

Uniwersytet
Ekonomiczny
w Krakowie

Zeszyty Naukowe

Cracow Review
of Economics
and Management

901

Finanse

Kraków 2013

Rada Naukowa

Andrzej Antoszewski (Polska), *Slavko Arsovski* (Serbia), *Josef Arlt* (Czechy),
Daniel Baier (Niemcy), *Hans-Hermann Bock* (Niemcy), *Ryszard Borowiecki* (Polska),
Giovanni Lagioia (Włochy), *Tadeusz Markowski* (Polska), *Martin Mizla* (Słowacja),
David Ost (USA), *Józef Pocięcha* (Polska)

Komitet Redakcyjny

Czesław Bywalec, *Bogusława Gnela*, *Maria Kosek-Wojnar*, *Andrzej Słaboń*,
Grzegorz Strupczewski (*sekretarz*), *Wanda Sułkowska* (*redaktor naczelna*), *Andrzej Woźniak*

Redaktor statystyczny

Stanisław Wanat

Redaktor Wydawnictwa

Joanna Kalas

Projekt okładki i układ graficzny tekstu

Marcin Sokołowski

Streszczenia artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities
<http://cejsh.icm.edu.pl> oraz w Central and Eastern European Online Library
www.ceeol.com, a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych
i pokrewnych BazEkon http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2013

ISSN 1898-6447

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Publikacja jest dostępna w bazie CEEOL (www.ceeol.com)

oraz w czytelni on-line ibuk.pl (www.ibuk.pl)

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Objętość 10,0 ark. wyd.

Nakład 100+20 egz.

Spis treści

Ewa W. Babuška	
Model kanadyjski i modele brytyjskie kontroli wewnętrznej	5
Magdalena Frańczuk	
Finanse w małżeństwie muzułmańskim i po jego ustaniu. Porównanie z regulacjami prawa polskiego	19
Ireneusz Górowski	
Analiza koncepcji ujęcia odroczonego podatku dochodowego w sprawozdawczości finansowej	29
Barbara Grabińska	
Finansowanie szkolnictwa wyższego w świetle wybranych teorii ekonomicznych	43
Konrad Grabiński	
Zmiana wyceny składników bilansowych na przykładzie MSR 41 „Rolnictwo”	57
Filip Grzegorzczak	
Finansowanie zadań publicznych na przykładzie elektroenergetycznej działalności przesyłowej	71
Piotr Karaś, Tomasz Kutrzeba	
Zasady i struktura islamskiego systemu finansowego w świetle rozwiązań stosowanych w świecie zachodnim	83
Michał Michorowski	
Publiczna oferta akcji jako forma pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwo – pozytywne i negatywne aspekty pierwszej oferty publicznej	97

Maria Płonka

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako podmioty sektora ekonomii społecznej w świetle badań 113

Katarzyna Prędkiewicz

Granice luki kapitałowej w Polsce 129

Katarzyna Świetla

Ewolucja rozwiązań rachunkowości jako determinanta rozwoju rynku specjalistycznych usług finansowych 145

Joanna Wyrobek

Koszty agencji a działalność eksportowa firm rodzinnych 159

Ewa W. Babuška
Katedra Rachunkowości Finansowej

Model kanadyjski i modele brytyjskie kontroli wewnętrznej

1. Wprowadzenie

Teoretyczne podstawy kontroli wewnętrznej wyprowadzone zostały z ogólnej teorii kontroli, zajmującej miejsce w strukturze nauk o zarządzaniu i kierowaniu organizacjami¹. Równoległe do bogatej literatury z dziedziny zarządzania, odnoszącej się do koncepcji kontroli w znaczeniu ogólnym, powstawał i krystalizował się dorobek teoretyczny dotyczący kontroli wewnętrznej jako dziedziny bardziej skonkretyzowanej, nakierowanej na rozwój profesjonalizmu zawodowego jej wykonawców, osadzonej mocniej w praktyce biznesu i ściśle powiązanej z przepisami i regulacjami prawnymi. Teoretyczne podstawy kontroli wewnętrznej obejmują jej definicje, systemy, elementy struktury, kryteria, zasady oraz procedury kontrolne. Inne jej właściwości wpływają z atrybutów kontroli rozważanej w sensie ogólnym, której kanony odnoszą się automatycznie do kontroli wewnętrznej.

W szerokim rozumieniu kontrola wewnętrzna jest uznanym narzędziem zarządzania wykorzystywanym do uzyskiwania racjonalnego stopnia pewności, że wyznaczone cele przedsiębiorstwa są osiągnięte. Stąd związek kontroli wewnętrznej z zarządzaniem jest bezsporny, w nim znajduje ona swój sens

¹ W naukach o kierowaniu i zarządzaniu organizacjami kontrola była rozpatrywana bądź jako faza cyklu działania zorganizowanego obejmującego takie etapy jak: określenie celu działania, planowanie, pozyskiwanie środków, wykonywanie i kontrolowanie, bądź jako jedna z ustalonych funkcji zarządzania uszeregowanych najczęściej według następującej kolejności: planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrolowanie. Kontrolowanie oznaczało funkcję zamykającą krąg cyklu zarządzania, stanowiącą mechanizm sterujący, umożliwiającą kierowanie organizacjami zgodnie z wytyczonymi celami działania i kierunkami ich rozwoju.

i uzasadnienie. Istotne są powiązania kontroli wewnętrznej z rachunkowością, która z natury jest systemem informacyjno-kontrolnym i pełni funkcję kontrolną, uznawaną za najstarszą spośród jej funkcji. Rachunkowość jest dziedziną, z którą kontrola wewnętrzna jest nieodłącznie sprzężona. Jest to „rachunkowa kontrola wewnętrzna” wyrażająca wąskie podejście do kontroli wewnętrznej w jednostce. Narzędziem realizacji kontrolnej funkcji rachunkowości jest kontrola finansowo-księgową jako część kontroli wewnętrznej, wykonywana w sferze finansów, ewidencji księgowej oraz sprawozdawczości jednostki. Szerokie lub wąskie podejście do kontroli wewnętrznej stanowi próbę zakreślenia granic jej zastosowania w każdej organizacji.

Kontrola wewnętrzna jest realizowana w obrębie organizacji (przedsiębiorstwa) oraz jednostek podległych, z inicjatywy i w interesie członków rad dyrektorów, zarządów, kierowników wszystkich szczebli, z gwarancją korzyści dla właścicieli, inwestorów (akcjonariuszy, udziałowców), wierzycieli, ubezpieczycieli, kontrahentów (dostawców, klientów) i własnych pracowników. Zgodnie ze swoją podstawową rolą kontrola wewnętrzna służy kadrze zarządzającej jako konieczny element procesu kierowania, ze względu na odpowiedzialność materialną kierownictwa przed właścicielami oraz inwestorami. Z ustaleniami tej kontroli mogą się zapoznawać dodatkowo liczne zewnętrzne grupy uczestników życia gospodarczego i społecznego, tj. niezależni audytorzy, prawodawcy, instytucje nadzorujące i kontrolne, organizacje władzy i administracji publicznej, izby i urzędy skarbowe, organy ścigania przestępstw gospodarczych (policja, prokuratura, sądy) oraz inne zainteresowane strony. Kontrola wewnętrzna ma podstawowe znaczenie dla powodzenia każdej organizacji, dlatego powinna być przedmiotem szczególnej uwagi i troski wszystkich organów nadzoru, władzy oraz wykonawstwa, a także biegłych rewidentów i innych gremiów korzystających z jej dorobku.

Celem artykułu jest kontynuacja prezentacji znanych modeli kontroli wewnętrznej, opis ich ram strukturalnych i komponentów oraz wad i zalet. Artykuł nawiązuje do rozważań zapoczątkowanych w artykule [Babuška 2012], w którym opisano konstrukcję i zastosowanie rozprzestrzenionego w świecie amerykańskiego modelu COSO. Inne kraje zaproponowały i wprowadziły własne modele. W artykule omówiono dwa kolejne z nich, kanadyjski model CoCo oraz wskazówki zawarte w raportach Cadbury’ego i Turnbulla z Wielkiej Brytanii. Te ramowe koncepcje kontroli wewnętrznej mają pewne odmienne, lecz godne uwagi cechy. W opisie modeli uwzględniona została istota kontroli wewnętrznej i rola standardów prowadzących do ich powstania. Ukazane modele mają służyć ustanowieniu skutecznych i efektywnych systemów kontroli wewnętrznej w organizacjach. W opisach znanych w świecie modeli kontroli wewnętrznej, prezentowanych w kolejnych artykułach autorki, odniesiono się do ważnych merytorycznie zagadnień z dziedziny kontroli i audytu wewnętrznego, niezbadanych jeszcze

w wystarczającym stopniu przez teorię i praktykę polskich przedsiębiorstw, jednostek i instytucji rządowych, samorządowych i pozarządowych. Artykuł stanowi próbę przypomnienia i przybliżenia tych zagadnień oraz zainteresowania nimi gremiów odpowiedzialnych za kontrolę wewnętrzną.

2. Kanadyjski model kontroli wewnętrznej CoCo

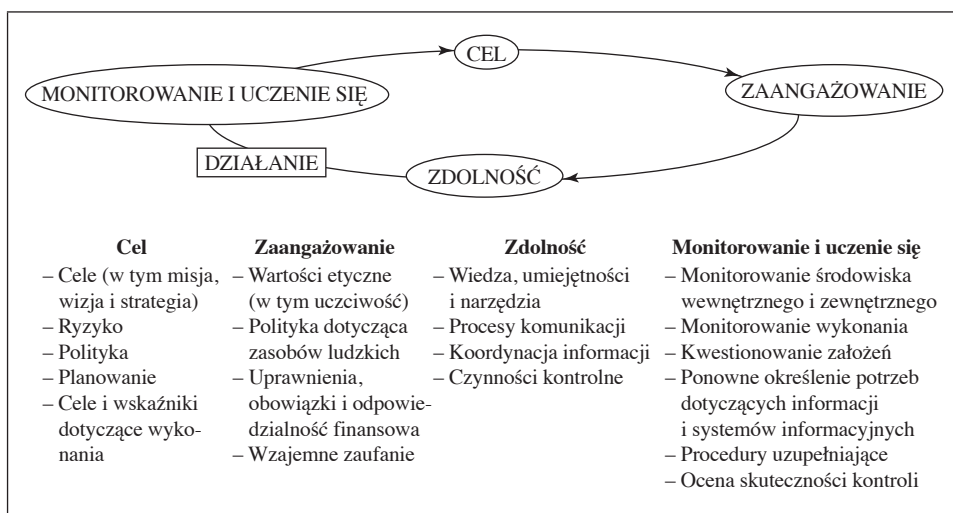
Kanadyjską odmianą modelu kontroli wewnętrznej COSO jest model CoCo (*criteria of control*). Po powstaniu COSO i włączeniu go przez AICPA do amerykańskich standardów audytu stał się on inspiracją do opracowania i wydania przez CICA² własnych wskazówek projektowania i oceny systemów kontroli w organizacjach oraz raportowania o nich. Zaproponowane ramy kontroli zatytułowane *Criteria of Control* zostały w skrócie nazwane modelem CoCo. Mimo terminologii podobnej do stosowanej w COSO, choć nie identycznej, model CoCo uwypukla, że istotą kontroli jest cel, zaangażowanie, zdolność, monitorowanie i uczenie się w obrębie wyznaczonych ram strukturalnych kontroli, jak to pokazano na rys. 1. Każdy z podanych terminów reprezentuje ustanowione kryteria kontroli wyszczególnione na rysunku.

Sformułowanie kryteriów kontroli wewnątrz danej organizacji było niewątpliwym osiągnięciem modelu CoCo w stosunku do COSO, oznaczającym jego rozwinięcie. Skategoryzowanie kryteriów kontroli w czterech grupach odpowiednio do ich powiązań z celami, zaangażowaniem, zdolnościami, monitorowaniem i uczeniem się pozwala na przypisanie szczegółowych kryteriów kontroli do konkretnej grupy oraz na dalsze ich rozpatrywanie w ramach każdej z grup.

Kryteria powiązane z celami kontroli wewnętrznej odnoszą się do kierunku i rodzaju działalności organizacji i obejmują: cele organizacji przyjęte w jej misji, wizji oraz strategii – powinny być one zakomunikowane; znaczące wewnętrzne i zewnętrzne czynniki ryzyka rozumiane jako zagrożenia i szanse, które powinny być zidentyfikowane oraz ocenione; politykę organizacji, czyli wprowadzone zasady i procedury mające służyć realizacji celów; plany określające zadania pozwalające na osiągnięcie celów – powinny one być opracowane i podane do wiadomości; osiągnięcie mierzalnych celów oraz wskaźników działalności. W przeciwieństwie do modelu COSO, w którym przyjęto, że kontrola wewnętrzna obejmuje czynności związane z realizacją celów, ale nie określa samych celów, w modelu CoCo stwierdzono jasno, że ustalanie celów organizacji zawiera się w definicji kontroli. Koncepcja kontroli zaprezentowana w modelu CoCo obejmuje więc nie tylko czynności definiowania celów, ale procesy planowania strategicz-

² Kanadyjski Instytut Biegłych Rewidentów (The Canadian Institute of Chartered Accountants).

nego i zarządzania ryzykiem, które w modelu COSO stawiane są poza kontrolą wewnętrzną [Banaszkiewicz *et al.* 2003, s. 50–51].



Rys. 1. Ramy konceptualne kanadyjskiego modelu kontroli CoCo

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Moeller 2004, s. 268].

Kryteria kontroli reprezentujące atrybut zaangażowania obejmują wprowadzone, rozpowszechnione i wyznawane w organizacji wartości etyczne (w tym uczciwość), zbieżne z wartościami etycznymi i celami organizacji zasady postępowania i praktyki stosowane wobec ludzi, jasno określone i zgodne z celami organizacji uprawnienia, obowiązki i odpowiedzialność finansową, aby decyzje i działania były podejmowane przez właściwe osoby, a także atmosferę wzajemnego zaufania, która powinna być promowana i utrzymywana, aby wspierać przepływ informacji pomiędzy ludźmi i ich efektywne działania zmierzające do osiągnięcia celów organizacji.

Kryteria kontroli odnoszące się do zdolności opierają się na wiedzy, umiejętnościach i narzędziach posiadanych przez członków organizacji, które wspomagają osiągnięcie jej celów, na procesach komunikacji służących przekazywaniu upoważnionym osobom w wymaganym czasie pełnych i odpowiednich informacji wspierających wartości organizacji i realizację jej celów, na koordynacji informacji, tak aby decyzje i działania podejmowane w różnych obszarach organizacji nie były sprzeczne, oraz na czynnościach kontrolnych, które powinny być powiązane z celami organizacji, ryzykiem ich osiągnięcia i wewnętrznymi relacjami pomiędzy poszczególnymi elementami kontroli.

Kryteria związane z monitoringiem i uczeniem się obejmują: śledzenie środowiska wewnętrznego i zewnętrznego, aby w porę uzyskać sygnały wskazujące na konieczność zmiany celów lub poprawy nieskutecznego, niewydajnego systemu kontroli organizacji; monitorowanie realizacji zadań z uwzględnieniem celów i wskaźników określonych w planach i celach ogólnych organizacji; okresową weryfikację założeń dotyczących celów i systemów organizacji; ponowne poddawanie ocenie niezbędnych informacji i powiązanych z nimi systemów informatycznych po zmianie celów organizacji lub zidentyfikowaniu braków w sprawozdawczości; wprowadzanie i realizację procedur dodatkowych zapewniających stosowne zmiany i podjęcie określonych działań; dokonywanie przez kierownictwo okresowej oceny efektywności kontroli w organizacji i przekazywanie wyników tej oceny osobom za nie odpowiedzialnym.

Mimo pewnych analogii do COSO, np. stosowania podobnych elementów kontroli, CoCo wykazuje jednak zasadnicze różnice zawarte w czterech fundamentalnych pytaniach odnoszących się do zdefiniowanych grup kryteriów kontroli: czy ustanowione cele są poprawne, czy działania kontrolne są odpowiednie, czy członkowie organizacji wykazują zdolności do wykonywania czynności kontrolnych i zaangażowanie w nie i działają we właściwym środowisku kontrolnym oraz czy monitorują nowe rozwiązania, uczą się ich i adaptują je [McNamee 2004, s. 39–40]. Porównywalne w obu modelach elementy kontroli zostały w CoCo rozwinięte przez postawienie kwestii właściwości celów i działań kontrolnych, a także posiadania zdolności i angażowania się w przeprowadzanie kontroli w odpowiednim środowisku. CoCo inspirowane do szerszego spojrzenia na czynności monitorowania przez uwzględnienie w nich aspektu uczenia się organizacji, co jest zdeterminowane wyborem właściwego środowiska kontroli. Powinno ono stymulować wprowadzanie nieustannych ulepszeń w organizacji i chronić ją przed ewentualnymi niepożądanymi skutkami ryzyka gospodarczego. Model CoCo, podobnie jak COSO, znajduje zastosowanie na wszystkich poziomach całej organizacji, umożliwiając wszędzie ocenę procesów kontroli wewnętrznej oraz ryzyka [McNamee 2004, s. 39–40].

Opierając się na czterech głównych elementach zawierających szczegółowe kryteria kontroli, CoCo pomaga kształtować koncepcję kontroli wewnętrznej przez rozwijanie nowej terminologii, która może zostać skodyfikowana w przyszłych standardach. Wskazówki CICA dotyczące CoCo zmierzają do stwierdzenia, że nadrzędny cel kierownictwa jest osiągnięty, a także do praktycznego, uporządkowanego, skutecznego i efektywnego prowadzenia działalności jednostki. Zarząd wypełnia swą odpowiedzialność za kontrolę wewnętrzną przez działania skierowane na [Moeller 2004, s. 269–270]:

– optymalizację wykorzystania zasobów; kontrola służy kierownictwu w racjonalizacji zużycia zasobów przez zapewnienie wiarygodnych informacji dla ustano-

wienia zasad działania oraz monitorowanie wdrożenia zasad i stopnia zgodności z nimi;

– zapobieganie błędom i oszustwom i wykrywanie ich; dotyczy to niezamierzonych pomyłek lub błędów i oszustw, tj. celowo sfałszowanych informacji finansowych bądź przywłaszczenia aktywów; zarząd nie może dopuścić do tego, aby jakakolwiek kontrola była nieefektywna z perspektywy kosztów; koszt możliwej kontroli powinien być rozważony pod kątem względnego prawdopodobieństwa pojawienia się błędu lub oszustwa oraz konsekwencji takich zdarzeń, łącznie z ich wpływem na sprawozdania finansowe;

– ochronę aktywów; aktywa organizacji powinny być częściowo zabezpieczone przez kontrole wewnętrzne, a częściowo przez zasady biznesu; kontrole wewnętrzne chronią przed stratami powstającymi w wyniku nieumyślnego narażania się na ryzyko w trakcie przetwarzania transakcji lub obsługi powiązanych aktywów;

– utrzymywanie niezawodnych systemów kontroli; są to zasady i procedury ustanowione i utrzymywane przez kierownictwo w celu gromadzenia, zapisywania i przetwarzania danych oraz raportowania informacji wynikowych lub poprawy rzetelności danych, jak również informacji; zarząd wymaga rzetelnych systemów kontroli dla dostarczenia informacji niezbędnych do obsługi jednostki i produktu, takich jak rachunkowość i inne zapisy potrzebne do przygotowania sprawozdań finansowych.

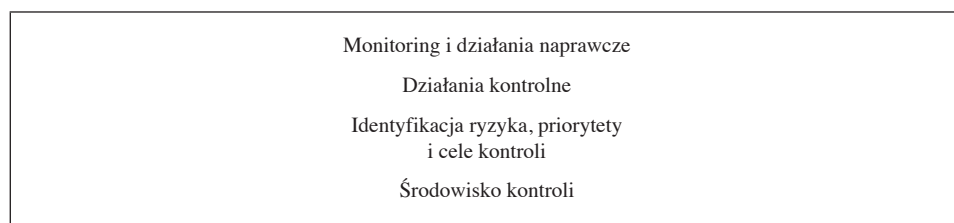
Przedstawiony zarys ram strukturalnych modelu kontroli CoCo pozwala stwierdzić, że jest on wprawdzie zgodny z konstrukcją modelu COSO US, ale prezentuje bardziej dopracowany, łatwiejszy do zrozumienia model kontroli wewnętrznej niż kompleksowe COSO. Ramy kontroli CoCo prezentują odmienny sposób myślenia o kontroli wewnętrznej i dostarczają kierownictwu dobrych wskazań do rozważenia sposobu jej realizacji przez organizacje. Wszyscy audytorzy, nie tylko w Kanadzie i USA, lecz również w innych krajach powinni zwrócić większą uwagę na rozwiązania zaproponowane w modelu CoCo [Moeller 2004, s. 269–270].

3. Model Cadbury’ego, Turnbulla i inne modele kontroli wewnętrznej

Podobnie jak w USA i Kanadzie, profesjonalne organizacje również w Wielkiej Brytanii zaproponowały własne modele kontroli wewnętrznej, do których należą modele Cadbury’ego i Turnbulla. Komisja Cadbury’ego³, mimo że skoncentrowała

³ Raport Cadbury’ego, od nazwiska Adriana Cadbury’ego – przewodniczącego Komisji ds. Finansowych Aspektów Nadzoru Korporacyjnego (Committee on the Financial Aspects of Cor-

się na określeniu wewnętrznej kontroli finansowej, opracowała model w założeniach podobny do COSO. Odmienne jednak, niż to przewidywała oryginalna wersja COSO, model Cadbury'ego uwzględnił ochronę aktywów (zasobów majątkowych) jako nieodzowny czynnik efektywnych, skutecznych działań kontrolnych. Nowatorskim wyróżnikiem (atrybutem) modelu niebrany pod uwagę w dotychczasowych modelach była ochrona zapisów księgowych przed ukryciem kradzieży lub zniekształceniem wyników finansowych w odniesieniu do sprawozdawczości finansowej. Ponadto w strukturę kontroli modelu Cadbury'ego włączony został system informatyczny, niepodlegający wzorem COSO odrębnemu rozważaniu⁴. Model Cadbury'ego przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Model Cadbury'ego (Wielka Brytania, 1994)

Źródło: [McNamee 2004, s. 43].

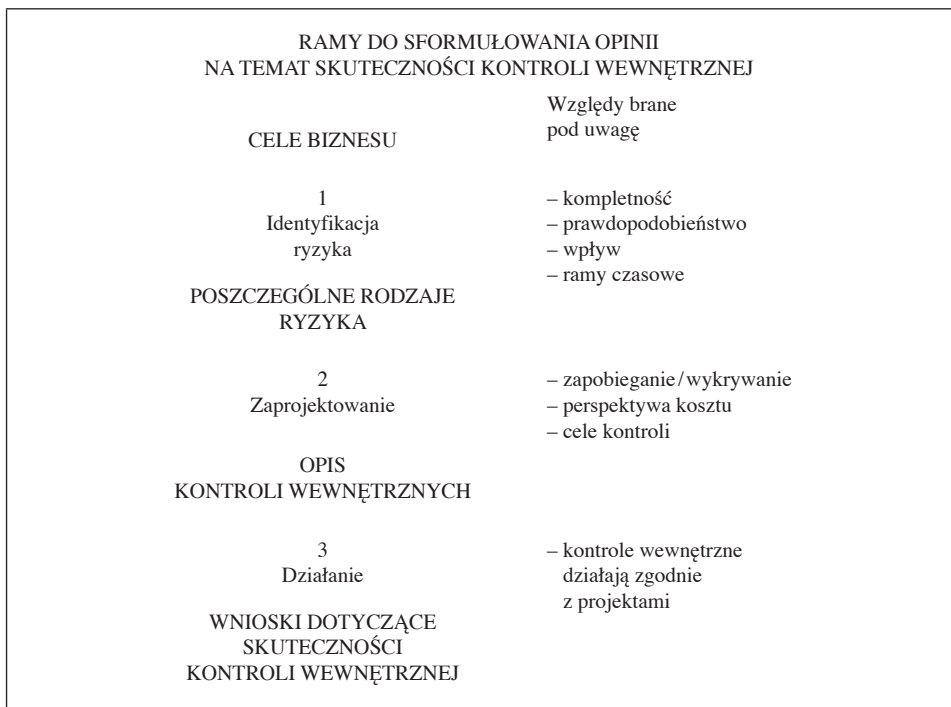
Z kolei w raporcie Turnbulla⁵ skierowanym do dyrektorów spółek publicznych w Wielkiej Brytanii położono silny nacisk na ustanowienie celów, rozpoznanie

porate Governance), został opublikowany 1 grudnia 1992 r. Komisję powołali w maju 1991 r.: Rada Sprawozdawczości Finansowej (Financial Reporting Council), Londyńska Giełda Papierów Wartościowych (London Stock Exchange) i biegli rewidenci w celu określenia zaleceń odnośnie do zwiększenia wiarygodności sprawozdań finansowych i zobowiązania członków rad dyrektorów do zagwarantowania właściwej kontroli nad działalnością spółek [Banaszkiewicz *et al.* 2003, s. 28].

⁴ Różnice w modelach Cadbury'ego i COSO wskazują na możliwość powstania innych pytań w systemie kontroli i ocenie ryzyka w przypadku stosowania koncepcji Cadbury'ego. Model ten, kładąc nacisk na wewnętrzną kontrolę finansową, ogranicza swą użyteczność jako ogólnej koncepcji ramowej kontroli [McNamee 2004, s. 43].

⁵ Raportem Turnbulla nazwano opracowanie pt. *Kontrola wewnętrzna. Przewodnik dla dyrektorów odnoszący się do połączonych zasad*, od nazwiska Nigela Turnbulla – przewodniczącego komisji, która je przygotowała. Zostało ono wydane przez Instytut Biegłych Rewidentów Anglii i Walii we wrześniu 1999 r. Zalecenia ujęte w raporcie są rozwinięciem zasad dotyczących kontroli wewnętrznej i obowiązują spółki notowane na giełdach brytyjskich i zarejestrowane w Wielkiej Brytanii. Raport wskazuje, że zadaniem kontroli wewnętrznej jest wspomaganie zarządzania ryzykiem, a nie jego eliminacja, i dlatego nacisk powinien być położony na kontrolowanie ryzyka wysokiego wpływu i dużego prawdopodobieństwa wystąpienia. COSO przewidywał takie same ogólne wskazówki, ale podejście Turnbulla jest lepsze do ustalenia ryzyka z wykorzystaniem środowiska kontroli wewnętrznej. Nowy model COSO-ERM (*enterprise risk management*), tzw.

ryzyka i oszacowanie go w czasie ewaluacji kontroli wewnętrznych. Zaproponowano też ramy oceny skuteczności systemów kontroli oparte na zrozumieniu poszczególnych rodzajów ryzyka, zaprojektowaniu kontroli według tego ryzyka i przeprowadzeniu testów do oceny kontroli, jak to pokazano na rys. 3. Najważniejszą ideą w podejściu Turnbulla było położenie nacisku na oszacowanie ryzyka.



Rys. 3. Podejście do ewaluacji kontroli wewnętrznych zaprezentowane w raporcie Turnbulla

Źródło: [Moeller 2005, s. 166].

W związku z szerokim, suwerennym zasięgiem działania niezależnych krajowych władz rachunkowości i określonymi różnicami w praktykach biznesu na całym świecie istnieją różne odmiany koncepcji ramowych lub modeli kontroli wewnętrznej. Większość krajów stosuje się do ram COSO z ich wariantami w postaci CoCo lub modelu Turnbulla. Australia przykładowo stosuje model ACC (Australian Conditions for Control) [Moeller 2004, s. 271; 2005, s. 165]. Model COSO stał się w zasadzie ogólnoświatowym standardem przeglądów i oceny

COSO II, został zaprojektowany po to, aby nadrobić te zaległości. W raporcie Turnbulla nie występuje żaden konflikt z COSO i każdy audytor wewnętrzny może odnaleźć w nim określone wartości.

systemów kontroli wewnętrznej. Postępujące nieustannie procesy inwestowania i generowania kapitału na globalnych rynkach, swobodny przepływ zasobów finansowych i ludzkich implikują rozwój rachunkowości międzynarodowej, audytu i standardów etycznych. Efektem rozwoju jest zestaw międzynarodowych standardów rachunkowości i audytu zaprojektowanych w taki sposób, aby mogły być użyteczne dla krajów całego świata. Stają się one dominującymi standardami w krajach nieposiadających tak silnych własnych standardów jak Stany Zjednoczone, Kanada, Wielka Brytania i wiele krajów Unii Europejskiej. Model COSO stał się realistycznym, skutecznym i dominującym światowym standardem i wzorcem oceny kontroli wewnętrznej i audytorzy wewnętrzni powinni dążyć do pełnego zrozumienia jego przesłanek, zasad i wskazań. Audyt wewnętrzny, chociaż omówiony niezbyt szczegółowo w ramowej koncepcji COSO, jest często znacznie bardziej wyeksponowany i uwidoczniiony w innych modelach. W raporcie Turnbulla podkreśla się znaczenie i wagę audytu wewnętrznego w doskonaleniu ram (struktury) kontroli wewnętrznej organizacji być może wskutek tego, że w Wielkiej Brytanii w przeszłości audytorzy wewnętrzni byli postrzegani lepiej niż tzw. korporacyjni „urzędnicy policyjni”. N. Turnbull wskazuje wprost, że audyt wewnętrzny powinien być zdolny do: dostarczania radzie dyrektorów i zarządowi obiektywnych zapewnień o adekwatności i skuteczności zarządzania ryzykiem oraz prawidłowości ram strukturalnych kontroli wewnętrznej spółki; pomagania zarządowi w doskonaleniu procesów identyfikacji ryzyka, jego analizy i zarządzania nim; wspierania rady dyrektorów w jej odpowiedzialności za umacnianie i ulepszanie zarządzania ryzykiem oraz za poprawę ram (struktury) kontroli wewnętrznej [Moeller 2004, s. 271].

Raport Turnbulla rozwinięty następnie przed ustawę Sarbanesa-Oxleya z 2002 r. (SOA, SOX) jest doskonałym wsparciem dla audytorów, szczególnie w zrozumieniu ryzyka oraz w poprawie struktury kontroli wewnętrznej dowolnej organizacji, bez względu na to, gdzie ma ona swoją siedzibę [Moeller 2004, s. 271]. Dokonany przegląd koncepcji ramowych kontroli wewnętrznej pokazuje, że modele przedstawione w raportach COSO, CoCo, Cadbury’ego, Turnbulla i innych, mimo pewnych zauważalnych różnic, obejmują podobne komponenty (elementy konstrukcyjne) kontroli wewnętrznej. W modelach COSO i CoCo przedstawia się kontrolę wewnętrzną w środowisku biznesowym z punktu widzenia kierownictwa, ogniskując badania w większym stopniu na rezultatach kontroli niż na sposobach jej funkcjonowania. Modele Cadbury’ego i SOA odnoszą się zasadniczo do wewnętrznej kontroli finansowej nad sporządzaną sprawozdawczością finansową. Model Turnbulla podkreśla kluczową rolę kontroli wewnętrznej w zarządzaniu ryzykiem, do czego nawiązuje następnie model COSO-ERM. Pominięte w artykule modele ISACA, SAC i SysTrust koncentrują się na zagadnieniach kontroli wewnętrznej w środowisku informatycznym.

Wszystkie prezentowane modele kontroli wewnętrznej są w określonych warunkach przydatne i pomocne. Funkcjonowanie każdego z nich determinuje określona lista pytań kontrolnych zmierzająca do zapewnienia, że wszystkie aspekty procesów w organizacji są poprawnie zdefiniowane, skuteczność poszczególnych kontroli może być poddana weryfikacji, a system kontroli może zostać oceniony całościowo z perspektywy efektywności jego wpływu na ograniczenie rozpoznanego ryzyka (zagrożeń) i wykorzystanie szans (okazji) tak, aby cele organizacji zostały osiągnięte. Modele kontroli wewnętrznej są nadal rozwijane, modyfikowane oraz ulepszone i dotyczą również krajów innych niż przedstawione, m.in. Australii czy Republiki Południowej Afryki, w których prowadzone są zaawansowane prace nad tworzeniem modeli kontroli wewnętrznej uwzględniających specyfikę i potrzeby krajów i regionów. Równocześnie, obok modeli kontroli wewnętrznej, w tym finansowej, istnieją zbiory modeli pochodzących od mechanizmów zarządzania jakością, do których zalicza się m.in. kryteria przyznawania Nagrody im. Malcolma Baldrige'a oraz standardy ISO serii 9000 [McNamee 2004, s. 43]. Należy jednak dodać, że kontrola jakości tradycyjnie nie wchodzi w zakres kontroli wewnętrznej w organizacjach.

Zaprezentowane koncepcje i modelowe rozwiązania strukturalne kontroli wewnętrznej są powszechnie przyjęte jako standardy w krajach anglosaskich, o czym świadczy bogata literatura opisująca problematykę kontroli wewnętrznej (w rozumieniu *internal controls*) [Boynton, Johnson i Kell 2001, s. 322–384; Arens i Loebbecke 1997, s. 289–328]. Modele te są wykorzystywane przez audytorów wewnętrznych i zewnętrznych do ewaluacji systemów kontroli wewnętrznej. Metodologie tych modeli – skuteczniej w porównaniu z promowanym na świecie modelem COSO – stosowane są nie tylko w przedsiębiorstwach i spółkach handlowych, ale również w instytucjach rządowych oraz organizacjach pozarządowych.

W Polsce, która wciąż znajduje się w okresie przejściowym, zmierzając w kierunku dojrzałej gospodarki rynkowej, modele te nie znajdują jeszcze pełnego zrozumienia i zastosowania. Jedyne model COSO, na co wskazywano już w artykule [Babuńska 2012], będący częścią międzynarodowych standardów audytu wewnętrznego i zewnętrznego (zob. MSRF 315 z 2005 r.), w Polsce ma zastosowanie w bankowości, w której obowiązują wprowadzone wytyczne i procedury audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej, a ponadto w wielu przedsiębiorstwach komercyjnych, zwłaszcza z udziałem kapitału zagranicznego, jak również w sektorze publicznym. Na przykład w kolejnej zmianie ustawy o finansach publicznych z 2009 r.⁶, wprowadzającej koncepcję kontroli zarządczej i jej standardy zgodne ze standardami międzynarodowymi, bazowano bezpośrednio na modelu COSO. Definicję i cel kontroli zarządczej przedstawiono w rozdziale 6 tej

⁶ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, art. 272, ust. 1 (Dz.U. nr 157, poz. 1240).

ustawy zatytułowanym „Kontrola zarządcza oraz koordynacja kontroli zarządczej w jednostkach sektora finansów publicznych”. Zgodnie natomiast z delegacją ustawową zawartą w art. 69 ust. 3 Minister Finansów w formie osobnego komunikatu określił i ogłosił standardy kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych kompatybilne i spójne ze standardami międzynarodowymi. Komunikat ten jest jednym z wielu aktów wykonawczych do ustawy o finansach publicznych mających regulować szczegółowo wybrane kwestie⁷.

Według definicji zawartej w art. 68 ust. 1 ustawy o finansach publicznych „kontrolę zarządczą w jednostkach sektora finansów publicznych stanowi ogół działań podejmowanych dla zapewnienia realizacji celów i zadań w sposób zgodny z prawem, efektywny, oszczędny i terminowy”. W myśl ust. 2, art. 68 „celem kontroli zarządczej jest zapewnienie w szczególności: (1) zgodności działalności z przepisami prawa oraz procedurami wewnętrznymi; (2) skuteczności i efektywności działania; (3) wiarygodności sprawozdań; (4) ochrony zasobów; (5) przestrzegania i promowania zasad etycznego postępowania; (6) efektywności i skuteczności przepływu informacji; (7) zarządzania ryzykiem”. Zakres tej kontroli obejmuje zatem dostarczenie zapewnienia o zgodności działań z prawem i regulacjami wewnętrznymi jednostek sektora finansów publicznych, o skuteczności działań i ich efektywności oraz o rzetelności sprawozdań. W tych trzech punktach powtórzono trzy cele kontroli wewnętrznej sformułowane w modelu COSO. Były to właśnie cele: (1) zgodności z prawem (P), (2) skuteczności i efektywności operacji (O), tj. działań, (3) wiarygodności sprawozdań finansowych (F). W definicję kontroli zarządczej jako cele włączono dalsze elementy, które zgodnie z modelem kontroli wewnętrznej COSO tworzyły pięć komponentów kontroli wewnętrznej; zaliczały się do nich: (1) środowisko kontroli, (2) oszacowanie ryzyka, (3) czynności kontrolne, (4) informacja i komunikacja, (5) monitorowanie (śledzenie, obserwacja). Osobnym celem dodanym do definicji kontroli zarządczej jest ochrona zasobów, która nie była uwzględniona w COSO, co było przedmiotem krytyki od momentu opublikowania tego raportu, a co uwzględnił już w swojej konstrukcji model CoCo. Wymienione komponenty zostały także ujęte w ustalonych standardach kontroli zarządczej dla sektora finansów publicz-

⁷ Obowiązującymi obecnie aktami wykonawczymi do ustawy o finansach publicznych z 2009 r. są: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 lutego 2010 r. w sprawie przeprowadzania i dokumentowania audytu wewnętrznego (Dz.U nr 21, poz. 108), Komunikat nr 8 Ministra Finansów z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie standardów audytu wewnętrznego w jednostkach sektora finansów publicznych (Dz.Ur. MF nr 5, poz. 24), Komunikat nr 25 Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2009 r. w sprawie wzoru informacji o realizacji zadań z zakresu audytu wewnętrznego (Dz.Ur. MF nr 15, poz. 85), Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2009 r. w sprawie komitetu audytu (Dz.U nr 226, poz. 1826), Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych (Dz.Ur. MF nr 15, poz. 84).

nych, które przedstawiono w pięciu grupach odpowiadających poszczególnym elementom kontroli zarządczej obejmujących: (a) środowisko wewnętrzne, (b) cele i zarządzanie ryzykiem, (c) mechanizmy kontroli, (d) informację i komunikację, (e) monitorowanie i ocenę⁸. Podział ten nawiązuje wprost do konstrukcji modelu COSO. Dalsze wykorzystanie modelu COSO i innych modeli kontroli wewnętrznej w Polsce będzie uzależnione od aktualnie rozważanego stanu, miejsca i perspektyw rozwoju funkcji audytu wewnętrznego, z którą są one nieodłącznie powiązane.

4. Zakończenie

Istnieją liczne, wypróbowane w praktyce, modele kontroli wewnętrznej, na których mogą polegać audytorzy wewnętrzni wspierający kierownictwo organizacji biznesowych, rządowych i pozarządowych w ustanawianiu, rozwijaniu i utrzymywaniu skutecznych systemów kontroli wewnętrznej w podległych jednostkach. Pochodzą one z wiarygodnych, solidnych i profesjonalnych organizacji jak COSO, ISACA, IIA, AICPA, CICA i inne. Należą do nich klasyczne już modele: COSO oraz wyprowadzony z niego COSO-ERM (tzw. COSO II), a także niektóre odmiany modelowe i wersje koncepcyjne ram kontroli wewnętrznej nawiązujące do modelu COSO, lecz rozwinięte i przyjęte w innych krajach anglosaskich, jak Kanada, w której stworzono model CoCo, i Wielka Brytania, gdzie opracowano m.in. modele Cadbury'ego i Turnbulla. Istnieją także obejmujące specyfikę technologii informatycznych modele SAC, eSAC, CobiT i SysTrust, które wymagają odrębnej prezentacji.

Literatura

- Arens A.A., Loebbecke J.K. [1997], *Auditing. An Integrated Approach*, 7th ed., Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Babuška E.W. [2012], *Model kontroli wewnętrznej COSO*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, nr 883.
- Banaszkiewicz J. *at al.* [2003], *Audyt wewnętrzny. Spojrzenie praktyczne*, praca zbiorowa, SKwP, Zarząd Główny, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa.
- Boynton W.C., Johnson R.N., Kell W.G. [2001], *Modern Auditing*, 7th ed., John Wiley & Sons, New York.
- Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych (Dz.Urz. MF nr 15, poz. 84).

⁸ Załącznik do Komunikatu nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. (poz. 84), pkt 1.4 (a-e).

- McNamee D. [2004], *Oszacowanie ryzyka w audycie wewnętrznym i zarządzaniu*, FRR w Polsce, Warszawa.
- Moeller R.R. [2004], *Sarbanes-Oxley and the New Internal Auditing Rules*, Wiley.
- Moeller R.R. [2005], *Brink's Modern Internal Auditing*, Wiley & Sons.
- MSRF 315 [2005], *Poznanie jednostki i jej środowiska oraz oszacowanie ryzyka wystąpienia istotnej nieprawidłowości*, Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej 2005, Wydanie zbiorcze obejmujące regulacje z zakresu rewizji finansowej, usług atestacyjnych i etyki, IFAC, KIBR, SKwP, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, art. 272, ust. 1 (Dz.U. nr 157, poz. 1240).

The Canadian and British Models of Internal Control

The paper presents the next installment of well-known worldwide models of internal control including the Canadian model CoCo and the British models: Cadbury's and Turnbull's, all of which have grown out of the best practices of corporate governance. It also describes the standards which contributed to the creation of these models, and their main features. The paper goes on to explain their importance to these organisations, their auditors and others, and indicates the scope of their application in Poland and throughout the world.

Keywords: internal control, definition of internal control, models of internal control, concepts of internal control, components of internal control.

Magdalena Frańczuk
Katedra Prawa Publicznego

Finanse w małżeństwie muzułmańskim i po jego ustaniu. Porównanie z regulacjami prawa polskiego

1. Wprowadzenie

Niniejsze opracowanie ma na celu syntetyczne przedstawienie zagadnień związanych z finansami w małżeństwie muzułmańskim i po jego ustaniu na skutek rozwodu. Ze względu na odrębną specyfikę norm dotyczących dziedziczenia nie skupiono się tu na prawie spadkowym, z którego również wynikają bardzo istotne skutki finansowe dla spadkobiercy zmarłego małżonka, co w pewien sposób także wiąże się z tematem. W opracowaniu przyjęto metodę dogmatyczną oraz porównawczą. Nawiązano również do elementów historii polskiego prawa małżeńskiego. W wielu punktach odwołano się do tekstu Koranu w tłumaczeniu J. Bielawskiego¹ oraz do przepisów kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, a także polskiej i zagranicznej literatury tematu oraz źródeł internetowych. Z założenia opracowanie ma charakter prawnoporównawczy.

¹ Wszystkie cytaty z Koranu pochodzą z wydania [Koran 1986].

2. Formalny charakter małżeństwa muzułmańskiego. Płatności małżeńskie

Małżeństwo muzułmańskie, mimo że oparte na zasadach Koranu, nie jest aktem religijnym ani tym bardziej nie ma znaczenia sakramentu (tak jak np. w katolicyzmie). Jest to rodzaj kontraktu, a więc jego skutki można porównać do skutków instytucji małżeństwa cywilnego – w rozumieniu naszego kodeksu rodzinnego i opiekuńczego. Ponadto charakter kontraktowy małżeństwa muzułmańskiego podkreślany jest przez fakt, że można je zawrzeć w obecności notariusza, ale co do zasady wystarczy złożenie deklaracji przed dwoma świadkami. Ponadto dla ważności kontraktu musi tu dojść do konsensu typowego także dla prawa umów w świecie zachodnim². Podobnie jest w systemie prawa polskiego, zgodnie z którym małżeństwo zostaje zawarte, gdy mężczyzna i kobieta jednocześnie obecni złożą przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego oświadczenia, że wступują ze sobą w związek małżeński³.

Mahomet był pozytywnie nastawiony do kobiet, muzułmankę zrównał z muzułmaninem w kwestiach wiary, a ponieważ w społeczeństwie muzułmańskim nie ma ustawodawstwa świeckiego i obowiązuje jedno prawo sakralne (szariat), oznaczało to równość płci we wszystkich innych kwestiach. Teologowie muzułmańscy uznają tę równość, niemniej uważają, że kobieta jest słabsza fizycznie i bardziej skłonna do emocji niż mężczyzna, dlatego powinna znajdować się pod męską opieką [Machut-Mendecka 2006, s. 97]. Źródła historyczne tej opieki i pozycji kobiety w świecie islamu szeroko przedstawia L. Ahmed w książce *Women and Gender in Islam* [1992], w której omawia tę problematykę z feministycznego punktu widzenia. Warto też przywołać publikację A. Wadud-Muhsin *Qu'ran and Woman* [1999], w której autorka wywodzi koncepcję kobiety wprost z Koranu i stwierdza, że powinna nastąpić reinterpretacja tekstu, tak aby ten przystawał do współczesności i odzwierciedlał m.in. zasady sprawiedliwości społecznej. Przede wszystkim skupia się na surze IV i wersecie 34 w relacji do innych wersetów (m.in. do sury IV, werset 32) i stwierdza, że z Koranu wprost nie wynika zasada wyższości mężczyzny nad kobietą, nie wyznacza on ściśle roli kobiety i mężczyzny, tak aby móc zaproponować tylko jedną możliwość dla każdej płci [Wadud-Muhsin 1999, s. 70]. Islam, uznając niezależną i odmienną osobowość kobiety, przyznał jej prawa, które służą przede wszystkim ochronie jej interesów. W Koranie i Sunnie odnaleźć można wiele fragmentów podkre-

² Umowa dochodzi do skutku przez zgodne oświadczenie dwóch (lub więcej) stron. Forma szczególna aktu – tu: notarialna.

³ Art. 1 § 1 Ustawy z dnia 25 lutego 1964 r., Kodeks rodzinny i opiekuńczy, Dz.U. 1972, nr 49, poz. 317 z późn. zm.

śląjących równość kobiet i mężczyzn, przykładowo w identycznym prawie do dysponowania swoją własnością i zawierania legalnych kontraktów handlowych [Zyzik 2003, s. 34]. O statusie kobiety w islamie piszą także w literaturze polskiej H. Abu-Rub i B. Zabża [2002]. W publikacji tej autorzy podają, że prowadzenie przez kobiety domu i zajmowanie się dziećmi nie jest więzieniem, świadectwem zacofania i przejawem dyktatury mężczyzn, ale obowiązkiem nakazanym przez religię [Abu-Rub i Zabża 2002]. Swoje obowiązki w rodzinie posiada także mężczyzna.

W małżeństwie obejmują one zaopatrzenie żony lub żon w schronienie, jedzenie i odzież. Jeżeli żona była przyzwyczajona do posiadania służby, mąż musi zapewnić jej służącą. Zgodnie z prawem żona nie może być zobowiązana do przyczyniania się do utrzymania gospodarstwa domowego poprzez wykonywanie jakichkolwiek prac domowych czy też przez wkład finansowy, jednakże w ubogich rodzinach takie obowiązki z pewnością wykonuje. W małżeństwie islamskim nie ma współwłasności czy wspólnego mienia. Żona może za to swobodnie dysponować swoją własnością i pod tym względem była od wieków w znacznie korzystniejszej sytuacji niż kobiety europejskie. Obowiązki żony obejmują natomiast odpowiedzialność za gospodarstwo domowe męża i tych, którzy do niego należą [Walther 1993, s. 59].

Ponadto należy wspomnieć, że do obowiązków męża należy także łożenie na wspólne dzieci: „Matki pragnące wykarmić swoje dzieci będą je karmiły przez całe dwa lata. A na ojcu dziecka ciąży obowiązek zaopatrzenia ich (tj. matki i dziecka) w żywność i odzież zgodnie z przyjętym zwyczajem. Nie nakłada się na człowieka niczego, co nie jest w jego możliwości” (sura II, werset 233).

Muzułmańskie kobiety mogą zatem swobodnie korzystać z własnego majątku. Majątek ten jednak z reguły jest mniejszy niż ten, którym dysponuje mąż, choćby z tego powodu, że mężczyźni dziedziczą co do zasady więcej niż kobiety. Mężczyzna jako silniejsza strona ma zatem głównie ochraniać kobietę. W stosunkach majątkowych natomiast to mężczyzna góruje nad nią. Jak wskazuje sura IV, werset 34 Koranu, „Mężczyźni stoją nad kobietami ze względu na to, że Bóg dał wyższość jednym nad drugimi, i ze względu na to, że oni rozdają ze swojego majątku”.

Ponadto sura IV, werset 24 mówi: „I dozwolone jest wam poszukiwać żon poza tymi, które zostały wymienione, i używajcie swego majątku, biorąc je pod «ochronę», a nie oddając się rozpuście. A żonom dajcie wynagrodzenie, albowiem doznaliście od nich przyjemności; to jest przepis prawny”.

W obowiązującym prawie polskim kwestie finansowe w małżeństwie reguluje dział III kodeksu rodzinnego i opiekuńczego⁴ zatytułowany „Małżeńskie ustroje

⁴ Zwany dalej krio.

majątkowe”. Kodeks ustanawia trzy możliwości: ustawowy, umowny i przymusowy małżeński ustrój majątkowy. Pierwszy polega na tym, że z chwilą zawarcia małżeństwa między małżonkami powstaje z mocy ustawy wspólność majątkowa (wspólność ustawowa) obejmująca przedmioty majątkowe nabyte w czasie jej trwania przez oboje małżonków lub przez jedno z nich (majątek wspólny). Przedmioty majątkowe nieobjęte wspólnością ustawową należą do majątku osobistego każdego z małżonków⁵. Drugi ustrój polega na tym, że małżonkowie mogą przez umowę zawartą w formie aktu notarialnego wspólność ustawową rozszerzyć lub ograniczyć albo ustanowić rozdzielność majątkową lub rozdzielność majątkową z wyrównaniem dorobków (umowa majątkowa). Umowa taka może poprzedzać zawarcie małżeństwa⁶. Trzeci ustrój natomiast reguluje art. 52 § 1 krio, który stanowi, że z ważnych powodów każdy z małżonków może żądać ustanowienia przez sąd rozdzielności majątkowej.

Małżeństwo (zarówno u muzułmanów, jak i na Zachodzie) to zatem także rodzaj unii ekonomicznej stron i ich rodzin. Niektóre sprawy majątkowe dotyczące małżonków określa się w wielu kulturach jako tzw. płatności małżeńskie. Płatności takie reguluje się bądź uzgadnia jeszcze przed zawarciem małżeństwa. Warto wskazać, że także w polskiej tradycji znane były wiano czy posag. „Wiano – zabezpieczenie posagu przez męża i odwzajemnienie za niego. Celem wiana było majątkowe zabezpieczenie żony szlachcianki na wypadek śmierci męża. Składało się z dwóch równych części: oprawy posagu (części wiana zabezpieczającej posag) i przywianku (równego co do wartości posagowi wnoszonemu przez żonę). Zwykle wiano wynosiło podwójną wysokość posagu. Zapisywano je specjalnym listem wiennym. Współcześnie przez wiano rozumie się już tylko posag wnoszony do małżeństwa przez żonę lub jej rodziców”⁷. „Posag – kapitał, majątek wnoszony mężowi przez żonę przy zawieraniu małżeństwa. Jeżeli żona nie miała posagu, historycznie prawo polskie wyznaczało jej pewną sumę z majątku męża lub dożywocie na pewnej części majątku. Był to tzw. zawieniec (*pro crinili*)⁸. Natomiast to, co mąż zapisywał żonie, nazywano przywiankiem.

⁵ Art. 31 § 1 krio.

⁶ Art. 47 § 1 krio.

⁷ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Wiano> (dostęp: 5.10.2011).

⁸ „*Crinile, pro crinili* (z łac. *crines* – włosy). Jeżeli panna wychodząca za mąż nie miała oprawy, czyli posagu, to prawo polskie na odwiecznym zwyczaju oparte stanowiło, aby pan młody dał jej wynagrodzenie za wieniec, czyli warkocz, który każdej dziewczycy przed ślubem rozplatano, a po ślubie przy oczepinach ucinano. Bandtkie i Czacki błędnie *crinile* uważali za «przywianki», tj. przypisy posagowe czynione przez mężów żonom, które wniosły posagi. Czacki również niewłaściwie porównał *crinile* z niemiecką *Morgengabe, donum matutinum*, co było u Niemców darem dla żony nazajutrz po ślubie przez męża czynionym, wcale różnym od polskiego *crinile*. Gdyby uczeni nasi Bandtkie i Czacki znali obyczaje weselne ludu wiejskiego, to spostrzegliby niezawodnie, że lud ten jeszcze w ich czasach zachowywał powszechnie dawny średniowieczny zwyczaj

Dawne prawo polskie, zostawiając wysokość posagu zwyczajowi, zastrzegało, aby był dla męża użyteczny i aby po jego śmierci dostarczył utrzymania dla żony. Żona po śmierci męża była bowiem obowiązana rodowi zmarłego oddać jego zbroję, rynsztunek rycerza i konie, wydzieliwszy te, na których za życia męża jeździła. W średniowiecznej Polsce dziewczyna wychodząca za mąż otrzymywała posag od ojca lub opiekuna. Wnosiła go do nowego gospodarstwa. Stanowił część majątku rodzinnego należnego córce (stąd kobieta zwykle nie miała prawa do spadku po rodzicach)⁹. „Posag miał również znaczenie w przypadku rozwodu. W razie rozwodu z winy męża, żona zostawała przy majątku, na którym miała ubezpieczony posag i sumę przypisową. Jeżeli oboje są niewinni, czyli «w dobrej wierze», to każde z małżonków przy swoim pozostawało, tj. żona odbiera posag, a mąż nie daje sumy przywiankowej” [Glogger 1972, s. 102].

W przypadku małżeństwa muzułmańskiego – z uwagi na fakt, że jest ono kontraktem – bardzo ważne jest ustalenie jeszcze przed jego zawarciem, jakie składniki majątkowe wnosi do małżeństwa każda ze stron. Przyjęło się, że żona wnosi posag, a mąż dary.

W niektórych współczesnych społeczeństwach muzułmańskich nie jest niczym niezwykłym posag w wysokości stu tysięcy dolarów w diamentach. Panna młoda utrzymuje własność podarunków, nawet jeśli mąż się z nią rozwiedzie. Mąż nie ma prawa do udziału w majątku żony z wyjątkiem tego, co ta podaruje mu z własnej woli [Abdul-Fattah 2004]. W Koranie ta kwestia poruszona jest wyraźnie: „I dawajcie kobietom wiana jako dar. Jeśli one jednak są dobre dla was i użyczą wam cośkolwiek z niego, to jedźcie to dla zdrowia i pomyślności” (sura IV, werset 4).

