



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

DYLEMATY I PERSPEKTYWY ROZWOJU FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI

pod redakcją

**Piotra Szczypy
Artura Zimnego**

Konin 2017

Tytuł
Dylematy i perspektywy rozwoju finansów i rachunkowości

Autorzy
Małgorzata Blecheisen, Małgorzata Cieciora, Hanna Czaja-Cieszyńska, Marcin Jan Flotyński,
Przemysław Józwiak, Konrad Kocharński, Adam Lulek, Dariusz Majewski, Katarzyna Michalak,
Artur Michalski, Michał Piechocki, Robert Rogaczewski, Beata Sadowska, Małgorzata Stawicka,
Piotr Szczypa, Anna Waligórska-Kotfas, Małgorzata Wardęcka, Jarosław Bogusław Wedler, Artur Zimny

Recenzja
dr hab., prof. UE Marta Nowak

Rada Wydawnicza
prof. zw. dr hab. Mirosław Pawlak – przewodniczący,
dr Jakub Bielak – redaktor naczelny,
prof. nadzw. dr hab. Jakub Bartoszewski, dr inż. Robert Cieślak, prof. nadzw. dr hab. Maciej Tomczak,
prof. nadzw. dr hab. Ewa Waniek-Klimczak, dr Artur Zimny

Redakcja i korekta
Maria Sierakowska

Projekt okładki
Agnieszka Jankowska

Skład i łamanie
Piotr Bajak

Druk i oprawa
Mazowieckie Centrum Poligrafii, ul. Słoneczna 3c, 05-270 Marki, www.drukksiazek.pl

ISBN 978-83-65038-19-7

© Copyright by Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie



Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
ul. kard. S. Wyszyńskiego 3C, 62-510 Konin
tel. 63-249-72-08(09)
e-mail: wydawnictwo@konin.edu.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
--------------------	---

CZĘŚĆ I

DYLEMATY I PERSPEKTYWY ROZWOJU FINANSÓW

Rozdział 1	
Katarzyna Michalak – <i>Finanse gospodarstw domowych</i>	9

Rozdział 2	
Artur Michalski, Dariusz Majewski – <i>Opodatkowanie i finanse gospodarstw rolnych w Polsce i UE</i>	21

Rozdział 3	
Robert Rogaczewski – <i>Wpływ logistyki na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa</i>	35

Rozdział 4	
Marcin Jan Flotyński – <i>The profitability of application of exponential moving averages as an investment strategy on the capital market</i>	55

Rozdział 5	
Artur Zimny – <i>Wykorzystanie funduszy europejskich przez publiczne uczelnie zawodowe</i>	67

Rozdział 6	
Małgorzata Wardęcka – <i>Znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego powiatu konińskiego</i>	79

CZĘŚĆ II

DYLEMATY I PERSPEKTYWY ROZWOJU RACHUNKOWOŚCI

Rozdział 7	
Adam Lulek – <i>Od przeszłości do przyszłości – ewolucja rachunkowości i jej pojęcia</i>	91

Rozdział 8	
Anna Waligórska-Kotfas – <i>Specyfika profesjonalnych usług rachunkowych w perspektywie etycznej</i>	101

Rozdział 9

Jarosław Bogustaw Wedler – <i>Struktura informacyjna czasoprzestrzeni rachunkowej</i>	113
---	-----

Rozdział 10

Małgorzata Cieciora – <i>Psychologiczne i etyczne aspekty pracy współczesnego księgowego</i>	125
--	-----

Rozdział 11

Hanna Czaja-Cieszyńska – <i>Wprowadzenie uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów dla organizacji pozarządowych – słuszna decyzja czy duży błąd?</i>	137
---	-----

Rozdział 12

Beata Sadowska – <i>Modelowanie polityki rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe</i>	147
--	-----

Rozdział 13

Piotr Szczypa – <i>Przesłanki i uwarunkowania wyceny drzew na terenie Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie</i>	159
---	-----

Rozdział 14

Konrad Kocharński, Przemysław Jóźwiak – <i>Przesłanki i determinanty wdrożenia rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych</i>	169
---	-----

Rozdział 15

Małgorzata Stawicka – <i>Ceny wewnętrzne w rozliczaniu kosztów</i>	179
--	-----

Rozdział 16

Michał Piechocki – <i>Ceny transferowe w świetle ogłoszonych zamierzeń Ministerstwa Finansów</i>	187
--	-----

Rozdział 17

Małgorzata Blecheisen – <i>Zapobieganie i wykrywanie celowych zniekształceń elementów sprawozdania finansowego na przykładzie firmy Xerox</i>	197
---	-----

Wstęp

Od początku XXI w. obserwuje się duże zmiany w sferze finansów w skali makro- i mikroekonomicznej. Zjawisko to dostrzegalne jest nie tylko w Polsce, ale praktycznie we wszystkich rozwiniętych państwach niezależnie od kontynentu, i dotyczy finansów międzynarodowych, finansów publicznych, finansów banków i ubezpieczycieli, finansów przedsiębiorstw i jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej, finansów gospodarstw domowych. Z systemem finansów nierozzerwalnie związany jest system rachunkowości, który powszechnie traktowany jest jako źródło wiarygodnej i rzetelnej informacji. Jednak aktywny charakter rachunkowości sprawia, że system ten narażony jest na działania dysfunkcyjne, co w konsekwencji wpływa na wiarygodność sektora finansowego. Rachunkowość i finanse stanowią istotny element mechanizmu rynkowego. Oba systemy uważa się za kluczowe w zarządzaniu zarówno gospodarką, jak i przedsiębiorstwem. Rachunkowość i finanse zmieniają się wraz ze zmianami w ich otoczeniu, które następują coraz dynamiczniej.

Niniejsze opracowanie *Dylematy i perspektywy rozwoju finansów i rachunkowości* stanowi głos w dyskusji nad problemami i kierunkami zmian współczesnych finansów i rachunkowości. Zostało ono podzielone na dwie części.

Część I poświęcono wybranym szczególnym zjawiskom problemowym i wyzwaniom, przed którymi stoją finanse. W sześciu rozdziałach autorzy odnieśli się do istotnych zagadnień o charakterze dysfunkcyjnym, jak i stanowiących swoiste wyzwanie dla finansów: gospodarstw domowych (rozdział 1), gospodarstw rolnych (rozdział 2), rynku kapitałowego (rozdział 3), przedsiębiorstw (rozdział 4), uczelni zawodowych (rozdział 5), powiatu (rozdział 6).

Część II opracowania zawiera zagadnienia dotyczące dylematów i perspektyw rozwoju rachunkowości. Autorzy w kolejnych jedenastu rozdziałach opisali różnorodne aspekty rachunkowości, koncentrując szczególną uwagę na ewolucyjnym charakterze rachunkowości (rozdział 7), etycznym wymiarze świadczenia usług rachunkowych (rozdział 8), strukturze informacyjnej czasoprzestrzeni rachunkowej ze wskazaniem na możliwość ewidencjonowania zdarzeń przyszłych (rozdział 9), uwarunkowaniach psychologicznych i etycznych pracy współczesnego księgowego (rozdział 10), zmianach w ustawie o rachunkowości do organizacji pozarządowych (rozdział 11), polityce rachunkowości Lasów Państwowych (rozdział 12), wycenie drzew w systemie rachunkowości uczelni zawodowej (rozdział 13), rozwiązaniach rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych (rozdział 14), możliwości rozliczania

kosztów przy zastosowaniu cen wewnętrznych (rozdział 15), przewidywanych zmianach w zakresie cen transferowych (rozdział 16), zniekształcaniu elementów sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa (rozdział 17).

W opinii redaktorów niniejszej publikacji zagadnienia w niej prezentowane wskazują na szeroki zakres problemów i wyzwań współczesnych finansów i rachunkowości. Jednak nie wyczerpują tytułowej problematyki i stanowią jedynie punkt wyjścia do dalszego rozwijania wiedzy i praktyki w tym zakresie. W związku z tym redaktorzy wyrażają nadzieję, że opracowanie to przyczyni się do pozyskania nowych, cennych wiadomości o finansach i rachunkowości oraz stanie się inspiracją do dalszych badań nad ich współczesnymi postaciami i kontekstami.

Piotr Szczypa, Artur Zimny

Część I

DYLEMATY I PERSPEKTYWY ROZWOJU FINANSÓW

Rozdział 1

Finanse gospodarstw domowych

Katarzyna Michalak

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
michalak.caterina@gmail.com

Household finances

This chapter deals with the issue of household finances. Firstly, the author defines the term *household* and places it in the context of free market economy. In the further sections of the paper household income and expenditure are analyzed, with statistical examples that supplement the theoretical considerations. The sections that follow relate to processes of saving in the household. Here, a separate section is devoted to taxes, which are of great value to a household budget. Finally, the author offers an observation that there is an urgent need to educate people in terms of personal finance management in the face of the dynamic changes in this domain.

Key words: household; expenditure; disposable income; financial management

Wstęp

Finanse w potocznym rozumieniu często utożsamiane są z zasobami pieniężnymi. W terminologii ekonomicznej tym słowem określa się stosunki ekonomiczne polegające na gromadzeniu, podziale i wydatkowaniu zasobów pieniężnych. Często w związku z tymi zjawiskami używa się określenia „gospodarka finansowa”. W zależności od tego, jaki podmiot ją stosuje możemy wyróżnić m.in. gospodarkę finansową państwa, samorządów lokalnych, przedsiębiorstw, stowarzyszeń czy też gospodarkę finansową poszczególnych osób, rodzin itd. Każda gospodarka finansowa jest ograniczona pewnymi zasadami, prawami, co wskazuje na fakt, że jest ściśle powiązana z funkcjonowaniem systemu finansowego. Gospodarstwa domowe, ich potrzeby, w wielkim stopniu kreują rzeczywistość rynkową. Pojawia się pytanie, czy nauka finansów powinna poświęcić większą uwagę tym podmiotom? Wiadomo, że wymagania podatkowe wobec osób fizycznych, czyli poszczególnych członków gospodarstw domowych, motywują ich w pewnym stopniu do prowadzenia własnych zapisków

związanych z finansami i archiwizowania potrzebnych dokumentów. Wciąż jednak niezwykle rzadkim zjawiskiem zdaje się być prowadzenie przez gospodarstwa domowe uszeregowanej własnej księgowości lub szczegółowe planowanie budżetu domowego. Decyzje finansowe członków gospodarstw domowych niezmiennie pozostają w wielu przypadkach kwestią spontanicznej odpowiedzi na impuls zewnętrzny. Wciąż w kontaktach na linii osoba fizyczna – pracownik instytucji finansowej obserwuje się asymetrię informacyjną. Przed nauką o finansach staje więc dylemat, czy powinno się pozostawić finanse gospodarstw domowych samym sobie i pozwolić tym samym, by rynek był kreowany na podstawie spontanicznych, często nieprzemyślanych decyzji konsumentów, czy raczej powinno się szukać coraz to nowych rozwiązań i podejmować kolejne inicjatywy mające na celu uświadamianie społeczeństwa o wielkiej roli gospodarstw domowych w kształtowaniu systemu finansowego kraju. W niniejszym rozdziale przyjrzymy się gospodarce finansowej gospodarstw domowych, czyli temu, jak gospodarstwo domowe gromadzi, rozdziela i wydrukje zasoby pieniężne jako indywidualny podmiot gospodarujący.

Czy gospodarstwo domowe można rozpatrywać jako podmiot gospodarujący?

Aby móc bliżej przyjrzeć się finansom gospodarstwa domowego, powinniśmy najpierw podjąć wysiłek zdefiniowania, czym ten mikropodmiot jest. Spotykamy się z różnorodnymi próbami jego określania. Termin ten często utożsamiany jest z rodziną lub osobami zajmującymi wspólne lokum. Definicja encyklopedyczna przedstawia gospodarstwo domowe jako „zespół osób razem zamieszkujących i wspólnie utrzymujących się, w większości połączonych więzami biologicznymi i stanowiących rodzinę, choć do gospodarstw domowych zalicza się również osoby niespokrewnione, ale wspólnie zamieszkujące i utrzymujące się” (*Gospodarstwo domowe*, 2016). Osoby samotne utrzymujące się samodzielnie to jednoosobowe gospodarstwa domowe. Już w tym zwięzłym sformułowaniu można zauważyć złożoność rozpatrywanego pojęcia. Widzimy, że aby mówić o istnieniu gospodarstwa domowego nie wystarczą tylko więzy rodzinne, które zresztą według powyższej tezy nie są warunkiem koniecznym, czy też to, że dana grupa osób zamieszkuje we wspólnym lokalu. Podstawowym warunkiem uznania danej grupy osób za jedno gospodarstwo jest to, że będą się wspólnie utrzymywać, a więc prowadzić wspólną politykę finansową.

Bywalec (2012) mówi w swoim opracowaniu, że gospodarstwo domowe stanowi grupa osób wspólnie gospodarująca posiadanym majątkiem i budżetem w celu zaspokojenia potrzeb wszystkich jej członków. Podążając dalej w rozważaniach, autor sugeruje, że w dzisiejszych czasach zamieszkiwanie „pod jednym dachem” nie jest już warunkiem koniecznym, aby osoby mogły stworzyć jedną wspólnotę gospodarczą. Przywołuje przykład młodych ludzi, którzy pozostając na utrzymaniu rodziców, wyprowadzają się ze swoich domów rodzinnych, np. na czas studiów, jednak wciąż pozostają członkami gospodarstwa domowego razem z rodzicami. Można więc przyjąć, że o przynależności do gospodarstwa domowego w istotny sposób

przesądza zarządzanie finansami (Bogacka-Kisiel, 2012). Celem każdego gospodarstwa domowego jest maksymalizacja zaspokajania wspólnych oraz indywidualnych potrzeb jego członków (Bywalec, 2012). Aby to uzyskać, poszczególne osoby tworzące wspólnotę gospodarczą biorą udział w pozyskiwaniu dochodów pieniężnych i dóbr materialnych. W naukach ekonomicznych gospodarstwo domowe jest definiowane jako mikropodmiot gospodarujący produktami, przychodami pieniężnymi i pracą, którego celem jest zaspokojenie wspólnych i osobistych potrzeb jego członków. Gospodarstwo jest bytem autonomicznym, który sam zarządza swoimi dochodami i przeznacza je na różne cele. Według publikacji Świeckiej (2012) gospodarstwo domowe jest to jednostka gospodarująca, jednostka ekonomiczna o walorach społecznych, zgłaszająca zapotrzebowanie na dobra i usługi. Gospodarstwo domowe jest podmiotem gospodarującym, który opiera swoją działalność na własnych środkach materialnych i sile roboczej swoich członków.

Tak jak pozostałe podmioty gospodarcze, gospodarstwa domowe kierują się w swoim funkcjonowaniu zasadą racjonalności. Może się ona przejawiać na dwa sposoby: z jednej strony w poszukiwaniu maksymalizacji efektu uzyskanego z pojedynczej jednostki nakładu, z drugiej zaś w minimalizacji nakładów w stosunku do oczekiwanego planowanego efektu. Warto dodać, że w odróżnieniu od innych podmiotów gospodarczych, gospodarstwo domowe stosuje zasadę racjonalności w sposób bardziej elastyczny, i często stawia w roli priorytetu inne cele, np. natury psychologicznej lub socjologicznej.

Podstawowym zasobem każdego gospodarstwa domowego jest tzw. kapitał ludzki. Posiłkując się wybraną definicją, możemy określić to pojęcie jako „zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii vitalnej zawartych w każdym człowieku i w społeczeństwie jako całości, określający zdolności do pracy, adaptacji do zmian w otoczeniu oraz możliwości kreacji nowych rozwiązań” (*Kapitał ludzki*, 2016). Powołując się na Bywalca (2012), to skumulowany kapitał ludzki członków gospodarstwa domowego stanowi jego podaż pracy. Wielkość i jakość strumienia pracy, bezpośrednio bądź pośrednio, wpływa na możliwości dochodowe gospodarstwa domowego, a co za tym idzie, na zachowania konsumpcyjne, które prowadzą z kolei do zaspokojenia potrzeb gospodarstwa. Możemy zatem stwierdzić, że gospodarstwo domowe jako podmiot gospodarujący występuje w wielorakiej funkcji. Jest komórką dostarczającą na rynek siłę roboczą, w zamian za co otrzymuje należne wynagrodzenie. Jest konsumentem – wydając swoje zasoby pieniężne, dokonuje zakupu dóbr materialnych i usług, przez co zaspokaja liczne potrzeby swoich członków. Oprócz tego gospodarstwo może uczestniczyć w rynkowym systemie finansowym przez zaciąganie kredytów, pożyczek na bieżące wydatki, bądź inwestując i oszczędzając, czyli lokując czasowo wolne środki pieniężne w celu zwiększenia konsumpcji w bliższej lub dalszej przyszłości. Sektor gospodarstw domowych ma przeważający udział w dochodach do dyspozycji brutto gospodarki narodowej, co oznacza, że patrząc na wielkość i strukturę wydatków gospodarstw domowych powinniśmy postrzegać je, nie tylko jako indywidualną sprawę rodzin, ale jako składnik determinujący strukturę produktu krajowego brutto.

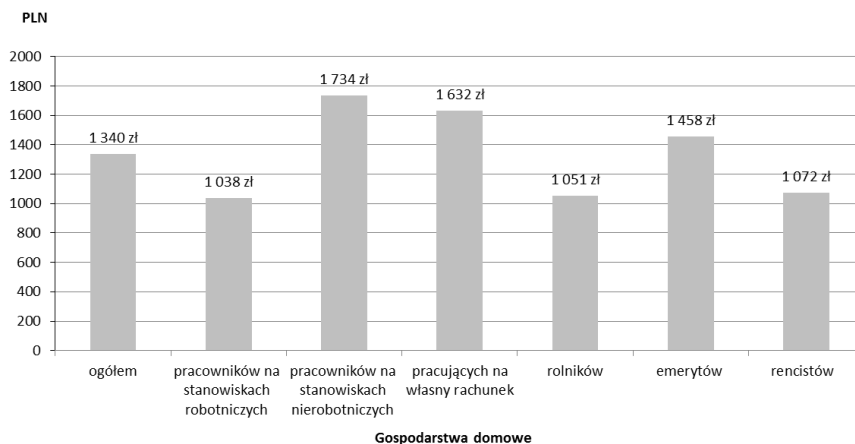
Zróżnicowanie źródeł dochodów współczesnych gospodarstwach domowych

W realiach współczesnej gospodarki już prawie wszystkie gospodarstwa domowe zmuszone są do pozyskiwania dochodów pieniężnych. Nie było takiej konieczności dopóty, dopóki gospodarstwa były w stanie same wytwarzać wszystkie produkty dla zaspokojenia potrzeb ich członków. Dziś dobra wytwarzane w obrębie gospodarstw stanowią marginalną część konsumpcji. Gospodarstwo domowe jako podmiot gospodarujący posługuje się pieniądzem na rynku dóbr i usług dla zaspokojenia swoich potrzeb. Podstawowym aspektem warunkującym decyzje konsumenckie gospodarstwa domowego jest posiadany fundusz nabywczy, którego wielkość jest kształtowana przez strukturę dochodów gospodarstwa. Dochody są częścią przychodów gospodarstwa domowego wyrażoną w pieniądzu (Bogacka-Kisiel, 2012). Główny Urząd Statystyczny w swoich publikacjach definiuje pojęcie dochodu rozporządzalnego stwierdzając, że jest to suma bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika (od dochodów z pracy najemnej oraz od niektórych świadczeń z ubezpieczenia społecznego i pozostałych świadczeń społecznych), o podatki od dochodów z własności, podatki płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawicieli wolnych zawodów i osób użytkujących gospodarstwo indywidualne w rolnictwie oraz o składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. W skład dochodu rozporządzalnego wchodzi dochody pieniężne i niepieniężne, w tym spożycie naturalne (towary i usługi konsumpcyjne pobrane na potrzeby gospodarstwa domowego z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie bądź prowadzonej działalności gospodarczej na własny rachunek) oraz towary i usługi otrzymane nieodpłatnie. To właśnie dochód rozporządzalny jest elementarną kategorią finansów gospodarstwa domowego. W jego skład wchodzi:

- dochód z pracy najemnej (wynagrodzenie pracownika sprzedającego swój czas i umiejętności na rynku pracy, w którego skład wchodzi nie tylko wynagrodzenie zasadnicze, ale też inne dodatki do płacy, m.in. premie, nagrody, deputaty, dodatki za pracę w trudnych warunkach, prowizje, odprawy emerytalne, zasiłki chorobowe);
- dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie (różnica pomiędzy wartością produkcji rolnej i dopłatami rolniczymi a nakładami poczynionymi na tę produkcję i odprowadzonymi podatkami);
- dochód z pracy na własny rachunek (część dochodu wypracowanego z pozarolniczej działalności gospodarczej przekazana do budżetu domowego);
- dochód z tytułu własności (uzyskany z najmu lokali mieszkaniowych i innych nieruchomości, w tym gruntów – dochód brutto, tj. przychody minus nakłady finansowe związane z utrzymaniem nieruchomości);
- dochód ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych (emerytury, renty z tytułu niezdolności do pracy, renty strukturalne, świadczenia rehabilitacyjne i inne zasiłki);

- dochód ze świadczeń pomocy społecznej (świadczenia z budżetu państwa, samorządów lub funduszy celowych takie jak: zasiłki rodzinne, świadczenia pielęgnacyjne, stypendia, zasiłki dla bezrobotnych itp.);
- pozostały dochód, który obejmuje m.in. dary od osób prywatnych, odszkodowania z tytułu ubezpieczeń w instytucjach ubezpieczeniowych, wygrane w grach hazardowych i loteryjnych.

Warte uwagi jest to, że dochody niepieniężne, czyli m.in. wartość artykułów otrzymanych za darmo lub wartość spożycia naturalnego, w szczególności w przypadku gospodarstw domowych natury rolniczej, uznawane są za składniki dochodu rozporządzalnego. Według danych GUS w 2014 r. przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na jedno gospodarstwo domowe wynosił 3764 zł. Natomiast w przeliczeniu na jedną osobę oscylował w granicach 1340 zł i był realnie wyższy o 3,2% od dochodu z roku 2013. Do celów statystycznych GUS przeprowadza podział gospodarstw domowych na podstawie informacji o ich głównym źródle utrzymania. Rysunek 1 przedstawia dane dotyczące roku 2014. Opierając się na wynikach badań Głównego Urzędu Statystycznego, możemy zaobserwować, że w roku 2014 najwyższe dochody uzyskiwały gospodarstwa pracowników na stanowiskach nierobotniczych, czyli średnio 1734 zł na osobę. Dochodem wyższym od przeciętnego dysponowały również rodziny, których głównym źródłem utrzymania była praca na własny rachunek lub emerytura, natomiast dochód rozporządzalny niższy od przeciętnego uzyskiwały gospodarstwa domowe rencistów, rolników oraz pracowników na stanowiskach robotniczych.



Rysunek 1. Przeciętny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych według głównego źródła utrzymania w 2014 r. (na podstawie: Budżety gospodarstw domowych..., 2015).

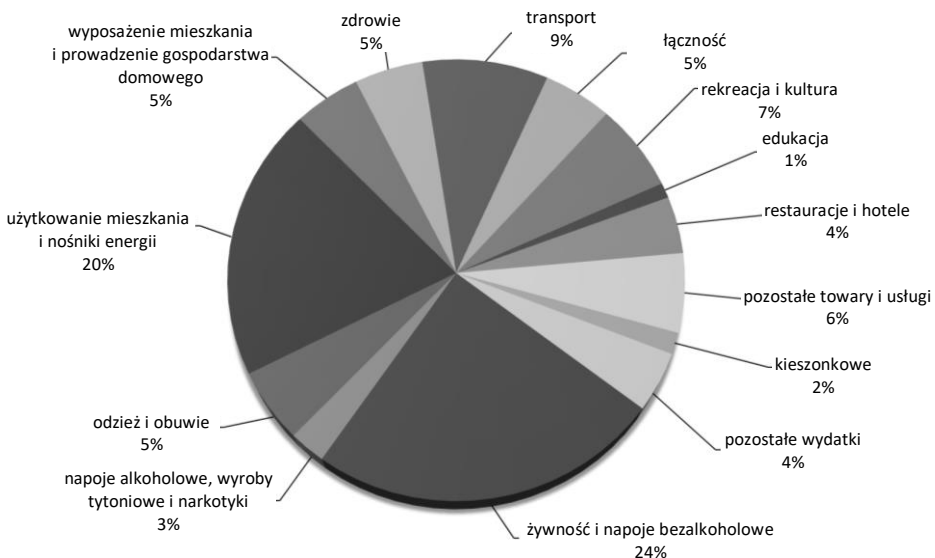
Dochodowi rozporządzalnemu pomniejszonemu m.in. o podatki od nieruchomości, transfery pieniężne przekazane innym gospodarstwom domowym oraz saldo rozliczeń z urzędem skarbowym przypisuje się określenie dochodu do dyspozycji.

Publikowane przez GUS wyniki badań dają pogląd na sytuację finansową gospodarstw domowych w różnorodnym ujęciu. Śledząc opracowanie GUS, możemy dostrzec, że przeciętne roczne dochody do dyspozycji netto na jedną osobę w 2014 r. były najniższe w gospodarstwach mieszczących się na wsi, a im w większej miejscowości gospodarstwo było położone, tym były wyższe. Rozpatrując kwestię gospodarstw domowych pod względem liczby członków, można zauważyć pewne zależności, a mianowicie to, że przeciętne roczne dochody do dyspozycji netto na jedną osobę w 2014 r. były najwyższe w badanych gospodarstwach jednoosobowych (23 636 zł), a wraz ze wzrostem liczby osób tworzących gospodarstwa malały i w tych liczących sześciu i więcej członków osiągały przeciętnie ponad dwukrotnie mniejszą wartość (10 545 zł). Możemy zatem zaobserwować bardzo zróżnicowaną strukturę dochodów gospodarstw domowych; na ich kształt wpływa wiele czynników zewnętrznych.

Wydatki – dylemat współczesnych gospodarstw domowych

Zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego i wszystkich jego członków, stanowiące główny cel jego istnienia, następuje przez zakup dóbr materialnych i usług, co wiąże się nieodzownie z wydatkowaniem zasobów pieniężnych. Gospodarstwo domowe stanowi istotny podmiot na rynku z punktu widzenia konsumpcji, czyli zgłaszania zapotrzebowania na produkty, usługi. W tym rozumieniu konsumpcja dzieli się na konsumpcję dóbr trwałego użytku, dóbr nietrwałego użytku i usług (Świecka, 2008). Potrzeby mikropodmiotów są różne, jednak częściowo się między sobą pokrywają. Każde gospodarstwo przeznacza odpowiednie kwoty na zakup żywności i innych podstawowych artykułów życia codziennego, odzież, urządzenia RTV i AGD, środki transportu, opłaty związane z obejmowanym lokum itp. Spoglądając na ogół wydatków, możemy przeprowadzić ich kategoryzację ze względu na trwałość ich występowania: stałe i zmienne. Do stałych zaliczymy te, które w krótkim okresie nie ulegają znaczącym wahaniom, a planując budżet domowy, można przyjąć ich niezmienną wartość w kolejnych miesiącach. Tej kategorii przyporządkujemy m.in. czynsz, spłaty rat kredytowych, stałe opłaty abonamentowe, koszty dojazdu do pracy czy szkoły. Oczywiście w długim okresie mogą one, w wyniku zmian zewnętrznych, ulegać modyfikacjom (wpływ odchyłeń stóp procentowych, modyfikacja cen na skutek inflacji). Mianem wydatków zmiennych określimy pozostałe wpływy, które ulegają znaczącym fluktuacjom w kolejnych okresach, są zatem trudne do prognozowania, a ich przykłady to te związane z zakupem żywności, na ogrzewanie, rozrywkę, odzież, wypoczynek i na inne nieregularnie pojawiające się zapotrzebowania. Potrzeby członków gospodarstw domowych są nieograniczone, a dochody, którymi dysponują ściśle określone, dlatego ważne jest, by osoby zarządzające domowym budżetem tak zaplanowały bieżące wydatki, aby miały pokrycie w zasobach pieniężnych, którymi dysponują (czy to w formie gotówkowej czy kredytowej). Jesteśmy zatem zmuszeni podkreślić znaczenie ścisłej korelacji między wydatkami a uzyskiwanymi dochodami. Wyniki badań Głównego Urzędu Statystycznego, na które

powoływaliśmy się już wcześniej, poza wiedzą o dochodach, dostarczają nam również wielu danych dotyczących struktury wydatków Polaków. Zaobserwowano, że przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach domowych na osobę w 2014 r. wyniosły 1 079 zł i były realnie wyższe o 1,6% od wydatków z roku 2013 oraz stanowiły 80,5% ich dochodów (w 2013 – 81,7%). Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne wyniosły średnio 1 032 zł i realnie były wyższe o 1,4% w stosunku do roku 2013. Zasób informacji publikowanych przez Urząd Statystyczny badań jest ogromny i nie sposób przedstawić go w całości w niniejszej pracy, niemniej jednak warto wskazać niektóre z nich, by uzyskać uśredniony, ogólny obraz wydatków ponoszonych w obrębie gospodarstw domowych. Rysunek 2 ukazuje procentową strukturę wydatków w gospodarstwie domowym. Przeciętny członek gospodarstwa domowego najwięcej środków przeznaczył na zakup żywności i napojów (średnio miesięcznie 263 zł), niewiele mniejszą część stanowiły opłaty związane z użytkowaniem mieszkania, w tym też nośnikami energii (217 zł). Kategoria określona mianem pozostałych wydatków zawiera: dary przekazane innym gospodarstwom domowym i instytucjom niekomercyjnym, niektóre podatki, w tym podatek od spadków i darowizn, podatek od nieruchomości, opłata za wieczyste użytkowanie gruntu, zaliczka na podatek od dochodów osobistych oraz składki na ubezpieczenia społeczne płacone samodzielnie przez podatnika, pozostałe rodzaje wydatków nie przeznaczonych bezpośrednio na cele konsumpcyjne, w tym straty pieniężne i odszkodowania za wyrządzone szkody.



Rysunek 2. Struktura wydatków gospodarstw domowych (w % wydatków ogółem) w 2014 r. (na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych...*, 2015).

Opierając się na danych statystycznych dotyczących 2014 r., można stwierdzić, że występuje znaczne zróżnicowanie w poziomie przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę między poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi.

Możemy zaobserwować zależność między przeciętnymi dochodami a wydatkami. Członkowie gospodarstw domowych, których głównym źródłem utrzymania była praca na stanowiskach nierobotniczych, uzyskali najwyższe przeciętne dochody rozporządzalne oraz ponieśli najwyższe miesięczne wydatki (1357 zł). Podobnie sprawa przedstawia się w gospodarstwach, w których głównym źródłem utrzymania jest praca na własny rachunek (1302 zł) i emerytura (1203 zł). Niższy od przeciętnego poziom wydatków wystąpił w gospodarstwach domowych rencistów (966 zł), rolników (799 zł) oraz pracowników na stanowiskach robotniczych (798 zł). Przyglądając się danym dotyczącym roku 2014 można zauważyć stosunkowo duże wahania regionalne co do średniego wydatkowania miesięcznego na osobę: najwyższe zaobserwowano w województwie mazowieckim (1355 zł), najniższe w województwach podkarpackim (901 zł) i warmińsko-mazurskim (923 zł).

Badania wykazują, że dla ponad połowy gospodarstw domowych coroczne tygodniowe wakacje rodzinne są czymś nieosiągalnym ze względu na zbyt duże wydatki z tym związane: ponad 10% domostw deklaruje brak możliwości realizacji potrzeby związanej z dostatecznym ogrzaniem swojego lokum, dla ponad 25% podlegających badaniu budżetów domowych zakup nowej odzieży jest niemożliwy do zrealizowania. Około połowa gospodarstw deklaruje brak możliwości pokrycia z własnych środków nieoczekiwanego wydatku w wysokości 1050 zł. Gospodarstwa domowe, które określiły, że przy aktualnym dochodzie z łatwością „wiążą koniec z końcem”, to jedyne 31,8 % ogółu podlegającemu badaniu.

Gdy planowane wydatki gospodarstwa domowego przekraczają zasoby pieniężne, którymi dysponuje, może posilić się kredytem lub pożyczką – kapitał własny gospodarstwa zostaje uzupełniony zobowiązaniami. Wyniki badań przeprowadzonych w ramach *Diagnozy społecznej 2015* (Czapiński, Panek, 2015) pokazują, że około 34% badanych gospodarstw domowych deklarowało wiosną 2015 r. korzystanie z pożyczek i kredytów. Wartość zadłużenia gospodarstw domowych przeważnie przekraczała ich roczne dochody (prawie 33% ogółu zadłużonych gospodarstw). Wiosną 2015 r. to okres, w którym zaobserwowano znaczny spadek liczby gospodarstw decydujących się na zaciągnięcie zobowiązania kredytowego (o ponad 8 pp.). 95% ogółu zadłużenia gospodarstw domowych to kredyty bankowe. Kupno mieszkania jest najczęściej pojawiającym się motywem zadłużenia (67% z całości zobowiązań).

Oszczędności gospodarstw domowych a rozwijające się produkty oszczędnościowe

Powstrzymanie się od bieżącej konsumpcji na rzecz jej zwiększenia w przyszłości nazywamy oszczędzaniem. Efektem oszczędzania są oszczędności, czyli aktywa finansowe i niefinansowe niewykorzystywane w celu zaspokojenia bieżących potrzeb, przechowywane w gotówce, instrumentach finansowych i zasobach rzeczowych. Oszczędności gospodarstw domowych odgrywają kluczową rolę w funkcjonowaniu gospodarki – kierowane za pośrednictwem systemu finansowego do przedsiębiorstw

napędzają proces wzrostu gospodarczego (Bogacka-Kisiel, 2012). Warto przywołać przykłady motywów popychających gospodarstwa domowe w stronę oszczędzania:

- postawa ostrożności i przezorności (tworzenie rezerw na nieprzewidziane okoliczności i finansowanie przyszłych potrzeb);
- pragnienie efektywnej akumulacji (chęć podniesienia stopy życiowej);
- przedsiębiorczość (gromadzenie kapitału potrzebnego na prowadzenie interesu);
- oszczędzanie jako stały nawyk, bez ustalonego celu;
- motyw spuścizny (na potrzeby rodziny po śmierci oszczędzającego);
- motyw transakcyjny (chęć płynnego zarządzania finansami);
- motyw zysku (chęć pomnożenia odkładanych pieniędzy).

Z *Diagnozy społecznej 2015* (Czapiński, Panek, 2015) dowiadujemy się, że w roku, którego powyższe badania dotyczyły, prawie 57% gospodarstw nie posiadało oszczędności. Natomiast około 33% spośród gospodarstw dysponujących rezerwami było w posiadaniu jedynie równoważności ich od miesięcznych do trzymiesięcznych dochodów. Udział gospodarstw domowych deklarujących dysponowanie oszczędnościami przekroczył udział gospodarstw domowych posiadających zobowiązanie. W marcu 2015 r. gospodarstwa domowe oszczędzały głównie w formie lokat bankowych (32% całości oszczędności), gotówki (13%) na kontach osobistych ROR (13%) oraz kontach oszczędnościowych (10%). Przeważały rezerwy tworzone „na starość” oraz „na przyszłość dzieci” (blisko połowa środków). Oszczędności na zakup dóbr trwałych, mieszkań oraz prowadzenie działalności gospodarczej to około 15%. Determinantami wpływającymi na strukturę konsumpcji bieżącej, oszczędności i inwestycji są w głównej mierze zmiany w dochodach rozporządzalnych i majątku.

Oferta produktów oszczędnościowych kreowana przez instytucje finansowe dla gospodarstw domowych wciąż ewaluje. Wynika to zarówno ze zmian potrzeb pojawiających się w tych mikropodmiotach, jak i w jeszcze większym stopniu z rywalizacji o depozyty, która ma miejsce między instytucjami finansowymi. Chęć przyciągnięcia nowych klientów, którzy zdecydują się pozostawić swoje wkłady do obrotu w danej instytucji, mobilizuje je do innowacyjności. Pojawiają się różnorodne możliwości oszczędzania: rachunki oszczędnościowe, które często, choć nie zawsze, są powiązane z osobistym ROR, lokaty terminowe, które przyjmują różne postaci, m.in. klasyczne lokaty terminowe, lokaty „call”, lokaty „a vista”, czy też lokaty typu „skarbonka”, tradycyjne książeczki oszczędnościowe. Warto wspomnieć o nowatorskich tzw. hybrydowych produktach oszczędnościowych, które dają swoim użytkownikom możliwość płynnego przenoszenia swoich wkładów między bezpiecznym oszczędzaniem i inwestowaniem na rynkach pieniężnym lub kapitałowym. Przykładem hybrydowej formy oszczędzania jest lokata z funduszem, która polega przeważnie na podziale środków na część depozytową i inwestycyjną – zwrot z części depozytowej jest z góry wiadomy i ustalony, a z części inwestycyjnej jest uzależniony od notowań funduszy inwestycyjnych. Nie można zapominać o długoterminowych programach systematycznego oszczędzania przygotowywanych dla klientów indywidualnych.

Współcześnie, jak widać, nie tylko wielka jest różnorodność towarów na półkach sklepowych, również wachlarz produktów oszczędnościowych jest coraz obszerniejszy. Wciąż są ulepszane, rozbudowywane, dopasowywane do dzisiejszych wymogów, potrzeb i standardów. W którą stronę ten sektor będzie się rozwijał?

Podatki w gospodarstwach domowych

Wcześniejsze rozważania dotyczyły głównie dochodów rozporządzalnych (lub do dyspozycji) powstających po przeznaczeniu określonych sum na podatki i przyjęciu transferów pieniężnych. Zarówno podatki, jak i wielkości transferów zaistniałych między gospodarstwami mają wpływ na kształtowanie się finansów gospodarstw domowych. Każde gospodarstwo domowe jest zobowiązane do płacenia obowiązkowych danin na rzecz państwa. Podatkiem jest publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej. Płatnikiem jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, obowiązana na podstawie przepisów prawa podatkowego do obliczenia i pobrania od podatnika podatku i wpłacenia go we właściwym terminie organowi podatkowemu. Osoby fizyczne są członkami gospodarstw domowych, co sprawia, że podatki, które osoby fizyczne są zobowiązane zapłacić, obciążają budżety danych gospodarstw. Podstawowym kryterium podziału podatków jest stosunek przedmiotu opodatkowania do źródła podatku. Wyróżniamy podatki bezpośrednie (nałożone na dochód lub majątek podatnika) i pośrednie (nakładane na przedmiot spożycia).

Do podatków bezpośrednich, które dotyczą gospodarstw domowych, zaliczamy m.in. podatek dochodowy od osób fizycznych, w skrócie PIT (wprowadzony ustawą z dnia 26 lipca 1991 r.), którego płatnikami są osoby fizyczne w rozumieniu prawa cywilnego, m.in. pracownicy, renciści, emeryci, osoby wykonujące prace zlecane, umowy o dzieło czy też prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą na własny rachunek, osoby osiągające dochody z kapitałów. Przedmiotem opodatkowania jest osiągnięty dochód, tj. nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania. Podstawę obliczenia podatku stanowi dochód po odliczeniu kwot z tytułu wydatków poniesionych na określone cele (w wyniku tego powstają ulgi podatkowe). W ustawie wyliczone są podmiotowe i przedmiotowe zwolnienia z podatku, m.in. ulga prorodzinna, internetowa, rehabilitacyjna, odliczenie od dochodu składek ZUS społecznych i zdrowotnych, ulga z tytułu przekazania darowizny na rzecz Kościoła, organizacji pożytku publicznego, darowizny krwi. Uzyskując roczny dochód mniejszy bądź równy 85 528 zł, podatek stanowi 18% podstawy obliczenia minus 556,02 zł kwoty wolnej od podatku. Natomiast przy rocznym dochodzie powyżej 85 528 zł podatek wyniesie 14 839 zł + 32% z nadwyżki ponad wskazaną kwotę.

Spośród podatków pośrednich oddziałujących na strukturę budżetów gospodarstw domowych, warto wymienić m.in. podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy. Obecnie stawki VAT w Polsce wynoszą 5%, 8% i 23%, w zależności od klasyfikacji

dobra podlegającego opodatkowaniu podstawowa stawka podatku od towarów i usług wynosi 23%, stawka obniżona w wysokości 8% ma zastosowanie dla m.in. niektórych produktów żywnościowych, artykułów medycznych, towarów przeznaczonych na cele ochrony przeciwpożarowej, usług transportowych i kulturalnych, 5% obejmuje podstawowe produkty żywnościowe, książki na wszystkich nośnikach fizycznych oraz czasopisma specjalistyczne. Obowiązek odprowadzania podatku od towarów i usług – VAT do administracji podatkowej spoczywa na przedsiębiorstwach, jednak w ostatecznym rozrachunku cała kwota tego podatku zawarta w cenie towaru lub usługi obciąża konsumentów, będących w przeważającej części członkami gospodarstw domowych. Innym podatkiem pośrednim jest podatek akcyzowy nakładany na wyroby energetyczne i energię elektryczną, inne wyroby ropopochodne, napoje alkoholowe oraz alkohol etylowy, wyroby tytoniowe, samochody osobowe. Również w tym przypadku to ostateczni odbiorcy ponoszą koszt tego podatku.

Poza wymienionymi daninami na rzecz państwa występują obciążenia podatkowe z innych tytułów, powiązane najczęściej z konkretnym zdarzeniem powodującym powstanie zobowiązania podatkowego, m.in. podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilnoprawnych, podatek rolny, podatek leśny, podatek od nieruchomości. Będąc dodatkowym obciążeniem, mają konkretny wpływ na strukturę budżetów gospodarstw domowych.

Zakończenie

Gospodarstwa domowe są najstarszymi jednostkami podejmującymi decyzje ekonomiczne. Już od wieków wiedza na temat zarządzania tymi mikropodmiotami była przekazywana z pokolenia na pokolenie. Żyjemy w czasach swoistej transformacji, dział związany z zarządzaniem gospodarstwami domowymi styka się z coraz nowocześniejszymi rozwiązaniami. Nie zmienił się główny cel gospodarstw, czyli zarządzanie zasobami w taki sposób, by jak najwięcej potrzeb członków gospodarstwa zostało zaspokojonych, jednak w procesie odpowiadania na oczekiwania często wykorzystuje się nowe technologie. Instytucje finansowe ze swoją szeroką i wyspecjalizowaną – skierowaną do gospodarstw domowych – ofertą bardzo dynamicznie wkraczają na rynek. Omawiane mikropodmioty coraz częściej są postrzegane jako ważny uczestnik obrotu gospodarczego. Obserwowany w wielu gospodarstwach domowych brak kompetencji dotyczących zarządzania finansami nie pozwala na poprawną ocenę proponowanych usług czy produktów finansowych, co nierzadko prowadzi do nieprzemyślanych i mało odpowiedzialnych decyzji. Ich następstwem może stać się obniżenie jakości życia w gospodarstwach domowych a nawet ubóstwo. Powszechność takich decyzji stwarza zagrożenie dla globalnej stabilności finansowej i bezpieczeństwa narodowego. Stąd wielka potrzeba edukacji członków gospodarstw w zakresie zarządzania swoimi budżetami. Konieczność troski o bezpieczeństwo finansowe rodziny, wpływające na płynność finansową całego społeczeństwa, powinna odzwierciedlać się w dążeniu do jak najlepszej edukacji społeczeństwa

w zakresie zarządzania finansami osobistymi. Jest to nie lada wyzwanie i perspektywa rozwoju dla nauki finansów.

Bibliografia

- Bogacka-Kisiel, E. (red.). (2012). *Finanse osobiste. Zachowania – Produkty – Strategie*. Warszawa: PWN.
- Budżety gospodarstw domowych w 2014*. (2015). Warszawa: GUS.
- Bywalec, C. (2012). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*. Warszawa: PWN.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.). (2015). *Diagnoza społeczna 2015. Raport*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Gospodarstwo domowe*. (2016). Pobrano z: <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/gospodarstwo-domowe;3906934.html>
- Kapitał ludzki*. (2016). Pobrano z: <http://www.wiedza.info.pl/definicje/602/k.html>
- Świecka, B. (red.). (2008). *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*. Warszawa: Difin.
- Ustawa Ordynacja podatkowa (1997, 29 sierpnia). Dz.U. 1997 nr 137 poz. 926 z późn. zm.

Streszczenie

Niniejszy rozdział podejmuje tematykę finansów gospodarstw domowych. Na wstępie zdefiniowano termin „gospodarstwo domowe” i umiejscowiono go w kontekście gospodarki rynkowej. W kolejnych częściach rozdziału analizuje się dochody i wydatki ponoszone w obrębie gospodarstw domowych, obrazując rozważania teoretyczne aktualnymi danymi statystycznymi. Następne podpunkty dotyczą procesów oszczędzania w omawianych gospodarstwach. Znaczący wpływ, jaki na budżet domowy mają podatki, skłonił autorkę do poświęcenia temu tematowi odrębnej części pracy. Na zakończenie pojawia się refleksja na temat pilnej potrzeby edukacji z zakresu zarządzania finansami osobistymi w obliczu dynamicznych zmian w tym sektorze.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe; wydatki; dochody; zarządzanie finansami

Rozdział 2

Opodatkowanie i finanse gospodarstw rolnych w Polsce i UE

Artur Michalski

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
arturmichalski@poczta.onet.pl

Dariusz Majewski

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
dariusz_majewski@onet.pl

Taxation and finance of farms in Poland and the EU

The Polish tax system for agriculture is intricate and blurred. In this chapter an attempt is made to systematize collected information on the issue and assess the financial situation of Polish farms. First, an overview of the tax systems of the EU countries is presented in order to subsequently show taxes paid by Polish farmers – defining the term *farm* as stipulated by the Polish law. Further in the chapter the author focuses on finances of farms, especially in the times of integrating agriculture into the EU farming system. Alongside the theoretical considerations on finances of Polish farmers, some financial results of Polish farmers are shown on the basis of data collected by FADN (Farm Accountancy Data Network), which is a European system of collecting financial data from farms. Additionally, the chapter focuses on the challenges and perspectives related to the development of the tax system in agriculture.

Key words: farms; taxes; financial assessment

Wstęp

Sytuacja finansowa gospodarstw rolnych w Polsce jest tematem dość kontrowersyjnym ze względu na ich bardzo diametralną ocenę. Często uznaje się ją za złą, uzależnioną od cykliczności rynków spożywczych, gdzie państwo polskie nie działa sprawnie i pozwala na ich destabilizację. Z drugiej strony obserwuje się olbrzymie

dokapitalizowanie gospodarstw rolnych dzięki środkom unijnym – od dopłat bezpośrednich począwszy po finansowanie restrukturyzacji gospodarstw i modernizacji. Wszystko to przekłada się na bardzo dynamicznie rozwijające się w rolnictwie finanse – pojawiają się nowe narzędzia, rozwiązania, źródła dochodów itp. – przy jednocześnie nienadążającym za zmianami polskim systemie prawnym w zakresie finansów, chodzi np. o wkład finansowy tych gospodarstw w system emerytalno-rentowy, wysokość składek zdrowotnych czy sytuację w zakresie podatków płaconych przez gospodarstwa rolne. Dyskusyjne są proponowane rozwiązania w sferze podatków i finansów, np. czy powinno skończyć się z „przywilejami” dla rolników w zakresie ubezpieczeń społecznych (podnosi się temat składek do KRUS, niskiego wkładu rolników do budżetu państwa ze względu na przychylny im system podatkowy „łupiący” innych przedsiębiorców itp.) Kontrowersji wokół obowiązującego systemu podatkowego w rolnictwie, ich finansów, udziału w budżecie państwa, budżetach gmin itd. jest sporo. Mamy tak niejasny obraz sytuacji finansów w rolnictwie, że nie sposób w tak krótkim tekście dokonać pełnego przeglądu tematu. Ocena aktualnych rozwiązań, porównanie ich z obowiązującymi w innych krajach czy też wysnucie jednoznacznych ocen i zaleceń wymaga co najmniej rozprawy doktorskiej na ten temat. Patrząc perspektywicznie, jeżeli nie zostanie podjęty szereg działań dostosowujących podatki i finanse w rolnictwie do ogólnego systemu obowiązującego w Polsce, system ten stanie się dualistyczny. Podejmowane są już działania zmierzające do jego ujednolicenia, by nie doszło do napięć na linii przedsiębiorcy – rolnicy ze względu na mogące rodzić się poczucie niesprawiedliwości po stronie tych pierwszych.

W niniejszym opracowaniu dokonano próby usystematyzowania informacji z zakresu podatków i finansów w rolnictwie, skupiając się tylko na gospodarstwach rolnych, pomijając cały sektor okołorolniczy związany z obsługą rolnictwa, który rozwija się dynamicznie, generując coraz większe zyski (np. produkowane i sprzedawane maszyny, nawozy, środki ochrony roślin), co jest wynikiem naszej obecności w UE i wiążącym się z tym sporym zastrzykiem finansowym.

Zróżnicowanie podatków gospodarstw rolnych w UE

W całej UE, jak i w Polsce, podatki gospodarstw rolnych są zróżnicowane, także w odniesieniu do VAT, choć polityka w tym zakresie jest coraz bardziej ujednolicona. Różne wprowadza się w poszczególnych krajach rozwiązania fiskalne dla rolników. Stosuje się podatki od majątku rolników (jak w Polsce, np. rolny), np. od wartości ziemi, i podatki dochodowe. Te ostatnie stosuje się np. od dochodów z użytków rolnych lub też całych gospodarstw. Często stosuje się także przy tym ulgi, np. pomniejszając dochód o inwestycje. Dochód jest wykazywany też różnie w różnych krajach i zależy często sposób jego dokumentowania od wielkości gospodarstw. Może być to na podstawie sprawozdawczości księgowej lub przez szacowanie swojego dochodu. W zakresie VAT cechuje UE duże zróżnicowanie. Do artykułów żywnościowych stosuje się obniżaną stawkę VAT, często jest to podatek zwracany rolnikom całkowicie lub w

formie ryczałtu. Bardzo często VAT-em nie obejmuje się transakcji sprzedaży i kupna budynków i ziemi rolnej. Obowiązek opłacania VAT ustala się także często w zależności od granicznej wartości obrotów gospodarstwa. W takim przypadku na podatnika nakładany jest obowiązek prowadzenia pełnej księgowości. W przypadku podatku od środków transportu wyłącza się z niego, tak jak i w Polsce, maszyny rolnicze. Podatki spadkowe w chwili przyjęcia gospodarstwa też rozliczane są różnie, np. w przypadku najbliższej rodziny jej członkowie są zwolnieni (tak jak w Polsce) lub też ustala się kwoty graniczne wartości dziedzicznego gospodarstwa, które powodują zwolnienie. Bardzo często zwolnione są także z podatku usługi świadczone sąsiadom maszynami rolniczymi, choć np. w niektórych krajach traktuje się to jako usługi rolnicze i po przekroczeniu pewnych kwot zostają one obciążone podatkiem VAT.

Podatki polskich gospodarstw rolnych – niejasne usytuowanie w systemie podatkowym i próby ich dostosowania

Gospodarstwo rolne nie jest tożsame i traktowane w prawie podatkowym jak przedsiębiorstwo. Najprościej mówiąc (zgodnie z kodeksem cywilnym), są to grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, stanowiące lub mogące stanowić zorganizowaną całość gospodarczą – podobnie jak przedsiębiorstwo, choć są zdefiniowane różnie w polskim prawie (np. Ustawa o podatku od towaru i usług, Kodeks cywilny). Dość szczegółowo zdefiniowane jest gospodarstwo rolne w przypadku ustalania podatku rolnego – uznaje się je za gospodarstwo rolne według wielkości powierzchni. Jak podkreślają Berger i Liss (2015), w przypadku podatku rolnego ustawodawca ustalił odmienne zasady opodatkowania w zależności od wielkości posiadanych gruntów rolnych przez jednego podatnika. Gospodarstwo rolne jest za takowe uznawane, jeżeli jego powierzchnia jest równa lub przekroczy 1 ha rzeczywisty lub 1 ha przeliczeniowy. Definicję tę stosuje się także, jeżeli podatnik posiada działki mniejsze niż 1 ha w kilku gminach, ale w sumie mają wielkość minimum 1 ha lub 1 ha przeliczeniowego.

System podatkowy w Polsce jest jednym z mniej przejrzystych w Europie i mniej przyjaznym podatnikowi. Jest też dość zawiły, czego dowodem jest wielość ustaw w tym zakresie. Zestawienie aktów prawnych w sposób syntetyczny prezentują w swej książce Berger i Lis (2015). Najważniejsze z nich to: Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (Dz.U. 2014 poz. 851 z późn. zm.) – w skrócie UPDOP; Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. (Dz.U. 2012 poz. 361 z późn. zm.); Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne z dnia 20 listopada 1998 r. (Dz.U. 1998 nr 144 poz. 930 z późn. zm.); Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. (Dz.U. 2011 nr 177 poz. 1054 z późn. zm.); Ustawa Ordynacja podatkowa z dnia 29 sierpnia 1997 r. (Dz.U. 2012 poz. 749 z późn. zm.); Ustawa Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. 2014 poz.

121 z późn. zm.); Ustawa Kodeks spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz.U. 2013 poz. 1030 z późn. zm.); Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych z dnia 13 października 1998 r. (Dz.U. 2013 poz. 1442 z późn. zm.); Ustawa o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych z dnia 27 sierpnia 2004 r. (Dz.U. 2008 r. nr 164 poz. 1027 z późn. zm.); Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz.U. 2013 poz. 330 z późn. zm.); Dyrektywa Rady Europy 2011/96/UE z dnia 30 listopada 2011 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych państw członkowskich (Dz. Urz. UE L 345, s. 8); Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów z dnia 26 sierpnia 2003 r. (Dz.U. 2014 poz. 1037); Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych z dnia 9 kwietnia 2013 r. (Dz.U. 2013 poz. 494); Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych z dnia 9 kwietnia 2013 r. (Dz.U. 2013 poz. 493); Ustawa o podatku leśnym z dnia 30 października 2002 r. (Dz.U. 2013 poz. 465 z późn. zm.) – w skrócie UPL; Ustawa o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 r. (Dz.U. 2013 poz. 1381 z późn. zm.) – w skrócie UPR; Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych z dnia 12 stycznia 1991 r. (Dz.U. 2014 poz. 849 z późn. zm.) – w skrócie UPOL; Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych z dnia 12 września 2000 r. (Dz.U. 2010 nr 101, poz. 649 z późn. zm.); Ustawa Prawo dewizowe z dnia 27 lipca 2002 r. (Dz.U. 2012 poz. 826 z późn. zm.); Ustawa o podatku od spadków i darowizn z dnia 28 lipca 1983 r. (Dz.U. 2009 nr 93 poz. 768 z późn. zm.); Ustawa o opłacie skarbowej z dnia 16 listopada 2006 r. (Dz.U. 2014 poz. 1628 z późn. zm.).

Generalnie jednak podatki podzielić można na bezpośrednie i pośrednie. Jeżeli podstawa opodatkowania zależy od indywidualnych przychodów, dochodów lub stanu posiadania majątkowego podatnika – mówimy o podatkach bezpośrednich. Wymienić należy tutaj podatek dochodowy od osób fizycznych i prawnych, podatek rolny, leśny, od nieruchomości, od środków transportu, spadków i darowizn. W przypadku, gdy podatek wliczony zostaje w cenę towaru lub usługi, mamy do czynienia z podatkiem pośrednim. Należą do nich podatek od towarów i usług, czyli popularnie określany VAT (*value added tax*), od gier oraz akcyzowy. Ustawodawca reguluje, kto dokładnie płaci podatek dochodowy. Są to osoby prawne, spółki kapitałowe jednostki nieposiadające osobowości prawnej – z wyjątkiem spółek jawnych, partnerskich, komandytowych oraz cywilnych. Osobowość prawną posiadają np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki, spółki akcyjne czy stowarzyszenia i partie. Istnieje także grupa podmiotów nieposiadających osobowości prawnej, które też podlegają opodatkowaniu, np. wspólnoty mieszkaniowe, szkoły, przedszkola, gospodarstwa pomocnicze – tylko w niektórych przypadkach, NBP, ARiMR, ANR, ARR, ZUS, fundusze inwestycyjne i emerytalne, jednostki budżetowe, jednostki samorządu terytorialnego – w sposób określony w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.

Podatek dochodowy w rolnictwie

Dylematem dla rządzących (oraz dylematem społecznym i ekonomicznym) jest kwestia, czy wszyscy rolnicy powinni płacić podatek dochodowy, czy nie. Zwolnione z podatku dochodowego są dochody z działalności rolniczej – z wyjątkiem działów specjalnych produkcji rolnej, dochody powstające w wyniku gospodarki leśnej oraz opodatkowanej podatkiem tonażowym. Z działalności rolniczej zwolnionej od podatku dochodowego, czyli zajmującej się wytwarzaniem nieprzetworzonych produktów rolnych – roślinnych i zwierzęcych, w ujęciu podatku dochodowego, wyłączone są te działy specjalne, które mają przemysłowy charakter, np. ферmy drobiu, szklarnie itd. Szczegółowe zdefiniowanie wielkości produkcji zwalniającej z obowiązku opodatkowania podatkiem dochodowym zawiera art. 2. ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Natomiast pojawiło się novum podatkowe w postaci obłożenia podatkiem dochodowym przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów rolnych sprzedawanych w gospodarstwie, np. domowych przetworów warzywnych, mąki, serów itd. pochodzących z własnej produkcji. Będzie to traktowane jako przychód z innych źródeł i stosowana może być stawka 18 i 32% lub też ryczałt ewidencjonowany od uzyskanych dochodów.

Podatki i opłaty kosztowe rolników

Przez długie lata rolnicy płacili tylko podatek rolny. W 2000 r. stanowił zaledwie 0,7% wpływów do budżetu państwa, a w budżetach gmin było to około 2% (Czapla, Dąbrowski, Krzyżanowska, 2000, s. 21). Obecnie jest to znacznie szerszy zakres podatków, które zostaną wymienione poniżej. Podatki lokalne – rolny, leśny, od nieruchomości oraz od środków transportu, zaliczają się do podatków majątkowych kosztowych, tzn. obowiązek ich uiszczenia wynika wyłącznie z faktu posiadania pewnych składników majątku, a nie z ich fizycznego używania czy też sprzedaży (Berger, Liss, 2015) i mogą one stanowić koszt uzyskania przychodów w podatkach dochodowych dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

Podatek leśny dotyczy posiadaczy i właścicieli lasów. Lasem, zgodnie z definicją ustawową (UPL, art. 1 ust. 2), jest grunt, który w ewidencji gruntów i budynków został ujęty jako las. Jednak nie obejmuje się podatkiem leśnym takich lasów, które wykorzystywane są na działalność inną niż leśna. Jak wskazują Berger i Liss (2015), podatek leśny ma charakter majątkowy, zatem obowiązek podatkowy musi być związany z faktem posiadania lasu. Podatek rolny wynika z ustawy o podatku rolnym. Obejmuje użytki rolne (grunty orne, łąki i pastwiska) oraz grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych – zgodnie w ewidencją w gminie. Nie ma znaczenia, czy prowadzi się na nich działalność rolną, czy też nie są użytkowane. Opodatkowaniu podlegają właściciele gruntów rolnych, ich użytkownicy wieczysti itp. i to bez względu, czy jest to osoba fizyczna, czy nie. Gdy grunty tworzą gospodarstwo rolne, podstawą opodatkowania jest liczba hektarów przeliczeniowych i w innym przypadku podstawą opodatkowania jest powierzchnia rzeczywista gruntów.

Podatkiem, który obciąża posiadane grunty jest podatek od nieruchomości – uregulowany jest w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych, nieopłacany jednak od gruntów rolnych i leśnych, obejmuje także budynki i budowle – z wyjątkiem budynków i budowli wykorzystywanych do produkcji rolnej, które są z niego zwolnione. Opodatkowaniu podlegają wszystkie grunty bez względu na sposób ujęcia w ewidencji gruntów i budynków. Nie opłaca się go tylko w szczególnych przypadkach, np. gdy są to grunty pod drogami, wodami płynącymi i kanałami żeglownymi, nieruchomości na potrzeby jednostek samorządu terytorialnego. Gospodarstwa rolne obciążone są także (sporadycznie) podatkiem od środków transportu, jeżeli są właścicielami samochodów ciężarowych i przyczep przekraczających określony tonaż). Wymienione powyżej podatki mają charakter podatków lokalnych (od nieruchomości, rolny, leśny, od środków transportowych). Należą do nich także inne podatki, których płatnikami rolnicy nie są z racji samego faktu bycia rolnikiem, są sporadycznie lub nieobligatoryjnie jak wszyscy inni podatnicy, tylko jeżeli są ku temu przesłanki: opłata targowa (jeżeli ktoś sprzedaje na targu swoje produkty), opłata miejscowa uzdrowskowa, opłata od posiadania psów, opłata reklamowa. W zakresie uregulowań prawnych nastąpił szereg zmian w podatkach lokalnych. Większość z nich weszła w życie 1 stycznia 2016 r., np. modyfikacja zasad wymiaru i poboru podatku rolnego, o czym piszą w swojej książce Dziegiel-Matras, Kmiecik i Zenc (2015).

W Polsce rolnicy są także płatnikami podatku VAT. Ustawa o VAT rozróżnia dwie ich kategorie: płacących zryczałtowany podatek VAT oraz rozliczających się na zasadach ogólnych. Ryczałt dotyczy rolników, którzy nie są zobligowani przez inne przepisy do prowadzenia ksiąg rachunkowych. W związku z tym nie prowadzi takie gospodarstwo rolne ewidencji sprzedaży i zakupów, nie rejestruje się jako czynny podatnik VAT, nie wystawia faktur i nie składa deklaracji podatkowych VAT. Sprzedając produkty rolne, nie wystawia faktury, lecz otrzymuje od nabywcy fakturę VAT-RR, którą przechowuje minimum 5 lat. Obecnie w przypadku zwrotu rolnikom ryczałtowym kwoty VAT przy sprzedaży produktów rolnych wynosi ona 7%. Rolnik może też zarejestrować się jako czynny podatnik VAT – w razie rezygnacji może na ryczałt powrócić dopiero po trzech latach. Obliguje się od momentu zgłoszenia opodatkowania dostarczanych towarów i usług zgodnie z obowiązującymi stawkami VAT, wystawiania faktur, prowadzenia ewidencji VAT, składania odpowiednich deklaracji, wpłat ewentualnych po rozliczeniu VAT. W zakresie tego podatku od 1 stycznia 2016 r. obowiązuje także nowelizacja z 9 kwietnia 2015 r., o czym szczegółowo pisze Wysocka-Fronczek (2016).

Finanse gospodarstw rolnych

Finanse gospodarstw rolnych można zdefiniować jako gromadzenie i wydatkowanie pieniędzy przez rolników. Są one wynikiem kilku czynników: działalności gospodarstw na rynku – sprzedaż produktów, zakup środków produkcji; działania państwa w zakresie podatków – transfer środków finansowych do budżetu samorządów lub

państwa; swoisty interwencjonizm państwa i UE przez pozarynkowe transfery pieniężne – dopłaty, niskooprocentowane kredyty itd., pojawiają się więc przepływy niejako pozagospodarcze, choć sytuacja finansowa gospodarstw rolnych mimo wszystko zależy od umiejscowienia rolnictwa jako działu gospodarki. W dobie przemysłowej i cybernetycznej rolnictwo zaczęto postrzegać jako mniej znaczący dział gospodarki i sektor kurczący się ze względu na liczbę w nim zatrudnionych i wielkości generowanych przepływów pieniężnych. Tymczasem w ostatnich latach, wraz ze zmianą świadomości ekologicznej mieszkańców krajów wysokorozwiniętych oraz integracji w ramach UE, znów znacznie wzrasta rola tego sektora. Jednocześnie rozrasta się on szybko ze względu na szereg nowych norm regulujących go co do jakości produktów, finansowania, kwotowania produkcji itp. Całe otoczenie okołorolnicze generuje zaś olbrzymie przepływy gotówki na drodze rozliczania dopłat bezpośrednich, programów pomocowych dla rolnictwa, zakupu maszyn, powstawania firm doradczych itd. Przepływy żywności między państwami pobudzają sektor transportowy, rozrasta się sektor przetwórstwa, jak wskazuje Zegar (2010), ze względu na tzw. żywność wygodną, czyli gotową do szybkiego spożycia (prym wiedzie tu Wielka Brytania). Rozwija się sektor żywności funkcjonalnej, ekologicznej czy tradycyjnej i etnicznej. Rolnictwo staje się ważnym elementem rozwoju społecznego i gospodarczego, zmienia się też jego struktura agrarna, wydajność itp.; zmieniają się więc i finanse gospodarstw rolnych ze względu na coraz silniejsze powiązania z rynkiem – wzrasta wartość sprzedaży produkcji rolnej i wydatki gospodarstw rolnych, także w Polsce. Wzrasta dochodowość gospodarstw rolnych, mimo spadków cen surowców (na początku 2016 r. poziom skupu cen mleka wynosił około 60-90 gr, co stanowi 2/3 ceny uzyskiwanej za mleko przez rolników w 2010 r.!) lub embarga nałożonego na nasze produkty przez Rosję. Dzieje się tak ze względu na rolne stabilizatory w postaci np. płatności bezpośrednich czy zaawansowania procesów integracyjnych. Jak wskazuje Grzelak (2010), po 1990 r. nastąpiło znaczne pogorszenie dochodów rolnictwa, odbicie nastąpiło w połowie lat dziewięćdziesiątych XX w., następnie odnotowano pogorszenie do 2003 r., a wreszcie od 2004 r. systematyczną poprawę, co było konsekwencją integracji z UE i objęcia rolnictwa płatnościami bezpośrednimi i poprawą finansów gospodarstw rolnych. Generalnie można powiedzieć, że oprócz wydatków typowych, związanych z nakładami na produkcję i inwestycje w gospodarstwa rolne, na finanse polskich gospodarstw rolnych wpływ mają także płacone podatki, opłaty administracyjne, składki z tytułu rolniczego ubezpieczenia społecznego oraz z tytułu ubezpieczeń gospodarczych (ubezpieczenia plantacji, zwierząt, OC, majątkowe). Po stronie dochodowej dodatkowo przepływy pieniężne w rolnictwie tworzą dochody z prowadzonej działalności, wpływy z emerytur, rent itd., odszkodowania, dotacje, dopłaty, odszkodowania, kredyty preferencyjne oraz środki na inwestycje pochodzenia zewnętrznego, np. ze środków unijnych. Dość duży wpływ mają także straty nadzwyczajne spowodowane chorobami zakaźnymi zwierząt, klęskami nieurodzaju, suszą, powodzią, przymrozkami, gradobiciem lub innymi zjawiskami pogodowymi, sprawiające czasem, że cała planowana produkcja, na którą wyłożono sporo środków finansowych, zostaje utracona.