Posag żony na ogół jest obowiązkowy i przed zawarciem małżeństwa bardzo dokładnie wylicza się, co wchodzi w jego skład. Z reguły są to kosztowności i biżuteria. Dokładne określenie składników i wartości posagu panny młodej ma szczególne znaczenie w przypadku rozwodu, gdyż kobieta ma prawo zabrać ze sobą wszystko, z czym weszła w małżeństwo.

Mahr (sadaq) męża – jak w książce *Archetypy islamu* pisze E. Machut-Mendecka – to dar czy posag ślubny, jaki wnosi do małżeństwa mężczyzna. Jego wysokość określa zarówno naturę mężczyzny (szczodrość, hojność, szlachetność – cechy od wieków pożądane), jak i znaczenie, pozycję panny młodej. *Mahr* jest tylko początkiem drogi, na jaką wstępuje żeniący się mężczyzna, aby na jej kolejnych etapach, z całym poświęceniem, oddawać się owemu rytuałowi

narodowy kupna warkocza panny młodej przed ślubem i rozplatania go po dobieciu rzekomego targu družbów pana młodego z braćmi panny młodej. Lud zachował do wieku XIX to, co musiało być w średnich wiekach powszechnem u szlachty, skoro prawo polskie miało na to łacińskie wyrażenia”, http://pl.wikisource.org/wiki/Encyklopedia_staropolska/Crinile (dostęp: 5.10.2011).

⁹ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Posag> (dostęp: 5.10.2011).

ochronnemu. Za jego pomocą zabezpiecza się wybranka, wychodząca za mąż. [Machut-Mendecka 2006, s. 110].

Istnieją trzy rodzaje *mahru*¹⁰:

- określony – jego wysokość ustalona zostaje przed zawarciem związku małżeńskiego i powinna być zaakceptowana przez obie strony;
- podstawowy – jego wysokość zależy od pozycji społecznej kobiety;
- odroczony – termin jego ofiarowania może być odroczony; jest on wręczany w momencie rozwodu lub po śmierci współmałżonka.

Posag żony i dar ślubny męża – *mahr* – mają zatem charakter zabezpieczenia bytu kobiety po ewentualnym rozwiązaniu małżeństwa. Chodzi o to, aby była żona po rozwodzie była w stanie sama się utrzymać.

3. Finanse muzułmanki po rozwodzie

Skutki finansowe, jakie ponosi rozwiedziona muzułmanka, zależą od rodzaju rozwodu. W islamie istnieje bowiem kilka jego form. Każda z nich rządzi się własnymi zasadami, ma inne znaczenie i odrębne regulacje oraz następstwa. Podstawowe znaczenie ma to, czy rozwodu żąda mąż, czy żona, ponieważ inne przepisy prawa szariatu regulują rozwód z powodztwa męża, który określa się mianem *talaq*, a inne z powodztwa żony, który to rozwód określa się jako *khula*. Ponadto podkreślić należy, że różne podejście do kwestii rozwodu mają reprezentanci szkoły sunnickiej i szyickiej. Regulacje i skutki zarówno małżeństwa, jak i rozwodu są zatem różne, w zależności od szkoły prawa szariatu, jaka jest w danym przypadku reprezentowana. Dla wszystkich jednak szkół prawa wspólnym mianownikiem jest tekst Koranu.

Podstawy relacji finansowych pomiędzy rozwiedzionymi małżonkami także uregulowane są w Koranie. Sura II, werset 229 mówi, że w przypadku rozwodu „nie jest wam (mężom) dozwolone zabierać cokolwiek z tego, coście dali swoim żonom. Chyba że oboje się obawiają, że nie potrafią zachować granic ustanowionych przez Boga, to oni oboje nie będą mieli grzechu, jeśli ona się wykupi”. Dalej (sura II, werset 236) Koran stwierdza: „Nie popełnicie grzechu, dając kobietom rozwód, jeśli nie dotknęliście ich i nie macie w stosunku do nich żadnego zobowiązania. Troszczcie się o nie – zasobny według swojej możliwości, a biedny według swojej – dając im zaopatrzenie godziwe, tak jak należy się ludziom czyniącym dobro”. Sura II, werset 237 mówi z kolei: „A jeśli dacie im rozwód, zanim ich dotkniecie, a już zobowiązaliście się względem nich do jakiegoś podarunku, to dacie im połowę z tego, do czegoście się zobowiązali, chyba że one zrezygnują lub zrezygnuje ten, w którego rękę jest kontrakt małżeński. Ale jeśli

¹⁰ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Mahr> (dostęp: 5.10.2011).

zrezygnujecie, to bliższe to jest bogobojności. I nie zapominajcie o szlachetności w swoim postępowaniu”.

Natomiast sura II, werset 241 stwierdza: „Rozwiedzionym kobietom należy się zaopatrzenie zgodnie z przyjętym zwyczajem; to jest obowiązek dla bogobojnych”. Zgodnie z tym zapisem „zaopatrzenie” obejmuje ogólne wydatki i ubranie.

Jeśli chodzi o kobietę, której rozwód nie może zostać odwołany (rozwiedziona ostatecznie), nie należy się jej utrzymanie ani zapewnienie zamieszkania od byłego męża. Kobieta, z którą mąż rozwiodł się przed skonsumowaniem małżeństwa, ma jednak prawo do mieszkania.

Sura 65 zatytułowana „Rozwód” (*At-Talak*) w wersecie 2 mówi: „Rozstańcie się z nimi w sposób godny”, natomiast werset 6 tej sury nakazuje: „Dajcie im (żonom) mieszkanie, tam gdzie wy mieszkacie, stosownie do waszych środków! Nie wyrządzajcie im przykrości i nie stawiajcie ich w trudnej sytuacji! A jeśli są brzemiennie, to łożcie na ich utrzymanie, aż złożą swoje brzemię! A jeśli one karmią wasze dziecko, dawajcie im za to wynagrodzenie”. Jeżeli zatem rozwiedziona kobieta jest w ciąży z byłym mężem, to ojciec dziecka ma jej zapewnić byt do czasu porodu i łożyć później na dziecko, którym matka się opiekuje.

Natomiast sura 33, werset 49 mówi: „O wy, którzy wierzyacie! Kiedy bierzecie za żony kobiety wierzące, następnie rozwodzicie się z nimi, zanim ich dotknęliście, to nie macie prawa wyznaczać im żadnego okresu oczekiwania. Dajcie im wyposażenie i odprawcie w piękny sposób”.

Z przytoczonych wersetów wynika, że w przypadku niektórych form rozwodu kobieta jest chroniona w ten sposób, że mąż jest zobowiązany zapewnić jej byt. W szczególności chodzi tu o kwestie mieszkaniowe. Ponadto kobiecie należy się zwrot tego, co wniosła, wchodząc w małżeństwo – zwrot środków, które są jej własnością. Natomiast inne normy nakazują byłemu mężowi opiekę finansową nad wspólnym dzieckiem, przynajmniej w początkowym okresie jego życia¹¹.

Przyjrzyjmy się teraz dla porównania przepisom kodeksu rodzinnego i opiekuńczego w tym zakresie. Po ustaniu małżeństwa niektóre sprawy odnoszące się do majątku reguluje w naszym systemie prawa przede wszystkim art. 58, 60 i 61 krio. Kodeks skupia się przede wszystkim na dobru dzieci rozwiedzionych małżonków oraz na kwestiach mieszkaniowych:

„58 § 1. W wyroku orzekającym rozwód sąd rozstrzyga, (...) w jakiej wysokości każdy z małżonków jest obowiązany do ponoszenia kosztów utrzymania i wychowania dziecka.

§ 2. Jeżeli małżonkowie zajmują wspólne mieszkanie, sąd w wyroku rozwodowym orzeka także o sposobie korzystania z tego mieszkania przez czas

¹¹ Na podstawie: Rozwiązanie małżeństwa w islamie – rozwód (*talaq*), <http://sites.google.com/site/oislamie/artykuly/malzenstwo-i-rodzina/rozwiązanie-malzenstwa-w-islamie-rozwod---talaq> (dostęp: 6.10.2011).

wspólnego w nim zamieszkiwania rozwiedzionych małżonków. W wypadkach wyjątkowych, gdy jeden z małżonków swym rażąco nagannym postępowaniem uniemożliwia wspólne zamieszkiwanie, sąd może nakazać jego eksmisję na żądanie drugiego małżonka. Na zgodny wniosek stron sąd może w wyroku orzekającym rozwód orzec również o podziale wspólnego mieszkania albo o przyznaniu mieszkania jednemu z małżonków, jeżeli drugi małżonek wyraża zgodę na jego opuszczenie bez dostarczenia lokalu zamiennego i pomieszczenia zastępczego, o ile podział bądź jego przyznanie jednemu z małżonków są możliwe.

§ 3. Na wniosek jednego z małżonków sąd może w wyroku orzekającym rozwód dokonać podziału majątku wspólnego, jeżeli przeprowadzenie tego podziału nie spowoduje nadmiernej zwłoki w postępowaniu.

§ 4. Orzekając o wspólnym mieszkaniu małżonków, sąd uwzględnia przede wszystkim potrzeby dzieci i małżonka, któremu powierza wykonywanie władzy rodzicielskiej”.

Po drugie krio reguluje kwestie alimentacji, na wypadek gdyby po rozwodzie sytuacja finansowa drugiego małżonka uległa znacznemu pogorszeniu:

„Art. 60 § 1. Małżonek rozwiedziony, który nie został uznany za wyłącznie winnego rozkładu pożycia i który znajduje się w niedostatku, może żądać od drugiego małżonka rozwiedzonego dostarczania środków utrzymania w zakresie odpowiadającym usprawiedliwionym potrzebom uprawnionego oraz możliwościom zarobkowym i majątkowym zobowiązanego.

§ 2. Jeżeli jeden z małżonków został uznany za wyłącznie winnego rozkładu pożycia, a rozwód pociąga za sobą istotne pogorszenie sytuacji materialnej małżonka niewinnego, sąd na żądanie małżonka niewinnego może orzec, że małżonek wyłącznie winny obowiązany jest przyczynić się w odpowiednim zakresie do zaspokajania usprawiedliwionych potrzeb małżonka niewinnego, chociażby ten nie znajdował się w niedostatku.

§ 3. Obowiązek dostarczania środków utrzymania małżonkowi rozwiedzionemu wygasa w razie zawarcia przez tego małżonka nowego małżeństwa. Jednakże gdy zobowiązanym jest małżonek rozwiedziony, który nie został uznany za winnego rozkładu pożycia, obowiązek ten wygasa także z upływem pięciu lat od orzeczenia rozwodu, chyba że ze względu na wyjątkowe okoliczności sąd, na żądanie uprawnionego, przedłuży wymieniony termin pięcioletni”.

Porównując finansowe skutki rozwodu w polskim systemie prawnym z takimi skutkami w systemie muzułmańskim, można zauważyć, że istota regulacji jest podobna. W obu przypadkach po rozwiązaniu małżeństwa ani małżonkowie, ani ich dzieci nie powinni pozostawać w niedostatku. Co do zasady obie regulacje skupiają się na tym samym – zapewnieniu minimum bytowego, mieszkania oraz w przypadku istnienia wspólnych dzieci także na zapewnieniu alimentów na ich utrzymanie i wychowanie.

4. Podsumowanie

Różnice między podejściem do małżeństwa przez muzułmanów a rozumieniem i skutkami instytucji małżeństwa w prawie polskim nie są aż tak zasadnicze, jak mogłoby się wydawać. Mężczyzna jako strona obowiązana do opieki nad kobietą z reguły zapewnia jej byt materialny. Podobnie rzecz ma się w tradycyjnym modelu polskiej rodziny – w zasadzie zwyczajowo to mąż utrzymuje żonę i rodzinę, którą założył. Żona natomiast zajmuje się wspólnym gospodarstwem domowym i bierze udział w rozporządzaniu zarobkami męża, które ten przekazuje do wspólnego majątku. Współcześnie jednak tradycyjna rola żony i tradycyjne podejście do małżeńskich finansów zmienia się. Role pierwotnie przypisane kobiecie i mężczyźnie stają się nieaktualne. Zdarza się, że to kobieta, zarabiając więcej niż mężczyzna, łoży na wspólne utrzymanie i często to ona decyduje o dysponowaniu finansami, bądź też na wstępie małżonkowie ustanawiają rozdzielną majątkową, tak że są od siebie praktycznie niezależni finansowo.

W małżeństwie muzułmańskim żona sprawuje pełną kontrolę nad swoim majątkiem i zarobkami. Niezależnie od tego, jak jest bogata, nigdy nie jest obowiązana do łożenia na rodzinę ani do finansowej pomocy mężowi, chyba że sama dobrowolnie dokona takiego wyboru [Badawi 1994, s. 102]. Żona sprawuje pełną kontrolę nad swoim majątkiem oraz zarobkami, a utrzymanie jej i dzieci jest obowiązkiem męża¹². Kobieta może zatem swobodnie korzystać ze swojego majątku. Majątek ten jest dokładnie określony już przed zawarciem kontraktu ślubnego, ale to także na mężu ciąży obowiązek takiego zaopatrzenia żony w dobra materialne, aby na wypadek rozwodu kobieta mogła swobodnie się z tych dóbr utrzymać. W Polsce natomiast rozwód do niedawna oceniany był społecznie nagannie, a instytucja tzw. intercyzy traktowana była (i zasadniczo jest, niestety, nadal) jako wyraz braku zaufania do współmałżonka. W tym zakresie muzułmanie wydają się dużo bardziej tolerancyjni. Jest tak być może ze względu na łatwość, z jaką muzułmanin może otrzymać rozwód (chodzi tu zwłaszcza o mężczyzn), a także dlatego, że islam pozwala na wielożenstwo, a małżeństwo to formalnie zwykła umowa.

Literatura

Abdul-Fattah M.M. [2004], *Simplified Islamic Jurisprudence Based on Qu'ran and Sunna*, Vol. 2, *From Marriage to Inheritance; Status kobiety w islamie vs tradycja judeo-chrześcijańska*, tłum. E. Al-Saleh, <http://sites.google.com/site/oislamie/e-ksiazki/status-kobiety-wg-judaizmu-chrzescijanstwa-i-islam> (dostęp: 6.10.2011).

¹² Kobieta w tradycji islamskiej i judeochrześcijańskiej. Własność żony, <http://www.planeta-islam.com/kobiety/islamvsinne/10.html> (dostęp: 15.10.2011).

- Abu-Rub H., Zabza B. [2002], *Status kobiety w islamie*, Muzułmańskie Stowarzyszenie Kształtowania Kulturalnego w RP, Światowe Zgromadzenie Młodzieży Muzułmańskiej, Wrocław.
- Ahmed L. [1992], *Women and Gender in Islam: Historical Roots of a Modern Debate*, Yale University Press, New Haven.
- Badawi L. [1994], *Islam [w:] Women in Religion*, ed. J. Holm, J. Bowker, Pinter Publishers, London.
- Glogger Z. [1972], *Encyklopedia staropolska*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Koran* [1986], tłum. J. Bielawski, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Machut-Mendecka E. [2006], *Archetypy islamu*, Eneteia Wydawnictwo Psychologii i Kultury, Warszawa.
- Wadud-Muhsin A. [1999], *Qur'an and Woman: Re-reading the Sacred Text from a Woman's Perspective*, Oxford University Press.
- Walther W. [1993], *Women in Islam: from Medieval to Modern Times*, Markus Wiener Publishers, Princeton.
- Zyzik M. [2003], *Małżeństwo w prawie muzułmańskim*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.

Finance in Islamic Marriage and Following Its Dissolution – A Comparison with Polish Legal Regulations

The paper presents the financial issues in Muslim marriage and dissolution of marriage by divorce. Because of the norms regarding inheritance, I do not focus on the law of succession, which also carries very significant financial implications for the heirs of a deceased spouse, and thus issues related to the topic as the subject of the present work. The paper refers frequently to J. Bielawski's translation of the Koran, as well as to the regulations of the Polish Family and Custody Code and to the literature and Internet sources on that topic. In principle the elaboration has a legal-comparative character.

Keywords: Islamic finance, marriage, divorce, comparison, law.

Ireneusz Górowski
Katedra Rachunkowości

Analiza koncepcji ujęcia odroczonego podatku dochodowego w sprawozdawczości finansowej

1. Wprowadzenie

Procedury rachunkowe dotyczące bieżącego i odroczonego podatku dochodowego (OPD) stanowią istotny obszar normatywny współczesnych standardów rachunkowości. Krajowe i międzynarodowe standardy rachunkowości bazują na podobnych założeniach dotyczących rachunkowości bieżącego i odroczonego podatku dochodowego. Także większość publikacji związanych z tymi zagadnieniami skupia się na analizie obowiązujących aktów normatywnych, tymczasem teoria rachunkowości wypracowała szereg odmiennych algorytmów obliczeniowych, opierających się na założeniach innych niż obecnie stosowane. Wydaje się, że celowe jest podjęcie dyskusji na temat zasadności stosowanych obecnie rozwiązań, ich przydatności dla użytkowników sprawozdań oraz ich spójności z innymi rozwiązaniami stosowanymi na gruncie regulacji z zakresu sprawozdawczości finansowej. Jest to tym ważniejsze, że w świetle badań empirycznych procedura międzyokresowej alokacji podatku dochodowego istotnie wpływa na obraz przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym (zob. [Górowski 2008]). Z drugiej strony wyniki badań dowodzą, że ujawnienia w zakresie odroczonego podatku dochodowego są postrzegane jako nieprzydatne w procesie podejmowania decyzji przez użytkowników sprawozdań finansowych [Chludek 2011], co dodatkowo powinno przemawiać za koniecznością podjęcia naukowej dyskusji

w tym zakresie. Celem niniejszego opracowania jest zatem dokonanie przeglądu i krytycznej analizy różnych koncepcji ujęcia podatku dochodowego w księgach rachunkowych. W dobie postępującej standaryzacji rachunkowości w skali globalnej, osłabiającej konkurencję pomiędzy poszczególnymi grupami standardów, tego typu analizy mogą stać się sposobem weryfikowania i udoskonalania istniejących rozwiązań.

2. Klasyfikacja metod rachunkowości podatku odroczonego

Przegląd literatury poruszającej zagadnienia związane z pomiarem i prezentacją podatku dochodowego w sprawozdaniu finansowym pozwala wyodrębnić kluczowe zagadnienia, wokół których koncentruje się dyskusja. Zagadnienia te zostały w sposób syntetyczny przedstawione w tabeli 1. Zestawiono tu kwestie, których rozstrzygnięcie przesądza o wyborze modelu rachunkowości podatku dochodowego. Przedstawione metody ustalania podatku dochodowego, będące efektem wyboru według danego kryterium, występują ze sobą łącznie w różnych kombinacjach. Przykładowo na gruncie polskiej ustawy o rachunkowości (uor) obowiązuje pełna międzyokresowa alokacja podatku dochodowego z zastosowaniem metody odraczania. Pozycje z tytułu odroczonego podatku dochodowego są wykazywane odrębnie, a ogólne podejście do różnic ma charakter bilansowy.

Tabela 1. Metody rachunkowości podatku odroczonego i kryteria je różnicujące

Kryterium	Alternatywa	Główne cechy charakteryzujące rozwiązanie
Zastosowanie alokacji międzyokresowej	metoda płatności podatkowych	<ul style="list-style-type: none"> – tożsamość podatku w rozumieniu prawa bilansowego i podatkowego – podatek wykazany w rachunku zysków i strat nie uwzględnia przyszłych skutków podatkowych bieżących operacji gospodarczych – dominacja prawa podatkowego nad bilansowym
	międzyokresowa alokacja podatku dochodowego	<ul style="list-style-type: none"> – korekta wyniku księgowego o wartość utworzonych aktywów i rezerw z tytułu OPD – zachowana współmierność między wynikiem brutto a obciążającym go podatkiem
Zakres różnic branych pod uwagę przy ustalaniu podatku odroczonego	alokacja częściowa	<ul style="list-style-type: none"> – podstawą naliczania podatku odroczonego są różnice, które w dającej się przewidzieć przyszłości się odwrócą – duże uzależnienie procedury od profesjonalnego osądu księgowego
	alokacja pełna	<ul style="list-style-type: none"> – podatek odroczonego jest naliczany na podstawie wszystkich przejściowych różnic podatkowo-księgowych

cd. tabeli 1

Kryterium	Alternatywa	Główne cechy charakteryzujące rozwiązanie
Wpływ zmiany stopy opodatkowania	metoda odrażania	– uwzględnianie podczas wyceny aktywów i pasywów z tytułu OPD zmian stóp podatkowych – podkreślenie „bilansowego” charakteru OPD
	metoda zobowiązań ^a	– aktywa i pasywa z tytułu OPD są wyceniane według stóp obowiązujących w okresie powstania różnic – podkreślenie „wynikowego” charakteru OPD
Przypisanie podatku odroczonego do pozycji bilansowych	metoda netto	– aktywa i rezerwa z tytułu OPD są wliczane do wartości bilansowej poszczególnych aktywów i pasywów
	kreowanie odrębnych pozycji bilansowych	– aktywa i rezerwa z tytułu OPD stanowią odrębne pozycje bilansowe
Podstawa naliczania podatku odroczonego	podjęcie wynikowe	– podstawą naliczania podatku są różnice czasowe między przychodami i kosztami w rozumieniu rachunkowości i prawa podatkowego
	podjęcie bilansowe	– podstawą naliczania podatku są przejściowe różnice między bilansową a podatkową wartością aktywów i pasywów

* Ze względu na ograniczenia objętości niniejszego artykułu pominięto zagadnienie dyskontowania odroczonego podatku dochodowego, które jest problemem zasługującym na odrębną publikację.

^a W literaturze występuje też nazwa „metoda aktywów i zobowiązań”.

Źródło: opracowanie własne.

3. Alokacja częściowa a alokacja pełna

Pierwsze kryterium, ujęte w tabeli 1, dotyczy najbardziej ogólnego założenia związanego z rachunkowością podatku dochodowego, to znaczy zastosowania koncepcji przypisywania podatku dochodowego do okresów zgodnie z zasadą współmierności, zamiast do okresów wynikających z regulacji prawa podatkowego. Dla realizacji celów tego opracowania założono, że jest to zasadny sposób postępowania, wynikający z nadrzędnych zasad rachunkowości i kwestia ta nie będzie szczegółowo rozważana¹. Uwagę skupiono więc na modelach, które stanowią realną alternatywę w rachunkowości podatkowej, modelach opartych, z założenia, na międzyokresowej alokacji podatku.

Jedno z podstawowych zagadnień dotyczących międzyokresowej alokacji podatku dochodowego to określenie, czy wszystkie czy tylko niektóre różnice

¹ Zagadnienie to było szczegółowo analizowane w publikacji [Górowski 2005].

księgowo-podatkowe powinny być podstawą do korygowania wyniku finansowego o podatek odroczony. Problem ten był gruntownie analizowany przez badaczy: D. Beresforda, L. Besta, P. Craiga, J. Webera [Beresford *et al.* 1983] oraz M. van Hoepena [1981]. W związku z omawianym kryterium zakresu różnic branych pod uwagę przy ustalaniu OPD należy więc wyróżnić odpowiednio dwie koncepcje: pełnej (ang. *comprehensive*) i częściowej (ang. *partial*) alokacji podatku dochodowego. Uzasadnienie teoretyczne dla pierwszej z nich jest stosunkowo proste: wszystkie różnice przejściowe łączą się z określonym skutkiem w zakresie podatku dochodowego, dlatego podstawą naliczenia podatków odroczonych powinny być wszelkie różnice podatkowo-księgowe². Koncepcja alokacji częściowej jest z kolei oparta na postulacie, aby międzyokresowa alokacja podatku dochodowego była stosowana wyłącznie w odniesieniu do różnic, w stosunku do których jest prawdopodobne, że w dającej się przewidzieć przyszłości ulegną zatarciu [Hendriksen i Breda 2002, s. 705]. Oznaczałoby to, że nastąpi w przyszłości faktyczny skutek w postaci zwiększenia lub zmniejszenia przyszłych płatności podatkowych. Sytuacja, w której nie jest możliwe wiarygodne przewidywanie odwrócenia się różnicy, może wynikać z różnych przyczyn. Wygaśnięcie niektórych różnic przejściowych może zależeć przykładowo od przyszłych decyzji osób zarządzających przedsiębiorstwem. Możliwa jest także sytuacja, w której konkretna różnica ulega odwróceniu, ale w tym samym czasie powstaje nowa różnica tego samego typu o podobnej lub większej wartości. Typowym przykładem takiego zjawiska są różnice wynikające z szybszej amortyzacji środków trwałych dla celów podatkowych w porównaniu z amortyzacją stosowaną dla celów bilansowych. W takiej sytuacji powstaje rezerwa na podatek odroczony. Saldo rezerwy w kolejnych okresach sprawozdawczych zależy od salda różnic pomiędzy amortyzacją podatkową a bilansową wszystkich środków trwałych wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo³, a to z kolei jest zdeterminowane przez politykę inwestycyjną w zakresie środków trwałych. W sytuacji gdy nowe środki trwałe będą zastępować już zużyte, różnica *de facto* nigdy nie zaniknie.

Alokacja częściowa była stosowana w Wielkiej Brytanii do 2001 roku⁴. Obecnie zarówno regulacje krajowe, jak i międzynarodowe oparte są na alokacji pełnej.

² To znaczy wszystkie różnice, które według przyjętego rozwiązania mogą być podstawą kreowania aktywów i pasywów z tytułu podatku odroczonego. W tym miejscu wyłączono z rozważań zagadnienie ujawniania aktywów z tytułu podatku odroczonego.

³ Zgodnie z podejściem bilansowym od różnicy między wartością bilansową a podatkową środków trwałych, co liczbowo daje taki sam efekt.

⁴ Accounting Standards Board w ramach procesu dostosowania rozwiązań brytyjskich do MSR/MSSF, wydając w grudniu 2000 r. Financial Reporting Standard 12 „Deferred Tax”, zrezygnowała z alokacji częściowej.

Zwolennicy alokacji częściowej twierdzą, że ta właśnie metoda oddaje rzeczywistą treść ekonomiczną podatku dochodowego. Przy alokacji częściowej aktywa i rezerwa z tytułu OPD są równoznaczne z przyszłymi przepływami pieniężnymi netto z tytułu podatku dochodowego. Właśnie taka informacja może być przydatna do szacowania wypłacalności, płynności i przyszłych przepływów pieniężnych. Ponadto aktywa czy rezerwy z tytułu podatku odroczonego w przypadku odnawiających się różnic stanowią pozycje bilansowe, które nie będą zrealizowane, nie skonkretyzują się w postaci wymagalnych zobowiązań. Z tych właśnie powodów można kwestionować zasadność kreowania aktywów i pasywów z tytułu tego typu różnic. Tego rodzaju stan niepewności, gdy wystąpienie aktywów lub pasywów ma charakter ściśle warunkowy, jest ujawniany w informacji dodatkowej, a nie w bilansie⁵. W przypadku alokacji pełnej ciężar rozróżnienia pomiędzy pozycjami bilansowymi *sensu stricto* a warunkowymi składnikami bilansu jest przeniesiony na użytkowników sprawozdania finansowego [Beresford *et al.* 1983, s. 38].

Propagatorzy alokacji częściowej uważają, że mechanizm ten pozwala na uwzględnienie specyfiki i sytuacji konkretnego przedsiębiorstwa (na przykład polityki inwestycyjnej w zakresie środków trwałych). W konsekwencji alokacja częściowa pozwala także na dynamiczne odzwierciedlenie zmian zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.

Jeżeli chodzi o wnioski wynikające z badań empirycznych, badacze amerykańscy i angielscy wykazali istnienie długoterminowego trendu wzrostowego dla rezerw na OPD w bilansach przedsiębiorstw [Arnold i Webb 1989, Davidson, Rasch i Weil 1984, Skekel i Fazzi 1984]. W większości przedsiębiorstw zawiązywane są kolejne rezerwy, a ich dynamika jest znacznie większa niż rozwiązywanych. Potwierdzałoby to tezę mówiącą o tym, że zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego nie przekształcają się w przyszłe płatności z tytułu podatku dochodowego, a procedura alokacji pełnej nie jest zgodna z dynamiką zjawisk gospodarczych.

Z kolei zwolennicy alokacji pełnej argumentują, że do pomiaru aktywów i pasywów wykorzystywane są operacje gospodarcze przeszłych i bieżących okresów. Dla spójności systemu sprawozdawczości finansowej nie jest więc celowe włączanie skutków podatkowych prognozowanych operacji gospodarczych z okresów przyszłych. Alokacja częściowa, opierająca się na założeniu kompensowania różnic bieżących przyszłymi, stanowi więc wyłom w powszechnie obowiązującym systemie.

Inny argument przeciw alokacji częściowej wynika z tego, że podobnie jak aktywa i rezerwy z tytułu OPD, wszystkie należności i zobowiązania podlegają ciągłemu procesowi rotacji. Globalna wartość rozrachunków może pozostawać

⁵ Jako przykład można podać zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, toczących się procesów sądowych.

w poszczególnych okresach na niezmiennym poziomie, co nie stoi jednak na przeszkodzie temu, że na dzień bilansowy wykazywane są w aktualnej wartości bez względu na ich przyszłe salda. Zatem w przypadku aktywów i rezerwy na podatek odroczony, analogicznie jak w przypadku należności i zobowiązań, nie można zaniechać ich wykazywania, dlatego że ich suma pozostaje na niezmiennym poziomie w poszczególnych okresach.

W procesie wyceny bilansowej w przypadku alokacji częściowej ogromną rolę odgrywa szacowanie wartości różnic podatkowo-księgowych, które powstaną w przyszłych okresach; szczególnie ważna jest rola profesjonalnego i uczciwego osądu. Fakt ten może być postrzegany jako argument przemawiający za alokacją pełną.

Można także wysunąć argument, że alokacja pełna zakłada jednolity sposób postępowania w stosunku do wszystkich różnic, co zapewnia większą porównywalność sprawozdań finansowych, zarówno różnych przedsiębiorstw, jak i jednej jednostki w ujęciu dynamicznym [Beresford *et al.* 1983, s. 36].

Jeszcze inne spostrzeżenie dotyczy rezerwy na podatek odroczony, która jest wykazywana w pasywach, a więc stanowi źródło finansowania przedsiębiorstwa. Zwolennicy alokacji pełnej utrzymują, że tylko w taki sposób można prawidłowo zaprezentować w sprawozdaniu finansowym tego typu źródło finansowania. Odroczony podatek dochodowy stanowi pewnego rodzaju nieoprocentowany kredyt ze strony budżetu państwa i wykazanie rezerwy w pełnej wysokości zapewnia wszechstronną prezentację źródeł finansowania.

Reasumując, można zatem stwierdzić, że przyjęcie określonego rozwiązania ma znaczący wpływ na ocenę efektów działalności przedsiębiorstwa, zwłaszcza ocenę rentowności przedsiębiorstwa i przedstawienia jego finansowania.

Jak się wydaje, zalety alokacji częściowej, choć teoretycznie należyte uzasadnione, w kontekście dynamiki i zmienności zjawisk gospodarczych tracą na znaczeniu. Chodzi tu o niezbędne w alokacji częściowej prognozowanie przyszłych sald różnic, na które wpływ mają czynniki związane z planowanym rozwojem przedsiębiorstwa, przyszłe regulacje podatkowe, kursy walut itp. W stosunku do wielu operacji będących przyczyną powstawania podatków odroczonych nie da się przeprowadzić wiarygodnych szacunków np. dotyczących przyszłych sald różnic kursowych. Decyzja o alokacji zależałaby często od wieloletnich planów rozwoju przedsiębiorstwa. Zmienność sytuacji gospodarczej wielu przedsiębiorstw musi siłą rzeczy prowadzić do weryfikacji poprzednich prognoz, co będzie zniekształcać wyniki dla lat następnych. Z tego powodu wybór alokacji pełnej wydaje się lepszym rozwiązaniem. Nie sposób jednak odmówić racji, co do najważniejszych kwestii, zwolennikom alokacji częściowej. Chodzi tu przede wszystkim o to, że w wielu przypadkach aktywa lub pasywa z tytułu OPD mają charakter warunkowy, bowiem w dającej się przewidzieć perspektywie płatność

podatku odpowiadająca wartości rezerwy może wystąpić tylko przy zaistnieniu określonych okoliczności – a więc nie jest to rezerwa, lecz zobowiązanie warunkowe. Mimo to korzyści wynikające z przyjęcia alokacji pełnej wydają się przewyższać jej wady. Warto zauważyć, że przy przyjęciu procedury zapewniającej bilansową weryfikację wartości aktywów z tytułu OPD (np. poprzez dokonywanie odpisów aktualizujących) skutkiem stosowania alokacji pełnej będzie, poprzez wykazanie większej rezerwy, niższy, a więc zmierzony bardziej konserwatywnie zysk niż w razie zastosowania alokacji częściowej. Takie rozwiązanie, jak się wydaje, mieści się w wyznaczonej zasadami rachunkowości teorii rachunkowości.

4. Metoda odraczania i zobowiązań

Z perspektywy wpływu zmiany stóp podatkowych na rachunkowość podatku dochodowego można wyróżnić metodę odraczania i metodę zobowiązań⁶.

Metoda odraczania (ang. *deferred tax method*) jest historycznie najstarszą ze stosowanych metod alokacji [Olchowicz 2011, s. 296]. Polega ona na ustaleniu podatków odroczonych według stóp i innych regulacji podatkowych, właściwych dla roku, w którym różnice powstają. Tak ustalone aktywa i pasywa z tytułu odroczonego podatku nie podlegają przeliczeniu w momencie zmiany w systemie prawnopodatkowym. Efekt takich zmian jest rozliczany dopiero w momencie zaniku różnic i stanowi komponent obciążenia podatkiem dochodowym wyniku tego właśnie okresu. Metoda ta jest zorientowana bardziej na rachunek zysków i strat niż na bilans. Celem stosowania omawianego rozwiązania jest przede wszystkim przeniesienie efektu podatkowego różnic przejściowych na wynik bieżącego okresu. Ze względu na fakt, że pomimo zmian regulacji podatkowych, zwłaszcza stóp podatkowych, podatek odroczony nie ulega przeliczeniu, aktywa i pasywa z tytułu podatku odroczonego nie są tożsame z wartością przyszłych korzyści podatkowych i podatku do zapłaty. Wszelkie różnice rozliczane są w momencie ich zaniku.

Alternatywę dla tej metody stanowi metoda zobowiązań (ang. *liability method*⁷), która w ostatnim ćwierćwieczu zdominowała wszystkie najważniejsze systemy standaryzacji. Rozwiązanie to zakłada ustalanie podatku odroczonego z zastosowaniem prognozowanych regulacji podatkowych z okresów, kiedy różnice będą się rozwiązywały. Natomiast po zmianie stóp podatkowych lub innych paramet-

⁶ Jak słusznie zauważa E. Walińska, rozróżnienie to staje się bezprzedmiotowe w sytuacji, gdy na przestrzeni lat stopa opodatkowania nie ulega zmianom [2003, s. 64].

⁷ W literaturze anglojęzycznej obok nazwy *liability method* funkcjonuje także nazwa *asset/liability method*.

trów podatkowych należy dokonać zapisów dostosowujących wartość aktywów i pasywów z tytułu podatku odroczonego do nowych regulacji. Koncepcja ta uwypukla rolę bilansu w sprawozdaniu finansowym. Mechanizm metody zobowiązań podatkowych zapewnia bowiem uzyskanie aktualnej informacji na dzień sprawozdawczy o kwocie podatku do zapłaty w przyszłości oraz wartości korzyści podatkowych, które przedsiębiorstwo uzyska w przyszłości. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego stanowią więc w ścisłym znaczeniu źródła finansowania i majątek przedsiębiorstwa [Schroeder *et al.* 2001].

W dalszym toku rozważań w niniejszym artykule przedstawiono podawane w dyskusji naukowej argumenty dotyczące obu omawianych rozwiązań.

Zdaniem zwolenników koncepcji odraczania rozwiązanie to jest wyrazem stosowanej w rachunkowości zasady kosztu historycznego, podatek odroczone jest oparty na transakcjach historycznych z uwzględnieniem jasno określonej stopy i innych parametrów podatkowych [Schroeder, Clark i Cathey 2001, s. 362]. Historyczne stopy opodatkowania są zawsze znane, z tego względu system raportowania oparty na stopach z poprzednich lat zwiększa wiarygodność informacji z systemu rachunkowości. Jest to koncepcja zbieżna z powszechnym rozumieniem zysku jako różnicy między przychodami i kosztami ustalonymi zgodnie z zasadą współmierności. Wprowadzenie do kalkulacji wyniku finansowego komponentu podatku odroczonego, wynikającego nie tylko z operacji gospodarczych bieżącego okresu, ale także ze zmiany stawek podatkowych, naruszałoby tę zasadę rachunkowości. Należy tu wspomnieć o badaniach empirycznych U. Chandry i B. Ro [1997], z których wynika wniosek, że rezerwa na OPD jest postrzegana przez rynek nie jako zobowiązanie, ale jako stałe źródło finansowania, zbliżone do kapitału własnego. Z tego właśnie powodu stosowanie metody zobowiązań nie jest zdaniem tych badaczy właściwe.

Z kolei główny argument przemawiający za metodą zobowiązań wynika z samej zasady jej działania. Odbiorca informacji otrzymuje mianowicie dane o rzeczywistych wartościach przyszłych uszczupień (rezerwa na OPD) i korzyści (aktywa z tytułu OPD) związanych z podatkiem dochodowym. Aktywa i pasywa z tytułu podatku odroczonego są więc mierzone w analogiczny sposób jak wszystkie należności i zobowiązania. Przeciwnicy metody zobowiązań twierdzą z kolei, że aktywa i pasywa z tytułu OPD nie wykazują cech właściwych majątkowi i źródłom finansowania, dlatego też nie mogą być traktowane analogicznie jak aktywa i pasywa [Hendriksen i Breda 2002, s. 711]. Zwolennicy metody odraczania nie widzą niekonsekwencji w tym, że podatek bieżący jest naliczany na podstawie obowiązujących stóp podatkowych, a odroczone – przyszłych, bowiem właśnie według stóp podatkowych właściwych dla lat następnych zostanie zapłacony podatek. Z kolei oparcie rachunku podatku odroczonego na wartości szacun-

kowej (oczekiwana stopa opodatkowania) nie jest niczym niezwykłym w procesie wyceny aktywów i pasywów⁸.

Autorowi niniejszego artykułu wydaje się, że argumenty przemawiające za metodą zobowiązań są silniejsze. Można postawić tezę, że użytkownicy sprawozdań finansowych prawdopodobnie szukają w aktywach i pasywach informacji o korzyściach ekonomicznych (aktywa OPD) i zobowiązaniach równoznacznych z przyszłymi płatnościami podatkowymi. Metoda zobowiązań zbliża wartości podatku odroczonego wykazywane w bilansie do wartości przyszłych przepływów podatkowych. Trzeba się zgodzić ze stanowiskiem, że proces pomiaru zgodny z zasadą zobowiązań zawiera w sobie pewien element niepewności, ale za pomocą szczegółowych regulacji dotyczących rachunkowości podatku dochodowego można sterować niepewnością w tych pozycjach bilansowych. Przykładowo zawarte w MSR 12 (§ 37 i 38) rozwiązania zmuszają do ponownego przeliczenia aktywów i rezerw z tytułu OPD w przypadku zmiany stóp podatkowych, ale za właściwą stopę opodatkowania uznaje się tę zapisaną w obowiązującym bądź oczekującym na wejście w życie akcie prawnym.

5. Metoda netto jako forma prezentacji podatku odroczonego

Kolejna metoda rachunkowości opisywana w literaturze przedmiotu to metoda netto (ang. *net-of-tax method*). Często jest ona prezentowana łącznie z metodą odraczania i zobowiązań [Belkaoui 1998, s. 70 i n.] Jest to podyktowane tym, że metoda netto oraz alokacja (pełna i częściowa) stanowią rozłączną alternatywę. Jednak wyróżnienie tych trzech metod następuje według różnych kryteriów, jak zaprezentowano to w tabeli 1. Metoda netto dotyczy w zasadzie prezentacji podatku w sprawozdaniu finansowym, w przeciwieństwie do metod alokacji pełnej i częściowej, w których zasadniczą kwestią jest zakres różnic będących podstawą kreowania podatków odroczonego. Z tego właśnie względu metoda netto została wyłączona do odrębnych rozważań.

Istota koncepcji netto polega na traktowaniu podatku odroczonego jako wartości skompensowanej z pozycjami bilansu, których dotyczy. Aktywa i rezerwa na podatek odroczone nie występowałyby zatem jako odrębne pozycje bilansu. Podatek odroczone odnoszący się przykładowo do różnic kursowych dotyczących rozrachunków wyrażonych w walutach obcych będzie korygował bilansową wartość należności i zobowiązań. Podobnie stosując metodę netto, różnice pomiędzy amortyzacją bilansową i podatkową środków trwałych ujmowano by jako zwiększenie lub zmniejszenie ich bilansowej wartości. U podstaw tej

⁸ Przykładowo podstawowym etapem wyceny środków trwałych jest oszacowanie okresu ich ekonomicznej użyteczności.

metody leży więc założenie, że komponent podatkowy stanowi jeden z atrybutów aktywów lub pasywów i powinien być włączony bezpośrednio do ich wyceny.

Metodę netto można stosować także w odniesieniu do rachunku zysków i strat, to znaczy zamiast wykazywać podatek odroczony jako obciążenie wyniku finansowego, należałoby go ująć jako korektę przychodów i kosztów, z którymi jest związany. Przykładowo podatek odroczony od zarachowanych, a nie otrzymanych odsetek pomniejszałby wartość przychodów finansowych.

Argumentacja na korzyść metody netto przytaczana w literaturze przedmiotu ma nieco dogmatyczny charakter. Po prostu zakłada się, że podatek to jeden z atrybutów aktywów i pasywów i jest to najlepszy sposób ujęcia ekonomicznych konsekwencji zaistnienia różnic podatkowo-księgowych. Ponadto przyjęcie metody netto uwalnia od rozstrzygnięcia dylematu: alokacja pełna *versus* alokacja częściowa – w tym rozwiązaniu nie jest bowiem istotne, kiedy różnice ulegną rozliczeniu, gdyż cały ich „podatkowy” skutek zostaje wliczony do wartości aktywów lub pasywów.

Po stronie przeciwników tego rozwiązania bogactwo argumentów jest znacznie większe. Przede wszystkim wskazuje się na zbytne uproszczenie, uogólnienie metod wyceny aktywów i pasywów [Rosenfield i Dent 1983, s. 44–45]. Przykładowo, jeśli wliczać podatek odroczony do wyceny środków trwałych, uzyskiwany jest efekt w postaci równorzędnego z umorzeniem wpływu na ich wartość, podczas gdy założenia dotyczące amortyzacji i naliczania podatku opierają się na zupełnie innych przesłankach. W ten sposób użytkownik sprawozdania finansowego otrzymuje wartość będącą kompilacją różnych metod wyceny, co może utrudnić właściwą identyfikację zachodzących w przedsiębiorstwie procesów. Inne spostrzeżenie dotyczy zagadnienia porównywalności sprawozdań finansowych przedsiębiorstw. Mianowicie identyczne aktywa i pasywa w przedsiębiorstwach mających różny status podatkowy (zwolnienie z opodatkowania, inna jurysdykcja podatkowa) będą wyceniane inaczej ze względu na różną wartość komponentu podatkowego. Wprowadzenie metody netto powoduje więc „uwięzienie” informacji o różnicach księgowo-podatkowych w składnikach bilansu, co z kolei wymaga bardzo szerokiego zakresu ujawnień w informacji dodatkowej po to, aby czytelnik sprawozdania mógł uzyskać jasny obraz przedsiębiorstwa. Metoda ta stanowi więc znaczną komplikację w stosunku do stosowanych obecnie rozwiązań, zakładających odrębną prezentację podatku odroczonego, zarówno w bilansie, jak i w rachunku zysków i strat.

Biorąc pod uwagę przedstawione rozważania, można stwierdzić, że przesłanki teoretyczne stosowania metody netto są stosunkowo słabe. Zastosowanie tej koncepcji może ponadto prowadzić do wątpliwych efektów. Należy podzielić spostrzeżenie oponentów tej metody o komplikacji wyceny aktywów i pasywów przy równoczesnym obniżeniu wartości informacyjnej danych z bilansu. Prze-

sądza to, jak się wydaje, o braku przydatności tej metody w sprawozdawczości finansowej.

6. Podejście wynikowe a podejście bilansowe

Kolejnym zagadnieniem, które musi być poruszone w dyskusji dotyczącej rachunkowości podatku dochodowego, jest kwestia dwóch koncepcji określanych jako podejście wynikowe i bilansowe⁹. Podejście wynikowe jest nakierowane na rachunek zysków i strat. Podstawą tworzenia podatku odroczonego w takim ujęciu są przejściowe różnice między przychodami a kosztami ujmowanymi w rachunku zysków i strat za bieżący okres a przychodami i kosztami za ten sam okres w rozumieniu prawa podatkowego. Różnice te wynikają z innego momentu uznania kosztu za poniesiony lub przychodu za osiągnięty w rozumieniu zasad rachunkowości i prawa podatkowego¹⁰. Skutkiem tego są różnice czasowe, klasyfikowane dalej jako dodatnie i ujemne¹¹. Z kolei podejście bilansowe oparte jest na różnicach między wartością bilansową i podatkową aktywów i pasywów. W tym celu wprowadzono do regulacji z zakresu rachunkowości definicje wartości podatkowej aktywów i pasywów. Stosując metodę bilansową, wychodzi się z założenia że „wszystkie transakcje powodujące powstanie różnic przejściowych pozostawiają rozpoznawalne znaki w bilansie” [Hendriksen i Breda 2002]. Przykładowo w przypadku zarachowanych, ale niezapłaconych, więc według polskich przepisów podatkowych niestanowiących kosztów uzyskania, odsetek od kredytu bankowego w wysokości 1000 zł powstają aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Równe są one kwocie: $1000 \cdot \text{stopa podatkowa } t$. Jeśli opierać się na podejściu wynikowym, uzasadnieniem dla międzyokresowej alokacji podatku jest w tym przypadku powstanie ujemnej różnicy przejściowej pomiędzy kosztem księgowym (1000) a kosztem podatkowym (0). Z kolei zgodnie z podejściem bilansowym zidentyfikowana zostanie różnica między podatkową wartością zobowiązania (0) a jego wartością księgową (1000). Również w tym przypadku różnica będzie ujemna i przejściowa (gdyby nie była przejściowa, nie wystąpiłaby różnica między bilansową i podatkową wartością pasywu). Jak widać w opisanym przy-

⁹ W literaturze anglojęzycznej określa się często te dwie koncepcje także jako *timing difference* i *temporary difference approach*, czyli różnice okresowe oraz różnice przejściowe. Taką terminologię przyjęła I. Olchowicz [2011], mówiąc o dwóch wariantach metody zobowiązań.

¹⁰ W takim właśnie ujęciu najczęściej w literaturze przedmiotu jest wyjaśniane zagadnienie podatków odroczonego.

¹¹ Prócz tego występują różnice trwałe, tzn. takie, w których podatkowe ujęcie kosztu i przychodu jest inne i tak pozostanie mimo upływu czasu. Takie różnice nie są jednak podstawą do tworzenia rezerw i aktywów na podatek odroczonego.

kładzie, podejście bilansowe skutkuje takim samym efektem w zakresie podatku odroczonego jak podejście wynikowe. W bardziej skomplikowanych przykładach, dotyczących zwłaszcza skonsolidowanych sprawozdań finansowych holdingów działających na obszarach różnych państw, oba podejścia mogą dać różne efekty. Na gruncie polskiej ustawy o rachunkowości (art. 35, ust. 4) taki przypadek stanowi przeszacowanie *in plus* długoterminowych aktywów finansowych. W tym przypadku przeszacowanie zostanie odniesione na „kapitał z aktualizacji wyceny”. Spowoduje to powstanie dodatniej różnicy pomiędzy bilansową i podatkową wartością przeszacowanego aktywów, choć nie będzie różnicy między wartością kosztów i przychodów wykazanych w rachunku zysków i strat¹². Jak się wydaje, różnice wynikające z zastosowania obu podejść nie są zbyt liczne, a ich liczba i zakres zależą od szczegółowych regulacji zawartych w standardach rachunkowości.

Można postawić tezę, że podejście bilansowe stanowi pewnego rodzaju odejście od naturalnego, intuicyjnego myślenia o różnicach księgowo-podatkowych w kategorii przychodów i kosztów. Jeśli stosować tok myślenia właściwy dla podejścia bilansowego, poza obszarem zainteresowań pozostają różnice trwałe, to znaczy różnice, które nie odwrócą się wraz z upływem czasu. Co prawda nie są one nigdy podstawą tworzenia aktywów lub pasywów z tytułu podatku odroczonego, ale – co jest oczywiste – stanowią przedmiot zainteresowania księgowych. Właściwa identyfikacja tych różnic w systemie rachunkowości przedsiębiorstwa jest niezbędna do przygotowania deklaracji podatkowych oraz sporządzenia informacji dodatkowej w zakresie różnic między wynikiem księgowym a podatkowym. Wydaje się zatem, że trafny jest pogląd wyrażony przez E. Hendriksena i M. Brede, że „podejście bilansowe jest [...] kolejnym narzędziem obliczeniowym, ale nie dodaje niczego nowego z teoretycznego punktu widzenia” [2002, s. 700].

7. Wnioski

Mając na względzie przede wszystkim interesy użytkowników sprawozdań finansowych, można uznać, że niektóre metody lepiej niż inne spełniają postulat przedstawienia wiarygodnego i rzetelnego obrazu firmy stawiany sprawozdawczości finansowej. Obie koncepcje alokacji pełnej i częściowej uznano za logiczne, wskazano jednakże, że alokacja pełna wykazuje więcej zalet i dostarcza informacji w mniejszym stopniu obciążonej ryzykiem subiektywnej oceny w procesie pomiaru. Ponadto przy zastosowaniu odpowiednich rozwiązań dotyczących wyceny aktywów z tytułu OPD użytkownikowi sprawozdań jest dostarczany zysk

¹² Warto zauważyć, że jeśli stosować się ściśle do definicji przychodu zawartej w ustawie o rachunkowości, kwota wykazywana w pasywach jest przychodem, z tą różnicą, że nie jest on wykazywany w bieżącym rachunku zysków i strat.

zmierzony w sposób bardziej konserwatywny, co uznano za korzystne. Z kolei metodę netto uznano za nieprzydatną i praktycznie pozbawioną zalet z perspektywy wyjaśnienia użytkownikowi sprawozdania rzeczywistej sytuacji przedsiębiorstwa. Jeżeli chodzi o wybór między metodą odroczenia i zobowiązań, za zdecydowanie lepszą uznano tę ostatnią. Metoda zobowiązań bowiem w znacznie większym zakresie niż metoda odroczenia pozwala na jasną ocenę rentowności jednostki i źródeł finansowania. W kwestii tzw. podejścia bilansowego i wynikowego wskazano na „techniczny” charakter tych rozwiązań. Ich wpływ na sprawozdanie zależy w największej mierze od szczegółowych regulacji zawartych w standardach rachunkowości. Z racji tego, że po wprowadzeniu odpowiednich rozwiązań można uzyskać ten sam efekt liczbowy w rachunku zysków i strat, z punktu widzenia celu przyjętego w tym artykule wybór wydaje się neutralny.

Literatura

- Arnold A., Webb B. [1989], *The Financial Reporting and Policy Effects of Partial Deferred Tax Allocation*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Belkaoui A. [1998], *Critical Financial Accounting Problems. Issues and Solutions*, Quorum Books, Westport.
- Beresford D. et al. [1983], *Accounting for Income Taxes: A Review of Alternatives*, FASB, Stamford.
- Chandra U., Ro B. [1997], *The Association between Deferred Taxes and Common Stock Risk*, „Journal of Accounting and Public Policy”, nr 16.
- Chludek A. [2011], *Perceived versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes – An Analysis of Value Relevance and Reversal under IFRS*, „Journal of International Accounting Research”, vol. 10, nr 1.
- Davidson S., Rasch S., Weil R. [1984], *Behavior of the Deferred Tax Credit Account 1973–82*, „Journal of Accountancy”, October.
- Górowski I. [2005], *Próba weryfikacji zgodności wynikowej procedury odroczonego podatku dochodowego z teorią rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 30.
- Górowski I. [2008], *Bieżący i odroczonego podatek dochodowy jako źródło informacji o przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – Finanse, Rynki Finansowe i Ubezpieczenia, nr 14 (520).
- Hendriksen E., Breda M. [2002], *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Olchowicz I. [2011], *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa.
- Rosenfield P., Dent W. [1983], *No More Deferred Taxes*, „Journal of Accountancy”, February.
- Schroeder R., Clark M., Cathey J. [2001], *Accounting Theory and Analysis*, John Wiley & Sons, New York.
- Skekel T., Fazzi Ch. [1984], *The Deferred Tax Liability: Do Capital-intensive Companies Pay It?*, „Journal of Accountancy”, October.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., tekst jednolity Dz.U. 2002, nr 76, poz. 694 z późn. zm.

van Hoepen M. [1981], *Anticipated and Deferred Corporate Income Tax in Companies' Financial Statements*, Kluwer, Deventer.

Walińska E. [2003], *Rachunkowość podatków odroczonech*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.

An Analysis of Alternative Interperiod Tax Allocation Methods for Financial Reporting Purposes

The article analyses deferred tax allocation procedures in an important area of the contemporary accounting standards. The domestic and international standards solutions are similar, while the theory of accounting offers a range of alternative solutions. The article considers the concepts of full and partial allocation, liability method, deferred tax method, and the pros and cons of the balance sheet and income statement approach. The evaluation identifies the areas of coherence with current accounting standards and theory. It also points out those aspects which might be suitable for re-evaluation in the context of the accounting standards objectives.

Keywords: deferred tax, accounting standards, financial reporting, accounting theory.

Barbara Grabińska
Katedra Finansów

Finansowanie szkolnictwa wyższego w świetle wybranych teorii ekonomicznych

1. Wprowadzenie

Ekonomia edukacji w obszarze zainteresowań ekonomistów znajduje się od stosunkowo niedawna. W historii myśli ekonomicznej przez bardzo długi czas nie zwracano uwagi na powiązanie kwestii ekonomicznych, w tym wzrostu gospodarczego, z kształceniem i wzrostem kwalifikacji.

Prawdziwy rozwój zainteresowania tą sferą nastąpił w drugiej połowie XX w. i miał związek z niezwyklej ekspansją szkolnictwa wyższego, która rozpoczęła się w tamtym okresie. Szkolnictwo wyższe przekształciło się z systemu elitarnego w masowy, co w wymiarze ekonomicznym miało istotny wpływ na życie jednostek i całych społeczeństw.

We współczesnej analizie ekonomicznej dotyczącej szkolnictwa wyższego można wyróżnić następujące główne kierunki badań:

- wykorzystanie teorii kapitału ludzkiego;
- modele związane z ekonomiczną teorią organizacji (przedsiębiorstwa);
- techniki wykorzystywane w finansach publicznych, zwłaszcza ekonomii dobrobytu.

W kontekście toczących się w wielu krajach debat na temat reform systemu finansowania szkolnictwa wyższego pożądane wydaje się odwołanie do dorobku nauk ekonomicznych dotyczącego szkolnictwa wyższego. Celem artykułu jest zaprezentowanie najważniejszych teorii ekonomicznych powiązanych ze szkolnictwem wyższym.

2. Szkolnictwo wyższe w teorii kapitału ludzkiego

Powszechnie przyjmuje się, że „kapitał ludzki” (*human capital*) został po raz pierwszy zdefiniowany w 1961 r. przez T.W. Schultza, który zyskał sobie miano prekursora tej nowej dyscypliny. Teoria kapitału ludzkiego w pełni została rozwinięta w latach 70., przy znaczącym udziale przedstawicieli ośrodka chicagowskiego: wspomnianego T.W. Schultza oraz G.S. Beckera i J. Mincera.

T. Schultz [1976] definiuje kapitał ludzki jako zasób wiedzy i umiejętności o określonej wartości, które mogą stać się źródłem zarobków oraz satysfakcji. Ponadto kapitał ludzki jest stale odnawialnym i powiększanym potencjałem ludzkim.

Na początkowy stan kapitału ludzkiego składają się pewne cechy wrodzone, np. zdolności czy uwarunkowany genetycznie stan zdrowia, jednak kapitał ten można także powiększać przez różnego rodzaju inwestycje, do których zalicza się [Domański 1993, s. 20]:

- edukację na wszystkich poziomach nauczania,
- kształcenie ustawiczne, w tym studia wyższe dla osób dorosłych,
- badania naukowe,
- szkolenia i kursy w ramach pracy,
- migracje ludności w celu znalezienia lepszej pracy,
- usługi związane z ochroną zdrowia, wpływające na długość życia, witalność i stan zdrowia,
- udostępnianie informacji na temat perspektyw zawodowych, potrzeb rynku pracy, sytuacji ekonomicznej firm.

Twórcy koncepcji kapitału ludzkiego dostrzegli, że skoro linie produkcyjne, fabryki, papiery wartościowe itp. są formami kapitału, ponieważ przynoszą dochód, tak samo można traktować edukację, szkolenia, wydatki na ochronę zdrowia, gdyż przyczyniając się do wzrostu wiedzy, umiejętności, zdrowia, podnoszą ludzką produktywność. Jednak od początku podkreślano, że kapitał ludzki jest specyficzną formą kapitału i ma kilka istotnych cech odróżniających go od rzeczowego czy finansowego. Po pierwsze, kapitał ludzki jest nierozdzielnie związany z człowiekiem, po drugie, jest odnawialny i stale powiększany, po trzecie, nie może zmienić właściciela, co implikuje ograniczenia w obrocie rynkowym [Blaug 1970, s. 16].

Rozwój teorii kapitału ludzkiego, na którego kształtowanie ogromny wpływ wywiera edukacja i badania naukowe, przyniósł zasadnicze zmiany w zakresie analiz edukacji, w tym szkolnictwa wyższego. Przed rokiem 1960 obowiązywała teoria popytu konsumpcyjnego na wykształcenie. Rozpowszechnione były poglądy M. Keynesa na temat konsumpcji i inwestycji, zgodnie z którymi były to dwie wzajemnie się wykluczające kategorie wydatków, powiązane z dwoma

różnymi podmiotami gospodarki – odpowiednio gospodarstwami domowymi i przedsiębiorstwami. Jednocześnie M. Keynes łączył wydatki edukacyjne przede wszystkim z gospodarstwami domowymi, traktując je jako czyste dobro konsumpcyjne [Blaug 1970, s. 20].

Ekonomia kapitału ludzkiego znajduje zastosowanie w badaniu oddziaływania różnych czynników finansowych i niefinansowych na decyzje ludzi dotyczące podjęcia studiów w szkołach wyższych (tabela 1).

Tak jak wcześniej zaznaczono, głównym czynnikiem uwzględnianym w analizach powodów podejmowania studiów wyższych są prywatne korzyści pieniężne. Wynikają one z przyrostu produktywności jednostki, któremu towarzyszy wzrost jej dochodów z pracy.

Badania potwierdzają tezę o tym, że osoby lepiej wykształcone zarabiają więcej (tabela 2). Uzyskanie wyższego wykształcenia stanowi z punktu widzenia jednostki bardzo opłacalną inwestycję.

Tabela 1. Rodzaje korzyści edukacyjnych

Rodzaj korzyści	Wyszczególnienie
Prywatne pieniężne (rynkowe, monetarne)	Wyższe zarobki wynikające z posiadania wykształcenia Mniejsze zagrożenie bezrobociem
Prywatne niepieniężne (nierynkowe)	Lepszy stan zdrowia absolwenta i jego rodziny Lepsze wykształcenie dzieci absolwenta Większa efektywność konsumpcyjna Wyższa stopa zwrotu z inwestycji w aktywa finansowe (wykształceni lepiej lokują swoje pieniądze) Pozapieniężne przyczyny satysfakcji z pracy (np. lepsze warunki pracy) Udogodnienia w życiu miejskim (np. zamieszkiwanie w okolicy o mniejszej przestępczości) Czyste efekty konsumpcyjne (np. korzystanie z życia studenckiego)
Zewnętrzne (społeczne, publiczne)	Pozytywne efekty zdrowotne (zmniejszona śmiertelność niemowląt, wydłużenie czasu życia, polepszenie stanu zdrowia publicznego) Demokratyzacja i lepsze przestrzeganie praw człowieka Większa stabilność polityczna Redukcja wskaźnika przestępczości i zmniejszone koszty utrzymania więzień (negatywny efekt zewnętrzny – „przestępczość białych kołnierzyków”) Zmniejszenie ubóstwa i nierówności społecznych Zmniejszenie bezrobocia Pośredni wpływ na środowisko naturalne Rozprzestrzenianie się nowych technologii i postęp w dziedzinie badań naukowych Zaangażowanie w działalność polityczną i społeczną Zaangażowanie w działalność dobroczynną Wpływ na wzrost gospodarczy

Źródło: opracowanie własne.

Miarami najczęściej używanymi do określenia opłacalności inwestycji w studia wyższe są: premia zarobkowa za wykształcenie (*wage premia*) oraz wewnętrzna stopa zwrotu ze szkolnictwa wyższego (*internal rate of return to tertiary education*).

Tabela 2. Kwantyfikacja korzyści edukacyjnych

Rodzaj korzyści	Sposób mierzenia	Badania ilościowe
Prywatne pieniężne (rynkowe, monetarne)	Premia zarobkowa	Liczne
Prywatne niepieniężne (nierynkowe)	Gotowość do zapłaty	Nieliczne
Zewnętrzne (społeczne, publiczne)	Częściowe efekty krzyżowe w skali mikro (<i>micro partial cross-effect</i>) Rachunek wzrostu gospodarczego	Nieliczne przybliżone szacunki

Źródło: [Psacharopoulos i Patrinos 2004, s. 5].

Premia zarobkowa za wykształcenie stanowi najprostszy miernik prywatnych korzyści z uzyskania wyższego wykształcenia, wynikających z wyższych dochodów z pracy uzyskiwanych przez absolwentów uczelni. Badania empiryczne potwierdzają przy tym, że dotyczy to nie tylko początkowej różnicy w zarobkach uzyskiwanych przez absolwentów szkół wyższych w momencie wchodzenia na rynek pracy – różnica w wynagrodzeniach wzrasta wraz ze wzrostem stażu pracy [Blöndal, Field i Girouard 2002].

Miara ta jest używana w dwóch wariantach: premii zarobkowej brutto (*gross education wage premia*) oraz premii zarobkowej netto (*net education wage premia*).

Premia zarobkowa brutto pokazuje, o ile procent rośnie wynagrodzenie brutto za godzinę pracy uzyskiwane przez pracownika mającego wyższe wykształcenie względem wynagrodzenia pracownika z wykształceniem średnim. Porównanie jest dokonywane między pracownikami o podobnych cechach indywidualnych mogących mieć wpływ na wysokość zarobków, z wyjątkiem tych wynikających z wykształcenia. Oszacowana w ten sposób premia zarobkowa brutto uwzględnia zarówno średnią jakość umiejętności absolwentów szkół wyższych, jak i ich rzadkość względem umiejętności innego typu [Santiago *et al.* 2008, s. 18].

Premia zarobkowa netto uwzględnia dodatkowo takie czynniki związane z odbyciem studiów, jak: długość studiów, wpływ opodatkowania na dochody netto oraz wpływ różnego typu dodatków socjalnych na dochody netto. Stąd wielkość premii zarobkowej netto jest niższa niż premii zarobkowej brutto [Santiago *et al.* 2008, s. 17].

W literaturze wskazuje się także szereg niepieniężnych korzyści prywatnych oraz korzyści społecznych związanych ze szkolnictwem wyższym, jednak ich rozpoznanie ma głównie charakter intuicyjny (tabela 1).

Spośród wszystkich korzyści zewnętrznych związanych ze szkolnictwem wyższym za najistotniejszą i najlepiej udokumentowaną w badaniach naukowych należy uznać tę dotyczącą wpływu szkolnictwa wyższego na wzrost gospodarczy.

Podsumowując tę część rozważań, warto dodać, że obok głównego nurtu badań kapitału ludzkiego rozwijały się także teorie w alternatywny sposób tłumaczące rolę edukacji w późniejszym życiu zawodowym.

Teoria reprodukcji ekonomicznej, głoszona przez S. Bowlesa i H. Gintisa [1976], podkreślała znaczenie edukacji w procesie socjalizacji jednostek. Wedle tej teorii w trakcie edukacji szkolnej nabywane są umiejętności pracy zespołowej, słuchania instrukcji, wykonywania poleceń. Na różnych poziomach kształcenia zwraca się także uwagę na wykształcenie takich cech jak rzetelność i punktualność, a to przyczynia się do sukcesów w późniejszej pracy zawodowej. Osoby kształcące się dłużej nabywają więcej umiejętności tego rodzaju, co ułatwia im osiągnięcie sukcesów w pracy [Stiglitz 2004, s. 517]. Natomiast szkoły nie przyczyniają się do rozwijania osobowości i talentów uczniów. Skupiają się zaledwie na kształtowaniu „technicznych” umiejętności pod kątem przyszłej pracy zawodowej i różnicują uczniów w zależności od tego, jak szybko te umiejętności przyswajają [Gmerek 2008, s. 40].

Według teorii reprodukcji ekonomicznej edukacja pełniła funkcję mechanizmu wyznaczającego pozycję społeczno-ekonomiczną jednostek i powoduje powstawanie nierówności. Dobrze wykształceni rodzice zwracają większą uwagę na wykształcenie swoich dzieci i to skutkuje przekazywaniem wysokiego statusu społeczno-ekonomicznego [Grodzicki 2003, s. 32].

Zgodnie z odmienną teorią dotyczącą wpływu edukacji na karierę zawodową, a tym samym na możliwość uzyskiwania wyższych zarobków, nazywaną teorią sygnalizacji, selekcji (*screening*) lub filtra, jedną z najistotniejszych funkcji edukacji jest rozpoznanie zdolności i predyspozycji uczniów i studentów. W teorii tej przyznaje się, że osoby, które uzyskały lepsze wykształcenie, odznaczają się w pracy wyższą wydajnością i zarabiają więcej, ale nie jest to spowodowane tym, że nauka w szkole podniosła ich wydajność. System szkolny przyczynił się tylko do wyłonienia jednostek najbardziej zdolnych i ambitnych, a więc szkoła pełni funkcję selekcji, działa jak filtr, oddzielając uczniów lepszych od gorszych. Zatem szkoła przyczynia się tylko do identyfikacji kwalifikacji posiadanych przez studentów, a nie do powstania tych kwalifikacji w wyniku przejścia przez proces kształcenia w szkole [Stiglitz 2004, s. 517, 518].

Z krytycznego podejścia do wykorzystywania dyplomów edukacyjnych (kredencjałów) jako instrumentu selekcji społecznej rozwinął się kredencja-

lizm, inaczej teoria uwiarygodnienia. Kwestionował on tezę teoretyków kapitału ludzkiego, że wzrost inwestycji edukacyjnych przyczynia się do rozwoju gospodarczego i zmniejsza nierówności społeczne. Wręcz przeciwnie, twierdził, że umasowienie edukacji prowadzi do inflacji dyplomów, a nierówny dostęp do nich potwierdza lub wręcz stwarza nierówności społeczne. W efekcie funkcja pełniona przez edukację jest postrzegana jako sortowanie ludzi. Odrzucano także tezę zwolenników teorii kapitału ludzkiego mówiącą o tym, że korelacja między wykształceniem a zarobkami jest odzwierciedleniem wzrostu produktywności jednostki, będącego skutkiem edukacji. Podkreślano natomiast, że związek między edukacją a produktywnością jest znacznie słabszy niż między edukacją a nagrodami. Zatem kredencjalizm w swojej istocie jest wyrazem poglądów zdecydowanie pesymistycznych, idących w kierunku teorii konfliktu społecznego [Drozdowicz 2005, s. 294, 295].

Obecnie wydają się przeważać opinie kompromisowe na temat korzyści z edukacji, przyznające, że edukacja częściowo przyczynia się do podniesienia kwalifikacji, a częściowo działa jak narzędzie selekcji.

3. Teoria przedsiębiorstwa w funkcjonowaniu szkoły wyższej

W analizie ekonomicznej edukacja może być postrzegana jako proces, w którym nakłady (studenci, pracownicy itd.) są łączone w taki sposób, aby przynieść pożądane rezultaty wewnątrz sektora edukacyjnego i poza nim, w znaczeniu szerszych korzyści dla gospodarki i społeczeństwa, biorąc pod uwagę aktualną technologię edukacyjną i obecne ceny nakładów. Dotyczy to zwłaszcza szkół wyższych, które w odróżnieniu od szkół niższego szczebla mają znaczną autonomię, często działają w warunkach gospodarki rynkowej i podlegają jej regułom. Można w ich przypadku zastosować metody analizy stosowane w ocenie działalności gospodarczej przedsiębiorstw, dotyczące produktywności, kosztów i efektywności [Miłosz 2003, s. 10].

Zintensyfikowanie prac badawczych poświęconych tym zagadnieniom nastąpiło w latach 70. i początkowo dotyczyło tylko amerykańskiego szkolnictwa wyższego. W Stanach Zjednoczonych zostało ono najwcześniej poddane działaniu procesów rynkowych, co z kolei w naturalny sposób prowadziło do traktowania go jak gałęzi przemysłu.

Badania te opierały się na teorii traktującej szkołę wyższą jako rodzaj przedsiębiorstwa produkcyjnego, czy inaczej organizacji przemysłowej, gdzie w procesie produkcji następuje przekształcenie nakładów (zasobów – *inputs*) w szereg produktów (*outputs*) i rezultatów (*outcomes*). W celu oszacowania funkcji produkcji dla szkoły wyższej konieczne było zidentyfikowanie i zmierzenie jej

nakładów i produktów oraz określenie matematycznej zależności między nimi [Hopkins 1990, s. 11].

Większość wczesnych prac oparta była na błędnym założeniu, że produkcję w szkolnictwie wyższym można scharakteryzować za pomocą jednego homogenicznego produktu. Zazwyczaj przyjmowano, że tym produktem jest dydaktyka, a mierzono ją najczęściej przez podanie liczby studentów przeliczeniowych lub punktów kredytowych [Lewis i Dundar 2001].

Dopiero nowe odkrycia w zakresie teorii przedsiębiorstw, w których funkcjonowaniu występuje wiele rodzajów produktów, cen i procesów produkcyjnych, pozwoliły na ustalenie struktury kosztów dla firm wieloproduktowych. Za przełomowe dokonania w zakresie stworzenia modeli wieloproduktowych funkcji kosztów są uznawane prace W.J. Baumola, J.C. Panzara i R.D. Williga [1982] oraz J.W. Mayo [1984]. Natomiast za autorów pierwszej pracy podającej postać funkcji produkcji wieloproduktowej dla szkolnictwa wyższego uważa się E. Cohna, S. Rhine'a i M. Santosa [1989].

Punktem wyjścia do analizy kształtowania się kosztów w szkolnictwie wyższym było zbadanie rezultatów działalności szkół wyższych i zasobów wykorzystywanych w procesie ich produkcji. Produkty szkoły wyższej mogą być zróżnicowane i zależą od typu szkoły. W przypadku uczelni akademickich można wyróżnić produkty w trzech obszarach działalności, wyodrębnione według trzech pełnionych przez nie funkcji: dydaktyki, badań naukowych i użyteczności publicznej.

Warto zaznaczyć, że w badaniach nad kosztami rezultaty ostatniej z wymienionych funkcji są zupełnie pomijane, co wynika z trudności w samym ich zdefiniowaniu, nie mówiąc nawet o ich pomiarze.

Mimo złożonego charakteru produkcji w szkolnictwie wyższym rzeczą trudną nie jest wymienienie zasobów i rezultatów działalności szkoły wyższej (tabela 3), ale ich skwantyfikowanie.

Rezultaty działalności szkół wyższych są trudno mierzalne i wymagają skonstruowania specjalnego rodzaju mierników uwzględniających specyfikę produkcji w szkolnictwie wyższym i umożliwiających zbadanie funkcji kosztów w tej dziedzinie.

Głównym celem zastosowania funkcji produkcji i kosztów w badaniach nad edukacją jest dostarczenie informacji niezbędnych do poprawy efektywności w edukacyjnym procesie produkcji [Tsang 2002].

Efektywność w odniesieniu do edukacji może być podzielona na dwa rodzaje:

- efektywność wewnętrzną – odnoszącą edukacyjne rezultaty (*outputs*) do edukacyjnych nakładów,
- efektywność zewnętrzną – odnoszącą edukacyjne efekty oddziaływania (*outcomes*) do edukacyjnych nakładów.

Tabela 3. Podstawowe rodzaje wykorzystywanych nakładów i rezultatów działalności w szkolnictwie wyższym

Nakłady		Rezultaty	
materialne	niematerialne	materialne	niematerialne
Nowo przyjęci studenci Czas i wysiłek nauczycieli akademickich Czas i wysiłek studentów Czas i wysiłek pozostałych pracowników Budynki i ich wyposażenie Zasoby biblioteczne Zasoby finansowe	Kwalifikacje i różnicowanie nowo przyjętych studentów Jakość pracy nauczycieli akademickich Jakość pracy pozostałych pracowników Jakość pracy studentów	Studenci zapisani na poszczególne kursy Liczba przyznanych dyplomów Liczba artykułów, patentów Liczba cytowań Usługi świadczone na rzecz społeczności	Jakość otrzymanej edukacji Jakość i liczba przeprowadzonych badań naukowych Jakość świadczonych usług Prestizż i renoma

Źródło: [Hopkins 1990, s. 13].

Ze względu na to, że szkoły wyższe należy rozpatrywać jako przedsiębiorstwa wieloproduktowe, w analizie kosztów duże znaczenie ma zbadanie korzyści skali i zakresu.

Korzyści skali (ekonomia skali) wynikają głównie z obecności wysokich kosztów stałych w działalności szkół wyższych lub ich jednostek organizacyjnych. Koszty stałe są związane z wydatkami na administrację, wynagrodzenia pracowników, biblioteki, wyposażenie itp. Wydatki te mogą utrzymywać się na stałym poziomie niezależnie od wzrostu w wielkości produkcji. Jeśli stopa wzrostu całkowitych kosztów jest niższa niż stopa wzrostu ilości produkowanych rezultatów, mamy do czynienia z korzyściami skali działalności. Podkreślić należy, że korzyści skali występują tylko wtedy, gdy jakość wytwarzanych rezultatów pozostaje taka sama [Lewis i Dundar 2001, s. 150, 151].

Korzyści zakresu dotyczą natomiast korzyści kosztowych związanych z jednoczesnym wytwarzaniem wielu rezultatów (produktów) przez jedno przedsiębiorstwo. Może to powodować wzrost efektywności wewnętrznej, w przypadku gdy koszty wytwarzania kilku różnych produktów przez jedno przedsiębiorstwo są mniejsze niż łączne koszty ich wytwarzania przez kilka wyspecjalizowanych firm. Korzyści zakresu pojawiają się, jeśli pewne nakłady, zwłaszcza o charakterze niematerialnym, można wykorzystywać wspólnie w procesie produkcji kilku produktów. W szkolnictwie wyższym ma to miejsce np. przy: połączeniu działalności dydaktycznej i badawczej, połączeniu kształcenia studentów studiów licencjackich, magisterskich i doktoranckich lub połączeniu kształcenia na różnych kierunkach [Lewis i Dundar 2001, s. 151–155].

Podsumowując, można stwierdzić, że pomimo przeprowadzenia wielu badań empirycznych mających na celu poznanie zależności między kosztami a rezultatami w szkolnictwie wyższym ich wyniki wciąż nie są spójne. Chociaż nie ma wątpliwości co do wieloproduktowego charakteru szkolnictwa wyższego, nie gasną kontrowersje dotyczące tego, czy można rozpatrywać szkoły wyższe jako przedsiębiorstwa produkcyjne, w kontekście analizowania ich struktury kosztowej oraz występowania korzyści skali i zakresu w odniesieniu do ich działalności.

Jednocześnie najczęściej wymieniane trudności uniemożliwiające precyzyjne oszacowanie funkcji produkcji w szkolnictwie wyższym odnoszą się m.in. do problemów z odpowiednim zdefiniowaniem kosztów w szkolnictwie wyższym, problemów z doбором właściwych mierników ilościowych i jakościowych wyników działalności szkół wyższych oraz do kontrowersji dotyczących przychodowej funkcji kosztów w szkolnictwie wyższym.

4. Ekonomia sektora publicznego w finansowaniu szkolnictwa wyższego

Ekonomia sektora publicznego może być definiowana jako badanie, w jaki sposób polityka państwa, w szczególności w zakresie podatków i wydatków, wpływa na stan gospodarki, a przez to na dobrobyt obywateli [Browning i Browning 1994, s. 1, 2].

Działalność szkolnictwa wyższego leży w sferze aktywnego zaangażowania rządu. Jednak panuje zgoda co do tego, że nie jest ono czystym dobrem publicznym, ponieważ posiada cechy wykluczające je z grupy dóbr tego rodzaju. Zatem szkolnictwu wyższemu można przypisać cechę rywalizacji (*competitiveness*), gdyż jego podaż jest ograniczona i zdarza się, że korzystanie przez jedną osobę ze szkolnictwa wyższego ogranicza prawa do korzystania z niego przez inną osobę. Ma także cechę wyłączności (*excludability*), ponieważ często trzeba zapłacić pewną cenę za dostęp do niego. Przyjmuje się także, że w przypadku szkolnictwa wyższego, inaczej niż przy dobrach publicznych, marginalny krańcowy koszt dostarczania szkolnictwa wyższego kolejnej osobie jest różny od zera. Te same cechy wykluczające zaliczenie do grupy dóbr publicznych można przypisać także stosowanym badaniom naukowym, a jako czyste dobro publiczne mogą być rozpatrywane jedynie badania podstawowe [Kaiser *et al.* 1992, s. 10, 11].

Szkolnictwo wyższe nie ma cech charakterystycznych dla dóbr publicznych, natomiast często nazywane jest dobrem *quasi*-publicznym, nieczystym dobrem publicznym (*impure public good*) lub publicznie dostarczonym dobrem prywatnym.

Istnienie przejawów niesprawności rynkowej w zakresie jego funkcjonowania powoduje, że nie można go także traktować na równi z innymi dobrami

prywatnymi i dlatego pewna ingerencja ze strony państwa jest często uznawana za niezbędną.

Przyczyny, dla których uzasadniona jest interwencja państwa w szkolnictwo wyższe, były przedmiotem licznych rozważań naukowych, opisujących trzy podstawowe przejawy niesprawności rynkowej w sferze szkolnictwa wyższego [Barr 2004, s. 321–327]:

- pozytywne efekty zewnętrzne (korzyści społeczne),
- niedoskonałość (niesprawność) rynków kapitału ludzkiego,
- niepełna informacja w sektorze szkolnictwa wyższego.

Pierwsza wymieniona niesprawność mechanizmu rynkowego w odniesieniu do szkolnictwa wyższego dotyczy występowania efektów zewnętrznych. Efekty zewnętrzne (*externalities*) są to korzyści lub koszty powstające w wyniku podejmowania pewnego rodzaju działalności, przypadające osobie trzeciej, niez zaangażowanej w tę działalność. Ich występowanie nie ma odzwierciedlenia w cenie rynkowej płaconej przez tę osobę trzecią. Efekty zewnętrzne są pozytywne, jeśli osoba trzecia otrzymuje korzyść, nie płacąc za nią, lub negatywne, jeśli ponosi ona koszty, nie otrzymując rekompensaty. Bezpośredni uczestnicy transakcji (działalności) nie otrzymują zatem wszystkich zysków z nią związanych lub nie ponoszą wszystkich jej kosztów.

Edukacyjne efekty zewnętrzne to korzyści wynikające z podejmowania edukacji przez jednostkę, które są dostępne dla ogółu członków społeczeństwa i których jednostka nie bierze pod uwagę w trakcie podejmowania decyzji o inwestowaniu w dalszą naukę [McMahon 2004, s. 211].

Studenci będą wykazywali tendencję do zaniżania korzyści wynikających ze zdobycia wyższego wykształcenia, a zatem zainwestują mniejszą kwotę niż ta, która wynika ze społecznego optimum dla wydatków na szkolnictwo wyższe. Występująca w tym przypadku nieefektywność zmusza rząd do finansowego wsparcia szkolnictwa wyższego w takim zakresie, aby podejmowanie studiów osiągnęło poziom optymalny ze społecznego punktu widzenia.

Argument wynikający z istnienia efektów zewnętrznych jest bardzo mocnym uzasadnieniem w przypadku subsydiowania edukacji na niższych poziomach – zwłaszcza podstawowym, ponieważ łatwo wyobrazić sobie negatywne skutki dla społeczeństwa, gdyby jego część stanowiły osoby niepiśmienne. Także w przypadku szkolnictwa wyższego zidentyfikowano wiele pozytywnych efektów zewnętrznych związanych z podejmowaniem studiów wyższych, nazywanych również korzyściami publicznymi lub społecznymi ze szkolnictwa wyższego.

Drugi rodzaj uzasadnienia ingerencji państwa w szkolnictwo wyższe, wynikający z niesprawności systemu rynkowego, znany jest jako argument związany z zawodnością rynków kapitału ludzkiego.

Oddziaływanie niedoskonałości rynków kapitału ludzkiego na szkolnictwo wyższe najkrócej można opisać w ten sposób, że istnieją problemy przy zaciąganiu pożyczek mających na celu inwestowanie w kapitał ludzki. Osiąganie korzyści ze studiowania i ponoszenie kosztów studiowania nie pokrywają się w czasie. Korzyści dotyczą okresu przyszłego (zwiększone zarobki po zakończeniu studiów), natomiast koszty trzeba ponosić w teraźniejszości. Powoduje to problem z płynnością, który w szczególności dotyczy studentów z biednych rodzin. Finansowanie niedoborów płynności może dokonać się za pośrednictwem banków czy innych komercyjnych instytucji pożyczkowych. Jednak w przypadku kredytów lub pożyczek edukacyjnych pojawia się problem z ich zabezpieczeniem. Instytucje finansowe mają także problem z oceną ryzyka niewypłacalności studentów (głównie związanego z nieukończeniem studiów), co powoduje wysokie oprocentowanie tego typu pożyczek lub ograniczanie wielkości pożyczanego kapitału. W efekcie część osób, które mogłyby podjąć studia i w przypadku których oszacowane przyszłe przepływy pieniężne przewyższają koszty studiowania, będzie zmuszona z tego zrezygnować [Cohn i Geske 1990].

Trzeci argument za ingerencją państwa dotyczy posiadania przez potencjalnych studentów niepełnej informacji na temat ryzyka inwestowania w szkolnictwo wyższe. Można wyróżnić dwa podstawowe rodzaje ryzyka z tym związane. Po pierwsze, istnieje ryzyko nieukończenia studiów z powodu braku niezbędnych ku temu zdolności. Po drugie, ryzyko jest związane z nieosiągnięciem po ukończeniu studiów spodziewanych korzyści, spowodowanym przebywaniem na bezrobociu lub uzyskiwaniem zarobków niższych, niż pierwotnie zakładano. Rola państwa w tym zakresie polegać będzie głównie na dostarczaniu rzetelnej informacji na temat kosztów studiowania w różnych przekrojach, np. między szkołami (czesne), regionami (koszty życia), oraz na temat korzyści (oszacowanie stóp zwrotu dotyczące ukończenia różnych kierunków, wymagania rynku pracy w przyszłości).

Można stwierdzić, że przy występujących przejawach niesprawności rynkowej w szkolnictwie wyższym prywatne mechanizmy rynkowe zawodzą w osiągnięciu optymalnej alokacji środków na ten cel. W przypadku braku ingerencji państwa wielkość środków przeznaczanych na szkolnictwo wyższe byłaby ze społecznego punktu widzenia niewystarczająca.

5. Podsumowanie

Od zakończenia drugiej wojny światowej umacniało się przekonanie o wartości wykształcenia jako najbardziej efektywnej inwestycji zarówno dla jednostki, jak i dla społeczeństwa. Przyczyniał się do tego niewątpliwie postęp technologiczny powodujący wzrost zapotrzebowania na wysoko wykwalifikowanych pracow-

ników, a w późniejszym okresie także niekorzystne przemiany demograficzne wymuszające zwiększoną produktywność mniej licznej siły roboczej. Ekspansja szkolnictwa wyższego spowodowała, że stoją przed nim duże wyzwania w sferze finansowania. Zwłaszcza w zakresie finansowania ze środków publicznych szkolnictwo wyższe musi rywalizować o zasoby z wieloma innymi sferami potrzeb ludzkich. Konieczne jest zatem odwołanie się do ekonomii szkolnictwa wyższego, która porusza zagadnienia zarówno alokacji zasobów podejmowanej, aby dostarczyć usługi edukacyjne, jak i dystrybucji tych usług, a także korzyści i kosztów szkolnictwa wyższego.

Literatura

- Barr N. [2004], *The Economics of the Welfare State*, Oxford University Press, Oxford–New York.
- Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. [1982], *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Blaug M. [1970], *An Introduction to the Economics of Education*, Penguin, London.
- Blöndal S., Field S., Girouard N. [2002], *Investment in Human Capital through Post-compulsory Education and Training: Selected Efficiency and Equity Aspects*, OECD Economic Department Working Papers, no. 333, OECD, Paris.
- Bowles S., Gintis H. [1976], *Schooling in Capitalist America. Educational Reform and Contradictions of Economic Life*, Basic Books, New York.
- Browning E.K., Browning J.M. [1994], *Public Finance and the Price System*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Cohn E., Geske T.G. [1990], *The Economics of Education*, Pergamon Press, New York.
- Cohn E., Rhine S., Santos M. [1989], *Institutions of Higher Education as Multi-product Firms: Economies of Scale and Scope*, „Review of Economics and Statistics”, vol. 71.
- Domański S. [1993], *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Drozdowicz Z. [2005], *Edukacja i szkolnictwo [w:] Przewodnik encyklopedyczny po współczesnej Europie. Europa*, red. Z. Drozdowicz, t. 3, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań.
- Gmerek T. [2008], *Kapitalizm – edukacja – nierówność społeczna (teoria reprodukcji ekonomicznej Samuela Bowlesa i Herberta Gintisa) [w:] A. Gromkowska-Melosik, T. Gmerek, Problemy nierówności społecznej w teorii i praktyce edukacyjnej*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków.
- Grodzicki J. [2003], *Rola kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarki globalnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Hopkins D.S. [1990], *The Higher Education Production Function: Theoretical Foundations and Empirical Findings [w:] The Economics of American Universities: Management, Operations and Fiscal Environment*, red. S.A. Hoenack, E.L. Collins, State University of New York Press, New York.
- Kaiser F. et al. [1992], *Public Expenditure on Higher Education. A Comparative Study in the Member States of the European Community*, Higher Education Policy Series 18, Jessica Kingsley Publishers, London–Philadelphia.

- Lewis D.R., Dundar H. [2001], *Costs and Productivity in Higher Education: Theory, Evidence, and Policy Implications* [w:] *The Finance of Higher Education: Theory, Research, Policy and Practice*, red. M.B. Paulsen, J.C. Smart, Agathon Press, New York.
- Mayo J.W. [1984], *Multiproduct Monopoly, Regulation, and Firm Costs*, „Southern Economic Journal”, vol. 51.
- McMahon W.W. [2004], *The Social and External Benefits of Education* [w:] *International Handbook on the Economics of Education*, red. G. Johnes, J. Johnes, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton.
- Miłosz H. [2003], *Analiza kosztów kształcenia w szkołach wyższych*, Stowarzyszenie Współnota Akademicka, Legnica.
- Psacharopoulos G., Patrinos H.A. [2004], *Human Capital and Rates of Return* [w:] *International Handbook on the Economics of Education*, red. G. Johnes, J. Johnes, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton.
- Santiago P. et al. [2008], *Tertiary Education for the Knowledge Society. OECD Thematic Review of Tertiary Education: Synthesis Report*, vol. 1, OECD, Paris.
- Schultz T. [1976], *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.
- Stiglitz J.E. [2004], *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tsang M.C. [2002], *Economic Analysis of Educational Development in Developing Nations* [w:] *Encyclopedia of Education*, red. J. Guthrie, 2nd ed., Macmillan Reference Library, New York.

Selected Economic Theories and Their Relevance to Higher Education Funding

The objective of the article is to present the main economic theories as they apply to higher education financing: human capital theory, enterprise (organisation) theory and the economics of the public sector.

Human capital theory is applied in the study of the impact of monetary and non-monetary determinants on decisions concerning entrance into higher education. The theory of the enterprise leads to a better understanding of efficiency in education provision while the output of the public sector economics is used in determining the level of state intervention in the financing of higher education.

Keywords: human capital, rate of return to tertiary education, effectiveness of higher education institutions, financing of higher education.

Konrad Grabiński
Katedra Rachunkowości Finansowej

Zmiana wyceny składników bilansowych na przykładzie MSR 41 „Rolnictwo”

1. Wprowadzenie

Głównym celem Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standard Board – IASB) jest opracowanie wysokiej jakości standardów sprawozdawczości finansowej. Są to regulacje tzw. ogólnego przeznaczenia, co oznacza, że mają być stosowane przez wszystkie jednostki sprawozdawcze. W domyśle oznacza to wszystkie duże jednostki, a w szczególności te, których akcje i obligacje są przedmiotem obrotu na rynku kapitałowym, takie jak spółki kapitałowe, banki i ubezpieczyciele.

W przypadku niektórych specyficznych jednostek zastosowanie wszystkich opracowanych standardów nie jest zasadne i konieczne. Dotyczy to m.in. małych jednostek, dla których IASB przygotowuje osobny zestaw regulacji. Również specyfika jednostek prowadzących działalność rolniczą powoduje konieczność odrębnych regulacji – co zostało dokonane w standardzie MSR 41 „Rolnictwo”.

W 1994 r. ówczesny Międzynarodowy Komitet Standardów Rachunkowości (IASC) podjął decyzję o opracowaniu międzynarodowego standardu rachunkowości dotyczącego działalności rolniczej. W tym celu powołany został Komitet Sterujący (Steering Committee), który zaprezentował projekt założeń standardu (*Draft Statement of Principles*), na który wkrótce otrzymano odpowiedź zainteresowanych stron w formie 42 komentarzy. Na ich podstawie został przygotowany projekt standardu opublikowany w lipcu 1999 r., na który z kolei uzyskano odzew w postaci 62 opinii – listów komentujących z różnych organizacji międzynaro-

dowych (użytkowników sprawozdań finansowych, audytorów itp.) z 28 krajów [*International Financial...*, 2009, s. 2368]. Ostatecznie MSR 41 został przyjęty w grudniu 2000 r., a opublikowany w lutym 2001 r.

Mimo że zapisy MSR 41 obowiązują już od dłuższego czasu, tj. od 1 stycznia 2003 r., jego stosowanie budzi istotne kontrowersje. Wynika to przede wszystkim ze specyfiki działalności rolniczej w różnych krajach świata oraz trudności pomiaru wartości w wartości godziwej aktywów biologicznych, zwłaszcza w odniesieniu do aktywów odznaczających się długim okresem wzrostu lub aktywów biologicznych, które same w sobie nie przekształcają się w produkty rolnicze, lecz jedynie są nośnikami produktów rolniczych, jak np. winne latorośle, których plonem są winogrona, lub też drzewa owocowe w sadzie.

MSR 41 jest standardem, w którym w sposób bardzo zdecydowany zostało zaakcentowane odejście od wyceny według kosztu historycznego w kierunku wyceny w wartości godziwej. W poprzednich regulacjach w odniesieniu do działalności rolniczej stosowana była zazwyczaj wycena w koszcie historycznym, który jest rozumiany jako wartość równa zapłaconej za dany składnik aktywów kwocie pieniężnej lub wartości godziwej zapłaty niepieniężnej dokonanej w celu ich nabycia. Natomiast MSR 41 wprowadza wycenę w wartości godziwej rozumianej jako kwota, za jaką na warunkach rynkowych składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami transakcji.

W przypadku aktywów biologicznych o krótkim okresie dojrzewania – do jednego roku – wycena nie jest już tak kontrowersyjna, jeśli chodzi o jej efekty i realizację przychodów. Fakt, że kraje o najbardziej rozwiniętym przemyśle drzewnym, takie jak Kanada, Brazylia czy USA, wkrótce będą wdrażać w swojej sprawozdawczości finansowej MSR 41, podkreśla tylko wagę kontrowersji. Kolejnym elementem zwiększającym znaczenie regulacji jest rosnące znaczenie energii ekologicznej pozyskiwanej z biomasy, która jest traktowana jako aktywa biologiczne.

2. Działalność rolnicza i jej wycena według MSR 41

Standard MSR 41 „Rolnictwo” określa działalność rolniczą jako taką, która „polega na zarządzaniu przez jednostkę gospodarczą biologiczną przemianą przeznaczonych na sprzedaż zwierząt hodowlanych bądź roślin uprawnych (określane jako aktywa biologiczne) w produkty rolnicze lub inne aktywa biologiczne”. Do działalności rolniczej zalicza się m.in. następujące czynności: „hodowlę i chów inwentarza żywego, leśnictwo, uprawę roślin jednorocznych i wieloletnich, ogrodnictwo i plantację roślin uprawnych, uprawę roślin ozdobnych i gospodarowanie

na zamkniętych terenach wodnych (hodowla ryb)” [MSR 41 § 6]. Aby czynności mogły zaliczać się do działalności rolniczej, muszą spełniać następujące warunki:

- w ramach rutynowego zarządzania musi być dokonywany pomiar zmiany ilościowej i jakościowej aktywów biologicznych;

- zmiana stanowiąca przedmiot pomiaru musi być zarządzana przez jednostkę (tzw. zarządzanie zmianą) poprzez świadome tworzenie warunków niezbędnych do wzrostu aktywów biologicznych (nawadnianie, użyźnianie gleby, regulacja dostępu światła, karmienie zwierząt itp.).

- aktywa biologiczne muszą się charakteryzować tzw. zdolnością do zmiany.

Ze względu na drugie kryterium – zarządzanie zmianą – niektóre czynności nie są zaliczane do działalności rolniczej – na przykład połowy oceaniczne czy wycinka lasów. Za działalność rolniczą nie uznaje się również wykorzystywania aktywów biologicznych do szeroko pojętej rekreacji, czyli np. parków zoologicznych. Natomiast do działalności rolniczej można zaliczyć m.in.: hodowlę drobiu, prowadzenie stadniny koni, chów owiec i rogacizny, hodowlę ryb (ale nie oceanicznych), leśnictwo, sadownictwo, uprawę winnic, kwiatów, zbóż, warzyw, czy też przemysłową wycinkę lasu, pod warunkiem że wiąże się z nią plan zarządzania, oszacowanie oddziaływania na środowisko, strategia zrównoważonego pozyskiwania kłód drzewnych oraz plan zakładania nowych plantacji leśnych [A *Practical Guide*... 2009]. Zmiana aktywów biologicznych może się przejawiać przez:

- wzrost (jakościowy, np. masy) i rozmnażanie (ilościowy) lub negatywnie poprzez degenerację (ilościowo i jakościowo);

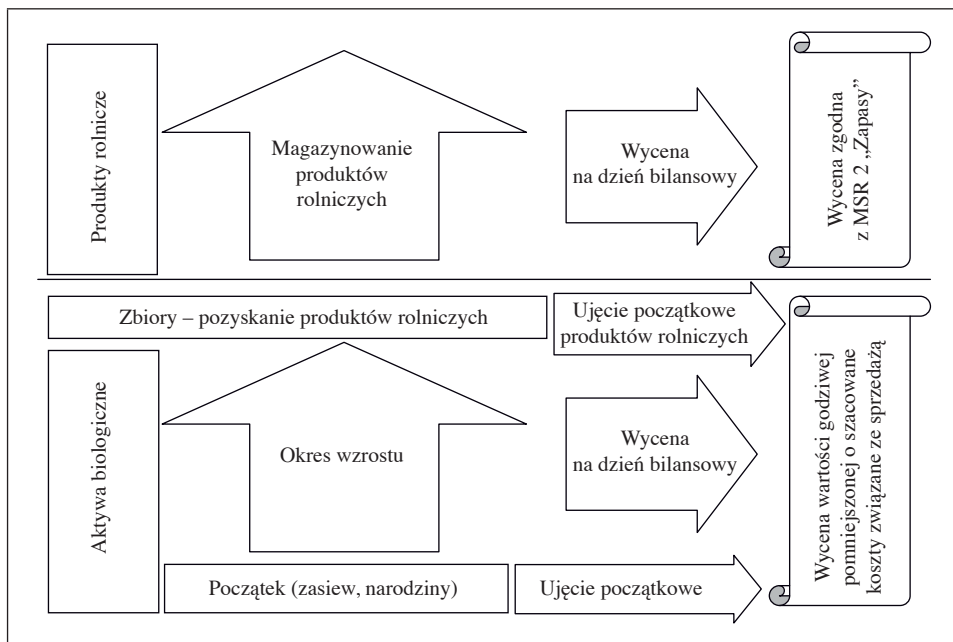
- przetworzenie aktywów biologicznych na produkty rolnicze.

Celem MSR 41 jest określenie sposobu ujęcia księgowego oraz ujawnienia i prezentacji w sprawozdaniu finansowym informacji dotyczącej działalności rolniczej, która w szczególności dotyczy aktywów biologicznych, produktów rolniczych wycenianych w momencie zbioru lub pozyskania oraz dotacji rządowych.

Składnik aktywów biologicznych jest definiowany jako zwierzę znajdujące się w hodowli lub w chowie lub też jako roślina uprawna. Zwierzęta lub rośliny uprawne są agregowane w większe zbiorowości określane mianem grup aktywów biologicznych. Z kolei produkt rolniczy jest definiowany jako produkt zebrany lub pozyskany z aktywów biologicznych należących do jednostki. Poprzez zebranie lub pozyskanie rozumie się moment oddzielenia (przekształcenia) produktu od aktywów biologicznych lub też moment zakończenia procesów życiowych aktywów biologicznych.

W sprawozdawczości finansowej wycena aktywów oraz zobowiązań zasadniczo dokonywana jest na moment ujęcia oraz na dzień bilansowy, co w odniesieniu do aktywów biologicznych i produktów rolniczych omawiany standard ujmuje następująco:

- wycena na moment ujęcia – początkowa wycena aktywów biologicznych, wycena produktów rolniczych dokonywana w momencie zbioru lub pozyskania danego aktywów biologicznego;
- wycena na dzień bilansowy jest determinowana przez okres wzrostu aktywów biologicznych, pomniejszenie wartości (degeneracja).



Rys. 1. Wycena aktywów biologicznych oraz produktów rolniczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR 41.

MSR 41 w odniesieniu do aktywów biologicznych zasadniczo narzuca wycenę w wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą na moment ujęcia oraz na dzień bilansowy. Natomiast w odniesieniu do produktów rolniczych również stosowana jest wartość godziwa pomniejszona o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą, z tym że liczone na moment zbioru lub pozyskania produktu (zob. rys. 1). Wartość ta jest później przyjmowana jako koszt wytworzenia produktu według MSR 2 „Zapasy”.

Zapisy MSR 41 nie dotyczą natomiast dalszego procesu przetwarzania produktów rolniczych w bardziej zaawansowane produkty (tutaj zastosowanie znajduje MSR 2 „Zapasy”). W tym celu zostały przedstawione przykłady aktywów biologicznych i produktów rolnych, które są objęte standardem 41, oraz bardziej zaawansowanych produktów, które nie są nim objęte (zob. tabela 1). Warto w tym

miejsu zaznaczyć, że podmioty gospodarcze zawierają długoterminowe umowy sprzedaży produktów rolniczych, w których jest ustalona cena umowna inna od ceny rynkowej danego okresu. Cena taka nie stanowi podstawy wyceny według MSR 41, która nadal jest oparta na aktualnych cenach rynkowych. Jeśli umowa taka rodzi skutki ekonomiczne, np. w postaci zobowiązań (wypływ z jednostki korzyści ekonomicznych w przyszłości), w odniesieniu do takich umów powinno się stosować zapisy MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”.

Tabela 1. Przykłady aktywów biologicznych, produktów rolnych oraz produktów – wyniku procesu przetwarzania według MSR 41 „Rolnictwo”

Aktywa biologiczne	Produkt rolny	Produkt jako wynik procesu przetwarzania aktywów po zbiorach lub pozyskaniu
Produkt rolny	wełna	przędza, tkanina
Drzewa leśne	kłody drzewne	drewno
Rośliny jednoroczne	bawełna	nici, tkaniny ubraniowe
Rośliny jednoroczne	zebrana trzcina cukrowa	cukier
Bydło mleczne	mleko	ser
Trzoda chlewna	tusza	wędliny
Krzewy	liście	herbata, suszony tytoń
Winna latorośl	winogrona	wino
Drzewa owocowe	zebrane owoce	przetworzone owoce

Źródło: MSR 41 § 4.

Wycena aktywów biologicznych w ich obecnym stanie przetworzenia może nastręczać pewne trudności, co ma miejsce w przypadku aktywów biologicznych o długim okresie wzrostu, jak na przykład plantacji drzew. W celu ustalenia wartości godziwej można wtedy zastosować wartość bieżącą oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto zdyskontowanych o aktualnie obowiązującą rynkową stopę dyskontową przed opodatkowaniem.

Istotnym założeniem MSR 41 jest to, że wycena aktywów biologicznych w wartości godziwej jest możliwa. Może ono zostać jednak podważone ze względu na brak wiarygodności wyceny, co jest możliwe tylko w momencie początkowego ujęcia aktywów biologicznych. W takich sytuacjach standard dopuszcza wycenę w cenie nabycia lub po koszcie wytworzenia pomniejszonych o dotychczasowe odpisy umorzeniowe i utratę wartości. Metoda ta może być stosowana aż do momentu, kiedy wycena w wartości godziwej stanie się wiarygodna. W MSR 41 zostało zatem zaznaczone odejście od zasady kosztu historycznego na rzecz wartości godziwej.

Warto zaznaczyć, że z perspektywy wyceny aktywa biologiczne zostały w standardzie wyraźnie oddzielone od gruntów, z którymi są związane (zwłaszcza w przypadku roślin). Zgodnie z MSR 41 w odniesieniu do gruntów należy stosować odpowiednio zapisy:

- MSR 16 „Rzeczowe aktywa trwałe” – wycena albo w cenie nabycia pomniejszonej o utratę wartości, albo w wartości przeszacowanej;
- MSR 40 „Nieruchomości inwestycyjne” – wycena albo w cenie nabycia pomniejszonej o utratę wartości, albo w wartości godziwej.

Podejście takie budzi duże kontrowersje, gdyż czasami trudno oddzielić wartość gruntu, na którym są uprawiane w ramach działalności rolniczej aktywa biologiczne o długim okresie wzrostu, od wartości samych aktywów biologicznych.

Skutki wyceny aktywów biologicznych oraz produktów rolniczych w wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą powinny być odnoszone bezpośrednio na wynik finansowy okresu zgodnie z zasadą memoriału. Jest to obecnie najbardziej kontrowersyjny zapis MSR 41.

Przykładowo załóżmy, że na 31 grudnia 2010 r. jednostka prowadząca działalność rolniczą zarządza posiadany przez siebie kompleksem leśnym składającym się z 5-letniej plantacji drzew sosnowych, których okres wzrostu wynosi w sumie 20 lat. Aktualne na ten dzień ceny rynkowe kształtują się na poziomie około 270 zł za metr sześcienny sosnowej kłody drzewnej. Koszt pozyskania jednego metra sześciennego sosnowej kłody drzewnej wraz z szacunkowymi kosztami związanymi ze sprzedażą są szacowane na około 20 zł. Oczekuje się, że z posiadanego obszaru za 15 lat będzie można zebrać około 20 000 metrów sześciennych sosnowych kłód drzewnych. Stopa dyskontowa została ustalona na poziomie 12,5% na podstawie średniego ważonego kosztu kapitału jednostki oraz innych rodzajów ryzyka związanego z rynkiem kłód sosnowych. Ze względu na fakt, że ceny aktywów biologicznych w ich obecnym stanie nie są dostępne, zgodnie z MSR 41 § 20 jednostka do wyceny stosuje wartość bieżącą oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto zdyskontowanych o aktualnie obowiązującą rynkową stopę dyskontową przed opodatkowaniem.

31 grudnia 2010 r.

Wycena aktywów biologicznych – sosnowego kompleksu leśnego:

$$\frac{\left(270 \frac{\text{zł}^3}{\text{m}} - 20 \frac{\text{zł}}{\text{m}^3}\right) \cdot 20\,000 \text{ m}^3}{(1+12,50\%)^{15}} = 854\,441,20 \text{ zł}$$

W roku 2011 cena metra sześciennego sosnowych kłód drzewnych wzrosła do 290 zł, natomiast stopa dyskontowa została ustalona na poziomie 12%. Do pozyskania produktu rolnego pozostało 14 lat. Pozostałe założenia bez zmian.

31 grudnia 2011 r.

Wycena aktywów biologicznych – sosnowego kompleksu leśnego:

$$\frac{\left(290 \frac{\text{zł}^3}{\text{m}} - 20 \frac{\text{zł}}{\text{m}^3}\right) \cdot 20\,000 \text{ m}^3}{(1 + 12,00\%)^{14}} = 1\,104\,946,99 \text{ zł}$$

Ujęcie skutków wyceny w rachunku zysków i strat w roku 2011:

$$\text{Zysk} = 250\,505,80 \text{ zł} (= 1\,104\,946,99 \text{ zł} - 854\,441,20 \text{ zł}).$$

Jak widać, na skutek wyceny aktywa biologiczne zwiększyły swoją wartość w ciągu jednego roku o prawie 30% na skutek zmian uwarunkowań rynkowych (cena oraz ryzyko odzwierciedlone w stopie dyskonta), co tylko potwierdza, jak duża może być zmienność wyceny według MSR 41 oraz jej wpływ na raportowane przez jednostkę całościowe wyniki finansowe.

3. Wycena w wartości godziwej oraz przyjęte założenia w przemyśle drzewnym

Jednostki zajmujące się przemysłem drzewnym są objęte zakresem MSR 41, w którym drzewostan i jego rozwój traktuje się jako aktywa biologiczne. PricewaterhouseCoopers przeprowadził badania opublikowane w 2009 r. na podstawie sprawozdań finansowych za rok 2007 lub późniejszy. Do badania zostało wybranych 19 spółek przemysłu drzewnego: 8 z regionu skandynawskiego, 3 z pozostałej części Europy, 4 spółki z Afryki Południowej oraz 4 z Australii [*Forest, Paper...* 2009]. Badania skupiły się na wyborze metody oraz przyjętych założeniach wyceny. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono, że w zakresie wyceny:

- zdecydowana większość spółek (18 na 19) zastosowała metodę wartości bieżącej oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto zdyskontowanych o aktualnie obowiązującą rynkową stopę dyskontową przed opodatkowaniem. Głównym powodem wskazywanym dla tej metody wyceny jest brak aktywnych rynków na tak dużą ilość lasu, stąd istniejących cen rynkowych nie można było uznać za wiarygodne;

- w czterech przypadkach spółki z Afryki Południowej i Australii zastosowały wycenę opartą na cenie rynkowej dla wybranych grup drzewostanu, zazwyczaj o okresie wzrostu od 5 do 20 lat;

- w siedmiu przypadkach została zastosowana wycena oparta na koszcie historycznym. Wycena ta została zazwyczaj odniesiona do nowo zasadzonych plantacji leśnych, których parametry jakościowe były trudne do określenia (m.in. szybkość

wzrostu, ceny rynkowe). Jedna spółka posiadająca lasy tropikalne stwierdziła nawet, że koszt historyczny jest jedyną możliwą do zastosowania opcją.