Europejski system zbierania danych rachunkowych od gospodarstw rolnych FADN

O finansach gospodarstw rolnych dowiedzieć się można najwięcej dzięki FADN (*Farm Accountancy Data Network*). Jest to europejski system zbierania danych rachunkowych od gospodarstw rolnych. Powstał w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku, kiedy w państwach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej zrodziła się potrzeba stworzenia narzędzi potrzebnych do analizowania sytuacji w rolnictwie i planowania wspólnej polityki rolnej. Gospodarstwa rolne z 28 krajów UE (w tym z Polski) dobrowolnie uczestniczą w systemie przekazywania informacji, a wszelkie dane są tajne (np. nie można ich wykorzystywać do celów podatkowych). Na podstawie danych gromadzonych w systemie określa się dochody gospodarstw rolnych w UE w ujęciu rocznym, dokonuje analizy sytuacji w tym sektorze, zakresu działalności, kondycji finansowej, skutków realizowanej polityki rolnej. Na podstawie ustalonych trendów przygotowuje się także prognozy itd. Gospodarstwa w systemie sklasyfikowane są ze względu na swój typ produkcji i wielkość ekonomiczną (tzw. suma standardowych produkcji – czyli produkcja z wszystkich obszarów produkcji w gospodarstwie). Dane zbierają tzw. agencje łącznikowe.

Agencje łącznikowe

Są to wybrane instytucje zbierające dane po zakończeniu roku obrachunkowego. Przekazują dalej informacje drogą elektroniczną, by można stworzyć raporty zbiorcze na potrzeby Generalnej Dyrekcji ds. Rolnictwa i Rozwoju Wsi w Komisji Europejskiej. Polską Agencją Łącznikową jest Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, działający na podstawie Ustawy o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r. z późniejszymi zmianami, obowiązującej jednak od 2004 r., od chwili naszego wejścia do Unii Europejskiej. Dostarcza także informacje o finansach rolnictwa wszelkim zainteresowanym ośrodkom badawczym, zarządzającym lub rolnikom. Obecnie w Polsce monitoruje się próbę 12 100 indywidualnych gospodarstw rolnych, gospodarstw osób prawnych, np. spółek z o.o. oraz rolniczych spółdzielni produkcyjnych. Prowadzą one spisy aktywów i zobowiązań, księgi rachunkowe, książki wpływów i wydatków lub obrotów i zaszłości, czy też kwestionariusz ankiety *Badanie dochodów gospodarstw rolnych w ramach systemu zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych*. Warto w tym miejscu nadmienić, że gospodarstwa rolne z osobowością prawną są ustawowo zobowiązane do prowadzenia rachunkowości finansowej zgodnie z ustawą o rachunkowości.

Różnorodna kondycja finansowa polskich gospodarstw rolnych

W porównaniu z gospodarstwami rolnymi krajów UE finanse polskich gospodarstw rolnych są zróżnicowane. Dla małych i średnich gospodarstw odbiegają od

średniej europejskiej ze względu na mniejszą produktywność. Produktywność gospodarstw nie zależy jednak w całej UE od ich wielkości pod względem powierzchni, lecz wielkości ekonomicznej ESU (*European size unit*), czyli wielkości ekonomicznej gospodarstw oznaczającej ich dochodowość. Wyznacza się ją na podstawie regionalnych współczynników standardowych nadwyżek bezpośrednich, czyli uśrednioną wartość z trzech lat produkcji uzyskiwaną z jednego hektara lub od jednego zwierzęcia w określonym regionie, pomniejszoną o standardowe koszty bezpośrednie niezbędne do wytworzenia tej produkcji. Gospodarstwo wcale nie musi więc mieć dużej powierzchni, by uzyskiwać duży współczynnik ESU. Polskie gospodarstwa z klasy dużych ekonomicznie gospodarstw, jak podaje Sass (2010), mieściły się średnio w wielkości blisko 54 ESU i były znacznie większe obszarowo od np. gospodarstw holenderskich, gdzie ESU wynosiło ponad 72. Według Sass

największe gospodarstwa ze względu na obszar użytkowanej ziemi są w Szwecji – ponad 100 ha UR. Analizując wielkość ekonomiczną i powierzchnię gospodarstw, zauważyć można następującą zależność: gospodarstwa należące do tej samej klasy wielkości ekonomicznej są o wiele bardziej zróżnicowane jeżeli chodzi o obszar wyrażony w ha UR, a zróżnicowanie jest tym większe, im klasa wielkości ekonomicznej jest wyższa. (2010, s. 119-120)

O dobrej kondycji polskich gospodarstw rolnych świadczy ich rosnąca z roku na rok siła inwestycyjna, wspierana dzięki środkom unijnym, np. w ramach PROW, modernizacja gospodarstw rolnych. Jak podaje cytowany już Sass, wśród np. gospodarstw mlecznych

analiza efektywności produkcji, majątku i kapitału własnego wskazuje na przewagę gospodarstw polskich nad gospodarstwami UE-15. Jedynie gospodarstwa mleczne w Portugalii osiągają wyższą efektywność majątku i kapitału własnego od gospodarstw polskich. Gospodarstwa mleczne we Włoszech i w Hiszpanii, mimo że osiągają wyższy dochód niż gospodarstwa w Polsce, uzyskują niższą efektywność majątku i kapitału niż polskie gospodarstwa. (2010, s. 131)

Według ostatnio opracowanych przez badaczy: Floriańczyka, Mańko, Osucha i Płonkę (2014) danych, zebranych przez FADN w 2013 r., średnia wartość kapitału gospodarstwa rolnego w Polsce (z podziałem według wspomnianej wcześniej wielkości ekonomicznej, obejmującej 6 klas) wynosiła 382 325 zł, z czego dla bardzo małego gospodarstwa było to 144 069 zł, a dla bardzo dużego 15 813 782 zł. Inwestycje brutto wyniosły średnio 18 147 zł. Dla porównania w 2012 r. (Floriańczyk, Mańko, Osuch i Płonka, 2013) średnia wartość kapitału gospodarstwa rolnego w Polsce (z podziałem według wspomnianej wcześniej wielkości ekonomicznej, obejmującej 6 klas) wynosiła 332 764 zł, z czego dla bardzo małego gospodarstwa było to 159 944 zł, a dla bardzo dużego 12 421 106 zł. Inwestycje brutto wyniosły średnio 19 292 zł. W bilansie gospodarstw rolnych w 2013 r. zobowiązania wyniosły średnio (średnia ważona) 41

479 zł przy wielkości kapitałów własnych na poziomie 674 050 zł. Dochód na osobę pełnozatrudnioną wyniósł średnio w 2013 r. 26 325 zł (dla porównania w 2012 r. było to 25 939 zł), przy czym dla gospodarstwa bardzo małego było to 8 692 zł, a dla bardzo dużego 485 513 zł. Średnia wartość produkcji dla gospodarstwa wyniosła 141 919 zł, a dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego wyniósł średnio 40 588 zł, z czego dla małego było to 10 822 zł, a dla dużego 500 934 zł. Ciekawie wygląda saldo podatku VAT (z wyłączeniem podatku VAT od inwestycji). Wyniosło ono w 2013 r. średnio – 59 zł, z czego średnio bardzo małe gospodarstwa poniosły na nim średnio stratę – 59 zł, gdy tymczasem gospodarstwa bardzo duże miały dodatnie sala VAT – średnio na poziomie 4 132 zł.

Jak podkreślają Floriańczyk, Mańko, Osuch i Płonka (2015), najkorzystniejsze wyniki ekonomiczne uzyskały w 2013 r. gospodarstwa o najmniejszej powierzchni specjalizujące się w chowie drobiu. Wysoką efektywnością gospodarowania, mierzoną relacją kosztów do produkcji, charakteryzowały się gospodarstwa ogrodnicze, trwałe i z krowami mlecznymi. Najgorzej wyglądała sytuacja finansowa w 2013 r. w gospodarstwach wyspecjalizowanych w chowie zwierząt trawożernych oraz zajmujących się produkcją mieszaną. W gospodarstwach ze zwierzętami trawożnymi koszt wytworzenia produkcji był wyższy od jej wartości. Najwyższy dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną rodziny uzyskały w 2013 r. gospodarstwa specjalizujące się w chowie drobiu (133 121 zł), najmniejszą wykazały się gospodarstwa utrzymujące zwierzęta trawożerne (15 529 zł). Najwyższy wskaźnik relacji dopłat do dochodu z rodzinnego gospodarstwa uzyskały gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt trawożernych. Jak zaznaczają Floriańczyk, Mańko, Osuch i Płonka,

średnia wartość dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w większości analizowanych typów rolniczych (z wyjątkiem gospodarstw nastawionych na chów zwierząt trawożernych, z produkcją mieszaną oraz wyspecjalizowanych w uprawach trwałych) kształtowała się w 2013 r. na poziomie wyższym niż przeciętne roczne wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej. (2015, s. 62)

Dochód ten jednak osiągnęły tylko gospodarstwa znajdujące się w najwyższych klasach wielkości ekonomicznej, a ich udział w polu obserwacji stanowił zaledwie 20%.

Perspektywy zmiany rozwiązań z zakresu podatków i finansów w rolnictwie

Na podstawie dokonanych rozważań i przeglądu funkcjonującego systemu finansowo-podatkowego w rolnictwie należy stwierdzić, że trudno mówić o stanie finansów polskich gospodarstw rolnych w oderwaniu od aspektu naszego członkostwa w UE. Rozwiązania bowiem z zakresu dotowania rolnictwa i wspierania inwestycji, restrukturyzacji itd. mają olbrzymi wpływ na poprawę sytuacji finansowej polskich gospodarstw rolnych. Zakładać można, że system podatkowy w rolnictwie nie

zostanie zbyt szybko ujednolicony i scalony z systemem podatkowym dla osób pracujących czy też pozostałych przedsiębiorstw, gdyż nie da się w rolnictwie jasno ustalić, czy gospodarstwo generuje dochody w skutek pracy ludzkiej, czy jest to efekt zaangażowanego majątku, np. w postaci ziemi. Istotna jest także sama konstrukcja podatku rolnego – dochodowość ustala się od wielkości gospodarstwa, starając się dokonać pewnej unifikacji przez określenie średniego dochodu z 1 ha, co może budzić pewne wątpliwości ze względu na zróżnicowaną efektywność gospodarowania ziemią i jej produktywność w gospodarstwach rolnych nawet na tym samym obszarze, osiągających w tych samych warunkach i na takich samych glebach różne wielkości dochodów. Mimo grupowania gmin według ich rozwoju, wykorzystania bonitacji gleby itd. do ustalania stawek podatku rolnego, wciąż można mieć zastrzeżenia co do jego funkcjonowania. Jak sugeruje Podstawka (2010), pojawiają się pewne wątpliwości: czy podatek ten wyrównuje warunki gospodarowania w rolnictwie i czy realizuje swoją podstawową funkcję, jeżeli np. grunty klas V i VI są zwolnione z opłat?

Po dokonaniu analizy można stwierdzić, że rozwój finansów rolnictwa jest rzeczą konieczną. Podmioty związane z rolnictwem i wykorzystywane przez nie narzędzia finansowe będą coraz mocniej integrowane z całym systemem gospodarczym Polski i Unii Europejskiej, co jest procesem nieuchronnym. Jednak sposób wprowadzenia nieuchronnej reformy podatków gospodarstw rolnych na razie stanowi dylemat (rewolucja czy ewolucja?). W najbliższym czasie raczej na pewno nie zostaną uproszczone systemy finansów i podatkowy, natomiast będą coraz bardziej złożone (znając polskie realia). Oprócz wskazanych już rozwiązań z zakresu podatków czy finansów rolnictwa, pojawiać się będą nowe, np. podatek katastralny lub reforma KRUS, która będzie konieczna, gdyż jest systemem niewydolnym i wysoce niesprawiedliwym. Każda próba wprowadzenia nowych rozwiązań jest zawsze zagmatwaniem już istniejącego systemu. Po wprowadzeniu podatku VAT system podatkowy skomplikował się choćby z takiego powodu, że stosuje się np. podział rolników na tych, którzy mogą, a nie muszą wprowadzać pewnych rozwiązań w zakresie VAT. Małe gospodarstwa mają inne obciążenia wobec KRUS niż duże. Problemem jest też ustalanie dochodowości gospodarstw dla celów podatkowych – inaczej wygląda to w różnych częściach kraju – dochód wzorcowy z hektara. System zaczyna się tak wikać, że sami rolnicy nie orientują się, jakie są ich powinności podatkowe, z jakich rozwiązań mogą korzystać w zakresie finansów itp. Tworzy się sztuczne podziały w tym samym sektorze. Daje to olbrzymie pole do wykorzystywania luk prawnych i niejasności, czego dowodem była afera „maklerska” – osoby z olbrzymimi dochodami kupowały 1-2 hektary ziemi, by płacić wszelkie ubezpieczenia do KRUS – kwartalnie kilkaset złotych, zamiast obciążeń ZUS-owskich. Nadużycia z VAT w rolnictwie poczyniły milionowe straty w budżecie państwa. Być może jednak system, zamiast go coraz bardziej uszczelniać, powinien być upraszczany i ujednolicony, co pozwoli na jego przejrzystość i efektywność.

Zakończenie

Perspektywy finansów polskiego rolnictwa są dobre. Pojawiają się nowe narzędzia finansowe, a z analizy danych gromadzonych przez FADN wynika, że kondycja finansowa polskich gospodarstw rolnych nieznacznie poprawia się z roku na rok, np. dochód na osobę pełnozatrudnioną w takim gospodarstwie wyniósł średnio w 2011 r. – 25 712 zł, w 2012 r. – 25 939 zł, a w 2013 r. – 26 325 zł. Nie jest to jakiś ogromny wzrost, ale przy uwzględnieniu zawirowań geopolitycznych, kryzysu gospodarczego oraz rosyjskiego embarga na wiele naszych produktów (niektóre obowiązywały już znacznie wcześniej niż te, które wprowadzono po rozpoczęciu konfliktu na Ukrainie) można powiedzieć o dość stabilnej sytuacji finansowej polskich gospodarstw rolnych (uśredniwszy oczywiście dane dla całego sektora, co pozwala na zniwelowanie pewnych wahań dochodów w wyspecjalizowanych gospodarstwach, zwłaszcza mlecznych, trzody chlewnej i producentów jabłek).

System podatkowy w rolnictwie w najbliższym czasie nie ulegnie gwałtownym zmianom, choć powinien zostać ujednolicony i dostosowany do ogólnego systemu podatkowego. Zakładać należy, że będzie się to działo na drodze ewolucji i bardzo powolnych, acz koniecznych i nieuniknionych zmian prowadzonych w długim okresie.

Bibliografia

- Berger, T., Liss, P. (2015). *Podatki dochodowe w działalności gospodarczej i podatki kosztowe*. Warszawa: Pektor.
- Czapla, J., Dąbrowski, J., Krzyżanowska, Z. (2000). *Podatki w Unii Europejskiej i w polskim rolnictwie*. Warszawa: FAPA.
- Dzięgiel-Matras, A., Kmiecik, H., Zenc, R., (2015). *Podatki lokalne 2016*. Warszawa: C. H. Beck.
- Floriańczyk, Z., Mańko, S., Osuch, D., Płonka, R. (2013). *Wyniki standardowe 2012 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN. Część I: Wyniki standardowe*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Floriańczyk, Z., Mańko, S., Osuch, D., Płonka, R. (2014). *Wyniki standardowe 2013 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN. Część I: Wyniki standardowe*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Floriańczyk, Z., Mańko, S., Osuch, D., Płonka, R. (2015). *Wyniki standardowe 2013 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN. Część II: Analiza wyników standardowych*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Grzelak, A. (2010). Rolnictwo wobec wybranych wyzwań ekonomicznych. W: S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), *Wież i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym* (s. 51-68). Opole: Uniwersytet Opolski.
- Podstawka, M. (2010). *Finanse w rolnictwie*. Warszawa: Wieś Jutra.
- Sass, R. (2010). Konkurencyjność polskich gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka na tle państw członkowskich UE-15. W: S. Sokołowska, A. Bisaga (red.),

- Wież i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym* (s. 117-134). Opole: Uniwersytet Opolski.
- Ustawa o podatku leśnym. (2002, 30 października). Dz.U. 2013 poz. 465 z późn. zm.
- Ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych. (2000, 29 listopada). Dz.U. 2001 nr 3 poz. 20 z późn. zm.
- Wysocka-Fronczek, M. (2016). *Podatki 2016. Komentarz do zmian*. Warszawa: Legis.
- Zegar, J. (2010). *Ekonomika rolnictwa versus ekonomia agrarna*. W: S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), *Wież i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym* (s. 13-24). Opole: Uniwersytet Opolski.

Streszczenie

Polski system podatkowy obowiązujący gospodarstwa rolne jest zawiły i nieprzejrzysty. W opracowaniu podjęto próbę usystematyzowania zebranych informacji na jego temat oraz scharakteryzowania finansów polskich gospodarstw rolnych. Dokonano krótkiego przeglądu systemu podatkowego obowiązującego w rolnictwie w krajach UE, by następnie wskazać podatki płacone przez polskich rolników – definiując przedtem gospodarstwo rolne. W dalszej części rozdziału skupiono się na finansach gospodarstw rolnych, zwłaszcza w dobie integracji rolnictwa z systemem rolnym w UE. Oprócz teoretycznych rozważań na temat finansów polskich rolników, dokonano prezentacji niektórych wyników finansowych polskich gospodarstw rolnych na podstawie danych zbieranych w FADN (*Farm Accountancy Data Network*), czyli w europejskim systemie zbierania danych rachunkowych od gospodarstw rolnych. Podkreślono także dylematy i perspektywy związane z rozwojem systemu podatkowego w rolnictwie.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne; podatki; ocena finansów

Rozdział 3

Wpływ logistyki na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa

Robert Rogaczewski

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
r.rogaczewski@gmail.com

Influence of logistics on profitability and financial liquidity of the enterprise

The extent to which logistics affects the profitability and financial liquidity of an enterprise is vast. Logistics is recommended for enterprises because its rational and suitable implementation into the strategy of an enterprise will result in numerous benefits. It is logistic activities that give hope for optimizing various processes within the enterprise and that influence specific financial values. Logistics, which deals with integration of all material goods flow activities, stock level inventory as well as with forwarding information (which eventually is to result in clients' higher satisfaction level), is a modern tool which enables lowering the running expenses of an enterprise and affects the value of its financial indicators. In this chapter, emphasis is placed on a number of important indicators of profitability and financial analysis of the enterprise. Also, an attempt is made to show the significance of logistic management in the process of improving the overall functioning of an enterprise.

Key words: profitability; financial liquidity; logistics; Fabryki Mebli Forte S.A.

Wstęp

Logistyka, traktowana w dzisiejszych czasach jako nośnik wewnętrzzakładowych i wykraczających poza przedsiębiorstwo procesów wymiany, odgrywa decydującą rolę w rentowności i konkurencyjności przedsiębiorstw. W dobie globalizacji i internacjonalizacji konieczność umiejscawiania znaczenia działań logistycznych przy podejmowaniu decyzji na szczeblach najwyższych przedsiębiorstwa jest szczególnie istotna. Z tego powodu należy postrzegać logistykę nie tylko z operacyjnego, ale również strategicznego punktu widzenia, gdyż właśnie na tej płaszczyźnie szacowane są koszty logistyczne i poziom usług logistycznych.

Stąd spektrum zadań podejmowanych w zakresie zarządzania logistycznego nabiera znaczenia. Celem niniejszych rozważań jest wskazanie na związek między logistyką i jej wpływem na rentowność i płynność finansową. Zwrócono uwagę na ważniejsze aspekty zarządzania logistycznego i jego wpływu na niektóre wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Dokonano również analizy wpływu zarządzania logistyką na poszczególne składniki bilansu na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego oraz zwrócono uwagę na redukcję kosztów globalnych przy wdrażaniu nowoczesnych metod zarządzania logistyką, które są perspektywą i szansą dla przedsiębiorstwa.

Rentowność i płynność finansowa przedsiębiorstw

Istotną kwestią pozwalającą firmie osiągać rozwój jest możliwość i umiejętność korzystania z wyników analizy finansowej. Dzięki właściwej analizie finansowej możliwe staje się uzyskanie wiarygodnej podstawy do podejmowania decyzji operacyjnych i strategicznych (Zuba, 2001, s. 29). W myśl teorii gospodarki rynkowej, prowadzenie firmy jest nastawione na dodatni wynik finansowy, a więc celem działalności przedsiębiorstwa jest osiąganie zysku. Aby przedsiębiorstwo mogło poprawnie funkcjonować, powinno podejmować odpowiednie działania zmierzające do wypracowania zysku, tj. osiągnięcia nadwyżki między przychodami a kosztami przedsiębiorstwa (Bednarski, Waśniewski 1996, s. 13).

Warto podkreślić, że nie bezwzględna wielkość zysku jest wyznacznikiem efektywności przedsiębiorstwa, lecz stosunek osiąganego zysku do poniesionych nakładów. Relację taką nazywa się zyskowością, rentownością, a także stopą zwrotu (Dudycz, Wrzosek, 2000, s. 129; Sierpińska, Jachna 2009, s. 103). Rentowność określana jest nie tyle jako wielkość relatywna, lecz także jako sam fakt osiągania przychodów z działalności gospodarczej przewyższających koszty jej prowadzenia (*Leksykon finansowo-bankowy*, 1991, s. 385). Wskaźniki rentowności są wykorzystywane do pomiaru owego zjawiska.

Rentowność mierzona jest za pomocą wskaźników rentowności, które stanowią relacje wyniku finansowego (zysku) w stosunku do innych wielkości ekonomicznych, które są punktem odniesienia (Zuba, 2001, s. 31). Analiza rentowności stanowi jedno z najcenniejszych źródeł informacji, nieodzownych do właściwej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Rentowność jest tym większa, im większy jest jej zysk i mniejszy kapitał zaangażowany w jego wygospodarowanie (Waśniewski, Skoczylas, 2004, s. 166).

Poniżej przedstawiono wybrane wskaźniki rentowności, na których wartość wpływ mają czynniki wewnętrzne i zewnętrzne oraz odpowiednie zarządzanie w przedsiębiorstwie. Zaliczyć należy do nich: ROA (stopa zwrotów z aktywów), ROE (kapitał własny), ROS (wskaźnik rentowności sprzedaży) i ROI (wskaźnik zwrotu z inwestycji).

Wskaźnik rentowności majątku, nazywany również wskaźnikiem stopy zwrotu z aktywów (ROA), obrazuje wielkość zysku przypadającego na jednostkę wartości zaangażowanego majątku w przedsiębiorstwie. Analiza ta umożliwia ocenę efektywności

gospodarowania ogólnymi aktywami danego podmiotu oraz poszczególnymi grupami z punktu widzenia osiągniętego zysku (Gąsiorkiewicz, 2011, s. 140). Wskaźnik ROA kształtuje się następująco:

$$ROA = [\text{zysk netto} \div \text{aktywa}] * 100\%.$$

Im wskaźnik ROA jest wyższy, tym lepsza jest kondycja finansowa przedsiębiorstwa.

Analiza rentowności kapitału własnego (ROE) traktowana jest jako jeden z najważniejszych etapów analizy rentowności podmiotu gospodarczego. Określa stopę zysku, jaką osiągają akcjonariusze z inwestycji w dane przedsiębiorstwo. Rosnący wskaźnik poziomu rentowności kapitału własnego mówi o dużych możliwościach rozwojowych podmiotu gospodarczego. Wskaźnik ROE kształtuje się zatem następująco:

$$ROE = [\text{zysk netto} \div \text{kapitał własny}] * 100\%.$$

Wskaźnik ROE pozwala określić, jak wiele zysku udało się wygospodarować spółce z wniesionych kapitałów własnych (udział zysku w kapitale własnym).

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) określa relację zysku do przychodów ze sprzedaży. Wzór kształtuje się następująco:

$$ROS = [\text{zysk netto} \div \text{przychody netto ze sprzedaży}] * 100\%.$$

ROS informuje, ile zysku (straty) po opodatkowaniu (netto) przynoszą przychody ze sprzedaży. Wskaźnik ten mówi, jaki procent przychodów ze sprzedaży stanowi zysk. Wysoki poziom marży wskazuje, że przedsiębiorstwo potrafi skutecznie pozycjonować swoje strategie cenowe oraz utrzymuje na odpowiednim poziomie koszty swojej działalności. Zakłada się, że im wyższa marża zysku netto, tym akcje spółki są bardziej atrakcyjne pod względem inwestycyjnym.

Wskaźnik zwrotu z inwestycji (ROI) stosowany jest w celu zmierzenia efektywności działania firmy niezależnie od struktury jej majątku czy czynników nadzwyczajnych. Wskaźnik ten będzie kształtował się następująco:

$$ROI = [\text{zysk netto} \div \text{zainwestowane środki pieniężne (kapitał lub koszty)}] * 100\%.$$

Równie istotne w działalności gospodarczej jest zapewnienie przedsiębiorstwu ciągłej płynności finansowej, czyli zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań (Sierpińska, Wędzki, 1999, s. 58). Płynność przedkłada zysk nad środki pieniężne i rzeczywiste możliwości finansowe przedsiębiorstwa, co nie oznacza wyższego stanu środków płatniczych niż wynosi stan zobowiązań. Ocena płynności finansowej może być analizowana na podstawie (Sierpińska, Wędzki, 1999, s. 58):

- stanów środków obrotowych i zobowiązań bieżących na początku i na końcu okresu sprawozdawczego,
- strumieni przepływów pieniężnych w okresie, za który sporządzono rachunek.

Warto zwrócić uwagę na płynność w ujęciu statycznym, która informuje o bieżącej zdolności podmiotu do spłaty zobowiązań w danym momencie oraz na płynność w ujęciu dynamicznym, która obejmuje pewien okres i informuje o operacji finansowej, jaka miała miejsce w tym okresie.

Za podstawowe kryterium oceny płynności finansowej można przyjąć stopień pokrycia w danym momencie zobowiązań bieżących aktywami przedsiębiorstwa, które stosunkowo szybko mogą być zamienione w gotówkę. Warunek ten wypełniają aktywa obrotowe, a w szczególności krótkoterminowe aktywa finansowe i aktywa pieniężne (Narkiewicz, 2003, s. 105). W badaniu statycznego ujęcia płynności finansowej korzysta się ze wskaźników płynności, które określone są jako stopnie płynności. Tworzone są przez porównywanie określonych pozycji po stronie aktywów oraz zobowiązań po stronie pasywów. Wynik tych porównań informuje o zgodności wysokości oraz wymagalności krótkoterminowych zobowiązań przedsiębiorstwa ze środkami płatniczymi oraz innymi krótkoterminowymi aktywami. W praktyce wykorzystuje się trzy wskaźniki. Kryterium odróżniającym je od siebie jest łatwość upłynnienia aktywów, na podstawie których są tworzone. W zależności od treści licznika, wyróżnia się wskaźniki:

- płynności finansowej I stopnia – tzw. wskaźnik płatności gotówkowej (*cash ratio*),
- płynności finansowej II stopnia – tzw. wskaźnik płynności szybkiej (*quick ratio*),
- płynności finansowej III stopnia – tzw. wskaźnik ogólnej płynności (*current ratio*).

Należy zwrócić uwagę na płynność finansową III stopnia, w której to wskaźnik płynności bieżącej kształtuje się następująco:

$$Wbp = [Ao \div ZK],$$

gdzie:

Wbp = wskaźnik płynności bieżącej,

Ao = aktywa obrotowe,

Zk = zobowiązania krótkoterminowe.

Wskaźnik bieżącej płynności informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań na podstawie wszystkich aktywów obrotowych. Optymalna wartość tego wskaźnika kształtuje się w przedziale od 1,2 do 2,0. Jeżeli wskaźnik aktywów obrotowych jest w górnej części tego przedziału na poziomie wartości 2, oznacza to, że spółka ma płynność finansową i nie ma problemów ze spłatą bieżących zobowiązań. Jeżeli wartość wskaźnika oscyluje poniżej wartości 1, oznacza to, że przedsiębiorstwo ma kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej, co może przekładać się na problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań.

Zjawiska płynności finansowej i rentowności są wzajemnie od siebie zależne (Zuba, 2001, s. 41). Widoczna jest w krótkim okresie czasu sprzeczność między płynnością a rentownością, np. gdy przedsiębiorstwa mimo wysokiej rentowności mają czasami kłopoty z płynnością finansową i odwrotnie. W dłuższym okresie sytuacja

ta może jednak zmienić się. Należy rozpatrywać wpływ poziomu zmian rentowności i wpływ poziomu zmian płynności w sposób równoległy.

Ważniejsze aspekty logistyki w zarządzaniu przedsiębiorstwem

Logistyka odgrywa istotną rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zakres jej działań wzrasta z chwilą, kiedy przedsiębiorstwo podejmuje ekspansję zagraniczną i staje się jednocześnie przedsiębiorstwem międzynarodowym. Punktem wyjścia rozważań w zakresie istoty logistyki są zachodzące i postępujące procesy internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstw. Niesie to za sobą konieczność wdrożenia integrujących rozwiązań logistycznych (Płaczek, 2006, s. 9).

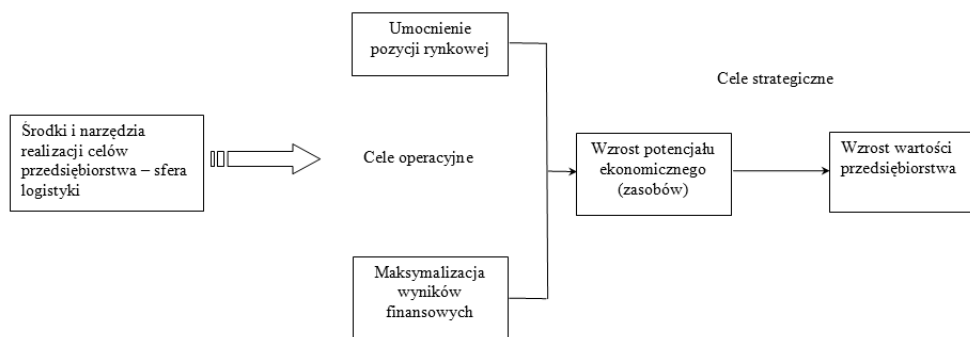
Procesy ekonomiczne, polityczne, społeczne i technologiczne, które zachodzą w warunkach internacjonalizacji gospodarki, mają znaczący wpływ na rozwój logistyki, która ma wysokie oddziaływanie na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa. Efektywny i sprawnie funkcjonujący system logistyczny to kluczowy element każdej sprawnie funkcjonującej organizacji. Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw, w których wdrożono zintegrowane systemy logistyczne, dowiodły, że działania logistyczne mają istotny wpływ na osiągnięcie wysokiego poziomu obsługi klienta i jego zadowolenie oraz przyczyniają się do polepszenia wyników finansowych przedsiębiorstwa (Tracey, 1998, s. 65-81). Uważa się, że logistyka ma znaczący wpływ na kształtowanie się ekonomiki przedsiębiorstwa. Dotyczy to przede wszystkim przychodów i ich dynamiki, poziomu kosztów, produktywności zasobów oraz innych czynników, które determinują sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Sprawne zarządzanie przedsiębiorstwem zależy w dużej mierze od sprawnego zarządzania procesami logistycznymi w całym łańcuchu dostaw. Procesy te mają bezpośredni związek z celami działalności przedsiębiorstwa, których realizacja może mieć horyzont krótko- i długookresowy. Z tego względu cele należy podzielić na (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2008, s. 43):

- cele operacyjne (charakteryzujące się krótkim okresem trwania, zwykle o charakterze rocznym),
- cele strategiczne (skupione na długookresowej działalności przedsiębiorstwa, zwykle o wieloletnie).

Podążając powyższym tokiem rozumowania, trzeba stwierdzić, że cele operacyjne stanowią fundament kształtowania się celów strategicznych (rysunek 1). Logistykę w powyższych aspektach należy postrzegać jako zespół środków i odpowiednich narzędzi, których wdrożenie przyczyni się realizacji określonych celów.

Na płaszczyźnie operacyjnej celem logistyki jest umocnienie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa oraz maksymalizacja jego wyników finansowych. Na płaszczyźnie strategicznej nadrzędną funkcją jest osiągnięcie wzrostu ekonomicznego oraz wzrost wartości i konkurencyjności przedsiębiorstwa.



Rysunek 1. Rola logistyki w realizacji celów przedsiębiorstwa
(na podstawie: Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2008, s. 44).

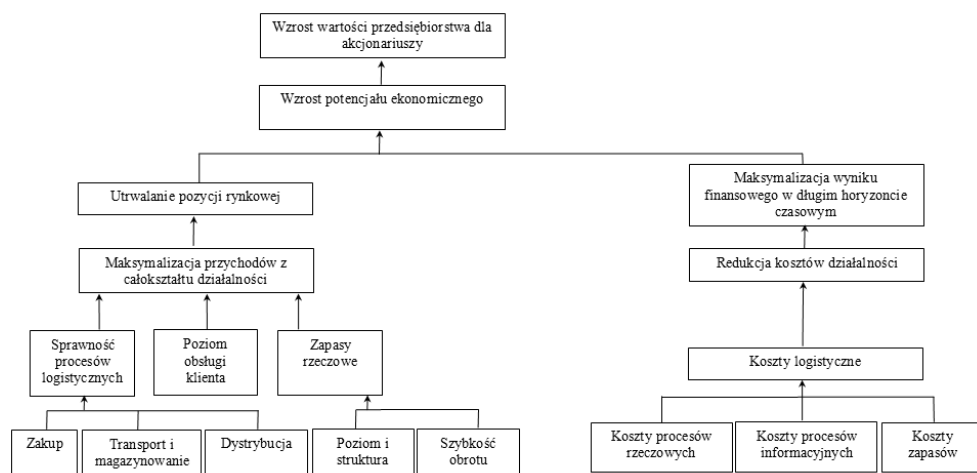
Istotnym aspektem jest również zwrócenie uwagi na miejsce logistyki w zarządzaniu operacyjnym przedsiębiorstwa na obecnej płaszczyźnie rozwoju gospodarki światowej, które cechują się wieloma nowymi zjawiskami i procesami, w jakich funkcjonującą obecne przedsiębiorstwa. Do ważniejszych zjawisk zaliczyć należy (Strużycki, 2002, s. 253):

- wzrost stopnia stabilizacji procesów gospodarczych, co niesie za sobą konieczność zwiększenia dyscypliny dostaw, zachowania ciągłości procesów optymalizacji zapasów, sprawność powiązań transportowych,
- wzrost liczebności produktów będących w obrocie, rozwój kanałów dystrybucji, mechanizację i automatyzację procesów magazynowych i manipulacyjnych, co wpływa na potrzeby koordynacji przepływów produktów w czasie i przestrzeni,
- rozszerzenie form i skali powiązań jednostek produkcyjnych, usługowych, handlowych, transportowych i innych, intensywność procesów outsourcingu.

Warto zauważyć, że przedstawione zjawiska, które są związane z procesami logistycznymi, zataczają większy krąg i wykraczają poza przedsiębiorstwo.

Należy również wskazać na powiązania logistyki z realizacją poszczególnych celów w ramach danego przedsiębiorstwa, które przedstawiono poniżej (rysunek 2).

Analizując powyższy wykres, trzeba zwrócić uwagę, że szerokie spektrum procesów logistycznych (zaopatrzenie, dystrybucja, transport i magazynowanie) ma wpływ na ich sprawność oraz poziom obsługi klienta. Na koszty logistyczne natomiast oddziałują koszty procesów rzeczowych, informacyjnych oraz zapasów. Sfera procesów logistycznych ma znaczący wpływ na maksymalizację przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstwa i jest źródłem redukcji kosztów tej działalności. Powyższe strumienie mają istotny wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa, jego maksymalizację, a także na uzyskanie i zachowanie odpowiedniej przewagi konkurencyjnej.



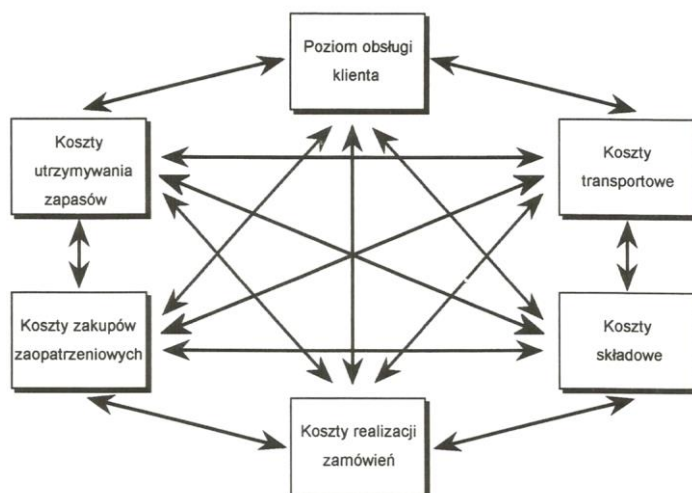
Rysunek 2. Powiązania logistyki z realizacją celów przedsiębiorstwa
(na podstawie: Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2008, s. 44).

Znaczenie logistyki jako instrumentu racjonalizacji kosztów przedsiębiorstwa nie pozostaje bez znaczenia. Koszty są kategorią finansową wewnątrz przedsiębiorstwa i w połączeniu z przychodami kreują wynik finansowy firmy (Gołemska 2009, s. 64). Szacuje się, że tzw. globalne koszty logistyczne przedsiębiorstw stanowią 10-40% wartości sprzedawanych towarów i usług. Można zatem stwierdzić, że największe pole manewru w zakresie podejmowania działań oszczędnościowych widoczne jest właśnie w kosztach. Badania empiryczne przeprowadzone w okresie poprzedzającym rok 2004 (w którym Polska przystąpiła do Unii Europejskiej) oraz w poszczególnych latach po 2005 r. ukazują, że, dla przykładu, w 2003 r. struktura kosztów logistycznych kształtowała się następująco (Banaszyk, Gołemska 2015, s. 81):

- koszty transportu – 37,2%,
- koszty magazynowania – 28,8%,
- koszty procesu zamówień¹ – 26,7%,
- koszty administracji – 7,3%.

Zasadnicze współzależności podstawowych kosztów logistycznych wynikają ze współzależności określonych działań z zakresu logistyki, które podejmowane są przez różne działy funkcjonalne przedsiębiorstwa (Beier, Rutkowski, 1995, s. 24). Poniżej przedstawiono współzależność kosztów logistycznych, w tym kosztów transportowych, składowych, realizacji zamówień, zakupów zaopatrzeniowych i utrzymywaniem zapasów (rysunek 3).

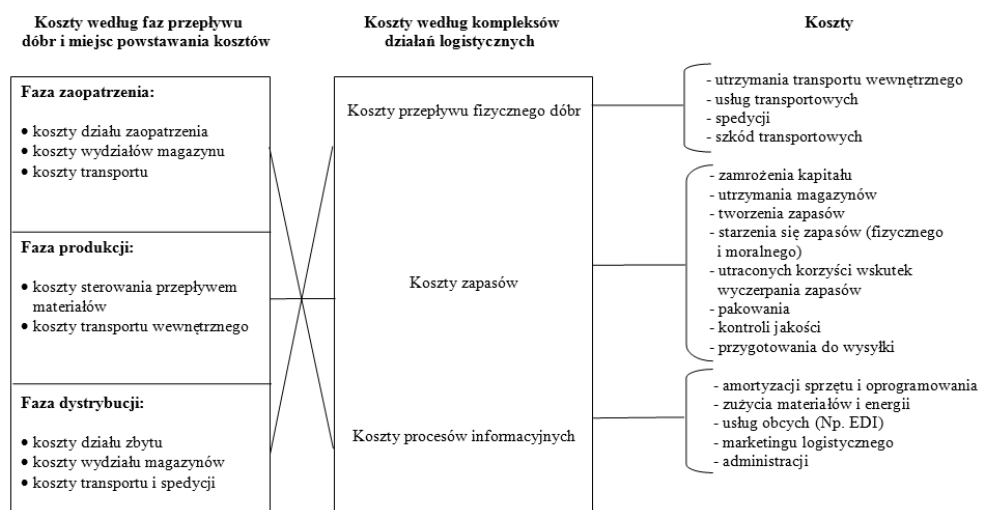
¹ Należy podkreślić, że do kosztów logistycznych włączono koszty zakupu materiałów i wyrobów gotowych.



Rysunek 3. Współzależność kosztów logistycznych
(na podstawie: Beier, Rutkowski, 1995, s. 24).

Koncepcja kosztów w ujęciu globalnym jest ściśle związana z koncepcją współzależności kosztów. Wspiera globalne podejście systemowe do logistyki, zakładając, że dokonując zmian w zakresie działań logistycznych, należy się liczyć ze wzrostem jednych kosztów i spadkiem innych. Zatem celem każdego przedsiębiorstwa powinno być dążenie do spadku kosztów globalnych – przy określonym poziomie obsługi, który odczuje klient albo inny dział przedsiębiorstwa.

Warto zwrócić również większą uwagę na koszty logistyczne w poszczególnych fazach przepływu dóbr w łańcuchu dostaw (rysunek 4).



Rysunek 4. Koszty logistyczne i ich struktura (na podstawie: Abt, 1998, s. 301).

Koszty logistyczne, będące odzwierciedleniem procesów logistycznych, nie są wyodrębnione jako oddzielne konto. W obrębie działalności bieżącej przedsiębiorstwa, a w szczególności operacji logistycznych, wyróżnia się zasadniczo trzy podstawowe układy kosztów: rodzajowy, według miejsc powstawania oraz kalkulacyjny (Gołemska, 2009, s. 64).

W praktyce konta układu rodzajowego zaszeregowane są w zespole 4. zakładowego planu kont. Taka ewidencja ma najczęściej zastosowanie w jednostkach handlowych i usługowych. Korzystając z przykładu pewnego przedsiębiorstwa handlowo-usługowego, zlokalizowanego w byłym województwie konińskim, przedstawiono podział kosztów logistycznych oraz wskazano na ich udział procentowy w kosztach ogółem. Poziom kosztów określono według zespołu 4:

- 40 Koszty według rodzajów,
- 401 Amortyzacja,
- 402 Zużycie materiałów,
- 403 Zużycie energii,
- 404 Usługi obce,
- 405 Wynagrodzenia,
- 406 Świadczenia na rzecz pracowników,
- 407 Podatki i opłaty,
- 408 Podróże służbowe,
- 409 Inne koszty.

W pierwszej kolejności z pozycji „koszty ogółem” wyodrębniono koszty związane z operacjami logistycznymi, w tym z całym procesem zamówień, transportem magazynowaniem i obsługą administracyjną (tabela 1).

Tabela 1

Koszty logistyczne w latach 2013-2015

Układ rodzajowych kosztów w przedsiębiorstwie	2013	2014	2015
	Koszty (w zł)	Koszty (w zł)	Koszty (w zł)
1	2	3	4
401	60 985,91	58 079,13	31 051,29
402	114 844,20	110 800,10	105 520,11
403	27 600,00	13 278,35	8 322,40
404	232 802,54	694 200,00	302 353,54
405	333 443,16	315 093,07	306 817,24
406	830,73	830,73	830,73
407	1 514,24	983,32	1 615,58
408	335 620,95	83 574,22	43 397,65
409	500 040,06	7 863 033,00	412 642,36
Razem	1 667 681,34	2 063 141,91	1 249 123,34

W wydzielaniu tych kosztów posłużono się dokumentami pierwotnymi, delegacjami i innymi dokumentami finansowymi. Zgromadzono dane, przyjmując za kryterium zadania logistyczne wykonane z użyciem zasobów rzeczowych i ludzkich, tzn. wzięto pod uwagę usługi transportowe, usługi niematerialne oraz koszty paliw i energii. Następnie dokonano podziału kosztów według zadań logistycznych, (tzn. koszty transportu, zamówień, magazynowania i obsługi), aby obliczyć ich udział w kosztach logistyki ogółem. Po dokonaniu obliczeń wysokości kosztów logistycznych (w zł) w układzie rodzajowym, przedstawiono ich charakterystykę w podziale na strukturę i udział procentowy (tabela 2).

Tabela 2

Koszty logistyczne w ujęciu zadaniowym (w %)

Rodzaj kosztów	2013	2014	2015
Koszty transportu	53,60	55,90	63,90
Koszty procesu zamówień	22,60	13,60	9,70
Koszty magazynowania	7,50	9,50	8,50
Koszty obsługi detalu	16,30	21,00	17,90
Razem	100,00	100,00	100,00

Na wzrost kosztów transportu wpłynęło kilka czynników: znacznie większa dynamika wzrostu sprzedaży na rynku hiszpańskim, gdzie koszty dowozu są relatywnie wysokie; dostosowanie sposobu pakowania i dostarczania produktów dokładnie według potrzeb największych klientów oraz zmniejszenie ruchu towarowego do Rosji.

Etap końcowy oceny udziału kosztów logistycznych to porównanie ich wielkości z kosztami ogólnymi działalności przedsiębiorstwa. Okazało się, że udział ten wynosi od 15,4 do 19,3% kosztów ogółem (tabela 3).

Tabela 3

Koszty działalności badanego przedsiębiorstwa X

Koszty działalności firmy ogółem (w zł)	Koszty logistyczne ogółem (w zł)	Udział kosztów logistycznych w kosztach ogółem (w %)
9 107 130,09	1 667 681,34	18,31
13 717 199,13	2 063 141,91	15,04
6 449 911,12	1 249 123,34	19,36

Zakładając, że udział kosztów logistycznych w stosunku do kosztów całkowitych w firmach handlowych i usługowych może stanowić nawet 25%, to sytuacja w badanym przedsiębiorstwie jest prawidłowa.

Perspektywy rozwoju logistyki a rentowność i płynność finansowa przedsiębiorstwa

Wskaźniki ekonomiczne są kluczowym czynnikiem w zarządzaniu działaniami logistycznymi. Ciągłym wyzwaniem dla osób podejmujących decyzje logistyczne jest nieustający rozwój i analiza miar, które pomocne są w podejmowaniu decyzji oraz ułatwiają osiągnięcie sukcesu finansowego.

Działania podejmowane w ramach zarządzania logistycznego mają ogromne znaczenie dla kształtowania się rentowności i płynności finansowej przedsiębiorstwa. Wpływ działań logistycznych na ogólny sukces finansowy organizacji opiera się na zdolności osób odpowiedzialnych za logistykę do opracowywania i wdrażania odpowiedniej strategii, która jest zbieżna ze strategią przedsiębiorstwa (Murphy, Wood, 2011). Projektowanie strategii logistycznej powinno być na tyle przemyślane, aby optymalnie sprostać wymaganiom biznesowym i organizacyjnym, i tym samym wpłynąć pozytywnie na wynik finansowy.

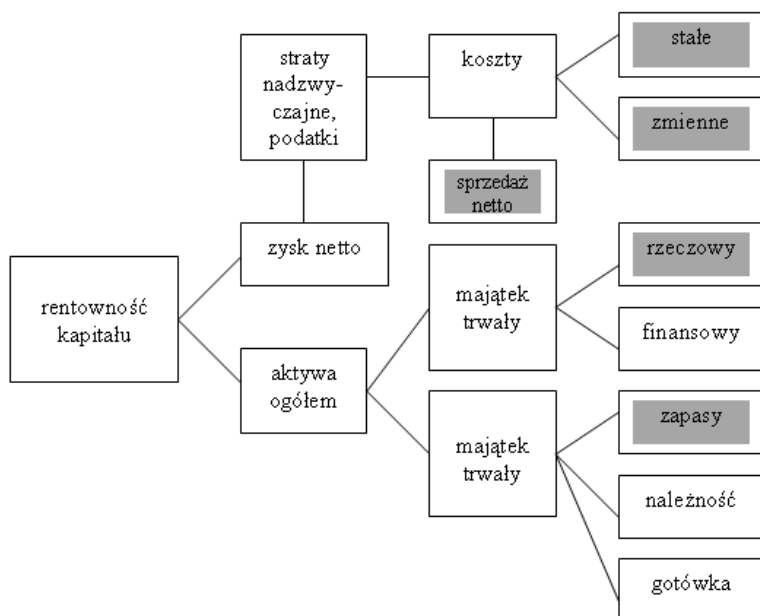
Od osób odpowiedzialnych za wdrażanie strategii logistycznej wymagać należy podstawowej wiedzy o finansach i rachunkowości, aby byli w stanie zrozumieć, jaki wpływ działania logistyczne mogą mieć na poprawę wyników finansowych w obrębie ich przedsiębiorstwa. Zatem głównym zadaniem menedżerów ds. logistyki jest planowanie, wdrożenie i stałe kontrolowanie takiego systemu logistycznego, który ma optymalny wpływ na sytuację finansową i konkurencyjność przedsiębiorstwa, oraz jego bilans, rachunek zysków i strat (Rutkowski, 2002, s. 36). Takie podejście do zarządzania wpływa na wykorzystanie zasobów firmy i staje się znaczącym ogniwem w procesie koordynacji i integracji zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji, a więc na funkcjonowanie całego łańcucha dostaw w przedsiębiorstwie (Christopher, 1996, s. 20).

Analiza rentowności stanowi ważny aspekt oceny działań logistycznych i proponowanych zmian w systemach logistycznych danego przedsiębiorstwa, gdyż to właśnie procesy logistyczne mogą w istotny sposób wpływać na efektywność gospodarowania. Do pomiaru efektywności działalności przedsiębiorstwa używa się następujących pojęć i formuł (Więckowski, 1974, s. 51):

- produktywność czynników produkcji,
- kosztochłonność procesów wytwórczych,
- rentowność,
- efektywność zamierzeń rozwojowych.

Trzy pierwsze formuły pomiaru efektywności zaliczyć można do sfery działalności operacyjnej przedsiębiorstwa, natomiast efektywność zamierzeń rozwojowych jest składnikiem przede wszystkim zarządzania strategicznego. System logistyczny wpływa na rentowność firmy na wielu płaszczyznach i w różny sposób (Ciesielski, 1996, s. 18). Jak już wcześniej wspomniano, najtrafniejszym narzędziem oceny efektywności systemu logistycznego firmy stają się w takiej sytuacji wskaźniki rentowności kapitału, do których zaliczyć należy rentowność kapitału własnego (ROE), stopę zwrotu z aktywów

(ROA), wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) oraz wskaźnik zwrotu z inwestycji (ROI), które w sposób syntetyczny poddają ewaluacji zarówno system logistyczny, jak i zarządzanie nim w danym przedsiębiorstwie (Rutkowski, 2002, s. 37).



Rysunek 5. Zarządzanie logistyczne a rentowność kapitału
(na podstawie: Ciesielski, 1996, s. 19).

Powyższy schemat (rysunek 5) obrazuje części składowe bilansu, m.in. podział aktywów firmy oraz wielkości decydujące o wysokości zysku netto. System logistyczny przedsiębiorstwa i odpowiednio podejmowane działania zarządcze wpływają w znacznym stopniu na wartość sprzedaży netto. Dotyczy to w głównej mierze liczby sprzedawanych produktów. W niektórych przypadkach logistyka może mieć również wpływ na uzyskiwaną cenę. System logistyczny przedsiębiorstwa determinuje część kosztów stałych i zmiennych, co oznacza, że zysk netto zależy w znacznym stopniu od funkcjonowania tego systemu oraz wpływa na dwie wielkości aktywów trwałych, tj. majątek rzeczowy i zapasy.

Warto przyrzeć się zestawieniu finansowemu największych producentów mebli w Polsce „ZŁOTA 200”, które zostało opublikowane przez branżowy miesięcznik *biznes.meble.pl*. Zestawienie „ZŁOTA 200” dotyczy danych finansowych przedsiębiorstw, których zadeklarowany w KRS przedmiot działalności obejmuje następujące działy:

- 31.01.Z Produkcja mebli biurowych i sklepowych,
- 31.02.Z Produkcja mebli kuchennych,
- 31.03.Z. Produkcja materaców,
- 31.09.Z. Produkcja pozostałych mebli.

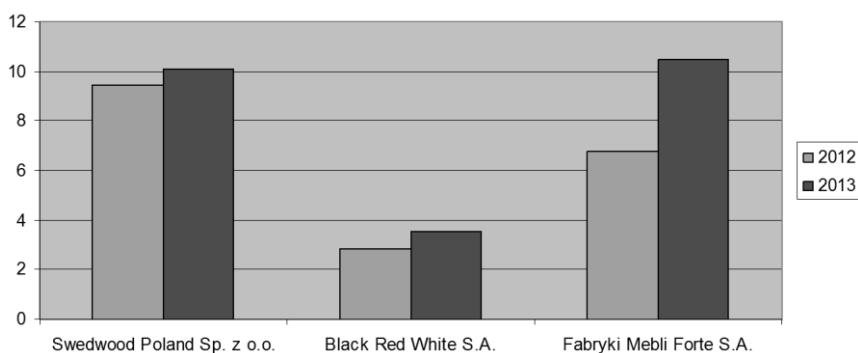
Poniżej przedstawiono ważniejsze wskaźniki rentowności kapitału dla wybranych przedsiębiorstw o najwyższych przychodach netto (tabela 4).

Tabela 4

Wskaźniki rentowności przedsiębiorstw o najwyższych przychodach netto (na podstawie: Ze-stawienie ..., 2013)

	Rok 2012				Rok 2013			
	Przychody netto (w zł)	ROA (w %)	ROS (w %)	ROE (w %)	Przychody netto (w zł)	ROA (w %)	ROS (w %)	ROE (w %)
Swedwood Poland Sp. z o.o.	3 977 313 056,21	9,45	5,02	32,02	4 044 154 686,57	10,07	5,86	35,50
Black Red White S.A.	861 458 298,23	2,83	6,23	4,02	815 836 099,21	3,52	8,78	5,09
Fabryki Mebli Forte S.A.	559 624 000,00	6,75	5,70	9,52	666 554 000,00	10,48	8,48	15,32

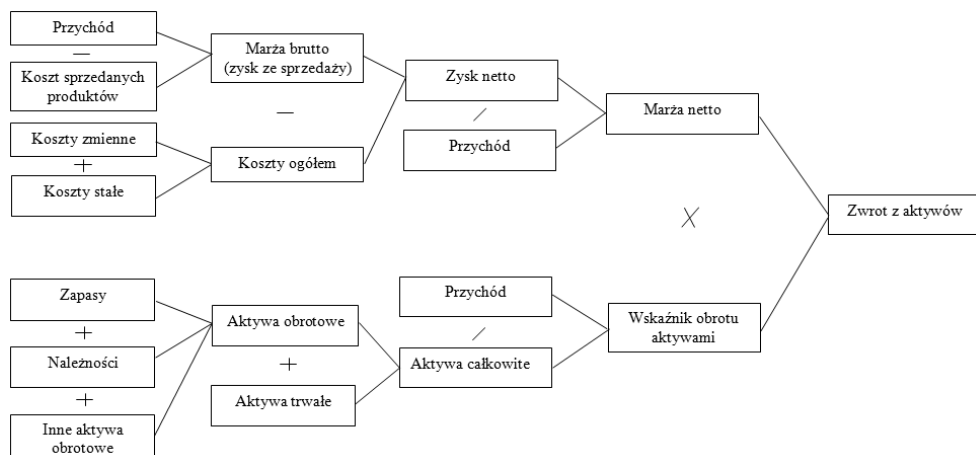
ROA pozwala spojrzeć z bardziej operacyjnego punktu widzenia na to, w jak dalekim stopniu osoby odpowiedzialne za zarządzanie logistyką w przedsiębiorstwie wykorzystują aktywa operacyjne do generowania zysków. Z tego tytułu wskaźnik ROA jest kluczowym narzędziem zarządczym przy dokonywaniu analizy zyskowości z działań logistycznych. Wskaźnik ROA w analizowanych przedsiębiorstwach ma tendencję wzrastającą. Największy wzrost w stosunku do roku poprzedniego odnotowało przedsiębiorstwo Fabryki Mebli Forte S.A. Warto podkreślić, że wskaźnik ROA w latach 2014 i 2015 przekroczył 11% i wyniósł odpowiednio 11,8% i 11,4% (rysunek 6).



Rysunek 6. Wskaźnik ROA w wybranych przedsiębiorstwach.

Wzrastający poziom tego wskaźnika świadczy o wyższej efektywności zaangażowanego kapitału. Można więc wnioskować, że przedsiębiorstwo właściwie wykorzystuje posiadane zasoby, a funkcjonowanie systemu logistycznego przebiega poprawnie. Im zarządzanie aktywami firmy jest efektywniejsze, tym wyższa jest jego wartość. Zależność rentowności kapitału od rentowności sprzedaży i rotacji aktywów posiada implikacje logistyczne. Również wśród wskaźników ROS i ROE widoczny jest znaczny wzrost, również w przypadku Fabryki Mebli Forte S.A.

Podejmując próbę określenia stopy zwrotu z aktywów (ROA), należy zwrócić uwagę na strategiczny model zysków (SPM), który stanowi podstawę do obliczenia owego wskaźnika. Wskaźnik ten uwzględnia przychody i koszty przy generowaniu marży netto oraz zestawienia aktywów przy obliczaniu wskaźnika obrotu aktywami. Marża netto określa, jaką część przychodów stanowi zysk netto, podczas gdy wskaźnik obrotu aktywami określa, jak dobrze zaangażowany kapitał wpływa na sprzedaż (Murphy, Wood, 2011, s. 82). Poniżej przedstawiono strategiczny model zysku (rysunek 7).



Rysunek 7. Strategiczny model zysku (na podstawie: Murphy, Wood, 2011, s. 83).

Przedsiębiorstwa szukając możliwości i sposobu obniżki kosztów oraz próbując poprawić produktywność swych aktywów, coraz częściej podejmują decyzję o przekazaniu – w ramach outsourcingu zewnętrznego – całości lub części obsługi logistycznej firmie zewnętrznej. Działania, których celem jest obniżanie kosztów logistycznych przedsiębiorstw i wzrost jej przychodów ze sprzedaży znajdują swoje odzwierciedlenie we wzroście zysków firmy (Rutkowski, 2002, s. 39).

Przykładem przedsiębiorstwa, które obniżyło swoje koszty jest Fabryka Mebli Forte S.A. Przedsiębiorstwo to przekazało niektóre czynności logistyczne przedsiębiorstwom zewnętrznym, co przyczyniło się w dużym stopniu do zwiększenia rentowności przedsiębiorstwa i zapewnieniu płynności finansowej. Spółka jest przykładem firmy, która z zadłużonego zakładu przekształciła się w jednego z liderów polskiego eksportu mebli. Od początku działalności nadrzędnym celem przedsiębiorstwa była internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa przez sprzedaż produktów na rynkach zachodnich. Firmę charakteryzuje dynamiczny rozwój, który idzie w parze z pozyskiwaniem nowych rynków eksportowych. Sieć dystrybucji Grupy Forte jest rozbudowana, przedstawicielstwa znajdują się praktycznie w każdej części Europy. Wszystkie jednostki zagraniczne są w 100% zależne od jednostki dominującej. Dzięki stałemu poszerzaniu bazy produkcyjnej i zdobywaniu nowych rynków eksportowych, ponad 60% całkowitej produkcji firmy Forte S.A. sprzedawane jest na rynkach zagranicznych.

Tabela 5

Przychody netto ze sprzedaży w ujęciu geograficznym (na podstawie: Skonsolidowane sprawozdania..., 2016)

Przychody netto ze sprzedaży	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kraj (w %)	25,6	19,2	19,7	18,8	17,6	16,7
Zagranica (w %)	74,4	80,8	80,3	81,2	82,4	83,3
Razem (w zł)	468 888	572 208	560 531	666 365	822 414	954 275

Przychody netto ze sprzedaży w badanych okresach miały tendencje wzrostową (tabela 5). W roku 2015, w porównaniu z rokiem 2010, obserwuje się prawie 100% wzrostu przychodów netto ze sprzedaży. Widoczny jest również coroczny wzrost eksportu produktów, w 2015 r. stanowił 83% wartości całkowitej. Obserwuje się marginalną sprzedaż produktów na rodzimym rynku. Nie ma wątpliwości, że sprawny przepływ produktów i informacji możliwy jest wyłącznie dzięki odpowiedniemu zarządzaniu międzynarodowym łańcuchem dostaw. Największymi odbiorcami wyrobów Grupy FORTE w 2015 r. były przedsiębiorstwa Roller GmbH (Niemcy) oraz Grupa Steinhoff International (Francja).

Sprzedaż wyrobów własnych za granicę możliwa jest wyłącznie dzięki opracowanej strategii, której wdrożenie umożliwiło wejście przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne. Wejście na rynki zachodnie, a następnie utrzymanie zdobytej pozycji było możliwe wyłącznie dzięki następującym działaniom, również w sferze logistyki:

- zapewnienie stabilnej sytuacji finansowej w zakładzie,
- modernizacja parku maszynowego i wprowadzanie nowoczesnych technologii,
- podwyższanie kwalifikacji kadr,
- wprowadzanie nowoczesnych technik zarządzania i organizacji pracy,
- wprowadzenie nowoczesnych systemów zintegrowanych wspomagających zarządzanie logistyką,
- osiągnięcie przewagi nad konkurencją dzięki zastosowaniu różnorodnych strategii marketingowych i logistycznych,
- opracowanie i wdrożenie odpowiedniego systemu logistycznego, zarówno dla krajowych, jak i międzynarodowych oddziałów,
- rozwinięcie sieci dystrybucji.

Operacje logistyczne realizowane są w przedsiębiorstwie Forte w działach logistyki, zaopatrzenia, produkcji oraz marketingu. Firma nie posiada własnego taboru transportowego, korzysta w tym zakresie z różnych form outsourcingu. Od 20 lat głównym operatorem logistycznym grupy zakładów Forte jest przedsiębiorstwo FF Fracht sp. z o.o., które odpowiedzialne jest za organizację całego procesu transportowego, poczynwszy od momentu zejścia gotowego towaru z linii produkcyjnej, poprzez etapy planowania wysyłki, koordynacji terminów rozładunkowych, przygotowania i rozmieszczenia ładunku na pojeździe, aż po dostarczenie ich do finalnego

odbiorcy. Operator ten został wybrany nie tylko ze względu na korzystną cenę, ale przede wszystkim z uwagi na doświadczenie w tego typu przewozach, profesjonalizm obsługi klienta dzięki wyspecjalizowanej kadrze doświadczonych pracowników. Obsługa operatora logistycznego firmy Forte oprócz obsługi transportowej dotyczy również obsługi logistycznej i spedycyjnej, polega na organizacji z jednej strony obsługi transportowej, uczestnicząc jednocześnie aktywnie w rozwiązywaniu problemów związanych z procesem budowy optymalnego systemu dostaw mebli do klientów w kraju i za granicą oraz zsynchronizowaniu dostaw surowców i materiałów niezbędnych do produkcji. Ważnym aspektem przy wyborze tej firmy na przewoźnika była również infrastruktura techniczna oraz zaplecze magazynowe.

Dział logistyki przedsiębiorstwa Forte dokonał również wdrożenia optymalizacji procesów logistycznych przez zmianę procesu paletyzacji – kompletowania paczek w pozycji pionowej, co przyczynia się do obniżenia kosztów transportu, poprawy jakości dostarczanych towarów, a przede wszystkim zwiększenia zadowolenia i satysfakcji klientów. Za przyczyną konsekwentnej realizacji strategii umiędzynarodowienia swojej działalności i zarządzania logistycznego, eksport stał się siłą napędową przedsiębiorstwa. Ze względu na mały popyt na wyroby meblowe w Polsce, internacjonalizacja przedsiębiorstwa przez ekspansję na rynki zagraniczne jest trafnym działaniem, które pozwala nazywać firmę Forte globalnym. To właśnie rozwój sieci dystrybucji na rynkach zagranicznych i odpowiednie działania logistyczne, polegające na stworzeniu sprawnego mechanizmu logistycznego do obsługi produkcji przedsiębiorstwa i realizacji dostaw swoich wyrobów, przyczyniły się do sukcesu firmy. Również monitorowanie zmieniających się potrzeb konsumenckich i automatyczne dostosowywanie do nich oferty rynkowej oraz zwiększanie bazy produkcyjnej i inwestowanie w kadrę pracowniczą miało istotne znaczenie w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa i jego logistyki. Korzystanie z outsourcingu przyniosło wiele korzyści, do których zaliczyć trzeba obniżenie kosztów logistycznych, zmianę kosztów stałych na zmienne oraz poprawę jakości obsługi klienta.

Należy również podkreślić, że szczególną rolę zarządzanie logistyczne odegrało w zarządzaniu zapasami. Racjonalne zarządzanie zapasami przyczynia się do spadku poziomu zapasów utrzymywanych przez przedsiębiorstwo, a w rezultacie powoduje zmniejszenie kapitału obrotowego zamrożonego w aktywach. To właśnie dzięki wdrożeniu odpowiednich działań z zakresu logistyki Grupa Forte zredukowała swój stan zapasów (tabela 6).

Tabela 6

Struktura zapasów w Grupie Forte w latach 2011-2015 w zł (na podstawie: Skonsolidowane sprawozdania..., 2016)

Rok	2015	2014	2013	2012	2011
Struktura zapasów	139 022	149 013	113 087	99 119	109 868

Najniższy poziom zapasów odnotowano w latach 2011-2013. W roku 2014 obserwuje się wzrost poziomu zapasów o około 32% w stosunku do roku poprzedniego. Jednak wdrożenie odpowiednich działań z zakresu zarządzania logistycznego zaczyna mieć swoje odzwierciedlenie w ich zmniejszającym się w roku 2015 poziomie. Spadek wielkości rezerwy świadczy, że osoby odpowiedzialne za zarządzanie logistyką w przedsiębiorstwie są w stanie wyeliminować zbędne zapasy, co wpływa na zmniejszenie wartości aktywów obrotowych, a w rezultacie na całkowitą wartość aktywów.

Należy również zwrócić uwagę na wskaźnik płynności finansowej we wspomnianym przedsiębiorstwie, który w poszczególnych latach kształtował się na poniższym poziomie (tabela 7).

Tabela 7

Wskaźnik płynności bieżącej Grupy Forte w latach 2012-2015 (na podstawie: Skonsolidowane sprawozdania..., 2016)

Rok	2015	2014	2013	2012
Current ratio [CR]	1,78	3,17	3,21	2,66

Najwyższy wskaźnik płynności finansowej w przedsiębiorstwie zanotowano w latach 2013-2014, co stanowiło odpowiednio wartości 3,17 i 3,21. W roku 2015 wskaźnik ten uległ zmniejszeniu do wartości 1,78, co stanowi spadek o około 44% w stosunku do roku poprzedniego. Wartość mnożnika w roku 2015 mieści się w granicy $<1,2-2,0>$. Świadczy to, że przedsiębiorstwo wykazuje zdolność do regulowania zobowiązań posiadanymi środkami obrotowymi. Wskaźnik mnożnika w latach 2013-2014 wynosił powyżej wartości 3,0, co wskazuje na złą kondycję finansową firmy i problemy z obrotem majątku. Zbyt wysokie wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej świadczą o niepoprawnym zarządzaniu majątkiem obrotowym, ponieważ nadmierna płynność ma negatywny wpływ na rentowność.