Drugim obszarem objętym badaniem były założenia przyjęte przy wycenie z zastosowaniem metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych, a w szczególności: plany zbiorów, ceny kłód drzewnych, koszty związane z leśnictwem, stopa wzrostu drzew leśnych oraz stopa dyskontowa. Jednostki stosują różne podejścia do formułowania założeń, co uzależnione jest od rejonu geograficznego, różnego okresu wzrostu plantacji, różnych gatunków drzew oraz odniesienia do ceny na rynku kłód drzewnych. Ponadto stwierdzono, że spółki skandynawskie zastosowały najniższą stopę dyskontową na poziomie 7,5%, podczas gdy stopa dyskontowa przyjęta w pozostałych spółkach oscylowała w granicach 12–17,5%. Stopa dyskontowa przyjmowana była albo na podstawie średniego ważonego kosztu kapitału jednostki (WACC), albo była zróżnicowana w zależności od rodzaju plantacji. Większość jednostek stosowała stopę przed opodatkowaniem w odniesieniu do przepływów pieniężnych również przed opodatkowaniem. Nieliczne spółki zastosowały stopę dyskontową po opodatkowaniu, w odniesieniu do przepływów pieniężnych, co do których możemy tylko przypuszczać, że były po opodatkowaniu.

Okazało się, że ostatnie założenie jest najbardziej istotne, ponieważ część jednostek jako podstawę wyceny stosuje aktualne ceny rynkowe, a pozostała część tzw. skorygowane ceny rynkowe, co jest praktyką przede wszystkim spółek skandynawskich. Związane jest to przede wszystkim z długim okresem wzrostu drzew w północnych częściach Europy w porównaniu z krótszymi okresami wzrostu w lasach położonych bardziej na południe.

Z przeprowadzonego badania wynika, że aktywny (płynny) i przejrzysty rynek kłód drzewnych jest raczej wyjątkiem niż regułą, stąd popularność, czy raczej konieczność oparcia wyceny na bieżących oczekiwanych wpływach środków pieniężnych netto.

4. Wcześniejsze rozpoznanie przychodów według MSR 41 na tle innych rozwiązań

Obiektem największych kontrowersji MSR 41 jest wcześniejsze rozpoznanie przychodów, które następuje równoległe z wyceną w wartości godziwej aktywów biologicznych. Dotychczasowe rozwiązania z zakresu rachunkowości działalności rolniczej opierały się raczej na koszcie historycznym (zazwyczaj koszcie wytworzenia) i pozwalały na rozpoznanie przychodów w momencie pozyskania produktu rolniczego lub nawet dopiero w momencie jego sprzedaży.

Przed opracowaniem i wprowadzeniem w życie MSR 41 (lata 2001–2003) na świecie funkcjonowało przynajmniej kilka istotnych regulacji rachunkowości przeznaczonych dla działalności rolniczej, m.in.:

– regulacje francuskie przeznaczone dla sektora rolniczego: Plan comptable général agricole (PCGA) oraz opracowane na tej podstawie regulacje rachunkowości we francuskojęzycznych państwach afrykańskich, dotyczące państw Afryki Centralnej OHADA (l'Organisation pour Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) oraz SYSCOA (Système Comptable Ouest Africain) – dotyczące państw Afryki Zachodniej;

– regulacje Komisji Europejskiej wprowadzone w 1965 r. – Farm Accountancy Data Network (FADN), utworzone ze względu na wspólną politykę rolną Unii Europejskiej [Argilés i Sloaf 2001, s. 365 i 366];

– regulacje australijskie – standard AASB 1037 z 1998 r. „Self-generating and Renergerating Assets” (SGARA).

Tabela 2. Różnice w regulacjach rachunkowości działalności rolniczej

Pozycja	MSR 41	Regulacje francuskie (PCG)	Regulacje Komisji Europejskiej (FADN)	Regulacje australijskie (AASB 1037)
Metody wyceny aktywów biologicznych	wartość godziwa pomniejszona o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą	koszt historyczny (koszt wytworzenia)	koszt historyczny (koszt wytworzenia)	wartość rynkowa netto
Skutki wyceny w wartości godziwej ujęte w rachunku zysków i strat bieżącego okresu	tak	nie	nie	tak
Wycena zapasu produktów rolniczych po koszcie wytworzenia	nie	tak	tak	nie
Wariant rachunku zysku i strat	dowolny	wariant rodzajowy	wariant rodzajowy	dowolny

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Elad 2004, s. 630].

Jedynie standard australijski wprowadzał wycenę aktywów biologicznych i produktów rolniczych w wartości zbliżonej do wartości godziwej, tzw. wartości rynkowej netto (*net market value*). Regulacje FADN wprowadziły bardzo nowa-

torskie, jak na swoje czasy, podejście polegające na rozpoznaniu przychodu w momencie pozyskania produktów rolniczych, a nie – jak to było wcześniej przyjęte – w momencie ich sprzedaży. Pod tym względem MSR 41 prezentuje podobne podejście. Należy zaznaczyć, że regulacje Komisji Europejskiej (FADN) są już obecnie regulacjami historycznymi i zostały zastąpione przez MSR 41, a regulacje francuskie zostały również istotnie ograniczone, jeśli chodzi o zakres stosowania.

W momencie opracowania standardu Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zapoznała się z wieloma krytycznymi uwagami na temat projektu. Według opinii Instytutu Dyplomowanych Księgowych Anglii i Walii (Institute of Chartered Accountants in England and Wales) rolnictwo nie jest odpowiednim modelem biznesu do tego, aby przychody były rozpoznawane wcześniej, niż nastąpi ich rzeczywista realizacja przez sprzedaż produktów rolniczych. W tym przypadku bardziej odpowiednie byłoby zastosowanie kosztu historycznego [Elad 2004, s. 623]. Podobne stanowisko reprezentują przedstawiciele sektora bankowego, według których informacja ich klientów (gospodarstw rolniczych) oparta na wartości godziwej niewiele wnosi do działalności bankowej, a z drugiej strony powoduje dodatkowe koszty w prowadzeniu ewidencji po stronie klientów banku. Dodatkowo może to grozić tym, że wyliczony w ten sposób przychód zostanie uznany przez prawo podatkowe za podstawę opodatkowania (lub też odpowiednio zwiększy dochód do opodatkowania). W przypadku rozwijających się krajów działanie takie można uznać za obronę przed polityką dużych międzynarodowych korporacji, prowadzących rabunkową gospodarkę rolniczą. Z tego względu pod koniec lat 90. XX w. Bank Światowy zalecił stosowanie MSR 41 w rozwijających się krajach przez korporacje międzynarodowe jako jeden z warunków uzyskania pomocy.

W końcu został podniesiony argument, że jednostki prowadzące działalność rolniczą rozpoznają przychód na wiele lat (w przypadku plantacji leśnych) przed jego realizacją. Powoduje to zagrożenie, że ujawniony w ten sposób zysk zostanie skonsumowany i przeznaczony na wypłatę dywidend. W skrajnych przypadkach może dochodzić do sytuacji, jak zauważono w stanowisku Ernst&Young, że jednostka prowadząca działalność rolniczą może w danym roku nie sprzedać ani jednego produktu, lecz wciąż wykazywać wysokie zyski [Elad 2004, s. 626]. Podobnie, według stanowiska Deloitte&Touche, nie jest zasadne ujmowanie w rachunku zysków i strat efektów wyceny w wartości godziwej aktywów biologicznych w sytuacji, kiedy wycena nie jest wiarygodna oraz produkty rolnicze z tych aktywów biologicznych nie zostały jeszcze pozyskane [*Comment Letters* 2000]. Efekty wyceny w wartości godziwej powinny być ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów poniżej pozycji „zysk netto” w części dotyczącej innych całkowitych dochodów.

Należy także stwierdzić, że natychmiastowe ujmowanie skutków wyceny wartości godziwej aktywów biologicznych i produktów rolniczych w rachunku zysków i strat nie jest zgodne z „Czwartą dyrektywą Unii Europejskiej”, w szczególności z:

– art. 31.1 – zgodnie z którym „Państwa członkowskie zapewnią, by do wyceny pozycji rocznych sprawozdań finansowych stosowane były następujące zasady ogólne:

[...]

c) należy w każdym przypadku dokonywać wyceny w zgodzie z zasadą ostrożności; oznacza to szczególnie, że:

aa) można uwzględniać jedynie zyski zrealizowane do dnia bilansowego”

– art. 33 – zgodnie z którym „[...] kwotę różnicy między wyceną według zastosowanej metody a wyceną zgodną z zasadą ogólną, określoną w artykule 32 (tj. cena nabycia lub koszt wytworzenia), odnosi się na stronę pasywów do pozycji «Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny»”.

Wdrożenie zapisów MSR 41, zwłaszcza tych dotyczących odnoszenia skutków wyceny na wyniki finansowe, prowadzi w nich do gwałtownego wzrostu zysku netto w pierwszym roku jego stosowania. Zostało to zaobserwowane w Nowej Zelandii, gdzie w 2007 r. wprowadzono nowozelandzką wersję MSR 41, tzw. NZ MSR 41 [Scott 2005, s. 39–40], pod względem wyceny identyczną z MSR 41. W największej firmie zajmującej się działalnością rolniczą w tym kraju, tj. Landcorp Farming Limited, rok obrachunkowy kończy się 31 czerwca. W pierwszym sprawozdaniu finansowym sporządzonym według nowego standardu NZ MSR 41 za pierwsze 6 miesięcy, tj. liczonym od 1 lipca 2007 do 31 grudnia 2007 r., ujawniono zysk netto w wysokości 44,5 mln dolarów liczonych za ten okres. W poprzednim sprawozdaniu za analogiczny okres, tj. liczony od 1 lipca 2006 do 31 grudnia 2006 r., sporządzonym według poprzednich regulacji ujawniono stratę w wysokości 4,7 mln dolarów. Różnica wynikała przede wszystkim z przejścia w wycenie na wartość godziwą i z tego tytułu dokonano aktualizacji wartości inwentarza żywego w kwocie 34,2 mln dolarów [Perry 2008, s. 32]. Sytuacja w tej jednostce była absurdalna – w bieżącym okresie zanotowano rekordowe zyski, mimo że w rzeczywistości sytuacja jednostki była najtrudniejsza od wielu lat. Dodatkowo dział księgowości w firmie większość swojego czasu poświęcił na dokonywanie wyceny aktywów biologicznych w wartości godziwej, a doradztwo i audyt z tym związane kosztowały jednostkę dodatkowe 0,5 mln dolarów. Jak wskazuje ten przykład, bezpośrednie oddziaływanie wyceny w wartości godziwej na rachunek zysków i strat ma negatywny wpływ na zasadę wiernego obrazu sprawozdania finansowego jednostki oraz zwiększa zmienność raportowanych przez jednostkę zysków [Waine 2009, s. 55]. Ponadto w rachunku zysków i strat pojawiają się niezrealizowane zyski, co podważa wiarygodność całego sprawozdania finansowego.

Zastosowanie MSR 41 powoduje również problemy podczas badania sprawozdania finansowego przez biegłego rewidenta. Przykładowo, jak przedstawia zarząd jednostki SIPEF SA, która zajmuje się działalnością rolniczą w rejonach tropikalnych (głównie palmy oliwne), po zastosowaniu po raz pierwszy MSR 41 biegły rewident z jednej z firm z „wielkiej czwórki” zwrócił uwagę w swoim raporcie na wysoką niepewność związaną z wyceną aktywów biologicznych w wartości godziwej wynikającą ze zmienności cen panującej na rynkach produktów rolniczych oraz płynnością samych rynków, co podważa wiarygodność danych przedstawianych w sprawozdaniu finansowym [George 2007, s. 81]. Sama firma stwierdziła zaś, że informacja sporządzona zgodnie z MSR 41 nie wnosi niczego wartościowego do sprawozdania finansowego, lecz jedynie zaciemnia obraz jednostki. Z tego względu spółka ta w sprawozdaniu w sposób wyraźny oddziela informację związaną z wyceną aktywów biologicznych od pozostałych informacji, aby samo sprawozdanie finansowe nie straciło na użyteczności.

5. Podsumowanie

Jak do tej pory MSR 41 stanowi przykład regulacji, która w swoim założeniu stanowi najbardziej skrajną manifestację odejścia od kosztu historycznego na rzecz wartości godziwej. Zasadniczo wycena w koszcie historycznym jest mocniej zakorzeniona i łatwiejsza do zastosowania w jednostkach zajmujących się działalnością rolniczą, zwłaszcza w mniejszych z nich. Wycena w koszcie historycznym reprezentuje bardziej konserwatywne podejście do rachunkowości i prowadzi do ujawniania zysków dopiero w momencie ich realizacji. Mimo wielu zalet wycena w koszcie historycznym nie zawsze jest łatwa do zastosowania i nie za każdym razem prowadzi do oczekiwanych rezultatów w postaci wiarygodnej wyceny. Przykładowo narodziny nowych zwierząt trudno jest ujmować według kosztu historycznego, natomiast łatwiej w takim przypadku zastosować wycenę opartą na wartości godziwej.

Mimo wskazanych zalet wyceny w koszcie historycznym Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zdecydowała się na zastosowanie wyceny opartej na wartości godziwej oraz ujmowania skutków wyceny w wyniku finansowym. Według Rady informacja sporządzona w ten sposób jest bardziej użyteczna dla użytkowników sprawozdań finansowych. Opinia taka nie jest podzielana przez zainteresowane strony, wskazujące, że przygotowana w ten sposób informacja nie jest dostatecznie wiarygodna, a od strony księgowej ponoszone koszty ewidencji i wyceny nie są uzasadnione przez oczekiwane korzyści w postaci wysokiej jakości informacji sprawozdawczej [Perry 2007, s. 7–10].

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości powinna w przyszłości skupić się na kwestii, czy w przypadku aktywów biologicznych o długim okresie wzrostu skutki wyceny powinny być ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat, oraz na innych dodatkowych zagadnieniach, jak na przykład produkcji biomasy oraz rozpoznawaniu korzyści dla środowiska. Ponadto należy się zastanowić, czy plantacje leśne nie mają dodatkowej wartości z perspektywy odchodzenia od gospodarki opartej na węglu.

Literatura

- Argilés J.M., Slob E.J. [2001], *New Opportunities for Farm Accounting*, „The European Accounting Review”, nr 2 (10).
- Comment Letters [2000] IASB, http://www.pwc.com/en_GX/gx/ifrs-reporting/pdf/A_practical_guide_to_accounting_for_agricultural_assets.pdf (dostęp: 29.11.2011).
- Elad Ch. [2004], *Fair Value Accounting in the Agricultural Sector: Some Implications for International Accounting Harmonization*, „European Accounting Review”, vol. 13, nr 4.
- Forest, Paper & Packaging, *Forest Industry: Application review of IAS 41, Agriculture: the Fair Value of Standing Timber I* [2009], PricewaterhouseCoopers, http://www.pwc.com/en_GX/gx/forest-paper-packaging/pdf/0900223-fpp-brochure.pdf (dostęp: 24.11.2011).
- George M.S.C. [2007], *Why Fair Value Needs Felling*, „Accountancy Magazine”, May.
- International Financial Reporting Standards. Official pronouncements as issued at 1 January 2009* [2009], International Accounting Standard Board, London.
- Perry R. [2007], *Questions Persist over New Standard for Agriculture*, „Chartered Accountants Journal”, April.
- Perry R. [2008], *NZ IAS 41: the Solution is Refinement, not Abandonment*, „Chartered Accountants Journal”, May.
- A Practical Guide to Accounting for Agriculture Assets* [2009], PricewaterhouseCoopers' IFRS and corporate governance publications and tools 2009, November 2009.
- Scott J. [2005], *Joanne Scott Outlines the Impact of NZ IAS 41 Agriculture*, „Chartered Accountants Journal”, February 2005.
- Waine D. [2009], *NZ IAS 41 Neither Fair Nor Value for the Agricultural Sector*, „Chartered Accountants Journal”, May.
- IV dyrektywa Rady z dnia 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek, wydana na podstawie artykułu 54 ust. 3 pkt g) Traktatu (78/660/EEC), tekst jednolity opracowany według stanu na 1.07.2003 przez redakcję „Rachunkowości”, „Rachunkowość” 2003, nr 7.

A Change of Accounting Valuation — The Example of IAS 41 “Agriculture”

The main aim of the article is to present IAS 41 “Agriculture” as a sign of evolution in IFRS's valuation. From a historical point of view, agricultural activity has been based

on historical cost accounting. The introduction of IAS 41 “Agriculture” can be considered a revolution where valuation is concerned.

The first part of the article outlines the philosophy and detailed regulations of IAS 41. Assumptions of biological asset valuation are then analysed using the example of the timber industry.

The final part of the article presents the most controversial aspects of IAS 41, especially where early income recognition is concerned. Additional practical examples are provided, when the fair value of biological assets and agricultural produce and its impact on the income statement generate negative consequences for an entity’s financial statement.

Keywords: financial reporting, accounting valuation.

Filip Grzegorzcyk
Katedra Rachunkowości

Finansowanie zadań publicznych na przykładzie elektroenergetycznej działalności przesyłowej

1. Wprowadzenie

Finansowanie zadań publicznych jest zagadnieniem niezwykle skomplikowanym i nie można przedstawić go wyczerpująco w krótkim opracowaniu. Dlatego też autor zdecydował się na omówienie finansowania elektroenergetycznej działalności przesyłowej, zakładając, że jej wykonywanie stanowi zadanie publiczne.

Elektroenergetyczna działalność przesyłowa wykonywana jest przez podmiot o statusie operatora elektroenergetycznego systemu przesyłowego (dalej OSP-E). Zgodnie z przepisami prawa energetycznego¹ podmiot ten ma monopol prawny (w Polsce wyznacza się jednego OSP-E) i obecnie funkcję tę wypełnia spółka Polskie Sieci Elektroenergetyczne Operator SA². Działalność przesyłowa stanowi także tzw. monopol naturalny. Wobec tego pomiędzy finansowaniem działalności przesyłowej a finansowaniem OSP-E można postawić znak równości.

W artykule omówiona została skrótowo problematyka zadań ustawowo nałożonych na OSP-E, ze szczególnym uwzględnieniem ich publicznego charakteru

¹ Ustawa z 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne, Dz.U. z 2006 r., nr 89, poz. 625, ze zm., dalej jako pr. en.

² Na podstawie decyzji Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki nr DPE – 47 – 58 (5)/4988/2007/BT.

(punkt 2). W dalszej części opracowania analizie poddano zagadnienia związane z gospodarką finansową OSP-E, przede wszystkim z jego tzw. przychodem regulowanym (punkt 3). Opracowanie kończą wnioski i postulaty *de lege ferenda*.

2. Zadania operatora elektroenergetycznego systemu przesyłowego jako zadania publiczne

Operator elektroenergetycznego systemu przesyłowego został zdefiniowany jako przedsiębiorstwo energetyczne³ zajmujące się przesyłaniem energii elektrycznej, odpowiedzialne za ruch sieciowy w elektroenergetycznym systemie przesyłowym, bieżące i długookresowe bezpieczeństwo tego systemu, eksploatację, konserwację, remonty oraz niezbędną rozbudowę sieci przesyłowej, w tym połączeń z innymi systemami elektroenergetycznymi⁴. Ze wskazanego przepisu wynikają co najmniej dwa oczywiste wnioski. Po pierwsze, art. 3 p. 24 w zw. z art. 3 p. 12 pr. en. jasno wskazuje, że użycie terminu „przedsiębiorstwo” należy rozumieć podmiotowo. Oznacza to, że użycie przez ustawodawcę terminu „przedsiębiorstwo” stanowi ewidentny jego błąd, szczególnie w kontekście definicji przedsiębiorstwa w art. 55¹ k.c. oraz zdefiniowania przedsiębiorcy na gruncie tegoż kodeksu i ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa energetyczne, w tym także przedsiębiorstwo energetyczne będące OSP-E, jest podmiotem prawa i tak powinno być rozumiane [Grzegorzczak 2009, s. 393–394; Czarnecka i Ogłódek 2009, s. 22–24]. Wskazany przepis jest jednocześnie podstawowym przepisem normującym zadania OSP-E, opisującym działalność tego podmiotu.

Jak już wskazano, zarządzanie sieciami przesyłowymi stanowi podstawowy obszar działalności gospodarczej OSP-E. Przepisy prawa energetycznego, poza ogólnym art. 3 p. 24, nakładają na OSP-E wiele obowiązków publicznoprawnych związanych z utrzymaniem sieci w należytych stanie⁵, jak również obowiązki związane z ich rozwojem.

Potrzeby inwestycyjne w zakresie rozbudowy sieci przesyłowej wynikają bezpośrednio z prognoz wzrostu zapotrzebowania odbiorców na moc i energię elektryczną, wymagań odbiorców w zakresie pewności zasilania oraz inwestycji niezbędnych do przyłączenia i wyprowadzenia mocy z nowych jednostek wytwórczych. Potrzeby w zakresie rozbudowy sieci przesyłowej wynikają również z unijnej polityki ekologicznej, koncentrującej się na korzystaniu z odnawialnych

³ Według art. 3 p. 12 pr. en. przedsiębiorstwo energetyczne jest podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą w zakresie wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, przesyłania, dystrybucji paliw albo energii lub obrotu nimi.

⁴ Art. 3 p. 24 pr. en.

⁵ Art. 4 pr. en.

źródeł energii⁶ w produkcji energii elektrycznej, oraz z wymagań związanych z rozbudową połączeń transgranicznych, co także stanowi element unijnej polityki energetycznej. Na przyszłe koszty funkcjonowania systemu przesyłowego w warunkach rynkowych istotny wpływ będą miały podejmowane dzisiaj decyzje o wysokości nakładów na jego rozwój. Dlatego tak istotną kwestią jest zapewnienie właściwego finansowania tego obszaru działalności.

Stwierdzenia te dowodzą konieczności sprawnego inwestowania w sieć przesyłową. Oczywisty wzrost zapotrzebowania na energię powinien wymuszać remonty, a przede wszystkim rozbudowę sieci.

Art. 16 pr. en. nakłada na OSP-E obowiązek sporządzenia planu rozwoju w zakresie zaspokojenia obecnego i przyszłego zapotrzebowania na energię elektryczną w cyklu piętnastoletnim. Ustawowy obowiązek przedkładania planu rozwoju bywa w literaturze krytykowany jako wadliwy i nieodpowiadający wymaganiom gospodarki rynkowej [Lipiński 1998, s. 6], z czym trudno się zgodzić. Na pierwszy rzut oka bowiem obowiązek opracowania i publikacji planu nałożony w interesie publicznym na podmiot prywatnoprawny jest zdumiewający. Taki sam obowiązek nałożony na podmiot publiczny nie budziłby większych wątpliwości. Podmioty prywatne opierają się w swojej działalności na różnego typu planach i strategiach, a dokumenty te służą realizacji ich interesów. Natomiast omawiany plan rozwoju służy państwu, jest przygotowywany w jego interesie, a nie samego OSP-E. Jest to argument wskazujący na publicznoprawny charakter tego operatora.

PSE Operator SA w marcu 2010 r. wypełnił ustawowy obowiązek i upublicznił Plan rozwoju w zakresie zaspokojenia obecnego i przyszłego zapotrzebowania na energię elektryczną na lata 2010–2025, który obejmuje m.in. okres 2010–2015 w zakresie prezentacji planów rozwoju Krajowego Systemu Przesyłowego⁷.

Plan rozwoju na lata 2010–2015 zakłada, że PSE Operator, w wyniku poniesionych nakładów, doprowadzi do powstania linii przesyłowych o wartości 5352,5 mln zł i stacji elektroenergetycznych o wartości 3193,5 mln zł⁸.

Przedstawiony kształt rozwoju systemu przesyłowego w perspektywie do roku 2025/2030 jest układem maksymalnym, uwzględniającym wszystkie prawdopodobne inicjatywy po stronie podażowej. Ocena realności wykonania zamierzeń inwestycyjnych będzie weryfikowana w procesie monitorowania zawieranych

⁶ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE, Dz.U. L 140 z 5 czerwca 2009 r., s. 16–62.

⁷ Plan rozwoju w zakresie zaspokojenia obecnego i przyszłego zapotrzebowania na energię elektryczną na lata 2010–2025. Opracowanie *PSE Operator SA* na podstawie obowiązku wynikającego z art. 16 ustawy Prawo energetyczne, Warszawa, marzec 2010 r., s. 11–12.

⁸ *Ibidem*, s. 42.

umów przyłączeniowych oraz na etapie wstępnym opracowywania studiów wykonalności poszczególnych przedsięwzięć.

Skuteczna realizacja planów PSE Operatora SA (składających się z zadań, które są zadaniem państwa) uzależniona jest od dwóch czynników: postępu procesu inwestycyjnego oraz zapewnienia właściwego finansowania. Pierwszy z czynników pozostaje poza ramami opracowania, a drugi z nich omówiony został w punkcie 3.

Z całą pewnością można przyjąć, że zadania OSP-E zostały szczegółowo uregulowane w akcie normatywnym rangi ustawowej. Zadania te są zadaniami państwa, a OSP-E został nimi obciążony. Oznacza to, że operator wykonuje zadania państwa w zakresie polityki energetycznej, innymi słowy – celem jego istnienia jest realizacja zadań publicznych, a nie interesu własnego (partykularnego).

Wykonywanie zadań operatorskich stało się priorytetem względem innych celów, które operator mógłby chcieć osiągać jako spółka handlowa. Z normy prawnej (art. 16b pr. en.) wynika bezpośrednio hierarchia zadań operatorskich. Na pierwszym miejscu znajduje się w niej działalność operatorska, zaś kwestie wzrostu wartości spółki zostały przesunięte na dalszy plan. Wskazuje to co najmniej na atypowość OSP-E jako spółki handlowej, a w gruncie rzeczy potwierdza tezę, że zadania przypisane OSP-E kształtują go jako wykonawcę (realizatora) polityki państwa, co w przypadku spółek wydaje się nietypowe. Zadania publiczne wykonywane przez operatora zdają się przesądzać o jego publicznym charakterze i determinują jego status prawny jako przedsiębiorstwa publicznego.

Na status prawny OSP-E jako przedsiębiorstwa publicznego wpływają także inne elementy wynikające z prawa energetycznego. Chodzi przede wszystkim o uprawnienia *quasi*-administracyjne (np. możliwość wydawania tzw. poleceń dyspozytorskich), *quasi*-normotwórcze (np. jednostronne przyjmowanie Instrukcji ruchu i eksploatacji sieci przesyłowej), czy wreszcie poddanie swobody kontraktowania OSP-E daleko idącym ograniczeniom publicznoprawnym.

3. Gospodarka finansowa operatora elektroenergetycznego systemu przesyłowego

Na mocy uchwalonej przez Sejm w marcu 2005 r. nowelizacji prawa energetycznego⁹, wdrażającej postanowienia nieobowiązującej już dyrektywy 2003/54/WE¹⁰, art. 46 ust. 3 pr. en., minister właściwy do spraw gospodarki po zasięgnięciu

⁹ Dz.U. nr 62, poz. 552.

¹⁰ Dyrektywa 2003/54/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 czerwca 2003 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 96/92/WE, Dz.Urz. L 176 z 15 lipca 2003 r., s. 37–56, obecnie zastąpiona dyrektywą Parlamentu Europejskiego

opinii Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki określa (w drodze rozporządzenia) szczegółowe zasady kształtowania i kalkulacji taryf dla energii elektrycznej oraz szczegółowe zasady rozliczeń w obrocie energią elektryczną, biorąc pod uwagę: politykę energetyczną państwa, zapewnienie pokrycia uzasadnionych kosztów przedsiębiorstw energetycznych, w tym kosztów ich rozwoju, ochronę interesów odbiorców przed nieuzasadnionym poziomem cen i opłat, poprawę efektywności dostarczania i wykorzystywania energii elektrycznej, równoprawne traktowanie odbiorców, eliminowanie subsydiowania skrośnego oraz przejrzystość cen i stawek opłat. Wynika z tego, że podstawowym mechanizmem kształtowania cen energii elektrycznej w Polsce jest taryfowanie¹¹. Wydaje się, że taryfowanie OSP-E spełnia trzy funkcje: równoważy interesy uczestników rynku, zasila OSP-E, informuje uczestników rynku energii i stymuluje ich zachowania.

Po pierwsze, ze względu na fakt, że OSP-E jest monopolem ustawowym i naturalnym, konieczny jest nadzór nad jego przychodem (tzw. przychodem regulowanym), by ustanawiane opłaty przesyłowe nie były nadmierne (wszak monopole mają oczywistą tendencję do podnoszenia cen sprzedawanych towarów i świadczonych usług wobec braku hamulca w postaci konkurencji). W przypadku przedsiębiorstw sieciowych można również dopatrzeć się wpływu regulatora na proces tworzenia taryf zmierzającego do tego, aby prawidłowo odzwierciedlały one koszty dostawy energii do poszczególnych odbiorców. Ta funkcja taryfy sprowadza się do równoważenia interesów przedsiębiorstwa energetycznego z jednej strony i odbiorców energii z drugiej. Innymi słowy, zatwierdzanie taryf ma przeciwdziałać nadmiernej wyższości cen energii.

Po drugie, funkcja taryfy ma charakter zasileniowy w tym znaczeniu, że zasila ona OSP-E w stopniu, który powinien zapewnić mu możliwość realizacji zadań publicznych. Funkcja dochodowa (zasileniowa) taryfy polega natomiast na zapewnieniu operatorom systemów elektroenergetycznych przychodów pokrywających z pewną nadwyżką koszty własnej działalności. Tzw. nadwyżka akumulacyjna stanowi bowiem podstawowe źródło finansowania inwestycji. Trzeba podkreślić, że zjawisko dławienia taryf skutkuje zwykle ograniczeniem możliwości inwestycyjnych taryfowanego przedsiębiorstwa [Walaszek-Pyziół 2002, s. 68–69].

i Rady 2009/72/WE z 13 lipca 2009 r. dotyczącą wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylającą dyrektywę 2003/54/WE, Dz.Urz. L 211 z 14 sierpnia 2009 r., s. 55.

¹¹ Z perspektywy prawa cywilnego taryfa stanowi wzorzec umowny. Sąd Najwyższy zajął takie właśnie stanowisko, jednakże przesłanek związania drugiej strony taryfą zalecił poszukiwać w prawie energetycznym, a nie w kodeksie cywilnym (zob. wyrok Sądu Najwyższego z 7 lipca 2005 r., V CKN 855/04, częściowo opublikowane i gruntownie omówione przez E. Skowrońską-Bocian [2005, s. 30–33]). Cywilnoprawne ukształtowanie taryfy jako wzorca umownego, podobnie jak w przypadku IRiESP, nie przekreśla jednak w istocie publicznoprawnego charakteru tej instytucji.

Po trzecie wreszcie, taryfa ma funkcję informacyjną, która przejawia się w informowaniu uczestników rynku (w tym odbiorców) o możliwościach do wyboru – jest więc ona parametrem służącym do przeprowadzenia rachunku wyboru ekonomicznego. Tym samym powinna oddziaływać na racjonalne i oszczędne zużycie energii elektrycznej.

Elektroenergetyczny operator systemu przesyłowego posiada w zasadzie wyłącznie przychód regulowany, co powoduje, że spełnia kryterium zaliczenia go do kategorii przedsiębiorstw publicznych z powodu istnienia nierynkowych rozwiązań w zakresie przychodu.

Obowiązujący od 2 maja 2005 r. system taryfowania (zatwierdzania taryf) jest w literaturze poddawany krytyce, łącznie z przepisami, które w swym założeniu mają powodować redukcję kosztów po stronie taryfowanych przedsiębiorstw i tym samym powodować stabilizację przesyłowych i dystrybucyjnych składników ceny energii elektrycznej poprzez zwiększenie efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw sieciowych [Palarz 2006, s. 26–30].

Na krytykę zasługuje także nowelizacja prawa energetycznego z 1997 r.¹², która wprowadziła zmianę w zakresie ponoszenia kosztów przyłączenia do sieci elektroenergetycznej przez odbiorcę. Koszt ten określono jako $\frac{1}{4}$ całkowitych nakładów inwestycyjnych, o ile dana inwestycja znajduje się w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Takie rozwiązanie prawne nie ma precedensu w żadnym kraju i już z natury rzeczy nie stymuluje do podejmowania racjonalnych decyzji w zakresie miejsca przyłączenia klientów i parametrów przyłącza. Głównym powodem takiego podejścia ustawodawcy była sporna kwestia nakładów inwestycyjnych związanych z rozbudową sieci na potrzeby przyłączonego odbiorcy.

Obecnie w zakresie taryfowania stosowany jest model rynku energii oparty na tzw. miedzianej płycie. W efekcie cena rozliczeniowa jest oderwana od rzeczywistości ekonomicznej, gdyż jest jednakowa dla wszystkich uczestników rynku i we wszystkich lokalizacjach systemu elektroenergetycznego. Cena ta nie uwzględnia więc kosztów związanych ze stratami przesyłowymi i ograniczeniami sieciowymi, a koszty te przenoszone są na uczestników rynku (zwykle odbiorców) za pośrednictwem opłaty przesyłowej i, co istotne, uśredniane w ramach danej grupy odbiorców [Korab 2009, s. 121–122].

Z kolei zasady rynku opartego na koncepcji cen węzłowych, postulowane przez podsektor sieciowy elektroenergetyki, stanowią zaprzeczenie koncepcji miedzianej płyty, a przede wszystkim kluczowego w tym modelu uśredniania kosztów [Korab 2009, s. 122–127].

¹² Dz.U. nr 54, poz. 348 z 10 kwietnia 1997 r.

Trzeba zdecydowanie podkreślić, że zadaniem taryfy przesyłowej, opracowywanej przez OSP-E, jest nie tylko pokrywanie uzasadnionych kosztów działalności, ale przede wszystkim właściwa stymulacja zachowań użytkowników sieci elektroenergetycznej, adekwatna do specyfiki i warunków jej pracy, do których zalicza się poziom strat sieciowych, ograniczenia przesyłowe i szeroko rozumiane bezpieczeństwo pracy systemu elektroenergetycznego.

Węzłowe opłaty przesyłowe emitują właściwe sygnały do uczestników rynku energii, dotyczące na przykład stanu sieci, a tym samym stanowią podstawę do podejmowania słusznych decyzji w procesie zawierania umów przyłączeniowych. Mechanizm ten w sposób bardziej efektywny dyscyplinuje uczestników rynku, wymusza poszukiwanie kolejnych możliwości redukcji opłat przesyłowych, a jednocześnie kształtuje świadomość wpływu na koszty funkcjonowania i techniczne warunki pracy sieci elektroenergetycznej, poprzez ich postępowanie na rynku energii elektrycznej.

Podkreślić należy, że zasady taryfowania nie są jedynymi elementami wpływającymi na gospodarkę finansową OSP-E. Warto bowiem zwrócić uwagę na obciążenia finansowe, którym podmiot ten podlega.

PSE Operator SA, jak każda spółka kapitałowa, podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych¹³. Jego stawka wynosi 19%, a podstawą opodatkowania jest różnica pomiędzy przychodem a kosztami jego uzyskania.

Z drugiej strony z faktu, że OSP-E jest jednoosobową spółką Skarbu Państwa, wynika objęcie jej zakresem podmiotowym ustawy o wpłatach z zysku jednoosobowych spółek Skarbu Państwa¹⁴. Wpłata z zysku wynosi 15% zysku netto (tj. po opodatkowaniu).

Wskazane obciążenia finansowe determinują w sposób istotny sytuację finansową spółki.

Jako że PSE Operator SA jest spółką kapitałową, możliwe jest pobieranie dywidendy, chociaż w praktyce Skarb Państwa reprezentowany przez ministra właściwego do spraw gospodarki tego nie czyni. Wynika to z postanowień Polityki energetycznej Polski do roku 2030, zakładających powstrzymanie się Skarbu Państwa od pobierania ze spółki PSE Operator dywidendy. Nie zmienia to jednak faktu, że samo funkcjonowanie OSP-E jako spółki akcyjnej powoduje ponoszenie zupełnie nieuzasadnionych w przypadku tego podmiotu wydatków (choćby na audyt zewnętrzny czy obsługę organów korporacyjnych).

¹³ Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2000 r., nr 54, poz. 654.

¹⁴ Ustawa z 1 grudnia 1995 r. o wpłatach z zysku przez jednoosobowe spółki Skarbu Państwa, Dz.U. nr 154, poz. 792. Na temat instytucji wpłaty z zysku zob. szerzej: [Grzegorzczak i Walasek-Walczak 2012, s. 72–81].

Możliwości finansowania realizacji zadań publicznych przez OSP-E należy analizować w kontekście wyników finansowych tego podmiotu. Raporty roczne spółki PSE Operator SA prezentują kluczowe dane finansowe¹⁵. Polskie Sieci Elektroenergetyczne Operator SA osiągnęły w 2009 r. zysk netto w wysokości 192 981 821,94 zł, który został przeznaczony na¹⁶:

1) zasilenie specjalnego funduszu celowego z przeznaczeniem na cele określone w przepisach Rozporządzenia nr 1228/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej (53 502 047,60 zł),

2) zasilenie Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych (500 000 zł),

3) odpis na fundusz zapasowy (122 160 022,34 zł),

4) wpłatę z zysku (16 819 752 zł).

PSE Operator SA osiągnął w 2010 r. zysk netto w wysokości 212 116 194,95 zł, który został przeznaczony na¹⁷:

1) zasilenie specjalnego funduszu celowego z przeznaczeniem na cele określone w przepisach Rozporządzenia nr 1228/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej, zastąpionego od dnia 3 marca 2011 r. Rozporządzeniem nr 714/2009 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej (20 635 266,71 zł),

2) zasilenie Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych (678 000 zł),

3) odpis na kapitał zapasowy (166 935 461,24 zł),

4) wpłatę z zysku pobieraną od jednoosobowych spółek Skarbu Państwa (23 867 467 zł).

Analiza raportów rocznych pokazuje także uderzająco niski zwrot z kapitału (ROE), wynoszący 1,1% za 2008 r. i 1,87% za 2009 r. Wskaźnik ten może służyć jako przybliżenie oczekiwanego zwrotu z kapitału dla inwestorów, czyli kosztu kapitału własnego przy kalkulacji WACC. Jeżeli taki ma być oczekiwany zwrot w nadchodzących latach, to z punktu widzenia instytucji finansowych czy innych inwestorów w ogóle nie ma sensu pożyczanie PSE Operatorowi SA pieniędzy, czy to w formie kredytów i pożyczek, czy to poprzez ewentualne upublicznienie akcji spółki na rynku regulowanym. Wystarczy wskazać, że papiery skarbowe dają od 4,5 do 5,5% rocznie, a ROE spółki PSE Operator SA nie chroni potencjalnych dawców kapitału nawet przed inflacją. Oznacza to, że jakiegokolwiek rozwiązania ukierunkowane na pozyskiwanie kapitału z giełdy są bezprzedmiotowe. Pozbawia

¹⁵ Raporty roczne PSE Operatora SA, <http://www.pse-operator.pl/index.php?modul=108&id=111> (dostęp: 5 lipca 2013 r.).

¹⁶ http://www.mg.gov.pl/files/upload/11084/Zyski_podzialy_ZWZ.pdf.

¹⁷ <http://www.mg.gov.pl/node/13922>.

to zasadniczego argumentu zwolenników funkcjonowania operatora w formie spółki akcyjnej, potencjalnie prywatyzowanej przez giełdę.

Z podanych informacji wynika kilka wniosków. Po pierwsze, PSE Operator SA wnosi do Skarbu Państwa relatywnie wysokie sumy pieniędzy tytułem wpłaty z zysku od jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, określone na poziomie 15% zysku. Wydaje się, że określenie dla Skarbu Państwa zwrotu z zainwestowanego kapitału na poziomie 15% dziesięciokrotnie przekracza realny zwrot z kapitału. Regulacja ta musi być więc oceniona jako sztuczna, nieodpowiadająca realiom gospodarczym operatora, a przede wszystkim niepotrzebna i szkodliwa, gdy wziąć pod uwagę potrzeby inwestycyjne PSE Operatora, wynikające przecież z potrzeb infrastrukturalnych państwa. W istocie jest to parapodatek, który można uznać za zryczałtowaną dywidendę.

Warto także wskazać, że widoczny wzrost nakładów inwestycyjnych¹⁸ przy rażąco niskim ROE powoduje, że OSP-E musi (a przynajmniej powinien) finansować się z zysków zatrzymanych, a nie z kredytu, gdyż możliwości spłaty takiego kredytu są mało realne. Dlatego też niewłaściwe jest pobieranie od niego dywidendy. Działanie takie byłoby szkodliwe dla spółki, bowiem jeżeli wskaźnik „wypłacona dywidenda z zysku za poprzedni rok obrotowy / kapitał podstawowy” jest wyższy niż ROE, to spółka pozbawiana jest źródeł finansowania. Ze wskazanych przyczyn zaniechanie poboru dywidendy jest zasadne.

Ze sprawozdania finansowego PSE Operatora SA wynika także brak przychodów finansowych pochodzących z posiadanych udziałów i akcji. Oznacza to, że spółki zależne w istocie stanowią wydzielone organizacyjno-prawnie jednostki prowadzące w części działalność operatorską na zasadzie ścisłego powiązania ze spółką matką. Ich charakter jednak jest daleki od komercyjnego¹⁹.

4. Wnioski

Niniejsze opracowanie wskazuje, że zadania nałożone ustawowo na OSP-E są zadaniami publicznymi, które wymagają istnienia szczególnych rozwiązań w zakresie finansowania tych zadań, a ściślej – w zakresie finansowania podmiotu wykonującego te zadania.

Jednakże nawet pobieżna analiza wyników finansowych PSE Operatora SA stawiać musi pod znakiem zapytania sensowność istniejącego systemu. Najogólniej rzecz ujmując, jeżeli traktować PSE Operatora jak spółkę *stricto* komercyjną, jego wyniki finansowe należy uznać za nie najlepsze, o czym świadczy przede

¹⁸ Raport roczny PSE Operatora SA 2009, s. 38.

¹⁹ Raport roczny PSE Operatora SA 2009, s. 94.

wszystkim bardzo niski poziom wskaźnika ROE. Jeżeli z kolei traktować PSE Operatora jako podmiot mający za cel wykonywanie zadań publicznych, ocena również musi być negatywna, głównie ze względu na fakt, że pomimo istnienia olbrzymich potrzeb inwestycyjnych spółka ta nie jest w stanie zagospodarować sporej nadwyżki finansowej²⁰. Taka sytuacja musi budzić wątpliwość, czy nie doszło do sytuacji, w której PSE Operator ani nie jest efektywną spółką handlową, ani nie wykonuje w sposób optymalny powierzonych zadań publicznych. Sytuacja ta wynika z trzech czynników: niewłaściwego ukształtowania zasad finansowania OSP-E, niewłaściwej formy organizacyjno-prawnej przyjętej dla OSP-E oraz barier prawnych procesu inwestycyjnego.

Obecne rozwiązania taryfowe są niedoskonałe i wymagają zmian w kierunku pozwalającym na uwzględnianie tzw. cen węzłowych. Obecny stan rzeczy nie powoduje bowiem właściwych impulsów inwestycyjnych w sektorze. Poziom taryf także wymaga, niestety, zmian zmierzających do ich podwyższenia. Ogrom potrzeb inwestycyjnych musi przełożyć się na wzrost taryf – w przeciwnym razie dojdzie do wszelkich negatywnych skutków zjawiska nazywanego dławieniem taryf. Trzeba oczywiście podkreślić, że zmiana zasad taryfowania oraz wysokości taryfy może nastąpić dopiero, gdy OSP-E realnie nabędzie zdolność do realizacji zaplanowanego programu inwestycyjnego, przy czym wydaje się, że wymagać to będzie zmian legislacyjnych. Podnoszenie taryf w sytuacji, jeśli OSP-E nie będzie w stanie zagospodarować nadwyżki finansowej (tak jak obecnie), jest pozbawione sensu.

Odnosnie do obciążeń publicznoprawnych ciążących na PSE Operatorze SA należy zgłosić poważne zastrzeżenia. Konieczność ponoszenia (podwójnego) ciężaru podatkowego wymaga uwzględnienia w kalkulacji przychodu regulowanego. Prowadzi to do sytuacji, w której państwo z jednej strony zapewnia finansowanie zadań publicznych OSP-E, czyli dostarcza spółce środków finansowych, a z drugiej wykonywanie tych zadań opodatkowuje, czyli części dostarczonych środków pozbawia. W najlepszym razie można to opisać jako zbędne przelewanie z jednego konta na drugie.

Zasadna wydaje się więc rezygnacja z opodatkowania OSP-E podatkiem dochodowym od osób prawnych oraz wpłatą z zysku od jednoosobowych spółek Skarbu Państwa. Tylko w latach 2009–2010 kwoty wniesione przez OSP-E na rzecz państwa wyniosły ok. 150 mln zł. Ich zsumowanie na przestrzeni kilku lat mogłoby dać znaczącą kwotę z perspektywy niezbędnych inwestycji.

Ponadto należy zgłosić postulat rezygnacji z funkcjonowania OSP-E w formie organizacyjno-prawnej spółki akcyjnej. Należałoby raczej ukształtować nowy typ państwowej osoby prawnej realizującej zadania publiczne w sferze gospodarki.

²⁰ Oczywiście nadwyżka ta nie jest duża, jeżeli porównać ją z olbrzymimi kosztami budowy infrastruktury sieciowej.

Przyjęcie takiego rozwiązania spowodowałoby redukcję kosztów typowych dla spółek akcyjnych, a także dało możliwość wyeliminowania dotkliwych obowiązków fiskalnych. *Nota bene* eliminacja tych rozwiązań przekładałaby się na obniżenie poziomu niezbędnego finansowania zadań publicznych.

Podsumowując, można stwierdzić, że zmiany w finansowaniu działalności OSP-E są niezbędne. Wymagają one jednak podejścia systemowego, a nie jedynie drobnych, kosmetycznych usprawnień.

Literatura

- Czarnecka M., Ogłódek T. [2009], *Prawo energetyczne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
- Grzegorzczak F. [2009], *Wybrane aspekty publicznoprawnej reglamentacji umów zawieranych na rynku energii elektrycznej* [w:] *Umowy gospodarcze. Zagadnienia wybrane*, red. J. Gospodarek, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Grzegorzczak F., Walasek-Walczak U. [2012], *Wpłata z zysku przez jednoosobowe spółki Skarbu Państwa – dywidenda czy podatek?*, „Przegląd Prawa Publicznego”, nr 2.
- Korab R. [2009], *Porównanie i krytyczna analiza dwóch modeli rynku energii elektrycznej: miedzianej płyty oraz cen węzłowych* [w:] *Bezpieczeństwo elektroenergetyczne w społeczeństwie postprzemysłowym na przykładzie Polski*, red. J. Popczyk, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice.
- Palarz H. [2006], *Nowa procedura zatwierdzania taryf dla paliw lub energii w Prawie energetycznym*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, nr 5.
- Lipiński A. [1998], *Niektóre problemy nowego prawa energetycznego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, nr 5.
- Skowrońska-Bocian E. [2005], „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, nr 12.
- Walaszek-Pyziół A. [2002], *Energia i prawo*, LexisNexis, Warszawa.

Financing Public Works – The Example of the Electric Transmission System Operator

The paper analyses the financial aspects of the electric Transmission System Operator (TSO-E), ultimately proving that TSO-E performs exclusively public works. Research conducted for the essay shows the disadvantages of the financing methodology and financial duties imposed on TSO-E. These disadvantages are not crucial only now, at a time when TSO-E is not making the necessary investments due to legal barriers and the investment process. However, it must be emphasised that removing the barriers will certainly show that the TSO-E financing system is illogical, the financial duties imposed on TSO-E are too far-reaching and, last but not least, the organisational form of the TSO-E is flawed. These are also the reasons that *de lege ferenda* proposals have been formulated to improve the current situation.

Keywords: energy law, transmission system operator, public policies.

Piotr Karaś
Katedra Finansów

Tomasz Kutrzeba

Zasady i struktura islamskiego systemu finansowego w świetle rozwiązań stosowanych w świecie zachodnim

1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu można znaleźć opinie, że globalny kryzys finansowy zakończył pewną erę rozwoju zachodniego świata finansowego (zob. np. [Bosworth i Flaaen 2009]). Próby poszukiwania nowych rozwiązań widać w szczególności w regulacjach dotyczących zasad funkcjonowania instytucji finansowych, w tym zwłaszcza banków¹. Czy w próbie konstrukcji nowych rozwiązań instytucjonalnych w obszarze finansów może być pomocny dorobek cywilizacji innych niż zachodnia, np. muzułmańskiej?

Tradycja finansów islamskich sięga średniowiecza, kiedy to kupcy muzułmańscy byli jednymi z kluczowych pośredników handlu śródziemnomorskiego [Iqbal 1997]. Z czasem jednak ich udział w ogólnym obrocie spadał, aż prawie zanikł. Dopiero w XX w., w wyniku wielkiego rozwoju gospodarczego na świecie, kraje muzułmańskie odczuły potrzebę uformowania nowoczesnego islamskiego sektora finansowego (początkowo wyłącznie bankowego). Wielkość tego sektora

¹ Przykładem mogą być działania Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Finansowego, szerzej zob. www.bis.org.

w ostatnich dekadach XX w. szacuje się następująco: w latach 80. – 5 mld dolarów, w latach 90. – 70 mld dolarów, w 2008 r. – 500 mld dolarów. Tak duża dynamika wzrostu wiąże się głównie z nadwyżkami handlowymi krajów Zatoki Perskiej z eksportu ropy naftowej. W końcu pierwszej dekady XXI w. istniało około 280 islamskich instytucji finansowych (głównie banków) skoncentrowanych w 40 krajach [Al-Rifae 2008, s. 19–29].

Celem niniejszych rozważań jest spojrzenie na zasady funkcjonowania finansów islamskich oraz wynikającą z nich strukturę islamskiego systemu finansowego² i ich specyfikę na tle zasad obowiązujących w krajach cywilizacji łacińskiej.

2. Główne islamskie zasady finansowe

W świecie zachodnim funkcjonują dwa reżimy prawne – system norm regulujących nasze życie codzienne (prawo cywilne, karne, administracyjne, podatkowe itd. – sfera *profanum*) oraz zbiór norm religijno-etycznych (prawo kanoniczne, przykazania religijne, np. w chrześcijaństwie, kodeksy etyczne kręgów wyznaniowych itd. – sfera *sacrum*). Te dwa zbiory nie są jednak rozłączne, przenikają się, czego wyrazem mogą być wspólne normy ukształtowane m.in. przez zwyczaj lub najliczniej reprezentowane wyznanie – np. zakaz kary śmierci, zawierania małżeństw przez pary homoseksualne, kradzieży.

Islamski system finansowy w pełni opiera się na szarijacie – islamskim prawie religijnym (nazwa pochodzi od słowa *shari'a* oznaczającego „drogę do źródła życia”) [Algaoud i Lewis 2007, s. 38]. Powstało ono na podstawie Koranu oraz tradycji (*hadith*). Szarijat dotyczy nie tylko spraw religijnych, duchowych, związanych z obrządkami, postem itp. (tj. *stricte* wyznaniowych), ale także reguluje sferę życia codziennego poprzez narzucanie sposobu ubierania się, zachowania, moralności w postępowaniu, a w ostatnich czasach zakres ten został poszerzony o takie dziedziny jak handel, finanse, stosunki międzynarodowe i inne [Venardos 2005, s. 27]. Z uwagi na fakt, że islam nie miał swojego centralnego ośrodka władzy religijnej, a nauczający w różnych rejonach świata różnili się między sobą w niektórych poglądach i interpretacjach, systemy prawne poszczególnych krajów muzułmańskich są zróżnicowane. Wyodrębnia się pięć szkół prawa islamskiego zajmujących się interpretacją przepisów i ksiąg religijnych [Venardos 2005, s. 31–32]:

² Termin „islamski system finansowy” należy rozumieć funkcjonalnie, a nie terytorialnie, gdyż w danym kraju mogą działać równolegle podmioty świadczące usługi według zasad islamu oraz podmioty działające na znanych w Europie zasadach komercyjnych.

1. Shia – Irak, Indie, kraje Zatoki Perskiej – szyicka szkoła tradycyjna.
2. Hanafi – Indie, kraje Środkowego Wschodu – w nauczaniu kierują się bardziej przyczynami powstania danej normy niż trzymaniem się dosłownie treści Sunny (księgi opisującej działalność Mahometa).
3. Maliki – Afryka – szkoła uznająca praktykę historycznych mieszkańców Medyny jako najbardziej autentyczne przykłady islamskiej praktyki religijnej.
4. Hanbali – Arabia Saudyjska – szkoła konserwatywna, przestrzegająca przepisów prawa islamskiego w sposób ścisły.
5. Shafi'i – południowo-wschodnia Azja – szkoła uznawana za najbardziej liberalną i nowoczesną, przedstawiająca wyważone osądy, nierzadko krytyczne wobec tradycji.

Wiedza o tym, jaka jest dominująca szkoła w danym kraju, jest istotna dla badania islamskiego systemu finansowego, gdyż często występują różnice w dostępności bądź legalności danego kontraktu finansowego. Rozbieżności te wpływają także na rozwój ekonomiczno-finansowy krajów, co przejawia się na przykład w liczbie instytucji finansowych. Mimo tych rozbieżności da się wyróżnić pięć podstawowych zasad finansów islamskich [Algaoud i Lewis 2007, s. 38]:

1. *Riba* (lichwa) jest zabroniona we wszystkich transakcjach.
2. Każde przedsięwzięcie i inwestycja muszą być podejmowane na gruncie *halal* (legalności), a przedsiębiorca bądź inwestor nie powinien prowadzić działalności *haram* (nielegalnej), czyli sprzecznej z zasadami szarijatu.
3. Zakazuje się *maysir* (hazardu).
4. Każda inwestycja powinna być wolna od *gharar* (spekulacji, nierozsądnej niepewności).
5. Każdy inwestor powinien płacić *zakat* (podatek, jałmużnę) dla dobra społeczeństwa.

Riba znaczy dosłownie „wzrost” lub „nadmiar” [Khan 2005, s. 157]. Zgodnie z Koranem bezpodstawne wzbogacenie się oraz otrzymywanie korzyści pieniężnych bez dawania w zamian innej wartości są zakazane³ [Algaoud i Lewis 2007, s. 41–43]. *Riba* zalicza się do takich korzyści. Obejmuje jakąkolwiek formę odsetek, procentu (etymologia tego słowa oznaczająca wzrost odnosi się do jakiegokolwiek wzrostu wartości wewnętrznej) [Abdul-Rahman 2010, s. 18–21]. *Riba* oznacza jednak więcej niż tylko odsetki od pożyczonych pieniędzy. Dzieli się ona na dwa rodzaje: w obrębie sfery finansowej dotyczy pożyczania pieniędzy (*riba al-quard*), natomiast w sferze realnej odnosi się do handlu (*riba al-buyu*). W drugim przypadku może dojść do następujących sytuacji: 1) wymiany równoczesnej rzeczy

³ W tym kontekście słowo *riba* bywa tłumaczone jako lichwa. Termin ten nie oddaje jednak w pełni znaczenia *riba*, gdyż odnosi się wyłącznie do tzw. nadmiernych odsetek, czyli odsetek ponad wartość godziwą, sprawiedliwą (tak jest m.in. w chrześcijaństwie).

nierównych ilościowo lub jakościowo (*riba al-fadl*) oraz 2) wymiany niejednoczesnej takich samych produktów (*riba al-nisa*). Ponadto *riba* obejmuje nie tylko tych, którzy czerpią z niej korzyści, ale także wszystkich uczestników bądź świadków podpisywania kontraktu [Algaoud i Lewis 2007, s. 43–44].

Przyczyna zakazu *riba* nie jest do końca znana. Część autorów uznaje, że sam fakt zakazu wyrażony w Koranie jest wystarczający i nie ma potrzeby jego głębszej analizy [Algaoud i Lewis 2007, s. 44–47]. Nieliczni autorzy podejmują jednak próbę rozwinięcia tej problematyki. T. Abdulkader wskazuje, że wszystko, co jest w islamie, jest ukierunkowane na realizację jego celów [2006, s. 95–110]. Wyznawcy Allacha kładą bardzo duży nacisk na szeroko pojętą sprawiedliwość społeczną (tj. braterstwo). W transakcjach odsetkowych najczęściej tracą ubodzy na rzecz bogatych (pożyczki na wysoki procent), a to dehumanizuje ekonomię. Korzystne warunki otrzymują jedynie osoby zamożne, posiadające wystarczające zabezpieczenie, a nie prawdziwie potrzebujący. Większość krajów przeznaczająca zasadniczą część swojego budżetu na spłatę odsetek od zaciągniętych zobowiązań zamiast na cele społeczne. Zauważa się także, że brak możliwości inwestowania np. w postaci lokat wymusza niejako przemianę oszczędzających w przedsiębiorców, którzy napędzają gospodarkę w sferze realnej (aktywizacja społeczeństwa w budowaniu dobrobytu). Zmiany stóp procentowych wywołują także negatywne szoki, które powstają przez migrację krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego pomiędzy rynkami finansowymi danych krajów.

Nie oznacza to jednak, że islam neguje zysk od posiadanego kapitału. Przed udostępnieniem środków pieniężnych należy zdecydować, czy mają one służyć jako pożyczka (depozyt), czy jako inwestycja (lokata) [Usmani 2002, s. 6–8]. W pierwszym przypadku w momencie zwrotu kapitału pożyczkodawca otrzymuje dokładnie taką samą ilość pieniędzy – równą co do wartości nominalnej (*riba* zakazana). Natomiast w sytuacji, kiedy posiadacz wolnych środków pieniężnych decyduje się na inwestycję, jego kapitał może wzrosnąć bądź zmaleć, w zależności od jej wyniku. Oznacza to, że takie kontrakty funkcjonują na zasadzie *profit-and-loss-sharing* (PLS), zgodnie z którą wszystkie strony dzielą się zarówno osiągniętymi zyskami, jak i poniesionymi stratami. Zamiast stopy procentowej, jako formy wynagrodzenia od pożyczonego kapitału, występuje tu stopa zwrotu z inwestycji, która jest uznawana za społecznie sprawiedliwszą formę korzyści [Algaoud i Lewis 2007, s. 44–47].

Ekonomiści islamscy wskazują niejednokrotnie, że należy ciągle poszukiwać innych form rekompensaty za powierzony kapitał, które będą zgodne z Koranem [Algaoud i Lewis 2007, s. 39]. Na przykład A. Gafoor zauważa, że banki w pasywach posiadają depozyty, za które muszą płacić określony procent, natomiast w aktywach znajdują się udzielone pożyczki, które z kolei generują wpływ korzyści ekonomicznych – większych od kosztu uzyskanych środków [2000, s. 15].

Ta nadwyżka spowodowana jest faktem, że oprócz spłaty depozytariuszy bank ponosi swoje koszty administracyjne, a także musi osiągać zysk. A. Gafoor proponuje więc podział odsetek jako dochodu z pożyczek na poszczególne składniki, tj.: odsetki płacone deponentom, koszt obsługi, koszty administracyjne, premię za ryzyko, zysk, inflację, i wyrzucenie spośród nich tego komponentu, który można uznać za *riba* (takim elementem są odsetki dla depozytariuszy). Tym sposobem bankowość stanie się „wolna od *riba*” i będzie zgodna z islamem⁴. Islam akceptuje więc siłę rynku i chęć osiągnięcia zysku (do rozsądnej wysokości) z dokonywanych inwestycji. Zysk nie jest jednak celem nadrzędnym, gdyż za taki cel uznaje się w islamie dobrobyt społeczny (a nie indywidualny, jednostkowy) [Usmani 2002, s. 10].

Zakaz *riba* wywodzi się także z tego, że w islamie każda transakcja (głównie handel) musi być oparta na aktywach rzeczywistych, a pieniądź w tej koncepcji nie posiada wartości wewnętrznej (ang. *intrinsic value*), lecz jest jedynie środkiem wymiany. Nie może więc być przedmiotem obrotu – wyjątek stanowi handel walutami [Usmani 2002, s. 12–13]. Ponadto nie uznaje się rozłamu pomiędzy kapitałem a przedsiębiorcą (tj. kapitałodawcą, który otrzymuje z góry określone odsetki od kapitału, oraz kapitałobiorcą, który może uzyskać dodatni lub ujemny wynik finansowy z przedsięwzięcia finansowanego tym kapitałem), ponieważ pieniądź – według tej koncepcji – posiada w sobie „wewnętrzną przedsiębiorczość” (kapitałodawca staje się równocześnie kapitałobiorcą-przedsiębiorcą), a inwestycje w różnego rodzaju działalność PLS są tego wyrazem [Usmani 2002, s. 14–15].

W literaturze zachodniej również można znaleźć podobne wnioski. Na przykład Jan Paweł II w encyklice *Laborem exercens* podkreśla, że praca ludzka (w tym przedsiębiorczość) jest nierozłączna z kapitałem, przy równoczesnym zachowaniu zasady pierwszeństwa pracy nad kapitałem. Zgodnie z nią w procesie produkcji (inwestycji) to praca jest zawsze przyczyną sprawczą, natomiast kapitał pozostaje tylko instrumentem – przyczyną nadrzędną (pkt 12). Kościół katolicki uznaje jednak wartość pieniądza, gdyż jest on nośnikiem wartości wykreowanej pracą ludzką.

Kolejną ważną zasadą w finansach islamskich jest podział działalności na *haram* i *halal*. Do *haram* (tj. tego, co zakazane) zalicza się wszystkie aktywności, profesje, kontrakty i transakcje wyraźnie zakazane przez szarijat [Khan 2005, s. 73]. Można tutaj wymienić produkcję m.in. alkoholu, wieprzowiny, pornografii oraz handel nimi. Wszystko pozostałe jest *halal* (dozwolone) [Khan 2005, s. 70]. *Haram* odnosi się także do zakupu towarów luksusowych, w przypadku gdy

⁴ Taki pogląd wydaje się jednak dość liberalny w odniesieniu do krajów muzułmańskich, a związane jest to z faktem, że A. Gafoor pochodzi z Malezji, która uznawana jest za kraj najmniej ortodoksyjny w przestrzeganiu szarijatu (szkoła Shafi'i).

inwestycje społecznie potrzebne osiągają wyższy priorytet – występują niedobory w produktach spożywczych, ubraniach, brak schronienia, problemy zdrowotne, ograniczona edukacja i inne [Algaoud i Lewis 2007, s. 39].

W systemie zachodnim ograniczenia w działalności występują tylko wtedy, kiedy prawo czegoś zabrania. Natomiast każdy – jako indywidualna jednostka – ma możliwość decyzji, czy dana forma aktywności jest przez niego akceptowana i czy nie jest sprzeczna z wyznawaną religią bądź kodeksem moralnym (mamy więc prawo, a nie obowiązek).

Koran zabrania także wzbogacania się bez wysiłku, co stanowi istotne ograniczenie w finansach islamskich w postaci zakazu *maysir* (hazardu) [Khan 2005, s. 118; Algaoud i Lewis 2007, s. 39–40]. Dotyczy to zarówno bezpośredniego udziału w zakładach, jak i inwestycji w przedsiębiorstwa, projekty itp. powiązane z działalnością bukmacherską.

W systemach zachodnich hazard jest działalnością regulowaną przez państwo np. poprzez odpowiednie ustawy, instytucje kontrolne. Nie jest on jednak całkowicie zakazany, a w niektórych przypadkach stanowi nawet zasadniczą część wpływów władz lokalnych (np. Las Vegas w USA). Ograniczeniem może być jedynie osobisty kodeks moralny wynikający bądź z własnego wyznania, bądź z propagowanych wartości. Przykładowo według Katechizmu Kościoła Katolickiego gry hazardowe i zakłady nie są same w sobie nieetyczne, jednak stają się moralnie nie do przyjęcia, jeżeli pozbawiają którąś ze stron środków niezbędnych do zaspokojenia potrzeb (art. 7, pkt 2413).

Obok *maysir* bardzo często wymienia się zakaz *gharar* (niepewność, spekulacja, ryzyko) [Khan 2005, s. 66]. Odnosi się on do sytuacji, kiedy podejmowane są działania przy braku wystarczającej wiedzy o danej inwestycji bądź kiedy akceptuje się nadmierne ryzyko transakcji [El-Gamal 2006, s. 62]. Minimalna niepewność może mieć miejsce tylko w przypadkach uzasadnionych szczególną koniecznością [Algaoud i Lewis 2007, s. 39–40]. Aby uniknąć *gharar*, należy spełnić następujące warunki:

- 1) dobro lub usługa muszą istnieć (w przypadku usługi nie może ona być abstrakcyjna, niewykonalna);
- 2) ich charakterystyka musi być z góry znana (w postaci szczegółowego opisu);
- 3) strony kontraktu muszą mieć kontrolę nad towarem, aby jego przekazanie było w pełni możliwe;
- 4) jeżeli transakcja lub wymiana ma być dokonana w przyszłości, to data musi być pewna.

Brak spełnienia tych warunków powoduje przekroczenie zakazu *gharar*. Do typowych sytuacji, do których odnosi się *gharar*, należą [Venardos 2005, s. 56–58]:

- 1) wejście w dane przedsięwzięcie bez wystarczającej wiedzy;
- 2) zawarcie bardzo ryzykownej transakcji;

3) sytuacja, gdy sprzedawca nie może przekazać kupującemu przedmiotu zaraz po zakupie (ponieważ nie ma go przy sobie);

4) sytuacja, gdy przedmiot sprzedaży nie może być nabyty natychmiastowo (gdyż np. jeszcze nie istnieje);

5) zawieranie transakcji terminowych;

6) brak możliwości zbadania (obejrzenia) rzeczy przez nabywcę przed zakupem.

Podstawowa różnica pomiędzy systemami opartymi na szariacie a gospodarkami zachodnimi wynika z podejścia do ryzyka i działań spekulacyjnych. W finansach islamskich przyjmuje się stanowisko całkowitej awersji do ryzyka, przy jednoczesnym zakazie stosowania ubezpieczeń (w tym zabezpieczeń), gdyż składka nie może być szacowana na podstawie zdarzeń przyszłych i niepewnych (*gharar*). Jediną formą zabezpieczenia są instrumenty *takaful*, będące udziałem w funduszach ubezpieczeń wzajemnych (kontrakt ten jest jednak mało popularny w krajach islamskich i akceptowany tylko przez nielicznych uczonych). Z drugiej strony finanse islamskie dają możliwość inwestowania na giełdzie w odpowiednio wyselekcjonowane akcje, a więc niejako zezwalają na działania spekulacyjne, cechujące się ryzykiem. Jest to możliwe poprzez uczestnictwo w islamskich funduszach inwestycyjnych, które w swoich portfelach posiadają akcje spółek dobranych przez przyzmat szariatu. Selekcja polega na akceptowaniu jedynie spółek prowadzących działalność legalną (*halal*), natomiast odrzucaniu podmiotów prowadzących działalność zakazaną (*haram*), a także nadmiernie zadłużonych oraz posiadających znaczne należności (dany podmiot występuje wtedy jako dłużnik lub wierzyciel, stąd płaci lub otrzymuje określone odsetki, co jest jednoznaczne z *riba*). Ostatecznie osiągnięte zyski kapitałowe bądź otrzymane dywidendy z tytułu posiadanych akcji muszą zostać „oczyszczone” poprzez wpłatę na działalność charytatywną części uzyskanych środków pieniężnych, w stosunku równym udziałowi przychodów spółki z działalności „nieczystej” w przychodach ogółem, osobno dla każdej posiadanej akcji [Zaher i Hassan 2001, s. 177]. Tymczasem spekulacja jest jednym z motywów zawierania kontraktów finansowych (obok arbitrażu i zabezpieczenia) na zachodnich rynkach finansowych.

Całe bogactwo (dobra materialne) według islamu należy do Allacha, a ludzkość jest jedynie powiernikiem tych dóbr [Shanmugam i Zahari 2009, s. 75–80]. Nie może dochodzić tutaj do marnotrawstwa – zarobione pieniądze powinny być inwestowane w rzeczy dozwolone bądź na nie wydane, jednak nie powinno się dokonywać nadmiernych wydatków. Nadrzędnym celem każdej inwestycji w finansach islamskich nie powinien być zysk, lecz dobro społeczne [Usmani 2002, s. 13–14]. Kapitałodawca powinien zbadać dane przedsięwzięcie pod kątem użyteczności przed przekazaniem środków na ten cel, gdyż muszą one być spożytkowane w sposób sprawiedliwy społecznie [Algaoud i Lewis 2007, s. 40–41]. Każdy czło-

wiek ma mieć takie same prawa oraz możliwości rozwijania swoich umiejętności, ale może mieć różny stan majątkowy. Islam nie zniechęca do nabywania dóbr, jednak sprzeciwia się obsesyjnemu skupianiu się na ich akumulacji, gdyż prowadzi to do rozwarstwienia społecznego i koncentracji kapitału w wąskich grupach.

Katechizm Kościoła Katolickiego także nie sprzeciwia się gromadzeniu dóbr oraz podobnie uważa, że człowiek powinien zachować przy tym cnotę umiarkowania oraz solidarność, aby dobra te służyły także jego bliskim i społeczności, w której żyje (art. 7, pkt 2404 i 2407).

Instrumentem służącym zmniejszaniu różnic ekonomicznych w społeczeństwie jest *zakat* (oczyszczenie), który swoją funkcją i konstrukcją przypomina podatek majątkowy [Khan 2005, s. 195]⁵. W formie pierwotnej był dobrowolną daniną (jałmużną), lecz z czasem stał się wydatkiem obowiązkowym. Ma on na celu „oczyszczenie” posiadanych aktywów, poprzez redystrybucję majątku. *Zakat* płaci się według stałej stawki 2,5% – 1/40 posiadanego majątku. Jedynie aktywa płynne mogą być obciążone wyższą stawką, aby zniechęcić ludność do gromadzenia swoich bogactw w gotówce i jej ekwiwalentach. W miarę instytucjonalizowania się *zakat* wyodrębniono osiem celów jego przeznaczenia: 1) ubodzy, 2) będący w potrzebie, 3) administratorzy *zakat*, 4) akcje promujące tworzenie społeczności (bez względu na płeć, pochodzenie, wyznanie itd.), 5) uwolnienie niewolników (dzisiaj mało aktualne), 6) spłata zobowiązań tych, którzy popadli w duże kłopoty finansowe związane z długami, 7) „boskie” wydatki (zgodne z nauką), 8) pomoc podróżującym. Każda kategoria stanowi 12,5% zgromadzonej kwoty, a niewykorzystane środki w jednej grupie mogą być wydatkowane w innej [Abdul-Rahman 2010, s. 34–38]. *Zakat* wraz z kierunkami jego rozdysponowania przypomina więc częściowo budżety państwowe lub lokalne, jednak ogranicza się on jedynie do funkcji redystrybucyjnej.

3. Islamski system finansowy

Najważniejszą grupą podmiotów tworzących islamski system finansowy są banki. Podstawę dla dokonywanych przez islamskie banki inwestycji stanowi prawo szarijatu. W literaturze stosuje się tutaj zamiennie pojęcia kontraktu, produktu oraz instrumentu, jednak zniekształca to ich charakter, gdyż trudno nazwać produktem bądź instrumentem finansowym np. umowę spółki. Posługując się cywilistyczną definicją umowy, że jest to zgodne porozumienie dwóch

⁵ Także doktryna chrześcijańska nie neguje konieczności płacenia podatków (zob. np. Katechizm Kościoła Katolickiego, art. 4, pkt 2240).

lub więcej stron, ustalające ich wzajemne prawa i obowiązki, można stwierdzić, że sformułowanie „islamski kontrakt finansowy” jest najbardziej poprawne⁶.

Do podstawowych islamskich kontraktów finansowych, oferowanych głównie przez banki, należą *murabaha* i *ijara*. Oba te kontrakty stanowią muzułmańską adaptację usług finansowych bankowości zachodniej [Mirkakhor i Zaidi 2007, s. 50]. *Murabaha* bardzo często jest porównywana z kredytem, jednak pomimo wielu cech wspólnych nie są to kontrakty tożsame. Zasadnicza różnica polega na tym, że strona finansowana nie otrzymuje środków pieniężnych na zakup danego towaru, lecz nabywa go bezpośrednio od finansującego (tutaj banku), stąd też kontrakt ten określa się często jako sprzedaż z odroczoną płatnością, gdy cena naliczana jest według zasady: koszt plus marża [Usmani 2002, s. 65–66]. *Ijara* natomiast jest islamskim odpowiednikiem leasingu operacyjnego [Usmani 2002, s. 109]. Różnice pomiędzy tymi kontraktami występują dopiero na poziomie bardziej szczegółowej specyfikacji dotyczącej m.in. zabezpieczenia, karnych odsetek, wykupu przedmiotu umowy i innych (zob. [Ayub 2007, s. 281–282]).

Przyjmowanie przez banki środków pieniężnych od klientów może mieć formę depozytu lub lokaty. W pierwszym przypadku środki klienta nie podlegają oprocentowaniu (zakaz *riba*). Lokaty natomiast funkcjonują jako instrumenty *mudaraba*, które należą do kontraktów PLS, a zatem nie gwarantują zwrotu zainwestowanego kapitału [Siddiqi 1994, s. 22–27]⁷.

Banki islamskie prowadzą działalność lokacyjną z zastosowaniem następujących kontraktów finansowych: *mudaraba* i *musharaka*, *salam* i *istisna* oraz *sukuk*. Instrumenty te stanowią swoiste hybrydy różnych metod finansowania znanych w świecie zachodnim. Kontrakty *mudaraba* i *musharaka* przypominają formy spółek osobowych zawiązywanych w celu współfinansowania określonego przedsięwzięcia. *Mudaraba* przypomina spółkę cichą, w której cichy wspólnik (np. bank) nie ma wpływu na jej działalność, natomiast forma *musharaka* jest analogiczna do spółki jawnej, którą zarządzają wszyscy wspólnicy, solidarnie odpowiadając za jej zobowiązania (zob. [Mirkakhor i Zaidi 2007, s. 51–52]). Bardzo ważną cechą obu tych kontraktów jest zasada, że zyski zawsze są dzielone według wspólnie ustalonego współczynnika, natomiast stratę wspólnicy pokrywają proporcjonalnie do posiadanych udziałów [Usmani 2002, s. 23–25, 33].

⁶ W niniejszej pracy przyjęto określenie „islamskie kontrakty finansowe” jako najbardziej odpowiadające ich właściwościom. W literaturze islamskiej spotyka się także pojęcie „islamski instrument finansowy” oraz „islamski produkt finansowy (bankowy)”, jednak tylko część kontraktów odpowiada zachodnim definicjom instrumentu finansowego oraz produktu bankowego, natomiast pozostałe tych definicji nie spełniają, np. umowa spółki. Z uwagi na fakt, że wszystkie te formy stanowią swego rodzaju umowy o finansowanie, przyjęto pojęcie islamskiego kontraktu finansowego jako najbardziej adekwatne i agregujące wszystkie islamskie metody finansowania.

⁷ Brak pełnej gwarancji kapitału jest jednym z powodów negatywnego stosunku krajów niemuzułmańskich do tej formy działalności [Gafoor 2000, s. 5].

Salam i *istisna* są kontraktami służącymi do finansowania przyszłych dostaw. W ramach pierwszego bank zamawia określone dobro z dostawą w przyszłości, a płaci za nie dzisiaj. Dzięki temu bank uzyskuje duży rabat u producenta tego produktu. W terminie późniejszym bank może odsprzedać takie dobro za wyższą cenę. Różnica między ceną zakupu i sprzedaży stanowi dochód banku. Instrument *istisna* jest islamską formą umowy o dzieło (por. [Usmani 2002, s. 128–139; Ayub 2007, s. 244–269]). Bank finansuje wykonanie jakiegoś dzieła (może nim być wyłącznie wytworzenie środków trwałych, np. maszyn), które następnie odsprzedaże klientowi (np. na podstawie kontraktu *murabaha*). Ostatni kontrakt – *sukuk* – jest najbardziej rozwiniętą metodą finansowania, która polega na emisji (np. przez bank) papierów wartościowych będących połączeniem akcji i obligacji sekurytyzowanych⁸. Przyczyną takiej emisji może być np. chęć upłynnienia aktywów z długim terminem zapadalności (por. [Obaidullah 2007, s. 191–193]). Zabezpieczenie stanowią najczęściej aktywa wydzierżawione na podstawie kontraktu *ijara*, ponieważ tylko taka forma daje możliwość obrotu *sukuk* na rynku wtórnym po cenie innej niż nominalna [Obaidullah 2007, s. 193–197].

W praktyce w niektórych krajach muzułmańskich funkcjonują równoległe banki islamskie oraz banki działające według reguł zachodnich. Przykładem może być Malesja oraz Arabia Saudyjska, w których funkcjonują oba systemy finansowe, jednakże przy ciągłym wzroście tego pierwszego⁹. Ponadto banki islamskie stosują różnego rodzaju zabiegi mające na celu obejście zasad, do których przestrzegania zostały zobligowane. Na przykład niektóre banki islamskie Arabii Saudyjskiej oferują swoim klientom pomoc w znalezieniu nabywcy nowo zakupionych towarów w kontrakcie *murabaha*. Klient z tytułu transakcji otrzymuje potrzebną gotówkę, natomiast w banku spłaca raty zgodnie z kontraktem *murabaha*. Tym samym ta metoda finansowania staje się bardzo podobna do kredytu¹⁰.

Wszystkie zawierane kontrakty finansowe (np. przez bank, instytucje finansowe, osoby fizyczne) podlegają pewnym standardom. Odmienność kontraktów

⁸ Bank może także uczestniczyć w emisji *sukuk* dokonywanej przez inny podmiot. W szczególności może odgrywać rolę gwaranta lub nabywcy tych papierów wartościowych w celu ich dalszej odsprzedaży.

⁹ Dla porównania National Commercial Bank, największy bank islamski w Arabii Saudyjskiej, posiadał aktywa w wysokości 75 299 mln USD, natomiast Bank PKO BP, największy bank komercyjny w Polsce, posiadał aktywa w wysokości 60 460 mln USD. Drugie co do wielkości banki w tych krajach, tj. Al Rajhi Bank i Bank Pekao SA, posiadały aktywa w wysokości odpowiednio 49 290 mln USD i 47 043 mln USD (wszystkie dane pochodzą ze sprawozdań finansowych banków za rok 2010). Widać więc, że saudyjski islamski sektor bankowy można uznać za porównywalny z sektorem bankowym Polski, czyli kraju uznawanego za najsilniejszy gospodarczo w Europie Środkowo-Wschodniej.

¹⁰ Opracowane na podstawie strony internetowej National Commercial Bank, www.alahli.com (dostęp: 30 czerwca 2011 r.).

islamskich od zachodnich metod finansowania ogranicza możliwość stosowania w tym przypadku Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (International Financial Reporting Standards – IFRS), ponieważ albo nie ma analogicznej umowy, albo występują rozbieżności w charakterystyce umów [Archer i Karim 2007, s. 302–304]. W odpowiedzi na tę lukę prawnofinansową islamskie instytucje finansowe powołały do życia w 1991 r. Organizację Rachunkowości i Audytu Islamskich Instytucji Finansowych (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions – AAOIFI), która otrzymała mandat, aby ustanawiać standardy finansowe zgodne z prawem szarijatu [Archer i Karim 2007, s. 304–307].

Mimo nieustannych prób zuniwersalizowania przepisów rynek w dalszym ciągu uznaje je za niewystarczające [Archer i Karim 2007, s. 307–308]. Porównywalność wyników instytucji finansowych jest ograniczona, co utrudnia np. wejście na giełdę. Spółki, którym udało się zadebiutować na parkiecie, są z kolei mocno dyskontowane z uwagi na wysokie ryzyko. W takich sytuacjach instytucje decydują się na publikowanie dodatkowych raportów zgodnych z IFRS, co podkreśla słabość standardów islamskich.

Oprócz niezależnych organizacji międzynarodowych każda islamska instytucja finansowa musi posiadać religijną radę nadzorczą, której rola polega na kontrolowaniu bieżącej działalności pod kątem zbieżności z prawem szarijatu [Algaoud i Lewis 2007, s. 41]. Przypomina ona radę nadzorczą znaną z systemu zachodniego, jednak występują tutaj dwie zasadnicze różnice dotyczące jej składu oraz kompetencji. Po pierwsze w religijnej radzie nadzorczej (zwanej także radą uczonych, radą szarijatu) muszą zasiadać niezależni uczeni w szarijacie, a niekoniecznie ekonomiści (choć wymaga się, aby posiadali oni jak najlepszą wiedzę ekonomiczną). Po drugie ich zadaniem jest nie tylko nadzór i doradzanie zarządowi, ale także autoryzowanie zawieranych kontraktów finansowych. Zatwierdzają nowe kontrakty, audytują umowy już zawarte oraz uczestniczą w przygotowywaniu nowych produktów bankowych. Ponadto rada uczonych jest odpowiedzialna za kontrolę należytej płatności *zakat*.

4. Zakończenie

Przeprowadzone rozważania skłaniają do wniosku, że między rozwiązaniami stosowanymi w systemach finansowych świata zachodniego oraz islamu istnieje wiele podobieństw. Mimo to podstawowa różnica dotyczy fundamentu tworzenia architektury islamskiego systemu finansowego. Główne zasady i oparte na nich rozwiązania instytucjonalne są wywodzone z zasad szarijatu i konfrontowane z nimi. Natomiast fundamentem współczesnych państw Zachodu jest rozdział

Kościół od państwa, a w konsekwencji nie jest możliwa bezpośrednia aplikacja reguł religijnych w prawodawstwie finansowym¹¹. Wydaje się także, że większa akceptacja zasady procentu – rozumianego jako dochód z zainwestowanych środków pieniężnych – oraz możliwości ograniczania ryzyka inwestycyjnego podmiotów posiadających wolne nadwyżki pieniężne (np. przez zakładanie spółek kapitałowych) były motorami rozwoju gospodarczego Europy i Ameryki Północnej. Stąd finanse islamskie należy uznać za opcję ciekawą, ale jedynie komplementarną, a nie substytucyjną w stosunku do rozwiązań stosowanych na Zachodzie.

Literatura

- Abdulkader T. [2006], *Interest in Islamic Economics. Understanding Riba*, Routledge, Abingdon.
- Abdul-Rahman Y. [2010], *The Art of Islamic Banking and Finance. Tools and Techniques for Community-Based Banking*, John Wiley & Sons, Hoboken.
- Algaoud L., Lewis M. [2007], *Islamic Critique of Conventional Financing* [w:] *Handbook of Islamic Banking*, red. M. Hassan, M. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham.
- Al-Rifae S. [2008], *Islamic Banking. Myths and Facts*, „Arab Insight”, vol. 2, nr 2, Washington.
- Archer S., Karim R. [2007], *Accounting Standards for Islamic Financial Services* [w:] *Handbook of Islamic Banking*, red. M. Hassan, M. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham.
- Ayub M. [2007], *Understanding Islamic Finance*, John Wiley & Sons, Chichester.
- Bosworth B., Flaaen A. [2009], *America's Financial Crisis: the End of an Era*, The Brookings Institution, Paper to be presented at ADBI Conference: „Global Financial and Economic Crisis: Impacts, Lessons and Growth Rebalancing”, 22–23 April 2009, Tokyo, http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2009/0414_financial_crisis_bosworth/0414_financial_crisis_bosworth.pdf.
- El-Gamal M. [2006], *Islamic Finance. Law, Economics and Practice*, Cambridge University Press, New York.
- Gafoor A. [2000], *Islamic Banking and Finance. Another Approach*, A.S. Noordeen, Kuala Lumpur.
- Iqbal Z. [1997], *Islamic Financial Systems*, „Finance & Development”, World Bank, Washington, June.
- Jan Paweł II [1981], *Laborem exercens*, http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/laborem.html (dostęp: 30 listopada 2011 r.).
- Katechizm Kościoła Katolickiego*, <http://www.katechizm.opoka.org.pl> (dostęp: 30 listopada 2011 r.).
- Khan M. [2005], *Islamic Economics and Finance. A Glossary*, Routledge, London.
- Mirkakhor A., Zaidi I. [2007], *Profit-and-loss Sharing Contracts in Islamic Finance* [w:] *Handbook of Islamic Banking*, red. M. Hassan, M. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham.

¹¹ Co nie oznacza, że postulaty poszczególnych religii nie mogą odnosić się także do gospodarki, w tym systemu finansowego.

- Obaidullah M. [2007], *Securitization in Islam* [w:] *Handbook of Islamic Banking*, red. M. Hassan, M. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham.
- Shanmugam B., Zahari Z. [2009], *A Primer on Islamic Finance*, The Research Foundation of CFA Institute.
- Siddiqi M. [1994], *Issues in Islamic Banking. Selected Papers*, The Islamic Foundation, Leicester.
- Usmani M. [2002], *An Introduction to Islamic Finance*, Kluwer Law International, Dordrecht.
- Venardos A. [2005], *Islamic Banking and Finance in South-East Asia. Its Development and Future*, World Scientific, Singapore.
- Zaher T., Hassan M. [2001], *A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking*, „Financial Markets, Institutions & Instruments”, vol. 10, nr 4, November.

The Principles and Structure of the Islamic Financial System in the Light of Solutions Practiced in the Western World

In the subject literature one will encounter the point of view that the recent global financial crisis marks the end of an era in contemporary Western finance. In searching for new ways of developing financial systems, the question can be asked: What can be learnt from Islamic finance? The aim of this article is to try to answer this question by examining the principles of Islamic finance and the construction of the Islamic financial system. We find that, despite existing similarities, the main difference between Islamic finance and the European and American financial systems is that the former is founded on the religious law of Sharia, while, the common standard of Western countries is to maintain separation between church and state. There are also differences in the perception of interest and risk, which make the Islamic financial system complementary to, rather than a substitute for, Western financial systems.

Keywords: Islamic finance, Islamic financial system, Islamic finance principles.

Michał Michorowski
Katedra Ekonomii

Publiczna oferta akcji jako forma pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwo – pozytywne i negatywne aspekty pierwszej oferty publicznej

1. Wprowadzenie

Zasadniczym celem przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja jego wartości, którą tworzy się w efekcie połączenia strategii działania firmy z osiąganymi wynikami finansowymi [Janasz, Janasz i Wiśniewska 2007]. Prowadzenie działalności gospodarczej w sposób efektywny wymaga więc posiadania takiego majątku, który będzie generował dochody pozwalające na ciągły rozwój firmy. Na poszczególnych etapach wzrostu niezbędne są coraz nowsze i droższe aktywa, którymi dysponowanie uzależnione jest od możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Potrzebne kapitały, ich wielkość i struktura wpływają tym samym na wybór źródła finansowania.

Ponadto w wyborze konkretnej formy pozyskania środków przedsiębiorstwo powinno uwzględnić kilka czynników. Przede wszystkim musi rozpatrzyć dostępność kapitału i kwestię, czy spełnia wszystkie określone warunki pozwalające na skorzystanie z danego źródła finansowania. Istotne znaczenie mają również: koszt pozyskania kapitału, możliwość elastycznego zwiększania nakładów, ocena efektu dźwigni finansowej oraz poziom ryzyka [Rutkowski 2007].

Sam proces pozyskiwania kapitału oznacza podjęcie przez przedsiębiorstwo nie tylko odpowiednich starań, aby zdobyć potrzebne środki finansowe na określony czas i zadany cel, ale przede wszystkim takich przedsięwzięć, które pozwalają po pierwsze zgromadzić kapitał, a po drugie ulokować go tak, by uwzględnić relacje z otoczeniem przedsiębiorstwa [Pomykański 2008]. Przygotowana strategia rozwoju wpływa więc na wybór możliwych form finansowania: kapitału własnego lub długu (kapitału obcego). Jednym z podstawowych źródeł kapitału własnego są wkłady wnoszone przez właścicieli poprzez objęcie nowych akcji, co może być przeprowadzone właśnie drogą pierwszej oferty publicznej (ang. *initial public offering* – IPO) [Sierpińska i Jachna 2007].

W rozumieniu polskiego ustawodawstwa oferta publiczna to „udostępnianie, co najmniej 100 osobom lub nieoznaczonemu adresatowi, w dowolnej formie i w dowolny sposób, informacji o papierach wartościowych i warunkach dotyczących ich nabycia, stanowiących dostateczną podstawę do podjęcia decyzji o odpłatnym nabyciu tych papierów wartościowych”¹. W związku z tym za pierwszą ofertę publiczną uznaje się „dokonywaną po raz pierwszy ofertę publiczną dotyczącą określonych papierów wartościowych”². Spełnienie kolejnych wymogów prawnych oraz postępowanie przed wieloma instytucjami rynku kapitałowego pozwalają następnie na dopuszczenie oraz wprowadzenie oferowanych papierów wartościowych do obrotu giełdowego⁶.

Pierwsza oferta publiczna jest domeną spółek raczej dojrzałych, które nie tylko chcą pozyskać dodatkowe środki na planowane inwestycje, ale traktują IPO jako kolejny krok w rozwoju firmy. Historia ich działalności, zdobyte doświadczenie, pozycja rynkowa czy prowadzony model biznesowy pozwalają ubiegać się o prestiżowe miano spółki giełdowej.

Przedsiębiorstwo, decydując się na pozyskanie kapitału poprzez debiut giełdowy, musi jednak poddać analizie wszystkie czynniki warunkujące proces samego wejścia spółki na giełdę papierów wartościowych oraz późniejsze funkcjonowanie na rynku zorganizowanym. Oprócz zestawienia zalet i wad takiego sposobu finansowania należy zwrócić szczególną uwagę na koszt kapitału oraz zmiany zachodzące w prowadzonej przez spółkę polityce właścicielskiej. Decyzja o przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej jest jedną z najważniejszych decyzji w funkcjonowaniu spółki [Siwek 2005].

¹ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. 2005, nr 184, poz. 1539.

² Na potrzeby niniejszego artykułu dla uproszczenia za pierwszą ofertę publiczną (IPO) uznano proces polegający na emisji nowych akcji lub sprzedaży akcji już istniejących po raz pierwszy za pośrednictwem giełdy papierów wartościowych.

2. Korzyści publicznej oferty akcji

Występowanie spółki oraz notowanie jej akcji na rynku giełdowym niesie wiele korzyści, zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio wpływających na pozytywne jej funkcjonowanie. Do zalet pierwszej oferty publicznej można zaliczyć przede wszystkim następujące czynniki [Strategies... 2010]:

1. *Wzrost kapitału i ekspansji na rynku.* Gdy dalszy rozwój przedsiębiorstwa nie może być finansowany z wewnętrznych źródeł, funduszy *private equity* lub kredytów, IPO pozwala zaopatrzyć przedsiębiorstwo w dodatkowy kapitał potrzebny m.in. do realizacji inwestycji, rozszerzenia prac badawczo-rozwojowych czy spłaty istniejących zobowiązań. Działanie spółki na rynku giełdowym umożliwia również w sposób bardziej efektywny ekspansję na dotychczasowym lub nowym rynku poprzez dokonanie fuzji i przejęć, znalezienie strategicznego inwestora czy utworzenie grupy kapitałowej.

2. *Wzrost pozycji finansowej.* W związku z tym, że akcje oferowane w procesie IPO pokrywane są przez kapitał wnoszony przez inwestorów, automatycznie zyskuje bilans przedsiębiorstwa oraz wskaźniki zadłużenia. W porównaniu choćby z dłużnymi instrumentami finansowymi strategia ta jest mniej ryzykowna dla rozwoju firmy. Nowy kapitał może zostać z powodzeniem wykorzystany do realizacji krótko- i długoterminowych celów przedsiębiorstwa.

3. *Ograniczenie rozwodnienia kapitału.* Przedsiębiorstwo, przygotowując ofertę IPO, może zdecydować o wyższej cenie emisyjnej niż ta, którą osiągnęłoby za sprzedaż akcji w prywatnej ofercie lub z innego źródła inwestowania. Dzięki temu mniejsza część spółki nabywana jest przez inwestorów za podobną wartość kapitału. Co więcej, struktura akcjonariatu nie ulega zbyt dużemu rozdrobnieniu.

4. *Łatwiejszy dostęp do kapitału.* Konkurencja kapitału inwestorów występująca na rynku giełdowym umożliwia spółkom publicznym pozyskiwanie dodatkowych funduszy poprzez kolejne emisje papierów wartościowych. Spółka giełdowa jest bardziej rozpoznawalna niż przedsiębiorstwa nieuczestniczące w obrocie. Jeśli, dodatkowo, dotychczasowe wyniki spółki oraz pozycja w branży postrzegane są przez inwestorów jako perspektywiczne, przyszłe oferty publiczne będą przeprowadzane na bardzo korzystnych warunkach.

5. *Płynność oraz rynkowa wycena.* Gra popytu i podaży na rynku giełdowym kształtuje aktualną cenę notowanych akcji. Dzięki temu w każdej chwili możliwa jest pełna i dokładna wycena rynkowej wartości spółki. Ponadto na podstawie ceny i jej wahań potencjalni inwestorzy uzyskują wiedzę o możliwej stopie zwrotu, co wpływa na podjęcie przez nich decyzji o zakupie lub sprzedaży akcji. Poszczególne zachowania inwestorów są odzwierciedleniem ich opinii o podmiocie i jego potencjale rozwojowym. Dzięki temu kadra menedżerska przedsiębiorstwa otrzymuje informację zwrotną, czy sposób zarządzania jest trafny. Płynność obrotu

walorów na giełdzie sprzyja także obniżeniu kosztu kapitału pozyskiwanego przez spółkę w kolejnych emisjach.

6. *Poprawa wiarygodności i zdolności kredytowej.* Już sam status spółki publicznej powoduje zwiększenie prestiżu i renomy. Partnerzy biznesowi, tacy jak dostawcy, odbiorcy, klienci czy instytucje finansowe, mają wgląd w informacje na temat kondycji spółki, co znacznie ułatwia przeprowadzanie dwustronnych transakcji. Pełna dokumentacja dotycząca sytuacji finansowej spółki pozwala na obiektywną ocenę ryzyka kredytowego, co w wielu przypadkach przekłada się na niższe oprocentowanie kredytów lub zwiększony limit zadłużenia. Potencjalni partnerzy mogą czuć się znacznie bezpieczniej w nawiązywaniu początkowych relacji biznesowych. Spółka, której akcje notowane są na giełdzie papierów wartościowych, postrzegana jest jako bardziej atrakcyjny partner we wszelkich kontaktach biznesowych.

7. *Poprawa wydajności i motywacji pracowników.* Opcje menedżerskie i inne zachęty rekompensujące czynny udział pracowników pozwalają im w pełni uczestniczyć w sukcesie całego przedsięwzięcia. Zbieżność celów właścicieli spółki i kadry poprzez wzrost zaangażowania wpływa na efektywne funkcjonowanie i tworzenie wartości firmy. Posiadanie akcji pracowniczych powoduje także zwiększenie motywacji oraz wpływa na ukształtowanie się pozytywnej, długoterminowej więzi pomiędzy pracownikami i pracodawcą. Takie powiązanie wynagrodzenia promuje w przedsiębiorstwie kulturę ukierunkowaną na wyniki i poczucie własności [Cwynar i Cwynar 2002].

8. *Efekt marketingowy.* Sytuacja spółek notowanych na giełdzie jest przedmiotem zainteresowania wielu środków masowego przekazu. Wobec tego funkcjonowanie na rynku giełdowym zapewnia nieustającą kampanię marketingową dla przedsiębiorstwa. Ta bezpłatna reklama pozwala na zwiększenie zasięgu oraz na zaistnienie w świadomości potencjalnych inwestorów i partnerów biznesowych. Ponadto możliwość wykorzystywania w nośnikach reklamowych informacji o obecności na giełdzie zwiększa ich wiarygodność i umacnia pozycję spółki w różnego rodzaju negocjacjach.

Poza wymienionymi czynnikami istnieje jeszcze wiele innych, które mają wpływ na podjęcie decyzji o pierwszej ofercie publicznej. Wybór i liczba czynników zdeterminowane są głównie przez założone przez właścicieli i zarządy przedsiębiorstw cele. Niektórzy z nich decydują się na IPO wyłącznie po to, by zdobyć kapitał w najbardziej efektywny sposób, inni nastawiają się na wzrost płynności, by następnie „wyjść z inwestycji” i sprzedać akcje spółki poprzez rynek giełdowy [Vance 2005].

3. Negatywne aspekty publicznej oferty akcji

Oprócz wielu zalet z pierwszą ofertą publiczną wiążą się również pewne niedogodności i obowiązki, które muszą zostać spełnione, by firma mogła wejść na giełdę i z powodzeniem na niej funkcjonować. Stąd też przy podejmowaniu decyzji należy wziąć pod uwagę wszelkie słabości tego przedsięwzięcia i skonfrontować je z jego poszczególnymi atutami.

Ujawnianie informacji. Na spółce giełdowej ciążyą obowiązki informacyjne. Dane dotyczące działalności przedsiębiorstwa (m.in.: wartość sprzedaży, zyski, wysokość wynagrodzeń, istotne wydarzenia) muszą być ujawnione nie tylko podczas samego procesu sporządzania prospektu emisyjnego, ale również regularnie w formie raportów bieżących i okresowych w czasie funkcjonowania na giełdzie. Wypełnianie tego obowiązku generuje dodatkowe koszty oraz może spowodować, że spółka poniesie określone straty w przewadze konkurencyjnej na docelowym rynku. Zakres ujawniania informacji przez spółki giełdowe ilustruje rys. 1.

Rynek wtórny	raporty okresowe: roczne, półroczne, kwartalne	raporty bieżące dotyczące zdarzeń, które mogą mieć istotny wpływ na cenę akcji
Rynek pierwotny	informacje finansowe wynikające z treści rozdziału II, VII, IX i X prospektu emisyjnego	skład akcjonariatu spółki, analiza SWOT, informacje o władzach spółki itp.
	Informacje finansowe	Pozostałe

Rys. 1. Ujawnianie informacji w ujęciu horyzontalno-wertykalnym

Źródło: [Andrzejewski 2002, s. 117].

Dodatkowe obowiązki kadry zarządzającej. Menedżerowie wysokiego szczebla częściej niż dotychczas są zobligowani do udzielania odpowiedzi oraz wyjaśnień dotyczących sytuacji i rozwoju przedsiębiorstwa na prośbę nie tylko samych akcjonariuszy, ale i brokerów, analityków, instytucji rynku kapitałowego, także prasy. Szczegółowe procedury giełdowe dodatkowo wymagają od nich pełnego zaangażowania w przygotowanie sprawozdań finansowych i przekazywanie informacji o wszelkich istotnych sprawach na temat spółki do organów nadzorujących.

Presja na zwiększanie zysków. Spółki, których akcje notowane są na giełdzie, są pod ciągłą presją z wewnątrz (akcjonariuszy) oraz otoczenia na zwiększanie

szanie stopy zwrotu. Jeśli osiągnane wyniki finansowe będą w znaczący sposób odbiegać od nakreślonego trendu i oczekiwań rynku, nieuchronnie przełoży się to na istotny spadek cen akcji – niezadowolone akcjonariuszy z osiągnięć spółki i rosnąca obawa przed kolejnymi wahaniami spowodują falę sprzedaży akcji. Nadmierna presja skłania zarząd również do podejmowania krótkowzrocznych decyzji, które mogą okazać się szkodliwe w perspektywie długoterminowej strategii przedsiębiorstwa.

Czas pozyskania finansowania i towarzyszące temu ryzyko. Czas niezbędny do przeprowadzenia procesu IPO wynosi średnio od 6 do 9 miesięcy (liczony jest od momentu podjęcia przez walne zgromadzenie akcjonariuszy formalnej decyzji do dnia debiutu giełdowego). Często podjęcie samej decyzji poprzedzone jest kilkutygodniowym okresem przygotowań, co automatycznie wydłuża czas do ok. 10 miesięcy [Droga na giełdę 2008]. Przykładowy harmonogram prac przedstawia rys. 2.

Rozpoczęcie zaawansowanych prac wcale nie gwarantuje końcowego sukcesu w postaci pozyskania całości potrzebnego kapitału. Uzyskanie wstępnej informacji o tym, czy potencjalni inwestorzy będą zainteresowani zakupem akcji w ofercie publicznej, jest niekiedy możliwe dopiero po około 5–7 miesięcy, co automatycznie powoduje wzrost i tak już wysokiego poziomu ryzyka powodzenia uplasowania emisji na rynku giełdowym.

Utrata kontroli i możliwość wrogiego przejęcia. Sprzedaż udziałów osłabia pozycję dotychczasowego właściciela, zmniejszając jego poziom kontroli w spółce. W celu zachowania przejrzystości i zaufania na rynkach kapitałowych część członków zarządu i rad nadzorczych musi spełniać kryterium niezależności, co dodatkowo ogranicza wpływ właściciela na sprawy spółki³.

W wyniku nieograniczonej rotacji akcjonariuszy i zmian w strukturze właścicielskiej wzrasta także możliwość wrogiego przejęcia. Istnieje zatem obawa, że niepożądany inwestor zdobędzie w spółce dominującą pozycję.

Koszty. Wydają się największą barierą, zniechęcającą wiele spółek do przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej. Wprowadzając spółkę na giełdę, należy ponieść względnie wysokie nakłady inwestycyjne, na które składają się głównie: koszty zbadania sytuacji ekonomiczno-finansowej, sporządzenia prospektu emisyjnego, wynagrodzenia dla podmiotów współpracujących, koszty związane z promocją oferty oraz wszelkie opłaty sądowe i administracyjne poniesione przy postępowaniu przed organami rynku kapitałowego. Jeżeli spółka chce zagwarantować dojście emisji do skutku, musi również wliczyć w koszty wynagrodzenie subemitenta. W dalszej perspektywie nieuniknione jest także ponoszenie kosztów

³ Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczące roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej) (2005/162/WE).

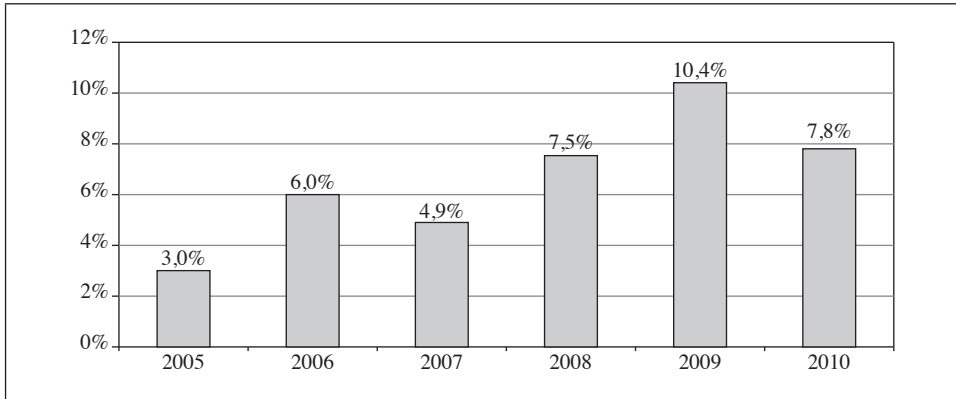
związanych z rzetelnym wypełnianiem wymogów informacyjnych. Większość tych kosztów ma jednak charakter stały, co sprawia, że wraz ze wzrostem wartości emisji ich wartość jednostkowa ulega zmniejszeniu.

Miesiąc	1	2	3	4	5	6	7
Tydzień	1-4	5-8	9-12	13-16	17-20	21-24	25-28
Przygotowanie transakcji							
Negocjowanie i podpisywanie umów	■	■					
Ustalenie zakresu i harmonogramu prac	■	■					
Due dilligence							
Prawne / podatkowe / biznesowe		■	■	■	■	■	■
Opracowanie modelu i wstępnej wyceny							
Model finansowy			■	■	■	■	■
Wstępna wycena spółki				■	■		
Prospekt emisyjny							
Przygotowanie prospektu		■	■	■	■	■	■
Postępowanie przed KNF				■	■	■	■
Działania PR							
Opracowanie strategii			■	■	■	■	■
Działania wizerunkowe				■	■	■	■
Promocja oferty						■	■
Marketing oferty							
Przygotowanie prezentacji				■	■	■	■
Przygotowanie raportu analitycznego					■	■	■
Premarketing						■	■
Roadshow						■	■
Subskrypcja							
Ustalenie przedziału ceny i bookbuilding						■	■
Subskrypcja							■
Przydział akcji							■

Rys. 2. Harmonogram prac przy pierwszej ofercie publicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ATF Consulting sp. z o.o.

W ocenie specjalistów rynku kapitałowego koszt wejścia na giełdę papierów wartościowych nie powinien przekraczać 10–12% wartości emisji – tyle wynosi średni koszt kredytu inwestycyjnego, dla którego IPO jest alternatywnym źródłem finansowania [Adamczyk 2010].



Rys. 3. Średni koszt debiutu giełdowego (jako procent wartości oferty) w latach 2005–2010
 Źródło: [Adamczyk 2011, s. 2].

Największe koszty w historii GPW w Warszawie SA w wartościach bezwzględnych towarzyszyły ofertom PGE (ok. 70 mln zł), PKO BP (ok. 45 mln zł) i PGNiG (ok. 37 mln zł)⁴. Najmniejsze kwoty kosztów odnotowane zostały w przypadku spółek PC Guard (0,1 mln zł) oraz Invest Consulting, Mediatel i Netmedia (0,2 mln zł) [Droga na giełdę... 2008]. Średni koszt emisji akcji w relacji do pozyskanego kapitału w procesie IPO kształtujący się w latach 2005–2010 przedstawia rys. 3.

Aby uzyskać status spółki giełdowej w 2009 r., należało średnio zapłacić ok. 10,4% wartości oferty, co było rekordową sumą w analizowanym okresie. Średni koszt w znaczny sposób podniosła m.in. spółka GPM Vindexus, specjalizująca się w obrocie wierzytelnościami i usługach windykacyjnych – pozyskanie z emisji 1,75 mln zł kosztowało firmę ok. 0,9 mln zł (51,5%) [Kwiatkowska 2010].

Jeśli porównać wcześniejsze lata, średni koszt kapitału wahał się od poziomu 3,0% w 2005 r., poprzez 4,9% w 2007 r. do 7,5% w 2008 r. Istotny wzrost (o 2,6 pkt proc.) kosztu debiutu w 2008 r. był wynikiem m.in. poniesionych dodatkowo wydatków na usługi subemitenta, który gwarantował powodzenie IPO w okresie światowego spowolnienia gospodarczego.

W latach 2005–2010 najwięcej za wejście na giełdę zapłaciła spółka IZNS Ława, która debiutując w 2008 r., musiała wydać ponad trzy razy więcej pieniędzy (328%), niż uzyskała od inwestorów. Natomiast najmniej środków przypada z reguły na spółki Skarbu Państwa, które charakteryzuje bardzo wysoka wartość oferty (w mld zł). Dlatego wskaźnik kosztu debiutu giełdowego w relacji do pozys-

⁴ Dane pochodzą z prospektów emisyjnych poszczególnych spółek.

skanego kapitału dla takich spółek jak Tauron, PZU i GPW wyniósł jedynie 0,5% [Adamczyk 2011].

Jak widać, decyzja o wyborze IPO jako sposobu finansowania dalszego rozwoju przedsiębiorstwa zależy od bardzo wielu czynników i należy ją rozpatrywać w kontekście długoterminowej strategii spółki. Zanim właściciele podejmą próbę uzyskania statusu spółki giełdowej, powinni więc starannie przeanalizować wszystkie pozytywne oraz negatywne zjawiska temu towarzyszące.