Zakończenie

Efektywny i sprawnie funkcjonujący system logistyczny to kluczowy element każdej organizacji. Celem niniejszego rozdziału była analiza wpływu zarządzania logistycznego na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa. Pokazano, że działania logistyczne odgrywają istotną rolę w osiąganiu wysokiego poziomu obsługi klienta i tym samym wpływają na polepszanie wyników finansowych przedsiębiorstwa. Zaprezentowane mierniki są kluczowym aspektem w zarządzaniu działaniami logistycznymi.

Analiza rentowności i płynności finansowej stanowi ważny aspekt oceny działań logistycznych i proponowanych zmian w systemach logistycznych danego przedsiębiorstwa, gdyż to właśnie procesy logistyczne mogą w istotny sposób wpływać na efektywność gospodarowania. Ciągłym wyzwaniem dla logistyków jest zatem umiejętność rozwijania i utrzymywania skutecznego zestawu miar, które staną się pomocne w podejmowaniu decyzji oraz wspomogą osiągnięcie przez przedsiębiorstwo sukcesu

finansowego. Ważna zatem jest dobra umiejętność wdrażania i stosowania odpowiedniej strategii logistycznej, nie tylko na płaszczyźnie operacyjnej i funkcjonalnej, ale przede wszystkim w zakresie strategicznym, gdyż przedkłada się to na wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Abt, S. (1998). *Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE.
- Gołębska, E. (2015). Logistyka w zarządzaniu przedsiębiorstwie międzynarodowym. W: P. Banaszyk, E. Gołębska (red.), *Logistyka w biznesie międzynarodowym* (s. 67-89). Warszawa: WNT.
- Bednarski, L., Waśniewski, T. (1996). *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, t. 1. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Beier, F., Rutkowski, K. (1995). *Logistyka*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej.
- Ciesielski, M. (1996). *Logistyka*. Poznań: Terra.
- Christopher, M. (1996). *Strategia zarządzania dystrybucją*. Warszawa: Placet.
- Dudycz, T., Wrzosek, S. (2000). *Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gąsioriewicz, L. (2011). *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: OWPW.
- Gołębska, E. (2009). *Logistyka w gospodarce światowej*. Warszawa: C. H. Beck.
- Leksykon finansowo-bankowy*. (1991). Warszawa: PWE.
- Murphy Jr., P., Wood, D. (2011). *Nowoczesna logistyka*. Gliwice: Helion.
- Narkiewicz, J. (2003). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej współczesnego przedsiębiorstwa. W: G. Sobczyk (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w kontekście integracji europejskiej* (s. 95-116). Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Płaczek, E. (2006). *Logistyka międzynarodowa*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Rutkowski, K. (2002). *Logistyka dystrybucji*. Warszawa: Difin.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (1993). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: PWN.
- Sierpińska, M., Wędzki, D. (1999). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWN.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2009). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: PWN.
- Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy FORTE za lata 2012, 2013, 2014, 2015*. (2016). Pobrano z: <http://ww2.forte.com.pl/pl/index/raporty-okresowe>
- Skowronek, Cz., Sarjusz-Wolski, Z. (2008). *Logistyka w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE.
- Strużycki, M. (2002). *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*. Warszawa: Difin.
- Tracey, M. (1998). The importance of logistics efficiency customer service and firm performance. *The International Journal of Logistics Management*, 9(2), 65-81.

- Waśniewski, T., Skoczylas, W. (2004) *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: FRR.
- Więckowski, J. (1974). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym*. Warszawa: PWE.
- Zestawienie największych producentów mebli w Polsce „Złota 200”*. (2013). Bezpłatny dodatek do miesięcznika *BIZNES meble.pl*. Pobrano z: https://issuu.com/wydawnictwo_mebble.pl/docs/zlota200_npm_2013
- Zuba, M. (2009). Związek rentowności i płynności finansowej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie*, 1, 29-44.

Streszczenie

Logistyka wpływa na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa w szerokim zakresie. Jest wskazana dla przedsiębiorstw, ponieważ racjonalna i odpowiednia jej implementacja w strategię przedsiębiorstwa pozwala na uzyskanie licznych korzyści. W działaniach logistycznych upatruje się nadziei na optymalizację procesów w przedsiębiorstwie oraz wpływ na poszczególne wartości finansowe. Logistyka zajmująca się integracją wszystkich funkcji związanych z przepływem dóbr rzeczowych, utrzymaniem zapasów jak i przekazywaniem informacji (co w rezultacie ma przyczynić się do zwiększenia poziomu satysfakcji klienta) jest nowoczesnym narzędziem umożliwiającym obniżanie kosztów ogólnych przedsiębiorstwa i wpływa na wartości wskaźników finansowych przedsiębiorstwa. W niniejszym rozdziale zwrócono uwagę na ważniejsze wskaźniki rentowności i analizy finansowej przedsiębiorstwa oraz podjęto próbę wskazania znaczenia zarządzania logistycznego dla poprawy funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: rentowność; płynność finansowa; logistyka; Fabryki Mebli Forte S.A.

Rozdział/Chapter 4

***The profitability of the application
of exponential moving averages
as an investment strategy on the capital market***

Marcin Jan Flotyński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
marcin.flotynski@ue.poznan.pl

Abstract

This chapter presents an empirical analysis of the efficiency of applying technical analysis during a period of various trends on the American and Polish capital markets in between 2013 and 2015. There is a common belief that the indicators that follow a trend such as the exponential moving average (EMA) give valuable signals in the growing or falling trend. However, the other group of the technical analysis ratios, the oscillators, are more efficient in the sideways trends. The aim of this chapter was to assess the profitability of the strategy that consists of two EMAs. The investment strategy relies on the mutual crossing of 30-day and 15-day EMAs. When the shorter EMA grows above the longer EMA, it is a buy signal. When it declines below the longer EMA, it constitutes a sell signal. The rate of return of this strategy has been calculated on the quotation of the S&P500 and WIG20 indices. The research hypothesis is that the strategy utilizing the EMAs ensures a better performance on the market with strong trends than on the horizontal market. The main finding is that during the research period, the EMA strategy performed better at S&P500 due to the fact that there occurred a strong upward trend. At WIG20 the results were poorer.

Key words: exponential moving average (EMA); Warsaw Stock Exchange; technical analysis; stocks; investment strategy

Introduction

Technical analysis is one of the most often used methods of taking investment decisions by investors. Typically, its two types are a chart analysis and an indicators analysis. The application of ratios can help develop investment strategies. Indicators

are divided into oscillators and trend followers. This chapter reports research which is based on the investment strategy based on two exponential moving averages (EMAs) which belong to the group of trends following ratios. According to the literature (Elder 1998), the trend followers give better results in the strong growing or declining market, whereas the oscillators are predestined to the sideways market. Hence, there emerges a problem which can be diagnosed empirically: Are there any technical indicators which perform better than other under specific market circumstances?

Nowadays, in the field of finance, there is no consent as to what extent financial markets are efficient. According to efficient market hypothesis (Fama, 1970), some scientists doubt the methods of taking investment decisions can really improve portfolio results. However, technical indicators, such as the EMAs, are put to practical use worldwide by experts of the financial market. Therefore, there arises a huge need to assess the profitability and risk of the trading strategies based on the EMAs. Presumably, these issues will be often raised in future scientific studies. As a consequence, they may contribute to the development of common knowledge in this respect, and to broadening the perspectives of finance.

The aim of this chapter is to assess the profitability of the strategy made up of two EMAs on the American and Polish capital market. The strategy relies on intersecting 30-day and 15-day EMAs. When the shorter EMA grows above the longer EMA, it is a buy signal. When it declines below the longer EMA, it constitutes a sell signal. The rate of return of this strategy has been calculated on the quotation of indices S&P500 and WIG20 in the years 2013-2015. During this period, the trends on the American and Polish indices were totally different, which made it possible to assess the efficiency of the EMA investment strategy. The research hypothesis is as follows: The strategy utilizing the EMAs ensures better performance on the market with strong trends than on the horizontal market. The contribution of this chapter is the implementation of innovative empirical research which has been designed by the author.

The chapter consists of four sections. In the first one, theoretical aspects of technical analysis are discussed. A literature review is presented in the second section. The third one is devoted to research methodology and data. The results of the research are reported in the final section.

Technical analysis and the exponential moving average as useful methods for making stock price forecasts

Technical analysis is based on historic price charts. Investors who make use of this type of investment decisions are called chartists. In general terms, it is based on five main assumptions referenced in the literature:

- Market action discounts everything,
- Prices move in trends,
- History tends to repeat itself,
- Shifts in demand and supply can be detected in charts,
- Shifts in demand and supply cause reversals in trends.

The first assumption is believed to be the cornerstone of the technical analysis. Without accepting this statement, the other ones are barely understandable. The adherents of technical analysis claim that a market price of an instrument covers everything which is important at a given moment : the political, economic and social situation and the mood of the crowds. Additionally, analyzing other conditions and circumstances, such as fundamental indicators that might influence future prices, makes no sense because price charts have already included this information. So claim the chartists (Gabryelczyk & Truszkowski, 2010). The second assumption emphasizes the continuity of price movements, that is, prices tend to move in trends unless their reversal happens. In other words, it is more probable that a trend will still continue in the same direction than that it will change its direction. As a consequence, when investors notice an upward trend, they predict the continuation of the current trend. Of course, they can utilize this prediction to their own advantage (Murphy, 1995, pp. 3-4). The third assumption signifies the tendency of price formation and cycles to be repetitious. It reflects people's behavior and psyche. Classical chart analysis includes identification of trends and formations. Prices often form shapes recognizable to investors as formations which have a special meaning in accordance with a downward or upward trend. People remember such a schema, and the next time the formation occurs, it may bring about some reminiscences of the past. The most significant formations include head and shoulders, flag, double dip, and double peak. Analysts often draw on the chart to identify the support and resistance lines. As a result, investors often act in a similar way: They take long or short position respectively. Obviously, the history repeats itself (Murphy, 1995, pp. 1-4; Schwager, 2013).

Technical analysis involves the study of the market action. It is not focused on the economic fundamentals of the stocks traded in. Technical analysts believe that it does not make any sense to assess the general economic situation of firms: Their fundamental value is included already in their market price. Moreover, stock price is affected hugely by indecipherable psychological factors which can be noticed by an experienced chartist (Kirkpatrick & Dahlquist, 2010, pp. 3-4). In reality, there is a conjecture that only a small part of price fluctuation can be described through economic events. The most important are people's emotions which set the direction of price movements. Apart from classical chart analysis, chartists often utilize technical indicators which are divided into two groups: the oscillators and the trend followers. They are very useful tools for recognizing the strength or weakness of the market. A very popular method is to match different indicators to make buy or sell signals more accurate. It can be used together with classical chart analysis (Elder, 1998, pp. 273-295). Both groups have advantages and disadvantages. The oscillators provide useful indications when the market is overbought or oversold in horizontal trends. However, it is not good for long and strong trends. In this case, it would keep giving out erroneous signals for a long time. First and foremost, such signals are premature. It is just the other way round with indicators following trends. They are created for tracking long trends the direction of which is decisive. But for horizontal

trends they recommend buying and selling at almost the worst moment possible. Most of technical analysis enthusiasts believe that only 10% of price changes are caused by events that can be logically explained. The other 90% are accounted for by the impact of people's emotions. Of course, in charts, only historic, not future, prices are visible. Nevertheless, some analysts cherish a hope that they can get some information about the future from them (Malkiel, 2003, pp. 100-101).

According to Elder (1998, pp. 141-193), the most well-known and worth-applying are the following indicators: moving averages (especially the EMAs), the Moving Average Convergence/Divergence (MACD), the Directional Movement Index (DMI), the Rate of Change (ROC), the Relative Strength Index (RSI), the Stochastic Oscillator, Bollinger Bands, and others.

In general, there are two different manners of utilizing technical analysis: classic chart analysis and coefficients analysis. The former is based on the formations and trends shaped by price changes that must be recognized by the user with the aim of participating in future price movements. The latter is based on indicators calculated by mathematical formulae dependent on price value. It is very common to use special computer programs to calculate them. The indicators' formulae are usually based on the closing or maximum price and volume fluctuation.

Ratio analysis is, apart from classical charts analysis, a very important tool for recognizing the strength or weakness of the market. Several indicators are often applied together, along with classical charts analysis (formation seeking) (Elder 1998, pp. 273-295). The most widespread approach is the use of two types of indicators: the oscillators and the indicators that follow trends. The moving averages belong to the tools used in trend analysis. Concurrently, they are known as one of the most universal and often applied technical indicators. There are three types of moving averages: the exponential moving average (EMA), the weighted moving average (WMA) and the simple moving average (SMA). According to Elder (1998, pp. 147-155), applying the EMA increases the number of good investment decisions. A characteristic feature of the EMA is that it puts a special emphasis on the newest data (closing price), with the oldest data being less significant. On the contrary, the SMA gives the same importance to every session price. As a consequence, the newest price is marked with the same significance as the oldest price. The weighted moving average attaches different importance to various periods. As a rule, the newest prices weigh the most. According to Murphy (1995, p. 239), the EMA seems to combine the advantages of the other moving averages. In this chapter the assumption has been made that the EMA is worth applying in the research. It is calculated from the following formula (Elder 1998, pp. 149-150):

$$EMA = \frac{2 * P_c}{N+1} + EMA_p * (1 - \frac{2}{N+1})$$

N = the number of days taken into account in EMA

P_c = the newest price

EMA_p = the value of the EMA at the previous session

In this example, the investor is obliged to choose the proper time frame. It depends on the time horizon of the investment. Provided that the investor speculates over the short-term, he would need to use the EMA for several days in order to be informed promptly on trends turns. Hence, for allocating purposes that last one year, the longer EMA, which sends less erroneous signals, seems to be much better suited. In this research, a special strategy based on the 30-day EMA and 5-day EMA has been implemented. When the shorter EMA (which is more sensitive to price movements) is below the longer EMA (which changes its direction only under the influence of very distinct prices movements), the exchange rate of an asset follows a downward trend. Conversely, when the shorter EMA position is above the longer EMA position, an upward trend can be noticed. The higher the “shorter” EMA in relation to the “longer” EMA is, the stronger the upward trend becomes. Similarly, the stronger the trend is, the more probable the continuation of the current trend becomes. Such an insight is taken directly from the second main assumption of technical analysis which provides that prices move in trends. As a result, an investor wanting to buy stocks ought to be aware of the fact that shares which tend to be in rapid trends present themselves, reportedly, as satisfactory buying goals. And such an assumption has been made in this chapter.

The efficiency of the moving averages in stock exchange investments: A review of the literature

The literature on the automatic trading system utilizing the indicators of technical analysis by Polish authors, or on the Warsaw Stock Exchange, is rather scant. Szuberla and Czarnecka (2014) utilized the moving averages to assess the signals generated by the canal of two and three moving averages. Filar and Kąkol (2013) have tested the moving averages, too. They claim that using the exponential or the weighted moving averages gives better results than using simple moving averages. It derives from the fact that they favor the newest data over the older data. In another paper (Letkowski, 2014), there is a statement that there is no universal model of the moving averages or a universal time frame to calculate the moving averages. The dynamics of market changes require flexibility in the selection of the parameters.

Górska (2008) utilized investment strategies based on technical analysis, inter alia, the moving averages, to trade in commodities. She argues that using technical analysis brought, in certain cases, some extra profits. Moreover, it was generally better than the simple “buy and hold” strategy.

Kaczmarek and Gołda (2015) utilized the EMAs to build algorithmic trading systems. They conducted optimization and verification on the historic data. This method generated a lot of signals which caused loss transactions to be closed quite quickly. All of the results were positive and profits were by far higher than those in the “buy and hold” strategy. Górska and Krawiec (2011) proposed the application of the moving averages and the oscillators using the example of spot prices of precious

metals from the London Stock Exchange (LSE). The main conclusion is that decisions should be made on the basis of the analysis of several indicators (one indicator is not enough). In the research, signals confirmed by multiple indicators led to the best trades. Similar issues concerning technical analysis were raised in another article (Górska, 2011). With reference to the moving averages, there are various views on their calculation. The methods of their calculation and application were mentioned by Borowski (2005). Their most important advantages include filtering the random walk of prices and the indication of the main trend and its strength. Sopoćko (2012) checked the performance of two investment strategies on WIG20 futures. Both of them were based on the exponential moving average and the weighted moving average. These two averages prevail over the simple moving average. The author suggests that in order to improve performance, it would be desirable to place stop orders and change the signal of the moving averages.

In another paper, Szuberla (2015) examined the efficiency of oscillators (RSI, MACD and the stochastic oscillator). His empirical research proved that the stochastic oscillator, during the selected time frame in 2014, generated almost 70% of proper signals.

Korsak and Piekunko (2014) presented the basic elements of investment strategies as well as the capital, risk and time management. They claim that very important in every investment strategies are clear rules about opening and closing positions. Pichura (2013) analyzed the influence of transactional costs on the efficiency of investment strategies. However, the conclusions drawn from the quantitative research were ambiguous. Historical data embraced quotations of WIG20, EUR/PLN, USD/PLN, crude oil futures and gold futures. Another paper (Salamaga, 2014), in which transactional costs were considered, discusses the implementation of the moving averages in the process of assessing the rate of return of mixed investment strategies. Interestingly, investments in small companies on the Warsaw Stock Exchange were most profitable regardless of the strategy utilized. There are some claims (Czechowski & Pochmara, 2014) that in the process of examining the efficiency of selected investment strategies, very important is the time frame of the allocated funds.

Zakidalski (2012) tested the system of the Japanese candles. This method turned out not to be very accurate or universal. Thus, making a return through this system would not be very easy.

Byszyński (2004) wanted to verify the efficiency of technical analysis and, particularly, its indicators. However, empirical research did not prove its efficiency. Indicators usually performed worse than the standard “buy and hold” strategy.

Witkowska and Marcinkiewicz (2005) compared 15 trading systems on the Warsaw Stock Exchange. They combined technical analysis with artificial intelligence and claimed that such a linkage performed better than trading in the traditional way. Marcinkiewicz (2006) simulated an outcome of the strategies based on the indicators. The Hurst indicator was used to verify the existence of trends on WIG20, DAX and other stock market indices. There was a connection between the values of the Hurst indicator and the performance of strategies.

Łupiński (2012) constructed the spectral MACD oscillator for selected Polish banks. The construction of this indicator varies a lot from the “standard” MACD. However, such an optimization did not prove the results of the decisions based on the spectral MACD to be really better. Therefore, the author recommends a simultaneous use of the standard and spectral MACD.

The methodology of the assessment of the investment strategy profitability

The EMA for consecutive indices has been calculated on the basis of the data (quotations) on two websites: Stooq (hwww.stooq.pl) and Infostrefa (www.gpwin-fostrefa.pl). There are two parameters required to be set. For the purposes of this research, the following values have been chosen: (30,15), which means that EMA30 and EMA15 have been calculated on the basis of 30 and 15 previous sessions, respectively. As is clearly visible, EMA30 is longer, and EMA15 is shorter.

The time frame of the analysis embraces the years 2013-2015. This period covers different market trends on the indices. On S&P500 there occurred a rapid growing trend in 2013 and 2014. Nevertheless, in 2015 prices moved horizontally. Contrary to this, the WIG20 was rather horizontal from 2013 to 2014. However, in the second half of 2015 it plummeted. The EMAs have been estimated for two indices: the S&P500 and WIG20. The S&P500 is an index of 500 of the biggest, most liquid and most capitalized stocks listed on the New York Stock Exchange (NYSE) and NASDAQ. The WIG20 index of the Warsaw Stock Exchange represents quotations of 20 of the biggest, most liquid and most capitalized stocks listed on the Polish capital market.

One of the main assumptions taken is that money is invested in derivatives (forward/futures contracts) or the Exchange Traded Funds (ETF) tracking price changes of the indices S&P500 and WIG20. The ETF is a fund which aims at reflecting the composition of an index as ideally as possible. Hence, an investment in an ETF is very closely linked to the situation of an index. Most importantly, both the S&P500 ETF and the WIG20 are listed on the Warsaw Stock Exchange (Flotyński, 2015, pp. 194-208). Of course, it must be stated that in order to place an order, one must use the services offered by brokerage houses which serve as intermediaries between investors and stock exchanges. Hence, they charge a commission for receiving and resending orders. In the research, the negative influence of brokerage fees has been omitted. Certainly, brokerage fees make transactions less profitable. The typical commission on the Polish capital market amounts to circa 0.39% of the trade value. Such an amount is often charged in the case of an individual investor. In the case of regular traders, fees are usually lower. Moreover, commissions are charged twice. The first one is to open position, and the second one is to close it (see the Warsaw Stock Exchange website [www.gpw.pl]; Miziołek, 2011, 2013).

Table 1

The performance of the EMA's strategy on the WIG20 index in the years 2013-2015 (calculations based on the data from the Stooq ([hwww.stooq.pl](http://www.stooq.pl)) and Infostrefa (www.gpwinfos-trefa.pl) websites (access on 11 April 2016))

No.	The date of the trade	Price (in points)	The closing date	The closing price	Profit/loss on the trade	Position	The portfolio's performance
1	04.03.2013	2439	17.05.2013	2391	1.97%	SELL	101.97%
2	17.05.2013	2391	21.06.2013	2234	-6.57%	BUY	95.27%
3	21.06.2013	2234	02.08.2013	2402	-7.52%	SELL	88.11%
4	02.08.2013	2402	05.09.2013	2202	-8.33%	BUY	80.77%
5	05.09.2013	2202	19.09.2013	2411	-9.49%	SELL	73.11%
6	19.09.2013	2411	10.12.2013	2475	2.65%	BUY	75.05%
7	10.12.2013	2475	12.02.2014	2483	-0.32%	SELL	74.80%
8	12.02.2014	2483	12.03.2014	2369	-4.59%	BUY	71.37%
9	12.03.2014	2369	01.04.2014	2463	-3.97%	SELL	68.54%
10	01.04.2014	2463	06.05.2014	2389	-3.00%	BUY	66.48%
11	06.05.2014	2389	23.05.2014	2466	-3.22%	SELL	64.34%
12	23.05.2014	2466	27.06.2014	2400	-2.68%	BUY	62.61%
13	27.06.2014	2400	20.08.2014	2451	-2.13%	SELL	61.28%
14	20.08.2014	2451	08.10.2014	2411	-1.63%	BUY	60.28%
15	08.10.2014	2411	04.11.2014	2462	-2.12%	SELL	59.01%
16	04.11.2014	2462	06.11.2014	2435	-1.10%	BUY	58.36%
17	06.11.2014	2435	09.02.2015	2340	3.90%	SELL	60.64%
18	09.02.2015	2340	11.03.2015	2325	-0.64%	BUY	60.25%
19	11.03.2015	2325	19.03.2015	2385	-2.58%	SELL	58.69%
20	19.03.2015	2385	01.06.2015	2437	2.18%	BUY	59.97%
21	01.06.2015	2437	30.12.2015	1859	23.72%	SELL	74.20%

Table 2

The performance of the EMA's strategy on the S&P500 index in the years 2013-2015 (calculations based on the data from the Stooq ([hwww.stooq.pl](http://www.stooq.pl)) and Infostrefa (www.gpwinfos-trefa.pl) websites (access on 11 April 2016))

No.	The date of the trade	Price (in points)	The closing date	The closing price	Profit/loss on the trade	Position	The portfolio's performance
1	06.03.2013	1542	21.06.2013	1592	3.24%	BUY	103.24%
2	21.06.2013	1592	09.07.2013	1652	-3.77%	SELL	99.35%
3	09.07.2013	1652	22.08.2013	1657	0.30%	BUY	99.65%
4	22.08.2013	1657	12.09.2013	1683	-1.57%	SELL	98.09%
5	12.09.2013	1683	29.01.2014	1774	5.41%	BUY	103.39%
6	29.01.2014	1774	18.02.2014	1841	-3.78%	SELL	99.49%
7	18.02.2014	1841	14.04.2014	1831	-0.54%	BUY	98.95%
8	14.04.2014	1831	21.04.2015	1872	-2.24%	SELL	96.73%
9	21.04.2015	1872	05.08.2014	1920	2.56%	BUY	99.21%
10	05.08.2014	1920	19.08.2014	1982	-3.23%	SELL	96.01%
11	19.08.2014	1982	01.10.2014	1946	-1.82%	BUY	94.26%
12	01.10.2014	1946	31.10.2014	2018	-3.70%	SELL	90.78%
13	31.10.2014	2018	13.01.2015	2023	0.25%	BUY	91.00%
14	13.01.2015	2023	09.02.2015	2047	-1.19%	SELL	89.92%
15	09.02.2015	2047	01.04.2015	2060	0.64%	BUY	90.49%

4. The profitability of the application of exponential moving averages as an investment strategy...

16	01.04.2015	2060	08.04.2015	2082	-1.07%	SELL	89.53%
17	08.04.2015	2082	08.06.2015	2079	-0.14%	BUY	89.40%
18	08.06.2015	2079	22.06.2015	2123	-2.12%	SELL	87.51%
19	22.06.2015	2123	26.06.2015	2101	-1.04%	BUY	86.60%
20	26.06.2015	2101	17.07.2015	2127	-1.24%	SELL	85.53%
21	17.07.2015	2127	07.08.2015	2078	-2.30%	BUY	83.56%
22	07.08.2015	2078	13.10.2015	2004	3.56%	SELL	86.53%
23	13.10.2015	2004	11.12.2015	2012	0.40%	BUY	86.88%

The results of the application of the exponential moving averages in the investment strategy

The investment strategy is as follows. In order to generate the buy or sell signals, the mutual position of EMAs is considered. When the shorter EMA is below the longer one, the bear market prevails. Just the opposite situation appears when the shorter EMA is above the longer one; then, the bull market prevails. If EMA15 crosses EMA30 from the bottom and is above EMA30, it indicates a buy signal. Contrariwise, when EMA15 crosses EMA30 from the top and is above EMA30, it indicates a sell signal. This algorithm served as a tool for making investment decisions at WIG20 and S&P500. There is a presumption that a position in the indices is open all the time. When the long position is opened and the sell signal appears, the long position is closed at the end of the day at the closing price, and the short position is opened the same day at the closing price. The strategies at WIG20 and S&P500 are called the WIG20 portfolio and S&P500 portfolio, respectively.

Another important thing is that closing prices have been taken to provide the profit or loss calculation. At the end of each session, they constitute a market price consensus. Therefore, orders are made at the end of the day at the closing price. Furthermore, there is an assumption that after a trade there is no money left in the portfolio as ETFs or futures have been bought for the whole amount of money available. It helps with an accurate calculation of the profitability of an investment. Tables 1 and 2 present the results of the research into the investment strategy's efficiency for WIG20 and S&P500, respectively. In total, there were 21 trades at WIG20 and 23 trades at S&P500. On the whole, 35% of trades were profitable on S&P500 and only 23% of trades at WIG20 brought above-zero outcomes. Obviously, unprofitable trades were the majority. It must be stated that the strategy applied at both the indices made losses. In spite of the growing trend in the years 2013-2014, the S&P500 portfolio's value declined by more than 13%. It is surprising as the EMA is a trend-follower and, typically, its use did not lead to profits. However, this result seems not to be that bad when analyzing the performance of the WIG20 portfolio, which lost almost 26% of its initial value. The average trade's outcome amounts to -1.21% of the WIG20 portfolio's value and 0.58% of the S&P500 portfolio's value. If it were not for the last trade on WIG20, which made a profit of almost 24%, the WIG20 portfolio would have suffered from even more severe a loss in value of -40%.

The last trade from the beginning of June 2015 to the end of December 2015 was very successful and improved the final result significantly. It is no wonder that it made such a huge profit as it benefited from a sharp downward trend of WIG20 in the second half of 2015. Despite the fact that both the portfolios brought losses, the strategy at S&P500 has ensured a by far better performance than WIG20, which means that the trading system of two crossing EMAs obtains satisfactory results in strong upward or downward trends. However, in the sideways trend, it gives a lot of erroneous signals, thus decreasing the value of a portfolio.

Conclusions

There is a popular belief that investment strategies based on trend followers bring higher rates of return in the upward or downward trend on the market. At the same time, they are known to give the wrong signals in horizontal trends. The present research proves that under certain market circumstances, the application of the EMAs for taking investment decisions would be advised. It has been shown that it brings better results in distinct, strong trends than in sideways trends without any specific direction. Therefore, the aim of the chapter has been reached.

There is also one more issue that has to be raised, that is the combination of the EMA and one of the oscillators, Relative Strength Index (RSI). The oscillator's task is to search for stocks prices that are relatively low and corrected by the market. The lower the level of an oscillator is, the stronger the probability of a successful investment becomes. On the one hand, this approach might indicate shares that are preparing for a huge rebound, but, on the other hand, it may point to stocks being in the downfall trend. This problem is almost resolved by a EMA's simultaneous application, which designates securities that are in the growing trends. Therefore, the whole mechanism of technical analysis factors selects companies that have experienced a short-term correction under a long-term growth trend. Such an approach has been implemented on the basis of the Triple Screen Trading System that has been described in detail by Elder (1998, pp. 273-283). Such a mixed strategy that consists of the oscillators and the trend-followers would be a good initial point for further research. In particular, the profitability and efficiency of such a method of taking investment decisions ought to be investigated in the future.

References

- Borowski, K. (2005). Nowe metody obliczania średnich ruchomych i ich zastosowanie w analizie technicznej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Łanego we Wrocławiu*, 1088, 42-54.
- Byszyński, P. (2004). Ocena efektywności wybranych narzędzi analizy technicznej drogą symulacji zachowań inwestora. *Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania, Politechniki Wrocławskiej. Studia i Materiały*, 75(17), 143-157.

- Czechowski, L., & Pochmara, A. M. (2014). Weryfikacja efektywności wybranych strategii inwestycyjnych rynku akcji Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie. *Zarządzanie i Finanse*, 12(1), 13-39.
- Elder, A. (1998). *Zawód inwestor giełdowy*. Warszawa: ABC.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Filar, W., & Kąkol, W. (2013). Znaczenie średnich ruchomych w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych na giełdzie. *Modern Management Review*, 20(1), 31-41.
- Gabryelczyk, K., & Truszkowski, J. (2010). *Portfel inwestycyjny*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Górska A. (2008). Wykorzystanie strategii inwestycyjnych opartych na analizie technicznej do handlu towarami z WGT SA. *Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Org. Gosp. Żywnościowej*, 71, 53-65.
- Górska, A. (2011). Zastosowanie narzędzi analizy technicznej w bezpośrednim i pośrednim inwestowaniu w towary. *Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego*, 11(26), 67-76.
- Górska, A., & Krawiec, M. (2011). Zastosowanie narzędzi analizy technicznej w inwestowaniu na rynkach metali szlachetnych. *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych*, XII(2), 148-157.
- Kaczmarek, K., & Gołda, S. (2015). Zastosowanie wybranych wskaźników analizy technicznej w algorytmicznym systemie transakcyjnym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 862(75), 205-220. DOI: 10.18276/frfu.2015.75-17
- Kirkpatrick, Ch., D., & Dahlquist, J. R. (2010). *Technical analysis. The complete resource for Financial Market Technicians*. Upper Saddle River, NJ: FT.
- Korsak, M., & Piekunko-Mantiuk, I. (2014). Strategie inwestycyjne na rynku forex – zasady konstruowania. *Economics and Management*, 4, 349-364.
- Letkowski, D. (2014). Wykorzystanie średnich ruchomych w analizie inwestycji giełdowych – dobór modelu i długości próby. *Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica*, 2(301), 167-177.
- Łupiński, M. (2012). Konstrukcja spektralnego oscylatora MACD dla wybranych cen akcji banków notowanych na GPW w Warszawie. *Ekonometria*, 2(36), 40-64.
- Malkiel, B. G. (2003). *Błądząc po Wall Street. Dlaczego nie można wygrać z rynkiem*. Warszawa: WIG.
- Marcinkiewicz, E. (2006). Badanie zależności pomiędzy wartością wykładnika Hursta a skutecznością strategii inwestycyjnych opartych na analizie technicznej. *Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 60, 231-239.
- Miziołek, T. (2011). Metody replikacji indeksów przez fundusze ETF. In K. Jajuga (Ed.), *Finanse nowe wyzwania teorii i praktyki* (pp. 415-425). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Miziołek, T. (2013). *Pasywne zarządzanie portfelem inwestycyjnym – indeksowe fundusze inwestycyjne i fundusze ETF. Ocena efektywności zarządzania na przykładzie akcyjnych funduszy ETF rynków wschodzących*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Murphy, J. (1995). *Analiza techniczna*. Warszawa: WIG.

- Pichura, M. (2013). Analiza wpływu kosztów transakcyjnych na ocenę efektywności wybranej strategii inwestycyjnej. *Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Prognostyczne uwarunkowania ryzyka gospodarczego i społecznego*, 124, 217-231.
- Salamaga, M. (2014). Analiza efektywności mieszanych strategii inwestycyjnych na GPW w Warszawie. *Zeszyty Naukowe UEK*, 1(925), 43-56.
- Schwager, J. D. (2013). *Analiza techniczna rynków terminowych*. Warszawa: Linia.
- Sopoćko, K. (2012). Analiza skuteczności strategii inwestycyjnych opartych na średnich kroczących dla rynku kontraktów terminowych na indeks WIG20. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 27, 519-529.
- Szuberla, G. (2015). Skuteczność wybranych oscylatorów w oparciu o rynek walutowy FOREX. *TH!NK. studenckie naukowe czasopismo internetowe*, 2(22), 40-48.
- Szuberla, G., & Czarnecka, I. (2014). Średnie kroczące na rynku walutowym FOREX. *TH!NK. studenckie naukowe czasopismo internetowe*, 2(18), 1-11.
- Witkowska, D., & Marcinkiewicz, E. (2005). Construction and evaluation of trading systems: Warsaw index futures. *International Advances in Economic Research*, 11, 83-92. DOI: 10.1007/s11294-004-7496-7.
- Zakidalski, M. (2012). Analiza szeregów czasowych metodą świec japońskich na przykładzie badania przebiegu indeksu WIG20. In *Zastosowania metod statystycznych w badaniach naukowych IV*. Kraków: StatSoft Polska. Retrieved from http://www.statsoft.pl/Portals/0/Downloads/Analiza_szeregow_czasowych.pdf

Streszczenie

Rozdział przedstawia badanie empiryczne skuteczności zastosowania analizy technicznej (jej wskaźników) w czasie zróżnicowanej koniunktury na polskim i amerykańskim rynku kapitałowym w latach 2013-2015. W literaturze powszechnie uważa się, że wskaźniki śledzące trend (m.in. średnia wykładnicza EMA) dają wartościowe sygnały w trendzie wzrostowym lub spadkowym, a oscylatory (m.in. RSI) są skuteczniejsze w trendach horyzontalnych. Celem rozdziału jest ocena stopy zwrotu ze strategii inwestycyjnej wykorzystującej wskaźnik średniej ruchomej wykładniczej. Strategia polegała na generowaniu sygnałów inwestycyjnych kupna i sprzedaży w zależności od kierunku przecięcia średniej wykładniczej 30-dniowej i 15-dniowej. W badaniu wykorzystano notowania indeksu WIG20 z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie i S&P500 z giełdy w Nowym Jorku. Wysznięto hipotezę badawczą, że w podanym okresie na giełdzie wskaźniki trendu dawały lepsze wskazania, gdy ceny na rynku poruszały się w zdecydowanych wzrostowych lub spadkowych trendach niż w przypadku trendów bocznych. Dowiedziono, że strategia przyniosła znacznie lepsze rezultaty na indeksie S&P500 niż WIG20 ze względu na silny trend wzrostowy, który wystąpił w podanym okresie na amerykańskich rynkach kapitałowych.

Słowa kluczowe: średnia wykładnicza; Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie; akcje; analiza techniczna; strategia inwestycyjna

Rozdział 5

Wykorzystanie funduszy europejskich przez publiczne uczelnie zawodowe

Artur Zimny

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
artur.zimny@konin.edu.pl

Utilization of European funds by public higher vocational schools

The aim of this chapter is to present the use of European funds by state universities of applied sciences in the 2004-2006 and 2007-2013 programming periods. The result of the analysis is the presentation of the number and value of projects according to their source of financing and fields. The study is based on data obtained from two Internet sources, namely EU Grants Map (www.mapadotacji.gov.pl) and European Funds Portal (www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl).

Key words: European funds; European projects; state schools of applied sciences; state schools of higher professional education

Wstęp

W świetle zapisów, ujętych w unijnych rozporządzeniach, fundusze europejskie powinny przyczyniać się do osiągnięcia trzech celów, określonych jako konwergencja, konkurencyjność regionalna i zatrudnienie oraz europejska współpraca terytorialna. Inaczej mówiąc, wsparcie ze strony funduszy europejskich powinno zmierzać do niwelowania różnic rozwojowych między poszczególnymi regionami w celu zapewnienia harmonijnego i zrównoważonego rozwoju Wspólnoty. Wsparcie to jest udzielane przez współfinansowanie projektów realizowanych przez różne podmioty będące beneficjentami funduszy europejskich, w tym, między innymi, przez publiczne uczelnie zawodowe. Uczelnie te zaczęły być tworzone pod koniec XX w. jako państwowe wyższe szkoły zawodowe. Zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym (2005, art. 2 ust. 1 pkt 23) są to uczelnie prowadzące studia pierwszego lub drugiego stopnia albo jednolite studia magisterskie nieposiadające uprawnienia do nadawania stopnia naukowego doktora (Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365 z późn. zm.). W roku

akademickim 2014/2015 funkcjonowało 36 tego typu uczelni, co stanowiło ponad 8% wszystkich uczelni w Polsce i ponad 27% uczelni publicznych¹. 30 listopada 2014 r. w państwowych wyższych szkołach zawodowych kształciło się ogółem 67,1 tys. studentów, którzy stanowili 4,6% studentów wszystkich uczelni w kraju i 6% studentów uczelni publicznych. Na dzień 31 grudnia 2014 r. uczelnie te zatrudniały prawie 7,5 tys. osób, co stanowiło 4,2% pracowników wszystkich uczelni w kraju i 4,8% pracowników uczelni publicznych (*Szkolnictwo wyższe*, 2015)².

Celem rozdziału jest przedstawienie dotychczasowego wykorzystania przez publiczne uczelnie zawodowe funduszy europejskich dostępnych w dwóch kolejnych okresach programowania, tj. 2004-2006 i 2007-2013. Rezultatem przeprowadzonej analizy jest prezentacja liczby i wartości projektów uwzględniająca ich podział według funduszy, z których były finansowane, oraz według dziedzin, których dotyczyły. Podjęta problematyka wydaje się szczególnie ważna w kontekście niedofinansowania szkolnictwa wyższego w Polsce oraz w obliczu częstych zmian dotyczących zasad finansowania polskich uczelni. W opracowaniu wykorzystano dane pozyskane z dwóch źródeł internetowych, a mianowicie: Mapy Dotacji UE (www.mapadotacji.gov.pl) oraz Portalu Funduszy Europejskich (www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl).

Fundusze europejskie – istota, zakres i cele³

Fundusze europejskie to termin, którego próżno szukać w aktach prawnych Wspólnoty. Pojęcie to ma bowiem charakter umowny, choć jest powszechnie stosowane w terminologii politycznej, publicystycznej, naukowej i wielu innych – dość często zamiennie z pojęciem „fundusze unijne” oraz, co jest niewątpliwie błędne, z pojęciem „fundusze strukturalne”. Zazwyczaj za fundusze te uznaje się wszystkie środki finansowe Unii Europejskiej, które związane są z realizacją polityki spójności/regionalnej, jak również polityki rolnej i polityki rybołówstwa. Dokonując jednak wykładni słownej zapisów ujętych w „Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską”, można stwierdzić, że omawiane fundusze to instrumenty finansowe służące do rozwijania i prowadzenia działań służących do wzmocnienia spójności gospodarczej i społecznej Wspólnoty, a w szczególności działań zmierzających do zmniejszania dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów oraz zacofania regionów lub wysp najmniej uprzywilejowanych, w tym obszarów wiejskich (Wersja skonsolidowana Traktatu,

¹ Państwowe wyższe szkoły zawodowe są rozmieszczone na terytorium kraju dość równomiernie, a mianowicie w 15 województwach (tylko województwo pomorskie nie ma uczelni tego typu). Typowa siedziba publicznej uczelni zawodowej to miasto liczące około 60 tys. mieszkańców.

² Warto w tym miejscu dodać, że od momentu powstania państwowych wyższych szkół zawodowych do 2014 r. uczelnie te ukończyło ogółem 284,4 tys. osób, w tym 169,1 tys. absolwentów studiów stacjonarnych, 86,8 tys. absolwentów studiów niestacjonarnych oraz 28,5 tys. absolwentów studiów podyplomowych.

³ Niniejsza część rozdziału została opracowana na podstawie wcześniejszego opracowania autora (Zimny, 2014).

2006). W latach 2000-2006 do funduszy europejskich należały zatem: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejski Fundusz Społeczny (EFS), Fundusz Spójności (FS), Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) oraz Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (FIWR). Z kolei w latach 2007-2013 zaliczały się do nich trzy pierwsze spośród wyżej wymienionych funduszy, a także Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i Europejski Fundusz Rybołówstwa (EFR). W dalszej części niniejszego opracowania scharakteryzowano w skrócie te fundusze, z których były finansowane projekty zrealizowane przez publiczne uczelnie zawodowe, tj. EFRR i EFS.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego przyczynia się do wzmacniania spójności gospodarczej i społecznej Wspólnoty w drodze korygowania podstawowych dysproporcji regionalnych przez wspieranie rozwoju oraz dostosowania strukturalnego gospodarek regionalnych, w tym przekształcania upadających regionów przemysłowych i regionów opóźnionych w rozwoju. EFRR koncentruje swoją pomoc w szczególności na działaniach z zakresu: badań i rozwoju technologicznego oraz innowacyjności i przedsiębiorczości; rozwoju społeczeństwa informacyjnego; ochrony i poprawy stanu środowiska; rozwoju turystyki i kultury; inwestycji transportowych i energetycznych; inwestycji w edukację, infrastrukturę ochrony zdrowia i infrastrukturę społeczną; innowacji i gospodarki opartej na wiedzy; dostępu do usług transportowych i telekomunikacyjnych; rozwoju współpracy transgranicznej, transnarodowej i międzyregionalnej (Rozporządzenie nr 1080..., 2006).

Europejski Fundusz Społeczny przyczynia się do realizacji priorytetów Wspólnoty w zakresie wzmacniania spójności gospodarczej i społecznej przez poprawę możliwości zatrudnienia i pracy, stymulowanie wysokiego poziomu zatrudnienia oraz tworzenia liczniejszych i lepszych miejsc pracy. EFS wspiera w szczególności działania w zakresie: zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników, przedsiębiorstw i przedsiębiorców; zwiększania dostępu do zatrudnienia oraz trwałej integracji na rynku pracy osób poszukujących pracy i nieaktywnych zawodowo; zwiększania integracji społecznej osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji; wzmacniania kapitału ludzkiego; wzmacniania zdolności instytucjonalnej i skuteczności administracji publicznej oraz służb publicznych (Rozporządzenie nr 1081..., 2006).

Działalność funduszy w państwach członkowskich UE przyjmuje formę programów operacyjnych, które są opracowywane przez poszczególne państwa, a następnie przedkładane Komisji Europejskiej. Programy operacyjne mogą mieć charakter horyzontalny lub odnosić się do konkretnych sektorów gospodarki, a składają się z zestawienia priorytetów oraz wieloletnich działań, które mogą być wdrażane poprzez jeden lub kilka funduszy (Rozporządzenie nr 1083..., 2006). W okresie programowania 2004-2006 w Polsce realizowane były następujące programy: Sektorowy Program Operacyjny Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (SPO ROL), Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL), Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb (SPO RYBY), Sektorowy Program Operacyjny Transport (SPOT), Sektorowy

Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP), Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) oraz Program Operacyjny Pomoc Techniczna (PO PT). Z kolei w okresie programowania 2007-2013 realizowano: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (PO IŚ), Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL), Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW), Program Operacyjny Pomoc Techniczna (PO PT), 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO) oraz programy w ramach Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT).

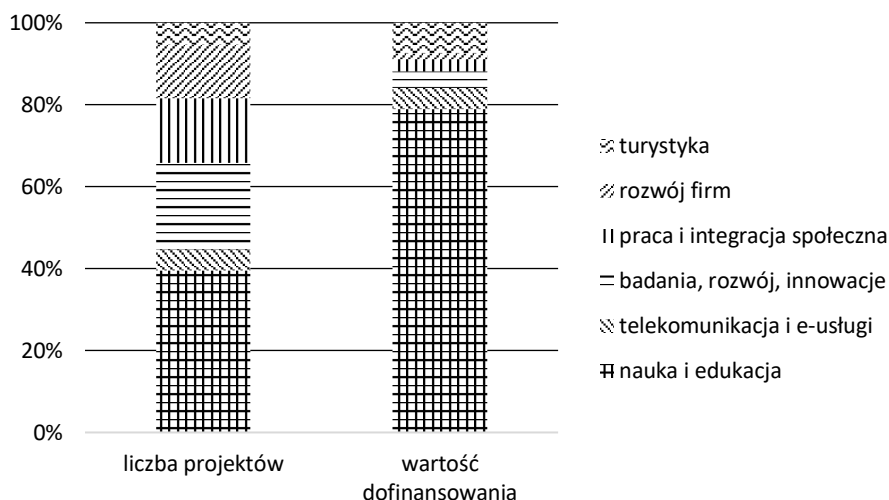
Zakres analizy i źródło danych

Analizą objęto projekty współfinansowane z dwóch funduszy europejskich, tj. Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu, które w dwóch kolejnych okresach programowania (2004-2006 i 2007-2013) zostały zrealizowane przez publiczne uczelnie zawodowe w Polsce. W analizie uwzględniono podział projektów według funduszy, z których były finansowane, oraz według dziedzin, których dotyczyły, wyodrębniając tym samym: naukę i edukację; pracę i integrację społeczną; badania, rozwój, innowacje; ochronę zdrowia; rozwój firm; administrację; telekomunikację i e-usługi; energetykę; rewitalizację; turystykę. Dane dotyczące liczby i wartości projektów współfinansowanych z funduszy europejskich zostały pozyskane ze źródła internetowego w postaci witryny Mapa Dotacji UE (www.mapa-dotacji.gov.pl). Ponadto dodatkowe dane pozyskano z Portalu Funduszy Europejskich (www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl).

Wykorzystanie funduszy europejskich w okresie programowania 2004-2006

W okresie programowania 2004-2006 publiczne uczelnie zawodowe zrealizowały ogółem 38 projektów współfinansowanych z EFRR. Ich łączna wartość wynosiła 114,47 mln zł, a łączne dofinansowanie 76,12 mln zł. Średnia wartość pojedynczego projektu kształtowała się na poziomie 3,01 mln zł, a średnia wartość dofinansowania unijnego wynosiła 2,00 mln zł, czyli 66% ogólnej wartości projektu. Niemniej jednak zrealizowane projekty były bardzo zróżnicowane zarówno pod względem ich wartości ogółem, wartości dofinansowania, jak i stopnia dofinansowania. Największym projektem jeśli chodzi o wartość ogółem i zarazem wartość dofinansowania był projekt „Rozbudowa bazy dydaktycznej Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Ciechanowie”. Jego ogólna wartość wynosiła 19,08 mln zł, a dofinansowanie z EFRR było równe 13,96 mln zł. Z drugiej strony wartość najmniejszych zrealizowanych projektów wynosiła kilkaset tysięcy złotych. Aż 17 projektów uzyskało najwyższy stopień dofinansowania na poziomie 75%. Spośród 38 projektów współfinansowanych z EFRR pięć można niewątpliwie uznać za projekty duże. Zdaniem autora były nimi te, których ogólna wartość przekroczyła 8 mln zł. Łączna wartość tych projektów wynosiła 64,93 mln zł, co tym samym stanowiło prawie 57% wartości wszystkich

projektów zrealizowanych przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2004-2006. Projekty te uzyskały łączne dofinansowanie na poziomie 42,23 mln zł, a więc 56% wartości całkowitego dofinansowania unijnego. Analizując zrealizowane projekty z punktu widzenia dziedzin, których dotyczyły można stwierdzić, że zarówno jeśli chodzi o liczbę projektów, jak i wartość dofinansowania unijnego dominowały te dotyczące nauki i edukacji (odpowiednio 39% i 79%) – rysunek 1.



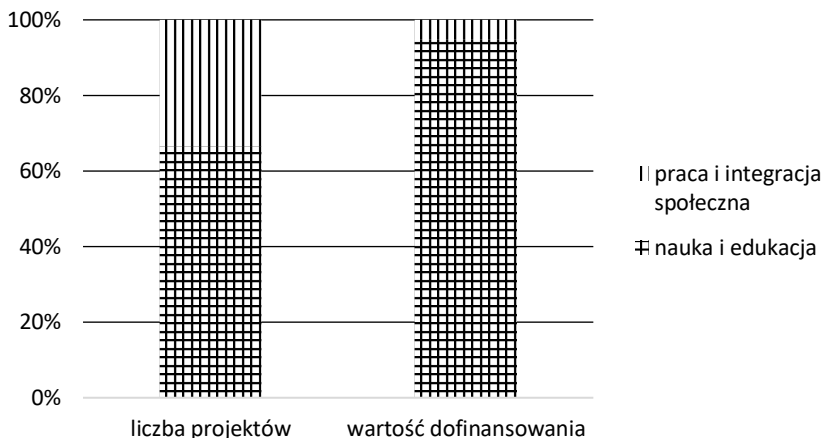
Rysunek 1. Struktura wykorzystania EFRR przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2004-2006 – według dziedzin (na podstawie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

W okresie programowania 2004-2006 publiczne uczelnie zawodowe zrealizowały zaledwie trzy projekty współfinansowane z EFS. Ich łączna wartość wynosiła 9,87 mln zł, a łączne dofinansowanie 7,39 mln zł. Zrealizowane projekty były bardzo zróżnicowane zarówno pod względem ich wartości ogółem, jak i wartości dofinansowania⁴. Największym projektem jeśli chodzi o wartość ogółem i zarazem wartość dofinansowania był projekt pn. „Dotacje na projekty rozwojowe dla szkół w regionie lubuskim” zrealizowany przez PWSZ w Sulechowie. Jego ogólna wartość wynosiła 8,86 mln zł, a dofinansowanie z EFS było równe 6,64 mln zł. Analizując zrealizowane projekty z punktu widzenia dziedzin, których dotyczyły, można stwierdzić, że dwa projekty dotyczyły nauki i edukacji, natomiast jeden pracy i integracji społecznej (rysunek 2).

W okresie programowania 2004-2006 po fundusze europejskie najczęściej sięgały: PWSZ w Sulechowie (pięć projektów dofinansowanych na łączną kwotę 13,08 mln zł), PWSIP w Łomży (cztery projekty dofinansowane na kwotę 2,29 mln zł) oraz PWSZ w Suwałkach (cztery projekty dofinansowane na kwotę 2,25 mln zł). Najwięcej funduszy

⁴ Jeśli chodzi o stopień dofinansowania, to dwa projekty zostały dofinansowane na maksymalnym możliwym poziomie 75%, a jeden na poziomie 72%.

europejskich pozyskały natomiast PWSZ w Ciechanowie (14,86 mln zł), PWSZ w Sulechowie (13,08 mln zł) i PWSZ w Tarnowie (10,51 mln zł). Publiczne uczelnie zawodowe pozyskały i wykorzystały w okresie programowania 2004-2006 ogółem 83,51 mln zł, co pozwoliło na zrealizowanie 41 projektów o łącznej wartości 124,35 mln zł.

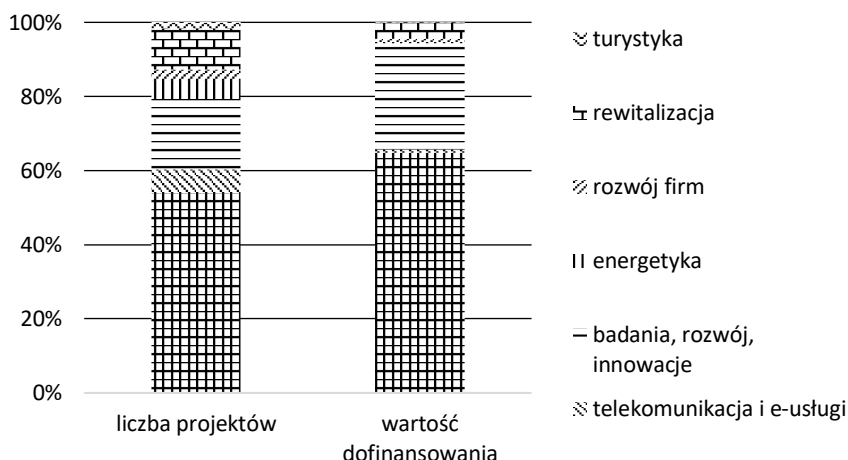


Rysunek 2. Struktura wykorzystania EFS przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2004-2006 – według dziedzin (na podstawie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

Wykorzystanie funduszy europejskich w okresie programowania 2007-2013

W okresie programowania 2007-2013 publiczne uczelnie zawodowe zrealizowały ogółem 63 projekty współfinansowane z EFRR. Ich łączna wartość wynosiła 928,61 mln zł, a łączne dofinansowanie 628,83 mln zł. Średnia wartość pojedynczego projektu kształtowała się na poziomie 14,74 mln zł, a średnia wartość dofinansowania unijnego wynosiła 9,98 mln zł, czyli 68% ogólnej wartości projektu. Niemniej jednak zrealizowane projekty były bardzo zróżnicowane zarówno pod względem ich wartości ogółem, wartości dofinansowania, jak i stopnia dofinansowania. Największym projektem jeśli chodzi o wartość ogółem i zarazem wartość dofinansowania był projekt pn. „Laboratorium badań środowiskowych CSI PWSZ w Chełmie”. Jego ogólna wartość wynosiła 67,48 mln zł, a dofinansowanie z EFRR było równe 46,66 mln zł. Z drugiej strony wartość najmniejszych zrealizowanych projektów wynosiła kilkaset tysięcy złotych. Zaledwie cztery projekty uzyskały najwyższy stopień dofinansowania na poziomie 85%. Spośród 63 projektów współfinansowanych z EFRR osiem można niewątpliwie uznać za projekty duże. Zdaniem autora były nimi te, których ogólna wartość przekroczyła 40 mln zł. Łączna wartość tych projektów wynosiła 378,04 mln zł, co tym samym stanowiło prawie 41% wartości wszystkich projektów zrealizowanych przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2007-2013. Projekty te uzyskały łączne dofinansowanie na poziomie 283,90 mln zł, a więc ponad 45% wartości całkowitego dofinansowania unijnego. Analizując zrealizowane projekty z punktu

widzenia dziedzin, których dotyczyły, można stwierdzić, że zarówno jeśli chodzi o liczbę projektów, jak i wartość dofinansowania unijnego to dominowały te dotyczące nauki i edukacji (odpowiednio 54% i 65%) – rysunek 3.

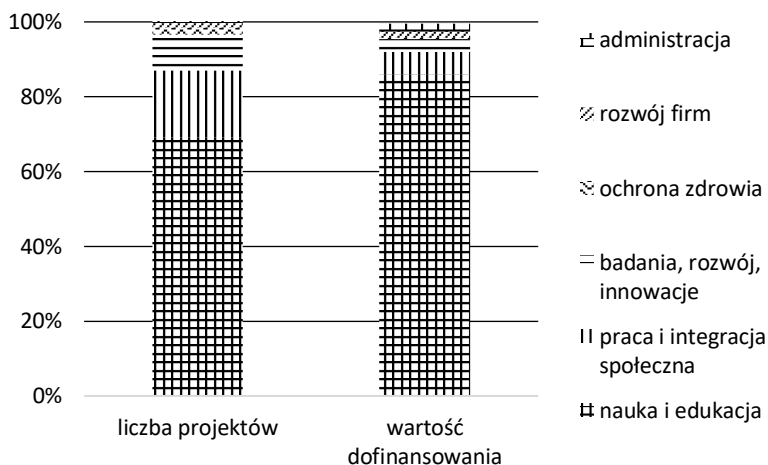


Rysunek 3. Struktura wykorzystania EFRR przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2007-2013 – według dziedzin (na podstawie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

W okresie programowania 2007-2013 publiczne uczelnie zawodowe zrealizowały ogółem 156 projektów współfinansowanych z EFS. Ich łączna wartość wynosiła 192,42 mln zł, a łączne dofinansowanie 163,29 mln zł. Średnia wartość pojedynczego projektu kształtowała się na poziomie 1,23 mln zł, a średnia wartość dofinansowania unijnego wynosiła 1,05 mln zł, czyli prawie 85% ogólnej wartości projektu. Niemniej jednak zrealizowane projekty były bardzo zróżnicowane zarówno pod względem ich wartości ogółem, jak i wartości dofinansowania⁵. Największym projektem jeśli chodzi o wartość ogółem i zarazem wartość dofinansowania był projekt pn. „Wzrost liczby studentów kierunków technicznych kluczem do rozwoju innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy” zrealizowany przez PWSTE w Jarosławiu. Jego ogólna wartość wynosiła 8,87 mln zł, a dofinansowanie z EFS było równe 7,54 mln zł. Z drugiej strony wartość najmniejszych zrealizowanych projektów wynosiła kilkadziesiąt tysięcy złotych. Spośród 156 projektów współfinansowanych z EFS sześć można niewątpliwie uznać za projekty duże. Zdaniem autora były nimi te, których ogólna wartość przekroczyła 4 mln zł. Łączna wartość tych projektów wynosiła 34,22 mln zł, co tym samym stanowiło 18% wartości wszystkich projektów zrealizowanych przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2007-2013. Projekty te uzyskały łączne dofinansowanie na poziomie 29,09 mln zł, a więc 18% wartości całkowitego

⁵ Jeśli chodzi o stopień dofinansowania, to niemal wszystkie projekty (z wyjątkiem siedmiu) zostały dofinansowane na maksymalnym możliwym poziomie 85%.

dofinansowania unijnego. Analizując zrealizowane projekty z punktu widzenia dziedzin, których dotyczyły, można stwierdzić, że zarówno jeśli chodzi o liczbę projektów, jak i wartość dofinansowania unijnego to dominowały te dotyczące nauki i edukacji (odpowiednio 69% i 86%) – rysunek 4.



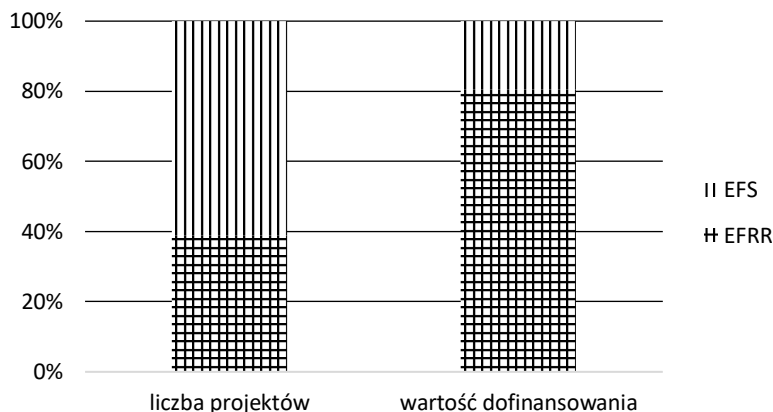
Rysunek 4. Struktura wykorzystania EFS przez publiczne uczelnie zawodowe w okresie programowania 2007-2013 – według dziedzin (na podstawie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

W okresie programowania 2007-2013 po fundusze europejskie najczęściej sięgały: PWSZ w Nysie (27 projektów dofinansowanych na łączną kwotę 13,29 mln zł), PSW w Białej Podlaskiej (22 projekty dofinansowane na kwotę 60,20 mln zł) oraz PWSZ w Suwałkach (16 projektów dofinansowanych na kwotę 19,22 mln zł). Najwięcej funduszy europejskich pozyskały natomiast: PWSZ w Chełmie (101,34 mln zł), PWSIP w Łomży (65,79 mln zł) i PSW w Białej Podlaskiej (60,20 mln zł). Publiczne uczelnie zawodowe pozyskały i wykorzystały w okresie programowania 2007-2013 ogółem 792,12 mln zł, co pozwoliło na zrealizowanie 219 projektów o łącznej wartości 1 121,03 mln zł.

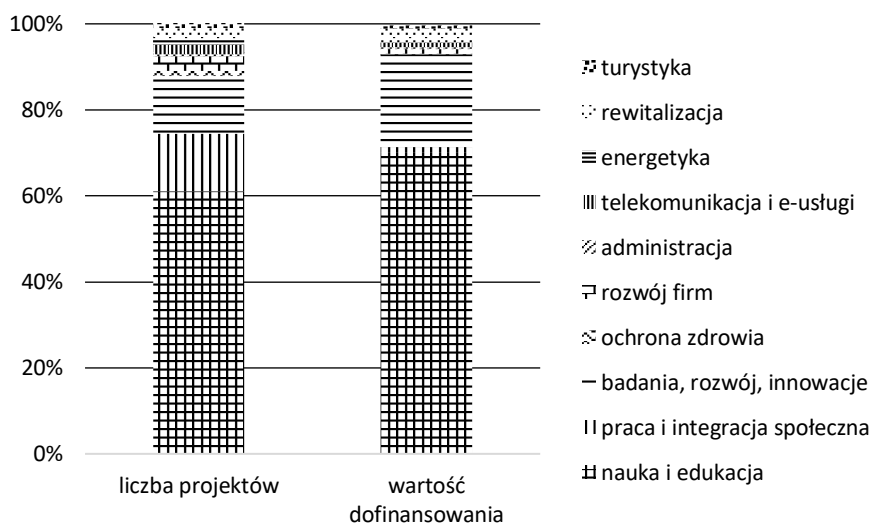
Wykorzystanie funduszy europejskich – ujęcie syntetyczne

W dwóch kolejnych okresach programowania publiczne uczelnie zawodowe zrealizowały ogółem 260 projektów współfinansowanych z funduszy europejskich. Ich łączna wartość wynosiła 1 245,38 mln zł, a łączne dofinansowanie 875,62 mln zł. Średnia wartość pojedynczego projektu kształtowała się na poziomie 4,79 mln zł, a średnia wartość dofinansowania unijnego wynosiła 3,37 mln zł, czyli 70% ogólnej wartości projektu. Zrealizowane projekty były jednak bardzo zróżnicowane – zarówno pod względem ich wartości ogółem, wartości dofinansowania, jak i stopnia dofinansowania. Biorąc pod uwagę liczbę zrealizowanych projektów, można stwierdzić, że największy udział stanowiły projekty współfinansowane z EFS (61%), natomiast zważywszy na wartość

dofinansowania unijnego – projekty dofinansowane z EFRR (81%) (rysunek 5). Rozpa-
trując zrealizowane projekty według dziedzin, których dotyczyły, można zauważyć, że
zarówno jeśli chodzi o liczbę projektów, jak i wartość dofinansowania unijnego to domi-
nowały te dotyczące nauki i edukacji (odpowiednio 61% i 70%) – rysunek 6.



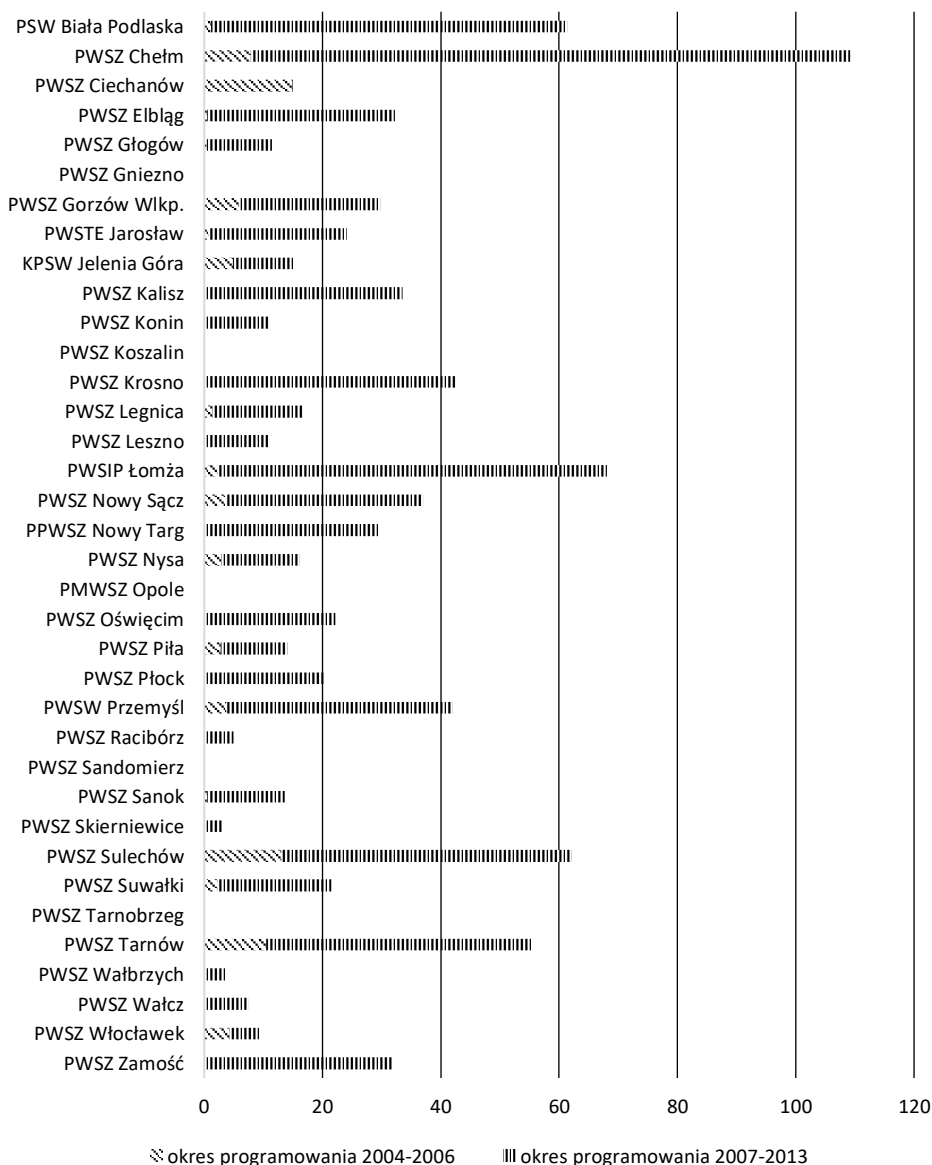
Rysunek 5. Struktura wykorzystania funduszy europejskich przez publiczne uczelnie zawo-
dowe w okresach programowania 2004-2006 i 2007-2013 – według funduszy (na podsta-
wie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).