Z raportu przygotowanego przez firmę KPMG i GPW w Warszawie SA wynika, że głównym, ale nie jedynym motywem wejścia spółek na giełdę w latach 2004–2006 było pozyskanie kapitału (70% badanych) [*Kierunek giełda...* 2007]. Kolejnymi przesłankami wprowadzenia spółki do obrotu były: podniesienie wiarygodności przedsiębiorstwa, możliwość sprzedaży akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy, efekty marketingowe (w tym: promocja, prestiż, wzrost rozpoznawalności marki) oraz rynkowa wycena spółki. Z kolei obawy towarzyszące pierwszej ofercie publicznej dotyczyły w szczególności: ryzyka wykorzystania przez konkurencję ujawnionych przez spółkę informacji (59% badanych), uciążliwości procedury IPO (48%) oraz kosztów z nią związanych (37%).

Co jednak najistotniejsze, niemal 75% badanych spółek przyznało, z perspektywy czasu i doświadczeń, że początkowe cele związane z wejściem na giełdę udało się osiągnąć. Dodatkowo 80% z nich nie potwierdziło spełnienia się wcześniejszych obaw. W rezultacie aż 90% ankietowanych wybrałoby ponownie IPO jako właściwą drogę rozwoju spółki i pozyskania środków.

Wejście na giełdę na pewno nie jest przeznaczone dla każdego przedsiębiorstwa. Z możliwości tej mogą skorzystać jedynie te spółki, które znajdują się na określonym etapie rozwoju i faktycznie potrzebują zasilenia kapitałowego w drodze emisji akcji, mając na uwadze wszystkie jej następstwa.

4. Koszt pozyskania kapitału

Podjęcie decyzji o wyborze pierwszej oferty publicznej wymaga przeprowadzenia rzetelnej oceny efektywności i stwierdzenie, czy pozyskanie kapitału drogą IPO rzeczywiście przynosi maksymalne korzyści przy możliwym do zaakceptowania przez właścicieli poziomie ryzyka. Należy więc pamiętać, aby zaangażowany kapitał zarabiał więcej, niż kosztował [Cwynar i Cwynar 2009].

Emisja akcji jest potencjalnym sposobem finansowania kapitału własnego w perspektywie długoterminowej. W zasadzie ma też charakter bezzwrotny, gdyż pozyskany kapitał zwraca się jedynie w przypadku likwidacji przedsiębiorstwa lub w momencie częściowego umorzenia akcji. W związku z tym nowi akcjonariusze w ramach rekompensaty za wysoką skalę ryzyka oczekują satysfakcjonującej stopy

zwrotu z tytułu wniesionych przez siebie wkładów pieniężnych. Stąd koszt kapitału własnego należy postrzegać jako koszt utraconych możliwości podmiotów inwestujących, który jest równy stopie zyskowności z innych alternatywnych lokat kapitałowych, utraconych w wyniku zaangażowania środków w akcje oferowane w procesie IPO [Bień 2008].

W rezultacie stopa rentowności aktywów przedsiębiorstwa, która została sfinansowana przez inwestorów, powinna odpowiadać co najmniej przeciętnej rynkowej stopie zwrotu, by spełnić ich oczekiwania. Dla przedsiębiorstwa zaś rynkowa stopa zwrotu jest kosztem, jaki musi ono ponieść, aby zatrzymać środki finansowe pozyskane od akcjonariuszy [Dudycz 2005].

Koszt kapitału, który został pozyskany przez przedsiębiorstwo w wyniku pierwszej oferty publicznej, odpowiada zatem oczekiwanej stopie zwrotu z akcji nabytych przez inwestorów. Wśród czynników, które oddziałują na wartość stopy zwrotu, można wymienić m.in. [Nawrot 2006]:

- ryzyko z tytułu inwestowania w akcje danej spółki, w której trudno przewidzieć wysokość przyszłych przepływów pieniężnych – wyższe ryzyko oznacza wyższą stopę zwrotu, a tym samym wyższy koszt kapitału własnego przedsiębiorstwa;

- poziom rynkowych stóp procentowych – wraz z ich wzrostem rosną oczekiwania inwestorów co do wysokości stopy zwrotu, co powoduje wyższy poziom kosztu kapitału;

- podaż kapitału – im większa jest liczba chętnych do objęcia akcji, tym większy jest nacisk na spadek oczekiwanej stopy zwrotu i kapitał staje się tańszy.

Najprostszym sposobem zmierzenia stopy zwrotu z akcji oferowanych w IPO jest porównanie ceny z pierwszego notowania z ceną emisyjną [Sukacz 2005]. Analizie poddano wszystkie spółki akcyjne przeprowadzające pierwszą ofertę publiczną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA w latach 2005–2010. Próba liczyła 233 spółki. Do wyznaczania stóp zwrotu wykorzystano ceny zamknięcia dla akcji i praw do akcji spółek z dnia debiutu giełdowego.

Pierwsze stopy zwrotu (IR_i) obliczone zostały zgodnie z następującą formułą [Siwiek 2005]:

$$IR_i = \frac{P_{i1} - P_{i0}}{P_{i0}},$$

gdzie:

P_{i1} – cena zamknięcia akcji i -tej spółki w dniu pierwszego notowania,

P_{i0} – cena emisyjna w czasie pierwszej oferty publicznej i -tej spółki.

Następnie wyznaczono przeciętną pierwszą stopę zwrotu (IR) dla wszystkich spółek przeprowadzających IPO:

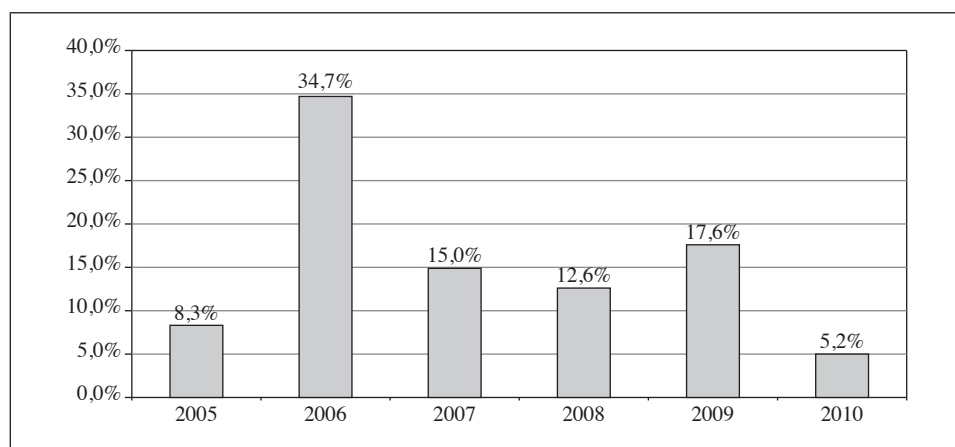
$$IR = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N IR_i,$$

gdzie:

IR – średnia pierwsza stopa zwrotu,

N – liczba spółek.

Z wykorzystaniem podanych formuł dla każdego roku kalendarzowego w okresie 2005–2010 zostały wyznaczone średnie pierwsze stopy zwrotu z pierwszej oferty publicznej (rys. 4).



Rys. 4. Średnie pierwsze stopy zwrotu dla IPO w Polsce w latach 2005–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW w Warszawie SA.

Średnio dla całego analizowanego okresu pierwsza stopa zwrotu wyniosła 17,6%, co oznacza, że inwestycje w IPO były korzystne dla inwestorów. Najwyższą pierwszą stopą zwrotu (34,7%) charakteryzowały się emisje, dla których debiut miał miejsce w 2006 r., kiedy IPO sprzyjała dobra koniunktura giełdowa spowodowana bardzo dobrą kondycją polskiej gospodarki. Natomiast najniższa pierwsza stopa zwrotu (5,2%) towarzyszyła emisjom debiutującym w 2010 r. Na 233 spółki przeprowadzające pierwszą ofertę publiczną w przypadku 61 spółek (26%) realizowane były ujemne pierwsze stopy zwrotu, najczęściej zaobserwowano ich w drugiej połowie 2007 r., kiedy nastąpiło znaczne odwrócenie trendu wzrostowego (25 z 81 debiutujących w 2007 r.).

Analiza pierwszych stóp zwrotu wskazuje dodatkowo na istnienie skutecznej strategii inwestycyjnej opartej na niedoszacowaniu cen emisyjnych [Ross, Westerfield i Jordan 1999]. Oznacza to, że inwestorzy, którzy w procesie IPO nabywają akcje oferowane, by następnie podczas debiutu lub wkrótce po nim je odsprzedać

na rynku giełdowym, osiągają dodatnie, często ponadprzeciętne stopy zwrotu. Dlatego spółki, przeprowadzając emisję, powinny wyważać interesy swoje i inwestorów, ustalając taką cenę emisyjną, która pozwoli w jak największym stopniu zredukować wielkość potencjalnego kapitału nieuzyskanego z powodu zaniżenia wartości akcji. Wyceniając akcje poniżej rzeczywistej wartości rynkowej, dotychczasowi akcjonariusze ponoszą stratę alternatywną, spowodowaną transferem wartości do nabywców akcji nowej emisji [Czekaj i Dresler 2008].

Świadomość względnie wysokich kosztów pozyskania kapitału własnego, którego istotę określa kategoria oczekiwanej przez inwestora stopy zwrotu, nie zniechęca zarządzających przedsiębiorstwami do wprowadzania akcji na giełdę przez pierwszą ofertę publiczną. Szybki rozwój polskiego rynku IPO sprzyja zwiększonej aktywności, gdyż niejako gwarantuje dostateczny popyt na akcje spółek ze strony potencjalnych inwestorów zainteresowanych ulokowaniem swojego kapitału w rentowne przedsięwzięcia.

5. Polityka właścicielska

Na strukturę kapitałów, a tym samym na formę pozyskiwania funduszy, duży wpływ ma prowadzona w przedsiębiorstwie polityka właścicielska. To właśnie od decyzji walnego zgromadzenia akcjonariuszy zależy, czy, w jakiej wysokości i w jaki sposób nastąpi dokapitalizowanie kapitału zakładowego.

Motywy postępowania i podejmowania decyzji mogą być bardzo różne. Z jednej strony akcjonariusze będą kierować się zachowaniem optymalnej z ich punktu widzenia struktury akcjonariatu, z drugiej zaś mogą brać pod uwagę zagadnienia czysto ekonomiczne, decydując się na wybór najtańszej formy pozyskania kapitału. Ważny jest też aspekt psychologiczny – chodzi mianowicie o to, aby działania akcjonariuszy sprawiały dobre wrażenie na potencjalnych inwestorach [*Finanse spółki...* 2009].

Podjęcie decyzji o przeprowadzeniu oferty publicznej wymaga od właścicieli dojrzałości oraz ogromnej wiedzy na temat skomplikowanego, czaso- i kapitałochłonnego procesu IPO. Przed wydaniem uchwały o zamiarze wprowadzenia spółki akcyjnej do obrotu giełdowego akcjonariusze powinni dysponować wszelkimi analizami uwzględniającymi alternatywne źródła finansowania, przedstawiającymi zalety oraz niekorzystne aspekty emisji na rynku giełdowym i skierowania jej do nieograniczonego kręgu nabywców.

Również od akcjonariuszy zależy możliwość kształtowania się polityki dywidendy, która rozstrzyga o tym, ile wygenerowanego zysku należy wypłacić w postaci dywidendy, a ile zatrzymać w przedsiębiorstwie i przeznaczyć na cele rozwojowe. Wypracowanie stałych zasad wypłat dywidend sprzyja utrwalaniu więzi pomiędzy spółką a inwestorami oraz wpływa na stabilność cen rynkowych

akcji. Wszelkie modyfikacje w polityce dywidend traktowane są przez inwestorów jako sygnały nadchodzących zmian w przedsiębiorstwie [Duliniec 2007].

6. Kluczowe czynniki sukcesu IPO

Pomyślne zakończenie procesu IPO przejawiające się objęciem przez inwestorów wszystkich oferowanych akcji po maksymalnej cenie uwarunkowane jest wieloma czynnikami [Proces IPO... 2009].

Pierwszym z nich jest zapewne atrakcyjność branży, w której działa podmiot emitujący. Obiecujące perspektywy wzrostu branży sprawiają, że inwestorzy chętniej kupują akcje spółek o stabilnej pozycji rynkowej. Dodatkowym atutem jest brak lub mała liczba konkurencyjnych przedsiębiorstw z danej branży notowanych na giełdzie.

Powodzenie pierwszej oferty publicznej zależy również od sytuacji finansowej emitenta. Dobra kondycja gwarantująca satysfakcjonującą stopę zwrotu lub osiągnięcie zysków w krótkim czasie przekłada się na duże zainteresowanie ze strony potencjalnych inwestorów.

Kolejnym czynnikiem sukcesu mogą być wiarygodne cele emisji, które jasno określone znajdują odzwierciedlenie w dalszym rozwoju spółki i wpłyną na wzrost jej rentowności. Cele pozyskania środków oraz planowane inwestycje powinny przekonać potencjalnych inwestorów, że zaangażowany przez nich kapitał zostanie optymalnie wykorzystany.

Ważnym elementem wpływającym na powodzenie pierwszej oferty publicznej na pewno jest zarząd spółki. Doświadczenie członków organu zarządzającego, ich umiejętność wzbudzania zaufania, elokwencja odgrywają kluczową rolę na spotkaniach z inwestorami (*roadshow*). To, jak zostaną odebrani, często decyduje o pomyślnym zakupie akcji kierowanego przez nich przedsiębiorstwa.

Należy podkreślić także wielki wkład zespołu doradców IPO – finansowego, prawnego, audytora, oferującego czy agencji *public relations*. Ścisła współpraca pomaga znacznie usprawnić cały proces pierwszej oferty publicznej: przekonać inwestorów, wybrać najbardziej korzystny czas i okoliczności rynkowe dla debiutu oraz sprzedać oferowane akcje po maksymalnej cenie. Doświadczony i skuteczny zespół doradców gwarantuje zachowanie wszelkich standardów, a ich zaangażowanie często przekłada się na sukces, nawet jeśli emisja akcji przeprowadzana jest w okresie słabszej koniunktury giełdowej.

Złożoność czynników wpływających na pomyślne zakończenie pierwszej oferty publicznej sprawia, że nie zawsze oferta kończy się sukcesem. Oprócz wielu czynników, które bezpośrednio zależą od decyzji podmiotu emitującego, jest wiele takich, których w żaden sposób nie da się kontrolować. Nieprzewidywalne zachowania inwestorów oraz niepewna sytuacja na globalnych rynkach giełdowych na

pewno nie wpływają korzystnie na poziom ponoszonego przez przedsiębiorstwo ryzyka inwestycyjnego.

Podkreślenia wymaga fakt, że przygotowania do IPO prowadzone są w sposób skrupulatny i zgodny z wszelkimi obowiązującymi przepisami oraz normami. Dzięki temu mimo negatywnych, niepewnych aspektów szanse na końcowy sukces zdecydowanie rosną.

7. Podsumowanie

W związku z nieprzerwanym rozwojem rynku kapitałowego w Polsce oraz wzrostem zainteresowania i zaangażowania ze strony zarówno krajowych, jak i zagranicznych inwestorów Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA stała się dla wielu przedsiębiorstw atrakcyjnym miejscem do pozyskiwania kapitału – sposobem finansowania różniącym się od dotychczasowych, alternatywnych źródeł. Rynek giełdowy, który w sposób coraz bardziej efektywny koncentruje popyt na papiery wartościowe oferowane przez emitentów, jest miejscem pozyskiwania środków na określonych, konkurencyjnych warunkach.

Pierwsza oferta publiczna oraz wprowadzenie akcji do obrotu giełdowego pozwalają spółkom w pełni wykorzystać możliwości, które daje rynek giełdowy. Spółki nie tylko gromadzą potrzebny kapitał na dalszy rozwój, ale również niewątpliwie zyskują na wiarygodności i prestiżu, na czym coraz bardziej zależy właścicielom i zarządzającym spółkami (by poprawić pozycję konkurencyjną na docelowym rynku). Emisja akcji za pośrednictwem giełdy otwiera również możliwość czerpania korzyści z kolejnych emisji papierów wartościowych w przyszłości. Uzyskanie statusu spółki giełdowej umożliwia ponadto szerszy dostęp do środków finansowych, które są w posiadaniu dużej liczby podmiotów aktywnie działających na parkiecie.

Należy jednak pamiętać, że w zamian za to spółka ponosi określone koszty. Dlatego podjęcie strategicznej decyzji o przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu IPO wymaga od właścicieli i zarządzających przedsiębiorstwem specjalistycznej wiedzy oraz dokonania szczegółowej analizy wszystkich dostępnych wariantów pozyskania kapitału.

Literatura

- Adamczyk C. [2010], *Niższy koszt wejścia na GPW*, „Rzeczpospolita”, nr 190.
Adamczyk C. [2011], *W ubiegłym roku obniżyły się koszty emisji*, „Gazeta Giełdy Parkiet”, nr 18.
Andrzejewski M. [2002], *Rachunkowość a ujawnianie informacji przez spółki giełdowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Bień W. [2008], *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, wyd. 8, Difin, Warszawa.
- Cwynar A., Cwynar W. [2002], *Zarządzanie wartością spółki kapitałowej. Koncepcje, systemy, narzędzia*, FRRwP, Warszawa.
- Cwynar A., Cwynar W. [2009], *Kapitał musi zarabiać więcej, niż kosztuje*, „Rzeczpospolita”, nr 100.
- Czekaj J., Dresler Z. [2008], *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Droga na giełdę* [2008], red. M. Adamska, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa.
- Droga na giełdę. Podsumowanie debiutów giełdowych w latach 2003–2007* [2008], raport PricewaterhouseCoopers.
- Dudzyński T. [2005], *Zarządzanie wartością przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Duliniec A. [2007], *Finansowanie przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Finanse spółki akcyjnej* [2009], red. J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, wyd. 3 rozsz., Difin, Warszawa.
- Janasz M., Janasz W., Wiśniewska J. [2007], *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa.
- Kierunek giełda. Przebieg procesu wchodzenia spółek na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2004–2006* [2007], raport KPMG i GPW w Warszawie.
- Kwiatkowska M. [2010], *Ubiegłoroczni debiutanci na parkiecie zapłacili za obsługę ofert ponad 90 mln zł*, „Dziennik Gazeta Prawna”, nr 4.
- Nawrot W. [2006], *Emisja akcji w Polsce w nowej perspektywie europejskiej. Jednolity rynek papierów wartościowych w Unii Europejskiej*, Cedewu, Warszawa.
- Pomykański B.P. [2008], *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Proces IPO: czynniki sukcesu. Analiza przeprowadzona przez zespół IPO i Nowych Emisji Obszaru Rynków Kapitałowych BZ WBK* [2009].
- Ross S., Westerfield R., Jordan B. [1999], *Finanse przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Rutkowski A. [2007], *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. [2007], *Metody podejmowania decyzji finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Siwek P. [2005], *Praktyka pierwszych ofert publicznych w Polsce*, Cedewu, Warszawa.
- Strategies for Going Public* [2010], raport Deloitte, 3rd ed.
- Sukacz D. [2005], *Pierwsze oferty publiczne na rynkach kapitałowych*, Wydawnictwo Cedewu, Warszawa.
- Vance D.E. [2005], *Raising Capital*, Springer-Verlag, New York.

Initial Public Offering as a Means of Raising Capital – the Advantages and Disadvantages of the Initial Public Offering

The key decisions made by a managing director should always be based on the analysis of the enterprise's requirements and financial possibilities. Without this knowledge, some investments could face the serious risk of failure. Many forms of raising capital allow investment aims to be tailored so as to be adequately implemented. Moreover, the selected method should coincide with the company's economic situation. Thanks to

today's constant development of the capital markets and global free cash flow, the stock exchange has become one of the best alternative ways of raising capital.

The paper presents the numerous positive and negative aspects of the IPO with consideration of the cost of raising capital and corporate policy. It is based on data on IPOs from the Warsaw Stock Exchange in the years 2005–2010.

Keywords: initial public offering, stock market, listing, cost of capital, rate of return.

Maria Płonka
Katedra Ubezpieczeń

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako podmioty sektora ekonomii społecznej w świetle badań

1. Wprowadzenie

Celem analizy jest określenie pozycji i specyfiki towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w sektorze ekonomii społecznej, z uwzględnieniem przesłanek teoretycznych określających istotę i specyfikę tego sektora, jak również wyników badań empirycznych identyfikujących faktyczną pozycję towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w badanym sektorze. Badanie empiryczne ma charakter jakościowy, zdominowany elementami subiektywnymi. Badaniom poddano 9 TUW istniejących w 2008 r. w Polsce. Badania przeprowadzono w następujących pięciu aspektach działalności społecznej towarzystw ubezpieczeń wzajemnych:

- struktura i obszar działań społecznych,
- ludzie i organizacja,
- funkcjonowanie organizacji,
- potrzeby i problemy,
- opinie, nastroje dotyczące postrzegania organizacji.

2. Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w sektorze ekonomii społecznej

Współczesna definicja sektora ekonomii społecznej nie jest jednoznaczna. W dyskusjach na temat tego sektora dominują dwa podejścia. Pierwszym jest podejście instytucjonalne, identyfikujące sektor przez przypisanie do niego z definicji pewnych form przedsiębiorczości zorientowanej socjalnie. Z tego punktu widzenia sektor ekonomii społecznej tworzą głównie spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia, fundacje. Takie podejście dominuje również na szczeblu Unii Europejskiej – oficjalny komitet reprezentujący sektor wobec instytucji wspólnotowych, który przyjął nazwę *Conférence Européenne Permanente des Coopératives, Mutualités, Associations et Fondations (CEP-CMAF)*¹, zdefiniował w *Karcie CEP-CMAF* sygnowanej w Brukseli 10 kwietnia 2002 r. sektor ekonomii społecznej jako „podmioty społeczne i gospodarcze aktywne we wszystkich sektorach, wyróżniające się celami i szczególną formą przedsiębiorczości (...), takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje” [*Karta CEP-CMAF 2005*, s. 9].

Podejście funkcjonalne definiuje podmioty sektora ze względu na specyficzne zasady działania i swoistą demokrację wewnętrzną. Zasady charakteryzujące podmioty ekonomii społecznej ewoluowały wraz z upływem lat, co jest związane ze zmianą uwarunkowań zewnętrznych (np. na dojrzałym, współczesnym rynku działalność gospodarcza wymaga profesjonalnych umiejętności) i wewnętrznych (wewnętrzny rozrost organizacji, uniemożliwiający praktyczne stosowanie tradycyjnych zasad, sformułowanych w odniesieniu do lokalnych podmiotów) (szerzej m.in. w: [Stolińska-Janic, 1992, s. 7 i nast.]).

Z zasad sformułowanych we wspomnianej *Karcie CEP CMAF* wynikają następujące cechy specyficzne przedsiębiorczości społecznej [*Karta CEP-CMAF 2005*, s. 9–10; Płonka 2009, s. 210 i nast.]:

- wartość społeczna działalności i większa świadomość wspólnego interesu, poprzez społeczną misję przedsięwzięcia, podnoszenie edukacji i świadomości grupy,
- dobrowolność i dostępność uczestnictwa w grupie, poprzez eliminację cenzusu materialnego, a eksponowanie cenzusu społecznego uczestników grupy (zasada masowego i dobrowolnego członkostwa),
- uwzględnienie zarówno potrzeb członków / użytkowników, jak i potrzeb ogólnych,
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeszeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,

¹ www.cepcmaf.org (data dostępu: wrzesień 2011 r.).

- niefinansowy z założenia (*non profit* lub *not for profit*) cel działalności, rozumiany jako przeznaczenie nadwyżki na cele wspólne grupy: członków lub usług ogólnych,
- autonomia w zarządzaniu (ustalane wewnętrznie demokratyczne zasady zarządzania, samorządności grupy) i w podziale nadwyżki,
- niezależność od administracji publicznej, mimo pełnienia czasem funkcji delegowanych przez państwo w obszarach polityki społecznej,
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy w sytuacjach kryzysowych, nieprzewidywanych,
- obrona i realizacja wartości opartych na solidarności i odpowiedzialności,
- wykorzystanie wypracowanej nadwyżki do osiągania celów stabilnego rozwoju, realizacji usług dla członków grupy lub usług ogólnych.

Działania podejmowane w ramach ekonomii społecznej nie są przynależne ani sektorowi prywatnemu, ani publicznemu. Stąd wzięto się pojęcie trzeciego sektora, jako wymagającego szczególnych rozwiązań formalnych i prawnych, ze swoimi specyficznymi normami i standardami. „Trzeci sektor” jest ściśle powiązany zarówno z sektorem prywatnym (w większości), jak i z sektorem publicznym (w mniejszym stopniu). Od gospodarki prywatnej podmioty ekonomii społecznej odróżnia to, że nie są nastawione na osiąganie zysków, a od gospodarki publicznej – niezależność od administracji publicznej. Z formalnego punktu widzenia ekonomia społeczna jest zatem sektorem prywatno-publicznym, nastawionym na realizację misji społecznej w ramach zróżnicowanych środowisk i form organizacyjno-prawnych.

Przesłanką funkcjonowania trzeciego sektora jest fakt, że rynek i jego mechanizm rozwiązują podstawowe problemy związane z alokacją dóbr, lecz procesy efektywnościowe powodują wykluczenie części społeczeństwa lub ich marginalizację, przez co grupa ta pozbawiona jest szans zaspokojenia na rynku swych elementarnych potrzeb. Dla procesów harmonizacji gospodarki konieczne jest wówczas zastosowanie alokacji nierynkowej lub wspomaganej przez podmioty sektora ekonomii społecznej wobec tej części społeczeństwa. Problem ten jest istotny w sytuacji kryzysu gospodarczego, kiedy należy liczyć się z rosnącą liczbą grup zmarginalizowanych.

Trzeci sektor funkcjonuje w trójkącie: „państwo–społeczeństwo–rynek” i został zinterpretowany przez P. Druckera w jego koncepcji społeczeństwa jako:

- publiczny sektor rządowy,
- prywatny sektor biznesu,
- sfera działań obywatelskich i społecznych realizowanych przez organizacje pozarządowe.

W jego ujęciu specyfikę trzeciego sektora wyznaczają następujące cechy:

- niezależność od sektora publicznego; w tym kontekście można nazwać ten sektor pozarządowym (*non-governmental sector*, w skrócie NGO),
- niekomercyjność, rozumiana jako brak działalności gospodarczej (sektor *non profit*), lub przeznaczanie w różnym stopniu nadwyżki wypracowanej w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na realizację statutowych celów społecznych (sektor *not for profit* lub *not only for profit*),
- dobrowolność uczestnictwa, podkreślająca znaczenie wolontariatu w sektorze.

Jak stwierdził P. Drucker, „produktem organizacji jest zmiana, która zachodzi w człowieku pod wpływem jej działania” [1995, s. 10].

Systemowe usytuowanie trzeciego sektora, wzorowane na modelu trójkąta V.A. Pestoffa, przedstawił J. Hausner [*Ekonomia społeczna...* 2008, s. 13].

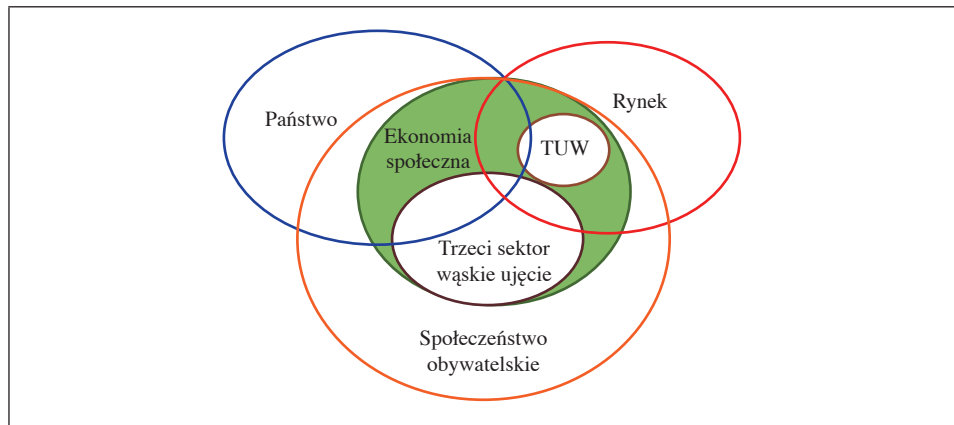
Jak wynika z tego modelu, sektor ekonomii społecznej godzi odmienne racjonalności: alokacyjną – przypisywaną rynkowi, redystrybucyjną – przypisywaną państwu i solidarnościową – przypisywaną społeczeństwu. Funkcją ekonomii społecznej jest likwidowanie społecznej nierówności dystrybucyjnej (w fazie dystrybucji dochodów przez mechanizm rynkowy) oraz społecznej nierówności redystrybucyjnej (w fazie redystrybucji dochodów poprzez podatki i transfery rządowe o charakterze socjalnym) [Kot, Malawski i Węgrzecki 2004, s. 242–247].

Trzeci sektor i powiązana z nim ekonomia społeczna pełnią zatem funkcje komplementarne w relacji do rynku, państwa i społeczeństwa, stanowiąc uzupełnienie i korektę procesów dokonywanych poprzez mechanizm alokacji rynkowej i nierynkowej. Zgodnie z zasadą pierwszeństwa dla inicjatyw oddolnych obowiązuje w nim zasada: „tyle społeczeństwa, ile można, tyle państwa, ile konieczne” [Auleytner 2005, s. 269].

Trzeci sektor jest wewnętrznie zróżnicowany. Ze względu na podstawowe funkcje można wyróżnić kilka typów jego organizacji [Gliński 2001, s. 21]:

- samopomocowe (np. większość spółdzielni, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, spółdzielcze kasy zapomogowo-pożyczkowe),
- rzecznictwa i nacisku (np. Amnesty International),
- opiekuńcze (dotyczące sfery socjalnej),
- etosowe (np. religijne, kulturalno-oświatowe, sportowe).

Porządkując wskazane podejścia, można mówić o szerokim i wąskim ujęciu ekonomii społecznej i w tym kontekście przyjąć, że trzeci sektor (rozumiany wąsko jako organizacje pozarządowe) jest komponentem ekonomii społecznej. W nawiązaniu do tego podejścia można towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych uznać za podmioty ekonomii społecznej nienależące do podmiotów trzeciego sektora w wąskim ujęciu. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są natomiast podmiotami ekonomii społecznej (trzeciego sektora w szerokim ujęciu). Relacje te prezentuje rys. 1.



Rys. 1. Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w strukturze sektora ekonomii społecznej

Źródło: opracowanie własne.

Przyjmując, że z sektorem ekonomii społecznej wiążą się określone relacje zmiennych: państwo–społeczeństwo–rynek, trzeci sektor można opisać jako: „maksimum społeczeństwa, państwo i rynek – niekoniecznie”, natomiast towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych określone są przez: „minimum państwa, maksimum rynku i maksimum społeczeństwa rozumianego jako pewna grupa – członkowie”.

3. Społeczne aspekty funkcjonowania TUW w świetle badań

3.1. Uwagi ogólne

Społeczne aspekty funkcjonowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce były przedmiotem badań jakościowych realizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor², w związku z przeprowadzaniem kompleksowych badań sektora ekonomii społecznej (trzeciego sektora) w Polsce. Dzięki udostępnieniu przez stowarzyszenie surowych danych wywiadu terenowego i wyrażeniu zgody na ich przetworzenie i opublikowanie, w kolejnych podpunktach artykułu omówiono wybrane aspekty realizacji misji społecznej dziewięciu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce. W pracy zaprezentowano wyniki badań w poszczególnych obszarach tematycznych.

² Więcej o stowarzyszeniu na stronie: www.klon.org.pl.

3.2. Struktura i obszar działań społecznych

Celem analizy w tej części badań było uzyskanie odpowiedzi na pytanie, w jakich obszarach społecznych można ulokować T UW jako podmioty ekonomii społecznej.

W świetle badań tylko 4 T UW zadeklarowały zaangażowanie się w działalność społeczną. Polegała ona w ich przypadku głównie na wspieraniu akcji społecznych, organizacji imprez, wydarzeń kulturalnych, opiece sponsorskiej, darowiznach pieniężnych na rzecz instytucji, wspieraniu różnych działań charytatywnych, organizacji pozarządowych i inicjatyw obywatelskich.

Przedstawiciele 4 T UW potrafili wymienić organizacje lub związki organizacji, o których można powiedzieć, że działają w interesie całego sektora pozarządowego.

Wspomniane 4 T UW wskazywały na takie obszary działalności społecznej, jak:

- finansowe wspieranie innych organizacji lub instytucji albo realizowanych przez nie projektów (4 T UW),

- wspieranie innych organizacji pozarządowych i inicjatyw obywatelskich przez dostarczanie informacji, porady, konsultacje, szkolenia i inne formy pomocy (3 T UW),

- wydawanie publikacji, raportów itp. na tematy branżowe i społeczne (3 T UW).

Pozostałe, pojedyncze wskazania były następujące:

- bezpośrednie świadczenie usług członkom, podopiecznym lub klientom organizacji,

- finansowe lub rzeczowe wspieranie osób indywidualnych,

- reprezentowanie i rzecznictwo interesów członków, klientów organizacji,

- organizowanie targów, wydarzeń służących promocji usług lub produktów organizacji,

- organizowanie wzajemnego wsparcia członków organizacji, grup samopomocowych (w tym np. usługi wzajemnościowe, działalność spółdzielcza),

- badania naukowe, analizy, zbieranie i przetwarzanie danych,

- uczestniczenie w debatach i pomoc w rozstrzygnięciu sporów z administracją publiczną różnych szczebli, np. przez konsultacje społeczne, kampanie, protesty, petycje,

- animowanie współpracy między organizacjami i instytucjami w Polsce (inicjowanie wspólnych akcji, spotkań, wymiana doświadczeń itp.),

- animowanie współpracy międzynarodowej między instytucjami i organizacjami o podobnych celach.

Głównymi grupami docelowymi, na których T UW skupiały swoje działania, były: dzieci, osoby chore i niepełnosprawne.

Analiza struktury i obszarów działań społecznych T UW wskazuje specyfikę tej formy działalności w ramach trzeciego sektora. T UW są przede wszystkim

podmiotami gospodarczymi, prowadzącymi działalność społeczną głównie na rzecz członków jako działalność statutową, natomiast w niewielkim stopniu i fakultatywnie włączającymi się w działalność społeczną w środowisku pozaczłonkowskim. W tym kontekście T UW nie są typowymi podmiotami ekonomii społecznej i słabo wpisują się w jej zasady. Z przedsiębiorczością społeczną wiąże T UW praktycznie jedynie zasada działalności *not for profit* i dystrybucja wytworzonej części nadwyżki na cele statutowe (głównie społeczne). Pozostałe aspekty działalności mają charakter typowo gospodarczy i podlegają dodatkowo rygorom i nadzorowi wynikającym ze specyfiki funkcjonowania sektora ubezpieczeń.

3.3. Ludzie i organizacja

Celem analizy czynnika ludzkiego i organizacji było zbadanie wybranych aspektów zarządzania zasobami ludzkimi, zwłaszcza w kontekście zasady równego traktowania kobiet; stąd wiele pytań odnosiło się do udziału kobiet we władzach i w ogóle zatrudnionych.

Jak wynika z badań, 4 badane T UW zadeklarowały brak kobiet w zarządzie, a 5 pozostałych zadeklarowało po jednej kobiecie wśród członków zarządu. W jednym T UW wśród członków zarządu lub rady były osoby, które piastowały jednocześnie inne funkcje publiczne w instytucjach administracji publicznej lub samorządu terytorialnego.

W określaniu kierunków rozwoju i strategii działania T UW zadeklarowano zasięgnięcie opinii:

- beneficjentów (6 T UW),
- członków (5 T UW),
- pracowników (4 T UW),
- najważniejszych partnerów organizacji (4 T UW).

Jedno towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych nie konsultowało się z żadną grupą, o rozwoju i strategii decydowały tylko jego władze. Żadne T UW nie zadeklarowało zasięgnięcia opinii wolontariuszy czy przedstawicieli społeczności lokalnej.

W kwestii polityki zatrudnienia 1 T UW zadeklarowało realizację tzw. wspomagane go zatrudnienia (refundacja części kosztów zatrudnienia) – dotyczyło to 2 osób, 1 T UW rozważyło zatrudnienie takich osób. Wśród zatrudnionych w T UW nie było osób odbywających zastępczą służbę wojskową, osób bezrobotnych w ramach wykonywania prac publicznych, osób niepełnosprawnych ruchowo ani osób niepełnosprawnych intelektualnie, osób bezdomnych, wychodzących z bezdomności, osób pracujących w domu z powodów zdrowotnych, osób pracujących w domu z powodów rodzinnych, osób powracających na rynek pracy po odbyciu kary pozbawienia wolności, w 1 T UW była jedna osoba wychodząca

z długotrwałego bezrobocia i jedna osoba o statusie imigranta, uchodźcy. Trzy T UW zadeklarowały zatrudnienie emerytów lub rencistów (po jednej osobie), 6 T UW – zatrudnienie osób powyżej 50. roku życia (od 3 do 8 osób), 3 T UW – osób wchodzących na rynek pracy (młodzież) – łącznie od 3 do 10 osób młodych.

Odpowiedzi na pytanie o liczbę członków organizacji wahały się od 12 do 100 000 (1 T UW odmówiło odpowiedzi, 3 T UW nie umiały na to pytanie odpowiedzieć). Pięć badanych T UW deklaroowało organizowanie walnych zgromadzeń częściej niż raz w roku. Zbadano również aktywność i zaangażowanie członków; na pytanie, ilu członków zwykle uczestniczy w walnych zgromadzeniach, uzyskano odpowiedzi:

- wszyscy (3 T UW),
- większość (1 T UW),
- bardzo niewiele (1 T UW),
- trudno powiedzieć (4 T UW).

Badane T UW określiły też procentowo liczbę aktywnych członków. Odpowiedzi były następujące:

- 100% (1 T UW),
- 80% (1 T UW),
- 5% (1 T UW),
- trudno powiedzieć (pozostałe T UW).

Analogicznie badany był współczynnik całkowitej bierności członków. Uzyskano następujące odpowiedzi:

- 0% (1 T UW),
- 20% (1 T UW),
- 60% (1 T UW),
- trudno powiedzieć (pozostałe T UW).

Trzy badane T UW deklaroowały istnienie osób lub członków władz regularnie pracujących na rzecz organizacji bez pobierania wynagrodzenia. Żadne T UW nie angażowało do swych prac wolontariuszy.

Analiza zagadnienia zatrudnienia i zarządzania organizacją wskazuje na duże zróżnicowanie badanych T UW i relatywnie niski poziom pełnienia przez T UW misji organizacji typowo społecznej. Jest to zrozumiałe w świetle specyfiki T UW i lokuje je raczej bliżej podmiotów gospodarczych niż w trzecim sektorze.

3.4. Funkcjonowanie organizacji

Celem badań funkcjonowania organizacji jest identyfikacja i analiza problemów, z jakimi zmagają się T UW, i zbadanie samooceny towarzystw dotyczącej wybranych obszarów funkcjonowania. Wyniki badań kształtują się następująco: 6 T UW zamierzało w najbliższym czasie istotnie rozwijać swoją działalność, a 3 T UW zamierzały utrzymać swoją działalność na tym samym poziomie.

Profil postrzegania wybranych problemów w ciągu ostatnich dwóch lat przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Profil postrzegania przez badane T UW ($N = 9$) uciążliwości wybranych problemów (-2 – zdecydowanie odczuwalne, -1 – raczej odczuwalne, 0 trudno powiedzieć, +1 – raczej nieodczuwalne, +2 – zdecydowanie nieodczuwalne)

Badane problemy	Ocena				
	-2	-1	0	+1	+2
Niejasne reguły współpracy organizacji z administracją publiczną				1	8
Nadmiernie rozbudowana biurokracja administracji publicznej	1	4	1		3
Zbyt wysokie obciążenia podatkowe organizacji		4	1	3	1
Niedoskonałość lub brak przepisów regulujących działania organizacji		1		3	5
Nadmiernie skomplikowane formalności związane z korzystaniem ze środków grantodawców, sponsorów lub funduszy Unii Europejskiej		1	4		4
Nadmierna kontrola ze strony administracji publicznej	1	3	1	1	3
Brak dostępu do wiarygodnych informacji, ważnych dla organizacji		1	1	1	6
Niekorzystny wizerunek w oczach opinii publicznej i w mediach, brak zaufania obywateli do organizacji pozarządowych			7	1	1
Trudności w zdobywaniu funduszy lub sprzętu niezbędnego do prowadzenia działań organizacji				1	8
Trudności w utrzymaniu dobrego personelu, wolontariuszy			1	3	5
Konflikty, napięcia wewnątrz danej organizacji		1			8
Konkurencja ze strony innych organizacji pozarządowych	1	3		4	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Profil samooceny badanych T UW dotyczącej wybranych obszarów ich funkcjonowania przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Profil samooceny badanych T UW ($N = 9$) w wybranych obszarach ich funkcjonowania (-2 – bardzo źle, -1 – źle, 0 – średnio, +1 – dobrze, +2 – bardzo dobrze, ? – trudno powiedzieć, nd – nie dotyczy)

Postrzeganie badanych problemów	Ocena						
	-2	-1	0	+1	+2	?	nd
Aktualna sytuacja finansowa			1	3	5		
Jakość zarządzania finansami				4	3	2	
Obecny stan i poziom wyposażenia			1	5	3		
Kompetencje osób pracujących				3	6		
Poziom współpracy z innymi, podobnymi organizacjami			3	5	1		

cd. tabeli 2

Postrzeganie badanych problemów	Ocena						
	-2	-1	0	+1	+2	?	nd
Poziom współpracy z instytucjami publicznymi i samorządowymi	1			5	1	1	1
Obecny wizerunek społeczny danej organizacji				6	1	2	
Jakość usług świadczonych przez daną organizację				5	4		
Poziom zarobków w danej organizacji			1	8			
Zdolność organizacji do konkurowania z innymi			1	5	1	2	
Wpływ organizacji na rozwiązywanie lokalnych problemów, społeczne znaczenie działań organizacji	1		3			1	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Wśród problemów, na których badane T UW chcą skupić się najbardziej przez najbliższe 2 lata, są następujące:

- sytuacja finansowa organizacji (4 T UW),
- wizerunek społeczny i reputacja organizacji (3 T UW),
- jakość usług świadczonych przez organizację (3 T UW).

Pozostałe wskazania były marginalne (zwracało na nie uwagę 1 T UW).

Profil działań badanych T UW wraz z uwagami przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Profil działań badanych T UW w ostatnim roku ($N = 9$) z uwagami

Działania w ostatnim roku – systematyczne	Tak	Nie	Sposób realizacji działań
Planowanie strategiczne – udokumentowane	6	3	samodzielnie (6)
Poszukiwanie możliwych źródeł finansowania	1	8	samodzielnie (1)
Badanie finansów organizacji – audyt	8	1	firmy zewnętrzne (8)
Ewaluacja programów, działań organizacji	3	6	samodzielnie (3)
Szkolenia związane z funkcjonowaniem organizacji	6	3	firmy zewnętrzne (6)
Szkolenia związane ze specyficzną dziedziną, w której działa organizacja	6	3	samodzielnie (1) zewnętrznie i miks (5)
Promowanie działań, tworzenie wizerunku organizacji	5	4	samodzielnie (3) zewnętrznie i miks (2)
Akcje zmierzające do pozyskania nowych członków	4	5	samodzielnie (3) zewnętrznie i miks (1)
Znaczniejsza modernizacja sprzętu lub oprogramowania	3	6	samodzielnie (1) zewnętrznie i miks (2)
Badanie potrzeb, badanie popytu na działania lub usługi organizacji	4	5	samodzielnie (3) zewnętrznie i miks (1)

cd. tabeli 3

Działania w ostatnim roku – systematyczne	Tak	Nie	Sposób realizacji działań
Szkolenie i stosowanie wiedzy związanej z prowadzeniem biznesu	3	6	samodzielnie (1) zewnętrznie i miks (2)
Działania formalne i prawne	4	5	samodzielnie (3) zewnętrznie i miks (1)

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Kolejna grupa pytań dotyczyła częstotliwości kontaktów badanych T UW z różnymi instytucjami; odpowiedzi zestawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Profil częstotliwości kontaktów badanych T UW ($N = 9$) z instytucjami i grupami społecznymi (0 – brak kontaktów, 1 – rzadkie, sporadyczne kontakty, 2 – kontakty co pewien czas, 3 – częste, regularne kontakty, ? – trudno powiedzieć lub nie dotyczy)

Instytucje i grupy	0	1	2	3	?
Inne organizacje pozarządowe w Polsce	1				8
Zagraniczne organizacje pozarządowe z krajów Unii Europejskiej			1		8
Zagraniczne organizacje pozarządowe spoza Unii Europejskiej				1	8
Rząd, instytucje państwowe na szczeblu centralnym	3	2	3	1	
Samorząd regionalny (urzędy marszałkowskie)	6	3			
Urzędy wojewódzkie i ich agendy (np. WUP, ROPS)	6	3			
Samorzady lokalne i ich agendy (np. PUP, GOPS)	5	3	1		
Instytucje użyteczności publicznej (szkoła, muzeum itp.)	6	1	1		
Partie i organizacje polityczne	8	1			
Kościół, związki wyznaniowe	8		1		
Media ogólnokrajowe	3	3	2	1	
Media lokalne	3	4	1	1	
Czasopisma specjalistyczne, branżowe	1	3	4	1	
Środowisko akademickie, naukowe, eksperci	4	3	1	1	
Środowisko biznesu, firmy prywatne	1	4	3		1
Lokalna społeczność, w której działa dane T UW	5	3	1		
Instytucje odpowiedzialne za dystrybucję funduszy europejskich	8		1		
Inne instytucje (jakie?), samorząd branżowy – odpowiedź otwarta	8			1	

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

W wypowiedziach otwartych za najistotniejsze dla realizacji celów statutowych respondenci uznali następujące kontakty:

- rząd, instytucje państwowe na szczeblu centralnym (5 T UW),
- media ogólnokrajowe (3 T UW),
- samorząd lokalny i jego agendy (np. PUP, GOPS) na szczeblu powiatu,
- lokalna społeczność,
- środowisko biznesu, firmy prywatne,
- zagraniczne organizacje pozarządowe poza krajami Unii Europejskiej.

W wypowiedziach otwartych dotyczących podmiotowej i przedmiotowej współpracy z partnerami wymieniano: nadzór ubezpieczeniowy, kontakty z członkami i klientami, kontakty z innymi organami administracji centralnej, stałe uczestnictwo w komisjach problemowych samorządu branżowego, sprawozdawczość kierowaną do organów centralnych, wymianę doświadczeń, rozwiązywanie problemów.

Najczęściej podejmowanymi działaniami we współpracy z wymienionymi partnerami były:

- konsultacje dotyczące konstrukcji produktów,
- opiniowanie projektów aktów prawnych,
- porady, opinie,
- reklama w mediach,
- wzajemna współpraca.

W pytaniach dotyczących ewentualnych konfliktów z partnerami w ciągu ostatnich 2 lat 8 T UW stwierdziło brak takich konfliktów, a 1 T UW wskazało na konflikt z instytucją państwową na szczeblu centralnym i mediami ogólnokrajowymi.

Analiza odpowiedzi na pytania z tej grupy prowadzi do wniosku, że T UW w Polsce nie mają problemów charakterystycznych dla podmiotów ekonomii społecznej, funkcjonują raczej autarkicznie, rzadko podejmując systematyczne kontakty ze środowiskami lokalnymi, społecznymi spoza branży. W sektorze T UW dominuje wyraźnie sieć kontaktów branżowych (krajowych i zagranicznych) nad lokalnymi i społecznymi.

3.5. Potrzeby i problemy

Celem badań w kolejnym bloku tematycznym była identyfikacja potrzeb i problemów badanych T UW. Z analizy wypowiedzi wynikają następujące priorytety inwestycyjne badanych T UW:

- inwestycja w już prowadzoną działalność gospodarczą i w pozyskanie członków (5 T UW),
- poszerzenie zakresu świadczonych usług (3 T UW),
- inwestycje w lokaty, obligacje lub akcje (3 T UW).

Zgłaszane potrzeby szkoleniowe dotyczyły następujących tematów:

- finanse organizacji: księgowość, zarządzanie finansami (5 T UW),
- wiedza związana z dziedziną, w której działa organizacja (4 T UW),
- budowanie wizerunku organizacji, promocja, współpraca z mediami (4 T UW),
- stosowanie nowoczesnych technologii, w tym programów komputerowych i Internetu (3 T UW),
- znajomość języków obcych (3 T UW).

Badane T UW w mniejszym stopniu były zainteresowane poznawaniem funkcjonowania organizacji pozarządowej, zarządzaniem zasobami ludzkimi, umiejętnościami interpersonalnymi, zarządzaniem projektami czy pozyskiwaniem funduszy z UE.

Analiza profilu potrzeb szkoleniowych w przypadku T UW wskazuje na ich użyteczny i branżowy charakter.

3.6. Opinie, nastroje dotyczące postrzegania organizacji

Celem badań w ostatnim bloku tematycznym był sondaż opinii i nastrojów dotyczących postrzegania własnej organizacji, w konsekwencji umożliwiający wyznaczenie mapy percepcji własnej organizacji względem pewnych cech skrajnych. Tabele 5 i 6 ukazują postrzeganie przez respondentów własnego T UW, zestawione na mapach profilu semantycznego.

Tabela 5. Mapa postrzegania własnej organizacji względem 2 skrajnych cech – profil semantyczny w skali 1–10

Cecha skrajna 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Cecha skrajna 2
Luz			1					3	4	1	Dyscyplina
Spontaniczność						1		3	5		Planowanie
Szukanie nowych rozwiązań				1	1	3		1	3		Korzystanie ze sprawdzonych wzorców
Żywiołowość					1		1	1	5	1	Profesjonalizm
Samodzielność	1			1	3	1	1	1	1		Współpraca

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Przedstawione mapy percepcji, mimo że są konstruowane na podstawie subiektywnych opinii, potwierdzają specyfikę T UW i priorytet dla systemowych, profesjonalnych działań, zapewniających bezpieczeństwo organizacji.

Tabela 6. Mapa postrzegania własnej organizacji względem 2 skrajnych opisów cech – profil semantyczny w skali 1–5

Cecha skrajna 1	1	2	3	4	5	Cecha skrajna 2
Nasza firma opiera się na silnym liderze, od którego zależy większość decyzji		4	3		3	Nasza firma opiera się na silnym zespole, decyzje podejmowane są wspólnie
Decyzje podejmuje się u nas zwykle bardzo szybko	3	1	5			Podjęcie decyzji w naszej firmie wymaga czasu
Najważniejsze jest dla nas bezpieczeństwo przedsiębiorstwa, nie podejmujemy żadnych działań, które mogłyby mu zagrozić	4	1	4			Najważniejszy jest dla nas sukces naszych działań – aby go osiągnąć, często podejmujemy ryzyko

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z wywiadów zrealizowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

4. Podsumowanie

Przytoczone badania, choć realizowane dla potrzeb diagnozy sektora organizacji pozarządowych w Polsce, dostarczają wielu cennych informacji o wewnętrznym funkcjonowaniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce i społecznych aspektach ich działalności, których nie ma w oficjalnych sprawozdaniach i raportach. Mimo dominacji opinii subiektywnych i wartościujących, charakterystycznych dla metod badań jakościowych i nie zawsze precyzyjnego dopasowania kafeterii pytań skonstruowanych pod kątem sektora ekonomii społecznej do badania specyfiki T UW, wyniki tych badań uzupełniają obraz i diagnozę pozycji T UW, kreślone na podstawie sprawozdań i raportów.

Zaprezentowane badanie empiryczne, jak również wcześniejsze rozważania teoretyczne dotyczące miejsca T UW w sektorze ekonomii społecznej pozwalają na sformułowanie konkluzji, że:

- T UW nie są typowymi podmiotami ekonomii społecznej, nie mają charakterystycznych dla tego sektora problemów, celów i metod działania,
- stopień i intensywność oddziaływania społecznego T UW są relatywnie niskie,
- T UW posiadają wysoki, praktycznie 100-proc. stopień ekonomizacji, mierzony udziałem działalności gospodarczej w przychodach ogółem,
- trudno jest zaliczyć T UW do podmiotów trzeciego sektora, a ich przynależność do sektora ekonomii społecznej jest dyskusyjna, oparta jedynie na podstawie kryterium działalności *not for profit*.

Strategiczne pole percepcji na osi: ekonomizacja–socjalizacja zajmowane przez TUW jest bardziej zbliżone do pola zajmowanego przez sektor biznesowy o wysokim stopniu socjalizacji (np. realizujący model społecznej odpowiedzialności biznesu) niż sektor ekonomii społecznej.

Literatura

- Auleytner J. [2005], *Polska polityka społeczna. Kreowanie ładu społecznego*, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Drucker P.F. [1995], *Zarządzanie organizacją pozarządową. Teoria i praktyka*, Fundusz Współpracy, Program PHARE „Dialog społeczny”, Warszawa.
- Gliński P. [2001], *Dziesięć lat współpracy sektora publicznego i obywatelskiego. Stan posiadania* [w:] *Aktywność obywatelska w rozwoju społeczności lokalnej*, red. M. Warowicki, Z. Woźniak, Municipium, Warszawa.
- Ekonomia społeczna a rozwój* [2008], red. J. Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Karta CEP-CMAF* [2005] [w:] *Ekonomia społeczna*, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej, materiały, Ministerstwo Polityki Społecznej, Związek Luźny Spółdzielni Pracy, Warszawa–Kraków 2004.
- Kot S.M., Malawski A., Węgrzecki A. [2004], *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Płonka M. [2009], *Sektor ekonomii społecznej, jego miejsce i funkcje w gospodarce rynkowej* [w:] *Marketing*, red. D. Surówka-Marszałek, Acta Academiae Modrevianae, Zeszyty Naukowe Krakowskiej Akademii im. A. Frycza Modrzewskiego, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Kraków.
- Stolińska-Janic J. [1992], *Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej*, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.