Rysunek 6. Struktura wykorzystania funduszy europejskich przez publiczne uczelnie zawo-
dowe w okresach programowania 2004-2006 i 2007-2013 – według dziedzin (na podstawie
danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

W dwóch kolejnych okresach programowania po fundusze europejskie naj-
częściej sięgały: PWSZ w Nysie (28 projektów dofinansowanych na łączną kwotę

16,14 mln zł), PSW w Białej Podlaskiej (24 projekty dofinansowane na kwotę 61,36 mln zł) oraz PWSZ w Suwałkach (20 projektów – 21,47 mln zł). Najwięcej funduszy europejskich pozyskały: PWSZ w Chełmie (109,26 mln zł), PWSIP w Łomży (68,08 mln zł), PWSZ w Sulechowie (62,11 mln zł), PSW w Białej Podlaskiej (61,36 mln zł) oraz PWSZ w Tarnowie (55,55 mln zł) (rysunek 7).



Rysunek 7. Wartość funduszy europejskich pozyskanych przez publiczne uczelnie zawodowe w okresach programowania 2004-2006 i 2007-2013 (w mln zł) (na podstawie danych z: Mapa Dotacji UE [www.mapadotacji.gov.pl]).

Zakończenie

Fundusze europejskie stanowią niepowtarzalną szansę na realizację wielu bardzo kosztownych przedsięwzięć, które są warunkiem pożądanego wzrostu konkurencyjności polskich regionów. Odgrywają istotną rolę nie tylko jako dźwignia finansowa pozwalająca na mobilizowanie środków krajowych i lokalnych, ale także jako instrument zmniejszający koszty wdrożenia zobowiązań akcesyjnych (Ślódowa-Hełpa, 2005). Rezultaty przeprowadzonej analizy pozwalają stwierdzić, że wykorzystanie funduszy europejskich przez publiczne uczelnie zawodowe niewątpliwie zaowocowało realizacją wielu ważnych projektów, w tym przedsięwzięć inwestycyjnych. Warto jednak w tym kontekście postawić kilka kluczowych pytań. Po pierwsze, czy realizacja wszystkich projektów była absolutnie konieczna? Po drugie, na ile zrealizowane projekty przyczyniły się do rozwoju publicznych uczelni zawodowych, a na ile – w przypadku przedsięwzięć inwestycyjnych – wygenerowały koszty stałe, które obecnie muszą być pokrywane ze środków własnych uczelni? I wreszcie po trzecie, w jakim stopniu zrealizowane projekty wzmocniły proces rozwoju lokalnego i regionalnego? Bardzo niepokojące jest bowiem stwierdzenie, które zostało sformułowane w strategii rozwoju jednego z polskich województw, w którym zwrócono uwagę, że możliwość mocnego wsparcia endogennego potencjału rozwojowego regionu – wzmocnienie kapitału wiedzy, kapitału społecznego (współpraca z przedsiębiorstwami), kapitału gospodarczego (wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych) przez odpowiednie inwestycje w szkolnictwo wyższe, została w dużej mierze zaprzepaszczona: uczelnie wyższe – przy bardzo wysokich dotacjach – rozbudowały infrastrukturę (budynki, laboratoria) bez pewności, że te inwestycje przyczynią się do podniesienia jakości badań oraz bez zapewnienia ich komercjalizacji. Świadczy to o pasywnym profilu wykorzystania środków, słabo przyczyniającym się do dynamizacji rozwoju regionu.

Bibliografia

- Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999. (2006, 5 lipca). Dz.U. WE L 210.
- Rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999. (2006, 5 lipca). Dz.U. WE L 210.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999. (2006, 11 lipca). Dz.U. WE L 210.
- Ślódowa-Hełpa, M. (2005). Możliwości absorpcji funduszy Unii Europejskiej przez polskie regiony. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 167-185.

Szkolnictwo wyższe 2014. Dane podstawowe. (2015). Warszawa: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym. (2005, 27 lipca). Dz.U. nr 164 poz. 1365.

Wersja skonsolidowana Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską. (2006). Dz.U. WE C 321.

Zimny, A. (2014). Zróżnicowanie i koncentracja wykorzystania funduszy europejskich w Wielkopolsce. W: J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), *Przedsiębiorstwa, banki i regiony w gospodarce* (s. 469-487). Płock: PWSZ.

Streszczenie

Celem rozdziału jest przedstawienie dotychczasowego wykorzystania przez publiczne uczelnie zawodowe funduszy europejskich dostępnych w dwóch kolejnych okresach programowania, tj. 2004-2006 i 2007-2013. Rezultatem przeprowadzonej analizy jest prezentacja liczby i wartości projektów, która uwzględnia ich podział według funduszy, z których były one finansowane, oraz według dziedzin, których dotyczyły. W opracowaniu wykorzystano dane zaczerpnięte z dwóch źródeł internetowych, a mianowicie: Mapy Dotacji UE (www.mapadotacji.gov.pl) oraz Portalu Funduszy Europejskich (www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl).

Słowa kluczowe: fundusze europejskie; projekty unijne; publiczne uczelnie zawodowe; państwowe wyższe szkoły zawodowe

Rozdział 6

Znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego powiatu konińskiego

Małgorzata Wardęcka

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
malgorzata.wardecka@konin.edu.pl

Importance of micro, small and medium-sized enterprises for economic development in the district of Konin

The economic development of the region is a very important issue for its residents. The formation of micro, small, and medium-sized enterprises is undoubtedly a driving force of this development. Such companies not only generate the majority of new jobs but also fill, quite effectively, the existing gaps in the market, where large companies do not undertake any action due to risks and uncertainties. Moreover, the three types of enterprises also create new markets, introduce new products, and come forward with new services. Micro, small and medium-sized enterprises can be more flexible in the business as opposed to large companies which are usually very formal in their business operations. In order to support this important sector of small, and medium-sized enterprises, it is essential to ensure effective SME promotion and support policies. The SME sector in the district of Konin consists of numerous companies and comprises a solid pillar of the local economy. Unfortunately, the unemployment rate in the district of Konin is much higher than on the national level; therefore, actions strengthening economic initiatives aimed at the development of micro, small, and medium-sized enterprises in the district of Konin need to be taken.

Key words: micro, small, and medium-sized enterprises; the district of Konin

Wstęp

Rozwój gospodarczy regionu jest dla jego mieszkańców bardzo istotną kwestią. Siłą napędową takiego rozwoju, w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym regionu, jest niewątpliwie powstawanie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Generują one przede wszystkim nowe miejsca pracy. Wypełniają dość

skutecznie istniejące na rynku luki, w których nie podejmą działań duże przedsiębiorstwa z uwagi na ryzyko i niepewność. Kreują nowe rynki, wprowadzają nowe produkty lub usługi. Potrafią wykazywać większą elastyczność w działalności w odróżnieniu do dużych i najczęściej bardzo sformalizowanych w swym działaniu przedsiębiorstw.

W celu wspierania tak ważnego sektora, jakim są małe i średnie przedsiębiorstwa, nieodzowne jest prowadzenie efektywnej polityki promowania i wspierania sektora MŚP, a także budowanie użytecznego systemu finansowania rozwoju małej lub średniej firmy, obejmującego zarówno system podatkowy, jak i zewnętrzny system zasilania finansowego. Tu pojawia się istotny problem, z jakim muszą borykać się przedsiębiorstwa sektora MŚP, czyli pozyskiwanie kapitału na finansowanie własnej działalności, ponieważ dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstw niezbędny jest kapitał, a pozyskanie go z zewnątrz często napotyka wiele trudności. W rzeczywistości gospodarki rynkowej okazuje się, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest nieodzowną częścią właściwie funkcjonującego systemu gospodarczego, a czynniki, które je ograniczają to jedynie efekt wolnej konkurencji.

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa

Wzrost znaczenia i intensyfikacja rozwoju sektora MŚP w Polsce przypada na lata dziewięćdziesiąte XX w. Restrukturyzacja dużych przedsiębiorstw państwowych i problemy z tym związane otworzyły wolną drogę dla mniejszych podmiotów. Negatywnym skutkiem transformacji, jaka nastąpiła w naszym kraju w tym czasie, było bez wątpienia wysokie bezrobocie, dlatego dużo większą rolę zaczyna odgrywać sektor MŚP w znacznym stopniu wypełniając powstałą lukę. Jednocześnie sektor MŚP wykazuje lokalny charakter przedsiębiorstw, co powoduje istnienie ścisłej zależności między rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw a rozwojem regionu. Firmy te w przeważającym stopniu lokują swoje siedziby w miejscu zamieszkania, starając się wykorzystywać miejscowe zasoby, a lokalny rynek jest dla nich głównym zakresem działania. Wymiar oraz intensywność tego procesu jest warunkiem rozwoju regionalnego. Istnieje także zależność odwrotna. Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wyrównuje dysproporcje regionalne oraz przyczynia się do poprawy warunków życia lokalnych społeczności. Przyczynia się do zmniejszania bezrobocia przez tworzenie nowych miejsc pracy, a co za tym idzie – przyczynia się do ogólnej poprawy ekonomiki regionu. Ponadto prężnie działający sektor MŚP stanowi źródło dochodów dla budżetów gmin oraz przyczynia się do kreowania zmian społecznych, a także wpływa na innowacyjność gospodarki.

Mikro-, małe oraz średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się różnymi cechami i dlatego stosowana jest różna klasyfikacja tych podmiotów. Jednak zgodnie z Ustawą o swobodzie działalności gospodarczej (2004), wyróżnia się następujący podział:

- za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów

i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro;

- za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro;
- za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

Rozwój podmiotów sektora MŚP jest istotny dla całego lokalnego rynku, dlatego tak ważne jest, aby wspierać je i rozwijać przedsiębiorczość regionalną, która jest swego rodzaju formą odczytywania sił sprawczych w gospodarce regionu. Zdaniem Strużyckiego (2008) sprzyjająca polityka oraz konkurencyjność regionu przyczyniają się do powstawania nowych przedsiębiorstw. W rzeczywistości dla rozwoju przedsiębiorczości lokalnej ważną rolę odgrywają następujące czynniki rozwoju przedsiębiorstw:

- sprzyjanie rozwojowi przedsiębiorczości wewnętrznej, która pozwala ekspansywnie zachowywać się na rynku, tworzyć nowe wartości firmy, przyciągać klientów;
- absorpcja rozwiązań technicznych, nowych metod zarządzania, nowych form ekspansji marketingowej;
- rozpoznawanie możliwości zasobów lokalnych, takich jak czynnik ludzki, czynnik materialny, łącznie z surowcami materialnymi.

Dobrze funkcjonująca przedsiębiorczość regionalna zależy od uwarunkowań prawnych, politycznych, ekonomicznych, społecznych, komunikacyjnych i kulturowych. Przedsiębiorczość, rozumiana jako rozwój i tworzenie nowych inwestycji, jest najprostszą metodą wykorzystania lokalnych zasobów. To właśnie przedsiębiorczość przekształca zasoby w środki, które zaspokajają lokalne potrzeby.

Jak twierdzi Kopycińska (2005), można wyróżnić następujące rodzaje wpływu przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy:

- bezpośrednie: przyrost miejsc pracy, baza podatkowa, czyli suma opłat i podatków płaconych przez przedsiębiorstwa, inwestycje zaspokajające różnorodne potrzeby lokalne;
- pośrednie: praca jako „okno na świat”, lokalna gospodarka jako fundament społeczeństwa obywatelskiego, przedsiębiorstwo jako nośnik postępu: sponsor badań i rozwoju technologii użytecznych także w otoczeniu przedsiębiorstwa.

Zdaniem Koźmińskiego (2004) przedsiębiorstwa sektora MŚP stanowią jeden z podstawowych elementów, dzięki któremu możliwy jest wzrost społeczno-gospodarczy państwa, a ich funkcjonowanie odzwierciedla przedsiębiorczość społeczeństwa.

Kondycja sektora MŚP w powiecie konińskim

Podmioty gospodarcze z kategorii mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw stanowią solidny filar dla rozwoju gospodarczego kraju i regionu. Zgodnie z danymi przedstawionymi w *Raporcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014* (2015), w roku 2013 w Polsce działało 1,77 mln przedsiębiorstw określanych jako przedsiębiorstwa aktywne. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią aż 99,8% tych podmiotów.

W województwie wielkopolskim sytuacja przedstawiała się podobnie. Aż 99,82% wszystkich przedsiębiorstw stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Na podkreślenie zasługuje również fakt, że sytuacja ta jest stabilna i zmieniła się od 2009 r. o 0,01%, ponieważ kształtowała się wówczas na poziomie 99,81%. Z kolei w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw najliczniejszą grupę stanowią mikroprzedsiębiorstwa. W latach 2009-2013 roku liczba przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 10 osób kształtuje się na stałym poziomie ponad 95%. Około 3% stanowią małe przedsiębiorstwa, a średnie przedsiębiorstwa w województwie wielkopolskim to około 1% wszystkich przedsiębiorstw (tabela 1).

Tabela 1

Odsetek przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim według liczby pracujących w latach 2009-2013 (na podstawie: Małe i średnie przedsiębiorstwa..., 2015)

Lata	Ogółem przedsiębiorstwa (w %)	Razem małe i średnie przedsiębiorstwa (w %)	Małe i średnie przedsiębiorstwa o liczbie pracujących (w %)		
			do 9	9 do 49	50 do 249
2009	100,00	99,81	95,87	2,94	1,00
2010	100,00	99,81	95,82	2,98	1,01
2011	100,00	99,82	95,73	3,13	0,96
2012	100,00	99,82	95,65	3,24	0,93
2013	100,00	99,82	95,52	3,35	0,95

W powiecie konińskim zauważyć można podobną tendencję jak w województwie wielkopolskim, jeżeli chodzi o liczbę mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ najliczniejszą grupę stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Najwięcej podmiotów gospodarczych jest zarejestrowanych w gminach: Stare Miasto i Ślesin. Na ostatnim miejscu znajdują się natomiast gminy: Wierzbinek i Grodziec. Jak wynika z tabeli 2, na terenie gmin Stare Miasto i Ślesin zlokalizowana jest największa liczba przedsiębiorstw sektora MŚP w całym powiecie konińskim.

Tabela 2

Podmioty gospodarcze powiatu konińskiego według liczby pracujących na 31.12.2015 r. (na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, 2016)

Gminy powiatu konińskiego	Przedsiębiorstwa zatrudniające		
	do 9 pracowników	od 10 do 49 pracowników	od 50 do 245 pracowników
Golina	974	24	2
Grodziec	327	12	3
Kazimierz Biskupi	891	31	5
Kleczew	611	25	5
Kramsk	749	26	1
Krzymów	588	24	0
Rychwał	609	16	2
Rzgów	455	15	0
Skulsk	342	15	1
Sompolno	692	22	6
Stare Miasto	1229	39	1
Ślesin	1135	42	10
Wierzbiniek	297	10	3
Wilczyn	378	17	1

Jak wynika z powyższych danych, liczba funkcjonujących podmiotów gospodarczych sektora MŚP w powiecie konińskim stanowi istotny filar dla gospodarki powiatu. Aktywizacja tego typu działalności jest niezmiernie ważna dla regionu, ponieważ przedsiębiorstwa te zapewniają wiele miejsc pracy dla mieszkańców powiatu konińskiego, a wzrost liczby podmiotów będzie dodatkowym generatorem zatrudnienia na rynku. Ma to istotne znaczenie, gdyż poziom bezrobocia w regionie jest wyższy niż średnia krajowa. Stopa bezrobocia według danych na 29.02.2016 r. w powiecie konińskim wynosiła 16,1% i była wyższa od krajowej o 5,8 punktu procentowego. W porównaniu ze stopą bezrobocia województwa wielkopolskiego wartość procentowa dla powiatu konińskiego jest wyższa o 9,6 punktu procentowego (tabela 3).

Tabela 3

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych oraz stopa bezrobocia w Polsce i powiecie konińskim wg stanu na koniec lutego 2016 r. (na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, 2016)

Wyszczególnienie	Bezrobotni zarejestrowani w tysiącach	Stopa bezrobocia (do aktywnych zawodowo) w %
Polska	1652,7	10,3
Województwo wielkopolskie	100,1	6,5
Powiat koniński	7,4	16,1

Z punktu widzenia rozwoju regionu bardzo ważne jest także, oprócz liczby podmiotów funkcjonujących na rynku w danym czasie, utrzymywanie się mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na rynku. Dlatego należy zwrócić uwagę, jak kształtują się relacje zakładanych do likwidowanych podmiotów w regionie. Czy wartości te są

dotadnie, czy wręcz przeciwnie. Im większa liczba podmiotów długo utrzymuje się na rynku, tym lepiej dla otoczenia i społeczności lokalnej.

Z danych otrzymanych z Banku Danych Lokalnych GUS na 31 grudnia 2015 r. wynika, że udział procentowy podmiotów wyrejestrowanych do ogólnej liczby podmiotów wpisanych do rejestru REGON w Polsce wynosił 7%. W województwie wielkopolskim z kolei udział procentowy przekracza średnią krajową o 0,3 punktu procentowego. Sytuacja w powiecie konińskim jest nieco gorsza, ponieważ kształtuje się na poziomie 9,1% i jest wyższa od wartości średniej krajowej o 2,1 p.p. oraz przekracza średnią województwa wielkopolskiego o 1,8 p.p. Jeżeli rozpatrujemy sytuację poszczególnych gmin powiatu konińskiego (tabela 4), to najwyższy odsetek podmiotów wyrejestrowanych na koniec 2015 r. odnotowano w gminach Kramsk (12,4%), Golina (12,3%) oraz Grodziec (10,2%). Najniższy wskaźnik w 2015 r., najbardziej zbliżony do średniej krajowej, uzyskały gminy Rychwał (7,3%), Wierzbinek (7,4%) oraz Sompolno (7,8%).

Tabela 4

Podmioty gospodarcze powiatu konińskiego – udział podmiotów wyrejestrowanych w ogólnej liczbie podmiotów wpisanych do rejestru REGON według stanu na 31.12.2015 r. (na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, 2016)

Jednostki terytorialne	Udział podmiotów wyrejestrowanych w ogólnej liczbie podmiotów wpisanych do rejestru REGON w %
Polska	7,0
Województwo wielkopolskie	7,3
Powiat koniński	9,1
Golina	12,3
Grodziec	10,2
Kazimierz Biskupi	9,0
Kleczew	8,1
Kramsk	12,4
Krzyków	8,5
Rychwał	7,3
Rzgów	7,9
Skulsk	9,2
Sompolno	7,8
Stare Miasto	8,3
Ślesin	8,8
Wierzbinek	7,4
Wilczyn	8,1

Podobną prawidłowość możemy także zaobserwować, analizując dane dotyczące liczby jednostek wykreślonych z rejestru REGON, które przypadają na 10 tys. mieszkańców na koniec grudnia 2015 r. Najwięcej podmiotów gospodarczych wyrejestrowano w gminach Golina (104), Stare Miasto (90) i Kramsk (88). Najmniej jednostek gospodarczych wykreślonych z rejestru REGON, w przeliczeniu na liczbę mieszkańców, odnotowano w następujących gminach: Wierzbinek (31), Wilczyn (51) oraz Rzgów i Kleczew – obie po 52 podmioty gospodarcze (tabela 5).

Tabela 5

Podmioty gospodarcze powiatu konińskiego – jednostki wykreślone z rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców według stanu na 31.12.2015 r. (na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, 2016)

Gminy powiatu konińskiego	Przedsiębiorstwa wykreślone z REGON na 10 tys. mieszkańców
Golina	104
Grodziec	67
Kazimierz Biskupi	73
Kleczew	52
Kramsk	88
Krzymów	67
Rychwał	55
Rzgów	52
Skulsk	53
Sompolno	54
Stare Miasto	90
Ślesin	74
Wierzbiniek	31
Wilczyn	51

Tabela 6

Podmioty gospodarcze powiatu konińskiego – przyrost jednostek gospodarczych zarejestrowanych w rejestrze REGON z podziałem na mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanu na 31.12.2015 r. (na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, 2016)

Gminy powiatu konińskiego	Przedsiębiorstwa zatrudniające					
	do 9 pracowników		od 10 do 49 pracowników		od 50 do 245 pracowników	
	Stan na 31.12.2015 r.	Przyrost	Stan na 31.12.2015r.	Przyrost	Stan na 31.12.2015 r.	Przyrost
Golina	974	-6	24	0	2	0
Grodziec	327	-3	12	0	3	0
Kazimierz Biskupi	891	5	13	0	5	0
Kleczew	611	4	25	0	5	0
Kramsk	749	-4	26	0	1	0
Krzymów	588	-10	24	0	0	0
Rychwał	609	-2	16	0	2	0
Rzgów	455	-4	15	0	0	0
Skulsk	342	1	15	0	1	0
Sompolno	692	-4	22	0	6	0
Stare Miasto	1229	0	39	0	1	0
Ślesin	1135	2	42	0	10	0
Wierzbiniek	297	2	10	0	3	1
Wilczyn	378	-1	17	0	1	0

Biorąc pod uwagę dane dotyczące liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON, uwzględniającym podział na mikro-, małe i duże przedsiębiorstwa, można, niestety, zauważyć niekorzystną dla regionu tendencję spadkową. W większości gmin odnotowano na 31.12.2015 r. przyrost ujemny, zwłaszcza pośród przedsiębiorstw

skali mikro-, które stanowią najliczniejszą grupę podmiotów w każdej z gmin (tabela 6). Duży spadek w podmiotach zatrudniających do dziewięciu pracowników odnotowano w gminie Krzymów (-10), ale bez żadnych ruchów w przedsiębiorstwach skali małych i średnich. W gminie Golina spadek w przedsiębiorstwach mikro wynosił -6, również bez zmian w dwóch kolejnych kategoriach przedsiębiorstw. Największa tendencja wzrostowa wśród gmin powiatu konińskiego wystąpiła w gminie Kazimierz Biskupi, gdzie odnotowano wzrost przedsiębiorstw skali mikro +5 jednostek gospodarczych. Gmina Kleczew również odnotowała wzrost w przedsiębiorstwach mikro o +4 podmioty gospodarcze. W gminie Wierzbinek odnotowano zwiększenie przedsiębiorstw mikro o +2 podmioty oraz przedsiębiorstw średnich o +1. Żadna gmina powiatu konińskiego nie odnotowała ruchów w kategorii przedsiębiorstw małych.

Finansowanie sektora MŚP

Mając na uwadze znaczenie sektora MŚP dla regionu, należy zwrócić uwagę na tak ważny problem, jakim jest finansowanie działalności przedsiębiorstwa. Zdaniem Wolańskiego (2013) dla prawidłowego funkcjonowania wszystkich przedsiębiorstw niezbędny jest kapitał, a pozyskanie go z zewnątrz nie zawsze jest łatwe, dlatego specyfika gospodarki finansowej MŚP wiąże się z utrudnionym dostępem tych przedsiębiorstw do kapitału obcego. Wynika on w dużej mierze z następujących powodów:

- wymogów skorzystania z danego źródła finansowania, np. emisja papierów wartościowych na giełdzie,
- warunków stawiania przez dostawcę kapitału, dotyczące m.in. zabezpieczenia spłaty kapitału, kosztów pozyskania kapitału,
- wysokiego ryzyka przyznawania wsparcia finansowego MŚP, szczególnie najmniejszym podmiotom i nowo utworzonym, ze względu na duży odsetek upadłości tych przedsiębiorstw.

Jak twierdzi Wędzki (2003), obrót firmy wyznacza zapotrzebowanie na kapitał, a na wahania tego kapitału mogą wpłynąć czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne, które należy brać pod uwagę. Zwłaszcza dla mikro- i małych przedsiębiorstw, które dopiero zaczynają swoją działalność gospodarczą na rynku, dużą szansą są różnego rodzaju projekty skierowane do tego typu przedsiębiorstw w zakresie finansowania środkami pochodzącymi z programów unijnych. Dużym zainteresowaniem w tym zakresie cieszył się zwłaszcza program realizowany przez Powiatowy Urząd Pracy w Koninie w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa: I. Osoby młode na rynku pracy, Działanie 1.1. Wsparcie osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy, Poddziałanie 1.1.1. Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego pod tytułem „Aktywizacja osób młodych pozostających bez pracy w Powiecie Konińskim (II)”. W ramach tego programu przewidywano przyznawanie jednorazowej dotacji osobie bezrobotnej na podjęcie działalności

gospodarczej w wysokości do 18 000,00 złotych (*Formy aktywizacji/środki na podjęcie działalności gospodarczej*, 2016).

Ostatnio przeprowadzony nabór przez PUP Konin zakończony 3 marca 2016 r. zakończył się rozpatrzeniem łącznie 85 wniosków: 44 wnioski złożone w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój) oraz 41 wniosków złożonych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny). Pozytywnie rozpatrzono 79 wniosków. Przyznano dotację w wysokości 18 000,00 zł; sześć wniosków zostało odrzuconych z powodów formalnych. Ponieważ każda edycja tego programu cieszy się olbrzymim zainteresowaniem, dlatego dalsza realizacja tego typu programów daje szansę na wzrost liczby przedsiębiorstw gospodarczych w powiecie konińskim, zwłaszcza w obszarze mikroprzedsiębiorstw.

Z przedstawionych powyżej danych wynika, że przedsiębiorstwa sektora MŚP są liczne i stanowią dla powiatu konińskiego solidny filar gospodarki lokalnej. Niestety, stopa bezrobocia w powiecie konińskim znacznie przewyższa wskaźnik krajowy. Można zaobserwować również niekorzystną dla regionu tendencję spadkową liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w poszczególnych gminach. Pozytywnie można spojrzeć natomiast na udział podmiotów wyrejestrowanych w ogólnej liczbie podmiotów wpisanych do rejestru REGON, który w skali całego powiatu nie odbiega rażąco od wartości krajowej i całego województwa wielkopolskiego. Reasumując powyższe, należy zdecydowanie zaznaczyć, że nadal trzeba podejmować działania w celu wzmocnienia inicjatyw gospodarczych, które mają na celu rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w powiecie konińskim. Realizować programy gospodarcze zapewniające stabilny i długofalowy rozwój regionu. Ułatwiać procedury i przepisy prawa dla osób podejmujących działalność gospodarczą. Wdrażać w życie programy, zwłaszcza te obejmujące środki z funduszy europejskich, w celu ułatwienia dostępu do kapitałów obcych przedsiębiorcom podejmującym działalność, jak również tym już istniejącym na rynku z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Zakończenie

Przemiany w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX w. odcisnęły duże piętno w powiecie konińskim. W tym czasie rozpoczął się proces prywatyzacji wielu dużych przedsiębiorstw państwowych. Nie wszystkie z nich przetrwały w dobrej kondycji ekonomicznej do dziś. Wynikiem tego procesu był wzrost bezrobocia w regionie. Dlatego tak cennym elementem otoczenia gospodarczego regionu stały się mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa zapewniające miejsca pracy dla mieszkańców oraz wpływy dla budżetów gmin i miast. Ponadto w sposób elastyczny reagowały i reagują na zmienne warunki gospodarcze oraz szybko potrafią zapełniać luki w przestrzeni gospodarczej regionu. W sytuacji, kiedy mamy podwyższony wskaźnik bezrobocia ważne jest, aby nieustannie podejmować próby zwiększenia aktywności gospodarczej mieszkańców i wdrażać programy, które zmotywują mieszkańców do podejmowania działalności gospodarczej.

Bibliografia

- Bank Danych Lokalnych GUS*. (2016). Pobrano z: <https://bdl.stat.gov.pl/>
- Kopycińska, D. (2005). *Teoretyczne aspekty gospodarowania*. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Koźmiński, A. (2004). *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Warszawa: PWN.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013. (2015). Warszawa: GUS.
- Raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014. (2015). Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Wyniki naboru „Wniosków w sprawie przyznania osobie bezrobotnej jednorazowo środków finansowych na podjęcie działalności gospodarczej”. (2016). Konin: Powiatowy Urząd Pracy.
- Formy aktywizacji/środki na podjęcie działalności gospodarczej. (2016). Konin: Powiatowy Urząd Pracy.
- Strużycki, M. (2008). *Podstawy zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. (2004, 2 lipca). Dz.U. 2015 poz. 584 z późn. zm.
- Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Wolański, R. (2013). *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Streszczenie

Rola przedsiębiorstw sektora MŚP jest bardzo istotna, ponieważ wykazują one lokalny charakter. Istnieje ścisła zależność pomiędzy rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw, a rozwojem regionu. Firmy te, w przeważającym stopniu, lokują swe siedziby w miejscu zamieszkania, starając się wykorzystywać miejscowe zasoby, a lokalny rynek jest dla nich głównym zakresem działania. Wymiar oraz intensywność tego procesu jest warunkiem rozwoju regionalnego. Biorąc pod uwagę istotę rozważanego problemu w niniejszym rozdziale, podjęto próbę zdiagnozowania stanu sektora MŚP na terenie powiatu konińskiego. Analizowane dane zawierają się w przedziale czasowym od 2009 r. do lutego 2016 r. i mają za zadanie przedstawić kondycję mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych gminach powiatu konińskiego oraz przyrost jednostek gospodarczych na tym terenie w odniesieniu do poziomu bezrobocia. Podjęto również próbę wskazania alternatywnych źródeł finansowania w powiecie konińskim dla sektora MŚP.

Słowa kluczowe: mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa; powiat koniński

Część II

DYLEMATY I PERSPEKTYWY ROZWOJU RACHUNKOWOŚCI

Rozdział 7

Od przeszłości do przyszłości – ewolucja rachunkowości i jej pojęcia

Adam Lulek

Uniwersytet Szczeciński

adam-lulek@wp.pl

From the past to the future: The evolution of accounting and its concept

Accountancy has evolved from counting stones, sticks or bones to conducting intricate calculations with the help of computer systems. In the meantime, first books and accounts appeared, as well as financial statements such as balance sheet and income statement which we have been using up till today. In a developing market-driven economy, the need to measure economic processes appeared. It was a foundation for the development of accountancy. From prehistoric times till today there has been a huge leap in terms of theory and practice of accounting. With time, people began to “discover” accounting and create newer and newer tools. With each era, newer aspects of accountancy appeared where an important role has been played by accountancy management provided by computer systems. Despite its great development, accountancy is not an ideal system, which is shown by the achievements of different enterprises. It is theorists’ responsibility that the system becomes unified and improved so that it would be clearer and friendlier to its users. Both theorists as well as those directly involved in accountancy will determine its future and its definition, which is far from perfect right now. Since prehistoric times accounting has developed alongside mathematics, statistics and finance. Time passing, these sciences interpenetrated one another more intensely. More recently, each of them, including accounting, have become more visible as a separate science. It must be clear that without the knowledge of arithmetic and writing skills, accounting would not have developed. Currently, accounting is plagued with many problems, which will hopefully be solved thanks to the work of theorists and practitioners of accounting. In the future, the entire accounting system, based on information systems and prospective needs of enterprises, will meet the requirements of both parties: those directly involved in accounting as well as those that obtain information from it.

Key words: accountancy; accounting concept; evolution of accounting; definition of accounting

Wstęp

W dzisiejszych czasach wiele pisze się i mówi na temat teorii rachunkowości, którą udało się zidentyfikować w okresach wcześniejszych. Najprościej mówiąc, rachunkowość jest to system odzwierciedlający zdarzenia gospodarcze w sposób wartościowy. Towarzyszą jej transakcje kupna-sprzedaży oraz stosowanie pieniądza jako ekwiwalentu. Mając za podstawę taką definicję (ale także każdą inną), można doszukiwać się „istnienia” rachunkowości od początku dziejów ludzkości. Przyglądając się jej rozwojowi, warto zauważyć, że z biegiem czasu, wraz z rozwojem ludzkości, rachunkowość ewoluowała aż po dzień dzisiejszy. Pytanie brzmi, co dalej z tą ewolucją, jak ona będzie wyglądała jutro?

Celem rozdziału jest wykazanie, że rachunkowość nie jest doskonała, a jej pojęcia są nieodpowiednio sprecyzowane. Dyscyplina ta wraz z biegiem czasu będzie się zmieniała, a teraz musi zostać dostosowana do obecnie panujących trendów, a także coraz nowszych funkcji, jakie spełnia. W opracowaniu nastąpi próba stworzenia nowoczesnego pojęcia rachunkowości.

W trakcie pisania rozdziału zostały wykorzystane metody indukcji, dedukcji, analizy opisowej. Proces badawczy polegał na zidentyfikowaniu problemu badawczego, którym jest niedoskonałość rachunkowości i jej niesprecyzowane pojęcie, które nie jest dostosowane do panujących trendów. Następny etap badań polegał na ustosunkowaniu się do problemu przez analizę informacji zawartych w literaturze polskiej i zagranicznej. Przytoczono definicje różnych autorów, przeanalizowano i wyciągnięto wnioski.

Jak ewoluowała rachunkowość

Na podstawie dzisiejszych pojęć, definicji rachunkowości, można stwierdzić, że jej początki sięgają czasów prehistorycznych. Odkrycia archeologiczne pokazują, że już w tym okresie człowiek dokonywał zapisów, które można uznać za załączek prarachunkowości, przy pomocy kijeków, kamieni, kości itp. Miało to wtedy ścisły związek z umiejętnościami liczenia oraz z mierzalnością obiektów.

Ważnymi odkryciami ilustrującym rozwój rachunkowości były tablice pokazujące metody ówczesnego zarządzania gospodarką i świątynią w dawnej Mezopotamii, tabliczki sumeryjskie, a także Kodeks Hammurabiego (Saags, 1973). Kolejnych dowodów na „istnienie” rachunkowości można szukać u starożytnych Greków – są to rachunki państwowe Aten oraz Rzymian (Scheffs, 1939). Rachunkowość była w tamtych czasach rozumiana jako notowanie pewnych zdarzeń związanych z gospodarką. Z czasem nabierała większych wymiarów.

Im bliżej średniowiecza, tym więcej pojawiało się ośrodków kupieckich i handlowych. W XII w. prowadzenie ksiąg kupieckich było na porządku dziennym. Wykształciły się również formy kredytu pieniężnego, a co za tym idzie, zapisy dotyczące wierzytelności i długów. Zapisy te utrwalano na kontach: po lewej stronie długi, po prawej wierzytelności. W szybkim czasie rozwinął się system rachunkowości podwójnej (Pogodzińska-Mizdrak, 2006).

Pod koniec XV w. zostało wydane dzieło *Summa de arithmetica, geometria, proportioni e proportionalita*. Traktat XI tego dzieła sumuje dotychczasową wiedzę na temat rachunkowości. Znaleźć w nim można zapiski na temat prowadzenia inwentarza, memoriału, dziennika, księgi głównej, rozrachunków, zamykania kont, sporządzania bilansu oraz rachunku zysków i strat (Kiziukiewicz, 2002).

Momentem przełomowym i przyspieszającym rozwój rachunkowości był okres kapitalizmu. Wtedy na dobre wykształcił się system kont, rozwinął bilans oraz rachunek zysków i strat. W XX w., oprócz praktyki, rozwijała się teoria rachunkowości przez powstawanie nowych form rachunkowości oraz usprawnianie rozwiązań metodologicznych (tabela 1). Rachunkowość w tamtym okresie była dość zbliżona do dzisiejszej.

Tabela 1

Rozwój rachunkowości od czasów prehistorycznych (na podstawie: Pogodzińska-Mizdrak, 2006, s. 34-52)

Okres	Rozwój rachunkowości
Czasy prehistoryczne	Zapisy przy użyciu kijek, kamieni, kości itp.
Starożytność	Tablice sumeryjskie i w Mezopotamii, Kodeks Hammurabiego, greckie tablice z brązu i kamienia, rzymskie pojęcia: tabela, saldo.
Średniowiecze	Prowadzenie ksiąg kupieckich, zapisy wierzytelności i długów, rachunkowość podwójna.
Renesans	Wydanie dzieła <i>Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni e Proportionalita</i> .
Kapitalizm	Wykształcenie systemu kont, upowszechnienie bilansu, rachunku zysków i strat.
XX w.	Rozwój teorii rachunkowości.
XXI wiek	Próby ujednolicenia i udoskonalenia rachunkowości, wykorzystanie systemów informatycznych.

Rachunkowość dzisiaj – definicje

Porównując dzisiejsze pojęcie jak i praktykę rachunkowości, chociażby do czasów starożytnych, widać ogromną przepaść. Obecnie pojęcie rachunkowości ma niezliczoną ilość definicji i dotyczy wielu płaszczyzn, a praktyka oparta jest na wielu zasadach i zapisach, które w tamtych czasach były w załączku. Wśród polskich teoretyków w tej dziedzinie, większość zwraca uwagę na to, że rachunkowość stanowi pewien system. W tabeli 2 zostały przedstawione najważniejsze, według autora, definicje tego pojęcia.

Zdefiniowanie pojęcia rachunkowości nie jest łatwe. Jednak większość autorów koncentruje się na opisie tej dyscypliny naukowej jako uniwersalnego i elastycznego systemu informacyjno-kontrolnego, który pokazuje dokonania i potencjał gospodarczy jednostek (Jaklik, Micherda, 1997) (tabela 3).

Tabela 2

Definicja rachunkowości według polskich teoretyków (na podstawie: Sawicki, 1998, s. 84; Gierusz, 2008, s. 13-18; Jarugowa, 1993, s. 18; Gos, 2006, s. 11; Skrzywan, 1971, s. 20; Brzezina, 1998, s. 17-19; Turyna, 1997, s. 63)

Autor	Definicja
K. Sawicki	Rachunkowość to całościowy i zwarty system ciągłego i systematycznego gromadzenia i przetwarzania oraz prezentacji informacji ekonomicznej.
B. Gierusz	Rachunkowość to system ewidencji odzwierciedlającej w formie pieniężnej zjawiska i procesy gospodarcze oraz sytuację majątkową i wyniki działalności podmiotów gospodarczych.
A. Jarugowa	Rachunkowość to proces identyfikacji, pomiaru i przekazywania informacji, które są potencjalnie użyteczne do podejmowania decyzji gospodarczych. Z punktu widzenia działań, jakie , składają się na system rachunkowości, odróżnia się: identyfikację, grupowanie, opis, ewidencję, przetwarzanie i przekazywanie informacji o wynikach działalności firmy, zmianach w jej majątku i sytuacji finansowej.
W. Gos	Jeden z najistotniejszych elementów systemu informacyjnego jednostki gospodarczej, który dostarcza informacji do zarządzania zarówno finansami jak i przedsiębiorstwem jako całością.
S. Skrzywan	Rachunkowość jest systemem retro- i prospektywnej informacji gospodarczej, który wykorzystuje wycenione w pieniądzu i bilansujące się ogólne i szczegółowe dane liczbowe dla ustalania, planowania i analizy wyników finansowych i sytuacji finansowej jednostki gospodarczej.
W. Brzezina	• specyficzny system informacyjno-rozliczeniowy, oceniający wyniki działalności gospodarczej i sytuacji finansowej danego podmiotu (praktyka rachunkowości), • zespół norm zwyczajowych, prawnych i innych, wyznaczających na ogół w sposób arbitralny pożądane zasady, zgodnie z którymi powinien funkcjonować wyżej wymieniony system rachunkowości (polityka rachunkowości), • stale rozszerzająca się wiedza naukowa o zasadach funkcjonowania, organizowania i projektowania systemów rachunkowości w praktyce (nauka rachunkowości).
J. Turyna	Rachunkowość we współczesnym przedsiębiorstwie jest przede wszystkim systemem informacyjnym, w którym zasadniczą rolę odgrywa informacja ekonomiczna (w szerszym kontekście) lub informacja finansowa (w węższym kontekście) oraz którego podstawowym przeznaczeniem jest zaspokojenie potrzeb informacyjnych użytkowników (zarówno spoza organizacji, ja i też wewnątrz niej).

Tabela 3

Wyjaśnienie uniwersalności i elastyczności rachunkowości (Micherda, 2006, s. 13)

Składowa definicji rachunkowości	Wyjaśnienie
Uniwersalność	Możliwość dostosowania do specyficznych warunków działalności podmiotów.
	Zdolność do jednoczesnego pełnienia różnych funkcji i zadań szczegółowych.
	Przydatność do tworzenia liczbowego obrazu, opartego na wielkościach rzeczywistych oraz przewidywalnych.
	Możliwość zastosowania różnych form i technik obliczeniowych.
Elastyczność	Możliwość stosowania rachunkowości w każdej jednostce gospodarczej.

Ponadto polscy teoretycy podkreślają rolę rachunkowości w tworzeniu informacji o działalności jednostki gospodarczej. Jeśli pod uwagę zostanie wzięty szeroko

rozumiany system informacyjny przedsiębiorstwa, to system informacyjny rachunkowości będzie stanowił jeden z najistotniejszych jego elementów (Olchowicz, 2006). Co więcej, istnieje podział na rachunkowość finansową i zarządczą, który prezentuje tabela 4.

Tabela 4

Różnice pomiędzy rachunkowością finansową a rachunkowością zarządczą (na podstawie: Gmytrasiewicz, Karmańska, 2006, s. 30-31; Karmańska, 2006, s. 153; Ossowska, 2008, s. 21-22)

Kryterium porównania	Rachunkowość finansowa	Rachunkowość zarządcza
Użytkownicy informacji	Informacje prezentowane są przede wszystkim na zewnątrz organizacji np. dla inwestorów, kredytodawców, itp.	Informacje przeznaczone są dla kierownictwa i menedżerów organizacji.
Reguły pomiaru i raportowania	Sprawozdania finansowe muszą być sporządzane zgodnie z powszechnie akceptowanymi zasadami rachunkowości i muszą być uznane przez zewnętrznych audytorów.	Wewnętrzne miary i raporty, które bazują na analizie kosztów i korzyści.
Częstotliwość informacji	Raporty roczne, kwartalne, miesięczne.	Poczynając od godzinnych informacji i raportów, kończąc na raportach długoterminowych.
Horyzont czasowy	Odwzorowuje zdarzenia przeszłe, a więc generuje informacje <i>ex post</i> .	Koncentruje się zarówno na informacjach przeszłych jak i przyszłych. Dane z przeszłości wykorzystuje się w zarządzaniu i podejmowaniu decyzji związanych z przyszłością.
Cechy informacji	Zachowuje wymagane cechy dokładności, rzetelności, wiarygodności, prawidłowości, sprawdzalności itp.	Jest zorientowana na istotność, szybkość i koszt pozyskania danych.
Dane pomiaru	Obejmuje pomiarem głównie dane wartościowe	Obejmuje pomiarem zarówno dane wartościowe, jak i ilościowe i jakościowe.
Obiekt obserwacji	Jednostka gospodarcza	Jednostki specyficzne dla firmy np. klient, produkt.

Warto zwrócić również uwagę na to, jak pojęcie rachunkowości definiują zagraniczni autorzy. Odpowiednie zestawienie prezentuje tabela 5, która pokazuje, że autorzy zagraniczni skupiają się przede wszystkim na podkreśleniu charakteru informacyjnego rachunkowości. Ma on pomóc użytkownikom w podjęciu odpowiednich decyzji. Każda informacja generowana przez rachunkowość w przedsiębiorstwie lub analizowana przez jej odbiorcę powinna charakteryzować się odpowiednimi cechami, które wpływają na jej rangę i przydatność. Tymi cechami są (Krzywdą, 2006):

- użyteczność – przydatność, pomocność informacji w podejmowaniu decyzji przez ich użytkowników,
- zrozumiałość – jasny i zrozumiały obraz informacji dla wszystkich użytkowników,

Tabela 5

Zagraniczne definicje rachunkowości

Źródło	Definicja	Tłumaczenie
Needles, Powers (2013)	The measurement, processing and communication of financial information about economic entities.	Pomiar, przetwarzanie i przekazywanie informacji finansowych o podmiotach gospodarczych.
<i>Department of Accounting</i> (Accounting, 2013)	Measures the results of an organization's economic activities and conveys this information to a variety of users, including investors, creditors, management, and regulators.	Mierzy rezultaty działalności gospodarczej przedsiębiorstwa i przekazuje te informacje do wielu użytkowników, w tym inwestorów, wierzycieli, zarządu.
American Institute of Certified Public Accountants (<i>Accounting as a business language</i> , 2016)	The art of recording, classifying, and summarizing in a significant manner and in terms of money, transactions and events which are, in part at least, of financial character, and interpreting the results thereof.	Sztuka ewidencjonowania, klasyfikowania i podsumowywania transakcji i operacji o charakterze finansowym wyrażonych w pieniądzu oraz ich interpretacja.
American Accounting Association (<i>Summary: Introduction to accounting</i> , 2016)	Accounting is the process of identifying, measuring and communicating economic information to permit informed judgment and decision by users of the information.	Rachunkowość to proces identyfikacji, pomiaru i przekazywania informacji gospodarczych w celu umożliwienia świadomego osądu i podjęcia decyzji przez ich użytkowników.

- trafność – istotność informacji, które mają wpływ na podejmowanie decyzji przez odbiorców,
- wiarygodność – zgodność informacji z rzeczywistością, brak błędów i zniekształceń,
- porównywalność – możliwość porównania danych, informacji w celu ustalenia tendencji kształtowania się danego zjawiska,
- sprawdzalność – możliwość skonfrontowania danych liczbowych z innymi źródłami,
- terminowość – obowiązek sporządzania informacji w ustalonych z góry terminach, przekroczenie terminów powoduje nieprzydatność informacji,
- kompletność – wszelkie zmiany muszą zostać zawarte przy tworzeniu informacji.

Ilustracje dokonań jednostek gospodarczych, jakie przedstawia rachunkowość, są dziś podzielone na obligatoryjne – obowiązek stosowania rachunkowości w przedsiębiorstwach (przede wszystkim rachunkowość finansowa) i dobrowolne – stosowane według własnego uznania jednostek gospodarczych (rachunkowość zarządcza, controlling). W obecnych czasach rachunkowość zarządcza i controlling są bardzo „modne”. Ułatwiają bowiem prowadzenie przedsiębiorstwa, pomagając w podejmowaniu odpowiednich decyzji przez generowanie informacji na temat działalności przedsiębiorstwa, co jest przede wszystkim uwypuklane przez zagranicznych teoretyków. Stosowanie więc tylko i wyłącznie niezbędnego minimum rachunkowości w przedsiębiorstwie jest co najmniej niewystarczające w czasach, gdzie ważną rolę odgrywa podejmowanie decyzji.

W XXI w. ważną rolę w rachunkowości odgrywa również system informatyczny. Z jego pomocą prowadzenie ewidencji jest znacznie łatwiejsze i szybsze niż kiedyś. Przykładem może być chociażby arkusz kalkulacyjny Microsoft Excel, który jest jednym z wielu tego typu programów. Co więcej, powstają coraz nowsze programy wspomagające prowadzenie rachunkowości obligatoryjnej i dobrowolnej, które pomocne są w podejmowaniu trafnych decyzji.

Mimo że w obecnych czasach rachunkowość jest bardzo dobrze rozwinięta, to nie jest doskonała. Koncentruje się bowiem głównie na przeszłych informacjach generowanych przez przedsiębiorstwo. Inne problemy to np.:

- zbyt mała koncentracja na informacjach przyszłych,
- niewystarczająca jakość informacji uzyskiwanych z rachunkowości – z punktu widzenia różnych odbiorców,
- naruszanie zasad etyki w rachunkowości,
- problemy dotyczące dydaktyki rachunkowości na uczelniach wyższych i przygotowania studentów na kierunku finanse i rachunkowość do pracy w zawodzie księgowego.

Istnieje jednak szansa, że w niedalekiej przyszłości nastąpią zmiany, ponieważ teoretycy rachunkowości wciąż pracują nad jej udoskonaleniem. Ponadto obecne definicje tego pojęcia nie uwzględniają systemów informatycznych, dzięki którym ta rachunkowość jest prowadzona. Rzadko też wspomina się o możliwości projekcji informacji przyszłościowych na podstawie sprawozdań finansowych.

Rachunkowość w przyszłości i jej nowa definicja

Obecnie organizowanych jest wiele konferencji, kongresów i zebrań mających na celu dyskusję na temat problemów rachunkowości i możliwości jej doskonalenia w przyszłości. W zebraniach tych biorą udział wybitne osobistości z dziedziny rachunkowości, księgowi, menedżerowie, ludzie biznesu oraz środowiska naukowe. W czasie spotkań poruszane są tematy dotyczące teorii i praktyki rachunkowości, np. wprowadzenie nowych modeli sprawozdań finansowych: bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych, które poddawane są opinii zebranych. Dyskutanci próbują znaleźć takie rozwiązania, które okażą się dobre dla jak największej liczby interesantów. Nie jest to łatwe, gdyż często ciężko pogodzić wizje i propozycje różnych stron.

Rachunkowość w przyszłości będzie się skupiała przede wszystkim na rachunkowości zarządczej nastawionej zarówno na przyszłość, jak i na dalsze wdrażanie i rozwijanie systemów informatycznych pomocnych w jej stosowaniu. Teoretycy dążą do unifikacji systemu rachunkowości. Rachunkowość finansowa oraz zarządcza powinny stanowić spójny obraz, z którego łatwo odczytać obecną i przyszłą sytuację przedsiębiorstwa i który pozwoli dokonać porównań różnych przedsiębiorstw między sobą, niezależnie od siedziby przedsiębiorstwa. Co więcej, rachunkowość może

zostać uzupełniona o pojęcia i dane (nie tylko liczbowe) wykraczające poza tradycyjną definicję rachunkowości np.:

- czynniki ryzyka prowadzonej działalności,
- przewidywania przyszłościowe firmy,
- prognozy,
- zdarzenia wpływające na działalność przedsiębiorstwa w danym roku.

Opracowanie nowego systemu rachunkowości, który opiera się na rachunkowości zarządczej i systemach informatycznych pozwoli na łatwiejsze jej prowadzenie przez jednostkę gospodarczą, a także na czytelniejsze i wyraźniejsze generowanie informacji, z których korzysta wielu odbiorców, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Zadanie to stoi przed środowiskami związanymi z rachunkowością, od których zależy jej przyszły kształt. Pozostaje mieć nadzieję, że w przyszłości rachunkowość będzie bardziej spójna, zunifikowana, elastyczna, uniwersalna, czytelniejsza i pomocna w podejmowaniu decyzji.

Zakończenie

Już dzisiaj w wielu definicjach, które powstały w ubiegłym lub na początku tego wieku, brakuje uwypuklenia systemów informatycznych, które odgrywają w rachunkowości coraz większą rolę. Według autora rachunkowość można określić jako całościowy i zwarty system identyfikacji, pomiaru i przekazywania informacji, które są potencjalnie użyteczne do podejmowania decyzji gospodarczych i wspierane przez narzędzia informatyczne, oraz odzwierciedlają w formie pieniężnej zjawiska i procesy gospodarcze oraz sytuację majątkową i wyniki działalności podmiotów gospodarczych ewidencji, a na ich podstawie można dokonać projekcji przyszłości jednostki.

Bibliografia

- Accounting as a business language*. (2016). American Institute of Certified Public Accountants. Pobrane z: http://www.accountingexplained.com/accounting_as_a_business_language.htm
- Accounting*. (2013). Pobrane z: <https://en.wikipedia.org/wiki/Accounting>
- Gmytrasiewicz, M., Karmańska, A. (2006). *Rachunkowość finansowa*. Warszawa: Difin.
- Gos, W. (2006). Regulacje prawne i standardy międzynarodowe rachunkowości. W: K. Czubakowska (red.), *Rachunkowość w biznesie* (s. 11-33). Warszawa: PWE.
- Jaklik, A., Micherda, B. (1997). *Zasady rachunkowości*. Warszawa: WSiP.
- Jarugowa, A. (1993). *Rachunkowość finansowa*. Łódź: RAFiB.
- Karmańska, A. (2006). System informacyjny we współczesnym przedsiębiorstwie. W: A. Karmańska (red.), *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa* (s. 117-153). Warszawa: Difin.

- Kiziukiewicz, T. (2002). Wprowadzenie do rachunkowości. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość. Zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości* (s. 11-26). Wrocław: Expert.
- Krzywda, D. (2006). Sprawozdanie finansowe jako produkt rachunkowości. W: B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne* (s. 232-258). Warszawa: PWN.
- Micherda, B. (2006). Funkcje i struktura współczesnej rachunkowości. W: B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne* (s. 11-33). Warszawa: PWN.
- Needles, B. E., Powers, M. (2013). *Principles of financial accounting*. Pobrane z: <https://en.wikipedia.org/wiki/Accounting>
- Olchowicz, I. (2006). *Podstawy rachunkowości, cz. 1*. Warszawa: Difin.
- Ossowska, M. (2008). System rachunkowości – jego funkcje i zasady. W: P. Szczypa (red.), *Rachunkowość dla Ciebie. Podstawy rachunkowości* (s. 17-33). Warszawa: CeDeWu.
- Pogodzińska-Mizdrak, E. (2006). Rachunkowość w historycznej perspektywie. W: B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne* (s. 34-52). Warszawa: PWN.
- Saags, H. (1973). *Wielkość i upadek Babilonii*. Warszawa: PIW.
- Scheffs, M. (1939). *Z historii księgowości: Luca Pacioli*. Poznań: Księgarnia W. Wilak, 11.
- Skrzywan, S. (1971). *Teoretyczne podstawy rachunkowości*. Warszawa: PWE.
- Summary: *Introduction to accounting*. (2016). American Accounting Association. Pobrane z: <http://www.accountingverse.com/accounting-basics/introduction-to-accounting-summary.html>
- Turyna, J. (1997). *System informacyjny rachunkowości w podejmowaniu decyzji zarządczych*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.

Streszczenie

Począwszy od odliczania kamieni, kijków czy kości, a skończywszy na systemach informatycznych – tak ewoluowała rachunkowość. W międzyczasie pojawiły się pierwsze księgi, konta, a także sprawozdania, takie jak bilans i rachunek zysków i strat, z których korzystamy do dziś. W rozwijającej się gospodarce rynkowej zaistniała potrzeba mierzenia zjawisk gospodarczych. Stała się ona podstawą do rozwoju rachunkowości. Od czasów prehistorycznych do dzisiejszych nastąpił ogromny skok jeśli chodzi o teorię i praktykę rachunkowości. Ludzie z czasem zaczęli „odkrywać” rachunkowość i tworzyć coraz nowsze jej narzędzia. Z każdą epoką pojawiały się kolejne aspekty rachunkowości aż do dnia dzisiejszego, w którym ważną rolę odgrywa rachunkowość zarządcza opatrzona w systemy informatyczne. Rachunkowość mimo ogromnego postępu w rozwoju nadal nie jest idealnym systemem pokazującym dokonania jednostek gospodarczych. W gestii teoretyków rachunkowości leży jego zunifikowanie i poprawienie, aby był bardziej przejrzysty i przyjazny dla jego użytkowników. To właśnie teoretycy i środowiska związane z rachunkowością określają jej przyszły kształt. Rachunkowość od czasów prehistorycznych rozwijała się obok matematyki, statystyki i finansów. Im starsza epoka, tym nauki te przenikały mocniej między sobą. Im późniejszy okres, tym każda z nauk stawała się coraz bardziej widoczna jako oddzielna nauka, w tym rachunkowość. Trzeba jednak wyraźnie stwierdzić, że bez znajomości arytmetyki czy umiejętności pisania, rachunkowość by się nie rozwinęła. Obecnie rachunkowość boryka się z wieloma problemami, które z czasem będą

rozwiązywane dzięki pracy teoretyków i środowisk związanych z tą dziedziną. W przyszłości cały system rachunkowości, opierający się na systemach informatycznych i uwzględniających aspekty przyszłościowe przedsiębiorstwa, sprosta wymaganiom zarówno jednostek prowadzących rachunkowość, jak i tych, co z niej czerpią informacje.

Słowa kluczowe: rachunkowość; pojęcie rachunkowości; ewolucja rachunkowości; definicja rachunkowości

Rozdział 8

Specyfika profesjonalnych usług rachunkowych w perspektywie etycznej

Anna Waligórska-Kotfas

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

anna.kotfas@konin.edu.pl

The nature of professional accounting services in the ethical perspective

Presently, in the era of globalization and servicisation with concurrently observed moral crisis affecting various business activities, the fundamental importance in the economy is given to accounting services rendered in a professional manner. The purpose of this paper is to outline the special features of professional accounting services in an ethical perspective and, against this background, to present their determinants included in the codes of ethics for people involved in accounting.

Key words: business ethics; professional services; accounting services; codes of professional conduct in accountancy

Wstęp

Problematyka etyczna jest nierozdzielnie związana z każdym aspektem działalności człowieka, również z działalnością gospodarczą w zakresie świadczenia usług. Historyczne źródła etyki biznesu można odnaleźć w czasach starożytnych, a współcześnie, w obliczu kryzysu gospodarczego i obserwowanych nadużyć czy nielegalnych praktyk, dociekania na temat problemów etycznych życia gospodarczego stają się nieodłączną częścią dyskursu literaturowego na styku etyki i ekonomii.

Współcześnie w dobie postępującej globalizacji, wdrażania gospodarki opartej na wiedzy i powszechnej serwicyzacji sukcesywnie wzrasta istotność usług profesjonalnych. Aczkolwiek usługi profesjonalne ze względu na swoją heterogeniczność nie są w sposób jednoznaczny definiowane, wśród ich determinant znamioną i doniosłą rolę odgrywają przesłanki wynikające z deontologizmu etycznego, który ocenę moralną działania warunkuje nie tylko od jego następstwa, lecz również od

promowanych przez dane postępowanie wartości. Innymi słowy, z procesu świadczenia usług profesjonalnych wyeliminowane powinny być czyny o ujemnej wartości moralnej, a mianowicie oszustwo, zdrada, krzywoprzysięstwo, złamanie obietnicy lub dyskryminacja, bez względu na skutki, jakie ze sobą niosą.

Enumeratywnie wśród usług profesjonalnych wymieniane są usługi rachunkowe, co do precyzyjnego określenia których literatura przedmiotu również nie jest zgodna. Niemniej zagadnienia współzależne z etycznym wymiarem świadczenia profesjonalnych usług rachunkowych są niezmiernie ważne i aktualne w warunkach globalizującej i liberalizującej się gospodarki, w której złożone procesy społeczno-gospodarcze często implikują skłonności podmiotów gospodarczych w kierunku maksymalizacji zysku osiąganego niezgodnie z prawem.

Celem niniejszego rozdziału jest zarysowanie specyfiki profesjonalnych usług rachunkowych w perspektywie etycznej oraz przedstawienie na tym tle ich determinant zawartych w kodeksach etycznych dla osób zajmujących się rachunkowością. Rozdział oparty jest na studiach literaturowych oraz badaniach prowadzonych przez instytucje życia społecznego, takie jak Okrągły Stół z Caux, Międzynarodowa Federacja Księgowych oraz Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.

Związki i relacje etyki i ekonomii we współczesnej gospodarce

Etyka biznesu definiowana jest jako systematyczne studium kwestii moralnych – w postaci przekonań, norm, wartości – występujących w biznesie, przemyśle, handlu, bankowości, oraz ze związanymi z nimi rodzajami działalności, instytucji i wszelkimi praktykami zachowań ludzi i organizacji zaangażowanych w tę działalność (Gasparski, 2007). Obecnie etyczne problemy działalności gospodarczej rozpatrywane są na czterech poziomach: globalnym, makro, mezo i mikro. Punkt widzenia na etykę biznesu z perspektywy globalnej prezentują *Zasady prowadzenia działalności gospodarczej przyjęte podczas obrad Okrągłego Stołu z Caux* (1994) oraz *Biała księga Okrągłego Stołu z Caux* (*Caux Round Table White Paper and Call to Action*, 2015), w których zaleca się zachowanie wartości etycznych w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych przez wdrażanie koncepcji odpowiedzialności wobec interesariuszy, poszanowanie praw człowieka, wpływanie na wzrost zamożności i ożywienie gospodarcze otoczenia lokalnego, respektowanie prawa krajowego, międzynarodowego i zasad uczciwej konkurencji, promowanie zrównoważonego rozwoju i przeciwdziałanie marnotrawieniu zasobów naturalnych, eliminowanie praktyk korupcyjnych czy łapówkarskich. W ujęciu makro determinantami etyki biznesu są: system gospodarczy, kultura i sytuacja polityczna oraz poziom moralny społeczeństwa. Natomiast w perspektywie mezo etyka biznesu dotyczy funkcjonowania przedsiębiorstwa, zarówno w wymiarze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, oraz zajmuje się dylematami sprzężonymi z odpowiedzialnością kolektywną, etycznymi strategiami zarządzania oraz koncepcją „społecznej odpowiedzialności biznesu”. Poziom mikro etyki biznesu odnosi się do aktów decyzyjnych poszczególnych jednostek i jest zdeterminowany problemami

etycznymi konsumentów, pracowników, menedżerów, właścicieli przedsiębiorstw, inwestorów, a integralny element na tym poziomie stanowią wynikające z podstaw deontologicznych etyczne kodeksy zawodowe (Filek, 2001).

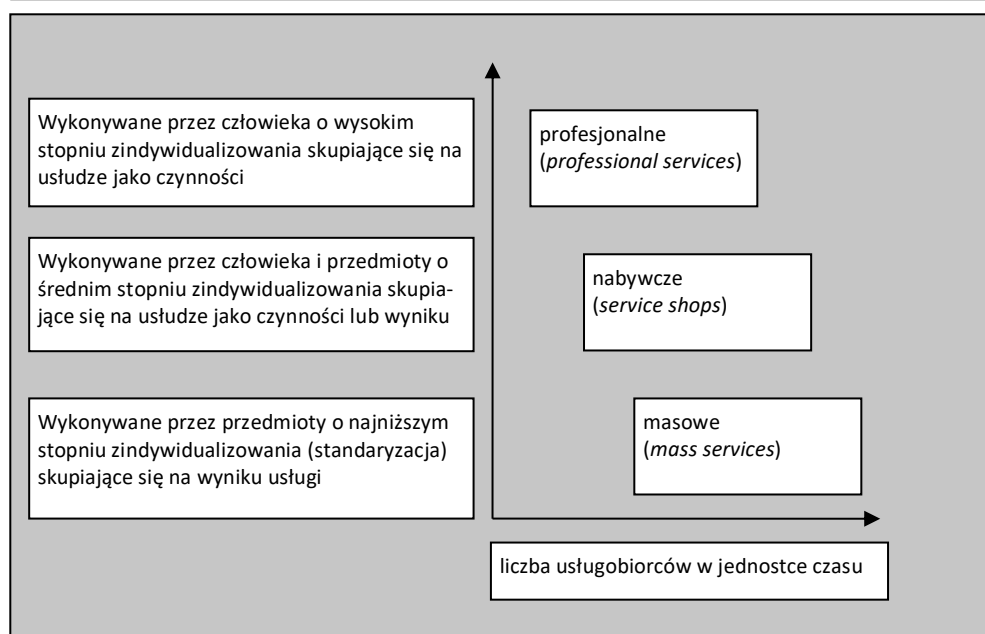
W literaturze przedmiotu doniosłą część dyskursu zajmuje dylemat, czy pojęcia „etyka” i „biznes” nie są wzajemnie sprzeczne. Fundamentem stwierdzenia, że „etyka biznesu to oksymoron” jest klasyczne założenie, iż *homo oeconomicus*, człowiek gospodarujący, w racjonalny sposób dąży do maksymalizacji korzyści własnych, co z kolei może być utożsamiane z postawą egoistyczną nastawioną na realizację partykularnych korzyści. Kontrapunktem takiego widzenia problemu jest koncepcja *potrójnego E* propagowana przez Gasparskiego (2007), w której biznes, tak jak inna działalność człowieka, traktowany być musi w wymiarze zarówno prakseologicznym (efektywność i ekonomiczność), jak i aksjologicznym (etyczność).

Kolejną refleksją nad etyką biznesu jest jej pozycja w stosunku do etyki ogólnej. Aczkolwiek w literaturze przedmiotu można odnaleźć rozważania w kontekście relatywistycznym i separatystycznym, gdzie proponuje się zastosowanie odrębnych regulacji moralnych w stosunku do działalności gospodarczej, powszechnym przekonaniem wśród teoretyków i praktyków tego zagadnienia jest włączenie i podporządkowanie etyki biznesu etyce ogólnej. Szczególnie trafnie podsumowuje ten pogląd Gasparski (2007, s. 102), konstatując, że „etyka zawodowa – raczej etyki zawodowe – różnych zawodów związanych z działalnością gospodarczą są pochodną – pochodnymi – [...] etyki biznesu jako etyki społeczeństwa biznesu, podobnie, jak ta ostatnia presuponować powinna etykę, dokładniej – etykę bez przymiotników”.

Specyfika profesjonalnych usług rachunkowych

W teorii i praktyce usługi rachunkowe zaliczane są do usług profesjonalnych. Potwierdzają to zarówno studia literaturowe (Chłodnicki, 2004; Ilnicki, 2009; Matysiewicz, Babińska, Smyczek, 2014; Nordenflycht, 2010), jak i umiejscowienie usług rachunkowych w klasyfikacjach statystycznych (Polska Klasyfikacja Działalności, 2007; Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług, 2015).

Usługi profesjonalne *per se* są trudne do jednoznacznego zdefiniowania ze względu na heterogeniczność, stąd często ich definicje przyjmują charakter enumeratywny (Nordenflycht, 2010). Graficznie miejsce usług profesjonalnych w odniesieniu do liczby usługobiorców (oś X) w korelacji ze stopniem indywidualizacji świadczonych usług, poziomem udziału człowieka w procesie jej świadczenia oraz podejściem do usługi jako czynności lub efektu (oś Y) zaproponowała Silvestro. Z jej koncepcji, zaprezentowanej na rysunku 1, wynika że, usługi profesjonalne w tym ujęciu są usługami wysoce zindywidualizowanymi, świadczonymi dla stosunkowo niewielkich usługobiorców i koncentrującymi się na czynności świadczenia usługi.



Rysunek 1. Schemat procesu produkcji usług (Silvestro, 1999).

Pomimo heterogeniczności subsektora usług profesjonalnych analiza literatury przedmiotu wskazuje następujące wspólne wyznaczniki świadczenia tych usług:

- wysokie kwalifikacje usługodawcy, jego wiedzę, doświadczenie zawodowe, profesjonalizm oraz osobowość,
- powiązanie świadczonej usługi z dziedziną nauki,
- zorientowanie przede wszystkim na obsługę sfery biznesu,
- znaczący poziom indywidualizacji procesu usługowego i związany z tym bezpośredni kontakt usługodawcy i usługobiorcy,
- wysoki stopień niematerialności świadczonej usługi,
- zlecenie wykonania usługi ma zwykle charakter umowy o dzieło,
- świadczenie usługi powinno odbywać się w ramach prowadzonej praktyki i nie powinno być zależne od dostawców innych dóbr lub usług (Chłodnicki, 2004; Gbyś, 2014; Matysiewicz, Babińska, Smyczek, 2014; Netland i Alfnes, 2007; Rogoziński, 2002).