Mutual Insurance Companies as Entities of the Social Economy Sector

The article attempts to determine the position and distinguishing characteristics of mutual insurance companies (MICs) in the social economy. For this purpose, the broader context of the social economy sector in Poland, its distinguishing characteristics, and how its functions are outlined, and the position of MICs in the contemporary model social economy is indicated. The empirical section analyses the social and domestic aspects of MICs as entities in the social economy. The empirical study is qualitative, and subjective elements dominate. The following five aspects of social activity among nine MICs that existed in Poland in 2008 were researched:

- the structure and the area of social action,
- the people and organisation,
- the functioning of the organisation,

- its needs and problems,
- opinions and moods concerning the perception of the organisation.

As a result, the analysis defines the position and character of MICs in the social economy in Poland.

Keywords: social economy, mutual insurance company.

Katarzyna Prędkiewicz

Katedra Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Granice luki kapitałowej w Polsce

1. Wprowadzenie

Ograniczony dostęp sektora małych i średnich przedsiębiorstw do kapitału stanowi jedną z istotnych barier utrudniających rozwój przedsiębiorczości w Polsce i na świecie. Dlatego też w literaturze dotyczącej funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw poświęca się sporo uwagi zjawisku tzw. luki finansowej znajdującej swoje wyjaśnienie między innymi w teorii asymetrii informacji [Ang 1991, 1992], teorii reglamentowania kredytów (*credit rationing*) [Storey 2004] oraz teorii dyskryminacji kredytowej wysuniętej przez J. Stiglitz i A. Weissa [1981].

Problem luki kapitałowej został zdiagnozowany już w latach 30. XX w. przez H. Macmillana. Zauważył on, że wszystkie przedsiębiorstwa w Wielkiej Brytanii mają trudności z uzyskaniem kapitału na finansowanie działalności w granicach od 5 tys. do 200 tys. funtów brytyjskich. Kwoty mniejsze można było zdobyć np. w lokalnych bankach, natomiast większe – z emisji papierów wartościowych [Macmillan 1931, s. 95]. Również prowadzone w ostatnim czasie w Wielkiej Brytanii badania empiryczne potwierdzają nadal występującą tam lukę finansową. Obecnie mieści się ona w zakresie od 250 tys. do 1 mln funtów (w odniesieniu do niektórych rodzajów działalności górna granica może sięgać kwoty 2 mln funtów lub też więcej) [*The Supply...* 2009, s. 8].

W odpowiedzi na pojawiającą się lukę w dostępie do kapitału niezbędnego do finansowania inwestycji i działalności operacyjnej przedsiębiorstw tworzone są coraz nowsze narzędzia, których celem jest zmniejszanie rozmiarów luki. Są to między innymi dotacje, poręczenia i gwarancje rządowe oraz inne instrumenty inżynierii finansowej [*Mechanizmy inżynierii...* 2010; Prędkiewicz 2010, s. 395–405]. Co roku na niemal wszystkich kontynentach na te cele wydaje się

ogromne kwoty z budżetu państwa. Podstawą decyzji w zakresie kształtowania wspomnianych instrumentów jest uznanie sektora MŚP za motor wzrostu gospodarczego i przekonanie, że poprawa dostępności kapitału dla małych przedsiębiorstw bezpośrednio przełoży się na zwiększenie liczby miejsc pracy i przyrost PKB. Najczęściej przed skierowaniem funduszy publicznych do sektora MŚP agencje rządowe, samorządowe lub niezależni eksperci podejmują próbę zidentyfikowania obszarów i rozmiarów występującej luki finansowej [The Supply... 2009, Tamowicz 2007, 2008]. Ekspertyzy te często nie mają jasno ustalonej metodyki określania rozmiarów luki finansowej oraz nie zawsze jest jasne, co autor ekspertyzy rozumie pod pojęciem luki finansowej czy luki kapitałowej.

W artykule podjęta została próba zidentyfikowania granic luki finansowej w odniesieniu do kapitału *equity* w Polsce. Postawiono tezę, że przedsiębiorstwa działające w Polsce mają trudności z finansowaniem projektów na rynku *equity* rozumianym jako rynek funduszy *venture capital* oraz aniołów biznesu w granicach pomiędzy 1 mln PLN a 15 mln PLN (są to tzw. granice luki finansowej). Celem niniejszego artykułu jest także uporządkowanie definicji związanych z luką finansową, analiza rynku VC w Polsce, szczególnie pod kątem limitów inwestycyjnych oraz etapu finansowania działalności, jak również analiza rynku aniołów biznesu w Polsce.

2. Definicje luki finansowej i kapitałowej

W literaturze przedmiotu można się spotkać z różnymi określeniami luki w dostępie do kapitału. Używa się takich pojęć jak luka kapitału (*equity gap*) i luka finansowa (*funding gap, financing gap*). Pod pojęciem luki kapitału rozumie się najczęściej ograniczone możliwości pozyskania dodatkowego kapitału własnego (*equity*), niezbędnego na pewnym etapie rozwoju przedsiębiorstwa do finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej. Najczęściej chodzi o słabą podaż kapitału ze strony funduszy *venture capital* oraz aniołów biznesu. Natomiast termin „luka finansowa” oznacza problem z dostępem do finansowania zewnętrznego, zarówno własnego, jak i obcego, głównie pod postacią kredytów bankowych.

Jednoznaczna i spójna definicja luki finansowej oraz kapitałowej w zasadzie nie istnieje. Poniżej przytoczono najważniejsze definicje, przy czym należy zwrócić uwagę, że niektóre mają charakter ogólny, tzn. dotyczą dostępu do ogólnie pojętego kapitału, inne natomiast skupiają się wyłącznie na jednym rodzaju kapitału – własnym bądź obcym.

R. Cressey wyróżnia dwie definicje – pozytywną i normatywną. Luka finansowa zgodne z pierwszą z nich oznacza, że wolumen kredytów oferowany na

rynku jest niższy, niż mógłby być na w pełni konkurencyjnym rynku kapitałowym charakteryzującym się brakiem kosztów oraz prywatnych informacji i racjonalnymi oczekiwaniami uczestników rynku. Z kolei zgodnie z definicją normatywną luka finansowa to nieprawidłowość w funkcjonowaniu rynku, którą należy usunąć, poprzez odpowiednią politykę, w wyniku której zwiększy się wolumen kredytów [Cressey 2002, s. F2].

Według OECD luka finansowa oznacza, że spora grupa małych i średnich przedsiębiorstw o istotnym ekonomicznym znaczeniu nie może otrzymać dofinansowania z banków, rynku kapitałowego lub też innych dostawców kapitału [The SME... 2006, s. 22]. Ponadto wielu przedsiębiorców lub małych i średnich podmiotów, którzy nie mają dostępu do kapitału, byłoby w stanie użyć go produktywnie, gdyby go pozyskali, ale ze względu na cechy strukturalne formalny rynek finansowy nie dostarcza kapitału na finansowanie takich jednostek.

Funkcjonujący w Polsce Krajowy Funduszy Kapitałowy (KFK) pod pojęciem *equity gap* rozumie trwałą nieciągłość po stronie podażowej rynku wyrażającą się brakiem możliwości sfinansowania projektów inwestycyjnych z określonego przedziału wielkości i (lub) pochodzących od określonej grupy przedsiębiorców (sektorowe ograniczenie w dostępie do *equity*). Ze względu na fakt, że koszty przygotowania i monitorowania małego projektu inwestycyjnego (np. 1 mln euro) są porównywalne z kosztami ponoszonymi przy dużych inwestycjach, rentowność małych projektów jest niższa. W rezultacie zarządzający funduszami *private equity/venture capital* unikają inwestowania w mniejsze przedsięwzięcia. Jednocześnie małe projekty inwestycyjne cechują się podwyższonym ryzykiem, ale w wielu przypadkach pozwalają na wygenerowanie wysokich stóp zwrotu.

Według Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR) [Mechanizmy inżynierii... 2010, s. 37] luka kapitałowa to w ogólnym ujęciu brak możliwości finansowania zewnętrznego projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw znajdujących się w początkowych fazach rozwoju. Lukę kapitałową można zdefiniować jako różnicę między podażą kapitału a popytem na kapitał w określonym przedziale wielkości środków.

Obie definicje luki finansowej autorstwa R. Cresseya dotyczą wyłącznie finansowania dłużnego. Według definicji stosowanej przez OECD problem dostępności kapitału dotyczy finansowania dłużnego i właścicielskiego. KFK skupia się tylko na dostępności kapitału typu *equity*, podczas gdy IBnGR, pomimo stosowania w definicji pojęcia *equity gap*, zwraca uwagę na brak możliwości finansowania zewnętrznego, przy czym może to być finansowanie zarówno kapitałem własnym, jak i obcym. Jak wynika z analizy przytoczonych definicji luki finansowej, może mieć ona wąskie znaczenie, kiedy dotyczy wyłącznie kapitału własnego (*equity*) lub dłużnego (kredytów bankowych). W szerokim znaczeniu luka finansowa

dotyczy dostępności zewnętrznych źródeł finansowania działalności, zarówno obcego, jak i własnego.

Dodatkowo z przytoczonych definicji, a także przeglądu różnych raportów dotyczących luki finansowej [*SME Access to Finance...* 2008, Tamowicz 2007, 2008] wynika, że pojęcie luki finansowej wiąże się z:

- określeniem, jakiej wielkości projekty mogą mieć problemy z pozyskaniem finansowania, czyli ustaleniem granic lub też zakresu luki w finansowaniu projektów (np. wyraźna luka w możliwościach pozyskania kapitału może występować w zakresie od 2 do 10 mln PLN);
- różnicą (luką) pomiędzy podażą określonego rodzaju kapitału a zapotrzebowaniem na ten kapitał (np. szacuje się, że podaż kapitału na rynku *venture* w Polsce wynosi 73,6 mln euro, podczas gdy zapotrzebowanie sięga np. 258 mln euro);
- identyfikacją etapu rozwoju przedsiębiorstwa, na którym najtrudniej pozyskać kapitał (najczęściej wymieniana jest faza *seed* oraz *start-up*);
- identyfikacją rodzajów działalności, na które najtrudniej pozyskać kapitał.

3. Metodyka badania luki finansowej

Raporty oraz opracowania w zakresie identyfikacji i pomiaru luki finansowej¹ skupiają się po pierwsze na określeniu obszarów słabej podaży kapitału typu *equity* dostarczanego przez fundusze *venture capital* i aniołów biznesu, a także ze strony innych instytucji kredytowych i pożyczkowych (określeniu granic luki), a po drugie na określeniu podaży danego rodzaju kapitału oraz ustaleniu popytu na ten kapitał. Badania takie mogą mieć zarówno wąski charakter, jeśli analizie poddaje się wyłącznie dostęp przedsiębiorstw do kapitału typu *equity*, jak i szeroki zakres, kiedy analizuje się różnego rodzaju instrumenty dłużne oraz środki z programów publicznych (dotacje, poręczenia itd.). Jako że dotacje, gwarantowane pożyczki i inne instrumenty finansowane powinny *de facto* zmniejszać lukę finansową, analiza może być prowadzona pod kątem tego, czy rzeczywiście środki publiczne przyczyniają się do jej zmniejszenia i poprawiają dostępność kapitału dla małych i średnich przedsiębiorców.

Metodyka badania *equity gap* sprowadza się do analizy strony podażowej rynku instytucji dostarczających kapitał o charakterze właścicielskim dla MŚP (np. rynku funduszy VC, PE, BA) polegającej na określeniu aktualnej oferty inwestycyjnej, wielkości dostępnego kapitału, obowiązujących limitów inwestycyjnych i preferencji sektorowych inwestorów [Tamowicz 2007, s. 14; *Mechanizmy inżynierii...* 2010, s. 37]. Drugim etapem (lub alternatywnym rozwiązaniem) jest

¹ Przykłady raportów: [*The Supply...* 2009, *Dostęp MŚP...* 2008, Tamowicz 2007, 2008].

badanie przedsiębiorców poszukujących finansowania (strony popytowej), czyli określenie, ile firm nie było w stanie pozyskać środków w ogóle, a ile nie uzyskało finansowania dlatego, że oferowane warunki były nie do zaakceptowania. Analiza strony popytowej nie jest łatwym zadaniem, gdyż dotarcie do potencjalnych przedsiębiorców, którzy nie utworzyli firmy z braku finansowania, jest bardzo trudne lub wręcz niemożliwe. Jeśli nawet udałoby się do nich dotrzeć, wiarygodność badania wymagałaby zmierzenia się z problemem ograniczenia selekcyjnego (tzw. *selection bias*), czyli odseparowania tych, którzy nie uzyskali finansowania ze względu na *equity gap*, od tych, których projekty były nieatrakcyjne.

W niniejszym artykule podjęta została próba zidentyfikowania granic luki kapitałowej w Polsce, tj. określenia wielkości projektów, na które trudno pozyskać zewnętrzny kapitał typu *equity* ze strony funduszy VC i aniołów biznesu (badania mają zatem wąski charakter). Zaprezentowana analiza luki finansowej ma charakter wycinkowy, gdyż jej celem jest wyłącznie odpowiedź na pytanie o granice luki kapitałowej na rynku *equity*, z pominięciem kapitału obcego, a nie na pytanie, jaka jest różnica pomiędzy podażą i popytem na określony rodzaj kapitału. Odpowiedź na to ostatnie pytanie, jak już zostało wspomniane, jest stosunkowo trudna, co wynika przede wszystkim z problemów z oszacowaniem zapotrzebowania przedsiębiorstw na kapitał zewnętrzny. Ponadto zjawisko luki kapitału związane jest z kosztem pozyskania kapitału. To, że do finansowania powinny być przyjmowane projekty, których rentowność jest wyższa od kosztu kapitału, powoduje, że część projektów nie może być zrealizowana. W przypadku projektów o wysokim ryzyku, które są charakterystyczne dla przedsiębiorstw w fazie *seed* czy *start-up*, jest to dosyć często spotykana sytuacja.

4. Analiza limitów inwestycyjnych

4.1. Rynek VC/PE

Ogólna charakterystyka rynku VC/PE w Polsce

W Polsce działa około 80 funduszy VC/PE mających siedzibę w Polsce oraz 18 funduszy z siedzibą poza jej granicami². Całkowita wartość inwestycji funduszy VC/PE w Polsce wyniosła w 2009 r. 267 mln euro, natomiast w 2010 r. wzrosła do 657 mln euro, co oznacza powrót do poziomu sprzed kryzysu (2008 r. – 633 mln euro) [EVCA Central... 2011, s. 11]. W 2010 r. fundusze zostały zasilone kapitałem o wartości 650 mln euro (wzrost o 60% w stosunku do roku 2009), z czego ponad połowę (376 mln euro) stanowiło dofinansowanie ze strony agencji

² www.psik.org.pl (dostęp: 7 listopada 2011 r.).

rządowych wspierających rozwój przedsiębiorczości, m.in. ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego.

Fundusze VC działające w Polsce najczęściej unikają finansowania małych projektów i skupiają się na finansowaniu fazy ekspansji i rozwoju średnich i dużych przedsiębiorstw. W 2010 r. 82,3% środków fundusze przeznaczyły na refinansowanie lub wykup spółek dojrzałych od poprzednich właścicieli (dla porównania w 2003 r. było to 68%), a 17,4% na inwestycje w przedsiębiorstwa na etapie ekspansji (w 2003 r. – 30%). Zaledwie 0,4% (2% w 2003 r.) zainwestowano w przedsiębiorstwa na wczesnych etapach rozwoju (*start-up* i późniejszy okres *venture*). W 2010 r., podobnie jak we wcześniejszych latach, nie odnotowano żadnych inwestycji w firmy w fazie *seed* (kapitał załączkowy) [EVCA Yearbook 2011, s. 273].

Tabela 1. Podział inwestycji funduszy VC/PE w Polsce ze względu na etap rozwoju spółki (2009, 2010 r.)

Wyszczególnienie	Kwota inwestycji (w tys. euro)	%	Liczba spółek	%
2009 r.				
Zasiew	0,0	0,0	0	0,0
<i>Start-up</i>	0,0	0,0	1	3,8
<i>Venture</i> – późniejszy etap	634,0	0,2	5	19,2
<i>Venture</i> ogółem	634,0	0,2	6	23,1
Finansowanie wzrostu	61 559,0	23,1	8	30,8
Restrukturyzacja	6100,0	2,3	1	3,8
Refinansowanie	99,0	0,0	1	3,8
Wykupy	198 602,0	74,4	10	38,5
Razem	266 994,0	100,0	25	100,0
2010 r.				
Zasiew	0,0	0,0	0	0,0
<i>Start-up</i>	1293,0	0,2	6	13,0
<i>Venture</i> – późniejszy etap	1272,0	0,2	3	6,5
<i>Venture</i> ogółem	2565,0	0,4	9	19,6
Finansowanie wzrostu	114 454,0	17,4	15	32,6
Restrukturyzacja	3073,0	0,5	1	2,2
Refinansowanie	16 145,0	2,5	3	6,5
Wykupy	520 417,0	79,3	18	39,1
Razem	656 754,0	100,0	44	100,0

Źródło: [EVCA Yearbook 2011, s. 273].

Działające na rynku fundusze typu VC stale rozwijają się, a konsekwencją tego są wyższe pojedyncze inwestycje. W 2000 r. przeciętna inwestycja miała wartość ok. 2 mln dolarów, natomiast w 2007 r. było to już 14 mln dolarów [Klonowski 2009, s. 18]. W latach 2007–2009 wartość przeciętnej inwestycji wzrosła do 19 mln euro (ok. 26 mln dolarów) [Drewniak 2011]. W efekcie klasyczne inwestycje w nowo utworzone firmy (faza zasiewu) oraz te w fazie *start-up* wzbudzają coraz mniejsze zainteresowanie funduszy.

Preferencje funduszy VC/PE w zakresie limitów inwestycyjnych

Określenie dostępności kapitału własnego na rynku VC/PE sprowadza się do dokonania analizy warunków, jakie fundusze stawiają przedsiębiorstwom, w które chcą zainwestować – przede wszystkim chodzi tu o limity inwestycyjne (wielkość inwestycji). Obserwacja limitów inwestycyjnych daje odpowiedź na pytanie, czy ulegają one zmianie – czy się obniżają, co oznaczałoby zmniejszenie luki finansowej, czy też ulegają podwyższeniu, co z kolei ogranicza dostęp do kapitału mniejszym firmom (projektom). Analizie poddaje się również dane dotyczące inwestowania przez fundusze w poszczególne fazy cyklu życia przedsiębiorstwa, szczególnie w fazę załączkową i *start-up*, oraz preferencje funduszy dotyczące finansowania określonych sektorów.

W celu określenia granic omawianej luki w Polsce dokonano analizy limitów inwestycyjnych oraz preferowanych faz cyklu życia inwestycji 36 funduszy. Informacje o funduszach zostały zaczerpnięte ze strony internetowej Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych³, z portalu bankier.pl oraz stron internetowych analizowanych funduszy.

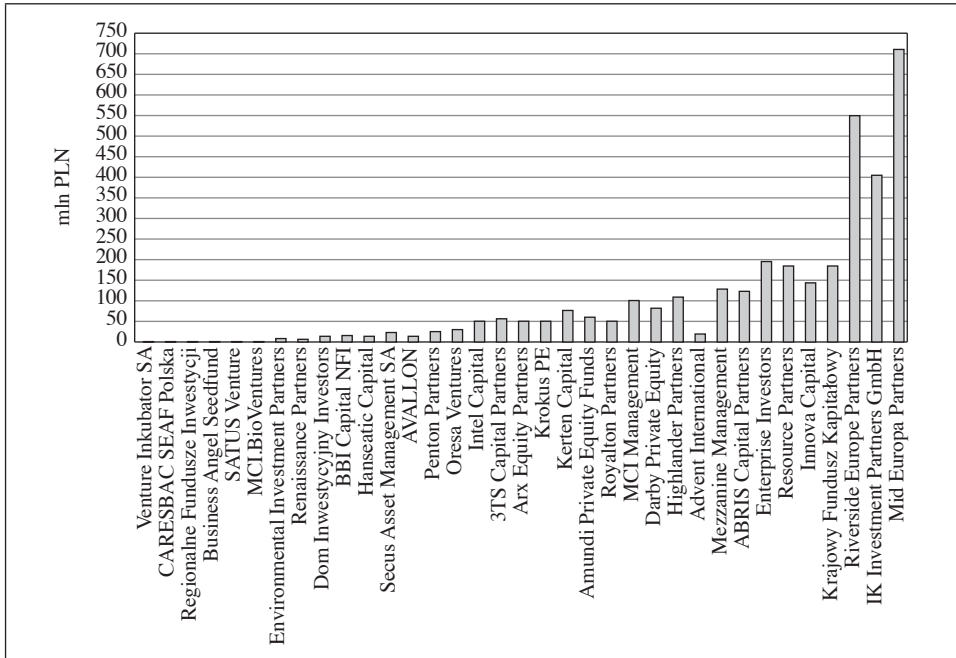
Na rys. 1 przedstawiono limity inwestycyjne wszystkich analizowanych funduszy, niezależnie od preferencji co do fazy finansowania działalności.

Część funduszy ma charakter uniwersalny, większość z nich preferuje jednak określone rodzaje branż (tabela 2). Dominujące od lat branże to biotechnologia, IT, telekomunikacja, medycyna. Zdecydowana większość funduszy działa w skali kraju. Wybrane fundusze (np. RFI Łódź) działają lokalnie i preferują regionalne inwestycje.

Jak wynika z wykresu przedstawionego na rys. 1, spora część funduszy VC zainteresowana jest finansowaniem inwestycji rzędu setek milionów złotych⁴. Z przedstawionych danych wynika nie tylko słabość segmentu bardzo małych inwestycji w początkowej fazie (*seed*), ale także małych inwestycji (*venture*) oraz znaczna siła kapitałowa, a także nasilenie konkurencji pomiędzy funduszami w segmencie *private equity*.

³ www.psik.org.pl.

⁴ Limity inwestycyjne w euro zostały przeliczone na PLN według średniego kursu NBP z 26 lipca 2011 r. 1 EUR = 4,065 PLN.



Rys. 1. Górne limity inwestycyjne funduszy VC w Polsce w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony www.bankier.pl oraz psik.org.pl (dostęp: 25 lipca 2011 r.).

Dokładniejszych informacji na temat wielkości preferowanych inwestycji dostarcza zestawienie w formie wykresu limitów inwestycyjnych tych funduszy, które oferowały finansowanie fazy zasiewów oraz rozruchu (rys. 2). Z grupy analizowanych funduszy tylko 6 deklarowało finansowanie fazy *seed*, natomiast 11 fazy *start-up* (tabela 2).

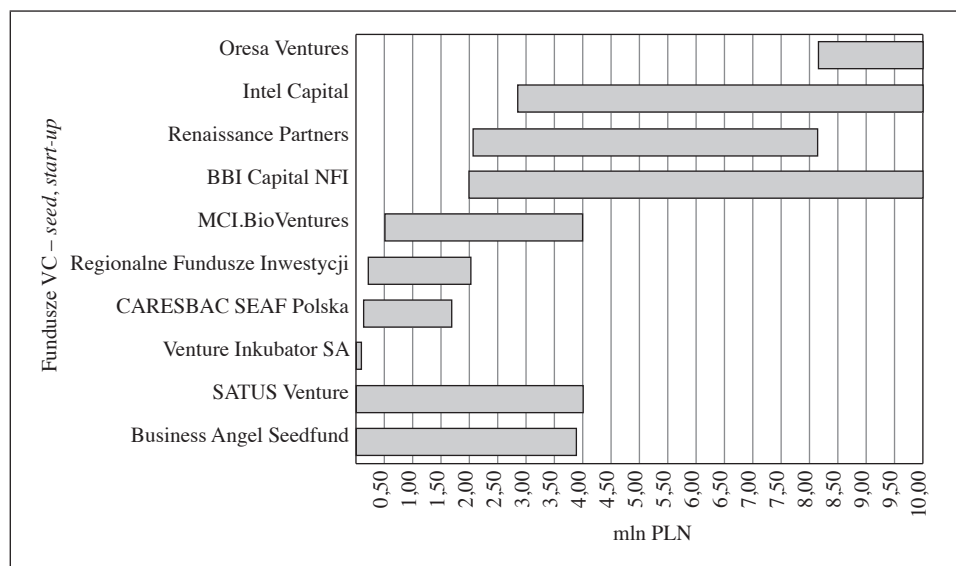
Tabela 2. Fundusze inwestycyjne VC deklarujące finansowanie fazy *start-up* oraz *seed*

Nazwa funduszu	Dolny limit (mln PLN)	Górny limit (mln PLN)	Rodzaj inwestycji
Business Angel Seedfund	0	3,90	rozruch, zasiew
SATUS Venture	0	4,00	rozruch, zasiew
Venture Inkubator SA	0,05	0,10	rozruch, zasiew
CARESBAC SEAF Polska	0,14	1,71	ekspansja i rozwój, mezzanine, rozruch
Regionalne Fundusze Inwestycji	0,20	2,03	ekspansja i rozwój, rozruch, zasiew
MCI.BioVentures	0,50	4,00	<i>seed</i> , <i>start-up</i> , <i>roll-up</i>

cd. tabeli 1

Nazwa funduszu	Dolny limit (mln PLN)	Górny limit (mln PLN)	Rodzaj inwestycji
BBI Capital NFI	2,00	20,00	ekspansja i rozwój, zasiew
Renaissance Partners	2,03	8,13	ekspansja i rozwój, mezzanine, rozruch
Intel Capital	2,84	56,85	ekspansja i rozwój, finansowanie pomostowe, prywatyzacja, refinansowanie, restrukturyzacja, rozruch
Oresa Ventures	8,13	40,65	ekspansja i rozwój, rozruch, wykupy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony www.bankier.pl oraz psik.org.pl (dostęp: 25 lipca 2011 r.).



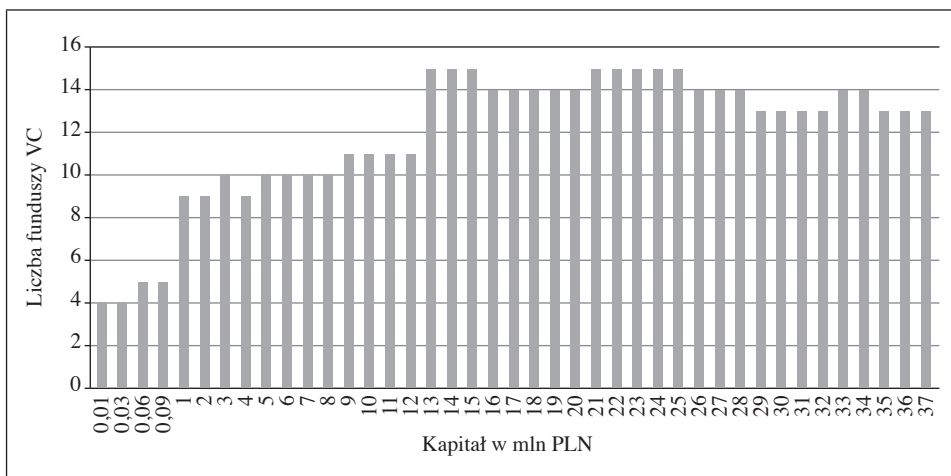
Rys. 2. Limity inwestycyjne w funduszach VC deklarujących finansowanie fazy *start-up* oraz *seed*

Uwaga: trzy z funduszy finansujących wczesne etapy rozwoju zaznaczonych na wykresie (Intel Capital, Oresa Ventures oraz BBI Capital NFI) deklarują górne limity inwestycyjne znacznie powyżej 10 mln PLN (tabela 1), jednak ze względu na cel wykresu skala została ograniczona do tej kwoty.

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę niewielką liczbę funduszy VC finansującą fazę *start-up* i *seed*, można zauważyć, iż teza, że najtrudniej zdobyć przedsiębiorcom finansowanie

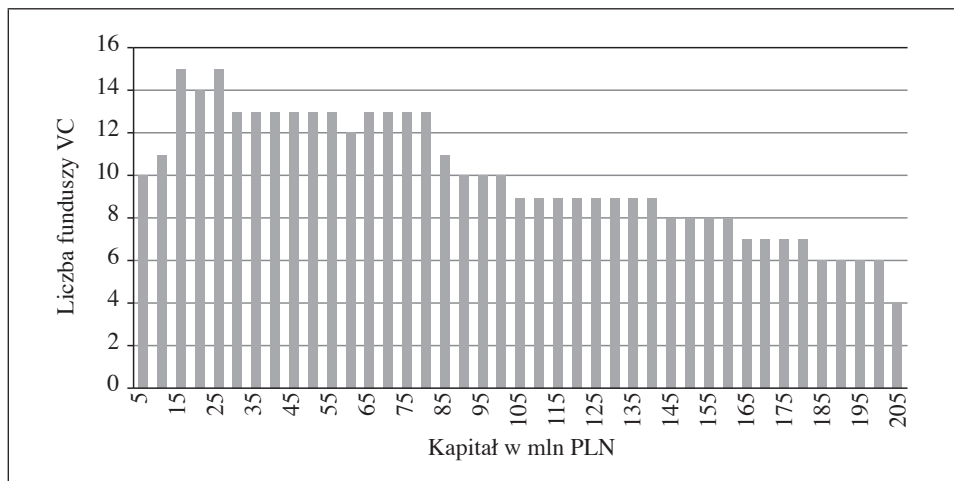
wanie na niewielkie projekty, jest uzasadniona. Kolejny wykres prezentujący liczbę funduszy VC w zależności od deklarowanego limitu inwestycyjnego potwierdza, że stosunkowo trudno pozyskać kapitał do kwoty 1 mln PLN (rys. 3). Powyżej granicy 1 mln zł zdecydowanie zwiększa się liczba działających funduszy. Kolejnym progiem kapitału, dla którego skokowo zwiększa się liczba działających funduszy, jest wartość 14 mln PLN. Z analizy limitów inwestycyjnych do wartości 200 mln PLN (rys. 4) wynika, że fundusze VC skupiają się na inwestycjach o wartości 15–30 mln PLN, a następnie stopniowo zmniejsza się liczba funduszy akceptujących większe projekty. Inwestycję wartości 205 mln PLN skłonne byłyby sfinansować tylko 4 fundusze.



Rys. 3. Liczba funduszy w zależności od oferowanego limitu inwestycyjnego (do 37 mln PLN)

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane wnioski z analizy obecnie działających na polskim rynku funduszy VC są częściowo zbieżne z analizą limitów inwestycyjnych przeprowadzoną przez P. Tamowicza [2007, s. 39]. Według niego obszar niedostatecznej podaży funduszy VC/PE przed 2007 r. dotyczył wartości między 0,1–2 mln PLN a 8–10 mln PLN, natomiast po tym okresie, ze względu na dofinansowanie funduszy VC oraz załączkowych z programów unijnych (poddziałanie 1.2.3 SPO WKP, 3.2 PO IG, Krajowy Fundusz Kapitałowy) luka kapitału zmniejszyła się do zakresu od 1,5 do 4 mln euro (tj. 5,7 do 15 mln PLN). Z kolei w opracowaniu Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową przyjęto, że granice luki mieszczą się w przedziale od 0,1 mln zł do 10 mln zł [*Mechanizmy inżynierii...* 2010, s. 41].



Rys. 4. Liczba funduszy w zależności od oferowanego limitu inwestycyjnego (do 200 mln PLN)

Źródło: opracowanie własne.

Natomiast według EBAN (European Business Angels Network) formalne fundusze VC inwestują od kwoty 2,5 mln euro (ok. 10 mln PLN)⁵.

4.2. Aniołowie biznesu

Charakterystyka rynku aniołów biznesu w Polsce

Oprócz sformalizowanych funduszy VC działają także nieformalni inwestorzy – aniołowie biznesu. Z perspektywy ograniczania rozmiarów luki kapitałowej rozwój ich rynku ma bardzo duże znaczenie. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych jest on znacznie większy od sformalizowanego rynku funduszy VC. Inwestorzy BA inwestują 13-krotnie więcej kapitału niż fundusze VC i dokonują 40-krotnie więcej inwestycji [*Mechanizmy inżynierii...* 2010, s. 47].

Ze względu na nieformalny charakter inwestycji aniołów biznesu jakiegokolwiek dane statystyczne są trudno dostępne, również w Polsce. Rzadko publikuje się nazwiska prywatnych inwestorów i podaje nazwy spółek, w które zainwestowali. Pewne jest jedynie, że aniołowie biznesu wypełniają lukę pomiędzy finansowaniem pozyskanym od rodziny i przyjaciół a funduszami VC.

⁵ <http://www.eban.org> (dostęp: 1 sierpnia 2011 r.).

Według danych EBAN⁶, organizacji skupiającej sieci aniołów biznesu i fundusze załączkowe, w 2010 r. w Polsce działało około dziesięciu sieci skupiających aniołów biznesu, których liczbę można szacować na około 500 osób (w Europie – 75 tys.) [Błaszczak 2011]. W roku 2007 natomiast określono liczbę aktywnych i potencjalnych aniołów biznesu na poziomie 100–150, z czego około 15–20 to inwestorzy zaawansowani (tacy, którzy posiadają w swoim portfelu inwestycyjnym 3–4 inwestycje) [Tamowicz 2007, s. 21]. Na tej podstawie można stwierdzić, że w ciągu kilku lat nastąpił dynamiczny wzrost liczby prywatnych inwestorów.

Preferencje aniołów biznesu w zakresie limitów inwestycyjnych w Polsce

Przeciętny europejski anioł biznesu inwestuje kwotę pomiędzy 20 tys. a 250 tys. euro (ok. 80 tys. PLN–1 mln PLN), a średnia zainwestowana kwota przypadająca na jednego anioła biznesu wynosi od ok. 80 tys. euro do 250 tys. euro, w zależności od rodzaju finansowanej działalności oraz regionu⁷. Rozmiary średnich inwestycji ulegają zwiększeniu w sytuacji, gdy anioł biznesu dokonuje wspólnej inwestycji z innymi inwestorami lub funduszami.

Kryteria inwestycyjne stosowane przez polskie sieci aniołów biznesu (m.in. Wschodnią Sieć Aniołów Biznesu, Ponadregionalną Sieć Aniołów Biznesu, Lewiatan Business Angels) są zbliżone i wskazują, że generalnie inwestują one środki w innowacyjne przedsięwzięcia w przedziale od 50 tys. PLN do 2 mln PLN⁸, w formie udziałowej (*equity*), we wczesnych fazach rozwoju (nowe bądź młode przedsiębiorstwo). Niektórzy inwestorzy prywatni mogą inwestować w kilka spółek, a ich portfel inwestycyjny mieści się w przedziale 100 tys. do 5 mln zł, co stanowi od 3 do 10% majątku⁹. Natomiast z danych charakteryzujących populację aniołów biznesu skupionych w Lewiatan Business Angels wynika, że limity inwestycyjne nieformalnych inwestorów zawierają się w przedziale od 0,2 do 1 mln PLN (mediana) lub od 0,4 do 4,5 mln PLN (średnia arytmetyczna) [Tamowicz 2007, s. 21]. Po odrzuceniu 10 nietypowych obserwacji (pułap inwestycyjny wskazywany powyżej poziomu 10 mln PLN) wartość górnego limitu dla średniej arytmetycznej obniża się do poziomu 1,7 mln PLN. Różnice w wysokości deklarowanych limitów inwestycyjnych zależały także od strategii działania

⁶ The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and Other Early Stager Market Players.

⁷ www.eban.org (dostęp: 3 sierpnia 2011 r.).

⁸ Wartość inwestycji dokonywanych przez anioła biznesu mieści się w granicach od 50 tys. PLN nawet do 2 mln PLN, za: Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu, www.wsab.org.pl; kapitał wymagany od prywatnego inwestora to minimum 50 tys. PLN, za: Ponadregionalna Sieć Aniołów Biznesu Innowacja, <http://www.psab.pl/pl/index.html> (dostęp: 4 sierpnia 2011 r.).

⁹ Typowy anioł biznesu w portfelu inwestycyjnym dysponuje kwotą 100 tys.–5 mln PLN (3–10% majątku), za: Lewiatan Business Angels, <http://www.lba.pl/kim-jest-anioł> (dostęp: 4 sierpnia 2011 r.).

aniołów biznesu w zakresie finansowania stadium *start-up*. Dla aniołów biznesu, którzy akceptowali finansowanie bardzo wczesnej fazy rozwoju przedsiębiorstwa, limit inwestycyjny kształtował się na poziomie 0,2 do 1,6 mln PLN, natomiast dla wykluczających inwestycje w *start-up* deklarowany limit był wyższy i mieścił się w granicach od 0,7 do 7,3 mln PLN [Tamowicz 2007, s. 22].

Aniołowie biznesu mogą ograniczać swoje inwestycje regionalnie ze względu na potrzebę odgrywania roli doradcy w firmie, w którą inwestują. Z tego względu prawdopodobne jest, że będą poszukiwać inwestycji oddalonych od miejsca zamieszkania do 160 km (2–3 godziny jazdy samochodem) [Mikołajczyk i Krawczyk 2007, s. 60]. Nie jest to jednak regułą i w szczególności w przypadku inwestycji *high-tech* zaobserwowano zmianę podejścia w odniesieniu do położenia geograficznego inwestycji. Może to mieć przyczynę w małej liczbie projektów inwestycyjnych typu *high-tech* w danym regionie.

5. Podsumowanie

W artykule podjęto próbę określenia granic luki finansowej w odniesieniu do kapitału *equity* w Polsce. We wstępie postawiono tezę, że przedsiębiorstwa działające w Polsce mają trudności z finansowaniem projektów na rynku *equity* rozumianym jako rynek funduszy *venture capital* oraz aniołów biznesu w granicach pomiędzy 1 mln PLN a 15 mln PLN (są to tzw. granice luki finansowej).

Tabela. 3. Podaż kapitału w zależności od limitów inwestycyjnych – rynek *equity*

Rynek <i>equity</i>	Limity inwestycyjne			
	50 tys. zł – 1/2 mln PLN	1–14 mln PLN	14–30 mln PLN	Powyżej 30 mln PLN
Fundusze VC	fundusze zależ- kowe – słaba podaż (niewielka liczba funduszy)	słaba podaż kapitału	stosunkowo bogata oferta inwestycyjna	słaba podaż
Aniołowie biznesu	obszar aktyw- ności aniołów biznesu	pojedynczy inwe- storzy – słaba podaż	pojedynczy inwe- storzy – słaba podaż	pojedynczy inwe- storzy – słaba podaż

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że aniołowie biznesu inwestują w pojedyncze projekty od kwoty ok. 50 tys. zł do 2 mln PLN, natomiast zdecydowana większość funduszy VC od kwoty 1 mln PLN wzwyż, przy czym w granicach od 1 mln do 14 mln zł podaż kapitału jest stosunkowo słaba. Dosyć dobrą ofertę mogą napotkać przedsiębiorstwa potrzebujące dofinansowania ze strony

funduszu VC rzędu 14–30 mln zł. Wraz ze wzrostem potrzebnej kwoty stopniowo liczba funduszy VC maleje. Analiza wykazała również bardzo niską podaż kapitału finansującego fazę załączkową. Wyniki przeprowadzonej analizy ujęto w tabeli 3.

Przedstawione limity inwestycyjne można odnieść do wszystkich przedsiębiorców działających w Polsce, gdyż znikomy odsetek funduszy VC oraz aniołów biznesu ogranicza swoje działania regionalnie.

Literatura

- Ang J.S. [1991], *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*, „The Journal of Small Business Finance” 1(1).
- Ang J.S. [1992], *On the Theory of Finance for Privately Held Firms*, „The Journal of Small Business Finance” 1(3).
- Błaszczak A. [2011], *Anioły biznesu stawiają na technologie*, „Rzeczpospolita”, 10 maja.
- Cressey R. [2002], *Funding Gaps: a Symposium*, „The Economic Journal”, vol. 112, nr 477, Oxford.
- Dostęp MŚP do finansowania w regionie Wielkopolski. Ewaluacja okresowa* [2008], Poznań.
- Drewniak Z. [2011], *Inwestycje Private Equity/Venture Capital w Polsce w roku 2010*, www.polban.pl (dostęp: 1 sierpnia 2011 r.).
- EVCA Central and Eastern Europe Statistics* [2011], European Private Equity and Venture Capital Association, www.evca.eu.
- EVCA Yearbook* [2011], European Private Equity and Venture Capital Association, www.evca.eu.
- Klonowski D. [2009], *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*, Ernst & Young, Warszawa.
- Macmillan H. [1931], *Report of Committee on Finance and Industry*.
- Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku* [2010], Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Mikołajczyk B., Krawczyk M. [2007], *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa.
- Prędkiewicz K. [2010], *Nowe instrumenty finansowania odnawialnego dla sektora MŚP w ramach inicjatywy JEREMIE* [w:] *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 144, Wrocław.
- SME Access to Finance in Dolnośląskie Region. Interim Evaluation Study* [2008], Wrocław.
- The SME Financing Gap*, Vol. 1, *Theory and Evidence* [2006], OECD Publishing.
- Stiglitz J., Weiss A. [1981], *Credit Rationing in Markets with Incomplete Information*, „American Economic Review”, vol. 71, nr 3.
- Storey D.J. [2004], *Racial and Gender Discrimination in the Micro Firms Credit Market? Evidence from Trinidad and Tobago*, „Small Business Economics” 23(5).
- The Supply of Equity Finance of SMEs: Revisiting the “Equity Gap”* [2009], Department for Business, Innovation and Skills, URN 09/1573.

- Tamowicz P. [2007], *Zapotrzebowanie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) na finansowanie kapitałem private equity/venture capital (PE/VC)*, Raport przygotowany na zlecenie Departamentu Instrumentów Wsparcia Ministerstwa Gospodarki, Gdańsk.
- Tamowicz P. [2008], *Analiza luki finansowej w województwie pomorskim w zakresie dostępu przedsiębiorców do zwrotnych instrumentów finansowych w kontekście realizacji Działania 1.3. Pozadotacyjne instrumenty wsparcia MŚP w ramach regionalnego programu operacyjnego dla województwa pomorskiego na lata 2007–2013 w drodze inicjatywy JEREMIE*, Gdańsk.

The Boundaries of the Capital Gap in Poland

The paper seeks to identify the limits of the funding gap in relation to equity capital in Poland. The following thesis was proposed: companies operating in Poland have difficulty obtaining equity capital from VC funds and business angel investors in the 1 million PLN to 15 million PLN range. An analysis is done on 36 VC funds and business angel preferences in Poland, confirming that the thesis is true.

Further aims of the article are to: 1) put definitions related to the financial gap in order, 2) analyse the VC market in Poland, particularly in terms of investment limits and stage business financing, 3) analyse the business angel market in Poland.

Keywords: funding gap, equity gap, business angels, venture capitals.

Katarzyna Świetla

Katedra Rachunkowości Finansowej

Ewolucja rozwiązań rachunkowości jako determinanta rozwoju rynku specjalistycznych usług finansowych

1. Wprowadzenie

Historia rachunkowości sięga czasów starożytnych. U swoich początków służyła do zapisu najprostszych faktów gospodarczych. Wraz z rozwojem handlu powstała księgowość podwójna, która podlegała dalszemu usprawnianiu na przestrzeni wieków. Kolejne regiony i kraje budowały swoje systemy rachunkowości, które często bardzo różniły się między sobą.

W XX w. rozpoczęła się szybka ewolucja rachunkowości mająca doprowadzić do ujednoczenia jej rozwiązań. Harmonizacja i standaryzacja rachunkowości jest wymogiem obecnych czasów. Ma ona służyć upowszechnieniu globalnych standardów na całym świecie.

Coraz bardziej rozbudowane rozwiązania wymagają jednak od ich użytkowników zdobywania specjalistycznej wiedzy oraz wykorzystania najnowszych zdobyczy techniki, co wiąże się często z ponoszeniem niewspółmiernie wysokich kosztów. Dla usprawnienia obsługi finansowo-księgowej menedżerowie korzystają coraz częściej z oferty firm zewnętrznych specjalizujących się w outsourcingu rachunkowości.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na to, w jaki sposób rachunkowość ewoluowała od czasów starożytnych aż do gospodarki globalnej prezentującej w jej zakresie coraz bardziej skomplikowane rozwiązania. Odpowiedzią na

zapotrzebowanie interesariuszy stał się rozwój rynku specjalistycznych usług z dziedziny finansów i rachunkowości, na którym Polska odgrywa istotną rolę, co wskazano w ostatnim punkcie opracowania.

Podstawą artykułu były studia literaturowe, analiza raportów dotyczących rozwoju usług finansowych oraz własne badania na temat prezentowanego problemu.

2. Ewolucja rachunkowości od starożytności do XIX w.

Rachunkowość jest zjawiskiem ekonomicznym mającym co najmniej 10 000 lat historii. Jej powstanie było pochodną wypracowania przez ludzkość systemu liczbowego, a następnie reguł matematycznych [Brown 2006, s. 3–15]¹. Prowadzenie zapisków z zakresu rachunkowości mające na celu wspomaganie pamięci kupców było stosowane już w starożytności w Babilonii, Rzymie i Egipcie. Dowodem na to są pouczenia zawarte w Starym Testamencie: „Cokolwiek przekazujesz, niech będzie w liczbie i wadze, a dawanie i odbieranie – wszystko na piśmie” [*Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu* 1982]. Rachunkowość od najdawniejszych czasów nierozzerwalnie wiązała się z prowadzeniem działalności gospodarczej przez kupców, a później przedsiębiorców.

Należy zwrócić uwagę w tym kontekście na okres średniowiecza, który był czasem szerokiej wymiany dóbr pomiędzy miastami włoskimi, obszarem śródziemnomorskim oraz Bliskim i Dalekim Wschodem. Kraje arabskie wniosły do światowej arytmetyki system dziesiętny, co wraz z upowszechnieniem umiejętności pisania i czytania przyspieszyło także ewolucję rachunkowości.

Bardziej skomplikowane transakcje dotyczące coraz szerszego kręgu zainteresowanych wpłynęły na powstanie konta księgowego, które stało się podstawą rejestrowania powstających należności i zobowiązań. Przełomem był zapewne XIII w., kiedy udoskonalono konto księgowo, co pozwoliło na zapisy dotyczące wszelkich składników majątku. Pierwszym dziełem na ten temat była księga *Summa de aritmetica*, którą w 1494 r. opublikował zakonnik i matematyk Luca Pacioli (1447–1517) [Waymire i Basu 2008, s. 1]. Opisał on zasady powstałej w Wenecji podwójnej rachunkowości opartej na funkcjonowaniu dziennika i księgi głównej, a także kwestie dotyczące sporządzania inwentarza, bilansu czy rachunku zysków i strat. Historycy rachunkowości uważają, że powstanie tego dzieła było początkiem rozwoju systemu kapitalistycznego.

Francja pozostająca w bliskich kontaktach z Włochami także miała swój wkład w rozwój rachunkowości. To właśnie tam w 1673 r. powstał pierwszy kodeks

¹ R. Brown opisał reguły dotyczące zasad zapisu cyfr i liczb, będących podstawą prowadzenia rachunkowości, począwszy od metod prymitywnych, a skończywszy na nowoczesnych.

handlowy nakładający na kupców obowiązek prowadzenia ksiąg handlowych. Również Anglia dopracowywała swoje przepisy w zakresie rachunkowości, czego efektem było powstanie ustawy o spółkach akcyjnych w 1844 r. [Surdykowska 1999, s. 186]². Przesłanką jej opracowania była potrzeba inwestowania zgromadzonego przez przedsiębiorców kapitału w celu jego pomnożenia. Należy tutaj podkreślić, że w ujęciu historycznym rozwój prawa bilansowego nie przebiegał równomiernie. Był on ściśle związany z powstaniem i rozwojem prawa handlowego³.

Nie doszłoby do tego, gdyby nie istniejący od wieków handel. To on przyczynił się do powstania pieniądza, który wyrażał wartość transakcji i wskazywał na wielkość kapitału czy kredytu. W takich funkcjach jest on stosowany również współcześnie. W warunkach gospodarki rynkowej głównym celem rachunkowości stał się pomiar wyniku finansowego, czego efektem jest pomnażanie kapitału. Rachunkowość w tej perspektywie traktuje się jako „teorię i system pomiaru wartości ekonomicznej pomnażanej w procesie gospodarowania” [Dobija 1997, s. 15].

Wśród głównych przyczyn powodujących konieczność stosowania rachunku pieniężnego majątku i kapitałów, a także dochodów, kosztów i wyników wymienić należy [Micherda 2006, s. 24]:

- powstanie odrębnych podmiotów gospodarczych,
- stosowanie jednostek pieniężnych,
- stosowanie zasady gospodarności,
- potrzebę pozyskiwania informacji rachunkowej.

3. Rachunkowość jako system retro- i prospektywny

Zwrócenie uwagi, że rachunkowość to nie tylko rzędy zapisanych, posortowanych i sumowanych liczb dotyczących opisu zdarzeń *ex post*, wpłynęło na jej postrzeganie jako klucza do prawidłowo podejmowanych decyzji mających wpływ na przyszłość firmy w ujęciu mikroekonomicznym oraz całej gospodarki w podejściu makroekonomicznym [Horngren, Datar i Foster 2003, s. 2–4].

W krajach o rozwiniętej gospodarce w połowie XX w. nastąpił podział rachunkowości zgodnie z konwencją funkcjonalną na finansową, której odbiorcami są użytkownicy zewnętrzni, i zarządczą, będącą podstawą podejmowania decyzji przez użytkowników wewnętrznych. Podział ten wynika zatem z podwójnej roli, jaką odgrywa współczesna rachunkowość. Jest ona źródłem nie tylko rzetelnych informacji retrospektywnych pozwalających na ocenę przeszłych zjawisk, ale także danych prospektywnych umożliwiających podejmowanie racjonalnych

² Był to *Companies Act*, który zawierał podstawowe zasady rachunkowości i rewizji finansowej.

³ Pierwszy polski kodeks handlowy powstał w 1934 r. na mocy Rozporządzenia Prezydenta RP z 27 czerwca 1934 r. (Dz.U. nr 57, poz. 502).

decyzji w celu osiągnięcia oczekiwanych zysków [Nikolai, Bazley i Jones 2007, s. 8]. Wraz z rozwojem globalnej gospodarki zwrócono uwagę, że funkcje te przenikają się wzajemnie, nie wykazując wyraźnych granic. Można nawet uznać, że ostatnio granice stworzone pomiędzy rachunkowością finansową a zarządczą wydają się częściowo zanikać [Ryan, Scapens i Theobald 2002, s. 69].

Definicje spotykane w literaturze wskazują na tradycyjne i współczesne ujęcie rachunkowości. Zgodnie z *Małą encyklopedią rachunkowości* „rachunkowość jest ściśle określonym systemem jednostkowej ewidencji gospodarczej, opiera się na zastosowaniu specyficznych metod postrzegania rzeczywistości w celu ujęcia w pieniądzu stanu i ruchu środków gospodarczych powierzonych jednostkom gospodarczym, jak również przebiegu i wyników procesów gospodarczych odbywających się w tych jednostkach” [1971, s. 657–658]. Takie tradycyjne ujęcie wskazuje na retrospektywne działanie rachunkowości, co jest obecnie wciąż poprawne w odniesieniu do małych podmiotów. Od lat zauważa się jednak w średnich i dużych podmiotach podejście zarówno retro- jak i prospektywne. „Rachunkowość jest szczególnym systemem informacyjno-kontrolnym o charakterze retro- i prospektywnym dostosowanym do celów szeroko pojętego zarządzania finansami podmiotu gospodarczego (organizacji)” [Brzezina 1998, s. 21]. Zgodnie z podaną definicją rachunkowość prospektywna (system probabilistyczny) przewiduje przyszłe zdarzenia i uwzględnia zmiany zachodzące w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.

Cechami wspólnymi obu wskazanych podejść są zarówno jednolite zasady klasyfikacji, jak i przyjęty system pojęć i kategorii ekonomicznych [Foremna-Pilarska i Radawiecka 2007, s. 46]. Można zatem bez wątpliwości przyjąć twierdzenie, że rachunkowość odchodzi coraz dalej od przypisywanej jej roli, jaką jest zliczanie słupków liczb i prowadzenie ksiąg rachunkowych w ciszy zakurzonego gabinetu, a staje się dynamiczną dziedziną biznesu, gdzie liczby zliczane i przetwarzane są przez sprzęt komputerowy najnowszej generacji, a rady dotyczące podejmowania decyzji pochodzą od profesjonalnych zespołów doradczych.

Można zatem stwierdzić, że wielowiekowy rozwój praktyki i teorii rachunkowości nieustannie wpływa na zainteresowanie tą dziedziną i stawia przed nią coraz nowsze wyzwania. Obecnie rachunkowość postrzegana jest jako język biznesu, którym posługują się nie tylko wykwalifikowani księgowi, ale także menedżerowie, właściciele firm, maklerzy czy bankowcy. Taki jest bieżący stan światowej rachunkowości, ale nie potrwa on długo, gdyż dynamika rozwoju wiedzy, technologii i gospodarki wymusza coraz szybsze przemiany we wszelkich sferach życia.

4. Przesłanki oddziaływania rachunkowości na gospodarkę

Wśród przesłanek oddziaływania rachunkowości na gospodarkę należy zwrócić uwagę przede wszystkim na wzrost jej roli jako systemu wspomagającego globalne interesy podmiotów gospodarczych. Współczesna rachunkowość służy szeroko pojętym potrzebom przedsiębiorstw:

- ewidencji operacji gospodarczych,
- wykorzystaniu zgromadzonych danych do analizy i oceny działalności jednostek,
- sprawnemu zarządzaniu.

Poprawnie prowadzona ewidencja operacji gospodarczych wywiera istotny wpływ na rejestrację zachodzących zjawisk, dając właścicielom informację o zasobach, którymi dysponują (środkach pieniężnych, należnościach, zobowiązaniach itp.), dzięki czemu mogą oni podejmować właściwe decyzje biznesowe. Efektywność prowadzonej działalności oraz jej bezpośredni wpływ na gospodarkę są wypadkową prowadzonych analiz danych pochodzących z rachunkowości. Zarządzanie jednostką gospodarczą nie jest bowiem możliwe bez szczegółowego zbadania i poddania ocenie informacji generowanych właśnie przez system rachunkowości. Można zatem w skrócie przyjąć twierdzenie, że prawidłowo prowadzona rachunkowość to rzetelne zapisy powodujące w efekcie trafne decyzje gospodarcze mające na celu rozwój firm, a co się z tym wiąże, całej gospodarki.