Ze względu na nierozdzielność usługi z osobą wykonawcy za kluczowy czynnik świadczenia usług profesjonalnych należy uznać usługodawcę. Bartkowiak (2001) zwraca uwagę, że oprócz wiedzy profesjonalnej pozwalającej rozwiązywać problemy klientów, profesjonalista XXI wieku powinien cechować się kompetencjami społecznymi, emocjonalnymi, motywacyjnymi i zawodowymi, mieć poczucie tożsamości i autokoncepcji oraz być zorientowany na rozwój i uczenie się. Ponad wszelką wątpliwość wypowiada się w dyskutowanej problematyce Rogoziński (2001), który zauważa,

że „jeżeli bycie profesjonalistą jest służbą przebiegającą postać życiowej misji, to zarówno sam profesjonalizm, jak i – ukształtowana pod jego wpływem – osobowość profesjonalisty przesądzać muszą o sposobie prowadzenia działalności usługowej, bowiem [...] jest to tylko formą realizacji ważniejszej, bo publicznej misji” (s. 22). Autor różnicuje *profesjonalizm* od *profesjonizmu*, który będąc synonimem biznesu usługowego, jest pozbawiony współodpowiedzialności za dobro wspólne i przyszłość świadczenia usług, natomiast profesjonalizm w równym stopniu zawiera mistrzowskie opanowanie sztuk oraz odpowiednią postawę moralną warunkującą dochodzenie do mistrzostwa.

Na profesjonalizm składają się zarówno ekspercka wiedza z danej dziedziny, fachowość i praktyka, jak i cechy mentalne oraz osobowościowe: empatia, prawość, kierowanie się normami etycznymi, zdolność do samodzielnego myślenia i przewidywania konsekwencji własnych działań w kontekście świadczonych usług, chęć samorozwoju i podnoszenia kompetencji, kultura osobista. Tylko osoba, która nie zapomniła komu ma służyć, szanująca godność drugiego człowieka i postępująca zgodnie z kodeksem etycznym zawodu może być uznana za profesjonalistę (Śpiewak, 2014). Wybrane wyróżniki wzoru osobowego profesjonalisty przytoczono w tabeli 1.

Tabela 1

Wybrane atrybuty wzoru osobowego profesjonalisty (na podstawie: Kaczmarek, Korobacz, 2001)

Atrybut	Deskrypcja
Wzbudzenie zaufania	Przyjazne nastawienie, kompetencja, zachowanie tajemnicy, wygląd adekwatny do zajmowanego stanowiska.
Otwarcie na klienta	Chęć zrozumienia rzeczywistych potrzeb klienta poprzez zgłębienie problematyki i oczekiwań klienta, partnerska współpraca oparta o współodpowiedzialność za podejmowane decyzje i efekt końcowy usług, emocjonalne zaangażowanie we współpracę.
Komunikatywność	Sprawną i przekonującą argumentacją dostosowaną do indywidualnego klienta, oraz jasne i precyzyjne wyrażanie poglądów.
Niezawodność	Dotrzymywanie terminów, zdolność przewidywania potencjalnych trudności, dokładność, dyspozycyjność.
Doskonalenie umiejętności	Rozwijanie fachowej wiedzy, doskonalenie warsztatu profesjonalnego, umiejętność uczenia się na błędach.
Emocje	Kultura osobista, szacunek, wzbudzenie sympatii, odporność na stres, pewność siebie, wewnętrzny spokój.

Podczas świadczenia usługi profesjonalnej szczególnego znaczenia w budowaniu relacji usługobiorca – usługodawca nabiera zaufanie. Przede wszystkim dlatego, że usługi profesjonalne są świadczone w bliskiej współpracy z usługobiorcą, począwszy od definiowania problemu i oczekiwań aż po wdrażanie zaproponowanych rozwiązań, a także z powodu asymetrii informacyjnej – usługa zostaje zlecona profesjonalście, ponieważ usługobiorca nie ma wystarczającej lub żadnej wiedzy w danej dziedzinie. Implikuje to bazowanie na opiniach czy przeświadczeniach w procesie wyboru usługodawcy i w ocenie usługi *ex ante* (Chłodnicki, 2004). Dookreślenie kontekstu świadczenia usługi profesjonalnej w odniesieniu do relacji usługodawcy z usługobiorcą jest priorytetowe zarówno z punktu widzenia konsumentów usług, jak i w perspektywie etyki biznesu.

Konkluzją powyższych rozważań może być stwierdzenie, że wszystkie wymienione powyżej determinanty usług profesjonalnych w sposób bezpośredni przekładają się na usługi rachunkowe, które można uznać za szczególną egzemplifikację usług profesjonalnych. Fundamentalnym wyznacznikiem usług rachunkowych jest wysoce wykwalifikowany usługodawca-profesjonalista posiadający nie tylko specjalistyczną, fachową wiedzę, ale również odpowiednie atrybuty osobowościowe i moralne oraz świadomy misji i powinności wobec społeczeństwa. Implikuje to postrzeganie usług rachunkowych i osób zajmujących się zawodowo rachunkowością jako służby publicznej opartej na rzetelności, dokładności, zaufaniu, wiarygodności i uczciwości w myśl założeń etyki biznesu, a szczególnie przesłanek deontologicznych wykonywanego zawodu.

Kodeksy etyczne w rachunkowości jako instrument poprawnych relacji między współpracującymi podmiotami

W dobie globalizacji, liberalizacji i serwicyzacji wydatnego znaczenia w sektorze usług nabiera etyka zawodu eksplikowana przez Garstkę (2013, s. 25) jako „zbiór wskazówek jak należy postępować, co można czynić, a co jest zabronione, co jest cenne, a co ganione”. Wyrażne sformułowanie zasad ujętych w kodeksy etyki wykonywania zawodu jest priorytetowe w odniesieniu do usług profesjonalnych, albowiem w procesie świadczenia usługi zachodzi swoista relacja między usługobiorcą a usługodawcą. Wprawdzie w studiach literaturowych dotyczących etyki zawodu można znaleźć również wiele argumentów dowodzących słuszności podejścia bezkodeksowego (Gasparski, 2007; Klimczuk, 2014; Łabieniec, 2002; Wiśniewski, 2005), jednak współcześnie zasadne jest przychylenie się do poglądu Wolskiej (2012, s. 96), że „kodeks etyczny zawodu stanowi punkt odniesienia, pomocny w rozwiązywaniu trudnych, delikatnych i złożonych sytuacji [oraz pozwala] ustabilizować działanie organizacji przedsiębiorstw, społeczeństw i gospodarek”.

Ważkość zachowania wysokich standardów moralnych w rachunkowości, rozumianej jako retro- i prospektywny system spełniający funkcję informacyjno-kontrolną, wynika zarówno z rozważań teoretycznych, jak i z praktyki gospodarczej. Rzetelność, aktualność, adekwatność i pełność informacji ujętej w dokumentach księgowych jest warunkiem koniecznym do istnienia rachunkowości *per se* oraz generowania na tej podstawie wiedzy. Jak wykazano wcześniej, osoba świadcząca usługi rachunkowe jest tylko dostawcą usługi, jednak musi mieć świadomość, że informacja gospodarcza, a szczególnie rachunkowa, która jest błędna, niepełna czy zmanipulowana prowadzi do fałszowania rzeczywistości i w konsekwencji do złych decyzji strategicznych zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej. Przeprowadzone dotychczas rozważania na temat specyfiki usług rachunkowych jako usług profesjonalnych są przesłanką, aby ustanowienie i honorowanie standardów etycznych w rachunkowości uznać za priorytetowe i niezmiennie aktualne.

Międzynarodowe ramy kodeksów etyki w rachunkowości zawarte są w *Kodeksie etyki zawodowych księgowych* (*The Code of Ethics for Professional Accountants*) ustanowionym w 2009 r. przez Radę Międzynarodowych Standardów Etycznych dla Księgowych

(International Ethics Standards Board for Accountants, IESBA) Międzynarodowej Federacji Księgowych (The International Federation of Accountants, IFAC), której rolą jest również przyczynianie się do rozwoju silnych międzynarodowych gospodarek poprzez ustanawianie i promowanie przestrzegania wysokiej jakości zawodowych standardów, przyspieszanie międzynarodowej spójności tych standardów oraz wypowiedzanie się w sprawach będących przedmiotem zainteresowania publicznego, w przypadku których wiedza fachowa jest w najwyższym stopniu przydatna (IESBA, 2009).

Kodeks łączy koncepcje teoretyczne (część A) z rozwiązaniami praktycznymi (części B i C) poprzez określenie podstawowych założeń etycznych dla osób zajmujących się rachunkowością oraz nakreślenie implementacji tych prawideł w realiach społeczno-ekonomicznych. Fundamentem wykonywania zawodu księgowego w rozumieniu Kodeksu powinny być następujące elementy: uczciwość, obiektywizm, zawodowe kompetencje i należyta staranność, zachowanie tajemnicy informacji oraz profesjonalne postępowanie. Deskrypcję standardów etycznych w myśl kodeksu IFAC przedstawiono w tabeli 2. Jako pomocne w postępowaniu zgodnie z zasadami podstawowymi Kodeks wskazuje rozpoznanie zagrożeń etycznych, ocenę ich istotności i zastosowanie odpowiednich zabezpieczeń w celu ich wyeliminowania zagrożeń lub zredukowania ich do akceptowalnego poziomu.

Tabela 2

Deskrypcja standardów etycznych według Kodeksu etyki zawodowych księgowych IFAC (na podstawie: IESBA, 2009)

Podstawowe zasady etyczne	Deskrypcja
Uczciwość	Obowiązek postępowania w sposób otwarty i uczciwy we wszystkich kontaktach zawodowych i gospodarczych oraz rzetelne postępowanie i prawdomówność.
Obiektywizm	Obowiązek zapewnienia, że na zawodowy lub biznesowy osąd nie mają wpływu uprzedzenia, konflikty interesów lub naciski osób trzecich.
Zawodowe kompetencje i należyta staranność	Obowiązek utrzymywania wiedzy i umiejętności zawodowych na poziomie wymaganym dla zapewnienia, że klienci lub pracodawcy otrzymują kompetentne usługi zawodowe. Obowiązek sumiennego, zgodnego ze stosownymi standardami technicznymi i zawodowymi postępowania w trakcie świadczenia usług zawodowych. Należyta staranność obejmuje działanie w sposób rozważny, dokładny i terminowy.
Zachowanie tajemnicy informacji	Obowiązek nieujawniania, poza podmiot lub organizację zatrudniającą, poufnych informacji uzyskanych w wyniku zawodowych i gospodarczych powiązań bez należytego i odpowiedniego zezwolenia, chyba że istnieje prawne lub zawodowe uprawnienie lub obowiązek ich ujawnienia. Obowiązek niewykorzystywania poufnych informacji uzyskanych w wyniku zawodowych i gospodarczych powiązań w celu realizacji osobistych korzyści lub korzyści stron trzecich.
Profesjonalne postępowanie	Obowiązek postępowania zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa i regulacjami oraz unikania wszelkich działań, o których zawodowy księgowy wie lub powinien wiedzieć, że mogłyby przynieść ujemę dla zawodu.

Na gruncie polskim etyczne standardy rachunkowości wyznacza *Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, którego ustanowienie i przyjęcie na XIX Krajowym Zjeździe Delegatów Stowarzyszenia Księgowych w Polsce w 2007 r. było konsekwencją

dostrzeżenia niepokojących zmian w praktyce prowadzenia działalności gospodarczej, często związanych z partykularnymi interesami i niejednoznacznymi regulacjami legislacyjnymi, oraz koniecznością podjęcia działań zmierzających do wyeliminowania nieetycznych mechanizmów w rachunkowości i tym samym przeciwdziałaniu upadkowi etosu zawodu (*Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, 2012; Wawrowski, 2011). Kodeks spełnia podstawowe wymogi formalne i treściowe stawiane dokumentom tego typu, wyznaczając zasady postępowania osób zajmujących się rachunkowością w sposób deklaracyjny, a zarazem zwięzły i określa następujące punkty odpowiedzialności:

- zasada kompetencji zawodowych i wysokiej jakości pracy,
- zasada niezależności zawodowej,
- zasada odpowiedzialności z przygotowywane i prezentowane informacje z zakresu rachunkowości,
- zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w relacjach z osobami, jednostkami i instytucjami powiązanymi zawodowo,
- zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w przypadkach sporu i sprzeczności interesów,
- zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w sytuacjach szczególnych jednostki prowadzącej rachunkowość lub jednostki usługowo prowadzącej rachunkowość,
- zasada zachowania tajemnicy zawodowej,
- zasady właściwego oferowania usług z dziedziny rachunkowości (*Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, 2012).

Fundamentalne założenia powyższych zasad zestawiono w tabeli 3.

Tabela 3

Deskrypcja powinności etycznych zawartych w Kodeksie zawodowej etyki w rachunkowości (2012)

Powinności etyczne	Deskrypcja
Zasada kompetencji zawodowych	Posiadanie należytego przygotowania zawodowego. Ustawiczne poszerzanie i aktualizowanie wiedzy fachowej. Doskonalenie umiejętności zawodowych. Wykonywanie pracy w sposób uczciwy, wiarygodny, obiektywny, rzetelny i pozbawiony stronniczości z zachowaniem uprzejmości, szacunku oraz odpowiedzialności społecznej i postaw zawodowych.
Zasada wysokiej jakości pracy	Przestrzeganie należytej staranności i obiektywizmu przy przetwarzaniu i prezentowaniu informacji rachunkowych. Sprawność organizacyjna, terminowość, fachowość, otwartość na zaspokajanie rachunkowych potrzeb informacyjnych.
Zasada niezależności zawodowej	Niezależność profesjonalnego osądu oparta o rzetelność, obiektywność, wiarygodność oraz nieuleganie wpływom stanowiącym zagrożenie dla etycznego lub profesjonalnego wykonywania czynności księgowych. Konieczność wyrażania niezależnej opinii w sprawach wymagających rozstrzygnięcia przy udziale osoby zajmującej się rachunkowością oraz korygowanie tej opinii w przypadku uzyskania wiarygodnych i obiektywnych danych. Dbłość o wizerunek zawodu.
Zasada odpowiedzialności za przygotowywane i prezentowane informacje z zakresu rachunkowości	Przygotowywanie i prezentowanie informacji rachunkowych w sposób zgodny z obowiązującym prawem, standardami zawodowymi i normami etycznymi z zachowaniem terminowości, obiektywizmu, wiarygodności, kompletności, zrozumiałości i relewantności. Świadomość konsekwencji swoich działań.

8. Specyfika profesjonalnych usług rachunkowych w perspektywie etycznej

Zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w relacjach z osobami, jednostkami i instytucjami powiązanymi zawodowo	Postępowanie to powinno opierać się na szacunku, zrozumieniu, bezinteresowności, życzliwości, wspólnym zaangażowaniu i wymianie doświadczeń oraz z uwzględnieniem przepisów prawa dotyczących zakazu nieuczciwej konkurencji i dobrych obyczajów.
Zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w przypadkach sporu i sprzeczności interesów	Osoby zajmujące się rachunkowością w sposób szczególny powinny być wyczułone na identyfikowanie czynników przyczyniających się do powstania sporu lub sprzeczności interesów. Postępowanie w takich sytuacjach powinno być wyznaczone przez dążenie do obiektywnych i polubownych rozstrzygnięć w myśl wewnętrznych procedur lub zwrócenie się o poradę do niezależnego doradcy (także organizacji zawodowej), a w ostateczności rezygnację ze świadczenia usług rachunkowych.
Zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w sytuacjach szczególnych jednostki prowadzącej rachunkowość lub jednostki usługowo prowadzącej rachunkowość	Wśród sytuacji szczególnych należy wymienić: likwidację, upadłość, postępowanie układowe bądź naprawcze, zagrożenie zasady kontynuacji działalności, zmiany personalne w zakresie wykonywania czynności księgowych, utratę znaczących zasobów informacyjnych. Postępowanie powinno bazować na wypełnianiu nadrzędnych zasad rachunkowości, ze szczególnym uwzględnieniem zasady rzetelnego i wiernego obrazu i przy zachowaniu legalizmu oraz norm etycznych.
Zasada zachowania tajemnicy zawodowej	Nierozpowszechnianie informacji, których ujawnienie nie jest obowiązkowe w świetle prawa, a które mogą mieć gospodarcze lub inne znaczenie dla jednostki. Zasada obowiązuje także po ustaniu świadczenia usług, a osoba zajmująca się rachunkowością jest świadoma konsekwencji ujawnienia tajemnicy zawodowej i odpowiedzialności z tego tytułu
Zasady właściwego oferowania usług z dziedziny rachunkowości	Uczciwość w staraniach związanych ze stosowaniem różnych form działalności marketingowej oraz innych działań mających na celu pozyskanie odbiorców usług.

Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości obliguje osoby zajmujące się rachunkowością do oceny swojej zdolności do świadczenia usług rachunkowych przez analizę osobistych i zewnętrznych ograniczeń w wykonywaniu zawodu, a znamionnym zobowiązaniem sygnatariuszy kodeksu jest wskazanie wszystkim zainteresowanym sposobu dostępu do tekstu kodeksu oraz przestrzeganie zasad w nim określonych i zapewnienie warunków dla ich wdrożenia. Kardynalną rolę odgrywa tu Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, którego inicjatywa w zakresie sformułowania kodeksu, a następnie wszechstronne działania mające na celu jego popularyzację i implementację przełożyły się na znajomość etycznych wyznaczników profesjonalnego świadczenia usług rachunkowych przez osoby zajmujące się rachunkowością, co zostało potwierdzone empirycznie w badaniach Małgorzaty Garstki prowadzonych wśród podmiotów lub osób fizycznych województwa świętokrzyskiego oraz w ogólnopolskich badaniach ankietowych online realizowanych przez Komisję Etyki SKwP (Garstka, 2013).

Eksploracja obu przedstawionych powyżej kodeksów zawodowych prowadzi do stwierdzenia, że każdy z nich zawiera określone przez Wolską (2012) wyznaczniki treści, na które składają się: wzorzec etyki będący punktem odniesienia do sytuacji praktycznych oraz budowa i pogłębianie świadomości etycznej związanej z wykonywanym zawodem, a tym samym autorefleksja dotycząca związków pomiędzy etyką zawodową i etyką ogólną. Kodeksy te za wartości podstawowe uznają rzetelność, uczciwość, obiektywizm, bezstronność, profesjonalizm, niezależność i terminowość oraz podkreślają konieczność zachowania poufności i tajemnicy zawodowej oraz unikania konfliktu interesów. Ponadto akcentuje się w nich poszanowanie prawa, a

także wyraźnie zaznacza sprzeciw wobec praktyk nielegalnych lub wpływających na negatywny odbiór usług rachunkowych w społeczeństwie. Stanowią one jednocześnie podstawę i wzorzec w przypadku pojawienia się sytuacji wątpliwych etycznie.

Zakończenie

Współcześnie w obliczu zmiennych warunków legislacyjnych oraz złożonej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej coraz częściej obserwuje się zachowania wbrew przyjętym normom moralnym i wyznacznikom etycznym, a implikowane chęcią maksymalizowania zysku przy braku poszanowania długofalowych interesów przedsiębiorstwa. Egzemplifikacją takiego działania na gruncie rachunkowości mogą być szeroko dyskutowane w ostatnim czasie działania związane z tzw. księgowością kreatywną, której celem jest wyszukiwanie luk prawnych i manipulacja wskaźnikami prowadzące do tuszowania wyników negatywnych i kreślenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa w korzystniejszym świetle.

W opinii autorki priorytetową rolę w zapobieganiu takim praktykom odgrywa świadomość roli społecznej i misji publicznej osób zajmujących się rachunkowością. Profesjonalista świadczący usługi rachunkowe powinien posiadać nie tylko fachową wiedzę i umiejętności, ale też rozumieć prawne i moralne implikacje swoich działań, co w wymiarze etycznym jest współzależne ze znajomością, rozumieniem, implementacją, a przede wszystkim imperatywem honorowania standardów sformułowanych w kodeksach etycznych rachunkowości. Aczkolwiek kodeksy etyki zawodowej nie mogą dać precyzyjnych odpowiedzi na dylematy etyczne rodzące się w konkretnej, rzeczywistej sytuacji, to określają normy, których uznanie i respektowanie powinno być fundamentalnym wyznacznikiem osoby zajmującej się rachunkowością w sposób profesjonalny.

Jednocześnie za niezwykle cenną należy uznać inicjatywę Komisji Profesjonalizmu Zawodu Księgowego Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, która propaguje ideę współtworzenia *Banku Dylematów Etycznych* będącego zbiorem analiz przypadków przedstawiających rzeczywiste lub potencjalne sytuacje związane z wystąpieniem dylematów etycznych (*Bank Dylematów Etycznych*, 2011). Szerokie spektrum zgromadzonych kazusów może stanowić klarowny i praktyczny punkt odniesienia w przypadku zaistnienia uwarunkowań wątpliwych etycznie.

Bibliografia

- Bank Dylematów Etycznych*. (2011). Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Bartkowiak, G. (2001). Osobowość profesjonalisty wobec wyzwania XXI wieku. W: K. Rogoziński (red.), *Marketing usług profesjonalnych: kultura organizacji – osobowość profesjonalisty* (s. 37-67). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Caux Round Table White Paper and Call to Action: United Nation's Sustainable Development Goals*. (2015). Pobrane z: <http://www.cauxroundtable.org/>

- Chłodnicki, M. (2004). *Usługi profesjonalne: przez jakość do lojalności klientów*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Filek, J. (2001). *Wprowadzenie do etyki biznesu*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Garstka, M. (2013). *Podstawy etyki zawodowej w rachunkowości*. Kielce: Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego.
- Gasparski, W. (2007). *Wykłady z etyki biznesu: nowa edycja uzupełniona*. Warszawa: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.
- Gbyś, M. (2014). Nowe trendy w komunikacji marketingowej na rynku usług profesjonalnych. W: J. Matysiewicz (red.), *Usługi profesjonalne w globalnej gospodarce* (s. 267-280). Warszawa: Placet.
- IESBA. (2009). *The code of ethics for professional accountants*. New York: IFAC.
- Ilnicki, D. (2009). *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce: teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań*. Wrocław: Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kaczmarek, E., Korobacz, M. (2001). Rola osobowości profesjonalisty w strukturze organizacji usługowej. W: K. Rogoziński (red.), *Marketing usług profesjonalnych: kultura organizacji – osobowość profesjonalisty* (s. 304-311). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Klimczuk, A. (2014). Możliwość i użyteczność moralna kodyfikacji norm etyki zawodowej. *Palimpsest*, 6, 111-118.
- Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*. (2012). Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Łabieniec, P. (2002). Etyka – Etyka zawodowa – Prawo (zarys problematyki). *Prokurator*, 2(10), 21-33.
- Matysiewicz, J., Babińska, D., Smyczek, S. (2014). *Sektor usług profesjonalnych: usieciowienie, umiędzynarodowienie, dyfuzja wiedzy*. Warszawa: Placet.
- Netland, T. H., Alfnes, E. (2007). *Internationalisation of Professional Services – A 1999-2005 Literature Review*. Pobrane z: <http://www.poms.org/conferences/cso 2007/talks/47.pdf>
- Nordenflycht, A. von (2010). What is a Professional Service Firm? Toward a Theory and Taxonomy of Knowledge-intensive Firms. *Academy of Management Review*, 35(1), 155-174.
- Polska Klasyfikacja Działalności. (2007). Pobrane z: http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pkd_07.htm
- Polska Klasyfikacja Wyróbów i Usług. (2015). Pobrane z: <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/3/12268600/12272714/12272715/dokument147248.pdf>
- Rogoziński, K. (2001). O profesjonalizmie kształtującym osobowość oraz jego wpływie na kulturę organizacji usługowej. W: K. Rogoziński (red.), *Marketing usług profesjonalnych: kultura organizacji – osobowość profesjonalisty* (s. 13-36). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Rogoziński, K. (2002). *Usługi rynkowe*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Silvestro, R. (1999). Positioning Services along the Volume-Variety Diagonal: The Contingencies of Service Design, Control and Improvement. *International Journal of Operations & Production Management*, 19(4), 399-421.

- Śpiewak, R. (2014). Profesjonalizm na rynku usług profesjonalnych nie wystarczy. W: J. Matysiewicz (red.), *Usługi profesjonalne w globalnej gospodarce* (s. 33-45). Warszawa: Placet.
- Wawrowski, R. (2011). Wywiad o Kodeksie Etyki z członkiem Zarządu Oddziału Wielkopolskiego Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Pobrane z: <http://www.skwp.poznan.pl/stowarzyszenie/stowarzyszenie-ksiegowych-w-polsce/etyka/wywiad-o-kodeksie-etyki/>
- Wiśniewski, R. (2005). Za i przeciw kodyfikacjom etycznym firm. *Diametros*, 6, 135-139.
- Wolska, G. (2012). Kodeksy etyczne w sektorze usług: teoria a praktyka. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 95, 93-104.
- Zasady prowadzenia działalności gospodarczej przyjęte podczas obrad Okrągłego Stołu z Caux*. (1994). Pobrane z: www.cauxroundtable.org/view_file.cfm?fileid=78

Streszczenie

Współcześnie, w dobie globalizacji i serwicyzacji przy jednocześnie obserwowanym kryzysie moralnym skutkującym nadużyciami, a nawet przestępstwami finansowymi, fundamentalnego znaczenia w gospodarce nabierają profesjonalnie świadczone usługi rachunkowe. Celem niniejszego rozdziału jest zarysowanie specyfiki tych usług w perspektywie etycznej oraz przedstawienie na tym tle ich determinant zawartych w kodeksach etycznych dla osób zajmujących się rachunkowością.

Słowa kluczowe: etyka rachunkowości; usługi profesjonalne; usługi rachunkowe; kodeksy zawodowe w rachunkowości

Rozdział 9

Struktura informacyjna czasoprzestrzeni rachunkowej

Jarosław Bogusław Wedler

Uniwersytet Szczeciński
maxadlerpl@gmail.com

Information structure of space-time accounting

The chapter presents the author's own concept of the multilateral account and the establishment of homogeneous informational structure of an accountancy system. The ability to gather information on economic facts and on foreseen results on accounts in both *ex post* and *ex ante* modes creates accounting space-time which consists of accounting layers conveying accounts and networks between them. The author's concept is part of the ongoing research within the scope of the Ideals' method in accountancy.

Key words: accounting space-time; information structure; multilateral account; accountancy

Wstęp

Rozwój rachunkowości jest procesem ciągłym, w którym uczestniczy wielu naukowców i praktyków. Jednak od wielu lat nie była podejmowana próba zwiększenia zdolności kont księgowych do gromadzenia większej ilości danych i rejestracji planowanych skutków zdarzeń gospodarczych.

Rozwój systemów teleinformatycznych i baz danych umożliwia podjęcie badań oraz wprowadzenie praktycznych rozwiązań w zakresie ewidencjonowania na kontach księgowych informacji o przeszłości i przyszłości. W przyszłości może to prowadzić do stworzenia oprogramowania finansowo-księgowego charakteryzującego się nową architekturą, która pozwala wykorzystać możliwości współczesnych baz danych, a przede wszystkim dostarczającego większą ilość informacji potrzebnych do zarządzania podmiotami gospodarczymi.

Homogeniczna struktura rachunkowa gromadząca informację o zdarzeniach gospodarczych i planowanych skutkach zdarzeń na kontach księgowych może być

podstawą do wykorzystywania sztucznej inteligencji w zarządzaniu na podstawie danych retrospektywnych i prospektywnych, oraz rzeczywistych zachowań.

Zaproponowany model struktury informacyjnej czasoprzestrzeni rachunkowej może wpłynąć na rozwój teoretycznej myśli rachunkowości, wskazując na konieczność połączenia podsystemów rachunkowości finansowej i zarządczej jednym urządzeniem ewidencjonującym dane.

Ograniczenia współczesnego ewidencjonowania zdarzeń

Współczesna gospodarka rynkowa rozwija się dynamicznie, dążąc do wzrostu efektywności. Podstawowymi elementami osiągnięcia celów efektywnego zarządzania organizacją jest rachunkowość zarządcza i controlling. Równocześnie nie maleje rola rachunkowości finansowej, która dokumentuje działanie gospodarcze organizacji i wyznacza bieżący wynik finansowy osiągnięty przez podmiot gospodarczy, oraz zobowiązania publicznoprawne.

Cechami charakterystycznymi rozróżniającymi ewidencje w podsystemach rachunkowości finansowej i zarządczej jest stosowanie różnych urządzeń księgowych do rejestracji i opisu zdarzeń gospodarczych.

W ramach podsystemu rachunkowości finansowej stosujemy dwustronne konta księgowe i połączenia korespondencyjne kont jako podstawowe elementy ewidencjonowania opisu zdarzeń gospodarczych¹.

W ramach podsystemu rachunkowości zarządczej opis planowanych działań nie jest ewidencjonowany na dwustronnych kontach księgowych powiązanych siecią powiązań korespondencyjnych.

W ramach jednego systemu rachunkowości stosowane są różne sposoby i urządzenia księgowe ewidencjonowania informacji o zdarzeniach. W ostateczności stosowana jest różna kontrola poprawności zapisów, a tym samym różna jest wiarygodność uzyskiwanych informacji na potrzeby interesariuszy i kadry zarządczej.

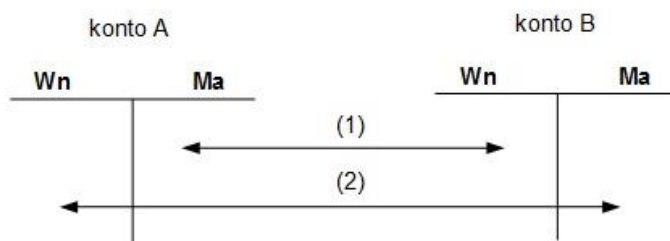
Według Dobiji i Jędrzejczyka (2011) zasada dualizmu tworzy podstawy konstytutywne dla systemu rachunkowości. Zdaniem autora podstaw tych brakuje w podsystemie rachunkowości zarządczej i controllingu.

Współcześnie do ewidencji informacji w rachunkowości stosuje się systemy informatyczne oparte o bazy danych SQL, w których kontrolę i poprawność zapisów informacji weryfikowana jest się przez sumę kontrolną. Metoda ta nie jest jednak w pełni tożsama z zasadą dualnego zapisu.

Pecche (1991) wskazywał, że z powodów tradycyjnych przyzwyczajęń postęp w rachunkowości skoncentrowany jest na doskonaleniu zbiorów danych tworzących klasyczne księgi, jak i pozaksięgowe, wykorzystywane w rachunkowości zarządczej czy informacyjnym systemie zarządzania.

¹ Obecnie – w ograniczonym zakresie – na kontach księgowych ewidencjonowane są planowane skutki jako międzyokresowe rozliczenia czynne i bierne, a także rezerwy.

Podstawowe urządzenie księgowe, jakim jest dwustronne konto i reguła podwójnego zapisu na kontach korespondencyjnych, stosowane jest w rachunkowości od ponad pięciuset lat, gdyż pozwala ewidencjonować informację o zdarzeniu gospodarczym, zapewnia kontrolę poprawności zapisów, a przede wszystkim umożliwia rejestrację danych bez używania liczb ujemnych. Ta ostatnia cecha jest kluczowa dla wiernego odwzorowania informacji w sposób naturalny i zgodny z dokonanym pomiarem. Rysunek 1 przedstawia konta księgowe i możliwe dwa ich połączenia zgodnie z regułą podwójnego zapisu.



Rysunek 1. Korespondencja kont – dualny opis zdarzenia.

Uniwersalności i zalety dwustronnego konta księgowego oraz powiązań korespondencyjnych nie są wykorzystywane w podsystemie rachunkowości zarządczej. W ramach informatycznych systemów stosowane są odmienne procesy zapisu, odczytu oraz przetwarzania danych w zależności od wymagań podsystemów rachunkowości finansowej i zarządczej. Dysonans ten rozwiązywany jest obecnie przez rozwiązania informatyczne, a nie na drodze rozwoju i ujednolicenia reguł stosowanych w rachunkowości.

Praktycznym wyrazem rozwiązywania problemu spójności systemu rachunkowości przez różne firmy informatyczne jest tworzenie poza klasycznymi księgami różnych zbiorów i rejestrów, które mają zaspokoić oczekiwania księgowych, decydentów i interesariuszy. Ostatecznie do prowadzenia rachunkowości w podmiotach gospodarczych nie są poszukiwani już księgowi z umiejętnością posługiwania się kontem księgowym i regułą podwójnego zapisu, ale pracownicy potrafiący obsługiwać konkretne oprogramowanie finansowo-księgowe. Współcześnie wykształciły się wąskie specjalizacje, już nie tylko księgowych, ale również pracowników controllingu, budżetowania lub planowania. Księgowi często tracą kontrolę nad zapisami, odczytem i przetwarzaniem danych w zakresie nadzoru nad majątkiem oraz zyskiem i stratą, jakie będą osiągnięte w przyszłości.

Według autora rozwiązaniem problemu dysonansu między retrospektywnym i prospektywnym sposobem ewidencjonowania może być stworzenie homogenicznego systemu informacyjnego w rachunkowości, wykorzystującego jedno urządzenie księgowe i jedną regułę zapisu, odczytu i przetwarzania. Poszukiwanie przez autora takiego rozwiązania prowadzi do rozważenia możliwości zorganizowania całego systemu rachunkowości z wykorzystaniem dwustronnego konta księgowego i reguły podwójnego zapisu w zakresie retrospektywnym i prospektywnym. Drugim rozwiązaniem

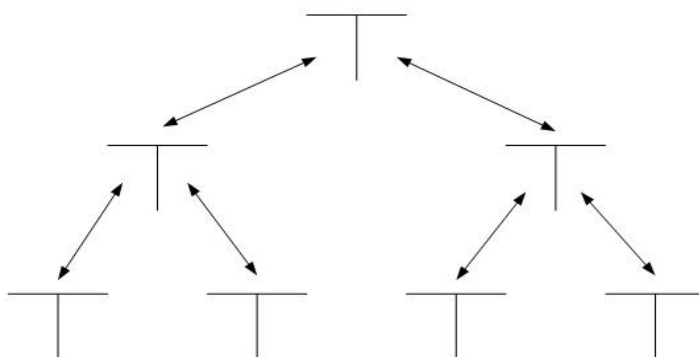
jest rezygnacja ze stosowania konta księgowego i zasady dualizmu opisu zdarzeń gospodarczych i zastąpienia ich innym homogenicznym systemem informacyjnym. Rozwiązaniem takim może być zmodyfikowana koncepcja rachunkowości zdarzeniowej zapoczątkowana przez Sortera (1969).

Zdaniem autora możliwe jest stworzenie systemu rachunkowości, będącego homogeniczną strukturą informacyjną z wykorzystaniem tylko konta księgowego i reguły podwójnego zapisu.

Struktury informacyjne w przestrzeni rachunkowej

Dane uzyskane z pomiaru ekonomicznego zapisywane są na dwustronnych kontach księgowych. Pełną informację o zdarzeniu gospodarczym podlegającym zapisowi, jako operacja księgowa, uzyskujemy z powiązania co najmniej dwóch kont księgowych. Według Ijiriego (za: Dobija, 2012) powiązania kont mają na celu szczegółowe opisanie zdarzenia gospodarczego i utrwalenia informacji. Porównując właściwości zapisu pojedynczego i podwójnego, wskazywał na różnice, które wynikają z sieci połączeń. Właściwością zapisu pojedynczego jest brak połączeń, a tym samym kontrola poprawności zapisów jest ograniczona.

Dwustronne konta i ich połączenia mogą tworzyć strukturę informacyjną, której jedną z właściwości jest możliwość dokonywania kontroli poprawności zapisów. Teoretycznie każde konto może być w dowolny sposób połączone z innym kontem tworząc strukturę. U Kostery (2008, s. 59) znajdujemy następującą definicję: „Sieciowa struktura informacyjna oznacza taki model powiązań między obiektami informacyjnymi, w którym każdy obiekt informacyjny należący do określonej klasy obiektów, może jednocześnie uczestniczyć w wielu powiązaniach obiektów należących do tej samej lub różnych klas powiązań, występujących w roli nadrzędnej lub podrzędnej”.



Rysunek 2. Powiązania kont tworzących strukturę informacyjną.

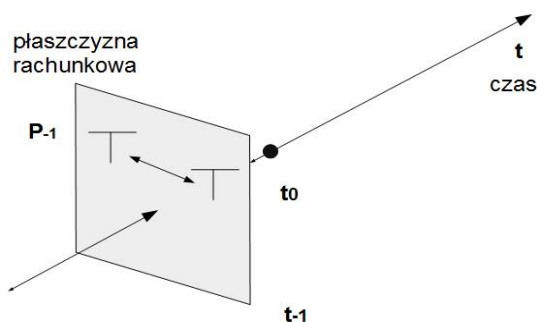
Praktycznie w systemie rachunkowości powiązania kont ograniczone są sensem opisu zdarzenia gospodarczego przy tworzeniu struktury informacyjnej. Na rysunku 2 w uproszczony sposób przedstawiono strukturę złożoną z kont księgowych i ich powiązań.

Prace Ijiriego wykazały między zapisami stanów kont księgowych po stronie Wn i Ma związek z czasem. Przyjmując, że czas jest *constans*, stany kont po stronie WN i Ma oraz sieć powiązań kont, tworzą strukturę informacyjną o charakterze statycznym. Struktura ta opisuje stany kont na dany moment, wynikłe ze wszystkich wcześniejszych zdarzeń gospodarczych. Statyczne ujęcie umożliwia dokonywanie operacji rachunkowych właściwych dla czasu związanego ze strukturą informacyjną i stanu kont. Do takich operacji rachunkowych należy zaliczyć, między innymi, wyliczenie zysku lub straty osiągniętych na dany moment czasu.

Dualnym odzwierciedleniem opisu zdarzeń gospodarczych jest struktura informacyjna wyrażona stanem kont księgowych i ich siecią powiązań na tą samą chwilę. Struktura informacyjna w ujęciu statycznym ewidencjonuje opisy zdarzeń gospodarczych oraz wartość wynikającą z dokonanego pomiaru.

Autor formułuje, że płaszczyzna rachunkowa (P) to zbiór opisu wszystkich zdarzeń gospodarczych odzwierciedlonych zbiorem stanów kont księgowych i struktury ich powiązań dla czasu t .

Dla każdego punktu na osi czasu istnieje jedna płaszczyzna rachunkowa opisująca zaistniałe zdarzenia gospodarcze, odzwierciedlone strukturą informacyjną złożoną ze stanów kont księgowych i sieci ich powiązań. Rysunek 3 przedstawia umiejscowienie płaszczyzny rachunkowej P_{-1} dla czasu t_{-1} dla struktury informacji retrospektywnej, gdzie t_0 oznacza czas teraźniejszy.



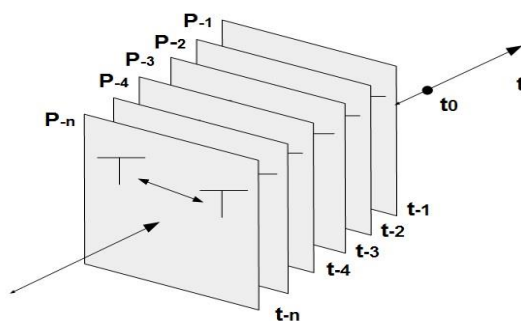
Rysunek 3. Płaszczyzna rachunkowa P_{-1} w czasie t_{-1} na osi czasu.

Działalność gospodarcza prowadzona jest w sposób ciągły w określonym czasie. Natomiast ewidencję na kontach dokonujemy na daną chwilę, przyjmując jak najkrótsze interwały czasu dla dokładniejszego odzwierciedlenia zdarzeń gospodarczych. Historycznie podstawowym interwałem rejestracji zdarzeń gospodarczych jest jeden dzień określany datą.

Współczesne wyzwania globalnego rynku stawiają nowe wymagania, gdyż podanie samej daty staje się niewystarczające. Dodatkowo należy przy dacie wskazać miejsce naliczania czasu, aby wyeliminować niejednoznaczność daty uzależnionej od stref czasowych. Działalność wielu podmiotów gospodarczych wymaga stosowania w rachunkowości krótszych interwałów czasu do odzwierciedlenia zdarzeń

gospodarczych zaistniałych na dany moment. Dalszy rozwój gospodarczy, a przede wszystkim rynków finansowych i usług bankowych będzie wymagał opisu zdarzeń gospodarczych w jak najkrótszych interwałach czasowych. Równocześnie następować będzie wzrost ilości płaszczyzn rachunkowych, a tym samym pojemność informacyjna sieciowych struktur systemu rachunkowości.

Współcześnie na kontach księgowych, powiązanych ze sobą zgodnie z regułą podwójnego zapisu, możemy zawrzeć retrospektywną informację o zaistniałych zdarzeniach gospodarczych. Powiązane ze sobą korespondencją kont płaszczyzny rachunkowe tworzą strukturę informacyjną należącą do podsystemu rachunkowości finansowej. Obecnie warunki dla płaszczyzn rachunkowych spełniają zapisy retrospektywne opisu zdarzeń gospodarczych. Rysunek 4 przedstawia zbiór płaszczyzn rachunkowych od czasu $t-n$ do czasu $t-1$, gdzie t_0 jest czasem teraźniejszym.



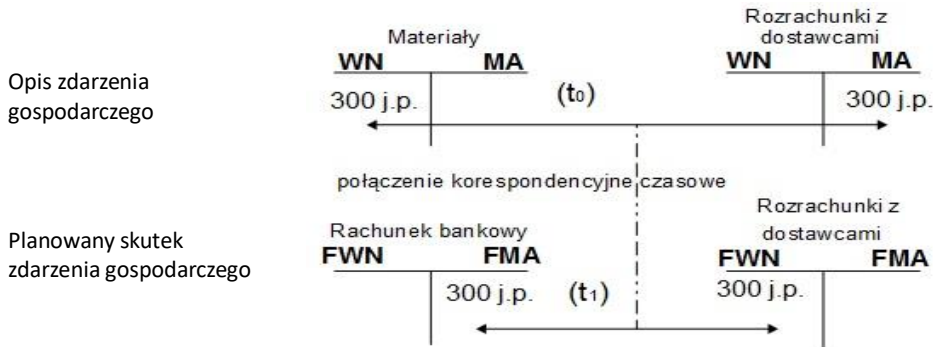
Rysunek 4. Płaszczyzny rachunkowe podsystemu rachunkowości finansowej.

Istotą zdarzeń gospodarczych są ich właściwości nie tylko retrospektywne, ale również prospektywne. Współcześnie wiele zdarzeń o charakterze gospodarczym nie jest uznawanych za zdarzenia gospodarcze, a tym samym za operacje gospodarcze podlegające ewidencji na kontach księgowych.

Czasoprzestrzeń rachunkowa

Ackoff (1969) wyraził pogląd, że niektórych własności nie można wyrazić jedną miarą, gdyż wymagane są dwie miary lub więcej. Pogląd ten należy uwzględnić w opisie właściwości zdarzenia, które będą definiowały pojęcie zdarzenia gospodarczego, a następnie operacji gospodarczej podlegającej ewidencji na kontach księgowych. Przyjmując, że zdarzeniem gospodarczym jest nie tylko samo zdarzenie, ale również planowanie skutków, to operacją gospodarczą podlegającą ewidencji na kontach powinna być nie tylko informacja o samym zdarzeniu gospodarczym w ujęciu retrospektywnym, ale również planowane skutki w ujęciu prospektywnym. Istnieją takie zdarzenia o charakterze gospodarczym, które planują skutki i mogą w przyszłości wywierać wpływ na majątek podmiotu gospodarczego, a nie są obecnie uznawane za operacje gospodarcze. Wiarygodność i istotność informacyjna planowanych

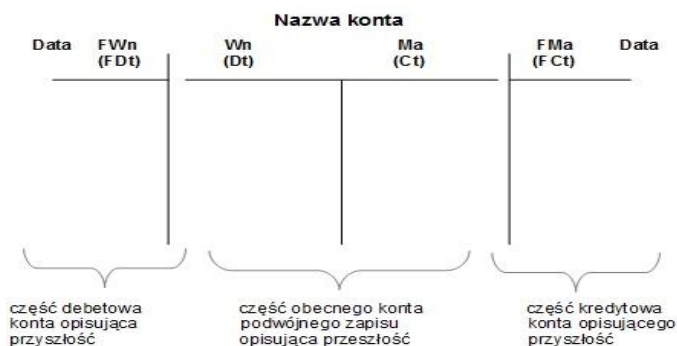
skutków jest wysoka, gdyż są one należycie udokumentowane dowodami źródłowymi i prawdopodobieństwem ich zaistnienia w przyszłości. Zdarzenia takie mogą być samodzielne, jak umowy o pracę, umowy kredytowe, lub występować łącznie ze zdarzeniami gospodarczymi, np. zapłatą w terminie późniejszym za sprzedany towar. Obecnie istnieje możliwość ewidencji na kontach księgowych planowanych skutków zdarzeń gospodarczych zgodnie z autorską koncepcją funkcjonowania konta wielostronnego.



Rysunek 5. Przykładowy zapis korespondencji czasowej zakupu materiałów płatnych przelewem w późniejszym terminie.

Rysunek 5 przedstawia na kontach teowych koncepcję ewidencji zdarzenia gospodarczego i planowanych skutków z zastosowaniem połączenia kont korespondencyjną czasową. Zdarzenie: zakup materiałów za 300 jednostek pieniężnych na warunkach zapłaty przelewem w terminie późniejszym.

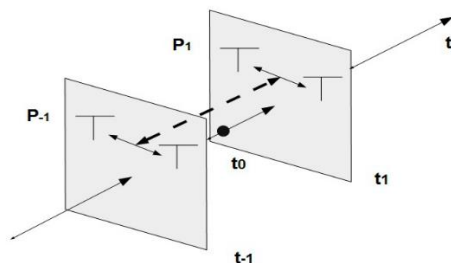
Ewidencjonowanie zdarzeń i planowanych skutków dokonuje się na kontach wielostronnych (Wedler, 2015). Rysunek 6 przedstawia teową graficzną postać konta wielostronnego.



Rysunek 6. Graficzna postać konta wielostronnego (Wedler, 2015a, s. 147).

Właściwością konta wielostronnego jest zdolność ewidencjonowania informacji o zdarzeniu gospodarczym i planowanych skutków. Zapis informacji na kontach może równocześnie nastąpić w trybie *ex post* i *ex ante*. Retrospektywna struktura

informacyjna w płaszczyźnie rachunkowej P_{-1} pozwala obecnie na ustalenie rachunku zysków i strat oraz przepływów pieniężnych będących wynikiem ewidencjonowanych zdarzeń gospodarczych. Informacja prospektywna ewidencjonowana na kontach księgowych tworzy strukturę informacyjną należącą do płaszczyzny rachunkowej P_1 opisu planowanych skutków. Rysunek 7 przedstawia powiązanie między płaszczyznami rachunkowymi ewidencjonującymi przeszłość i przyszłość.

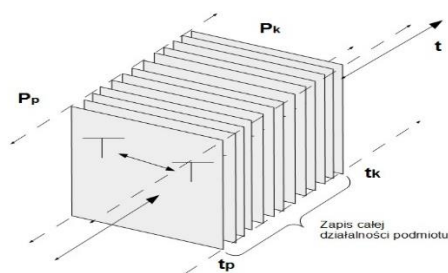


Rysunek 7. Płaszczyzny rachunkowe opisu i planowanych skutków zdarzenia gospodarczego.

Prospektywna struktura informacyjna tworzona w płaszczyźnie rachunkowej P_1 pozwoli ustalić rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne, jakie mogą wyniknąć w przyszłości z realizacji planowanych skutków wcześniej ewidencjonowanych zdarzeń gospodarczych. Pierwsza płaszczyzna rachunkowa opisująca przeszłość związana jest z datą powstania podmiotu gospodarczego. Jeżeli podmiot powstał na czas określony, to ostatnia w przyszłości płaszczyzna będzie związana z czasem likwidacji podmiotu. Większość podmiotów gospodarczych tworzonych jest na czas nieokreślony. Powoduje to konieczność rozpatrywania przyszłości jako czasu nieokreślonego. W rzeczywistości nie istnieje potrzeba uwzględniania w tworzeniu płaszczyzn rachunkowych ich nieskończonej ilości. Perspektywa pięćdziesięciu czy stu lat dla większości podmiotów jest wystarczająca do ewidencji planowanych skutków umów o pracę na czas nieokreślony, amortyzacji budynków i budowli. Dla banków i towarzystw ubezpieczeniowych perspektywa działania powyżej stu lat może być naturalna, jednak będzie to skutkowało utworzeniem większej liczby dostępnych płaszczyzn rachunkowych w czasie. Określenie czasu rzeczywistej kontynuacji działania podmiotu powinno być określone w przyjętych przez podmiot zasadach polityki rachunkowej. Rysunek 8 przedstawia zbiór płaszczyzn rachunkowych ewidencjonujących działalność podmiotu gospodarczego od jego powstania w czasie t_p do planowanego czasu likwidacji t_k .

Początkowa płaszczyzna rachunkowa P_p i końcowa P_k tworzą między sobą przestrzeń utworzoną przez strukturę informacyjną opisującą całą działalność gospodarczą podmiotu w zakresie zdarzeń, jakie zaistniały oraz jakie zdarzenia są w przyszłości planowane. Autor stwierdza, że przestrzeń ta spełnia warunki do nazwania jej czasoprzestrzenią rachunkową (ang. *accounting space-time*). Czasoprzestrzeń rachunkową tworzy zbiór wszystkich opisów zdarzeń (zaistniałych i planowanych),

która powstaje w wyniku zespolenia czasu i przestrzeni zawierającej płaszczyzny rachunkowe połączone siecią powiązań i tworzących strukturę informacyjną od powstania do likwidacji podmiotu.



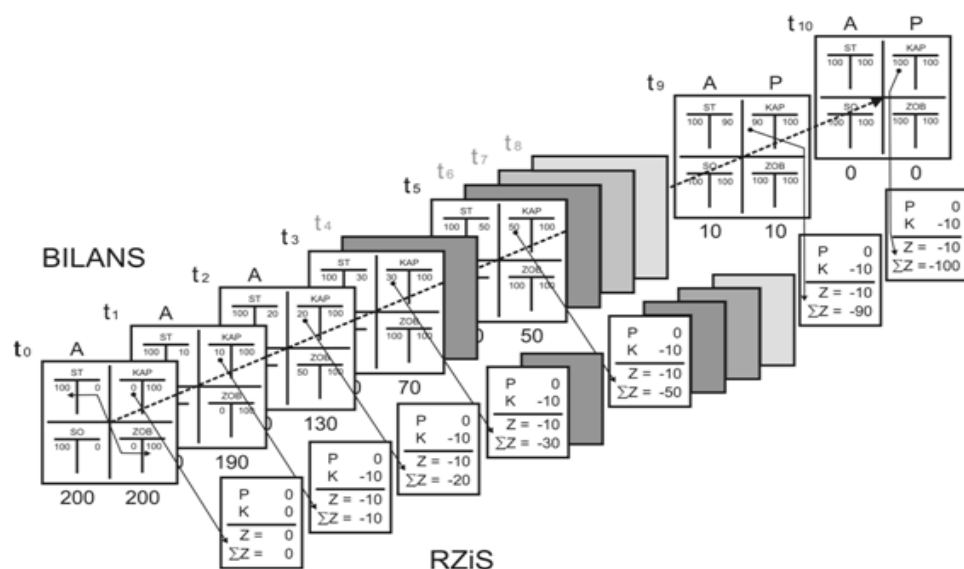
Rysunek 8. Zbiór płaszczyzn rachunkowych opisujących całą działalność gospodarczą podmiotu.

Czasoprzestrzeń rachunkowa zawiera strukturę umożliwiającą przyporządkowanie każdemu opisowi i planowanemu skutkowi zdarzenia gospodarczego współrzędnych w płaszczyznach rachunkowych i czasu. Współrzędnymi w czasoprzestrzeni są konto i jego strony ewidencjonujące stany (FWn, Wn, Ma, FMa) oraz czas t.

Zdaniem autora zastosowanie konta wielostronnego prowadzi do utworzenia czasoprzestrzeni rachunkowej, która jest homogeniczną strukturą tworzącą system rachunkowości. Zapisy na koncie wielostronnym składają się z zapisów zgodnych z regułą podwójnego zapisu połączonych w czasie połączeniem korespondencyjnym czasowym. Zapis taki autor nazywa zapisem wielokrotnym, gdyż informacja o planowanych skutkach zdarzenia gospodarczego jest zwielokrotniona w rachunkowej czasoprzestrzeni od zaistnienia zdarzenia do czasu zaistnienia planowanego tego skutku.

Zapis na kontach wielostronnych w rachunkowej czasoprzestrzeni zawiera wiarygodne informacje o zdarzeniu gospodarczym i planowanych skutkach w przyszłości. Wiarygodność opisu planowanych skutków wynika z dostrzegania ich i wiedzy zawartej w dowodach źródłowych dokumentujących zdarzenie gospodarcze i planowane skutki. Rzeczywiste zdarzenie, jakie może wyniknąć z realizowania planowanych skutków, może nie być tożsame z zapisanymi wcześniej planami. Nie zmienia to jednak wiarygodności informacji o wcześniej planowanych skutkach, gdyż na chwilę ich ewidencjonowania wiarygodność ta była potwierdzona naszą wiedzą i dowodami źródłowymi. Rysunek 9 przedstawia projekcję bilansów i rachunku zysku i strat dla amortyzacji środka trwałego o wartości 100 jednostek pieniężnych w dziesięciu okresach.

Rozbieżności, które mogą wystąpić między planowanymi skutkami a faktycznymi zdarzeniami będącymi następstwami wcześniejszych zdarzeń gospodarczych są odchyleniami. W płaszczyźnie rachunkowej wystąpienia odchylenia możliwe jest dokonanie księgowania na kontach wielostronnych, które ewidencjonują informację o odchyleniu i powiązaniu planowanego skutku z faktycznymi skutkami.



Rysunek 9. Projektja bilansów i RZiS w czasoprzestrzeni rachunkowej systemu rachunkowości (Wedler, 2015b, s. 23).

Zakończenie

Zdaniem Hołdy (2012) wspomaganie procesów zarządzania podmiotem gospodarczym, jako jednym z celów rachunkowości, uwidoczniło się w pierwszych fazach rozwoju podsystemu rachunkowości zarządczej, które sięgają początku XX w. Ostatnie dwie dekady przyniosły zmiany w teorii i praktyce światowej rachunkowości. Zmianom uległy cele, zadania, orientacja, metodologia oraz narzędzia rachunkowości. Hołda wskazuje również na ograniczoność współczesnych definicji pojęcia rachunkowości i ograniczeń do ewidencjonowania w zakresie *ex post*, gdy tymczasem obejmuje ona również elementy prospektywne i rachunek *ex ante*.

Teoretyk rachunkowości Yuji Ijiri (1972) twierdził, że teorie rachunkowości są konstruowane w dwóch celach: opisu istniejącego systemu rachunkowości i/lub udoskonalenia tego systemu.

Zastosowanie kont księgowych do ewidencjonowania informacji *ex post* i *ex ante* w autorskiej koncepcji kont wielostronnych jest udoskonaleniem systemu rachunkowości przez stworzenie homogenicznej struktury informacyjnej systemu rachunkowości złożonej z płaszczyzn rachunkowych dla każdego czasu – od powstania do likwidacji podmiotu gospodarczego.

Homogeniczna czasoprzestrzeń rachunkowa ewidencjonująca informację tylko na kontach księgowych zgodnie z regułą podwójnego zapisu tworzy podstawy teoretyczne do budowy informatycznych systemów rachunkowości.

Bibliografia

- Ackoff, R. (1969). *Decyzje optymalne w badaniach stosowanych*. Warszawa: PWN.
- Dobija, M., Jędrzejczyk, M. (2011). *Szkice z historii rachunkowości*. Kraków: PTE.
- Hołda, A. (2012). Rachunkowość jako system informacyjny zarządzania – ujęcie retrospektywne i prospektywne. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie*, nr 8, 125-135.
- Ijiri, Y. (1972). The nature of accounting research. *The Accounting Review, Supplement*, XLVII, 444-454.
- Dobija, M. (2012). Ponadczasowe i cywilizacyjne znaczenie zapisu podwójnego. *Management and Business Administration. Central Europe*, 4, 265-255.
- Kostera, M. (red.). (2008). *Nowe kierunki w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Peche, T. (1991). *Metody bilansowe w rachunkowości a systemy informacyjne w gospodarce*. Warszawa: PWN.
- Sorter, G. H. (1969). An „events” approach to basic accounting theory. *The Accounting Review*, 1, 12-19.
- Wedler, J. B. (2015a). Ograniczenia podwójnego zapisu na kontach księgowych w rachunkowości. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 890, 139-151.
- Wedler J. B. (2015b). *Wielokrotny zapis w rachunkowości. Wprowadzenie*. Londyn: Max Adler.

Streszczenie

Rozdział przedstawia autorską koncepcję funkcjonowania konta wielostronnego i utworzenia homogenicznej struktury informacyjnej systemu rachunkowości. Zdolność ewidencji informacji o zdarzeniach gospodarczych i planowanych skutkach na kontach księgowych w trybie *ex post* i *ex ante* tworzy czasoprzestrzeń rachunkową, która składa się z płaszczyzn rachunkowych zawierających konta i sieć powiązań między nimi. Koncepcja autora jest częścią prowadzonych prac badawczych z zastosowaniem metody Ideals w rachunkowości.

Słowa kluczowe: czasoprzestrzeń rachunkowa; struktura informacyjna; konto wielostronne; teoria rachunkowości

Rozdział 10

Psychologiczne i etyczne aspekty pracy współczesnego księgowego

Małgorzata Cieciora

Uniwersytet Szczeciński

m.cieciora@wp.pl

Psychological and ethical aspects in the contemporary accountant's work

Undoubtedly, in today's economy, which is characteristic of high complexity of economic processes, very rapid progress, and the deterioration of moral values, an analysis of the determinants of human functioning in an organization becomes extremely interesting. For this reason, the chapter attempts to analyze selected operating conditions of a modern accountant, as the accounting system, which is created in large measure by accountants, is now seen as one of the most important business units of information systems. The considerations presented have been placed in the context of the history of accounting, which in this case is represented by the Treaty on accounting by Luca Pacioli. Special attention was paid to the psychological and ethical aspects of the work of a modern accountant.

Key words: accounting; accountant; psychology; ethics; history of accounting

Wstęp

Rachunkowość ma wielowiekową tradycję¹, jednak rozpowszechnienie zawodu księgowego datuje się dopiero na wiek XIX (*Historia rachunkowości*, 2016).

¹ W literaturze przedmiotu wskazuje się, że pierwsze wzmianki na temat ewidencji gospodarczej były czynione w starożytności. Tak więc człowiek już w zamierzonych czasach próbował ująć i zapisać otaczającą go rzeczywistość gospodarczą. Kamela-Sowińska (2006, s. 135) zwraca uwagę na czynniki antropologiczno-kulturowe powstania i rozwoju rachunkowości, stwierdzając: „rozszerzona lista podstawowych potrzeb rodzaju ludzkiego wprowadza potrzebę porządku”. Powoduje to, że istotą rachunkowości jest klasyfikacja, kontrola i ochrona majątku. Za źródło współczesnej rachunkowości podaje się natomiast średniowieczną księgowość kupiecką, która towarzyszyła ożywionej wówczas wymianie towarowej (Kiziukiewicz, 2009, s. 10).

Zgodnie z przekazem historycznym potrzeba permanentnego systematyzowania zapisów gospodarczych pojawiła się w czasie rewolucji przemysłowej, co skutkowało koniecznością zatrudniania pracowników dla prowadzenia tych zapisów. Należy podkreślić, że rachunkowość w ówczesnych czasach była bardziej typową księgowością niż systemem informacyjnym.

Współcześnie zadania stawiane przed rachunkowością jako systemem nie dotyczą już tylko „czystego” ewidencjonowania procesów i zdarzeń zachodzących w jednostce gospodarczej. Rachunkowość, jak wiadomo, jest obecnie systemem tworzenia informacji ekonomicznej dla szerokiego i wciąż rozbudowującego się grona odbiorców. Pojawia się zatem uzasadnione pytanie, jaka jest rola, znaczenie i jakie są uwarunkowania i dylematy pracy księgowego we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy, gdzie złożoność procesów gospodarczych, praca pod presją czasu, wielowątkowość regulacji prawnych, kryzys wartości moralnych oraz ponadnarodowy zasięg informacji generowanych przez system rachunkowości stanowią determinanty działania w sferze odwzorowywania zjawisk i procesów w mierniku pieniężnym.

W rozdziale postawiono tezę, że dla pracy współczesnego księgowego, oprócz znajomości zasad rachunkowości i wielu gałęzi prawa, niezwykle ważne są czynniki psychologiczne i względy etyczne. Człowiek zaangażowany w system obligatoryjnej rachunkowości i tworzenie jej końcowego „produktu”, jakim jest sprawozdanie finansowe, jest bowiem zobowiązany do dokonywania szeregu wyborów i podejmowania decyzji (niejednokrotnie w sytuacjach psychologicznie i moralnie trudnych), a ich skutki, ze względu na zasięg rachunkowości, mogą mieć niebagatelne znaczenie. Tłem prowadzonych rozważań jest analiza historycznych zapisów uznanego dzieła prekursora podwójnej księgowości – Luci Paciolego, w którym autor niejednokrotnie odwołuje się do psychologicznych, a w głównej mierze etycznych aspektów pracy osoby zajmującej się prowadzeniem ksiąg rachunkowych. W rozdziale wykorzystano krytyczną analizę literatury przedmiotu. W częściach wnioskowych posłużono się metodą rozumowania dedukcyjnego.

Kim jest współczesny księgowy?

Zastanawiając się nad znaczeniem zawodu księgowego we współczesnej gospodarce, warto nawiązać do historii rachunkowości. W analizie historii można bowiem szukać wskazówek dotyczących rozwoju przyszłości. Niewątpliwie początków tzw. podwójnej księgowości upatruje się w wydanym w połowie XV wieku *Traktacie o księgowości podwójnej* (*Tractatus XI de computis et scripturis*) będącym częścią składającego się z dwóch ksiąg dzieła *Zasady arytmetyki, geometrii, proporcji i proporcjonalności* (*Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita*) (Sojak, Kowalska, 2015, s. 156-157). Autorem tego dzieła był Luca Pacioli, włoski jezuita i matematyk, który jest uważany za „ojca rachunkowości”. We wstępie (od wydawcy) do wspomnianego traktatu o rachunkowości, wydanego z okazji jubileuszu 100-lecia organizacji księgowych na ziemiach polskich, można przeczytać:

Napisany w XV wieku przez Lucę Paciolo traktat o rachunkowości był przeznaczony dla współczesnych mu przedsiębiorców – bankierów, handlowców, posiadaczy wielkich majątków. Już wówczas uznano za konieczne ujednolicenie zasad księgowości. Wielka poczytność tego dzieła (dzisiaj można by je określić ówczesnym bestsellerem) świadczyła o potrzebie dotarcia z tą „wiedzą tajemną” do wybranych księgowych prowadzących księgi. Przeminięły wieki, lecz zapotrzebowanie na wiedzę księgowych pozostało. (Pacioli, 2007, s. 5)

Warto w tym miejscu, dla zobrazowania znaczenia omawianego traktatu zarówno dla rachunkowości, jak i pracy księgowego, przytoczyć jego strukturę (tabela 1)² i zastanowić się nad niektórymi zapisami, korespondującymi, zdaniem autorki niniejszego rozdziału, z przedstawianą w prowadzonych rozważaniach tematyką.

Tabela 1

Struktura Traktatu o księgowości podwójnej (Tractatus XI de computis et scripturis) (na podstawie: Pacioli, 2007)

Nr rozdziału	Tytuł rozdziału
Rozdział 1	O rzeczach, których prawdziwy kupiec potrzebuje przede wszystkim, oraz o porządku, jaki należy zachować, aby właściwie prowadzić Księgę główną i Dziennik w Wenecji czy w dowolnym innym miejscu
Rozdział 2	O pierwszej głównej części tego traktatu zwanej Inwentarzem i o tym, czym jest Inwentarz, a także o tym, jak dobry kupiec powinien go przeprowadzić
Rozdział 3	Przykład Inwentarza wraz ze wszystkimi wymaganymi formalnościami
Rozdział 4	Przydatne zalecenia i dobre rady niezbędne dla doskonałego kupca
Rozdział 5	O drugiej części traktatu, to jest o Zarządzaniu, o tym, co należy rozumieć przez interesy i na czym one polegają oraz o głównych księgach kupca
Rozdział 6	O pierwszej księdze zwanej Memoriałem oraz o tym, co i przez kogo ma być w niej zapisywane
Rozdział 7	O tym, że w wielu miejscach trzeba uwierzytelniać wszystkie księgi handlowe oraz o tym, dlaczego i przez kogo ma to być wykonane
Rozdział 8	Jak należy rejestrować zapisy w omawianym Memoriale - przykłady
Rozdział 9	O dziewięciu sposobach kupowania, które praktykują kupcy, oraz o towarach, które się często kupuje z odroczoną zapłatą
Rozdział 10	O drugiej ważnej księdze kupieckiej zwanej Dziennikiem, czym jest i jak ją należy prowadzić

² Traktat o rachunkowości został przetłumaczony po raz pierwszy w pośredni sposób na język polski w 1939 r. Przekładu z języka niemieckiego dokonał wówczas Marcel Scheffs, a traktat o rachunkowości stanowił część jego podręcznika o genezie i historii księgowości na świecie. Przywoływane w niniejszym opracowaniu tłumaczenie na język polski dzieła, które napisał Luca Pacioli, jest zatem drugim tłumaczeniem. Dla zachowania pełnej poprawności genezy tego tłumaczenia, autorka podaje fragment wypowiedzi E. Pogodzińskiej-Mizdrak, która opracowała w przywoływanym opracowaniu przedmowę: „*Traktat o rachunkowości* w języku polskim stanowi tłumaczenie określonego fragmentu książki (od strony 45 do strony 151) autorstwa Carla Antinoriego pt. *Luca Pacioli e la Summa de arithmetica: dopo 500 anni dalla stampa della 1. edizione (1494-1994)*. Pozycja ta została wydana przez Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato w Rzymie w 1994 r. i stanowi źródłową translację w oparciu o oryginalny tekst z dawnego dialektu, w którym pisał Luca Pacioli, na współczesny język włoski” (Pacioli, 2007, s. 21).

Rozdział 11	O dwóch terminach stosowanych w Dzienniku, szczególnie w Wenecji: „PER” i „A” oraz o ich znaczeniu
Rozdział 12	O sposobie wpisywania do Dziennika pozycji po stronie <i>Winien</i> i <i>Ma</i> (przykłady), o innych terminach stosowanych w Dzienniku, takich jak „kasa” czy „kapitał” i o tym co należy przez nie rozumieć
Rozdział 13	O trzeciej, ostatniej ważnej księdze zwanej Księgą główną, o tym, jak należy ją prowadzić wraz z jej repertorium
Rozdział 14	O sposobie przenoszenia pozycji z Dziennika do Księgi głównej, o tym, dlaczego do Dziennika wpisuje się tylko jedną pozycję, a do Księgi głównej dwie, o sposobie wykreślenia pozycji z Dziennika i dwóch numerach stron Księgi głównej, które przepisuje się na marginesie, a także o tym, dlaczego należy tak robić
Rozdział 15	O sposobie rejestrowania pozycji kasy i kapitału w Księdze głównej po stronie <i>Winien</i> i <i>Ma</i> i o tym, że zgodnie ze tarą tradycją na początku strony wpisuje się rok, a także o zmianie roku. Jak wykorzystywać miejsca na stronie do zapisywania krótkich i długich pozycji, w zależności od potrzeb transakcji
Rozdział 16	Jak należy rejestrować pozycje towarów, zgodnie z Inwentarzem lub na podstawie innych dokumentów, w Księdze głównej po stronie <i>Winien</i> lub <i>Ma</i>
Rozdział 17	O sposobie prowadzenia rachunków z urzędami i tego powodach. O Izbie Pożyczkowej w Wenecji, która jest zarządzana przez dzielnicę
Rozdział 18	Jak należy prowadzić rozrachunki z Urzędem Messeterii w Wenecji i o sposobie rejestrowania tychże zapisów w Memoriale, Dzienniku i Księdze głównej oraz jeszcze o pożyczkach
Rozdział 19	Jak należy księgować zapłatę, dokonaną czekiem lub przez bank, w twych księgach
Rozdział 20	O najbardziej znanych i szczególnych zwyczajach kupieckich, jak wymiana towaru, spółki itp., jak należy je rejestrować w księgach handlowych. Przede wszystkim opiszemy barter zwykły złożony, z odroczeniem wraz z przykładami rejestracji w Memoriale, Dzienniku i Księdze głównej
Rozdział 21	O innej znanej pozycji nazywanej „spółką”. Jak należy ją tworzyć i rejestrować na wszystkie możliwe sposoby w każdej z ksiąg
Rozdział 22	O pozycjach każdego wydatku, jak wydatki domowe, zwyczajne i nadzwyczajne oraz wydatki kupieckie, płace uczniów i faktorów. Jak należy je rejestrować w księgach
Rozdział 23	O sposobie prowadzenia rachunków sklepu, którym sam zarządzasz; jak należy wykonać rejestrację w księgach właściciela i w księgach sklepu
Rozdział 24	Jak należy rejestrować w dzienniku i w Księdze głównej operacje dotyczące banków i jak się one odbywają. Jak należy je rejestrować, gdy jesteś kupcem, a jak z kolei, gdy jesteś bankierem. O pokwitowaniach, które się wystawia za zapłacone weksle i dlaczego sporządza się zawsze dwa egzemplarze pokwitowania
Rozdział 25	O kolejnym koncie, które niekiedy się prowadzi w Księdze głównej, nazywanym „przychody i rozchody” lub z którego robi się czasem osobną księgę
Rozdział 26	Jak należy rejestrować w księgach pozycje dotyczące podróży własnych oraz podróży zlecanym innym oraz wyjaśnianie, dlaczego do tego potrzeba dwóch ksiąg głównych
Rozdział 27	O kolejnym znanym koncie nazywanym „zyski i straty” czyli zarobek i utrata; jak go należy prowadzić w Księdze głównej i dlaczego nie rejestruje się go w Dzienniku jak innych kont
Rozdział 28	Jak należy przenosić konta Księgi głównej, gdy będą już wypełnione i gdzie przenieść saldo, aby nie wpisać błędnych wartości w księdze
Rozdział 29	O sposobie zmieniania roku w Księdze głównej akontach z codziennymi transakcjami, w przypadku gdy nie zamyka się kont co roku
Rozdział 30	Jak się wykonuje wyciąg z konta dla dłużnika, który tego sobie życzy oraz dla właściciela, jeśli jest faktorem i zarządcą wszystkich towarów
Rozdział 31	O sposobie anulowania lub stornowania jednej lub wielu pozycji, które błędnie zostały zapisane w niewłaściwym miejscu, co się może zdarzyć z roztargnienia

Rozdział 32	Jak należy sporządzać bilans Księgi głównej i o sposobie przenoszenia jednej księgi do drugiej, tzn. Księgi głównej do nowej Księgi głównej, a także o sposobie uzgadniania Księgi z Dziennikiem i Memoriałem oraz z innymi pozycjami w księdze i poza nią
Rozdział 33	O sposobie zapisywania spraw, które zdarzyły się w czasie robienia bilansu, to jest w czasie gdy się zamyka księgi. Dlaczego w starych księgach nie należy wtedy niczego zapisywać ani zmieniać i z jakiego powodu
Rozdział 34	Jak należy saldować wszystkie konta w Księdze głównej. W jaki sposób i z jakiego powodu? O summa summarum <i>Winien</i> i <i>Ma</i> , czyli ostatnim sprawdzeniu bilansu
Rozdział 35	O sposobie przechowywania pism, takich jak pisma własnoręczne, poufne listy, dokumenty, pisma z procesów, wyroki i inne dokumenty publiczne, oraz o rejestrze ważnych pism
Rozdział 36	Podsumowanie reguł i sposobów prowadzenia ksiąg handlowych

Analizując zapisy traktatu o rachunkowości, który powstał ponad 500 lat temu, można znaleźć odniesienia do istoty pracy księgowego, które również dziś są aktualne i bardzo istotne. Poprzez nawiązanie do takich cech rachunkowego zapisu, jak rzetelność, staranność, sumienność czy odpowiedzialność, Pacioli wydaje się odwoływać nie tylko do kwestii merytorycznych związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych, ale również do psychologicznych i etycznych aspektów zawodu księgowego. Autor już w pierwszym rozdziale swego dzieła pisze bowiem, że do starannego prowadzenia handlu potrzebne są ludziom trzy rzeczy: pieniądź w gotówce i wszelki inny majątek, umiejętność szybkiego liczenia i sprawnego rachowania oraz umiejętność zapisania wszystkich operacji we właściwym porządku, dodając: „bez takiego porządku umysł kupca zawsze byłby niespokojny”. Z kolei w drugim i czwartym rozdziale odnosi się do konieczności sporządzenia starannego spisu z natury, nakazując dokładne i skrupulatne opisywanie posiadanego majątku. W traktacie o rachunkowości znajdują się również zapisy mówiące o szczegółowym i dokładnym odzwierciedlaniu rzeczywistości gospodarczej oraz o prawnym zarejestrowaniu prowadzonych ksiąg, co ma (jak należy się domyślać) stanowić element kontrolny, uwiarygodniający prowadzoną ewidencję i wyraźnie odnoszący się do etyki zawodowej. „Zdarza się bowiem [jak pisze Pacioli], że kupcy prowadzą podwójne księgi, jedne dla kupujących, inne dla sprzedających, a co najgorsze, składają fałszywą przysięgę, popełniając tym samym czyn godny potępienia” (Pacioli, 2007, s. 72). Tak więc traktat o rachunkowości należy postrzegać jako ważne dzieło nie tylko pod względem czysto rachunkowym, ale również jako pewnego rodzaju wykładnię etyki zawodu księgowego.

Kim jest księgowy we współczesnej gospodarce? Najogólniej rzecz ujmując, księgowy to osoba zatrudniona do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Hońko (2007, s. 19) pisze: „Według obiegowej opinii, praca w służbach finansowo – księgowych polega na dokonywaniu tysięcy powtarzalnych zapisów i poszukiwaniu groszowych błędów. Dlatego niejednokrotnie uznaje się tę profesję za nieciekawą i jest ona niesłusznie traktowana drugorzędnie”. Tymczasem, jak zauważa Luca Pacioli w przywoływanym wielokrotnie w niniejszym rozdziale traktacie o rachunkowości, „słuszne jest przysłowie, które mówi: ‘Trudniej jest zostać dobrym kupcem, niż doktorem prawa’, przy czym należy pamiętać, że w ówczesnych czasach w wielu przypadkach kupiec sam prowadził księgi rachunkowe, co oznacza, że pisząc o roli i zadaniach kupca, Pacioli miał na myśli również

wykonywanie przez niego czynności typowo księgowych. Autor postrzegał więc sumienne prowadzenie ksiąg rachunkowych za zadanie ważne i odpowiedzialne.

Sprowadzenie roli współczesnego księgowego wyłącznie do dokonywania zapisów w księgach rachunkowych wydaje się dziś mocno ograniczać zakres obowiązków, które przypisuje się księgowym. Wydaje się zatem celowe znalezienie innego, szerszego zdefiniowania zawodu księgowego. Ponadto należałoby zastanowić się nad spektrum profesji, które można przyporządkować wykonywaniu czynności związanych z realizowaniem zadań wynikających z funkcjonowania współczesnego systemu rachunkowości. Można w tym względzie skorzystać z informacji zawartych w rozporządzeniu ministra pracy i polityki społecznej (2004), gdzie znajduje się klasyfikacja zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy³. Wybrane fragmenty powyższej klasyfikacji, odnoszące się do zawodów z dziedziny rachunkowości, przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Zawody związane z rachunkowością określone na podstawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy (na podstawie: Rozporządzenie MPiPS w sprawie klasyfikacji zawodów..., 2014)

Grupa	Ogólna charakterystyka grupy	Zawody
Grupa I „Przedstawiciele władz publicznych, wyżsi urzędnicy i kierownicy”	Grupa ta obejmuje zawody w których podstawowymi zadaniami są: planowanie, określanie i realizowanie podstawowych celów i kierunków polityki państwa, formułowanie przepisów prawnych oraz kierowanie działalnością jednostek administracji publicznej, a także sprawowanie funkcji zarządzania w przedsiębiorstwach lub ich wewnętrznych jednostkach organizacyjnych	Główny księgowy, kierownik biura rachunkowego, kierownik działu finansowego, pozostali kierownicy do spraw finansowych
Grupa II „Specjaliści”	Grupa ta obejmuje zawody wymagające wysokiego poziomu wiedzy zawodowej, umiejętności oraz doświadczenia w zakresie: nauk technicznych, przyrodniczych, społecznych, humanistycznych i pokrewnych. Ich główne zadania to wdrażanie do praktyki koncepcji i teorii naukowych lub artystycznych, powiększanie dotychczasowego stanu wiedzy poprzez badania i twórczość oraz systematyczne nauczanie w tym zakresie.	Biegły rewident, specjalista do spraw controllingu, specjalista do spraw rachunkowości, specjalista do spraw rachunkowości inwestycyjnej, specjalista do spraw rachunkowości podatkowej, specjalista do spraw rachunkowości zarządczej, kontroler finansowy, pozostali specjaliści do spraw rachunkowości i księgowości

³ Klasyfikacja zawodów i specjalności określona w niniejszym rozporządzeniu jest hierarchicznie usystematyzowanym zbiorem zawodów i specjalności występujących na rynku pracy. Zgodnie z klasyfikacją zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy, zawód stanowi źródło dochodów i oznacza zestaw zadań (czynności) wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wymagających kompetencji nabytych w toku uczenia się lub praktyki. Specjalność natomiast obejmuje część zawodu, wymagającą dodatkowych kompetencji.

Grupa III „Technicy i inny średni personel”	Grupa ta obejmuje zawody wymagające posiadania wiedzy, umiejętności i doświadczenia niezbędnych do wykonywania głównie prac technicznych i podobnych, związanych z badaniem i stosowaniem naukowych oraz artystycznych koncepcji i metod działania.	Księgowy
Grupa IV „Pracownicy biurowi”	Grupa ta obejmuje zawody wymagające posiadania wiedzy, umiejętności i doświadczenia niezbędnych do zapisywania, organizowania, przechowywania i wyszukiwania informacji, obliczania danych liczbowych, finansowych i statystycznych oraz spełniania obowiązków wobec klientów, szczególnie związanych z operacjami pieniężnymi, organizowaniem podróży, informacjami i spotkaniami w zakresie biznesu.	Asystent do spraw księgowości, fakturzystka, technik rachunkowy, pozostali pracownicy do spraw rachunkowości i księgowości

Jak wynika z tabeli 2, spektrum zawodów związanych z rachunkowością jest bardzo duże, a przypisane im czynności sugerują, że osoby zajmujące się rachunkowością muszą posiadać określone kwalifikacje, kompetencje i umiejętności. Dlatego w obecnej rzeczywistości gospodarczej należałoby raczej używać określenia, że księgowy to *osoba zajmująca się wieloaspektowo i wszechstronnie rachunkowością podmiotu gospodarczego*. Współcześni księgowi nie są już typowymi buchalterami zliczającymi ciągi cyfr.

Obecnie jest to często ścisła kadra zarządzająca (dyrektorzy finansowi, członkowie zespołów powołanych do opracowywania strategii przedsiębiorstwa, główni analitycy itp.), a dział księgowości jest traktowany jako jeden z kluczowych generatorów informacji o działalności jednostki gospodarczej. Dlatego też w erze gospodarki opartej na wiedzy, gdzie złożoność procesów gospodarczych jest często bardzo duża, księgowi muszą być kreatywni i twórczy w odwzorowywaniu rzeczywistości gospodarczej podmiotu. (Cieciura, 2016, s. 30)

Psychologiczne i etyczne uwarunkowania pracy współczesnego księgowego

Jak napisano na wstępie pierwszego punktu niniejszego rozdziału, znajomość merytorycznych zagadnień rachunkowości dla pracy księgowego jest kwestią priorytetową, ale czy jedyną z istotnych? Wydaje się, że we współczesnym skomplikowanym i niezwykle szybko zmieniającym się otoczeniu gospodarczym nie mniej istotne powinny być również czynniki psychologiczno-socjologiczne, gdzie etyka (zarówno pojedynczego człowieka, etyka zawodowa, jak i etyka organizacji) ma swoje niebagatelne, ważne miejsce.

Analizując psychologiczno-socjologiczne uwarunkowania pracy współczesnego księgowego, autorka niniejszego rozdziału po raz kolejny odwołuje się do zapisów traktatu o rachunkowości. Luca Pacioli charakteryzując rachunkowe zasady i dając dobre rady dotyczące prowadzenia biznesu, odwołuje się wielokrotnie do sumienia,

odpowiedzialności i zdrowego rozsądku kupca, który prowadzi ów biznes. Czyli funkcje właścicielska, kontrolna, zarządcza i księgowa pozostają skupione w rękach jednego człowieka, którego Pacioli nazywa kupcem. Mimo to jego autor wielokrotnie podkreśla konieczność zachowania dbałości o relacje z otoczeniem, co, jak należy się domyślać, stanowi istotny element prowadzonej działalności i bezspornie odwołuje się do psychologii i etyki. Niestety, we współczesnej gospodarce obserwuje się rozdzielenie poszczególnych funkcji związanych z funkcjonowaniem podmiotu gospodarczego. Stąd pojawia się konieczność dbałości o relacje nie tylko z otoczeniem, ale również o relacje wewnątrz organizacji – między poszczególnymi jej uczestnikami. Dla grupy księgowych, na których, zgodnie z potocznym mniemaniem, spoczywa odpowiedzialność za wywiązywanie się z realizacji celów i zadań stawianych obecnie przed systemem rachunkowości, nie jest to sytuacja komfortowa. Jest to związane z faktem, że w organizacyjnej strukturze jednostki gospodarczej jest to najczęściej grupa hierarchicznie podległa kadrze zarządzającej, chociaż, jak wskazano w poprzednim punkcie niniejszego rozdziału, część osób wykonujących zadania wynikające z funkcjonowania systemu rachunkowości należy do ścisłego zarządu jednostek gospodarczych. Wzajemne powiązanie między wskazanymi grupami ludzi nie zawsze są budowane na bazie szacunku i (choć to brzmi paradoksalnie) wspólnych, skoordynowanych celów. Odpowiedzialny jest za to przyjęty (najczęściej nie do końca odpowiedni) system zarządzania ludźmi, który zależy od doświadczenia, wiedzy, kompetencji, a przede wszystkim postaw ludzi tworzących kadrę zarządzającą. Mimo że zarówno w literaturze, w koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu czy w strategii zarządzania zasobami ludzkimi (*human resource management*), wyraźnie podkreśla się znaczenie zasobów ludzkich w organizacji, praktyka gospodarcza jest zupełnie inna, a rzeczywistość nie przystaje do dobrze brzmiących teorii. W przypadku księgowych i kadry zarządzającej rozdzźwięk w omawianych kwestiach jest potęgowany presją czasu, złożonością zachodzących w przedsiębiorstwie procesów gospodarczych, które z punktu widzenia rachunkowości należy wycenić i odpowiednio ująć, oraz zasięgiem i znaczeniem przekazywanych informacji. Na domiar złego, sam system rachunkowości w swej konstrukcji pokazuje pracownika jako generatora kosztów. Taki stan rzeczy powoduje, że księgowy niejednokrotnie staje w obliczu dokonywania trudnych wyborów, podejmowania kontrowersyjnych decyzji i rozwiązywania różnego rodzaju dylematów.

W analizie psychologicznych aspektów pracy księgowego nie bez znaczenia pozostaje kwestia zachowań ludzkich i konsekwencji tych zachowań wynikających bezpośrednio z funkcjonowania ludzkiego mózgu. Jak wielokrotnie podkreśla się ostatnio w literaturze przedmiotu i na różnego rodzaju konferencjach i spotkaniach naukowych, człowiek nie jest istotą wyłącznie racjonalną. Wręcz przeciwnie – w wielu przypadkach reaguje emocjonalnie, a czasami nie jest świadomy popełniania pewnych błędów myślowych. Umysł ludzki, podobnie jak rachunkowość, posługuje się dualizmem. Dualizm poznania, najogólniej rzecz ujmując, polega na tym, że ludzki umysł wykorzystuje równolegle dwa systemy – jeden system jest wykorzystywany do

poznania skojarzeniowego, intuicyjnego, szybkiego, drugi służy do poznania analitycznego, logicznego, wolnego. Co ciekawe, okazuje się, że w proces podejmowania decyzji, włączone są oba systemy. Ponadto, jak pisze Grzelak,

ludzie wolą piękniej, łatwiej, taniej, przyjemniej niż brzydziej, trudniej, drożej i mniej przyjemnie. Wolą lepsze od gorszego, czyli wybierają te działania, których skutki są najwyżej oceniane, mają najwyższą subiektywnie oczekiwaną użyteczność. [...] Bywa, że skutki działań zależą wyłącznie od decyzji podejmowanej przez daną jednostkę, bywa, że zależą od decyzji innych uczestników życia społecznego, bywa wreszcie, że współzależą od decyzji jednostki i decyzji innych. (2004, s. 243)

Nie sposób nie uwzględniać powyższych informacji w pracy księgowego.

W ramach analizy psychologiczno-socjologicznych uwarunkowań pracy współczesnego księgowego należy również nawiązać do związku pracy księgowego z etyką. Związek ten jest nierozzerwalny, oczywisty i niezmiennie istotny z punktu widzenia rachunkowości i realizacji jej głównych założeń. Etyka jest bowiem warunkiem koniecznym sprawnego funkcjonowania systemu rachunkowości i obok naczelnych zasad powinna stanowić jej główny trzon, co oznacza, że osoba zajmująca się rachunkowością powinna postępować etycznie. Trzeba podkreślić, że teoretyczne znaczenie etyki jest powszechnie znane. Jednak jej zastosowanie w praktyce budzi wiele wątpliwości i zastrzeżeń (mimo posiadania dobrze opracowanych kodeksów zawodowej etyki). Problem nieprzestrzegania zasad etyki, zarówno w rachunkowości, jak i generalnie w świecie biznesie, zdaniem autorki niniejszych rozważań, zdaje się być podyktowany kilkoma względami. Po pierwsze – generalnie w społeczeństwie obserwuje się obecnie kryzys wartości moralnych⁴. Jest to zjawisko niepokojące. Wartości moralne mają bowiem ogólny charakter i powinny przez swój uniwersalizm stanowić wyznaczniki zachowań społecznych. Na bazie ogólnie przyjętych za prawdziwe wartości moralnych, takich jak uczciwość czy sprawiedliwość, powinny być budowane kodeksy etyczne poszczególnych społeczności i grup zawodowych. Po drugie – prowadzeniu biznesu, który, co do zasady, determinowany jest chęcią osiągnięcia zysku, zwiększania wartości, ekspansji nowych rynków zbytu, wzbogacaniem się itp. ,towarzyszy skłonność łamania zasad etycznych. Wydaje się, że biznes i etyka, w pewnym sensie, z psychologicznego punktu widzenia pozostają ze sobą w sprzeczności. Po trzecie – etyka stanowi niesankcjonowane, tzw. honorowe źródło prawa. Niestety, mimo nagłaśnianej koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu i szeregu działań promujących zachowania etyczne, brak sankcji nie sprzyja przestrzeganiu zasad etycznych. I po czwarte – edukacja w tym względzie, wydaje się być wciąż niewystarczająca. W kontekście rachunkowości należy w tym miejscu zauważyć i podkreślić ogromną rolę Komisji Etyki działającej przy Zarządzie Głównym Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. Nie zmienia to jednak faktu, że promowanie i nagłaśnianie zasad i zachowań etycznych powinno się odbywać na każdym poziomie nauczania i na każdym szczeblu odpowiedzialności w różnego rodzaju strukturach organizacyjnych.

⁴ Etyka to nauka, której przedmiotem jest moralność.

Zakończenie

Ze względu na specyfikę pracy i dużą odpowiedzialność zawód księgowego jest charakteryzowany jako stresogenny, czasochłonny i czasami „niewdzięczny”. Od osoby, która chce go wykonywać oczekuje się nie tylko merytorycznych kompetencji w zakresie umiejętnego stosowania prawa bilansowego i podatkowego, ale także oczekuje się posiadania pewnych cech charakteru, takich jak uczciwość, rzetelność, odpowiedzialność, profesjonalizm, staranność, kreatywność, umiejętność pracy pod presją czasu itp. Posiadanie określonych cech charakteru jest w tym przypadku szczególnie istotne, ponieważ zawód księgowego należy do zawodów publicznego zaufania, w stosunku do których istnieje społeczne oczekiwanie co do nieskazitelności moralnej osób wykonujących te zawody oraz bezwarunkowego przestrzegania zasad kodeksów etyki⁵. Przeprowadzone rozważania dotyczące wybranych aspektów pracy współczesnego księgowego skłaniają do stwierdzenia, że zachowanie odpowiednich postaw księgowych jest determinowane zarówno psychologicznymi, socjologicznymi, jak i etycznymi względami. Na zakończenie należy podkreślić, że znaczenie wyżej wymienionych aspektów pracy księgowego podkreślano już setki lat temu, o czym świadczą zapisy traktatu o rachunkowości Luci Paciolego.

Bibliografia

- Cieciora, M. (2016). Behawioralne i etyczne uwarunkowania rachunkowości. W: P. Szczypa (red.), *Rachunkowość finansowa – od teorii do praktyki* (s. 29-48). Warszawa: CeDeWu.
- Historia rachunkowości*. (2016). Pobrane z: www.skwp.poznan.pl
- Grzelak, J. Ł. (2004). Czym są dylematy społeczne? W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 243-276). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Hońko, S. (2007). 50 lat Oddziału Okręgowego w Szczecinie Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. W: *Sprawozdanie z działalności Oddziału Okręgowego w Szczecinie w latach 2003-2006* (s. 19-42). Szczecin: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Kamela-Sowińska, A. (2006). Rachunkowość od antropologii do międzynarodowych standardów. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi* (s. 134-139). Szczecin: Print Group Daniel Krzanowski.
- Kiziukiewicz, T. (2009). Wprowadzenie do rachunkowości. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość zasady prowadzenia według znowelizowanych regulacji krajowych i międzynarodowych* (s. 11-26). Wrocław: Ekspert.

⁵ Należy podkreślić, że Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (1997, art. 17) wiąże wykonywanie zawodu zaufania publicznego z istnieniem tzw. samorządu zawodowego. Obecnie w polskim systemie prawnym obowiązują uregulowania rangi ustawowej powołujące samorządy zawodowe 15 zawodów zaufania publicznego, wśród których wymienia się, między innymi, samorządy reprezentujące grupę zawodów powstałych w wyniku rozwoju gospodarki rynkowej – samorząd biegłych rewidentów lub doradców podatkowych.

- Pacioli, L. (2007). *Tractatus XI de computis et scripturis. Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita. Traktat o rachunkowości wydany z okazji Jubileuszu 100-lecia organizacji księgowych na ziemiach polskich 1907-2007*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania. (2014, 7 sierpnia). Dz.U. 2014 poz. 1145.
- Sojak, S., Kowalska, M. (2015). Księgowość podwójna według Pacioli i jego włoskich naśladowców z XVI i XVII wieku. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 81(137), 183-205.

Streszczenie

Niewątpliwie we współczesnej gospodarce, charakteryzującej się dużą złożonością procesów gospodarczych, bardzo szybkim postępem rozwoju i dewaluowaniem się wartości moralnych, analiza uwarunkowań funkcjonowania człowieka w organizacji staje się wyjątkowo interesująca. Dlatego w rozdziale podjęto próbę analizy wybranych uwarunkowań pracy współczesnego księgowego, ponieważ system rachunkowości, który jest tworzony w dużej mierze właśnie przez księgowych, jest obecnie postrzegany jako jeden z najistotniejszych systemów informacyjnych jednostki gospodarczej. Podjęte rozważania osadzono w historii rachunkowości, która w tym przypadku jest reprezentowana przez zapisy *Traktatu o rachunkowości* Luci Pacioli. Szczególną uwagę zwrócono na psychologiczne i etyczne aspekty pracy współczesnego księgowego.

Słowa kluczowe: rachunkowość; księgowy; psychologia; etyka; historia rachunkowości

Rozdział 11

Wprowadzenie uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów dla organizacji pozarządowych – słuszna decyzja czy duży błąd?

Hanna Czaja-Cieszyńska

Uniwersytet Szczeciński

hanna.czaja@wziewu.pl

Using simplified records of revenues and costs for NGOs: The right decision or a big mistake?

Recent years have abounded in new regulations directed at NGOs' accounting in Poland. Especially the amendments to the Accounting Act of 2015 brought a number of very significant changes. One of them is the possibility to use simplified records of revenues and expenses by some non-governmental organizations as an alternative to bookkeeping. The Regulation of the Minister of Finance of 18 December 2015 concerning the keeping of simplified records of revenues and expenses defines the formal and legal requirements for simplified record and its scope. This chapter aims to show the theoretical and practical aspects of the application of simplified records of revenues and expenses, with particular emphasis on the effects of its implementation for a single non-governmental organization (micro scale) and for the entire third sector (macro scale).

Key words: non-governmental organizations; NGOs accounting; simplified record of revenues and costs; third sector

Wstęp

Organizacje pozarządowe jako instytucje zaufania społecznego są szczególnie wrażliwe na zmiany w zakresie przepisów prawa, dlatego przeprowadzone w ostatnich latach nowelizacje ustawy o rachunkowości odbiły się w trzecim sektorze szerokim echem. Spośród szeregu nowych rozwiązań kluczowa dla części tych podmiotów stała się możliwość zrezygnowania z prowadzenia ksiąg rachunkowych na rzecz całkowicie nowej i dedykowanej organizacjom pozarządowym uproszczonej ewidencji

przychodów i kosztów, zwanej dalej „uproszczoną ewidencją”. Szacuje się, że przed dylematem zastosowania uproszczonej ewidencji jako alternatywy dla ksiąg rachunkowych stoi ponad połowa trzeciego sektora w Polsce, dlatego celem rozdziału jest próba oceny skutków jej wdrożenia w skali mikro, tj. dla każdej organizacji pozarządowej z osobna, oraz w skali makro, czyli dla całego trzeciego sektora. Niniejsze rozważania są głosem w dyskusji nad granicą uproszczeń w rachunkowości, a podczas ich przeprowadzania zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, metodę dedukcji oraz indukcji, a także wiedzę i doświadczenie autorki.

Rola i znaczenie organizacji pozarządowych – próba syntezy

Termin „organizacja pozarządowa” jest dosłownym tłumaczeniem angielskiego *non-governmental organisation* (w skrócie NGO) i oznacza prywatną organizację non profit, która ma służyć przede wszystkim społecznym interesom, koncentrując się na wspieraniu i/lub działaniu z zamiarem osiągnięcia społecznego, politycznego, ekonomicznego celu, włączając w to równość, edukację, zdrowie, ochronę środowiska i prawa człowieka (Moroń 2012, s. 16). Funkcjonowanie tego typu podmiotów ma swoją wielowiekową tradycję – stowarzyszenia zrzeszające ludzi o podobnych zainteresowaniach działały już w starożytności. Tym niemniej rodowód tego pojęcia jest relatywnie krótki i sięga 1950 r., kiedy na forum Organizacji Narodów Zjednoczonych po raz pierwszy użyto tego określenia dla scharakteryzowania podmiotów niepaństwowych (Yaziji, Doh, 2011, s. 27).

Trzeci sektor, czyli sektor, w którym działają organizacje pozarządowe, jest niezwykle ważny, ale i zróżnicowany, co wynika ze specyfiki współtworzących go podmiotów. Do zadań najczęściej przypisywanych organizacjom pozarządowym należą m.in. (Toczyński, 1998, s. 14-15):

- zaspokojenie potrzeb indywidualnych i społecznych w małej grupie, w szczególnej atmosferze życzliwości i solidarności,
- przyjęcie czynnej postawy obywatelskiej w zakresie spraw tzw. ludzkich i lokalnych, a wymagających załatwienia w poczuci dobra ogółu,
- propagowanie pluralizmu i różnorodności życia społecznego,
- tworzenie sektora realizacji zadań indywidualnych i społecznych alternatywnego wobec rządowego, swobody wybór metod pracy dający dużą elastyczność w zaspakajaniu potrzeb indywidualnych klientów,
- stworzenie mechanizmów współudziału społecznego w podejmowaniu decyzji dotyczących różnorodnych problemów i poziomów funkcjonowania nowoczesnego społeczeństwa,
- duże poczucie niezależności i podmiotowości.

Poza realizacją wymienionych zadań, organizacje pozarządowe pełnią również ważne funkcje wobec jej własnych członków. W literaturze istnieje wiele koncepcji

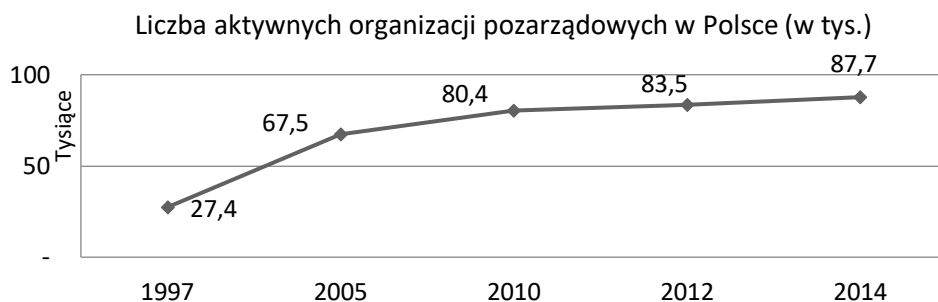
opisujących funkcje realizowane przez trzeci sektor. Aleksander Kamiński, wybitny pedagog społeczny, odwołując się do hierarchii ludzkich potrzeb, wyróżnił trzy zasadnicze (s. 155-158): funkcję afiliacyjną, która zaspokaja potrzebę przynależności człowieka do wspólnoty, funkcję integracyjną, która realizuje potrzebę łączenia się, przeciwdziałania izolacji i budowania więzi społecznych, oraz funkcję ekspresyjną, która daje możliwość samorealizacji, rozwijania zainteresowań, wnoszenia własnego wkładu w rozwój społeczności lokalnej.

Trzeci sektor funkcjonuje we wszystkich demokratycznych społeczeństwach. W krajach zachodnich to jeden z najdynamiczniej rozwijających się sektorów gospodarki – w ostatnim dziesięcioleciu nastąpił 400-procentowy wzrost liczby tworzących go podmiotów (Yaziji, Doh, 2011, s. 43). Również w Polsce jego rozwój przybrał na sile, a sektor pozarządowy stanowi ważny element demokracji oraz fundament społeczeństwa obywatelskiego.

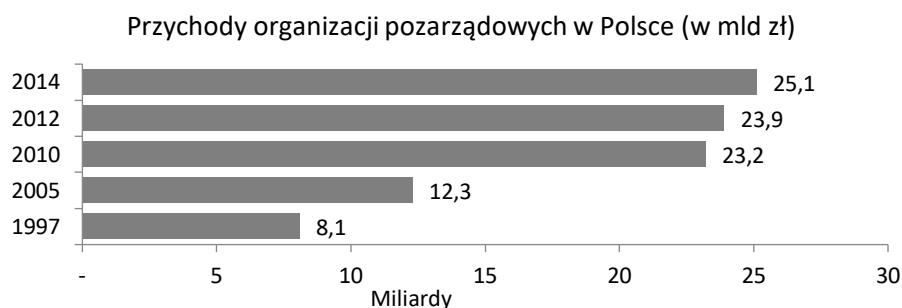
Stan trzeciego sektora w Polsce

Od 2003 r. zasady funkcjonowania organizacji pozarządowych w Polsce regulują przepisy Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Zgodnie z art. 3 ust. 2 tej ustawy organizacją pozarządową jest niebędąca jednostką sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów o finansach publicznych, i niedziałająca w celu osiągnięcia zysku osoba prawna lub jednostka nieposiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, utworzona na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia. Poza literalnie wymienionymi w ustawie fundacjami i stowarzyszeniami w szerokim ujęciu, w ramach pojęcia „organizacja pozarządowa” mieszczą się również inne formy prawno-organizacyjne. Są to m.in. (Leś, 2009, s. 362-363) organizacje pracodawców, związki zawodowe, partie polityczne, organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego (m.in. cechy, izby gospodarcze, izby branżowe, kółka rolnicze), pozostałe świeckie organizacje (m.in. PCK, OSP), jednostki kościołów i związków wyznaniowych prowadzących działalność świecką.

Z najnowszego raportu Głównego Urzędu Statystycznego (2016, s. 1, 7) wynika, że w 2014 r. w Polsce zarejestrowanych było ok. 167 tys. organizacji pozarządowych, z czego aktywnie działało ok. 87,7 tys. (72 tys. stanowiły stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne, 10,7 tys. – fundacje, 2,9 tys. – samorząd gospodarczy i zawodowy, 1,8 tys. – społeczne podmioty wyznaniowe, 0,3 tys. – organizacje pracodawców). Łącznie zrzeszały 9,3 mln członków i zatrudniały 125 tys. pracowników (w przeliczeniu na pełne etaty). Najwięcej z nich zajmuje się sportem, turystyką, rekreacją i hobby. Warto podkreślić, że od 1997 r. liczba aktywnych organizacji zwiększyła się o 220% (z 27,4 tys. do 87,7 tys.), co świadczy o potencjale trzeciego sektora w Polsce. Również przychody organizacji pozarządowych wykazują tendencję wzrostową i w 2014 r. były znacząco wyższe niż w latach poprzednich. Liczbę aktywnych organizacji pozarządowych oraz ich przychody w latach 1997-2014 przedstawiono odpowiednio na rysunkach 1 i 2.

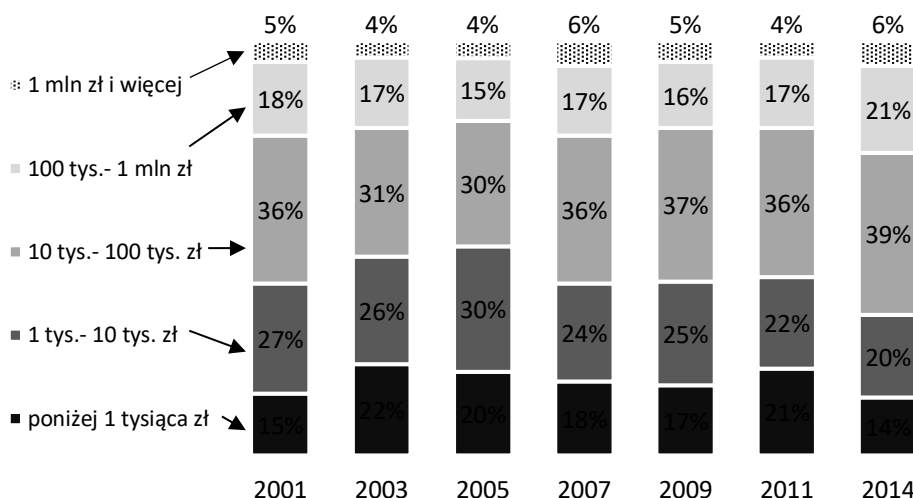


Rysunek 1. Liczba aktywnych organizacji pozarządowych w Polsce w latach 1997-2014
(*Działalność stowarzyszeń...*, 2016, s. 7).



Rysunek 2. Przychody organizacji pozarządowych w Polsce w latach 1997-2014
(*Działalność stowarzyszeń...*, 2016, s. 7).

Zgodnie z szacunkami zespołu badawczego Stowarzyszenia Klon/Jawor (*Kondycja sektora...*, 2016, s. 14) przeciętna wysokość przychodów organizacji pozarządowych w 2014 r. wynosiła 27 tys. zł. Aż 73% organizacji biorących udział w badaniu osiągała roczne przychody poniżej 100 tys. zł, 21% dysponowała środkami od 100 tys. zł do 1 mln zł i tylko 6% ankietowanych wykazywała przychody powyżej 1 mln zł. Szczegółową strukturę przychodów organizacji pozarządowych na przestrzeni ostatnich lat przedstawia rysunek 3.



Rysunek 3. Struktura przychodów organizacji pozarządowych w Polsce w latach 2001-2014
(Kondycja sektora ..., 2016, s. 60).

Organizacje pozarządowe, aby utrzymać dotychczasowy potencjał rozwoju, muszą codziennie mierzyć się z wieloma barierami. Poza trudnościami w pozyskiwaniu środków finansowych, kluczowe z punktu widzenia przeprowadzanych rozważań są problemy wynikające z przepisów i procedur prawnych. Jak wiadomo, ostatnie lata przyniosły szereg zmian w tym zakresie. Otóż 5 września 2014 r., stosowane przez część organizacji pozarządowych rozporządzenie ministra finansów z 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej, utraciło swoją moc prawną (zostało uchylone). Zawarte w rozporządzeniu przepisy szczególne, uwzględniające specyfikę i profil działalności trzeciego sektora, zostały włączone do charakteryzującej się wysokim stopniem uogólnienia ustawy o rachunkowości. Jednocześnie dla niektórych organizacji pozarządowych wprowadzono możliwość zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów jako alternatywy dla prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Wymogi formalno-prawne zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów

Możliwość zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów w organizacjach pozarządowych wynika z artykułu 2 ust. 5 Ustawy o rachunkowości (1994) i dotyczy tylko pewnej ściśle określonej grupy podmiotów. Zgodnie z art. 10a ust. 1 Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (2003) są to organizacje pozarządowe, z wyłączeniem spółek kapitałowych, oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego, które spełniają pięć określonych ustawą warunków:

- 1) działają w sferze zadań publicznych,
- 2) nie prowadzą działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,
- 3) nie posiadają statusu organizacji pożytku publicznego,
- 4) osiągają przychody wyłącznie z działalności nieodpłatnej pożytku publicznego z tytułu składek członkowskich, darowizn, zapisów, spadków, dotacji, subwencji, przychodów pochodzących z ofiarności publicznej, działalności odpłatnej pożytku publicznego z tytułu sprzedaży towarów i usług, z tytułu sprzedaży, najmu lub dzierżawy składników majątkowych, a także z tytułu odsetek od środków pieniężnych,
- 5) w roku poprzedzającym rok wyboru prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów osiągnęły przychody wyłącznie z tytułów, o których mowa w pkt. 4, w wysokości nieprzekraczającej 100 000 zł.

Wymogi formalno-prawne prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów oraz jej zakres przedmiotowy określa wydane 18 grudnia 2015 r. rozporządzenie ministra finansów w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów przez niektóre organizacje pozarządowe oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego. Rezygnując z zagadnień niecharakterystycznych dla trzeciego sektora oraz eliminując rozwiązania alternatywne, objętość rozporządzenia została znacznie zmniejszona i liczy zaledwie 10 stron. Składają się nań dwie części:

- 1) ogólne przepisy prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów (strony od 1 do 6),
- 2) załączniki wraz z objaśnieniami (strony od 7 do 10).

Zgodnie z głównymi założeniami uproszczoną ewidencję prowadzi się w języku polskim i w polskiej walucie, a zapisy w niej umieszczane powinny być dokonywane w sposób staranny, czytelny i trwały, na podstawie prawidłowych i rzetelnych dowodów księgowych. Na zbiory uproszczonej ewidencji składają się cztery elementy. Są to (Rozporządzenie w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji, 2015, § 2):

- 1) zestawienie przychodów i kosztów określone w załączniku nr 1 do rozporządzenia, w którym należy wykazywać: przychody w podziale na odpłatną i nieodpłatną działalność pożytku publicznego oraz pozostałe, a także koszty stanowiące i niestanowiące kosztów uzyskania przychodów;
- 2) zestawienie przepływów finansowych określone w załączniku nr 2 do rozporządzenia, które pełni funkcję kontrolną i ma na celu rozliczenie zwolnionych dochodów przeznaczonych na cele statutowe lub inne;
- 3) karta przychodów pracownika;
- 4) wykaz środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Co ważne, organizacje pozarządowe, które zdecydują się na zastosowanie uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów, zwolnione są z obowiązku sporządzania rocznego sprawozdania finansowego oraz nie muszą opracowywać polityki rachunkowości. Konieczne w tym zakresie jest tylko określenie roku podatkowego, opis systemu przetwarzania danych oraz opis systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych. Warto jednak podkreślić, że warunkiem koniecznym zastosowania uproszczonej ewidencji w organizacji pozarządowej jest decyzja w tej sprawie wskazanego w statucie organu zatwierdzającego (np. walnego zgromadzenia członków stowarzyszenia, rady fundacji lub organu nadzoru). Brak takiej decyzji oznacza konieczność stosowania ustawy o rachunkowości na zasadach ogólnych.

Wpływ zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów na funkcjonowanie organizacji pozarządowych w Polsce

Ustawa o rachunkowości, mimo wielu ułatwień, wykracza poza możliwości adaptacyjne wielu organizacji pozarządowych. Dlatego możliwość prowadzenia uproszczonej ewidencji wychodzi naprzeciw oczekiwaniom wielu z nich. Przy założeniu, że około trzy czwarte organizacji pozarządowych, które funkcjonują już na rynku, osiąga roczne przychody poniżej 100 tys. zł i tylko co dziesiąta jednostka posiada status organizacji pożytku publicznego, z możliwości zastosowania uproszczonej ewidencji może skorzystać nawet połowa trzeciego sektora. Z tego względu skutki zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów znajdują odzwierciedlenie nie tylko w skali pojedynczej organizacji (skala mikro), ale również w skali całego trzeciego sektora (skala makro).

W skali mikro rezygnacja z prowadzenia ksiąg rachunkowych na rzecz uproszczonej ewidencji niesie za sobą szereg korzyści. Po pierwsze, przyczyni się do redukcji kosztów bieżącego prowadzenia rachunkowości oraz wyeliminuje koszty przygotowania sprawozdania finansowego. Po drugie, ograniczy kadrowe słabości najmniejszych organizacji pozarządowych, które bardzo często borykają się z brakiem wykwalifikowanej kadry finansowo-księgowej. Po trzecie, proces wdrożenia uproszczonej ewidencji jako podstawy systemu rachunkowości jest stosunkowo łatwy i nie powinien nastroczać organizacyjnych trudności. Niestety, każda zmiana niesie za sobą szanse, ale i zagrożenia. Wśród nich należy wymienić, między innymi, zmniejszenie przejrzystości działań realizowanych przez organizacje pozarządowe, utrudniony nadzór finansowy, pogorszenie relacji z otoczeniem czy trudności aplikacyjne w zdobywaniu funduszy. Warto jednak podkreślić, że stosowanie uproszczonej ewidencji jest zupełnie dobrowolne i stanowi autonomiczną decyzję każdego podmiotu. Mając świadomość, że wiarygodność organizacji pozarządowej buduje się na konkretnych i jasnych informacjach dotyczących sposobu jej działania, organizacja pozarządowa może pozostać przy dotychczasowym rozwiązaniu i prowadzić księgi rachunkowe na zasadach ogólnych. Takie podejście jest szczególnie ważne przy pozyskiwaniu innych niż publiczne źródeł przychodów (np. ze środków Unii Europejskiej czy

w ramach współpracy z biznesem). Wówczas prowadzenie ksiąg rachunkowych i sporządzanie sprawozdania finansowego może być wymogiem formalnym lub czynnikiem kształtującym wiarygodność organizacji i potwierdzającym transparentność jej działań.

Również z punktu widzenia funkcjonowania całego trzeciego sektora (skala makro) skutki stosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów są wielopłaszczyznowe. Możliwość rezygnacji z prowadzenia ksiąg rachunkowych przyczyni się do ilościowej, ale i jakościowej zmiany trzeciego sektora. Po pierwsze, możliwość zastosowania uproszczonej ewidencji powoduje zniesienie bariery administracyjnej i ułatwia zakładanie i prowadzenie organizacji pozarządowej. W tym sensie nowe regulacje dedykowane małym organizacjom pozarządowym pełnią funkcję swego rodzaju katalizatora do tworzenia nowych inicjatyw społecznych. Z drugiej jednak strony, powszechną praktyką wynikającą ze stosowania tańszych w obsłudze uproszczonych ewidencji (ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych czy podatkowej księgi przychodów i rozchodów) jest sprowadzanie rachunkowości tylko do rozliczeń z fiskusem. Wskutek tego zarówno jakość, jak i ilość prezentowanych informacji jest dalece niewystarczająca oraz obciążona wysokim ryzykiem nadużyć. To z kolei może negatywnie wpłynąć na wizerunek całego trzeciego sektora. To, jak kruche jest zaufanie Polaków do organizacji pozarządowych, pokazują wyniki badań przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor. O uczciwości organizacji pozarządowych przekonana jest tylko jedna czwarta Polaków, niemal połowa badanych (48%) poddaje uczciwość organizacji pozarządowych w wątpliwość, będąc zdania, że często dochodzi w nich do nadużyć i prywaty (*Wizerunek organizacji pozarządowych*, 2015, s. 34). W tym kontekście niezbędne wydaje się lobbowanie, a następnie podjęcie i zintensyfikowanie działań mających na celu wzmocnienie i uwiarygodnienie polskiego trzeciego sektora.

Zakończenie

Przeprowadzone rozważania nad zasadnością wprowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów do polskiego prawa bilansowego z pewnością nie wyczerpują tematu dyskusji. Trzeba jednak pamiętać, że możliwość jej zastosowania uwzględnia postulaty wielu małych stowarzyszeń i fundacji, które od lat uznają obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdania finansowego za jedno z większych utrudnień w swojej działalności (Waniak-Michalak, 2015). Tym niemniej decyzja o jej wyborze niesie za sobą szereg konsekwencji o różnym charakterze. Z tego względu powinna zostać podjęta na podstawie kryteriów i argumentów popartych wieloaspektowym rachunkiem ekonomicznym. Jedynie konsekwentne i przemyślane działania pozwolą organizacjom pozarządowym na osiągnięcie sukcesu w krótkim i korzyści w długim horyzoncie czasowym.

Bibliografia

- Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2014 r. – wyniki wstępne.* (2016). Warszawa: GUS. Pobrano z: <http://stat.gov.pl>
- Kamiński, A. (1982). *Funkcje pedagogiki społecznej: praca socjalna i kulturalna*. Warszawa: PWN.
- Kondycja sektora organizacji pozarządowych 2015. Raport z badań.* (2016). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor. Pobrane z: http://www.nck.pl/media/attachments/318004/Raport_Klon_Kondycja_2015.pdf
- Leś, E. (2009). Rola trzeciego sektora w praktyce społecznej. W: G. Firit-Fesnak, M. Szyłko-Skokcny (red.), *Polityka społeczna* (s. 361-372). Warszawa: PWN.
- Moroń, D. (2012). *Organizacje pozarządowe – fundament społeczeństwa obywatelskiego*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów przez niektóre organizacje pozarządowe oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego. (2015, 18 grudnia). Dz.U. 2015 poz. 2178.
- Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej. (2001, 15 listopada). Dz.U. 2001 nr 137 poz. 1539 z późn. zm.
- Toczyński, W. (1998). Rola organizacji pozarządowych w odrodzeniu społeczeństwa obywatelskiego. W: M. Załuska, J. Boczoń (red.), *Organizacje pozarządowe w społeczeństwie obywatelskim* (s. 11-34). Katowice: Biblioteka Pracownika Socjalnego.
- Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. (2003, 24 kwietnia). Dz.U. 2016 poz. 239.
- Ustawa o rachunkowości. (1994, 29 września). Dz.U. 2016 poz. 1047.
- Waniak-Michalak, H. (2015). *Nowe wymogi dotyczące rachunkowości stowarzyszeń i fundacji*. Pobrano z: <https://rachunkowosc.com.pl>
- Wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania.* (2015). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor. Pobrano z: http://wiadomosci.ngo.pl/files/wiadomosci.ngo.pl/public/dokumenty_2014/raport_wizerunek.pdf
- Yaziji, M., Doh, J. (2011). *Organizacje pozarządowe a korporacje*. Warszawa: PWN.

Streszczenie

Ostatnie lata obfitują w nowe regulacje w zakresie rachunkowości organizacji pozarządowych w Polsce. Zwłaszcza nowelizacja ustawy o rachunkowości z 2015 r. przyniosła szereg bardzo istotnych zmian. Jedną z nich jest możliwość zastosowania przez niektóre organizacje pozarządowe uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów jako alternatywy dla prowadzenia ksiąg rachunkowych. Wymogi formalno-prawne uproszczonej ewidencji oraz jej zakres przedmiotowy określa wydane 18 grudnia 2015 r. rozporządzenie ministra finansów w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów. Celem rozdziału jest ukazanie teoretycznych i praktycznych aspektów zastosowania uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów, ze szczególnym uwzględnieniem skutków jej wdrożenia dla pojedynczej organizacji pozarządowej (skala mikro) oraz dla całego trzeciego sektora (skala makro).

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe; rachunkowość NGOs; uproszczona ewidencja przychodów i kosztów; trzeci sektor

Rozdział 12

Modelowanie polityki rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe

Beata Sadowska

Uniwersytet Szczeciński
beata.sadowska@wzieu.pl

Modeling of the accounting policy of the National State Forests Holding

Economic entities are obliged to keep accounting records in accordance with specific and internally accepted accounting principles. Policies (rules) of accounting include: principles of bookkeeping, valuation of assets and liabilities, rules of bookkeeping and description of the system for data protection. Further, they are appended with a chart of accounts. Policies (rules) of accounting should be updated and adapted to the changing environment of the entity. The aim of the study is to analyze and present the scope of the accounting policy of the National State Forest Holding with the chart of accounts and a proposal for changes in order to adapt the accounting policy and chart of accounts to the management accounting subsystem. The author puts forward the following thesis: The use of management accounting subsystem requires changes in the system of accounting policies, including the chart of extensive accounts of costs by place of origin (type of business). When writing the chapter, the following test methods were used: literature review, observation, and an analysis of documents.

Key words: accounting policy; accounting principles; accounting for forest management

Wstęp

Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (PGL LP), prowadzi rachunkowość zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości (1994) oraz Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej w PGL LP (1994). Współcześnie praktycy i naukowcy podejmują dyskusje dotyczące różnych dylematów i perspektyw rozwoju finansów i rachunkowości. Jednym z dylematów rozwoju rachunkowości jest kwestia dostępu do bieżącej, aktualnej informacji. Informacja

ta jest niezbędna do prawidłowego zarządzania i prowadzenia gospodarki leśnej. Do uzyskiwania aktualnej informacji przyczynia się aktualizowanie polityki rachunkowości jednostki gospodarczej. Generowanie zbiorów informacji przyrodniczo-leśnych, techniczno-ekonomicznych w PGL LP jest możliwe dzięki polityce rachunkowości, branżowemu planowi kont oraz Systemowi Informatycznemu Lasów Państwowych (SILP).

Celem rozdziału jest analiza i przedstawienie zakresu polityki rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe wraz z planem kont oraz propozycja zmian, w celu dostosowania polityki rachunkowości i planu kont do podsystemu rachunkowości zarządczej. Autorka stawia tezę, że *stosowanie podsystemu rachunkowości zarządczej wymaga wprowadzenia zmian w systemie polityki rachunkowości, w tym w planie kont, między innymi poprzez zastosowanie rozbudowanego zespołu 5 – Koszty według miejsc powstawania (typów działalności)*.

Podczas pisania rozdziału zastosowano następujące metody badawcze: studia literatury przedmiotu, metoda obserwacji i analizy dokumentów.

Polityka rachunkowości – współczesne dylematy rachunkowości

Rachunkowość jest najskuteczniejszym i najczęściej wykorzystywanym systemem informacyjnym w jednostkach gospodarczych. Jak wskazuje Szczypa (2016, s. 21): „Rachunkowość można określić, jako system informacyjny ukierunkowany na pomiar i wycenę przez pozyskiwanie, przetwarzanie i prezentowanie informacji finansowych i niefinansowych”. Każda jednostka gospodarcza prowadząca rachunkowość zgodnie z ustawą o rachunkowości (UoR) jest zobowiązana do opracowania i przyjęcia własnej polityki (zasad) rachunkowości, której integralną część stanowi plan kont. Polityka rachunkowości jest zbiorem standardów rachunkowości, opinii, interpretacji, reguł oraz przepisów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa w ich sprawozdawczości finansowej (Hendriksen, van Breda, 2002). Polityka ta powinna umożliwiać rzetelne i jasne odzwierciedlenie sytuacji finansowej i majątkowej jednostki bez względu na specyfikę jej działania, branżę czy swoistość struktury organizacyjnej. Gierusz wskazuje:

Podstawowym aktem prawnym normującym zasady prowadzenia rachunkowości w Polsce jest obowiązująca od 1 stycznia 1995 r. ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2013 r., poz. 330). W ustawie – jako źródło prawa zawierającym podstawowe zasady rachunkowości – zawarto szereg delegacji umożliwiających wydanie przepisów wykonawczych, uwzględniających specyfikę działalności poszczególnych jednostek. (2013, s. 3-4)

Opracowując politykę rachunkowości i dostosowując plan kont, należy wziąć pod uwagę indywidualność i potrzeby jednostki gospodarczej, w tym głównie potrzeby informacyjne. Jak słusznie zauważa Cieciora (2016), system rachunkowości danej jednostki obejmuje:

- przyjęte zasady politykę rachunkowości,
- prowadzenie na podstawie dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych, ujmujących zapisy zdarzeń w porządku chronologicznym i systematycznym,
- okresowe ustalanie lub sprawdzanie drogą inwentaryzacji rzeczywistego stanu aktywów i pasywów,
- wycenę aktywów i pasywów oraz ustalenie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych,
- gromadzenie i przechowywanie dowodów księgowych oraz pozostałe dokumentacji, poddanie badaniu, udostępnianie i ogłaszanie sprawozdań finansowych.

Jednostka może w ramach przyjętych zasad (polityki) rachunkowości stosować uproszczenia, jeżeli nie wywiera to istotnego, ujemnego wpływu na realizację rzetelnego i jasnego obrazu sytuacji majątkowej, finansowej oraz wyniku finansowego jednostki gospodarczej¹. Przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły.

Specyfika polityki rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe jako perspektywa rozwoju współczesnej rachunkowości

Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (PGL LP)² prowadzi rachunkowość zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości (1994) oraz Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej w PGL LP (1994)³. W zakresie nieobjętym ustawą o rachunkowości PGL LP stosują Krajowe Standardy Rachunkowości i Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

Zasady (polityka rachunkowości) mają zastosowanie do wszystkich jednostek organizacyjnych⁴ wchodzących w skład PGL LP. Okresem obrotowym dla PGL LP jest rok kalendarzowy, a w skład roku obrotowego wchodzi okresy sprawozdawcze, którymi są kolejne miesiące. Podstawowe zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych w PGL LP przedstawiono w tabeli 1.

¹ Szerzej: Ustawa o rachunkowości (1994, 29 września).

² W dalszej części opracowania autorka będzie stosowała skrót PGL LP – Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe.

³ Szerzej: Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej w PGL LP (1994, 29 września).

⁴ Do jednostek organizacyjnych, o których mowa w rozporządzeniu, zalicza się: Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych, zwana dalej „Dyrekcją Generalną”, regionalne dyrekcje Lasów Państwowych, zwane dalej „regionalnymi dyrekcjami”, nadleśnictwa, jednostki organizacyjne, o których mowa w art. 32 ust 4 ustawy, zwane dalej „zakładami”.

Tabela 1

Podstawowe zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych w PGL LP (na podstawie: Zasady (polityka) rachunkowości PGL LP, 2009)

Lp.	Podstawowe zasady	Ogólna charakterystyka
1.	Miejsce prowadzenia ksiąg rachunkowych.	Księgi rachunkowe jednostek organizacyjnych PGL LP prowadzi się w ich siedzibach.
2.	Otwieranie i zamykanie ksiąg rachunkowych.	Księgi rachunkowe jednostek organizacyjnych PGL LP otwiera się początek każdego roku obrotowego, a zamyka na dzień kończący rok obrotowy ⁵ .
3.	Technika prowadzenia ksiąg rachunkowych.	Ewidencję operacji gospodarczych prowadzi się z wykorzystaniem Systemu Informatycznego Lasów Państwowych, którego zasady funkcjonowania określa szczegółowe zarządzenie ⁶ .
4.	Sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych	We wszystkich jednostkach organizacyjnych Lasów Państwowych stosuje się jednolity Plan Kont z komentarzem. W SILP tworzone są zbiory danych w postaci: dzienników, księgi głównej i ksiąg pomocniczych, zestawienia obrotów i sald, wykazów składników aktywów i pasywów. Zapisy operacji księgowych na kontach analitycznych (dokonywane w różnych podsystemach SILP) są przenoszone automatycznie na konta syntetyczne. Konta ksiąg pomocniczych są prowadzone w SILP dla: środków trwałych i w budowie; rozrachunków; produktów, materiałów i towarów w magazynie; sprzedaży; zakupu i kosztów według typów działalności oraz w układzie kalkulacyjnym.

Jednostki organizacyjne PGL LP dla rzeczowych składników aktywów obrotowych stosują następujące metody prowadzenia ksiąg pomocniczych (Buraczewski, 2011):

- ewidencję ilościowo-wartościową,
- ewidencję ilościową,
- ewidencję wartościową.

Jednostki te prowadzą ewidencję kosztów według ich rodzajów na kontach zespołu 4 – dla celów statystycznych oraz według typów działalności na kontach zespołu 5. Dowody księgowe po zaksięgowaniu muszą być wpięte do akt według rodzajów dokumentacji oraz w podziale na dowody dokumentujące sprzedaż. Wszystkie ujęte w księgach rachunkowych dowody księgowe muszą być opatrzone numerem archiwalnym. Dowody księgowe przechowuje się w podziale na okresy sprawozdawcze, zgodnie z obowiązującymi przepisami wewnętrznymi.

Aktywa i pasywa we wszystkich jednostkach organizacyjnych PGL LP wycenia się według zasad określonych w ustawie o rachunkowości, a każda jednostka organizacyjna PGL LP zobowiązana jest posiadać ustalone, w drodze zarządzenia kierownika

⁵ Szerzej: Zasady (polityka) rachunkowości PGL LP (2009).

⁶ Zarządzenia nr: 12, 27, 9, 73, 92, 75, 95, 7, 3 Dyrektora Generalnego PGL LP. Szerzej: Zasady (polityka) rachunkowości PGL LP (2009).

jednostki, zasady inwentaryzacji aktywów i pasywów w formie instrukcji inwentaryzacyjnej⁷. Dokumentacja inwentaryzacji powinna się składać z części, co przedstawiono na rysunku 1.

Część wstępna

- Wniosek głównego księgowego dotyczący: składu Komisji Inwentaryzacyjnej, harmonogram prac.
- Zarządzenie kierownika jednostki w sprawie powołania Komisji Inwentaryzacyjnej, wyznaczenie przewodniczącego, określenie składów zespołów spisowych, daty dokonania spisów.
- Protokół ze szkolenia inwentaryzacyjnego.

Część zasadnicza

- Dokumentacja powinna być podzielona na część dotyczącą inwentaryzacji rocznej i część dotyczącą doraźnych spisów.
- Dokumentacja powinna być chronologicznie uprządkowana.
- Dokumentacja powinna zawierać w szczególności: oświadczenia osób materialnie odpowiedzialnych, wyniki spisu, protokoły różnic.

Część końcowa

- Obejmuje: protokół z przebiegu inwentaryzacji wraz z załącznikami.
- Kontrolkę druków ścisłego zarachowania, kolejno ponumerowane strony arkuszy spisowych.

*Rysunek 1. Dokumentacja inwentaryzacji – podział na części
(na podstawie: Zasady (polityka) rachunkowości PGL LP, 2009).*

Jednostki organizacyjne PGL LP sporządzają:

- odrębne sprawozdania finansowe za dany rok obrachunkowy, które składają się na łączne sprawozdanie finansów PGL LP,
- rachunek zysków i strat w wersji kalkulacyjnej,
- rachunek przepływów pieniężnych metodą pośrednią.

Do prawidłowego zarządzania i prowadzenia gospodarki leśnej potrzebny jest dostęp do bieżącej, aktualnej informacji. Generowanie zbiorów informacji przyrodniczo-leśnych, techniczno-ekonomicznych w PGL LP jest możliwe dzięki działającemu Systemowi Informatycznemu Lasów Państwowych.

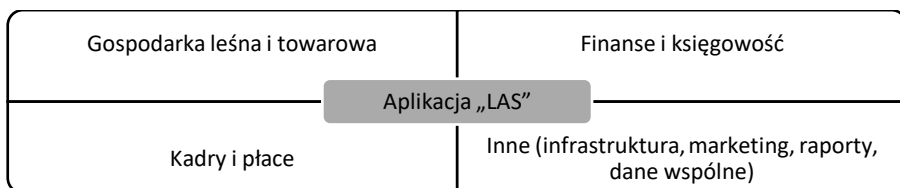
⁷ Szerzej: Zasady (polityka) rachunkowości PGL LP (2009).

System informatyczny jako element systemu rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe

W grudniu 1990 r. uchwałą Kolegium Lasów Państwowych zapadała decyzja w sprawie budowy Systemu Informatycznego Lasów Państwowych. SILP to narzędzie informatyczne, które uwzględnia złożoność procesów gospodarczych na każdym poziomie zarządzania w PGL LP, tj.:

- w leśnictwach,
- nadleśnictwach,
- zakładach,
- regionalnych dyrekcjach,
- Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych.

W skład systemu wchodzi moduł las – jest to główny podsystem – oraz inne zintegrowane ze sobą moduły, co przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2. Podsystemy Systemu Informatycznego Lasów Państwowych
(na podstawie: Paszkiewicz, 2011, s. 247).

Integracja wewnętrzna systemu ewidencji modułu „LAS” determinuje jednokrotne wprowadzenie jakiegokolwiek dokumentu do systemu. Dokument automatycznie staje się dostępny dla pozostałych modułów. Integracja zewnętrzna systemu SILP umożliwia agregowanie informacji z niższych poziomów organizacyjnych (poziomów zarządzania) na wyższe poziomy. Do podstawowych funkcji realizowanych przez aplikację „LAS”, w zakresie podsystemu „Gospodarka Leśna”, należą między innymi (Paszkiewicz, 2011):

- utrzymywanie danych o stanie lasu w formie corocznie aktualizowanych opisów taksacyjnych,
- inwentaryzacja posuszu,
- ewidencja występowania chorób i szkodników lasu, pożarów
- ewidencja obiektów ekologicznych i rezerwatów,
- ewidencja szkód spowodowanych przez zwierzynę w uprawach leśnych,
- wspomaganie produkcji szkółkarskiej.

W ramach podsystemu „Gospodarka Leśna” funkcjonuje system planowania czynności gospodarczych, a system planów integruje informacje o przeszłych zdarzeniach gospodarczych w ujęciu ilościowym i wartościowym. Inne funkcje realizowane przez podsystemy SILP przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Inne podsystemy i ich funkcje – system informatyczny SILP (na podstawie: Paszkiewicz, 2011, s. 252-255)

Lp.	Podsystem systemu SILP	Wyszczególnienie
1.	Gospodarka Towarowa	– ewidencja drewna, – ewidencja stanu i obrotu produktami użytkowania ubocznego, – ewidencjonowanie obrotu materiałami i towarami, – fakturowanie, – gospodarka łowiecka, – inwentaryzacja.
2.	Kadry i Płace	– ewidencja danych o pracowniku, – ewidencja czasu pracy, – wykaz robót, – karta deputatowa, – dokumentacja płacowa.
3.	Infrastruktura	– obsługa inwentarza (środki trwałe, obwody łowieckie), – obsługa eksploatacji, – obsługa rezerwacji⁸, – obsługa naprawy, – obsługa świadczeń stałych (dzierżawy, czynsze), – naliczanie amortyzacji

Jednym z najważniejszych podsystemów w ramach SILP jest podsystem „Finanse i Księgowość”. W ramach „ewidencji procesów gospodarczych” odbywa się księgowanie na kontach wydatków i kosztów na podstawie dokumentów źródłowych własnych i obcych, wprowadzanych w tym systemie, jak również przejmowanie i ewidencjonowanie dokumentów kosztowych przekazywanych przez inne podsystemy (np. amortyzacja z podsystemu Infrastruktura). W tym podsystemie umieszczane są również dane dotyczące wykonania kosztów i zadań rzeczowych, wiążąc je z pozycjami planu. Podsystem „Finanse i Księgowość” pozwala na prowadzenie ewidencji pozabilansowej.

Cechą, która odróżnia ten system od innych systemów informatycznych jest to, że zbudowano go wokół specyficznej dla PGL LP bazy danych opisów taksacyjnych⁹. Unikalną cechą tego systemu jest przeprowadzana corocznie aktualizacja bazy o zmiany wynikające z zaszłych zdarzeń gospodarczych.

System SILP spełnia wymogi w zakresie zaspokajania potrzeb informacyjnych użytkowników oraz pozwala na sporządzanie obligatoryjnych sprawozdań w zakresie

⁸ Szerzej o funkcjach i zadaniach poszczególnych podsystemów w tym, zadania w zakresie obsługi eksploatacji czy rezerwacji pisze Paszkiewicz (2011, s. 252-253).