Należy zwrócić uwagę, że nie tylko rachunkowość oddziałuje na gospodarkę, ale następuje także sprzężenie zwrotne. Coraz szybciej rozwijająca się gospodarka oraz proces globalizacji prowadzący do swobodnego przepływu towarów kapitałów i ludzi wywierają silny wpływ na zmiany w rachunkowości [Olchowicz i Tłaczała 2008, s. 13]. W efekcie tworzone są standardy rachunkowości mające zapewnić porównywalność danych pochodzących z rachunkowości z różnych krajów.

Do prawidłowej prezentacji oraz zrozumienia i interpretacji informacji pochodzących z rachunkowości konieczna staje się więc coraz częściej znajomość zróżnicowanych przepisów występujących w globalnej gospodarce. Jest to uwarunkowane sytuacją, w której wzrost światowego kapitału wpływa na konieczność poszukiwania coraz nowszych możliwości i kierunków inwestowania ponad granicami krajów. Utrudnieniem dla takich działań jest występująca wciąż dywergencja przepisów w zakresie rachunkowości poszczególnych państw będąca wynikiem ich ukształtowania w ciągu wielu wieków [Garner, McKee i McKee 2008, s. 24].

Prowadzenie rachunkowości zgodnej z międzynarodowymi standardami staje się dla niektórych firm zbyt skomplikowane i kosztowne, dlatego wolą one wykupić profesjonalną usługę i skoncentrować się na swojej podstawowej dzia-

łałości. Dzięki takiemu działaniu przedsiębiorstwo, jako dostawca informacji, ma możliwość podniesienia jej jakości i przez to oddziaływania na obraz swojej sytuacji majątkowej i finansowej na poziomie decyzji i działań operacyjnych [Piątek 2007, s. 10].

5. Rachunkowość we współczesnej gospodarce

Globalizacja światowej gospodarki powoduje nieustanny rozwój systemów rachunkowości w poszczególnych krajach. Współczesne firmy, działając w ciągle zmieniającym się i ewoluującym środowisku gospodarczym i angażując się w zdobywanie nowych rynków, zmuszone są do dostosowywania zasad przyjętych w rachunkowości do oczekiwań potencjalnych kontrahentów. Działania takie powodują najczęściej rozwój i adaptację rozwiązań biznesowych pod wpływem partnera bądź niekiedy próby implementacji własnych zasad [Boczko 2007, s. 821].

Najbogatsze światowe gospodarki, jakimi są między innymi Wielka Brytania [Rodgers 2007]⁴ oraz USA, dążą do konwergencji przepisów w celu ułatwienia międzynarodowej wymiany dóbr i usług oraz uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynkach transnarodowych. Działania takie nie pozostają bez wpływu na inne kraje. Szczególne miejsce w tej grupie mają kraje transformacji gospodarczej [Sucher i Alexander 2004, s. 118]. Polski również dotyczy ten światowy trend mający na celu doprowadzenie do powszechnego rozumienia stosowanych w rachunkowości rozwiązań, zwiększających jej czytelność dla potencjalnych odbiorców, a tym samym zdobywających ich zaufanie.

Znajomość oraz akceptacja zasad stojących u podstaw prawidłowej konstrukcji sprawozdań finansowych, zwłaszcza tych, które podlegają ujawnianiu przez podmioty gospodarcze, daje zarządom firm możliwość dotarcia do potencjalnych inwestorów. Można zatem przyjąć, że staranna eliminacja nieprawidłowości mogących zaistnieć w prezentowanych sprawozdaniach ogranicza ryzyko gospodarcze oraz zwiększa atrakcyjność podmiotów w oczach odbiorców [Atrill i McLaney 2010, s. 161].

Zgodnie z tymi założeniami celem rachunkowości w gospodarce rynkowej jest wielopłaszczyznowy pomiar wyniku finansowego, a działalność gospodarcza służy pomnażaniu kapitału [Micherda 2006, s. 25]. Pomiar ten dokonywany jest w ramach rachunku zasobów odzwierciedlonych na kontach bilansowych. Konta te służą ujmowaniu poszczególnych składników majątku i kapitałów jednostki gospodarczej. Sprawozdaniem odzwierciedlającym stan zasobów na konkretny dzień jest bilans. Charakteryzując metodykę prowadzenia rachunkowości, należy

⁴ P. Rodgers w swoich badaniach skupił się na problematyce dostosowania rachunkowości brytyjskiej do rozwiązań zawartych w międzynarodowych standardach rachunkowości.

również podkreślić, że pomiar zasobów został uzupełniony o dane dotyczące kształtowania wyniku finansowego. Odbywa się to w ramach rachunku zysków i strat (w formie porównawczej lub kalkulacyjnej). Wyodrębnia się także rachunek czynników, którego odzwierciedleniem jest rachunek przepływów pieniężnych [Micherda 2001, s. 16].

Można zatem powiedzieć, że współczesna rachunkowość jako system informacji gospodarczej odzwierciedlającej przebieg oraz zaistniałe efekty zjawisk i procesów zachodzących w podmiotach gospodarczych pozwala na prezentację ich sytuacji majątkowej i finansowej. Celem tak rozumianej rachunkowości jest zapewnienie rzetelnego i jasnego obrazu jednostki w sprawozdaniu finansowym. Na podstawie dotychczasowych rozważań uwidacznia się trafność twierdzenia, że rachunkowość jest uniwersalnym i elastycznym systemem informacyjno-kontrolnym odzwierciedlającym przebieg oraz rezultaty działalności jednostek gospodarczych. Jej przedmiotem jest proces reprodukcji kapitałów jednostek gospodarczych, realizowany przez działalność gospodarczą [Micherda 2006, s. 27]. Należy również podkreślić, że rachunkowość nie istnieje bez analizy finansowej. Powszechnie twierdzi się, że analiza finansowa jest integralną częścią szeroko rozumianej rachunkowości. Jest kluczowym narzędziem pozwalającym na ocenę dotychczasowych działań podmiotu gospodarczego oraz osiąganych przez niego wyników na tle konkurencji oraz w danych warunkach rynkowych [Robinson *et al.* 2009, s. 260]. Podejmowanie trafnych decyzji zależy więc w dużej mierze właśnie od poprawnie przeprowadzonej analizy poszczególnych sprawozdań.

Wraz z rozwojem teorii kosztów transakcyjnych⁵ wiążącej koszty koordynacji działań z wykorzystaniem mechanizmów cenowych zmieniło się podejście do rachunkowości jako systemu. Na przełomie XX i XXI w.⁶ nastąpiła zmiana granic organizacyjnych systemu rachunkowości. I. Sobańska zwraca uwagę, że rachunkowość stała się procesem, którego składowymi są komponenty nabywane coraz częściej w formie usług księgowych [2008, 2010, 2011, s. 251–261].

Urynkowieniu komponentów sprzyja stopień ich powtarzalności, niewielki wpływ na kontakty z klientami zewnętrznymi oraz ich homogeniczność, która pozwala na ich standaryzowanie i automatyzowanie. Dotyczy to zwłaszcza

⁵ Pierwszy teorię kosztów transakcyjnych opisał R.H. Coase w 1937 r. [1937, s. 386–405], a rozbudował ją O.E. Williamson [1998]. W teorii tej koszty transakcyjne traktowane są jako trzy współistniejące, powiązane ze sobą elementy: koszty zarządzania, koszty pomiaru i koszty wymiany. Należy podkreślić w ich ramach, często ignorowane, koszty poszukiwania kontrahentów, negocjowania kontraktów czy też koszty ryzyka handlowego mające istotny wpływ na dostosowywanie się korporacji do zmieniających się warunków rynku, co podkreśla M. Nasiłowski [2007, s. 177–178].

⁶ Do lat 80. XX w. istniała tylko jedna forma systemu rachunkowości polegająca na jego całkowitym powiązaniu z podmiotem, którego dotyczył, i podlegająca realizacji przez pracowników zatrudnionych w tym podmiocie [Kiziukiewicz 2002].

komponentów z obszaru rachunkowości finansowej⁷. Sytuacja taka doprowadziła do obniżenia kosztów związanych ze wsparciem procesów biznesowych, jak również była podstawą rozwoju nowoczesnych rynków i usług świadczonych na arenie międzynarodowej.

6. Determinanty rozwoju usług rachunkowości

Ponieważ coraz częściej twierdzi się, że informacje dostarczane przez rachunkowość to swoisty produkt, który powinien spełniać konkretne oczekiwania [Micherda 2006, s. 11], współcześnie potrzeby te zaspokaja outsourcing rachunkowości. Sprzyjają temu wyodrębnienie systemu rachunkowości jako samodzielnego procesu, jego decentralizacja oraz możliwość odseparowania od jednostki, pozwalające na podjęcie prób oszacowania jego kosztów. Analiza elementów kształtujących koszty systemu rachunkowości wykazała, że największy udział miały koszty osobowe oraz koszty nabycia i obsługi profesjonalnych systemów komputerowych. Te drugie były niewspółmiernie wysokie, zwłaszcza w korporacjach rozproszonych terytorialnie, gdzie ich moce obliczeniowe nie były w pełni wykorzystane.

Jak z tego wynika, w praktyce gospodarczej rachunkowość postrzegana jest często jako ten obszar działalności, który wymaga szerokiej specjalizacji, stwarzając jednocześnie możliwość uzyskania oszczędności poprzez przemyślaną redukcję zatrudnienia wśród własnych pracowników wybranego działu oraz pozyskanie zasobów zewnętrznych przy jednoczesnym przeprojektowaniu procesów księgowych w celu zachowania ich prawidłowego przebiegu [Blokdijsk 2008].

Trafne jest zatem twierdzenie, że na informacje pochodzące z systemu rachunkowości kluczowy wpływ w rozwiniętej gospodarce mają odpowiednio wyszkoleni specjaliści, którzy nie tylko gromadzą i zapisują dane, ale także dokonują ich wieloprzekrojowej prezentacji i analizy [Gelinias i Dull 2009, s. 26] z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań techniki komputerowej. Wymagania stawiane pracownikom działów rachunkowości ewoluują wraz z rozwojem jej rozwiązań, a zatrudnienie specjalistów staje się coraz bardziej kosztowne. W tabeli 1 przedstawiono oczekiwania pracodawców.

Dla podmiotów gospodarczych działających na globalnych rynkach zatrudnienie wieloosobowej kadry pracowników obsługujących dział rachunkowości oraz zapewnienie im szkoleń, a także najnowszych rozwiązań technicznych do prawidłowego wykonywania powierzonych zadań staje się zbyt dużym obciążeniem. Coraz częstsza jest zatem decyzja dotycząca pozyskania specjalistycznej pomocy z zewnątrz, generująca popyt na konkretne usługi.

⁷ Kryteria te w znacznie mniejszym stopniu można zastosować do rachunkowości zarządczej.

Tabela 1. Wymagane umiejętności pracowników w świetle oczekiwań pracodawców

Stanowisko	Umiejętności „miękkie”	Umiejętności „twarde”
Księgowy	dokładność, odpowiedzialność, sumienność, terminowość, umiejętność organizacji pracy, umiejętność pracy w zespole, zdolności analityczne	wiedza z zakresu rachunkowości, prawa podatkowego, zarządzania finansami, znajomość ogólnych zasad rachunkowości oraz ewidencji księgowej, w tym planu kont, umiejętność rozumienia treści ekonomicznej kont księgowych, umiejętność współpracy z instytucjami (Zakład Ubezpieczeń Społecznych, urząd skarbowy)
Analitik	inicjatywa, koncentracja, organizacja pracy, praca zespołowa, rzetelność, umiejętność współpracy z osobami z różnych działów jednostki, zdolności analityczne	umiejętność zarządzania informacją, znajomość analizy finansowej
Pracownik audytu	etyka, organizacja pracy, umiejętność współpracy z osobami z różnych działów jednostki, umiejętność pracy w zespole	znajomość zagadnień prawnych i analizy finansowej
Windykator	asertywność, konsekwencja, nastawienie na osiągnięcia, organizacja pracy, umiejętność podejmowania decyzji, umiejętność wywierania wpływu, zdolności analityczne	znajomość procedur windykacyjnych, znajomość rachunkowości
Pracownik kadr/płac	empatia, komunikatywność, terminowość, umiejętności interpersonalne, umiejętności pracy w zespole, zdolności organizacyjne	znajomość prawa pracy, prawa podatkowego, podstaw rachunkowości, technik motywacji, wiedza z zakresu zarządzania

Źródło: [Gos i Hońko 2011, s. 131].

Powszechne zapotrzebowanie na usługi w zakresie rachunkowości wynika zatem nie tylko ze specjalistycznej wiedzy osób i podmiotów je oferujących, ale też z ich dostępu do najnowocześniejszych technologii. Oferowanie wysokiej jakości usług przy jednoczesnym obniżaniu ich kosztów jest wynikiem ekonomii skali, gdyż liczba klientów korzystających z takiej obsługi z roku na rok się zwiększa [Johnston i Clark 2008, s. 308]. Świadczenie usług z zakresu rachunkowości odbywa się odpłatnie za pośrednictwem Internetu z wykorzystaniem najnowocześniejszych elektronicznych środków przekazu, które zapewniają szybkość przepływu informacji, a jednocześnie ich wysoką jakość.

7. Rynek usług outsourcingu finansowo-księgowego na przykładzie Polski

Szczególne miejsce na mapie sektora *business process offshoring* oraz *shared service center*⁸ (BPO/SSC) zajmują obecnie kraje Europy Środkowo-Wschodniej będące silnymi konkurentami krajów Zachodu w zakresie kosztów pracy oraz posiadanego w tej dziedzinie doświadczenia.

Wśród warunków wpływających na postrzeganie rynków jako atrakcyjnych miejsc dla lokalizacji usług rachunkowych należy wymienić:

- korzyści finansowe będące efektem co najmniej 30–40-proc. obniżenia kosztów przetwarzania danych w porównaniu z generowanymi w krajach Europy Zachodniej i USA,
- bliskość kulturowa z rynkami Europy Zachodniej i Ameryki Północnej (zwłaszcza w zakresie postrzegania świata, religii, dostępności wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i znajomości języków obcych),
- wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz dostęp do bazy biurowej, co sprzyja wspieraniu zadań biznesowych,
- znajomość międzynarodowego prawa i przepisów z dziedziny finansów,
- przynależność do Unii Europejskiej.

Badania prowadzone od lat przez różne instytucje (np. A.T. Kearney [*Offshoring... 2009*], Colliers i A.T. Kearney [*BPO/SSC... 2010*]), wskazują, że lokalizacja ośrodków BPO podlega zmianom wraz ze zwiększaniem się dostępu do nowoczesnych technologii informatycznych i transportowych. Pomimo wciąż znaczącej przewagi dużych miast jako kluczowych ośrodków usług biznesowych wzrasta znaczenie nowych ośrodków BPO. Czynnikiem sprzyjającym nowym lokalizacjom są między innymi niższe koszty wynajmu powierzchni i pracy przy zachowaniu jej wysokiej jakości.

Podjęcie przez inwestora decyzji o wyborze miejsca działania uzależnione jest od jego oczekiwań co do wartości dodanej wynikającej z pełnionych funkcji. Miasta o największym doświadczeniu i renomie w zakresie BPO są zwykle dostawcami najdroższych, ale też najbardziej zaawansowanych usług (zarządzanie relacjami z klientem, doradztwo biznesowe, analiza i prognozowanie), co pozwala na zachowanie odpowiedniego poziomu zysków. Miasta o mniejszym doświadczeniu oferują niższe ceny i mogą być dostawcami podstawowych usług BPO (podstawowe wsparcie IT, centra obsługi klienta, przetwarzanie transakcji).

Zgodnie z danymi aktualnymi w maju 2011 r. w Polsce funkcjonowały 282 centra usług z kapitałem zagranicznym należące do 220 inwestorów. Ich lokalizację przedstawia tabela 2.

⁸ SSC jest to centrum jednolitych usług, najczęściej administracyjno-księgowych oferowanych różnym podmiotom w ramach BPO.

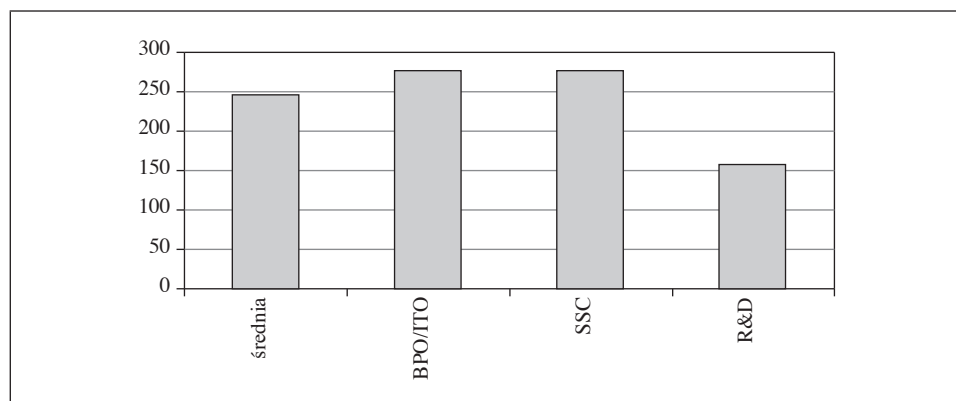
Tabela 2. Centra biznesowe w Polsce

Miasto	Liczba centrów	Zatrudnienie (w tys.)
Warszawa	54	> 10
Kraków	43	> 10
Wrocław	38	> 10
Łódź	31	5–10
Trójmiasto	> 20	5–10
Katowice (aglomeracja), Poznań	> 20	2,5–5
Bydgoszcz, Szczecin, Lublin	2–9	1,2–5
Olsztyn, Bielsko-Biała, Częstochowa, Rzeszów	2–9	< 1
Białogard, Tczew, Elbląg, Toruń, Mława, Ciechanów, Radzymin, Siedlce, Konin, Zielona Góra, Rawa Mazowiecka, Grójec, Zgorzelec, Kielce, Dębica, Rybnik	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sektor... 2011].

Skala zatrudnienia jest zróżnicowana i uzależniona od specjalizacji centrów. Wspólną cechą jest jednak stabilny wzrost sektora, który oceniany jest na około 20–25% w skali rocznej.

Istotny dla rozwoju sektora jest fakt, że centra zarówno obsługują firmę macierzystą, jak i wykorzystują wolne moce obliczeniowe oraz zaangażowanie pracowników do świadczenia usług odbiorcom zewnętrznym. W literaturze jest to określane mianem hybrydowego świadczenia usług [Bals i Hartmann 2008, s. 42–43].



Rys. 1. Przeciętne zatrudnienie w specjalistycznych centrach

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sektor... 2011].

Pomimo powszechnego przeświadczenia o kluczowej roli kryzysu w hamowaniu gospodarki zatrudnienie w sektorze usług biznesowych w Polsce wzrasta w szybkim tempie, od ok. 45 000 osób w 2008 r. do ok. 70 000 zatrudnionych obecnie i szacunkowych 80 000 w roku 2012. Liczby te będą rosły również w latach następnych, co wynika zarówno z zapotrzebowania na specjalistów, jak i z wysokiej oceny Polski jako dostawcy profesjonalnych usług o stosunkowo niewysokiej cenie.

8. Podsumowanie

Ewolucja rachunkowości w XXI w. wynika z tego, że ta dziedzina o wielowiekowej tradycji musi zaspokoić potrzeby współczesnej gospodarki. Dynamiczny rozwój rynków oraz powszechna informatyzacja powodują konieczność sprostania oczekiwaniom użytkowników informacji pochodzących z rachunkowości. To właśnie oni podejmują ekonomiczne decyzje warunkujące dalszy rozwój światowej gospodarki, a ten z kolei na zasadzie sprzężenia zwrotnego wpływa na coraz nowsze oczekiwania względem rachunkowości.

Do sprostania wymogom współczesnej gospodarki dotyczącym zachowania jak najwyższej jakości informacji pochodzących z rachunkowości, konieczne staje się coraz częściej wykorzystanie specjalistycznej wiedzy i doświadczenia firm outsourcingowych. Działania takie przynoszą korzyści podmiotom, które nabywają usługi, jak również wpływają na rozwój regionów, w których centra są umiejscowione.

Literatura

- Atrill P., McLaney E. [2010], *Accounting and Finance: Compiled from Accounting. An Introduction*, 4th ed., Pearson Education, London.
- Bals L., Hartmann E. [2008], *Sourcing of Services, Consulting Services Research*, Nova Science Publishers.
- Blokdijk G. [2008] *Outsourcing 100 Success Secrets, 100 Most Asked Questions: The Missing IT, Business Process, Call Center, HR – Outsourcing to India, China and More Guide*, USA.
- Boczko T. [2007], *Corporate Accounting Information Systems*, FT Prentice Hall.
- BPO/SSC Opportunities in Central and Eastern Europe. Improving through Moving* [2010], Colliers & A. T. Kearney, International Report, May 14, 2010.
- Brown R. [2006], *A History of Accounting and Accountants*, Cosimo.
- Brzezina W. [1998], *Ogólna teoria rachunkowości*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa.
- Coase J.R.H. [1937], *The Nature of the Firm*, „Economica”, New Services, 4 (16).
- Dobjina M. [1997], *Rachunkowość zarządcza i controlling*, PWN, Warszawa.

- Foremna-Pilarska M., Radawiecka E. [2007], *Rachunkowość na tle rozwiązań międzynarodowych*, Difin, Warszawa.
- Garner D.E., McKee D.L., McKee Y. [2008], *Accounting and the Global Economy after Sarbanes-Oxley*, M. E. Sharpe, New York.
- Gelinas U.J., Dull R.B. [2009], *Accounting Information Systems*, 8th ed., South-Western, USA 2009.
- Gos W., Hońko S. [2011], *Propozycja modyfikacji programu kształcenia księgowych w wyższych uczelniach w świetle Krajowych Ram Kwalifikacji*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości nr 62 (118), SKwP.
- Horngrén Ch.T., Datar S.M.R., Foster G. [2003], *Cost Accounting. A Managerial Emphasis*, 11th ed., Prentice Hall.
- Johnston R., Clark G. [2008], *Service, Operations, Management, Improving Service Delivery*, 2nd ed., FT Prentice Hall, England.
- Kiziukiewicz T. [2002], *Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- Kodeks handlowy z 27 czerwca 1934 r. [1934], Dz.U. z 30 czerwca 1934 r., nr 57, poz. 502.
- Mała encyklopedia rachunkowości* [1971], red. S. Skrzywan, PWE, Warszawa.
- Micherda B. [2001], *Ustawa o rachunkowości ze skorowidzem*, Zakamycze, Kraków.
- Micherda B. [2006], *Problemy wiarygodności sprawozdania finansowego*, Difin, Warszawa.
- Nasiłowski M. [2007], *System rynkowy: podstawy mikro- i makroekonomii*, KeyText, Warszawa 2007.
- Nikolai L., Bazley J., Jones J. [2007], *Intermediate Accounting*, 11th ed., South-Western, USA.
- Offshoring for Long-Term Advantage* [2009], A.T. Kearney, Global Services Location.
- Olchowicz I., Tłaczała A. [2008], *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Difin, Warszawa.
- Piątek E. [2007], *Polityka finansowa grupy kapitałowej*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu* [1982], Pallottinum, Poznań–Warszawa.
- Rodgers P. [2007], *International Accounting Standards. From UK Standards to IAS – an Accelerated Route to Understanding the Key Principles*, CIMA Publishing, London.
- Ryan B., Scapens R.W., Theobald M. [2002], *Research Method & Methodology in Finance & Accounting*, 2nd ed., Thomson, London.
- Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce* [2011], ABSL, Warszawa.
- Sobańska I. [2008], *Relacje międzyorganizacyjne – nowe spektrum rachunkowości zarządczej*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości nr 42 (98), SKwP, Warszawa.
- Sobańska I. [2010], *Podejście Lean [w:] Rachunkowość zarządcza. Podejście operacyjne i strategiczne*, red. I. Sobańska, C.H. Beck, Warszawa.
- Sobańska I. [2011] *Granice organizacyjne systemu rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości nr 62 (118), SKwP, Warszawa 2011.
- Sucher P., Alexander D. [2004], *The Preparation of IAS Financial Statements: A Case Study in a Transitional Economy [w:] Accounting and Accountability in Emerging and Transition Economies*, Elsevier, Oxford.
- Surdykowska S.T. [1999], *Rachunkowość międzynarodowa*, Zakamycze, Kraków.
- Waymire G., Basu S. [2008], *Accounting in an Evolved Economic Institution*, Publishers Inc., Hanover.
- Williamson O.E. [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa.

The Evolution of Accounting as a Determinant of the Development of Financial Services

The article looks at the centuries-old history of accounting, from ancient times up to the modern conditions prevailing in the global economy. The impact of accounting on the economy and feedback are shown. The article also stresses the need for accounting to be harmonised and the individuals engaged in it to become specialised so as to ensure that the information being presented is credible and a true picture of the company is put forth. The author also discusses the increasingly common use of knowledge and the involvement of companies providing specialist services to promote the desired quality of information from accounting while also reducing the cost of acquiring that information.

Keywords: accounting, financial services, development, outsourcing.

Joanna Wyrobek
Katedra Finansów Przedsiębiorstw

Koszty agencji a działalność eksportowa firm rodzinnych

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest weryfikacja następujących hipotez badawczych dotyczących firm rodzinnych:

- silne obawy przed wystąpieniem wewnętrznych sporów agencyjnych w firmie implikują większą kontrolę rodziny nad firmą,
- pewne formy współpracy międzynarodowej są rzadko stosowane przez firmy rodzinne w wyniku obaw, że pomiędzy firmą rodzinną a zagranicznymi partnerami powstaną spory agencyjne,
- głównym powodem podejmowania współpracy międzynarodowej jest nadzieja na obniżenie kosztów produkcji oraz wzrost sprzedaży.

Weryfikację zaprezentowanych hipotez badawczych przeprowadzono metodą ankietową. Ankiety zbierano głównie przez bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami, głównie z województw Polski Południowej i Centralnej.

2. Omówienie wcześniejszych badań

Wymiana zagraniczna firm rodzinnych jest tematem rzadko badanym w literaturze ekonomicznej. W niniejszym punkcie zaprezentowano rzadkie publikacje na ten temat, niekiedy formułujące odmienne wnioski co do determinant współpracy zagranicznej firm rodzinnych.

W opinii E. Andersona i H. Gatingtona [1986] firmy rodzinne wydają się przedsiębiorstwami o dość wysokim poziomie konfliktów agencyjnych (wewnętrz-

nych i zewnętrznych); jednym z zajęć ich menedżerów jest nadzorowanie sytuacji w firmie i zapobieganie tego typu sporom. Znajduje to często odbicie w wymianie międzynarodowej prowadzonej przez firmy rodzinne – jeżeli decydują się na nią, zwykle przedkładają modele współpracy z niską kontrolą (umowy handlowe, bycie podwykonawcą, licencje, przedstawicielstwo) nad modele współpracy z wysoką kontrolą (oddziały zagraniczne, *joint ventures*). Jest to sytuacja nietypowa, gdyż inne przedsiębiorstwa zwykle preferują modele współpracy z wysokim stopniem kontroli, szczególnie gdy spodziewają się wysokich kosztów transakcyjnych (wysoka niepewność, eksportowanie produktów czy usług wymagających określonej wiedzy, aby je stworzyć) [Anderson i Gatington 1986].

Do nieco innych wniosków doszedł S. Zahra [2003], w którego opinii bycie firmą rodzinną powoduje zarówno pewne korzyści, jak i niekorzyści przy prowadzeniu wymiany międzynarodowej. Firmie takiej łatwiej niż innym zdecydować się na podjęcie współpracy międzynarodowej i sprzedaż zagraniczną, ale bycie firmą rodzinną ogranicza liczbę krajów, z którymi prowadzona jest współpraca międzynarodowa. Wydaje się, że firmy rodzinne podchodzą do wymiany międzynarodowej ze szczególną ostrożnością, prawdopodobnie wynikającą z obaw przed wystąpieniem wysokich kosztów agencyjnych.

Zaprezentowane publikacje stały się genezą niniejszego opracowania, którego celem było przyjrzenie się zależności pomiędzy współpracą zagraniczną a kosztami agencyjnymi dla firm rodzinnych.

3. Dobór próby badawczej

Próbę badawczą stanowiło 101 ankietowanych firm rodzinnych. W związku z niejednoznaczną definicją firmy rodzinnej przyjęto, że za taką zostanie uznana firma, w której pracuje co najmniej 2 członków rodziny. Starano się przy tym znaleźć firmy istniejące od co najmniej 5 lat (zob. tabela 1), zatrudniające więcej niż 2 członków rodziny, najlepiej zatrudniające członków rodziny z więcej niż jednego pokolenia, stosunkowo duże. Poszukiwano także firm o dobrej sytuacji finansowej – których wielkość pozwalała oczekiwać, że mogą prowadzić wymianę zagraniczną.

Przedstawione kryterium selekcji odpowiadało znanym definicjom firmy rodzinnej, np. P. Sztompki, według którego jest to „zamknięty system, a jego członkowie są zależni od siebie i zintegrowani” [2002]. Według P.A. Frishkoffa z kolei „firma rodzinna to przedsiębiorstwo o dowolnej formie prawnej, którego kapitał w całości lub w większej części znajduje się w posiadaniu rodziny, przy najmniej jeden członek rodziny sprawuje funkcję kierowniczą oraz istnieje zamiar utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny” [1995].

Tabela 1. Liczba respondentów w zależności od wieku przedsiębiorstwa

Wiek przedsiębiorstwa	Liczba respondentów	Procent respondentów
Mniej niż 1 rok lub 1 rok	2	1
2–3 lat	1	0
4–5 lat	5	4
6–10 lat	13	12
11–20 lat	42	41
21–30 lat	23	22
31–40 lat	4	3
41–50 lat	5	4
51–60 lat	2	1
61–70 lat	1	0
71–80 lat	0	0
81–90 lat	1	0
91–100 lat	1	0
Więcej niż 100 lat	1	0

Źródło: opracowanie własne.

Inną definicję proponuje B.T. Jaffe, według którego „w przedsiębiorstwie rodzinnym dwóch lub więcej członków rodziny dzieli pracę i własność” [1990]. Szerszą definicję podają J.A. Davis i R. Tagiuri, według których „w firmie rodzinnej członkowie rodziny mają wpływ na zarządzanie firmą poprzez wykorzystanie związków pokrewieństwa, pełnienie funkcji kierowniczej lub prawo własności” [1982].

4. Prezentacja wyników ankiety

Ankiety zostały wypełnione w większości przez członków rodziny (98%), którzy deklarowali się jako właściciele firm (54,5%), prezesi (23,8%) albo menedżerowie (15%). Dwóch respondentów było księgowymi (jeden z nich był głównym księgowym), dwóch było pracownikami firm i zadeklarowało się jako członkowie zarządu.

Jak wynika z tabeli 2, członkowie rodziny kontrolowali około 97% aktywów netto (po odjęciu zobowiązań) badanych przedsiębiorstw, zarząd tworzyli w około 96% członkowie rodziny albo osoby ich reprezentujące. W radach nadzorczych (jedynie 5 przedsiębiorstw miało rady nadzorcze) 56% składu stanowiły osoby

będące członkami rodziny lub je reprezentujące. Wszystkie uzyskane wartości pokazują silną koncentrację władzy w rękach rodziny.

Tabela 2. Zakres kontroli rodziny nad przedsiębiorstwem

Jaki procent majątku firmy (jako część aktywów ogółem) pochodzi od:		
Liczba odpowiedzi	członków rodziny pracujących w firmie?	członków rodziny niepracujących w firmie?
101	91,97	5,6
Jaki procent kierownictwa (członkowie zarządu, dyrektorzy, menedżerowie, kierownicy bez członków rady nadzorczej) należy do lub reprezentuje:		
Liczba odpowiedzi	członków rodziny pracujących w firmie?	członków rodziny niepracujących w firmie?
101	88,6	7,2
Jaki procent członków rady nadzorczej należy do lub reprezentuje:		
Liczba odpowiedzi	członków rodziny pracujących w firmie?	członków rodziny niepracujących w firmie?
5 ^a	50	5,71

^a W większości przedsiębiorstw nie było rady nadzorczej.

Źródło: opracowanie własne.

Z badanej grupy menedżerów będących członkami rodziny 71% reprezentowało pierwsze pokolenie, 18,5% drugie pokolenie, 2,2% trzecie pokolenie, w przypadku jednej firmy było to siódme pokolenie, a innej dziewiąte pokolenie. Średni wiek firmy wynosił 23 lata, średnia liczba pracowników to 33 osoby. Największa ankietowana firma zatrudniała ok. 370 osób.

W tabeli 3 przedstawiono udział prezesów (w przypadku 5 firm także rad nadzorczych) i członków zarządu w podejmowaniu najważniejszych decyzji w przedsiębiorstwach. Jak to wynika z tabeli 2, niezależnie od tego, czy decydowano o ogólnych celach firmy, jej budżecie, czy podejmowano ogólne decyzje o zatrudnieniu, wydatkach operacyjnych lub zatrudnieniu konkretnych pracowników, w dominującej części przedsiębiorstw w podejmowaniu takich decyzji uczestniczył prezes spółki, a wraz z nim w około 1/3 przypadków współdecydowali członkowie zarządu. Jedynie w zakresie wydatków operacyjnych i zatrudniania konkretnych osób duże znaczenie miał zarząd, gdyż aż w 47% firm współdecydował on lub samodzielnie (tzn. bez nadzoru prezesa) decydował o wydatkach operacyjnych. Jak widać, prezesi firm sprawowali silną kontrolę nad przedsiębiorstwami, najczęściej podejmując najważniejsze decyzje albo samodzielnie, albo we współpracy z zarządem.

Tabela 3. Struktura decyzyjna przedsiębiorstw rodzinnych

Wyszczególnienie	Rada nadzorcza lub dyrektor generalny		Pozostali członkowie zarządu	
	liczba odpowiedzi	%	liczba odpowiedzi	%
Określenie ogólnych celów do osiągnięcia dla firmy i jej misji	96	95	21	20
Najważniejsze kierunki wydatków w głównym budżecie	93	92	28	27
Najważniejsze ogólne decyzje o liczbie pracowników	89	88	31	30
Decyzje o wydatkach operacyjnych	79	78	43	42
Zatrudnianie określonych pracowników	80	79	48	47

Źródło: opracowanie własne.

W dość dużym odsetku badanych przedsiębiorstw występowały pewne różnice zdań co do celów biznesowych, planów i polityki firmy, jedynie 53% respondentów uważało, że członkowie rodziny są prawie zawsze zgodni w tej kwestii (tabela 4). Jednak zapytani o lojalność członków rodziny aż w 75% uważali, że członkowie rodziny prawie zawsze okazywali ją wobec firmy. Około 60% respondentów uważało także, że rodzina prawie zawsze kieruje się podobnymi wartościami.

Tabela 4. Zgodność członków rodziny co do celów i wartości etycznych

Wyszczególnienie	Łączna liczba odpowiedzi	Prawie zawsze	Przez większość czasu	Czasami	Rzadko
Członkowie rodziny zgadzają się co do celów biznesowych, planów i polityki firmy	101	53	35	7	2
Członkowie są lojalni wobec firmy rodzinnej	100	75	21	4	0
Rodzina i firma wyznają podobne wartości i kierują się nimi	100	59	26	11	4
Członkowie rodziny naprawdę interesują się istotnymi decyzjami i współuczestniczą w ich podejmowaniu	100	48	28	2	4

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5 pokazuje odpowiedzi na pytania, których celem było określenie stopnia problemów agencyjnych i obaw związanych z tego rodzaju konfliktami. Wyniki wskazują na wysoki poziom takich obaw.

Tabela 5. Postrzeganie zagrożeń wewnątrz firmy

Wyszczególnienie	Łączna liczba odpowiedzi	Prawie zawsze	Przez większość czasu	Czasami	Rzadko
Czy martwią się Państwo o utratę kontroli, czy delegują Państwo kontrolę i część decyzji do podejmowania osobom trzecim?	101	17	27	32	21
Czy martwią Państwa aktualne źródła potencjalnych konfliktów w organizacji i czy monitorują je Państwo?	101	14	32	36	15
Czy martwią się Państwo tym, że delegowanie kontroli i decyzji może osłabić realizowanie celów i misji firmy?	101	7	29	37	24
Czy uważają Państwo, że młodzi dyrektorzy mogą być niezadowoleni z powodu małej kontroli i prawa do podejmowania decyzji, jakie posiadają?	99	6	6	57	30

Źródło: opracowanie własne.

Około 53% respondentów nie martwiło się o utratę kontroli w wyniku delegowania części zadań na osoby trzecie ani nie miało obaw dotyczących potencjalnych źródeł konfliktów w organizacji i nie monitorowało ich stale. Jednakże pozostała część, czyli 47%, wskazywała na to, że martwią się tymi kwestiami przez większość czasu lub prawie zawsze, co pokazuje, że firmy rodzinne nie są wolne od obaw dotyczących utraty kontroli nad przedsiębiorstwem.

Podobny rozkład odpowiedzi dotyczył pytania o obawę, czy delegowanie odpowiedzialności może osłabić realizację celów i misję firmy. W tym przypadku również ponad połowa respondentów odpowiedziała, że nie jest to dla nich istotny problem, ale 36% respondentów wskazało, że zastanawiają się nad tą kwestią prawie zawsze lub przez większość czasu.

Ponad 87% respondentów nie uważało, że młodzi dyrektorzy mogą być niezadowoleni z powodu powierzenia im zbyt małego zakresu decyzji, jakie mogli podejmować.

Tabela 6 przedstawia wyniki badania form współpracy zagranicznej firm rodzinnych. Jak z niej wynika, 44% respondentów miało podpisane umowy kupna-sprzedaży z odbiorcami zagranicznymi, 21% miało przedstawiciela handlowego w innym kraju, 27% firm bezpośrednio korzystało z usług zagranicznych dostawców. Jedynie 2% respondentów stworzyło *joint venture* w innym kraju. Najczęściej eksportowano do Niemiec, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii i Czech. Respondenci podawali także takie kraje jak: Słowacja, Chorwacja, Belgia, Luksemburg, Holandia oraz Austria.

Tabela 6. Istniejące i proponowane formy współpracy międzynarodowej

Wyszczególnienie	Istniejące (%)	Proponowane (%)	Żadne (%)	Liczba krajów	
				razem odpowiedzi	średnia
Umowy zawierane z odbiorcą zagranicznym	44	5	55	44	3,4
Firma ma przedstawiciela handlowego w obcym kraju (za granicą)	21	4	75	22	1,7
<i>Joint venture</i> w innym kraju	2	1	96	2	2
Zagraniczny dostawca	27	9	68	27	2
Inne (proszę wymienić)	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7 pokazuje, że głównym powodem podejmowania współpracy międzynarodowej jest oczekiwanie, że podniesie ona wielkość sprzedaży (64% uznało ten czynnik za bardzo ważny, a 19% za raczej ważny), dopiero na drugim miejscu jest chęć redukcji kosztów produkcji (19% respondentów uznało ten czynnik za bardzo ważny, 45% za raczej ważny). Warto jednak zaznaczyć, że kilka ankietowanych osób napisało, że polski rynek im w zupełności wystarcza, a kilka z powodu rodzaju świadczonych usług nie było w stanie ich eksportować (było to bardzo utrudnione).

Tabela 8 zawiera odpowiedzi na pytania o wady współpracy międzynarodowej, które mogą być źródłem niechęci części firm do prowadzenia takiej działalności. Do głównych obaw związanych z wymianą międzynarodową zaliczano te o wyegzekwowanie umów, o kontrolę jakości towaru lub usług oraz dotyczące możliwości imitowania produktu. Za bardzo ważne lub raczej ważne uznało te argumenty około 30% respondentów, podobny odsetek jednak (ok. 30%) uznał je za jedynie nieco istotne.

Tabela 7. Powody podejmowania współpracy międzynarodowej

Wyszczególnienie	Razem odpowiedzi	Nieistotne (%)	Nieco istotne (%)	Nie mam zdania (%)	Raczej ważne (%)	Bardzo ważne (%)
Redukcja kosztów produkcji	99	4	5	26	45	19
Lepsza obsługa aktualnych rynków	99	9	7	41	29	13
Potencjalny wzrost sprzedaży	99	2	0	14	19	64

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Obawy związane ze współpracą międzynarodową

Wyszczególnienie	Razem odpowiedzi	Nieistotne (%)	Nieco istotne (%)	Nie mam zdania (%)	Raczej ważne (%)	Bardzo ważne (%)
Obawa, że nie uda się wyegzekwować warunków umowy czy porozumienia	100	13	38	19	26	4
Obawa przed negatywnym wpływem eksportu na cele i priorytety firmy	100	33	33	21	7	6
Trudności w kontroli jakości produktów	100	17	30	23	21	9
Obawa, że zagraniczny partner będzie imitował produkt	99	17	26	21	27	7
Obawy o utrzymanie harmonijnej pracy firmy	101	12	42	21	10	11

Źródło: opracowanie własne.

Mniejsze znaczenie miała obawa przed negatywnym wpływem eksportu na cele firmy (13% respondentów uznało ten problem za raczej ważny lub bardzo ważny, a 30% za nieco istotny). Małą wagę przypisano także obawie o harmonijną pracę firmy (10% uznało tę kwestię za raczej ważną, 11% za bardzo ważną, a 42% za nieco istotną).

5. Wyniki badań

Przeprowadzone badanie ankietowe rodzinnych firm pozwoliło odnieść się do hipotez postawionych na początku niniejszego opracowania. Aby sprawdzić, czy silne wewnętrzne konflikty agencyjne wiążą się z większą kontrolą rodziny nad działalnością firmy, obliczono regresję MNK, w której zmienną niezależną był procent aktywów pod kontrolą rodziny, a zmiennymi niezależnymi zmienna mierząca poziom obaw dotyczących utraty kontroli nad firmą, wiek firmy oraz wielkość zatrudnienia. Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 9. Z uwagi na popularność metody regresji MNK nie zostały przedstawione formuły obliczeniowe.

Zmienną „kontrola” obliczono jako sumę odpowiedzi respondentów na pytania o konflikty agencyjne (z tabeli 5), dając zero punktów za każdą odpowiedź „nieistotne” i 3 punkty za każdą odpowiedź „prawie zawsze”. Model potwierdził ujemną zależność pomiędzy wiekiem firmy i wielkością firmy a wielkością aktywów pochodzących od rodziny oraz dodatnią zależność pomiędzy obawami dotyczącymi wewnętrznych konfliktów agencyjnych a udziałem aktywów kontrolowanych przez rodzinę. Niestety, poziom istotności dla zmiennej „kontrola” nie był niższy niż standardowe 5%, wynosił bowiem 13%.

Tabela 9. Wyniki badania zależności pomiędzy zakresem kontroli rodziny nad firmą a obawami agencyjnymi

Statystyki regresji		Analiza wariancji				
Wielokrotność R	0,276					
R^2	0,076					
Dopasowany R^2	0,048					
Błąd standardowy	8,51					
Obserwacje	101					
Zmienność	df	SS	MS	F	Istotność F	
Wyjaśniona przez regresję	3	578,24	192,75	2,66	0,052	
Niewyjaśniona przez regresję	97	7020,46	72,38	×	×	
Całkowita	100	7598,69	×	×	×	
Parametr	Współczynnik i	Błąd standardowy	t Stat	Wartość p	Dolne 95%	Górne 95%
Wyraz wolny	99,55	2,281	43,6	0,0%	95,02	104,07
Kontrola	0,081	0,053	1,5	13,0%	-0,024	0,126
Wiek	-0,071	0,043	-1,67	9,8%	-0,156	0,013
Pracownicy	-0,026	0,012	-2,12	3,6%	-0,05	-0,002

Źródło: opracowanie własne.

Aby zbadać, czy z powodu obaw dotyczących zewnętrznych problemów agencyjnych firmy rodzinne rezygnują z pewnych form współpracy międzynarodowej, wykorzystano model regresji, w którym zmienną zależną była liczba umów z partnerami zagranicznymi, a zmiennymi niezależnymi były: wiek firmy, liczba pracowników oraz poziom obaw o wyegzekwowanie umowy (odpowiedzi na pytania o obawy oceniano w skali: 2 – duże obawy, 1 – istotny problem, 0 – brak zdania, -1 – mało istotny problem i -2 – problem nieistotny). Obliczenia przeprowadzono dla respondentów, którzy prowadzili wymianę międzynarodową. Obliczenia powtórzono, dodając do umów międzynarodowych także reprezentantów handlowych (drugą formę współpracy międzynarodowej, w której preferowana jest niska kontrola), uzyskano jednak bardzo podobne wyniki.

W obydwu modelach liczba umów handlowych i liczba przedstawicieli były dodatnio uzależnione od zmiennej „egzekwowanie” mierzącej poziom obaw o zdolność firmy do wyegzekwowania zawartej umowy, czyli dotyczących zewnętrznych konfliktów agencyjnych. To potwierdzałoby teorię preferowania umów handlowych i przedstawicieli handlowych z powodu obaw przed zewnętrznymi sporami agencyjnymi w firmach rodzinnych, aczkolwiek istotność statystyczna zmiennej mierzącej te obawy była niska, wynosiła około 30% (a powinna 5%, maksymalnie 15%).

Tabela 10. Zależność pomiędzy liczbą umów handlowych z partnerami zagranicznymi a poziomem obaw o wyegzekwowanie umów. Obliczenia dla podmiotów prowadzących wymianę zagraniczną

Statystyki regresji		Analiza wariancji				
Wielokrotność R	0,433					
R^2	0,188					
Dopasowany R^2	0,127					
Błąd standardowy	2,698					
Obserwacje	44,000					
Zmienność	df	SS	MS	F	Istotność F	
Wyjaśniona przez regresję	3,000	67,316	22,439	3,083	0,038	
Niewyjaśniona przez regresję	40,000	291,116	7,278	×	×	
Całkowita	43,000	358,432	×	×	×	
Parametr	Współczynnik i	Błąd standardowy	t Stat	Wartość p	Dolne 95%	Górne 95%
Wyraz wolny	1,636	0,785	2,085	0,044	0,050	3,221
Wiek	0,050	0,024	2,057	0,046	0,001	0,098
Pracownicy	0,009	0,004	2,088	0,043	0,000	0,018
Egzekwowanie	0,076	0,071	1,064	0,293	-0,068	0,219

Źródło: opracowanie własne.

Celem ostatniego badania było sprawdzenie, które czynniki najsilniej skłaniają firmy rodzinne do podejmowania współpracy międzynarodowej. Z uwagi na to, że dominującą formą współpracy zagranicznej były umowy handlowe oraz przedstawicielstwo handlowe, te dwie zmienne zostały objęte badaniem. Zostały one zsumowane, aby stworzyć zmienną zależną. Do zmiennych niezależnych zaliczono wiek firmy i wielkość zatrudnienia (zmienne kontrolne) oraz zmienne reprezentujące odpowiedzi na pytania o powody współpracy międzynarodowej (zmienne: redukcja kosztów, wzrost sprzedaży). Ponieważ zmienne „redukcja kosztów” i „wzrost sprzedaży” były ze sobą wysoko skorelowane, oszacowano modele raz z jedną, a raz z drugą zmienną. Silniejszym argumentem na rzecz prowadzenia wymiany zagranicznej okazał się wzrost sprzedaży, gdyż niemal wszyscy eksportujący respondenci (poza 3 osobami) zaznaczyli tę odpowiedź jako bardzo ważną. Niska zmienność tej zmiennej nie pozwoliła jednak na oszacowanie poprawnego modelu, dlatego przedstawiono jedynie wyniki dla modelu ze zmienną „redukcja kosztów” (tabela 11).

Tabela 11. Zależność pomiędzy liczbą umów handlowych i reprezentantów a przekonaniem o redukcji kosztów dzięki prowadzeniu działalności eksportowej. Dane dla przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową

Statystyki regresji		Analiza wariancji				
Wielokrotność R	0,84					
R^2	0,70					
Dopasowany R^2	0,66					
Błąd standardowy	3,12					
Obserwacje	44					
Zmienność	df	SS	MS	F	Istotność F	
Wyjaśniona przez regresję	3	940,04	313,35	32,12	9,7E-11	
Niewyjaśniona przez regresję	41	399,96	9,76	×	×	
Całkowita	44	1340	×	×	×	
Parametr	Współczynnik i	Błąd standardowy	t Stat	Wartość p	Dolne 95%	Górne 95%
Wyraz wolny	0	–	–	–	–	–
Wiek	0,059	0,022	2,626	0,012	0,014	0,104
Pracownicy	0,009	0,005	1,642	0,108	–0,002	0,019
Redukcja	1,690	0,490	3,447	0,001	0,700	2,680

Uwaga: Przyjęto, że stała wynosi zero, gdyż zmienna nie była istotna statystycznie.

Źródło: obliczenia własne.

Następnie za zmienną niezależną uznano wszystkie formy wymiany zagranicznej, w tym także posiadanie zagranicznych dostawców (tabela 12). Z uwagi na wysoką korelację pomiędzy redukcją kosztów a wzrostem sprzedaży siłą wpływu tych czynników na wymianę zagraniczną sprawdzano w osobnych modelach. Ponownie w przekonaniu respondentów najbardziej liczył się wzrost sprzedaży, niemal wszystkie firmy eksportujące zaznaczyły, że jest to bardzo ważny czynnik. Z uwagi jednak na małe zróżnicowanie liczb dla zmiennej „wzrost sprzedaży” nie udało się oszacować dla niej poprawnego ekonometrycznego modelu.

Tabela 12. Zależność pomiędzy wymianą zagraniczną a przekonaniem o redukcji kosztów dzięki prowadzeniu działalności eksportowej. Dane dla przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową

Statystyki regresji		Analiza wariancji				
Wielokrotność R	0,60					
R^2	0,36					
Dopasowany R^2	0,32					
Błąd standardowy	3,74					
Obserwacje	44					
Zmienność	df	SS	MS	F	Istotność F	
Wyjaśniona przez regresję	3	320,42	106,81	7,62	3,8E-04	
Niewyjaśniona przez regresję	40	560,49	14,01	×	×	
Całkowita	43	880,91	×	×	×	
Parametr	Współczynnik i	Błąd standardowy	t Stat	Wartość p	Dolne 95%	Górne 95%
Wyraz wolny	-1,670	1,917	-0,871	0,389	-5,544	2,204
Wiek	0,074	0,035	2,139	0,039	0,004	0,144
Pracownicy	0,014	0,006	2,247	0,030	0,001	0,027
Redukcja	3,255	1,065	3,057	0,004	1,103	5,406

Źródło: opracowanie własne.

6. Podsumowanie i wnioski końcowe

W wyniku przeprowadzonych badań i analiz stwierdzono, że im większe obawy dotyczące wewnętrznych sporów agencyjnych w firmie, tym większa kontrola rodziny nad nią. Na spadek obaw miały wpływ wiek i wielkość podmiotu. Wydaje się, że wraz ze wzrostem doświadczenia i historii organizacji obawy związane ze sporami wewnętrznymi traciły na znaczeniu i sile.

Obawy dotyczące zewnętrznych konfliktów agencyjnych wydawały się skutkować niższą aktywnością międzynarodową podmiotów i stosowaniem mniej ryzykownych form współpracy, do których najczęściej należały umowy handlowe, a rzadziej korzystanie z usług przedstawiciela handlowego.

W zakresie czynników skłaniających firmy do eksportu najważniejsza okazała się nadzieja na zdobycie nowych rynków i wzrost sprzedaży. Ten ostatni czynnik zaznaczali nie tylko respondenci z firm rzeczywiście prowadzących działalność eksportową, ale także z firm nieeksportujących.

Z komentarzy, jakie poczynili respondenci nieprowadzący wymiany zagranicznej, wynikało, że części z nich wystarczał polski rynek, usługi niektórych nie nadawały się do eksportu (ponieważ wymagały silnego i stałego nadzoru, czego w swojej opinii respondenci nie byłiby w stanie dokonać poza granicami kraju). W przypadku innych produkty nie nadawały się do sprzedaży zagranicznej, niekiedy problemem była bariera językowa, brak zainteresowania zagranicznych kontrahentów ofertą lub wysokie bariery wejścia na dany rynek. Nawet jednak respondenci, których przedsiębiorstwa nie prowadziły wymiany handlowej, wskazywali na znaczenie eksportu jako istotną metodę zwiększania sprzedaży i redukcji kosztów firmy.

Literatura

- Anderson E., Gatington H. [1986], *On the Internationalization of Firms: A Critical Analysis*, „Journal of International Business Studies”, vol. 17, nr 3.
- Davis J.A., Tagiuri R. [1982], *Bivalent Attributes of the Family Firm [w:] Family Business Sourcebook*, red. C.E. Aronoff, J.L. Ward, Omnigraphics, Detroit.
- Frishkoff P.A. [1995], *Understanding Family Business: What Is a Family Business?*, Oregon State University, frishkoffbus.orst.edu.
- Jaffe D.T. [1990], *Working with Ones You Love: Conflict Resolution and Problem Solving Strategies for a Successful Business*, Berkeley.
- Sztompka P. [2002], *Socjologia*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Zahra S. [2003], *International Expansion of U.S. Manufacturing Family Business: The Effect of Ownership and Involvement*, „Journal of Business Venturing”, nr 18.

Agency Costs and Export Activity among Family Businesses

The purpose of this publication is to investigate the relationship between concerns about external and internal agency conflicts in family businesses and family control over the company and forms of international cooperation. The study is based on surveys conducted among 101 family businesses in Poland.

The author examines the following theses in particular:

- the high level of concern about internal agency conflicts (within the company) implies that there will be more family control over the business;

– some forms of international cooperation are rarely used by family businesses due to concerns about international (external) agency conflicts that may arise between a family business and its foreign partners;

– the main reason for undertaking international cooperation is to increase sales and reduce operating costs.

Keywords: internationalisation, export, financial situation, finance.