⁹ Taksacja lasu (urządzanie lasu), grupa czynności prac inwentaryzacyjnych polegająca na sporządzeniu opisu taksacyjnego wraz ze wstępnym oszacowaniem miąższości drzewostanów i określeniem wskazań gospodarczych. Kartograficznymi wynikami taksacji lasu są: mapa gospodarcza, mapy przeglądowe, mapa sytuacyjna. Opis taksacyjny sporządza się dla wszystkich gruntów pozostających w zarządzie nadleśnictwa, to jest lasów (gruntów: zalesionych, niezalesionych i związanych z gospodarką leśną) oraz gruntów nieleśnych, do których zalicza się również zadrzewione i zakrzewione. Szerzej: *Taksacja lasu*, 2016.

prowadzonej rachunkowości finansowej. System ten na wyższych poziomach zarządzania jest jednak ubogi w mechanizm złożonego przetwarzania danych dla funkcji rzeczywiście wspomagających zarządzanie (wielowariantowość, trendy, prognozy, różne przekroje kosztów).

Polityka rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe – proponowane kierunki zmian z perspektywy rozwoju współczesnej rachunkowości

Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe jest jednostką organizacyjną bez osobowości prawnej. Lasy Państwowe reprezentują Skarb Państwa w zakresie zarządzania mieniem, a podstawą jego działania jest plan finansowy. Współcześnie PGL LP zaspokajają potrzeby informacyjne różnych grup użytkowników, wykorzystując dane generowane przez system rachunkowości finansowej. Rachunkowość finansowa ze względu na uregulowania prawne, obligatoryjny charakter skupia się jedynie na generowaniu informacji finansowych. Rachunkowość finansowa pozwala jedynie ocenić PGL LP – nie jest nakierowana na przyszłość.

Obecnie istnieje konieczność poszukiwania nowych narzędzi, które będą generowały użyteczną informację w PGL LP, zgodnie z oczekiwaniami różnych grup interesariuszy. Istnieje potrzeba wdrożenia w PGL LP nowych rozwiązań strukturalnych w podsystemie rachunkowości. Postuluje się, aby jednostki organizacyjne PGL LP korzystały z rozwiązań rachunkowości zarządczej – fakultatywnej i controllingu. Aby było to możliwe, PGL LP powinno zmodyfikować politykę (zasady) rachunkowości, dokonując w niej zmian na rzecz rozszerzenia planu kont, który stanowi jej załącznik. Plan kont może zawierać rozszerzenia kont zespołu 5 lub nowe konta w ewidencji pozabilansowej, celem gromadzenia informacji niefinansowych (konta księgowe, które będą gromadziły informację na potrzeby zarządzania).

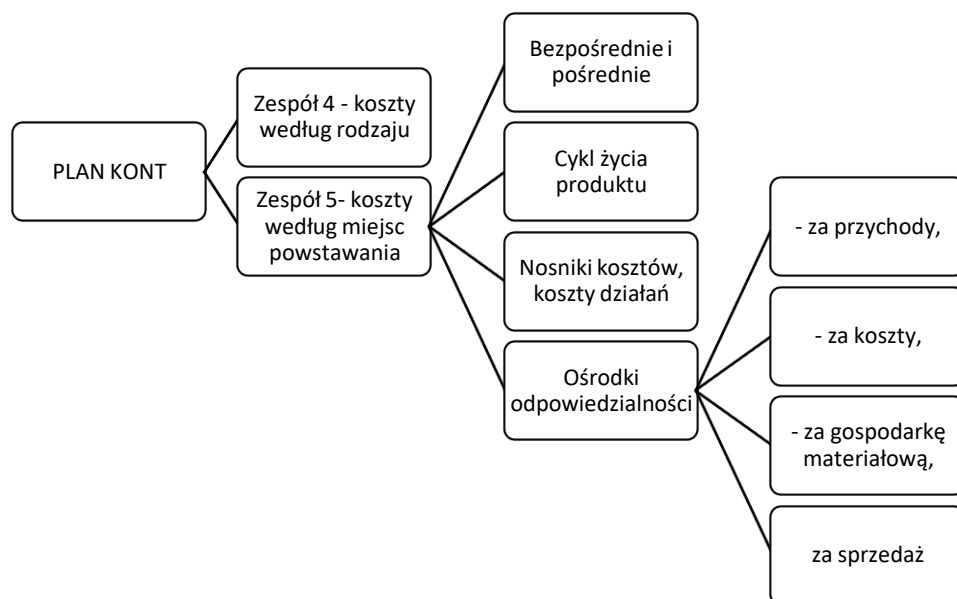
Wielopłaszczyznowość analiz rachunkowości determinuje różnokierunkową klasyfikację zdarzeń i operacji gospodarczych, a to powoduje inne ujmowanie danych historycznych w rachunkowości finansowej. Z tego powodu dotychczasowe propozycje systemu rachunkowości są niewystarczające i wymagają zmian (Świdarska, 1997, s. 295). Zmiany te dotyczą głównie planu kont oraz systemu ewidencji kosztów.

Rachunkowość zarządcza wymaga ujęcia kosztów w innych przekrojach, niż czyni to rachunkowość finansowa, dzieląc je na:

- koszty stałe i zmienne,
- koszty cyklu życia produktów,
- koszty stertowane czasem,
- koszty według ośrodków odpowiedzialności,
- koszty działań i procesów,
- koszty jakości i braków.

To plan kont odzwierciedla techniczne aspekty prowadzenia ksiąg rachunkowych, odpowiednio zbudowany dostarcza informacji na potrzeby zarządzania jednostką gospodarczą. Branżowy plan kont PGL LP w zakresie kosztów grupuje operacje gospodarcze na zespole 4 – koszty według rodzaju, i zespole 5 – koszty według miejsc powstawania.

Dla potrzeb rachunkowości zarządczej należy dokonać modyfikacji planu kont i rozszerzyć księgowania na zespole 5 o dodatkowe pozycje kosztowe lub dokonywać księgowania dowodów księgowych na dodatkowym pozabilansowym zespole kont. Przykładowy schemat podzielności kont przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3. Przykładowy schemat podzielności kont.

Przykładowe rozwiązanie organizacji branżowego planu kont PGL LP, uwzględniające potrzeby rachunkowości finansowej i zarządczej, które pozwalają na wprowadzenie nowoczesnych narzędzi rachunkowości, można przedstawiać w konstrukcji każdego pojedynczego konta księgowego, co zaprezentowano poniżej. Autorską propozycję modelowania planu kont dla potrzeb rachunkowości zarządczej dla PGL LP przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3

Modelowanie planu kont dla potrzeb rachunkowości zarządczej w PGL LP*

Wykaz kont			Nazwa konta	Dotyczy rachunkowości
minimalny	podstawowy	rozszerzony		
Zespół 5 – Koszty według typów działalności (miejsc powstawania) i ich rozliczenie				
50	50	500	Koszty działalności podstawowej	
		500 01	Koszty działalności produkcyjnej	finansowej
		500 01 A01	– wynagrodzenia	zarządczej
		500 01 A01 B01	• zrywkarzy	zarządczej
		500 01 A01 B02	• drwali	zarządczej
		500 01 A01 B03	• drwali operatorów	zarządczej
		500 01 A02	– materiały	zarządczej
		500 02	Koszty działalności handlowej	finansowej
		500 03	Koszty działalności usługowej	finansowej
55	55	550	Koszty ogólnego zarządu	
		550 01	Koszty administracyjne związane z utrzymaniem zarządu przedsiębiorstwa	finansowej
		550 01 A01	Koszty podróży służbowych	zarządczej
		550 01 A02	Koszty szkoleń	zarządczej
		550 01 A02 B01	• zewnętrznych	zarządczej
		550 01 A02 B02	• wewnętrznych (kaskadowych)	zarządczej
		550 01 A03	Płace i narzuty pracowników zarządu	zarządczej
		550 01 A03 B01	• wynagrodzenie zasadnicze	zarządczej
		550 01 A03 B02	• roczne wynagrodzenie dodatkowe	zarządczej
		550 01 A03 B03	• nagrody jubileuszowe	zarządczej
		550 01 A03 B04	• premie motywacyjne	zarządczej
		550 01 A03 B05	• premie wynikowe	zarządczej
		550 02	Koszty ogólnogospodarcze	finansowej

* Budowa konta księgowego, analitycznego przedstawia się następująco:

5-00 – 00 – A01 – B01**5-55 – 00 – A01 – B01**

gdzie:

5-00 – symbol rodzaju konta zgodnie z jego funkcjonalnością; podział kosztów na koszty produkcji podstawowej, pomocniczej, koszty wydziałowe, zarządu, koszty zakupu oraz sprzedaży (minimalny, podstawowy zakres, np. 50 – koszty działalności podstawowej, czy też 55 – koszty ogólnego zarządu),

00 – podział kosztów w ramach danego typu kosztów na szczegółowy obszar działalności, na przykład: 500 01 koszty działalności podstawowej produkcyjnej, czy też 550-01 Koszty administracyjne związane z utrzymaniem zarządu przedsiębiorstwa,

A01 – miejsce powstania kosztów, czyli szczegółowo określona pozycja dotycząca konkretnego kosztu w danej grupie kosztów, na przykład 500 01 A01 – wynagrodzenia pracowników bezpośrednio produkcyjnych, zużycie materiałów bezpośrednio produkcyjnych, czy też 550 01 A01 – koszty podróży służbowych pracowników zarządu i administracji,

B01 – informacja na temat szczegółowego, jednostkowego kosztu, na przykład 500 01 A01 B01 – koszty działalności podstawowej produkcyjnej, wynagrodzenia, wynagrodzenia zrywkarzy, 500 01 A01 B02 – koszty działalności podstawowej produkcyjnej – wynagrodzenia – wynagrodzenia drwali; czy też 550 01 A02 B01 – koszty administracyjne związane z utrzymaniem zarządu przedsiębiorstwa – koszty szkoleń – koszty szkoleń zewnętrznych.

Zorganizowany w taki sposób branżowy plan kont PGL LP daje możliwości uzyskiwania informacji na potrzeby różnych grup użytkowników informacji, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, i nie jest katalogiem zamkniętym. Przedstawiony sposób modelowania branżowego planu kont PGL LP jest tylko jednym z wielu możliwych do zaproponowania rozwiązań, a decyzje co do jego budowy należy podjąć po przeanalizowaniu potrzeb informacyjnych wielu grup interesariuszy PGL LP oraz uwzględniając specyficzne uwarunkowania wewnętrzne związane z funkcjonowaniem PGL LP.

Zakończenie

Polityka rachunkowości, w tym zakładowy plan kont mają charakter normujący, stanowią wewnętrzny standard odnoszący się do kreacji zasad organizacji oraz prowadzenia rachunkowości w jednostce gospodarczej. Struktura planu kont powinna uwzględniać wiele elementów, a ich właściwy dobór i zastosowanie przesądzają o przydatności i znaczeniu polityki rachunkowości wraz z planem kont w danej jednostce.

Rozważania autorki skupiły się zasadniczo na aspekcie polityki rachunkowości i branżowego planu kont wykorzystywanego przez PGL LP. Budowa, układ i skala złożoności branżowego planu kont PGL LP, jego rozbudowa, stopień szczegółowości analityki, zależą od zakresu ujawniania informacji finansowych i niefinansowych odbiorcom wewnętrznym i zewnętrznym – różnym grupom interesariuszy.

Celem opracowania była analiza i przedstawienie zakresu polityki rachunkowości PGL LP wraz z planem kont oraz propozycja zmian, w celu dostosowania polityki rachunkowości i planu kont do podsystemu rachunkowości zarządczej. Podczas pisania rozdziału analizowano literaturę przedmiotu, wykorzystano metodę obserwacji i analizy dokumentów, w wyniku, czego zrealizowano cele opracowania:

- wskazano na definicję i ogólny zakres polityki rachunkowości,
- scharakteryzowano politykę rachunkowości, plan kont PGL LP, podkreślając, że ich budowa odzwierciedla potrzeby i zaspokajanie informacji w zakresie podsystemu rachunkowości finansowej,
- scharakteryzowano system informatyczny SILP jako element systemu rachunkowości PGL LP,
- zaproponowano autorską koncepcję zmiany planu kont, dostosowując go dla potrzeb narzędzi rachunkowości zarządczej, proponując rozbudowany system księgowania na kontach zespołu 5.

Tym samym udowodniono postawioną tezę, że *stosowanie podsystemu rachunkowości zarządczej wymaga wprowadzenia zmian w systemie polityki rachunkowości, w tym w planie kont, między innymi poprzez zastosowanie rozbudowanego zespołu 5 – Koszty według miejsc powstawania (typów działalności).*

Bibliografia

- Buraczewski, A. (2011). Operacje gospodarcze oraz charakterystyka konta księgowego. W: A. Buraczewski (red.), *Podstawy rachunkowości i gospodarki finansowej w Lasach Państwowych* (s. 64-75). Poznań: WUP.
- Cieciura, M. (2016). Regulacje prawne i standardy rachunkowości. W: P. Szczypa (red.), *Podstawy rachunkowości. Od teorii do praktyki* (s. 35-50). Warszawa: CeDeWu.
- Gierusz, B. (2013). *Podręcznik samodzielne nauki księgowania*. Gdańsk: ODDK.
- Hendriksen, E. A., Breda M. F. van (2002). *Teoria rachunkowości*. Warszawa: PWN.
- Paszkiewicz, A. (2011). System Informatyczny Lasów Państwowych. W: A. Buraczewski (red.), *Podstawy rachunkowości i gospodarki finansowej w Lasach Państwowych* (s. 246-255). Poznań: WUP.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej w PGL LP. (1994, 29 września). Dz.U. nr 134, poz. 692.
- Szczypa, P. (2016). Wprowadzenie do rachunkowości przedsiębiorstw. W: P. Szczypa (red.), *Podstawy rachunkowości. Od teorii do praktyki* (s. 17-34). Warszawa: CeDeWu.
- Świdorska, G. K. (red.). (1997). *Rachunkowość zarządcza*. Warszawa: Poltext.
- Taksacja lasu*. (2016). Pobrano z: <http://www.encyklopedialesna.pl/haslo/taksacja-lasu/>
- Ustawa o rachunkowości. (1994, 29 września). Tekst ujednolicony z dnia 11 marca 2013 r. Dz.U. 2013 poz. 330 z późn. zm.
- Zasady (polityka) rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe. Załącznik nr 1 do Zarządzenia nr 4 Dyrektora generalnego LP. (2009, 23 stycznia). Pobrane z: <https://www.lasy.gov.pl>

Streszczenie

Jednostki gospodarcze zobligowane są do prowadzenia ksiąg rachunkowych, zgodnie z określonymi i przyjętymi wewnątrznie zasadami rachunkowości. Polityka (zasady) rachunkowości zawiera: zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych, metody wyceny aktywów i pasywów, sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych i opis systemu służącego ochronie danych. Jej załącznikiem jest plan kont. Polityka (zasady) rachunkowości powinna być na bieżąco aktualizowana i dostosowywana do zmieniającego się otoczenia jednostki gospodarczej. Celem opracowania jest analiza i przedstawienie zakresu polityki rachunkowości Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe wraz z planem kont oraz propozycja zmian, w celu dostosowania polityki rachunkowości i planu kont do podsystemu rachunkowości zarządczej. Autorka stawia tezę, że *stosowanie podsystemu rachunkowości zarządczej wymaga wprowadzenia zmian w systemie polityki rachunkowości, w tym w planie kont, między innymi przez zastosowanie rozbudowanego zespołu 5 – Koszty według miejsc powstawania (typów działalności)*. Podczas pisania rozdziału zastosowano następujące metody badawcze: studia literatury przedmiotu, metoda obserwacji i analizy dokumentów.

Słowa kluczowe: rachunkowość; polityka rachunkowości; zasady rachunkowości; rachunkowość gospodarki leśnej

Rozdział 13

Przesłanki i uwarunkowania wyceny drzew na terenie Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie

Piotr Szczypa

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
piotr.szczypa@wp.pl

Reasons and conditions for the valuation of trees at the State University of Applied Sciences in Konin

The aim of this chapter is to determine the need for the valuation of trees growing in the area of the State University of Applied Sciences in Konin, together with an indication of conditions of such valuation with particular emphasis on the accounting system. The analyzed entity, as most institutions in Poland, does not determine the value of trees situated on their land. For the purpose of the chapter, the following hypothesis was adopted: the teaching activity of a unit significantly increases the need and possibilities of using valuation of trees growing within its premises. The author uses a review of literature and legal regulations and approaches the researched subject both deductively and inductively.

Key words: the value of environment; measurement in accounting; valuation in accounting; trees

Wstęp

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie (PWSZ w Koninie) podlega w zakresie rachunkowości przepisom Ustawy o rachunkowości (1994). Ustawa ta zarówno w zakresie pojęć, układu sprawozdania finansowego lub szczególnych uwarunkowań nie wskazuje na składniki majątku jednostki jakimi są drzewa. W związku z tym księgi rachunkowe i sprawozdanie finansowe PWSZ w Koninie nie odnoszą się w żaden sposób do drzew rosnących na terenie jednostki. Podejście takie należy uznać za zgodne z przepisami. Jednak współcześnie, kiedy powszechnie artykułuje się potrzebę równomiernego traktowania uwarunkowań ekonomicznych, środowiskowych

i społecznych, należy oczekiwać od jednostek gospodarczych świadomego zarządzania zasobami środowiskowymi. Jak można prawidłowo zarządzać czymś, co nie podlega pomiarowi i wycenie?

Ponadto PWSZ w Koninie poza tym, że jest podmiotem objętym ustawą o rachunkowości i powinna realizować założenia ekonomii zrównoważonego rozwoju, to:

- silnie oddziałuje na najbliższe otoczenie (przedsiębiorstwa, instytucje, społeczeństwo) będąc inicjatorem różnorodnych przedsięwzięć i wzorcem do naśladowania określonych zachowań;
- prowadzi działalność dydaktyczną o profilu praktycznym, na różnych kierunkach i specjalnościach, dla których uwarunkowania środowiskowe są istotne.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że PWSZ w Koninie powinna być zainteresowana skutecznym zarządzaniem własnymi zasobami przyrodniczymi i w jak największym stopniu włączaniem ich w proces dydaktyczny. Widocznym dla wszystkich składnikiem przyrody PWSZ w Koninie są drzewa, dlatego jednostka powinna umiejętnie je wykorzystać zarówno w procesie dydaktycznym, jak i wizerunkowym. W obu tych przypadkach potrzebna jest jednak niezbędna ekonomiczna wiedza o drzewach, taka jak ich wartość.

Celem rozdziału jest określenie potrzeby wyceny drzew rosnących na terenie PWSZ w Koninie wraz ze wskazaniem uwarunkowań takiej wyceny i szczególnym uwzględnieniem systemu rachunkowości. Dla potrzeb opracowania przyjęto hipotezę:

Działalność dydaktyczna jednostki znacząco zwiększa potrzebę i możliwości wykorzystania wyceny drzew rosnących na jej terenie.

Autor posłużył się analizą literatury, uregulowań prawnych w ramach metody indukcji i dedukcji.

Drzewa w jednostkach gospodarczych

Zgodnie z leksykonem terminologii urządzania lasu i specjalności pokrewnych, drzewo to (Miś, Woźniak, 2014):

- grupa roślin, do której zaliczają się największe rośliny lądowe; grupa ta nie jest taksonem – grupuje tylko organizmy roślinne podobne morfologicznie i funkcjonalnie;
- roślina wieloletnia o wyraźnie wykształconym pniu oraz koronie;
- wieloletnia roślina drzewiasta o wyraźnie wykształconej strzale (dłużycy, pniu) oraz bardziej lub mniej ukształtowanej koronie; termin ogólnie odnoszący się do rodzin, klas, gatunków kultury warów i odmian wyhodowanych roślin drzewiastych należących do gromady okrytonasiennych i/lub nagonasiennych.

Najprościej drzewo można określić jako „organizm wieloletni o zdrewniałych pędach, rozgałęzia się na pewnej wysokości nad ziemią i różnicuje na pień oraz uformowaną powyżej koronę” (Borowski, 2014).

Drzewa w jednostkach gospodarczych mogą być zastane, to znaczy znajdowały się już na terenie jednostki w momencie zakupu, przejęcia, dzierżawienia danego gruntu, lub zostały zasadzone w trakcie prowadzenia działalności przez jednostkę. A w przypadku braku staranności nad zasobami przyrodniczymi na terenie jednostki mogą pojawić się drzewa w postaci samosiejki. Drzewa mogą pełnić różną rolę w jednostce gospodarczej i można ją rozpatrywać ze względu na stopień świadomości ekologicznej właściciela i kadry menedżerskiej (tabela 1).

Tabela 1

Drzewa a świadomość ekologiczna w jednostce gospodarczej

Świadomość ekologiczna	Charakterystyka
Niska świadomość ekologiczna	• drzewa nie są pielęgnowane • drzewa mogą zagrażać bezpieczeństwu ludzi, naruszać konstrukcje budynków • liczne samosiejki drzew i krzewów • drzewa nie pełnią żadnej celowej funkcji w jednostce • teren jednostki stwarza wrażenie zaniedbanego
Średnia świadomość ekologiczna	• pielęgnacja drzew ogranicza się do niezbędnych cięć • otoczenie drzew jest zadbane ale całość terenu zielonego nie tworzy spójnego charakteru • nowe nasadzenia drzew odbywają się wyłącznie na reprezentacyjnej części terenu jednostki (zazwyczaj przed wejściem do siedziby)
Wysoka świadomość ekologiczna	• drzewa są starannie i systematycznie pielęgnowane (cięcia formujące drzew młodych, cięcia sanitarne, cięcia weteranizujące, cięcia awaryjne, ściółkowanie, mikoryzacja i inne prace pielęgnacyjne) • szczególną troską są objęte drzewa stare, które stają się „dodatkową” wizytówką jednostki • nasadzenia i dotychczasowe drzewa tworzą spójną całość, często drzewa tworzą aleje • wykorzystanie drzew jako źródła naturalnego cienia (stworzenie stref odpoczynku dla pracowników i gości jednostki) • drzewa są integralną częścią jednostki, są jej wizytówką i świadczą o jednostce jako organizacji troszczącej się o ochronę środowiska

Świadomość ekologiczna – przede wszystkim właściciela jednostki, ale także kadry menedżerskiej – jest kluczowym czynnikiem do podjęcia działań mających na celu ukierunkowania rachunkowości na działalność proekologiczną. Należy przez to rozumieć w pierwszej kolejności możliwość pozyskiwania informacji związanych z działaniami na rzecz ochrony środowiska, w tym z nasadzeniami, pielęgnacją i wycinką drzew. Zgodnie z treścią tabeli 1, w przypadku zaistnienia wysokiej świadomości ekologicznej, wyzwania i dylematy stojące przed systemem rachunkowości są o wiele większe, a mianowicie: 1) jak wycenić walory estetyczne tworzone przez drzewa; 2) jaka jest wartość korzyści wynikających z naturalnego cienia pochodzącego

od drzew itp. Można stwierdzić, że wysoka świadomość ekologiczna właściciela i pracowników będzie impulsem do pomiaru i wyceny drzew w systemie rachunkowości jako podstawowej informacji dla wskazanych oraz innych potrzeb decyzyjnych.

Pomiar i wycena drzew w systemie rachunkowości

Zgodnie z powszechnym podejściem, aby można było czymś skutecznie zarządzać należy to policzyć i wycenić. Dotyczy to także drzew rosnących na terenie jednostki. Literatura przedmiotu wskazuje na różnorodne metody ustalania wartości składników przyrody, w tym drzew (Winpenny, 1995). Jednak w praktyce nie znalazły one powszechnego zastosowania. Z uwagi na obligatoryjny charakter prowadzenia ksiąg rachunkowych przez znaczną część jednostek gospodarczych, należy stwierdzić, że tylko wycena drzew zgodna z uwarunkowaniami systemu rachunkowości ma szansę na powszechne zastosowanie.

Ijiri (1965) podaje, że „rachunkowość jest nauką o mierzeniu, o systemie pomiaru ekonomicznego” (s. 56). Natomiast Wikipedia definiuje „pomiar” jako „zespół czynności wykonywanych w celu ustalenia miary określonej wielkości fizycznej lub umownej, jako iloczynu jednostki miary oraz liczby określającej wartość liczbową tej wielkości, inaczej mówiąc porównanie wartości danej z jednostką miary wielkości”. Odnosząc przytoczoną definicję na grunt rachunkowości finansowej, należy stwierdzić, że pomiar to działanie, którego celem jest ujęcie liczbowe czegoś, co zostało ujęte opisowo, na przykład zdarzenie gospodarcze. Pomiar to ujęcie liczbowe, ale wyrażone najczęściej w jednostkach naturalnych (kilogramy, litry, maszynogodziny, roboczogodziny, tonokilometry, ilość klientów itd.) lub innych jednostkach o różnych skalach, lecz nie wyrażone w mierniku pieniężnym. Wyjątkiem jest pomiar środków pieniężnych. W odniesieniu do drzew pomiar powinien obejmować ustalenie:

- liczby drzew z podziałem na gatunki i wiek (obwód na określonej wysokości);
- stan zdrowia;
- określenie cech szczególnych dla jednostki gospodarczej (drzewo-symbol, np. posadzone z okazji 50-lecia istnienia jednostki lub dla upamiętnienia osoby istotnej dla jednostki), lub środowiska (drzewo egzotyczne, pomnik przyrody, drzewo o wyjątkowym kształcie itp.).

Pomiar drzew poprzedza ich wycenę i jest związany z gromadzeniem danych w ramach procesu informacyjnego rachunkowości i nie tylko. Na podstawie wyników pomiaru zdarzeń gospodarczych możliwe jest przeprowadzenie wyceny.

Wycena, według Zadrogi (2005), to „wyznaczenie ceny na coś”, natomiast wycena w rachunkowości to „wycena bilansowa lub wycena składników majątkowych polegająca na ustaleniu wartości ewidencyjnych oraz pozycji sprawozdań finansowych” (Wycena, 2005). Zatem wycena przeprowadzana jest w mierniku pieniężnym, a podana definicja dotyczy wyłącznie wyceny w systemie rachunkowości finansowej. Wycena w systemie rachunkowości z uwagi na zakres rachunkowości zarządczej nie

ogranicza się tylko do ustalenia wartości dla potrzeb ewidencji na kontach księgowych i sporządzenia elementów sprawozdania finansowego. Najprościej wycenę można określić jako wartościowe wyrażenie wyników pomiaru. Wycena ma miejsce na etapie przetwarzania danych w ramach procesu informacyjnego rachunkowości i następuje po etapie gromadzenia danych.

Wycena drzew w systemie rachunkowości nie jest uregulowana. Wyjątek stanowią drzewa owocowe w sadach, w tym przypadku ma zastosowanie Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 41 Rolnictwo. Natomiast w odniesieniu do jednostek gospodarczych nieprowadzących działalności rolniczej nie ma szczególnych wytycznych jak wycenić drzewa dla potrzeb systemu rachunkowości. Co więcej, brakuje uregulowań wskazujących, jakim składnikiem majątku mają być drzewa rosnące na terenie jednostki.

W związku z zaistniałym stanem prawnym oraz brakiem wypracowania dobrych praktyk w zakresie pomiaru i wyceny drzew rosnących na terenie jednostek gospodarczych z wyłączeniem sadownictwa, zachodzi potrzeba opracowania w takich jednostkach zasad pomiaru i wyceny drzew, które będą sporządzone w poszanowaniu uwarunkowań przyjętych w systemie rachunkowości. W zaistniałych okolicznościach rola szkół wyższych, w tym PWSZ w Koninie, wydaje się oczywista, Jednostki edukacyjne w ramach swojej działalności powinny dążyć, między innymi, do wypracowania stosownych rozwiązań w przedmiotowej sprawie.

Przesłanki wyceny drzew w PWSZ w Koninie

PWSZ w Koninie powstała w 1998 r. Jest to uczelnia zawodowa, kształcąca w ramach profilu praktycznego, co szczególnie predysponuje ją do takiego kształcenia studentów, aby w swoim procesie edukacji bezpośrednio łączyli wiedzę z potrzebami i wyzwaniami praktyki gospodarczej. Zdefiniowaną w niniejszym opracowaniu potrzebą jest opracowanie reguł postępowania ukierunkowanych na wycenę drzew w systemie rachunkowości, co tematycznie wiąże się z kierunkiem studiów „finanse i rachunkowość”.

Jednak pomiar i wycena drzew mogą okazać się ważnym zagadnieniem także w kształceniu na innych kierunkach studiów prowadzonych w PWSZ w Koninie. Wpisuje się to w przyjętą na uczelni misję o następującej treści: „Tworzenie przyjaznego miejsca do studiowania, gdzie będzie można rozwijać swoje talenty i realizować pasje oraz przygotować się do udanego startu zawodowego dzięki wykwalifikowanej kadrze oraz nowoczesnej bazie dydaktycznej na uznanej w regionie i kraju Uczelni” (*Misja uczelni*, 2016).

W skład PWSZ w Koninie wchodzi cztery wydziały:

- Wydział Społeczno-Ekonomiczny;
- Wydział Kultury Fizycznej i Ochrony Zdrowia;
- Wydział Techniczny;
- Wydział Filologiczny.

Każdy z tych wydziałów jest w pełni predysponowany do tego, aby w procesie kształcenia były wykorzystane w sposób różnorodny drzewa rosnące na terenie PWSZ w Koninie. Ponadto PWSZ w Koninie powinna przeprowadzić swoistą inwentaryzację swoich drzew celem skutecznego zarządzania składnikami przyrody.

Można zatem wskazać na dwie ogólne przesłanki wyceny drzew w PWSZ w Koninie, a mianowicie:

1. Drzewa w procesie dydaktycznym.
2. Drzewa w zarządzaniu uczelnią.

W odniesieniu do pierwszej przesłanki należy dokonać analizy ważkości tematu w ramach kierunków studiów realizowanych w PWSZ w Koninie (tabela 2).

Tabela 2

Przesłanki wyceny drzew (problematyki drzew) w ramach kierunków studiów PWSZ w Koninie

Kierunek studiów	Stopień dopasowania*	Uzasadnienie
Bezpieczeństwo wewnętrzne	XX	Kierunek z uwagi na swój interdyscyplinarny charakter może uwzględniać w pracach dyplomowych oraz zajęciach ćwiczeniowych (terenowych) problematykę drzew: • drzewa a bezpieczeństwo w transporcie drogowym i kolejowym; • drzewa a bezpieczeństwo imprez masowych; • drzewa a ochrona przeciwpożarowa. Wpływ drzew na terenie PWSZ w Koninie na ww. rodzaje bezpieczeństwa. Ustalenie wagi (wartości) drzew i dodatkowych kosztów zapewnienia bezpieczeństwa z uwagi na rosnące drzewa.
Budownictwo	XX	• Drzewa a prawo budowlane. • Wpływ drzew na bilans energetyczny budynku. • Ocena wpływu rosnących drzew na możliwości rozbudowy PWSZ w Koninie (koszty wycięcia drzew). Ocena wpływu rosnących drzew na możliwości rozbudowy PWSZ w Koninie (koszty wycięcia drzew). Wpływ drzew na terenie PWSZ na kondycję i koszty użytkowania budynków.
Dietetyka	X	• Walory odżywcze drzew (np. sok z brzozy, owoce itd.)
Energetyka	X	• Wartość energetyczna poszczególnych gatunków drzew.
Filologia	X	• Motyw drzewa w literaturze.
Finanse i rachunkowość	XXX	Rachunkowość jako system pomiaru i wyceny i zakres kierunkowy daje szczególne możliwości w analizowanym zakresie: • wycena drzew w systemie rachunkowości finansowej; • wycena drzew w systemie rachunkowości zarządczej; • wycena podatkowa drzew. Przeprowadzenie pomiaru i wyceny drzew rosnących na terenie PWSZ w Koninie w ramach prac dyplomowych dla potrzeb systemu rachunkowości oraz systemu zarządzania uczelnią. Ustalenie kar za nielegalną wycinkę drzew na terenie PWSZ w Koninie. Ustalenie kosztów z tytułu pielęgnacji drzew na terenie PWSZ w Koninie. Wycena korzyści z tytułu drzew rosnących na terenie PWSZ w Koninie.

Fizjoterapia	brak	
Inżynieria środowiska	X	• Drewno jako materiał budowlany.
Mechanika i budowa maszyn	X	• Przemysł drzewny.
Logistyka	XX	• Transport drzew i drewna. • Składowanie i magazynowanie drewna. • Transport leśny.
Pedagogika	X	• Motyw drzewa w pracy z dziećmi.
Praca socjalna	X	• Rola drzew w przeciwdziałaniu ubóstwu.
Wychowanie fizyczne	brak	
Zarządzanie	XX	• Drzewa w kształtowaniu wizerunku jednostki. • Drzewa w planowaniu strategicznym i operacyjnym. • Wpływ drzew na wartość nieruchomości. Wpływ drzew na wartość nieruchomości PWSZ w Koninie oraz nieruchomości sąsiadujących.

*Stopień dopasowania odzwierciedla potencjalną możliwość wykorzystania informacji dotyczących wyceny drzew lub innych informacji o drzewach rosnących na terenie PWSZ w Koninie na danym kierunku studiów. Stopień dopasowania został określony jako: X – niski; XX – średni; XXX – duży lub przez wpisanie słowa „brak” oznaczającego brak ww. możliwości.

Drugą ogólną przesłanką wyceny drzew dotyczy zarządzania w PWSZ w Koninie i skłania do stwierdzenia, że uczelnia powinna dokładnie wiedzieć jakim majątkiem dysponuje, także tym przyrodniczym. A znając dodatkowo jego wartość, może skutecznie zarządzać środkami pieniężnymi przeznaczonymi na pielęgnację i odtworzenie drzew. Ponadto dla potrzeb marketingowych może zostać wykorzystana wiedza o ilości, rodzajach i wartości rosnących drzew na terenie PWSZ w Koninie.

Szczególnie zawartość tabeli 2 wskazuje na możliwości wykorzystania drzew i problematyki wyceny drzew rosnących na terenie PWSZ w Koninie w procesie nauczania, co należy uznać za dodatkowy atut dydaktyczny. Ponadto kształtuje się w ten sposób pewną wrażliwość na środowisko naturalne, a całość wpisuje się w ekonomię zrównoważonego rozwoju.

Uwarunkowania wyceny drzew w PWSZ w Koninie

Przy ustalaniu wartości drzew w PWSZ w Koninie kategorie wyceny oferowane przez system rachunkowości powinny być uzupełnione o specyficzne uwarunkowania pozarachunkowe, które wpływają na ich wycenę. Przykładowe kategorie ekonomiczne i nieekonomiczne wpływające na wartość drzew w mieście zebrano w tabeli 3.

Wskazane w tabeli 3 kategorie wartości drzew nie wyczerpują wszystkich możliwych sytuacji. Niektóre drzewa mają np. znaczenie historyczne, sentymentalne, ponadto mogą stanowić pomnik przyrody. Poszczególne kategorie będą miały inną siłę wpływu na wycenę lub uwzględnienie drzew w procesie dydaktycznym na poszczególnych kierunkach studiów w PWSZ w Koninie.

PWSZ w Koninie powinna indywidualnie określić swoje preferencje/uwarunkowania w zakresie wyceny drzew rosnących na jej terenie. W proces ten powinni być włączeni studenci.

Tabela 3

Kategorie wartości drzew w mieście i przykłady dostarczanych przez nie usług (na podstawie: Giergiczny, Kron, 2012, s. 75)

Wartość użytkowa i pozaużytkowa drzew w mieście	Wyszczególnienie
Bezpośrednia	• drewno • kompost
Pośrednia	• usuwanie zanieczyszczeń • cień • mikroklimat (temperatura, wilgotność) • retencja wody • obciążenie kanalizacji i oczyszczalni • bariera dla hałasu • wypoczynek, rekreacja • samopoczucie, odświeżająca, edukacyjna • korzyści biznesowe (wzrost sprzedaży)
Opcyjna	• potencjalne korzyści w przyszłości • rewitalizacja
Dziedziczna	• „dla rodziców którzy posadzili drzewa dla dzieci” • edukacyjna
Istnienia	• środowisko życia zwierząt • estetyczna, urozmaicenie przestrzeni miasta • atrakcyjność dla mieszkańców i turystów

Zakończenie

Treść opracowania pozwala na pozytywną weryfikację przyjętej hipotezy, głoszącej że *działalność dydaktyczna jednostki znacząco zwiększa potrzebę i możliwości wykorzystania wyceny drzew rosnących na jej terenie*. W odniesieniu do analizowanej PWSZ w Koninie można dostrzec różnorodne, dydaktyczne przesłanki wyceny drzew rosnących na terenie uczelni. Ponadto wypracowane przez studentów rozwiązania mogą stać się podstawą do zastosowania w systemie rachunkowości PWSZ w Koninie.

Autor podjął próbę zainteresowania studentów kierunkowi finanse i rachunkowość problematyką wyceny drzew. Część studentów zadeklarowała chęć prowadzenia badań w tym zakresie oraz napisania prac dyplomowych poświęconych wybranym zagadnieniom wyceny drzew rosnących na terenie PWSZ w Koninie. Studenci ci w ramach pracy własnej pogłębiają wiedzę, czytając stosowne opracowania naukowe, oraz odbędą praktyki zawodowe w jednym z nadleśnictw celem poznania zasad wyceny i specyficznych uwarunkowań dotyczących drzew w Lasach Państwowych.

Podsumowując, należy stwierdzić, że niniejsze opracowanie ma charakter wprowadzający do przyszłych wyników badań przeprowadzonych przez studentów pod kierunkiem autora.

Bibliografia

- Borowski, J. (2014). Drzewo – budowa i funkcjonowanie. W: K. Witkoś-Gnach, P. Tyszkochmielowiec (red.), *Drzewa w krajobrazie. Podręcznik praktyk* (s. 17-32). Wrocław: Fundacja EkoRozwoju.
- Wycena. (2005). W: M. Gmytrasiewicz (red.). (2005). *Encyklopedia rachunkowości*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.
- Giergiczny, M., Kronenberg, J. (2012). Jak wycenić wartość przyrody w mieście? Wycena drzew przyulicznych w centrum Łodzi. W: T. Bergier, J. Kronenberg (red.), *Zrównoważony rozwój, zastosowania nr 3. Przyroda w mieście, usługi ekosystemów niewykorzystywany potencjał miast* (s. 74-89). Kraków: Fundacja Sendzimira.
- Ijiri, Y. (1965). *Management goals and accounting for control*. Amsterdam: North-Holland.
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 41 Rolnictwo. (2008, 29 listopada). Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/335.
- Misja uczelni. (2016). Pobrano z: <http://www.pwsz.konin.edu.pl/pl/147/wizja-i-misja>
- Miś, R., Woźniak, K. (2014). *Polsko-angielski leksykon terminologii urządzania lasu i specjalności pokrewnych*. Poznań: WUP.
- Pomiar. (2016). Pobrano z: <https://pl.wikipedia.org/wiki/Pomiar>
- Ustawa o rachunkowości. (1994, 29 września). Tekst ujednolicony z dnia 19 lipca 2016 r. Dz.U. 2016 poz. 1047.
- Winpenny, J. T. (1995). *Wartość środowiska. Metody wyceny ekonomicznej*. Warszawa: PWE.

Streszczenie

Celem rozdziału jest określenie potrzeby wyceny drzew rosnących na terenie Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie wraz ze wskazaniem uwarunkowań takiej wyceny ze szczególnym uwzględnieniem systemu rachunkowości. Analizowany podmiot jak większość jednostek w Polsce nie wycenia drzew znajdujących się na ich gruncie. Dla potrzeb opracowania przyjęto hipotezę: *działalność dydaktyczna jednostki znacząco zwiększa potrzebę i możliwości wykorzystania wyceny drzew rosnących na jej terenie*. Autor posłużył się analizą literatury, uregulowań prawnych w ramach metody indukcji i dedukcji.

Słowa kluczowe: wartość środowiska; pomiar w rachunkowości; wycena w rachunkowości; drzewa

Rozdział 14

Przesłanki i determinanty wdrożenia rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Konrad Kochański

Uniwersytet Szczeciński
konrad.kochanski@wzieu.pl

Przemysław Józwiak

Bank Spółdzielczy w Koninie
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
przemyslaw.jozwiak@bskonin.pl

Premises and determinants for implementing the management accountancy system in polish cooperative banks

The main objective of the chapter is to present premises and determinants (conducive and obstructing) for the implementation of the management accountancy system in Polish cooperative banks. Additionally, the authors adopted the hypothesis that there is a possibility of prioritizing premises and determinants from the most to the least important in the context of implementing the management accountancy system in Polish cooperative banks. The considerations undertaken in the chapter enabled authors to positively verify the adopted hypothesis and fulfill the chapter's main objective.

Key words: management accountancy; cooperative bank

Wstęp

Bankowość spółdzielcza w Polsce posiada bogatą tradycję, jednak otoczenie, w którym funkcjonują banki spółdzielcze wymusza na menedżerach poszukiwanie metod i narzędzi pozwalających na utrzymanie ich pozycji oraz podniesienie efektywności działania. Mimo że rosnący udział banków spółdzielczych i zrzeszających w rynku bankowym w Polsce oscyluje według podstawowych mierników (aktywów, funduszy własnych, należności i zobowiązań względem sektora niefinansowego) na

poziomie ok. 8-10 %¹, należy podkreślić, że omawiane podmioty posiadają niemal 40% wszystkich bankowych placówek, zatrudniając jednocześnie co piątego pracownika bankowego. Co kluczowe, odnotowywana na przestrzeni ostatnich lat ujemna dynamika wyniku finansowego oraz stale podnosząca się świadomość menedżerska zarządzających skutkują skoncentrowaniem uwagi, między innymi, na efektywniejszym zarządzaniu kosztami, planowaniu, a także przełożeniu posiadanej strategii na realne działania. W związku z powyższymi argumentami, celem rozdziału jest zidentyfikowanie oraz omówienie podstawowych przesłanek perspektywicznego wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych, a także determinantów o charakterze sprzyjającym bądź utrudniającym omawiane działanie. Ponadto pomocniczo sformułowano hipotezę, w myśl której *istnieje możliwość uszeregowania wskazanych przesłanek i determinantów od najbardziej do najmniej istotnych w kontekście wdrażania systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych*. Cel oraz hipoteza wpisują się w problematykę zastosowania rachunkowości zarządczej w specyficznych, nietypowych podmiotach, jakimi są w tym przypadku banki spółdzielcze. Aplikacyjny charakter pracy spowodował, że przy jej realizacji wykorzystano metody indukcji i dedukcji, opierając się na krytycznej analizie literatury i praktycznych doświadczeniach autorów.

Pozycja i perspektywa rozwojowa banków spółdzielczych i zrzeszających w polskim systemie bankowym

W Polsce według stanu na 31 grudnia 2015 r. funkcjonowało 561 banków spółdzielczych. 358 spośród nich zrzeszonych jest w Grupie BPS – z Bankiem Polskiej Spółdzielczości S.A. w Warszawie jako bankiem zrzeszającym, oraz 202 w Spółdzielczej Grupie Bankowej – z bankiem zrzeszającym SGB-Bank S.A. w Poznaniu. Jeden bank spółdzielczy, tj. Krakowski Bank Spółdzielczy jest niezrzeszony i działa samodzielnie (*Informacja o sytuacji banków*, 2016; *Zagregowane dane miesięczne*, 2016)².

Aktywa zgromadzone w spółdzielczym sektorze bankowym wynoszą 109,8 mld zł, stanowiąc tym samym 7% sumy aktywów zgromadzonych w sektorze bankowym ogółem. Wielkość należności od sektora finansowego oraz zobowiązań wobec sektora finansowego wynosi odpowiednio 60,9 mld zł oraz 86,5 mld zł, co stanowi 6% i 9% sumy należności oraz zobowiązań sektora bankowego ogółem (dotyczy należności oraz zobowiązań wobec sektora niefinansowego). Fundusze własne w kwocie 11,0 mld zł determinują udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym ogółem na

¹ Szerzej na ten temat w dalszej części rozdziału.

² Obowiązek zrzeszania się banków spółdzielczych dotyczy podmiotów, w przypadku których wielkość funduszy własnych nie przekracza 5 mln euro i wynika z zapisów Ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (2000). Przywoływany akt prawny reguluje także kwestię uczestnictwa banków spółdzielczych w systemach ochrony instytucjonalnej. Z uwagi na cel rozdziału, zagadnienie dotyczące instytucji zrzeszeń oraz systemów ochrony instytucjonalnej tworzonych przez polskie banki spółdzielcze nie zostanie szerzej zaprezentowane.

poziomie 6%, natomiast łączny zysk wypracowany w 2015 r., wynoszący 533,0 mln zł, stanowi 5% zysku sektora bankowego ogółem³. 4746 placówek oraz zatrudnienie wynoszące 32 068 etatów zapewniają natomiast bankom spółdzielczym udział w sektorze bankowym ogółem na poziomie odpowiednio 38% i 19% (dane według stanu z 31 grudnia 2015 r.; na podstawie: *Zagregowane dane miesięczne*, 2016). Dynamika zaprezentowanych wielkości w latach 2011-2015 przedstawia się następująco:

- aktywa – wzrost o 40%,
- należności od sektora finansowego – wzrost o 38%,
- depozyty od sektora finansowego – wzrost o 44%,
- fundusze własne – wzrost o 35%,
- wynik finansowy – spadek o 41% (*Zagregowane dane miesięczne*, 2016)⁴.

Przedstawione dane oraz fakt, że niżejmu w okresie ostatnich pięciu lat o 41% w przypadku spółdzielczego sektora bankowego i 49% w przypadku Banku Spółdzielczego w Koninie zyskowi netto towarzyszą niższe przychody odsetkowe – odpowiednio o 14% w przypadku spółdzielczego sektora bankowego i 22% w przypadku Banku Spółdzielczego w Koninie oraz wyższe koszty działania banku – odpowiednio o 18% w przypadku spółdzielczego sektora bankowego i 10% w przypadku Banku Spółdzielczego w Koninie, stanowiły główną przyczynę podjęcia rozważań na temat przesłanek i determinantów wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych.

Przesłanki przyszłego wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Dokonana uprzednio analiza podstawowych wielkości ekonomicznych charakteryzujących sektor działających w Polsce banków spółdzielczych wskazuje, że banki te mimo wzrostu aktywów oraz sumy udzielonych kredytów i zgromadzonych depozytów odnotowują niższe wyniki finansowe. Ujemna dynamika wyników finansowych powodowana jest przede wszystkim spadkiem przychodów o charakterze odsetkowym oraz jednoczesnym wzrostem kosztów działania banków. Pierwszy z wymienionych czynników wpływających na obniżenie wyniku finansowego banków spółdzielczych, tj. spadek

³ Z analizy wyłączono dane SBRzR w Wołominie. 30 grudnia 2015 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy wydał postanowienie o ogłoszeniu upadłości tego banku. Por. MSIG 6/2016 (4891) poz. 578. Wyłączenia dokonano z uwagi na obciążenie funduszy własnych spółdzielczego sektora bankowego (w następstwie obniżenia wyniku finansowego), które wyniosło 1,6 mld zł.

⁴ Dynamika zaprezentowanych wielkości, wypracowanych przez Bank Spółdzielczy w Koninie, w latach 2011-2015 przedstawia się następująco:

- 1) aktywa – wzrost o 40%,
- 2) należności od sektora finansowego – wzrost o 41%,
- 3) depozyty od sektora finansowego – wzrost o 46%,
- 4) fundusze własne – wzrost o 20%,
- 5) wynik finansowy – spadek o 49%.

przychodów odsetkowych, jest następstwem malejących stóp procentowych NBP⁵, wobec czego uznać go można za względnie niezależny od podejmowanych działań zarządczych menedżerów. Zarazem wzrost kosztów działania banku (także tych o charakterze kontrolowalnym), wespół z malejącymi przychodami, powodują konieczność efektywnego zarządzania kosztami. Rachunkowość zarządcza jako system generowania użytecznych informacji o charakterze finansowym i niefinansowym⁶ odznacza się bogatym instrumentarium umożliwiającym, między innymi, identyfikację głównych czynników kosztotwórczych oraz marnotrawstwa, bardziej wiarygodne odnoszenie kosztów (głównie pośrednich) na obiekty kosztowe (produkty lub klientów), badanie wpływu generowanych kosztów na osiągane przychody (zgodnie z cyklem kosztowo-wynikowym), czy też ujmowanie kosztów nie tylko w trybie *ex post*, ale przede wszystkim w perspektywie *ex ante*, uwzględniając jednocześnie sprzężenia planistyczno-kontrolne. Wskazany stan faktyczny stanowi podstawowy przyczynek do podjęcia działań w zakresie zastosowania wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych. Wśród pozostałych przesłanek należy wskazać przede wszystkim:

- rosnące potrzeby informacyjne otoczenia wewnętrznego banku spółdzielczego,
- specyfikę działalności banku spółdzielczego i konkurencję w branży,
- konieczność wsparcia realizacji celów strategicznych oraz operacyjnych,
- asymetrię informacji: księgowość – menedżerowie.

Wyżej wymienione przesłanki, w opinii autorów, wynikają z ciągłego rozwoju i potrzeby pozyskiwania użytecznych informacji, niezbędnych w realizacji przez menedżerów procesów informacyjno-decyzyjnych przede wszystkim w zakresie optymalizacji kosztów, monitorowania rentowności banku, rentowności produktów/grup produktów, klientów/grup klientów oraz jednostek organizacyjnych.

Istotną przesłanką jest także specyfika działalności banków spółdzielczych, przejawiająca się choćby w niższej niż ma to miejsce w bankach komercyjnych efektywności prowadzonej działalności⁷, a także agresywna polityka konkurencji realizowana przez znacząco dokapitalizowane banki komercyjne. Oba czynniki powodują konieczność poszukiwania rozwiązań pozwalających na utrzymanie pozycji na rynku oraz budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

Niezbędność wsparcia realizacji celów strategicznych oraz operacyjnych wynika natomiast z posiadanych zazwyczaj przez banki spółdzielcze strategii, w tym wyznaczonych misji, wizji, celów, które w dalszej kolejności nie zawsze mają przełożenie

⁵ W analizowanym okresie, tj. w latach 2011-2015, stopa redyskonta weksli NBP, na bazie której wyliczane było oprocentowanie kredytów preferencyjnych z dopłatami Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, spadła z 4,75% do 1,75%. Stopa referencyjna spadła natomiast z 4,50% do 1,50%.

⁶ Szerzej na temat istoty rachunkowości zarządczej m.in. w: Czubakowska, Gabrusewicz, Nowak, 2008; Karmańska, 2006; Szczypa, 2008; Nowak, 2011.

⁷ Wskaźnik C/I, według stanu na 30 września 2015 r., wynosił w bankach spółdzielczych 71,3%. Dla porównania, wartość tego wskaźnika w bankach komercyjnych wynosiła wówczas 52,3%. Por. *Informacja o sytuacji banków* (2016).

na działania o charakterze strategicznym oraz operacyjnym, oraz braku katalogu mierników i wskaźników umożliwiających ocenę ich efektywności.

Ostatnia przesłanka – asymetria informacji – polega na posiadaniu informacji o różnym poziomie użyteczności dla pracowników działu finansowo-księgowego i menedżerów. Należy wskazać problemy z komunikacją między menedżerami banku a księgowymi w zakresie generowania użytecznych informacji na potrzeby planowania i kontroli. Co więcej, informacja wynikająca z prowadzenia ewidencji na podstawie wzorcowego planu kont dla banków nie ma charakteru *stricte* zarządczego. Istnieje zatem potrzeba wdrożenia rozwiązań pozwalających na ograniczenie tego zjawiska.

Powyższe zestawienie najważniejszych przesłanek wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych, stanowiące autorską opinię, zostało poddane weryfikacji. 5 kwietnia 2016 r. zorganizowano w Banku Spółdzielczym w Koninie badanie typu *paper & pen personal interview*, w którym uczestniczyli: wiceprezes ds. finansowych, wiceprezes ds. strategii i rozwoju, specjaliści ds. sprawozdawczości finansowej, naczelnik wydziału sprzedaży, naczelnik wydziału organizacyjno-prawnego, starszy specjalista ds. audytu. Celem badania było omówienie zaproponowanych w przedłożonym kwestionariuszu przesłanek (oraz determinantów) zastosowania rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych, w szczególności wyrażenie opinii na temat zasadności danej propozycji oraz uszeregowanie przesłanek w kolejności od najbardziej do najmniej istotnej w opinii respondentów (przez nadanie rangi od 1 do 5, według zasady, że do przesłanki najbardziej istotnej należy przypisać rangę 5, a dla najmniej istotnej rangę 1).

Tabela 1

Przesłanki zastosowania rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Lp.	Przesłanki	Suma punktów (ranga)
1.	Niski wynik finansowy	35
2.	Potrzeby informacyjne w zakresie monitorowania rentowności banku	33
3.	Optymalizacja kosztów	32
4.	Niska efektywność	31
5.	Identyfikacja najważniejszych czynników kosztotwórczych	31
6.	Potrzeby informacyjne w zakresie monitorowania rentowności produktów/grup produktów	30
7.	Wsparcie realizacji celów strategicznych banku	30
8.	Potrzeby informacyjne w zakresie monitorowania rentowności klientów/grup klientów	29
9.	Rosnąca konkurencja w branży	29
10.	Pomiar i rozliczanie kosztów pośrednich	28
11.	Potrzeby informacyjne w zakresie monitorowania rentowności jednostek organizacyjnych	27
12.	Identyfikacja marnotrawstwa	27
13.	Wsparcie realizacji celów operacyjnych banku	27
14.	Reengineering procesów biznesowych	25
15.	Asymetria informacji: księgowość – menedżerowie	25

W efekcie badania ustalono, że zaproponowany katalog przesłanek (opracowany na podstawie propozycji zidentyfikowanych przez autorów niniejszego rozdziału) w

żadnym z przypadków nie został rozszerzony. Stworzono nadto, zgodnie z założeniami badania, ranking szeregujący przesłanki od najbardziej do najmniej istotnej w opinii respondentów. Przedmiotowy ranking zaprezentowany został w tabeli 1.

Syntetyzując, należy podkreślić, że wśród omówionych przesłanek wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych dominuje ujemna dynamika wyników finansowych (wynikająca z malejących przychodów i rosnących kosztów) oraz potrzeba szeroko rozumianego zarządzania kosztami (wynikającego także z pierwszej przesłanki) przejawiającego się w kolejnych szczegółowych przesłankach tj. optymalizacji kosztów, identyfikacji marnotrawstwa i najważniejszych czynników kosztotwórczych, pomiarze i rozliczaniu kosztów pośrednich. Równie istotne są potrzeby informacyjne otoczenia wewnętrznego banku spółdzielczego oraz konieczność wyeliminowania asymetrii informacji. Wśród zidentyfikowanych przesłanek prym wiodą te o charakterze endogenicznym, niemniej wskazano także te egzogeniczne, m.in. specyfikę sektora oraz rosnącą konkurencję w branży.

Determinanty warunkujące perspektywę wdrożenia narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Każda organizacja odznacza się szeregiem specyficznych uwarunkowań względnie odróżniających ją od innych podmiotów. Mowa tutaj zarówno o posiadanych zasobach, w ramach których wyróżnić należy na pierwszym miejscu kapitał ludzki (liczbę pracowników, ich wiedzę, kompetencje i umiejętności, poziom świadomości menedżerskiej, czynniki behawioralne itp.), zasoby majątkowe i finansowe, a także czynniki o charakterze organizacyjnym (strukturę organizacyjną, system zarządzania i motywacji, system rachunkowości itp.). Rozpatrywanie zasadności i możliwości wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych wymaga zidentyfikowania nie tylko przesłanek, ale także wskazanych uwarunkowań – determinantów o charakterze sprzyjającym bądź utrudniającym działania aplikacyjne. Przedstawiono je w tabeli 2.

Podobnie jak w przypadku przesłanek, autorskie propozycje przedłożono w toku badania *paper & pen personal interview* (opisywanego w poprzedniej części niniejszego rozdziału). Założenia tej części badania były bardzo zbliżone do założeń przyjętych w toku identyfikacji przesłanek, z tą różnicą, że w przypadku determinantów, poza budową rankingu, dokonano oceny wpływu danego czynnika na możliwość wdrożenia narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych przez wskazanie, czy wpływ ten będzie miał charakter dodatni (dany czynnik ułatwi wdrożenie omawianych narzędzi), czy ujemny (dany czynnik utrudni wdrożenie omawianych narzędzi)⁸. Wyniki badań zaprezentowano w tabeli 3.

⁸ Każdemu z czynników, poza rangą od 1 do 5, przyznawano „+” (dany czynnik ułatwi wdrożenie omawianych narzędzi) lub „-” (dany czynnik utrudni wdrożenie omawianych narzędzi). W toku opracowywania wyników znak „+” został oznaczony cyfrą 1, a znak „-” cyfrą 0. Następnie wyliczono średnią z udzielonych odpowiedzi. Przyjęta metodologia oznacza, że wartość średniej

Tabela 2

Charakterystyka determinantów zastosowania narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Lp.	Determinanty	Charakterystyka
1.	Poziom świadomości menedżerskiej	Wiedza i doświadczenie zarządcze menedżerów z zakresu zarządzania i rachunkowości; dostrzegana w polskim banku spółdzielczym potrzeba wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej.
2.	Wiedza, umiejętności, kompetencje i doświadczenie pracowników	Wiedza pracowników polskiego banku spółdzielczego z zakresu rachunkowości, w tym rachunkowości zarządczej; doświadczenie w zakresie generowania informacji o charakterze sprawozdawczym i zarządczym /umiejętność obsługi programów finansowo-księgowych oraz zarządczych.
3.	Wolne zasoby	Głównie zasoby kadrowe możliwe do oddelegowania na potrzeby systemu rachunkowości zarządczej, a także zasoby rzeczowe (np. biuro wraz ze sprzętem biurowym).
4.	Stosunek do zmian	Szeroko rozumiane behawioralne nastawienie pracowników polskiego banku spółdzielczego do zmian.
5.	System motywacji	Zbiór bodźców (o charakterze płacowym i pozapłacowym) służący wdrożeniu (oraz utrzymywaniu) w polskim banku spółdzielczym systemu rachunkowości zarządczej.
6.	System szkoleń	System zapewniający możliwość podnoszenia kwalifikacji z zakresu rachunkowości zarządczej – w przypadku zidentyfikowania takiej potrzeby.
7.	Stosowana forma ewidencji	Forma ewidencji księgowej działalności w polskim banku spółdzielczym – księgi rachunkowe.
8.	Otoczenie informatyczne	Wolne środki trwałe, programy informatyczne, możliwości rozbudowy środowiska informatycznego.
9.	Struktura organizacyjna	Schemat powiązań organizacyjnych komórek/stanowisk organizacyjnych banku spółdzielczego; oddelegowanie uprawnień oraz odpowiedzialności.
10.	Stopień rozwoju rachunkowości zarządczej w banku	Zakres stosowanych w banku spółdzielczym rozwiązań z obszaru rachunkowości zarządczej

Tabela 3

Determinanty zastosowania rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych

Lp.	Determinanty	Suma punktów (ranga)	Średnia (charakter czynnika)
1.	Poziom świadomości menedżerskiej	34	0,71
2.	Wiedza, umiejętności, kompetencje i doświadczenie pracowników	30	0,57
3.	System motywacji	30	0,86
4.	System szkoleń	29	0,86
5.	Otoczenie informatyczne (wolne ŚT, programy f-k, możliwości rozbudowy)	29	0,86
6.	Stopień rozwoju rachunkowości zarządczej w Banku	29	0,33
7.	Wolne zasoby (jednostki organizacyjne, stanowiska)	28	0,29
8.	Stosunek do zmian/opór	28	0,43
9.	Struktura organizacyjna	28	0,57
10.	Stosowana forma ewidencji	27	0,71

blizsza 1 wskazuje na to, że w opinii respondentów dany czynnik ułatwi wdrożenie narzędzi rachunkowości w polskich bankach spółdzielczych. Jeśli średnia prezentuje wartości bliższe 0, oznacza to, że badani uznali dany czynnik za utrudniający wdrożenie narzędzi rachunkowości w polskich bankach spółdzielczych.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 3 wynika, że determinantem, któremu przyznano najwyższą rangę (34 punkty na 35 możliwych) jest poziom świadomości menedżerskiej. Zrealizowane badanie potwierdziło sformułowane (jeszcze przed podjęciem rozważań w zakresie przesłanek i determinantów wdrożenia wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych) przez autorów przypuszczenie, że możliwość wdrożenia narzędzi rachunkowości zarządczej w dowolnym przedsiębiorstwie, w pierwszej kolejności winna zostać zestawiona właśnie z poziomem świadomości kierownictwa. To menedżerowie bowiem są głównym odbiorcą informacji generowanej przez system rachunkowości zarządczej i to dla nich informacja, której wygenerowanie często absorbuje znaczące środki, powinna być najbardziej użyteczna. Warto podkreślić, że charakter czynnika, któremu nadano najwyższą rangę, określony został przez respondentów jako sprzyjający (średnia ocen wynosi 0,71 punktu), co z jednej strony może wskazywać na rozumienie istoty systemu rachunkowości zarządczej, z drugiej natomiast na rozumienie potrzeby jego wdrożenia.

Kolejnymi z wyszczególnionych czynników wpływających na możliwość wdrożenia wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych są (2) wiedza, umiejętności, kompetencje i doświadczenie pracowników, (3) system motywacji, (4) system szkoleń oraz (5) otoczenie informatyczne (wolne ŚT, programy f-k, możliwości rozbudowy). Co ważne, w przypadku wszystkich z wymienionych determinantów średnia ocen wskazuje na „dodatni”, tj. sprzyjający charakter czynnika – pozytywna ocena wpływu szczególnie widoczna jest w przypadku determinantów umiejscowionych na pozycjach od 3 do 5. Tak identyfikowany stan faktyczny, w opinii autorów, świadczy o dostrzeganym przez menedżerów polskiego banku spółdzielczego fundamencie dla wdrożenia rachunkowości zarządczej, zarówno w obszarze kadr (poziom wiedzy, możliwość dokształcenia, system motywacji), jak i stosowanej technologii (w tym funkcjonalność stosowanego oprogramowania, wolne zasoby technologiczne).

Determinantami, które w toku zrealizowanego badania sklasyfikowano na 6 i 7 pozycji w rankingu są stopień rozwoju rachunkowości zarządczej w banku oraz wolne zasoby (jednostki organizacyjne, stanowiska). Co ważne, czynniki te określone zostały jako najmniej sprzyjające wdrożeniu wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej w Banku Spółdzielczym w Koninie – średnia nadanych ocen wynosi odpowiednio 0,33 i 0,29 punktu. O ile ocena nadana pierwszemu z wymienionych czynników nie stanowi zaskoczenia, bowiem jest konsekwencją braku systemu rachunkowości zarządczej w banku (co nie może być postrzegane jako determinant sprzyjający wdrożeniu wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej), o tyle fakt nadania czynnikowi „wolne zasoby (jednostki organizacyjne, stanowiska)” najniższej w zestawieniu oceny (wspierany zresztą doświadczeniami autorów), może wskazywać na dostrzeganą trudność wygospodarowania zasobów kadrowych, delegowanych na potrzeby systemu rachunkowości zarządczej.

Ostatnimi czynnikami w utworzonym rankingu, mogącymi mieć wpływ na wdrożenie rachunkowości zarządczej w poddanym analizie banku spółdzielczym, są:

stosunek do zmian/opór, struktura organizacyjna oraz stosowana forma ewidencji. Pozycja dwóch pierwszych w wymienionych (odpowiednio 8 i 9 w zestawieniu) wydaje się być zgodna z przypuszczeniami (nie zaskakuje także zdefiniowany charakter czynnika – względnie negatywny w przypadku stosunku do zmian i umiarkowanie pozytywny w przypadku struktury organizacyjnej, którą zawsze można zmodyfikować). Ciekawe, w kontekście zrealizowanego badania, jest natomiast sklasyfikowanie czynnika wskazującego na formę ewidencji na ostatniej pozycji w rankingu (czynnik najmniej istotny z punktu widzenia prowadzonych rozważań). Powodem takiego stanu rzeczy może być rozbudowany, poddawany w ostatnim okresie nieustannym modyfikacjom zakres sprawozdawczości bankowej. Fakt „szerokiej”, w przypadku przedsiębiorstwa, jakim jest bank, sprawozdawczości oraz ciągłe zmiany w tym obszarze mogły być bowiem uznane przez respondentów za naturalne, a więc mało istotne z punktu widzenia możliwości wdrożenia wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej w banku (na brak przeszkód w tym zakresie wskazuje także nadana przez badanych, pozytywna ocena charakteru czynnika).

Zakończenie

Turbulentnie zmieniające się uwarunkowania otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego polskich banków spółdzielczych wymuszają na menedżerach poszukiwanie rozwiązań umożliwiających z jednej strony na zahamowanie ujemnej dynamiki wyników finansowych, a co za tym idzie, poprawę efektywności, optymalizację kosztów, przełożenie strategii na działania, a drugiej strony na utrzymanie pozycji i budowanie konkurencyjnej pozycji na polskim rynku bankowym. Wdrożenie systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych potencjalnie umożliwi realizację tak sformułowanych zadań, jednak powinno być poprzedzone wieloaspektową identyfikacją oraz charakterystyką podstawowych przesłanek takiego działania, a także determinantów o charakterze sprzyjającym bądź utrudniającym, co zostało zrealizowane jako cel rozdziału. Ponadto, dokonano pozytywnej weryfikacji hipotezy przez autorskie, a następnie empiryczne uszeregowanie przesłanek i determinantów od najbardziej do najmniej istotnych przy wdrażaniu w polskich bankach spółdzielczych. Rozważania zawarte w rozdziale jednoznacznie wskazują, że w omawianych podmiotach istnieje wysoki poziom świadomości menedżerskiej, zarówno w obszarze identyfikowania kluczowych przesłanek, jak i sprzyjających determinantów wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej.

Bibliografia

- Czubakowska, K., Gabrusewicz, W., Nowak, E. (2008). *Podstawy rachunkowości zarządczej*. Warszawa: PWE.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w III kwartale 2015 r.* (2016).
Pobrane z: <http://www.knf.gov.pl>

- Karmańska, A. (red.). (2006). *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Nowak, E. (2011). *Rachunkowość zarządcza w przedsiębiorstwie*. Warszawa: CeDeWu.
- Szczypa, P. (2008). *Rachunkowość zarządcza. Klucz do sukcesu*. Warszawa: CeDeWu.
- Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (2000, 7 grudnia). Dz.U. 2000 nr 119 poz. 1252.
- Zagregowane dane miesięczne*. (2016). Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pobrano z: <http://www.knf.gov.pl>

Streszczenie

Rozdział został ukierunkowany na osiągnięcie postawionego celu, którym jest zidentyfikowanie oraz omówienie podstawowych przesłanek wdrożenia systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych, a także determinantów o charakterze sprzyjającym bądź utrudniającym omawiane działanie. Ponadto pomocniczo sformułowano hipotezę, w myśl której *istnieje możliwość uszeregowania wskazanych przesłanek i determinantów od najbardziej do najmniej istotnych w kontekście wdrażania systemu rachunkowości zarządczej w polskich bankach spółdzielczych*. Aplikacyjny charakter pracy spowodował, że przy realizacji opracowania wykorzystano metody indukcji i dedukcji, opierając się na krytycznej analizie literatury i praktycznych doświadczeniach autorów. W rezultacie cel rozdziału został zrealizowany, a hipoteza badawcza zweryfikowana pozytywnie.

Słowa kluczowe: rachunkowość zarządcza; polskie banki spółdzielcze

Rozdział 15

Ceny wewnętrzne w rozliczaniu kosztów

Małgorzata Stawicka

Naukowiec niezależny

stawmal@wp.pl

Internal prices in cost settlement

The system of internal prices to a large extent is linked to the decentralization of multi-departmental enterprises, and the purpose of decentralization is to improve the auxiliary activities of managerial departments. The central management of a company with extensive technical infrastructure is supported by the employees of auxiliaries, in which all settlements are made in accounting on the basis of the actual cost of production. Decentralization introduces a sense of responsibility for the results achieved in the designated stages of the production process. The head of the departments are responsible for the quality and control of revenues, costs, expenses, investment and profit. The tool measuring the optimization of the decision-making processes is the enterprise's system of internal prices. The internal price is effective when on the one hand it affects the decisions of centers so that they are compatible with the "optimum" of the company, and, on the other hand, when it affect the results of the enterprise in a way that reflects the effort of that enterprise.

Key words: decentralization; internal price; transfer pricing; responsibility centres; activities of managerial departments

Wstęp

W Polsce lat dziewięćdziesiątych XX w., w okresie zmian ustrojowych i gospodarczych, wiele przedsiębiorstw wymagało zmiany sposobu zarządzania, wdrożenia nowych procesów technologicznych, wymiany nieefektywnych maszyn i urządzeń, a przede wszystkim zmiany stylu zarządzania. Wymienione zmiany były związane z obojętnością zasad gospodarki wolnorynkowej. Podmioty świadczące usługi użyteczności publicznej nie zostały pominięte w ustrojowych przemianach. Ustawą o samorządzie gminnym (1990) ustawodawca nałożył na gminę szereg zadań o charakterze

publicznym, a wśród nich zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty w wodę, usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych, utrzymanie czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz (art. 7 ust. 3 pkt 3). Wśród wymienionych zaopatrzenie w wodę i odbiór ścieków należy do usług świadczonych przy wykorzystaniu infrastruktury technicznej, sieci przesyłowych. Podobnie jak przedsiębiorstwa wytwarzające i dystrybuujące energię ciepłą, czyli wodę o podwyższonej temperaturze, przedsiębiorstwa dostarczające wodę i odprowadzające ścieki były dzielone i z przedsiębiorstw o strukturze przedsiębiorstw wojewódzkich, przekształcano je w przedsiębiorstwa realizujące zadania gminne.

W wielu przedsiębiorstwach komunalnych przyjęto kierunek zmian oparty na outsourcingu. W celu ograniczenia przewymiarowanego zatrudnienia proponowano prowadzenie samodzielnej działalności gospodarczej. Kierownicy nieposiadający umiejętności efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi preferowali zakup usług zewnętrznych. Brak umiejętności, ale także brak możliwości rozwoju poszczególnych wydziałów – wymuszony nowymi trendami w zarządzaniu, doprowadził do podziału wielu przedsiębiorstw na mniejsze spółki. Tymczasem zmiany te mogą być prowadzone w odmienny sposób.

Definicja ceny wewnętrznej

Cenę wewnętrzną, zwaną także rozliczeniową lub transferową, zdefiniować można jako cenę dóbr, usług, a także wartości niematerialnych transferowanych między jednostkami tego samego przedsiębiorstwa. Transfer taki może odbywać się pomiędzy wydziałami, filiami, oddziałami, zakładami bądź też innymi podmiotami gospodarczymi powiązanymi, wchodzącymi w skład jednego przedsiębiorstwa.

Prosty system cen wewnętrznych może istnieć w każdym większym przedsiębiorstwie, w którym występuje działalność pomocnicza. Jeśli w przedsiębiorstwie jest tylko jeden wydział produkcji podstawowej, ale istnieje warsztat, którego załoga jest odpowiedzialna za naprawy, inny wydział, dysponujący flotą transportową, sprzętem informatycznym, czy kotłownią, która dostarcza parę i ciepło, to tę działalność można rozliczać według różnego systemu cen. Ponadto wydziały pomocnicze nie zawsze są w pełni wykorzystywane na potrzeby wydziału podstawowego. Wówczas mogą świadczyć swoje usługi na zewnątrz, obcym odbiorcom ich usług. Wyjście na rynek, realizacja prac zleczanych jest również dodatkowym źródłem przychodu i jednocześnie wpływa na obniżenie jednostkowego kosztu stałego wszystkich świadczonych usług. Zastosowanie w przedsiębiorstwie rozliczeń wewnętrznych przy wykorzystaniu cen wewnętrznych umożliwia efektywniejsze wykorzystanie zasobów i osiąganie wyższej rentowności.

Pojęcie cen transferowych (wewnętrznych) występuje w organizacjach zdecentralizowanych, kiedy produkty i usługi są przekazywane pomiędzy podmiotami wewnętrznymi tych organizacji i kiedy poszczególne podmioty stanowią wyodrębnione ośrodki odpowiedzialności za zysk i inwestycje (Wermut, 2011, s. 133).

W praktyce mamy do czynienia z transferem kosztów i z transferem cen. Z transferem kosztów – wówczas, gdy następuje przekazanie półproduktów z centrum kosztów do innych centrów odpowiedzialności. Sytuacja może mieć miejsce tylko w ramach jednego podmiotu gospodarczego. Natomiast z transferem cen mamy do czynienia wówczas, gdy transfer półproduktów następuje z centrów zysku do innych centrów odpowiedzialności (Sojak, 2012, s. 739).

Zdecentralizowanie procesu podejmowania decyzji wynika z zasady efektywności, która głosi, że uprawnienia decyzyjne w organizacji powinny być umieszczone jak najbliżej miejsca, gdzie znajduje się odpowiednia informacja. Przypuszczalnie doświadczony menedżer odpowiedzialny za sprzedaż w danym regionie, który dobrze zna wchodzący w grę rynek, będzie najlepszym decydentem w zakresie marketingu, promocji oraz cen. Uogólniając, wraz z rosnącą liczbą możliwych uwarunkowań, zwiększa się waga zdecentralizowanego podejmowania decyzji (Samuelson, Marks, 2009, s. 692).

Sposób określenia cen półproduktów i podzespołów jest ważnym problemem rozliczeń wewnętrznych w tych firmach, gdzie istnieją wyodrębnione jednostki, tworzące samodzielne zakłady oraz ustanowiono odpowiedzialność za rozmiar tworzonego zysku. W tych przypadkach niewłaściwie ustanowiona cena wewnętrzna mogłaby zniweczyć wysiłki pracowników i wypaczyć obraz rzeczywistości, co odbiłoby się niekorzystnie na relacjach personalnych i rezultatach ekonomicznych (*Co to są ceny*, 2016).

Centra odpowiedzialności jako jeden z warunków stosowania cen wewnętrznych

Geneza cen transferowych wiązała się z koniecznością oceny efektywności działania w przedsiębiorstwach o strukturze zdecentralizowanej. W latach dwudziestych XX w. w Stanach Zjednoczonych w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw w celu lepszego zarządzania nimi wyodrębniono tzw. centra odpowiedzialności (Sojak, 2012, s. 738).

Ośrodki odpowiedzialności można zdefiniować jako segment organizacji gospodarczej, którego kierownik odpowiada za wykonanie przyjętych zadań, zarówno rzeczowych, jak i finansowych. Zadania te wkomponowane są w system celów jednostki gospodarczej w następujący sposób (Wermut, 2011, s. 113):

- jednostka ma ustalony zbiór celów ogólnych na dany okres,
- cele te podzielone są na subcele,
- subcele są zgodne między sobą oraz z celem długookresowym,
- pracownicy akceptują cele,
- wykonywanie zadań jest związane z systemem motywacyjnym.

W organizacjach zdecentralizowanych wyróżnia się pięć typów ośrodków odpowiedzialności według kryterium zakresu i autonomii działania oraz sposobu pomiaru wykonania zadań finansowych:

- ośrodki odpowiedzialności za koszty,
- ośrodki odpowiedzialności za limit wydatków,

- ośrodki odpowiedzialności za przychody,
- ośrodki odpowiedzialności za zysk,
- ośrodki odpowiedzialności za zysk i inwestycje.

Ośrodki te zostały uporządkowane według zakresu samodzielnie podejmowanych decyzji w kolejności od najmniejszego do największego (Wermut, 2011, s. 114). Przy najwyższym poziomie odpowiedzialności menedżer odpowiada za poziom przychodów, kontroluje koszty oraz ma uprawnienia w zakresie podejmowania decyzji inwestycyjnych dotyczących zakupu nowych środków trwałych, maszyn urządzeń, środków transportu, budynków.

Po wyodrębnieniu ośrodków odpowiedzialności za wyniki i koszty, w przedsiębiorstwie powstają problemy prawidłowego ułożenia relacji między nimi. Sprowadzają się one do (Malec, Roszkowski, 2014, s. 1):

- poprawnej wyceny produktów i usług przekazywanych między centrami, tak aby jak najlepiej odzwierciedlały efekty centrów i motywowały menedżerów do działania;
- zachowania maksymalnej autonomii poszczególnych centrów co do sposobu realizacji wyznaczonych im zadań oraz cen, po których będą transferować produkty lub usługi do innych centrów; jakiegokolwiek ograniczenia decyzyjności menedżerów nie będą sprzyjały poprawie efektywności działania;
- zachowania zgodności celów poszczególnych centrów odpowiedzialności z celami przedsiębiorstwa; działalność tych centrów, realizujących część celów firmy, musi być najefektywniejsza nie tylko z punktu widzenia ocenianego centrum, ale również całego przedsiębiorstwa;
- zapewnienia prawidłowej elastyczności cen transferowych; w praktyce nie może być mowy o stałych optymalnych cenach; będą się one zmieniać nie tylko pod wpływem zmian sytuacji zewnętrznej, ale i otoczenia firmy; muszą być dostosowane do sytuacji, tak aby jak najlepiej zapewnić równowagę pomiędzy zgodnością celów i autonomią poszczególnych jednostek a maksymalizacją zysku przedsiębiorstwa w długim okresie.

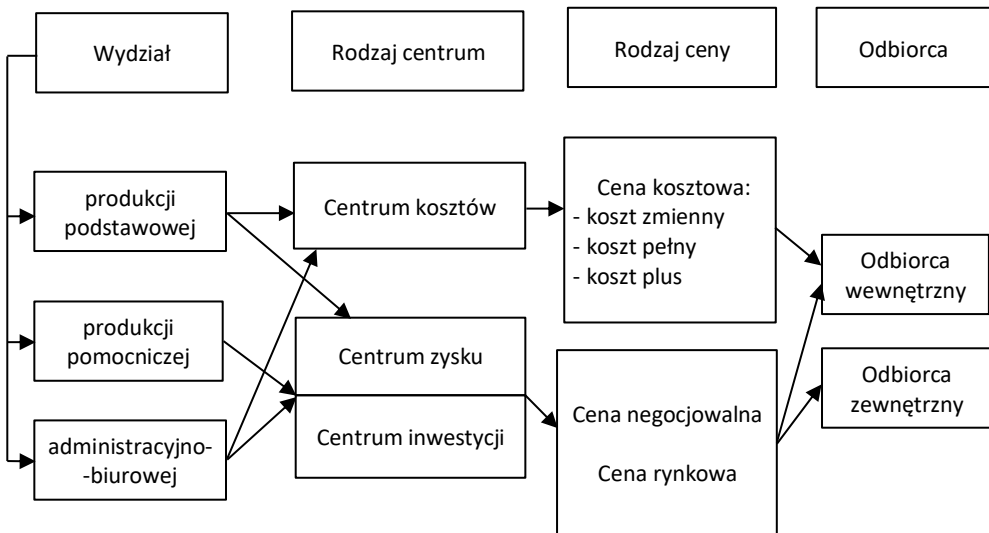
Pojęcie cen transferowych występuje w organizacjach zdecentralizowanych, kiedy produkty i usługi są przekazywane między podmiotami wewnętrznymi tych organizacji i kiedy poszczególne podmioty stanowią wyodrębnione ośrodki odpowiedzialności za zysk i inwestycje (Wermut, 2011, s. 133).

Cena transferowa (wewnętrzna) to cena, według której następuje przekazanie produktów lub usług pomiędzy ośrodkami odpowiedzialności zdecentralizowanej organizacji gospodarczej. Cena ta kształtuje przychody jednostki produkującej – dostawcy – oraz koszty jednostki kupującej – odbiorcy, a tym samym wpływa na ich rentowność. Ceny transferowe stanowią istotny parametr w podejmowaniu decyzji przez poszczególne ośrodki, a jednocześnie w znaczący sposób wpływają na pomiar wykonania i ocenę tych ośrodków przez zarząd przedsiębiorstwa. Winny one być

ustalone w taki sposób, żeby zapewnić harmonizację celów jednostki gospodarczej jako całości i jej podmiotów wewnętrznych oraz umożliwić odpowiednią ocenę tych podmiotów (Wermut, 2011, s. 133).

W praktyce mamy do czynienia z transferem kosztów i z transferem cen. Z transferem kosztów – wówczas, gdy następuje przekazanie półproduktów z centrum kosztów do innych centrów odpowiedzialności. Sytuacja może mieć miejsce tylko w ramach jednego podmiotu gospodarczego. Natomiast z transferem cen mamy do czynienia wówczas, gdy transfer półproduktów następuje z centrów zysku do innych centrów odpowiedzialności (Sojak, 2012, s. 739).

Rodzaje cen wewnętrznych i zastosowanie ich we wzajemnych transferach między ośrodkami prezentuje rysunek 1. Ceny te mają duży wpływ na wyniki ośrodków odpowiedzialności, kształtują bowiem przychody i koszty tych ośrodków, a zatem i poziom premii menedżerów zależnej od oceny ich pracy. Dlatego ich prawidłowe kształtowanie ma tak duże znaczenie w systemie controllingu operacyjnego. Ośrodki odpowiedzialności mogą przenosić na odbiorców swoje koszty bądź wartość wytworzonych półproduktów i usług. Będzie to zależało od stopnia ich samodzielności i umiejscowienia w strukturze przedsiębiorstwa. Procesy pomocnicze zorganizowane w centra kosztów przenoszą swoje koszty na produkty lub usługi finalne, zaś centra zysków pozostające w ciągu technologicznym przenoszą wartość wytworzonych półproduktów na produkty gotowe. Jest to uzasadnione zwłaszcza wówczas, gdy półprodukty te są dostępne na rynku zewnętrznym (Fil, Michalczyk, 2015, s. 43).



Rysunek 1. Rodzaje cen wewnętrznych stosowanych w ośrodkach odpowiedzialności.

Istnieje wiele sposobów ustalania cen transferowych, przy czym wszystkie muszą odpowiadać następującym założeniom:

- maksymalna cena transferowa (wewnętrzna) nie powinna być wyższa od najniższej ceny rynkowej, za jaką jednostka kupująca może nabywać produkty lub usługi na rynku zewnętrznym;
- minimalna cena transferowa (wewnętrzna) nie może być niższa niż suma kosztów krańcowych produkcji jednostki sprzedającej powiększonych o koszty utraconych korzyści

Każda cena transferowa (wewnętrzna) ustalona w tak wyznaczonych granicach z ekonomicznego punktu widzenia jest uważana za właściwą, chociaż nie musi być ceną optymalną. We wzajemnych relacjach między centrami mogą być wykorzystane (Sojak, 2011, s. 56):

- ceny oparte na kosztach, przy czym do ich kształtowania mogą być zastosowane różne kategorie kosztów,
- ceny rynkowe, czyli ceny, po których centrum sprzedaje swoje produkty na zewnątrz, bądź można je nabywać u innych podmiotów przy rezygnacji z zakupów wewnątrz przedsiębiorstwa,
- ceny negocjowane.

Wiele firm dokonuje transferu między centrami odpowiedzialności, przyjmując za podstawę koszty. Zwolennicy tej metody twierdzą, że jest ona łatwa do zrozumienia przez kierowników i niezwykle wygodna w użyciu. Jednak takie podejście nie motywuje zwykle do kontroli kosztów. Centrum zysku dokonujące sprzedaży rynkowej jest obciążone stratami i brakiem odpowiedniej wydajności pracy, jakie wystąpiły we wcześniejszych stadiach produkcji. Osiągnięto wówczas niższą rentowność w porównaniu z konkurencją. Doświadczenia praktyczne wskazują, że jeśli koszty nie są poddane w punktach transferu naciskom wynikającym z konkurencji, niemal zawsze dochodzi do strat i obniżenia wydajności.

Z punktu widzenia oceny efektywności danego ośrodka odpowiedzialności najlepszą metodą ustalania cen transferowych jest oparcie ich na cenach rynkowych. Są to ceny, które centrum odpowiedzialności może otrzymać za sprzedane produkty na rynku zewnętrznym bądź centrum kupujące będzie musiało zapłacić za potrzebne półprodukty i usługi na tym rynku. W przypadku sprzedaży zewnętrznej centrum ponosi koszty sprzedaży, których uniknie w obrocie wewnętrznym, stąd cena transakcyjna może być nieco niższa niż zewnętrzna cena rynkowa. W ten sposób rynkowa cena transferowa (wewnętrzna) nie będzie wyższa od najniższej ceny rynkowej, za jaką jednostka kupująca może nabyć potrzebne produkty na rynku zewnętrznym.

Korzyści wynikające z wdrożenia systemu cen wewnętrznych

Prawo kierownika do samodzielnego kształtowania wyniku częściowego, przez przyjmowanie zleceń zewnętrznych na wykonanie przyłączy lub innych zleconych prac, jest punktem wyjścia do procesu włączenia go do współodpowiedzialności za

wyniki przedsiębiorstwa. Z chwilą przeobrażenia kierownika w menedżera, zachowanie norm technicznych świadczonej usługi będzie ważne na równi z wielkością osiągniętych efektów ekonomicznych. Spełniając rolę menedżera, kierownik powinien być wyposażony we właściwe narzędzia ekonomiczne, które nie pozwolą mu popełniać błędów wynikających z niewiedzy ekonomicznej i braku dostępu do informacji wynikowej realizowanego zadania. Informacja o efektach wykonywanych zdarzeń musi być kompletna, rzetelna i bieżąco, monitorowana zatwierdzonym w przedsiębiorstwie systemem stosowania cen wewnętrznych.

Jak stwierdzają Homgren i Sundem (za: Sojak, 2012), rachunek centrów odpowiedzialności, nazywany w literaturze także przez rachunkowość odpowiedzialności jest to taki system, który dokonuje identyfikacji, pomiaru i wyceny produktów pracy oraz oceny działalności osób odpowiedzialnych za poszczególne ośrodki (centra) odpowiedzialności. Jest on istotny zarówno dla menedżerów, jak i rachunkowców, bowiem zachowanie menedżerów często zależy od tego, w jaki sposób są oceniani, a to z kolei zależy od tego, jakich informacji są w stanie dostarczyć służby rachunkowości. Rachunkowość odgrywa więc kluczową rolę w motywowaniu menedżerów do podejmowania decyzji i odpowiedzialności finansowej, a więc od stopnia decentralizacji (Sojak, 2012, s. 708).

W przypadku, gdy kierownicy poszczególnych wydziałów pomocniczych będą oceniani za poziom wszystkich ponoszonych kosztów, to wadliwy system rozliczania kosztów będzie zachęcać do korzystania z niektórych świadczeń wydziałów pomocniczych. Skutkiem błędnego rozliczania kosztów działalności pomocniczej jest zniekształcenie stawek kosztów wydziałów pomocniczych, a w efekcie zaniżenie lub zawyżenie kosztu wytworzenia konkretnego wyrobu i usługi. Nieprawidłowe koszty wytworzenia oznaczają złą analizę rentowności produktów, a to prowadzi do kolejnych błędnych decyzji. Analogiczne problemy w ocenie efektywności i analizie rentowności będą wynikać z nieprawidłowego obciążenia kosztami złożonymi wydziałów nieprodukcyjnych. W przypadku sztucznego zaniżenia kosztów może się okazać, że usługi wydziałów pomocniczych sprzedawane są ze stratą, w przypadku sztucznego zawyżenia kosztów, świadczenia te nie będą konkurencyjne cenowo. Odmiennie efekty może mieć również rozliczanie kosztów złożonych na inwestycje. Sztuczne zaniżenia kosztów inwestycji spowoduje obciążenie wyniku bieżącego okresu kwotą wyższą niż prawidłowa. Sztuczne zawyżanie kosztów inwestycji spowoduje z kolei podniesienie wyniku bieżącego okresu (Wnuk, 2001, s. 31-33).

Zakończenie

Podstawową przeszkodą w dążeniu do wymiernej oceny pracy wydziału jest traktowanie tego wydziału jako służby szybkiego reagowania, niezbędnej dla wydziału produkcji podstawowej i utrzymywanego za wszelką cenę. Pewną dyscyplinę kosztową wprowadza do przedsiębiorstwa system budżetowania. Jednak samo oszczędzanie kosztów tylko w pewnym (krótkim) okresie może wykazać korzyści przez wymierny spadek kosztów. Można ograniczyć wydatki do minimum, wyeliminować rażące nadużycia

i wprowadzić dyscyplinę kosztową, jednak te czynności nie są narzędziem do pobudzenia inicjatywy gospodarczej.

Po kilku latach podziałów zaczęły pojawiać się pomysły na koncentrację przedsiębiorstw. Przeciwnicy zarzucali tym pomysłom powrót do starych zwyczajów tworzenia monopolu, jednak z doświadczeń innych krajów europejskich koncentracja to lepsze wykorzystanie zasobów technicznych, skuteczniejsza innowacyjność i poprawa wyników ekonomicznych. Przygotowując się do tego kierunku zmian, warto prowadzić badania nad skutecznością oceny procesów wewnętrznych przedsiębiorstwa i przygotować systemy rozliczeń wspierające nowe kierunki organizacji przedsiębiorstw wielowydziałowych z wyodrębnioną działalnością pomocniczą.

Bibliografia

- Co to są ceny wewnętrzne i dlaczego je się stosuje.* (2016). Pobrano z: <http://www.edukacja.pl/doc/co-to-sa-ceny-wewnetrzne-i-dlaczego-je-sie-stosuje>
- Fil, P., Michalczyk, A. (2015). *Problemy wyceny aktywów i pasywów według MSR/MSSF i ustawy o rachunkowości*. Gdańsk: ODDK.
- Malec, E., Roszkowski, D. (2014). *Ceny transferowe*. Gdańsk: ODDK.
- Samuelson, W. F., Marks, S. G. (2009). *Ekonomia menedżerska*. Warszawa: PWE.
- Sojak, S. (2011). *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Sojak, S. (2012). *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”.
- Ustawa o samorządzie gminnym. (1990, 8 marca). Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95 z późn. zm.
- Wermut, J. (2011). *Rachunkowość zarządcza. Podręcznik ze zbiorem przykładów*. Gdańsk: ODDK.
- Wnuk, T. (2001). Metody rozliczania kosztów działalności pomocniczej. *Controlling i Rachunkowość Zarządcza*, 1, 31-33.

Streszczenie

System cen wewnętrznych w dużym stopniu wiąże się z decentralizacją wielowydziałowych przedsiębiorstw, a celem tej decentralizacji jest usprawnienie zarządzania wydziałami działalności pomocniczej. Przy centralnym zarządzaniu przedsiębiorstwem o rozbudowanej infrastrukturze technicznej obsługiwanej przez pracowników wydziałów pomocniczych, wszystkie rozliczenia dokonywane są w dziale księgowości na podstawie rzeczywistego kosztu wytworzenia. Decentralizacja wprowadza poczucie odpowiedzialności za efekty osiągane na wyznaczonych etapach procesu produkcji. Kierujący wydziałem stają się odpowiedzialni za poziom i kontrolę przychodów, kosztów, wydatków, inwestycji i zysku. Narzędziem pomiaru optymalizacji procesów decyzyjnych jest wdrożony w przedsiębiorstwie system cen wewnętrznych. Cena wewnętrzna jest efektywna wówczas, gdy z jednej strony wpływa na decyzje centrów tak, że są one zgodne z „optimum” przedsiębiorstwa, a z drugiej strony wpływa na wysokość wyniku podmiotu w sposób, który oddaje wysiłek podmiotu.

Słowa kluczowe: decentralizacja; cena wewnętrzna; cena transferowa; centra odpowiedzialności; działalność wydziałów pomocniczych

Rozdział 16

Ceny transferowe w świetle ogłoszonych zamierzeń ministerstwa finansów

Michał Piechocki

Uniwersytet Szczeciński
piechocki.michal@wp.pl

Transfer pricing in the context of plans announced by the Polish Ministry of Finance

The purpose of this chapter is to present regulations in transfer pricing in the context of plans published by the Polish Ministry of Finance related to the the planned audit of transfer pricing documentation. The main thesis assumes that bigger activity in the area of transfer pricing audit is the effect of noticing a problem of transferring the incomes out of Republic of Poland by international entrepreneurs. This chapter encompasses a review of literature, an analysis of existing and draft legal acts, as well as the author's own experience using deductive and inductive reasoning.

Key words: audit; transfer pricing; taxes; duties entrepreneurs

Wstęp

Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej Andrzej Duda 27 października 2015 r. podpisał Ustawę z o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (2015). Zgodnie z tą ustawą zmianie ulegną inne akty prawne, w szczególności ustawa z o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) (1992) oraz ustawa z o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) (1991).

Wspomniana nowelizacja zacznie w rzeczywistości obowiązywać od 1 stycznia 2017 r., a impulsem do jej wprowadzenia była konieczność dostosowania krajowych regulacji w zakresie cen transferowych do wytycznych Dyrektywy Unii Europejskiej z 27 stycznia 2015 r. o zapobieganiu agresywnego planowania podatkowego oraz implementację wytycznych OECD w ramach inicjatywy BEPS (*base erosion and profit shifting*).

Co istotne, zwrot „ceny transferowe” nie został przez polskiego ustawodawcę zastosowany wprost w żadnym akcie prawnym. Wynika z tego, że brakuje definicji legalnej, która mogłaby ewentualnie rozwiązać wątpliwości dotyczące zakresu, jaki ten zwrot obejmuje.

Jak stwierdza Bany (2012), przyjmuje się na gruncie polskiego systemu prawnego, że ceny transferowe są cenami stosowanymi we wszelkich transakcjach realizowanych przez podmioty, między którymi występują powiązania lub mającymi siedzibę w rajach podatkowych. Powiązania te mogą mieć zarówno charakter kapitałowy, jak i podmiotowy. Przedsiębiorstwa objęte cenami transferowymi mogą działać na terenie całego kraju, ale także na terenie całego świata – wtedy mówimy o przedsiębiorstwach wielonarodowych (*multinational enterprises* – MNEs).

Problematyka cen transferowych w najbliższych latach stanie się istotna dla wielu polskich przedsiębiorstw. Konieczność podpisania oświadczenia (składanego do urzędu skarbowego) o opracowaniu dokumentacji cen transferowych skłoni wielu do wykonania tego obowiązku. Należy zadać sobie pytanie, czy finanse przedsiębiorstw wykorzystają tę szansę na przeprowadzenie restrukturyzacji działalności przy okazji sporządzania dokumentacji cen transferowych, czy też wykonają obowiązki po najmniejszej linii oporu. Ceny transferowe mogą wywrzeć pozytywny wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstw, o ile będzie taka wola po stronie osób nimi zarządzającymi.

Zasadnicza teza zawiera się w stwierdzeniu, że zwiększona aktywność w zakresie kontroli cen transferowych wynika z zauważenia problemu wyprowadzania dochodów przez przedsiębiorców poza granicę Rzeczypospolitej Polskiej. Opracowanie powstało przy wykorzystaniu krytycznej analizy literatury przedmiotu, obowiązujących aktów prawnych oraz projektów aktów prawnych, a także doświadczeń własnych autora przy zastosowaniu rozumowania dedukcyjnego i indukcyjnego.

Przyszłość prawa podatkowego w zakresie cen transferowych

Zgodnie z uzasadnieniem do wspomnianej na wstępie nowelizacji zmiany polegają na wprowadzeniu trzystopniowej znormalizowanej i częściowo scentralizowanej dokumentacji między podmiotami powiązanymi. Dokumentacja ta składać się ma z trzech rodzajów dokumentacji:

- Dokumentacji grupowej (z ang. *master file*) – w której przedstawione będą informacje na poziomie grupy. Dokumentacja ta dotyczyć będzie m.in. przyjętej grupowej polityki cen transakcyjnych, a także prowadzonej przez grupę działalności gospodarczej.
- Dokumentacji na poziomie lokalnym (z ang. *local file*) – nakładającej obowiązek przedstawienia przez krajowy podmiot powiązany szczegółowych informacji dotyczących transakcji lub innych zdarzeń ujętych w księgach rachunkowych, zachodzących pomiędzy nim a innymi podmiotami w grupie. W dokumentacji *local file* krajowy podmiot powiązany będzie zobowiązany do wykazania, że jego stosunki z innymi podmiotami powiązanymi w grupie

są zgodne z warunkami ustalonymi pomiędzy podmiotami niezależnymi, czyli tzw. warunkami rynkowymi.

- Raportowania według krajów (z ang. *country-by-country reporting*) – obejmującego zebrane informacje na poziomie grupy podmiotów powiązanych, dotyczące m.in. wielkości dochodu, podatku zapłaconego oraz wielkości działalności gospodarczej prowadzonej przez podmioty w grupie w różnych państwach. Raporty mają być składane w formie tabelarycznej i zgodnie z zaleceniem OECD dotyczyć będą największych podmiotów powiązanych. Przez „największe” należy rozumieć podmioty osiągające powyżej 750 mln euro przychodów.

Samo wprowadzenie powyższego obowiązku gromadzenia informacji na temat transakcji z podmiotami powiązanymi lub podmiotami z tzw. rajów podatkowych sugeruje rozszerzenie dotychczas istniejącego obowiązku prowadzenia dokumentacji o nowe elementy.

W myśl obowiązujących do końca 2016 r. przepisów (Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, 1992; Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, 1991), obowiązek prowadzenia dokumentacji cen transferowych obejmował transakcję lub sumę transakcji między podmiotami powiązanymi kapitałowo lub osobowo, w których łączna kwota (lub jej równowartość), wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń, przekracza równowartość:

- kwoty 100 tys. euro – jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego – dotyczy to wyłącznie podatników podatku dochodowego od osób prawnych; lub
- kwoty 30 tys. euro – dotyczy to sytuacji świadczenia usług, sprzedaży lub udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych; lub
- kwoty 50 tys. euro – w pozostałych przypadkach.

Obowiązek sporządzenia dokumentacji obejmował ponadto transakcje, w związku z którymi zapłata należności wynikająca z takich transakcji dokonywana jest (bezpośrednio lub pośrednio) na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium kraju będącym tzw. rajem podatkowym, jeżeli łączna kwota wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń przekroczyła równowartość kwoty 20 tys. euro (Kosieradzki, Piekarz, 2015).

W przypadku umowy spółki niebędącej osobą prawną, obowiązek sporządzenia dokumentacji obejmował umowy, w których łączna wartość wniesionych przez wspólników wkładów przekracza równowartość 50 tys. euro (Kosieradzki, Piekarz, 2015).

W przypadku umowy wspólnego przedsięwzięcia lub innej umowy o podobnym charakterze, limit ten odnosił się do wartości wspólnego przedsięwzięcia określonego w tej umowie, a w przypadku braku określenia w umowie tej wartości – do przewidywanej na dzień zawarcia umowy wartości wspólnie realizowanego przedsięwzięcia.

W przypadku umowy spółki niebędącej osobą prawną, jeżeli jedną ze stron umowy jest podmiot mający miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium kraju stosującego szkodliwą konkurencję podatkową, obowiązek dokumentacyjny obejmował umowy, w których łączna wartość wniesionych przez wspólników wkładów przekracza równowartość 20 tys. euro (Kosieradzki, Piekarz, 2015).

W przypadku umowy wspólnego przedsięwzięcia lub innej umowy o podobnym charakterze, limit ten odnosił się do wartości wspólnego przedsięwzięcia określonego w tej umowie, a w przypadku braku określenia w umowie tej wartości – do przewidywanej na dzień zawarcia umowy wartości wspólnie realizowanego przedsięwzięcia.

Ponadto obowiązek sporządzenia dokumentacji obejmował również transakcje realizowane przez grupy producentów rolnych oraz grupy producentów owoców i warzyw. Przy czym wymienione powyżej grupy nie będą musiały sporządzić dokumentacji podatkowych do dwóch rodzajów transakcji:

- odpłatnego zbycia na rzecz grupy produktów lub zbioru produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków takiej grupy;
- odpłatnego zbycia przez grupę na rzecz jej członków towarów wykorzystywanych przez członka do produkcji produktów lub zbioru produktów oraz świadczenia usług związanych z tą produkcją.

W przypadku pozostałych transakcji zawieranych w ramach wskazanych powyżej grup – jeśli został przekroczony odpowiedni limit transakcyjny, wówczas wystąpił obowiązek dokumentacyjny.

Kwoty wskazane w euro przelicza się na walutę polską po średnim kursie ogłaszanym przez Narodowy Bank Polski, obowiązującym w ostatnim dniu roku podatkowego poprzedzającego rok podatkowy, w którym została zawarta transakcja (Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, 1992).

Najistotniejszą zmianą, która znajdzie zastosowanie od 1 stycznia 2017 r., jest ponowne zdefiniowanie zakresu podmiotowego i przedmiotowego obowiązku sporządzania dokumentacji podatkowej. Wyłączeni spod takiego obowiązku zostali podatnicy prowadzący działalność w skali mikro, tj. o przychodach nieprzekraczających 2 mln euro. Natomiast ci podatnicy, którzy zostali objęci nowymi obowiązkami, będą obowiązani do dokumentowania transakcji z jednym lub z kilkoma podmiotami powiązanymi. Poza tym zaktualizuje się obowiązek ewidencji innych zdarzeń ujętych w księgach rachunkowych, których warunki zostały ustalone z podmiotem lub podmiotami z nimi powiązanymi (Ustawa o zmianie ustawy..., 2015).

Od roku 2017 obowiązek prowadzenia dokumentacji cen transferowych obejmuje wszystkie podmioty, których przychody lub koszty w rozumieniu przepisów o rachunkowości przekroczyły w roku poprzedzającym rok podatkowy równowartość 2 mln euro (Ustawa o zmianie ustawy..., 2015).

Choć w pozostałym zakresie (m.in. transakcji z podmiotami z rajów podatkowych) sfera podmiotowa nie uległa szczególnemu rozszerzeniu, to już samo określenie wysokości przychodów lub kosztów na poziomie 2 mln euro obejmuje znaczną

część polskich przedsiębiorców. W ostatnich latach dużą popularnością cieszyły się konstrukcje prawne polegające na prowadzeniu działalności gospodarczej przez spółkę komandytową, której jedynym komplementariuszem jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Aktualnie znaczna część tych podmiotów zobowiązana będzie do prowadzenia dokumentacji cen transferowych dla wszystkich czynności z podmiotem powiązanym. Nie ma znaczenia już wartość transakcji, a jedynie wysokość rocznych kosztów albo przychodów jednego z tych podmiotów. Gdyby ustawodawca podjął decyzję o objęciu obowiązkiem prowadzenia dokumentacji cen transferowych dla podmiotów, których zysk przekracza 2 mln euro, wtedy sytuacja byłaby znacznie bardziej korzystna ze względu na węższy krąg podmiotów objętych obowiązkiem dokumentacyjnym.

Co więcej, zmianie ulega nie tylko zakres podmiotowy, ale także zakres przedmiotowy prowadzonej dokumentacji cen transferowych.

Na pozytywną ocenę zasługuje jedna zmiana, która w aspekcie opisanego rozszerzenia katalogu podmiotów objętych obowiązkiem prowadzenia dokumentacji cen transferowych ma poboczne znaczenie. Jest to zwiększenie procentowego udziału w kapitale podmiotu powiązanego, od którego aktualizuje się obowiązek prowadzenia dokumentacji. W aktualnie obowiązujących przepisach już posiadanie 5% udziału w kapitale innego podmiotu skutkowało objęciem obowiązkiem prowadzenia dokumentacji. Nowe brzmienie zmienia tę wartość procentową poprzez zwiększenie do 25% udziału w kapitale innego podmiotu. Taka zmiana niewątpliwie dostosowuje polskie regulacje do regulacji w innych krajach, gdyż dotychczas ten współczynnik w Polsce był jednym z najniższych na świecie (np. w Japonii – 25%, Portugalii – 10%, Słowenii – 25%).

Podwyższenie do 25% progu powiązań kapitałowych, z którym wiąże się powstanie licznych obowiązków w sferze ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw, plasuje Polskę w kategorii krajów o znormalizowanym progu, czego dotychczas nie można było powiedzieć o progu pięcioprocentowym.

Naciski ze strony Ministerstwa Finansów w sferze cen transferowych

18 grudnia 2015 r. minister finansów opublikował na swojej stronie internetowej komunikat dotyczący zamierzeń w sprawie cen transferowych na rok 2016. W komunikacie tym ogłosił, że przyjął jako jeden z priorytetów w 2016 r. weryfikację cen transferowych w podmiotach powiązanych. Spółki, które zdecydują się na dobrowolną korektę deklaracji podatkowej, będą mogły skorzystać z obniżki odsetek za zaległy podatek o 50%. Złożenie korekty deklaracji może nastąpić bez uzasadnienia przyczyny (*Ceny transferowe – zamierzenia...*, 2016).

Niestety, komunikat Ministerstwa Finansów dowodzi tylko tego, że jego autor nie zdążył jeszcze dobrze zapoznać się z problemem cen transferowych. Za przykład może posłużyć cytat z przywołanego komunikatu, w którym, zdaniem ministra finansów,

każda transakcja powinna odpowiadać naturalnym warunkom rynkowym – między innymi jej cena być zbliżona do ceny rynkowej. Jednak często w praktyce spółka-córka płaci spółce-matce (lub innej w grupie) za określone dobro lub usługę (na przykład korzystanie z logotypu czy usługę doradczą) znacznie wyższą kwotę niż wynosi jej wartość rynkowa. Takie nierynkowe ceny nazywa się cenami transferowymi i zwykle służą tzw. optymalizacji podatkowej poprzez zmniejszenie podstawy opodatkowania w kraju w ramach ponadnarodowych korporacji. (*Ceny transferowe – zamierzenia...*, 2016)

Minister finansów stwierdza, że nierynkowe ceny transakcji między podmiotami powiązanymi nazywa się cenami transferowymi, co jest dalekie od prawdy. Ceny transferowe nie są z założenia cenami nierynkowymi. Idąc dalej takim tokiem rozumowania, musielibyśmy przyjąć, że obowiązek sporządzania dokumentacji cen transferowych, to obowiązek sporządzania dokumentacji cen nierynkowych. Dokumentacja cen transferowych jest rozbudowanym dokumentem składającym się z wielu elementów. Każdy, kto choć raz przygotowywał dokumentację cen transferowych na pewno wie, że jest to zadanie wymagające wiedzy z wielu dziedzin, a jego celem nie jest dokumentowanie cen nierynkowych, a wszystkich, których ów obowiązek będzie dotyczył. Z punktu widzenia Ministerstwa Finansów (nastawionego za obecnych rządów na zwiększenie przychodów z podatków) nie dziwi, że największy nacisk położony został na transakcje, które w toku kontroli mogą okazać się nierynkowe. W takich przecież transakcjach Skarb Państwa może szukać dodatkowych przychodów. Jeżeli jednak na najwyższym możliwym szczeblu popełniany jest tak prosty błąd merytoryczny, to istnieje duże ryzyko, że pieniądze wydane ze Skarbu Państwa na kontrole cen transferowych (zapowiedziane na II kwartał 2016 r.) nie przyniosą pożądanego efektu.

Oprócz wspomnianego komunikatu z końca roku 2015, już 5 lutego 2016 r. Ministerstwo Finansów opublikowało kolejny komunikat, w którym ujawniło efekty kontroli z ostatnich kilku miesięcy. Wynika z niego, że po zakończonych postępowaniach dotyczących cen transferowych i optymalizacji podatkowej kontrola skarbową zidentyfikowała szereg technik ustalenia warunków transakcji w ramach grup kapitałowych, skutkujących niewykazywaniem dochodów albo wykazywaniem dochodów niższych od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby takie powiązania nie występowały. Jak stwierdza minister finansów:

ujawnione nieprawidłowości, potwierdzone w toku kontroli instancyjnej i sądowej oraz w postaci korekt deklaracji podatkowych, dotyczyły m.in.:

- transakcji sprzedaży posiadanych udziałów w spółce z o.o w łańcuchu podmiotów powiązanych – w celu sztucznego podwyższenia księgowej wartości tych udziałów do wysokości ceny uzyskanej ze sprzedaży podmiotowi niezależnemu, tym samym uniknięcia powstania dochodu podatkowego. Zaniżenie zobowiązania w podatku dochodowym od osób prawnych za jeden rok podatkowy wyniosło z powyższego tytułu blisko 500 mln zł,

- jednorazowej dużej umowy – zawartej z większościowym akcjonariuszem dotyczącej przyszłych przepływów finansowych, której faktycznym celem było zapewnienie zagranicznej spółce matce udziału w zysku ze sprzedaży akcji innej spółki, a dla kontrolowanego – powstaniem straty podatkowej. W wyniku kontroli zakwestionowano stratę podatkową w wysokości prawie 300 mln zł,
- nierynkowej wysokości opłaty licencyjnej, jaką na podstawie umowy licencjodawcy (podmiot kontrolowany) zobowiązał się uiszczać na rzecz licencjodawcy, tj. zagranicznego udziałowca, której zmniejszenie tylko o 1% spowodowało korektę deklarowanych kosztów podatkowych za 4 lata podatkowe o około 25 mln zł,
- nieprawidłowego klucza podziału kosztów/alokacji zysków w podmiocie krajowym – na skutek nieprawidłowego przyporządkowania funkcji i ponoszonych ryzyk przez centralę i polski oddział. Określony w wyniku kontroli nowy współczynnik podziału zysków pomiędzy centralę i oddział z uwzględnieniem faktycznie pełnionych funkcji w transakcji skutkowało zwiększeniem podatku CIT o kwotę prawie 2 mln zł,
- udzielanie pożyczek lub gwarancji pomiędzy podmiotami powiązanymi na warunkach korzystniejszych niż obowiązujące na rynku, tj. bez należnego wynagrodzenia pożyczkodawcy oraz z okresem spłaty kilkudziesięciu lat. Efektem kontroli była decyzja, w której określono podatek do wpłaty w kwocie powyżej 7 mln zł. (*Ceny transferowe – dotychczasowe działania...*, 2016)

Na pochwałę zasługuje znacznie wyższy poziom merytoryczny tego komunikatu. Wynika to zapewne z tego, że jest to wynik wielu godzin pracy przeszkolonych w tym zakresie specjalistów. Kwoty przywołane w komunikacie (w sumie około 834 mln zł) wciąż jednak sugerują, że w potencjał (z punktu widzenia przychodów dla Skarbu Państwa), który zawierają w sobie transakcje między podmiotami powiązanymi nie został jeszcze prawidłowo zbadany. Szacuje się bowiem, że za granicę trafia aż 5% polskiego PKB, czyli około 90 mld zł rocznie (Kar, Spanjers, 2015).

Zakończenie

Nadchodzące zmiany w zakresie cen transferowych uzasadnione są presją legislacyjną ze strony Unii Europejskiej. Polski budżet co roku traci miliardy złotych ze względu na brak właściwych narzędzi kontrolnych dla cen transferowych. W tej chwili wprowadza się drastyczne zmiany do systemu prawnego, ale nie istnieje aparat państwowy, który mógłby konsekwencje tych zmian wyegzekwować od podatników.

Ministerstwo Finansów wykazuje coraz większe zainteresowanie problemem cen transferowych. Niestety, cała koncentracja położona jest na wynikach kontroli, zamiast na prawidłowym przeszkoleniu pracowników organów kontrolnych w tym zakresie. W styczniu 2015 r. powołano Centrum Kompetencyjne ds. Cen Transferowych przy Izbie Skarbowej w Łodzi. Do zadań centrów kompetencyjnych należy m.in. szczegółowa analiza branż, zagadnień oraz ryzyk z nimi związanych, koordynacja

działań wykrywczych i typowanie podmiotów do kontroli. Centra kompetencyjne w zakresie cen transferowych oraz przenoszenia dochodów koordynują następnie prowadzone przez poszczególne urzędy kontroli skarbowej postępowania kontrolne wobec dużych podmiotów działających w ramach ponadnarodowych korporacji (*Odpowiedź na zalecenia pokontrolne...*, 2015). Na pytanie, czy taki organ będzie w stanie objąć swoim zasięgiem cały kraj, ciężko, niestety, odpowiedzieć pozytywnie. W każdym województwie podmiotów zobowiązanych do sporządzania dokumentacji cen transferowych jest kilka tysięcy.

Wniosek, który nasuwa się po analizie przywołanych komunikatów oraz podjętych przez Ministerstwo Finansów czynności jest taki, że ceny transferowe zostały dostrzeżone jako potencjalne źródło dodatkowego przychodu dla Skarbu Państwa. Przedsiębiorcy mają zatem przed sobą nie lada wyzwanie, albowiem od 1 stycznia 2017 r. w Polsce zacznie na dobre obowiązywać międzynarodowa wymiana informacji w zakresie cen transferowych (wspomniana nowelizacja zakłada m.in. *country-by-country reporting*), a nie wydaje się, aby wszyscy przedsiębiorcy byli na to przygotowani.

Bibliografia

- Bany K. (2012). *Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych*. Warszawa: Lex.
- Ceny transferowe – dotychczasowe działania i zamiary MF*. (2016, 5 lutego). Pobrano z: http://www.finance.mf.gov.pl/web/bip/ministerstwo-finansow/dla-mediow/informacje-prasowe/-/asset_publisher/6PxF/content/ceny-transferowe-dotychczasowe-dzialania-i-zamiary-mf/
- Ceny transferowe – zamierzenia Ministerstwa Finansów na rok 2016*. (2015, 18 grudnia). Pobrano z: http://www.mf.gov.pl/de/ministerstwo-finansow/wiadomosci/komunikaty/-/asset_publisher/6Wwm/content/id/5137137
- Kar, D., Spanjers, J. (2015). *Nielegalne przepływy finansowe z krajów rozwijających się: 2004-2013*. Global Financial Integrity.
- Kosieradzki, T., Piekarczyk, R. (2015). *Ceny transferowe: mechanizmy ustalania i zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Odpowiedź na zalecenia pokontrolne zawarte w wystąpieniu pokontrolnym, skierowane do Krzysztofa Kwiatkowskiego – prezesa NIK*. (2015, 12 stycznia). Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. (1992, 15 lutego). Dz.U. 1992 nr 21 poz. 86.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych. (1991, 26 lipca). Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350.
- Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (2015, 9 października). Dz.U. 2015 poz. 1932.

Streszczenie

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie polskich regulacji podatkowych w kontekście zamierzeń Ministerstwa Finansów obejmujących kontrole obowiązku sporządzania dokumentacji cen transferowych. Zasadnicza teza zawiera się w stwierdzeniu, że zwiększona aktywność w zakresie kontroli cen transferowych wynika z zauważenia problemu wyprowadzania dochodów przez przedsiębiorców poza granicę Rzeczypospolitej Polskiej. Opracowanie powstało przy wykorzystaniu krytycznej analizy literatury przedmiotu, obowiązujących aktów prawnych oraz projektów aktów prawnych, a także doświadczeń własnych autora przy zastosowaniu rozumowania dedukcyjnego i indukcyjnego.

Słowa kluczowe: kontrola; ceny transferowe; podatki; obowiązki przedsiębiorców

Rozdział 17

Zapobieganie i wykrywanie celowych zniekształceń elementów sprawozdania finansowego na przykładzie firmy Xerox

Małgorzata Blecheisen

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
malgorzata.blecheisen@gmail.com

Prevention and detection of financial statement purposeful distortion: The case of Xerox company

Manipulation of financial statements negatively affects the economy of the whole world. Manipulation is intended to purposely create a financial situation of companies in such a way as to deceive investors and creditors. Such action significantly affects the reduction of investor confidence. Creative accounting and dishonesty of auditing firms have reduced the credibility and transparency of the information contained in financial statements. Numerous accounting frauds led to increased interest in the quality of financial statements and in the effectiveness of auditing. Investors' losses trigger searching for effective methods of prevention and detection of incorrect financial statements. The purpose of this chapter is to present a methodology for identifying factors that distort information presented in financial statements. The prevention and detection of fraud within the financial statements is studied by many organizations around the world.

Key words: manipulation of financial statements; fraud; investment decisions; financial audit

Wstęp

Recesja gospodarcza oraz wysoki poziom konkurencji na rynku doprowadziły do kreacji sprawozdań finansowych w celu przyciągnięcia inwestorów, a w konsekwencji do zastosowania metod „kreatywnej księgowości”. Działania polegające na zafałszowaniu danych zawartych w sprawozdaniach finansowych są trudne do wykrycia oraz negatywnie wpływają na jakość sprawozdania finansowego, a w konsekwencji na decyzje podejmowane przez inwestorów. Zachowanie fundamentalnej

zasady rachunkowości w zakresie rzetelnej prezentacji sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wymaga nie tylko rozwoju działań kontrolnych rewizji finansowej, ale również obszarów etycznych zawodu biegłego rewidenta. Uzasadnione wydaje się dokonanie wyboru spośród ogólnie przyjętych zasad oraz procedur księgowych. Manipulacja sprawozdaniem finansowym przekracza jednak ogólnie przyjęte zasady rachunkowości przez przedstawienie fikcyjnej sprzedaży, bezprawne ujęcie przychodów, a także utworzenie bądź odwrócenie nieuzasadnionych rezerw.

Należy rozróżnić dwa typy nieprawidłowości w obrębie sprawozdań finansowych: błędy oraz oszustwa. Błędem określamy występujące w sprawozdaniu finansowym niezamierzone nieprawidłowości, natomiast wszelkie zamierzone działania należy zaliczyć do oszustw finansowych (Hołda, Nowak, 2003). Z punktu widzenia rachunkowości, oszustwo można zdefiniować jako „zamierzone działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, osoby sprawujące nadzór nad jednostką, pracowników lub stronę trzecią, przy wykorzystaniu kłamstwa, w celu uzyskania nieuzasadnionej lub niezgodnej z prawem korzyści” (Fołcik, 2015). Celem oszustw w obrębie sprawozdania finansowego jest kreowanie fałszywej kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Nieprawidłowości mogą w sposób istotny lub nieistotny wpłynąć na decyzje odbiorców sprawozdania finansowego, dotyczących udzielenia kredytu, czy też inwestycji kapitału. Poprawa sytuacji finansowej, przez pomijanie negatywnych informacji, zachęca osoby trzecie do inwestycji w zakup akcji danej spółki oraz inwestycji kapitału w dalszy jej rozwój. Zewnętrzni audytorzy oraz interesariusze powinni uwzględnić możliwość wystąpienia nierzetelnych danych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym.

Motywy i bodźce kreowania informacji finansowej

Manipulacja sprawozdaniem finansowym należy do grupy najbardziej kosztownych oszustw. Interesariusze wewnętrzni oraz zewnętrzni opierają swoje decyzje na informacjach przedstawionych w sprawozdaniach finansowych. Oceniają przedstawione wyniki finansowe oraz tworzą prognozy dotyczące przyszłości przedsiębiorstwa (Kutera, 2008). Manipulacji sprawozdaniem finansowym podejmują się najczęściej właściciele oraz wyższa kadra zarządzająca, której powierzono kierowanie przedsiębiorstwem. Osoby te posiadają dostęp do narzędzi, które pozwalają ukryć szereg nadużyć finansowych. Jedną z przyczyn kreacji sprawozdania finansowego jest uzależnienie przyznawania corocznej premii dla kadry zarządzającej (lub akcji spółki) od osiągniętych wyników finansowych.

Według D. R. Cresseya, autora teorii „trójkąta oszustw” (*Nota informacyjna*, 2016), do oszustw finansowych dochodzi wtedy, gdy dana osoba ma motywację do ich popełnienia lub funkcjonuje pod presją i nadarza się okazja (brak wystarczającej kontroli wewnątrz organizacji). Istotnym czynnikiem jest również racjonalizacja własnego postępowania (Wójcik, 2008). W przypadku identyfikowania nadużyć finansowych, najbardziej skutecznym mechanizmem są okresowe kontrole wewnętrzne, połączone z kontrolą zewnętrznych audytorów. Nadzór oraz przeprowadzane wewnętrznie kontrole

procesów finansowo-księgowych pozwalają zminimalizować prawdopodobieństwo niezauważenia nieprawidłowości w obrębie sprawozdania finansowego.

Zgodnie z Krajowymi Standardami Rachunkowości, zadaniem audytora jest:

zbadać i wyrazić opinie o zgodności z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości tego sprawozdania finansowego oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy jednostki oraz o prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia. Jest odpowiedzialny za uzyskanie wystarczającej pewności, że sprawozdania finansowe jako całość nie zawierają istotnego zniekształcenia niezależnie od tego, czy zostało spowodowane oszustwem czy błędem. Ze względu na nieodłączne ograniczenia badania występuje nieuniknione ryzyko, iż niektóre istotne zniekształcenia sprawozdań finansowych nie zostaną wykryte, mimo iż badanie zostało poprawnie zaplanowane i przeprowadzone. (MSRF 240 § 5)

Celem fałszowania sprawozdań finansowych może być:

- zwiększenie zysku lub ukrycie straty,
- ukrycie ryzyka finansowego w celu pozyskania nowych kapitałów,
- przekonanie interesariuszy o wiarygodności przedsiębiorstwa,
- uzyskanie przez menadżerów premii za ryzyko,
- manipulacja wskaźnikami analizy finansowej,
- uniknięcie negatywnych konsekwencji kontroli ze strony akcjonariuszy.

Manipulacja sprawozdaniem finansowym jest działaniem bardzo trudnym do wykrycia i stanowi przyczynę ograniczenia zaufania inwestorów (Naser, 1993). Na jakość oraz dokładność danych finansowych dostępnych dla inwestorów wpływa wiele czynników. Analiza problemu badawczego wymaga współpracy środowiska naukowego, które posiada niezbędne narzędzia oraz umiejętności analizy sprawozdań finansowych, z osobami zajmującymi się zawodowo ich przygotowaniem oraz kontrolowaniem poprawności, mającymi dostęp do danych bazowych. Do zadań audytów należy zapobieganie oraz wykrywanie wszelkich nieprawidłowości, które mogłyby się przyczynić do podjęcia błędnych decyzji inwestycyjnych. Nieprawidłowo sporządzone sprawozdanie finansowe może być przyczyną strat inwestorów, a w konsekwencji prowadzić do szeregu kontroli regulacyjnych (Świdarska, 2002).

Możliwości manipulacji danymi w sprawozdaniu finansowym

Manipulacja sprawozdaniem finansowym nie obejmuje całości systemu księgowego i skupia się tylko na kilku jego obszarach, które powinny zostać poddane szczególnej kontroli audytorów. Analizując sprawozdanie finansowe, należy również zwrócić uwagę na dane pozabilansowe, takie jak informacje dotyczące leasingu czy portfela zamówień.

Do obszarów nadużyć możemy zaliczyć:

- zafałszowanie wartości firmy,
- defraudacja aktywów,
- niewłaściwe ujmowanie operacji finansowych,
- manipulacja w obszarze należności,
- manipulacja w obszarze przychodów i kosztów,
- manipulacja w obszarze rezerw.

Jednym z kryteriów oceny efektów pracy zarządu jest kurs akcji przedsiębiorstwa. Jego wzrost wyraża poparcie akcjonariuszy dla polityki realizowanej przez obecne kierownictwo, natomiast spadek może spowodować zmianę kadry zarządzającej. Ustalona wartość elementów bilansu w momencie wprowadzenia ich do ksiąg rachunkowych jest zbliżona do wartości rynkowej. Na dzień bilansowy wartości te stają się wartościami historycznymi. Wpływ czasu, inflacji, eksploatacji rodzi konieczność urealnienia wartości składników bilansów przez przeszacowanie ich do wartości godziwej.

Środki trwałe (za wyjątkiem gruntów) wraz w upływie czasu zużywają się i tracą na wartości, co powoduje, że ich prezentacja w bilansie w wartości początkowej byłaby błędna. Amortyzacja środków trwałych pozwala na skorygowanie wartości początkowej oraz przedstawienie rzeczywistego stanu aktywów przedsiębiorstwa. Korygowanie wartości aktywów trwałych jest zjawiskiem pozytywnym, pod warunkiem, że jej celem jest przedstawienie realnej wartości aktywów, a nie uzyskanie żądanego wyniku przez manipulację procesem amortyzacji (np. sterowanie okresem amortyzacji). Jednym ze sposobów manipulacji sprawozdaniem finansowym jest akumulacja środków trwałych. Zawyżony okres użytkowania składnika aktywów trwałych prowadzi do zmniejszenia rocznych kosztów amortyzacji. Dane zawarte w sprawozdaniu finansowym nie odpowiadają rzeczywistemu okresowi użytkowania aktywów. Księgowy może również dokonać wyboru, czy środki trwałe o niskiej wartości początkowej zostaną zaliczone do grupy środków trwałych, czy też zostaną ujęte bezpośrednio w kosztach jednego okresu.

Udzielony kredyt kupiecki stanowi aktywo przedsiębiorstwa do momentu wystąpienia przesłanek zagrożenia jego zwrotu. W przypadku ich wystąpienia, należy dokonać odpisu aktualizującego jego wartość. Brak wystarczających odpisów aktualizacyjnych lub ujęcie należności przeterminowanych jako należności długoterminowych należy do metod manipulacji wpływających na wynik finansowy. W celu poprawy zysku memoriałowego, w raportach rocznych, przedsiębiorstwa mogą wykazać transakcje wewnątrz grupy kapitałowej. Działania te dotyczą również należności, które kasowo nie wejdą do przedsiębiorstwa.

Niewłaściwe rozpoznanie przychodów obejmuje fikcyjną sprzedaż, wykazanie sprzedaży zanim produkt został dostarczony, gdy klient może anulować zamówienie lub opóźnić sprzedaż. W przypadku sprzedaży towarów i wyrobów, przychód powinien zostać ujęty w momencie wydania rzeczy w sposób ustalony z nabywcą. Kontrola poprawności ujęcia przychodów wymaga zrozumienia przez biegłego rewidenta istoty poszczególnych transakcji sprzedaży.

Zamknięcie okresu sprawozdawczego z opóźnieniem, w celu zarejestrowania sprzedaży przyszłego okresu, w bieżącym okresie sprawozdawczym, jest również naruszeniem wiarygodności sprawozdania finansowego. Zawyżenie przychodu w danym okresie może być wynikiem nieprawidłowych lub fałszywych faktur, zarejestrowanych w jednym okresie sprawozdawczym oraz ich odwrócenia w kolejnym okresie.

W przypadku kontraktów długoterminowych, naruszeniem zasad rzetelności sprawozdania finansowego jest niewłaściwe ujęcie stopnia zaawansowania prac (stopień zaawansowania projektu jest niższy, niż kwota wykazana w sprawozdaniu finansowym). Rozpoznanie przychodu w tym przypadku opiera się na szacunkach dokonanych przez jednostkę, zgodnie z założeniami umowy podpisanej przez zarząd spółki. Chociaż szacowane kwoty muszą być oparte na wiarygodnych założeniach, istnieje możliwość manipulacji wartością przychodów – jej zwiększenia w celu poprawy wyniku finansowego przedsiębiorstwa, lub zaniżenia przychodów wzmacniając wartość przychodu w kolejnym okresie sprawozdawczym. Praktyki takie mogą być stosowane przez przedsiębiorstwa budowlane, a także działające w innych sektorach takich jak: przemysł lotniczy, obronny czy informatyczny, w których jednostki gospodarcze muszą spełniać coroczne cele wzrostu. Księgowe manipulacje w zakresie kontraktów długoterminowych są bardzo trudne do wykrycia przez zewnętrznych interesariuszy, którzy nie posiadają pełnej dokumentacji związanej z podpisaną umową. Zewnętrzni analitycy mogą się jednak skupić na rachunku przepływów pieniężnych, który odzwierciedla poniesione koszty oraz uzyskane dochody. Analiza przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej pozwala na bardziej rzetelne badanie sytuacji finansowej danej jednostki.

Manipulacja poziomem przychodów przez wykorzystanie transakcji handlowych z podmiotami powiązanymi jest trudna do zidentyfikowania. Może obejmować nietypowe transakcje ujmowane na koniec okresu sprawozdawczego, bądź też szereg transakcji o niskich kwotach, których suma w istotny sposób zniekształca sytuację finansową danej jednostki.

Należy zauważyć, że również stały wzrost sprzedaży w warunkach kryzysu gospodarczego może być wynikiem skutecznych działań biznesowych, ale również manipulacji sprawozdaniem finansowym. W przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych, wzrost sprzedaży powoduje zwiększone zapotrzebowanie na zapasy (Kutera, Hołda, Surdykowska, 2006). Brak wzrostu poziomu zapasów może świadczyć o fikcyjnej sprzedaży. Rosnące przychody powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w odpowiednim wzroście przepływów pieniężnych. Zmiany poziomu sprzedaży, bez zmiany w obrębie przepływów pieniężnych, które są trudniejsze do zafałszowania mogą świadczyć o kreowaniu fikcyjnych transakcji sprzedaży.

Zgodnie z zasadą współmierności kosztów i przychodów, koszty przedsiębiorstwa poniesione w celu osiągnięcia przychodów muszą zostać rozliczone w okresie, w którym zostały ujęte osiągnięte przychody. W celu poprawy wskaźników finansowych, przedsiębiorstwa mogą odroczyć koszty, spełniając cele dotyczące poziomu wygenerowanego zysku, bądź wcześniej zakwalifikować wydatki dotyczące przyszłych okresów, zmniejszając tym obciążenia podatkowe danego roku.

Kreatywna księgowość może zostać zastosowana przy ocenie wartości zapasów. Zapasy mogą zostać wyprodukowane przy zastosowaniu dużej ilości materiałów różniących się ceną nabycia lub kosztem wytworzenia, w wyniku czego bardzo trudno jest obliczyć ich koszt jednostkowy. Do ustalenia rozchodu zapasów najczęściej stosuje się metodę FIFO (*first in, first out*) oraz metodę średniej ważonej. Metoda LIFO (*last in, first out*), która nie odzwierciedla faktycznego przepływu zapasów, została wykluczona przez Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. W przypadku metody FIFO, bieżącym przychodom odpowiadają koszty „nieaktualne”, co w warunkach inflacji powoduje powstanie „prześciowego zysku”. Zysk związany z zapasami powstaje, gdy koszt odtworzenia zapasów jest wyższy niż koszt inwentaryzowanych zapasów przeciwstawiany przychodom danego okresu. Metoda FIFO może zaniżyć koszty sprzedanych towarów oraz zawyżyć zysk przedsiębiorstwa.

Metoda LIFO, która przeciwstawia przychodom okresu ostatnie (aktualne) koszty, w większym stopniu pozwala kadrze menadżerskiej na manipulacje wynikiem finansowym oraz wartością zapasów ujętych w bilansie. W przypadku zastosowania metody LIFO, w okresie wzrostu cen, wartość rozchodu wzrasta, natomiast zmniejsza się wartość bilansowa zapasów (Skudlik, 2014).

Efektywnym narzędziem manipulacji wynikiem finansowym oraz sumy bilansowej jest zmiana wielkości rezerw. Nadmierne tworzenie cichych rezerw powoduje zawyżenie kosztów przedsiębiorstwa oraz wzrost zobowiązań. Rozwiązanie zbędnych rezerw powoduje wycofanie kosztów. Pod postacią rezerw przedsiębiorstwo może również przetransferować część wyniku finansowego na przyszłe lata, – przez rozwiązanie rezerwy w gorszym finansowo roku.

Kreowanie wyniku finansowego na przykładzie firmy XEROX

Firma Xerox zajmuje się obsługą zaplecza, drukowaniem dokumentów oraz pomaganiem klientom w zarządzaniu informacjami. Jest jednym z największych na świecie dostawców drukarek cyfrowych oraz usług outsourcingu druku. Została założona w 1906 r. a główna siedziba firmy znajduje się w Norwalk, Connecticut. Roczny przychód zbliża się do progu 22 mld dol. Pod presją oczekiwań analityków oraz odpowiedniego wynagrodzenia uzależnionego od wyników finansowych firma wprowadziła w błąd inwestorów, wykorzystując techniki kreatywnej księgowości.

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w., w wyniku konkurencji cenowej z zagranicznymi konkurentami, spółka zdecydowała się na szereg niewłaściwych zapisów księgowych przyspieszających ujmowanie przychodów ze sprzedaży sprzętów. W latach 1997-2002, w przychodach zostało zaklasyfikowane ponad 6 mld dol, które zawyżyło dochód o prawie 2 mld dol.

Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) rozpoczęła swoje dochodzenie na podstawie dwóch nieprawidłowości. Pierwsza dotyczyła przechowywania przychodów w pozycjach pozabilansowych i ich stopniowego uwalniania w celu kreowania wyniku finansowego w okresach stagnacji. Kolejną nieprawidłowością było

wcześniejsze rozpoznanie przychodów będące wynikiem umów leasingu długoterminowego jako przychody z umów krótkoterminowego wypożyczenia sprzętu. Zgodnie z przyjętymi standardami rachunkowości US GAAP, wartość długoterminowych umów leasingowych jest rozłożona w czasie trwania umowy, natomiast w przypadku krótkoterminowych kontraktów, cały przychód może zostać wykazany w pierwszym roku obowiązywania umowy. W latach 1990-2000 Xerox wielokrotnie zmieniał politykę rachunkowości dotyczącą umów leasingowych. W ciągu 10 lat wykazywał w swoich sprawozdaniach finansowych przychody z tytułu leasingu sprzętu dotyczące przyszłych okresów. Nie ujawniała w nich także, że zwiększone przychody były wynikiem zmian zasad rachunkowości oraz tego, że nie dotyczyły wyłącznie działalności operacyjnej. Przez manipulację w sprawozdaniu firma Xerox zwiększyła krótkoterminowe zyski.

Xerox został oskarżony o nieprawidłowe przenoszenie przychodów między kolejnymi okresami sprawozdawczymi. Zmiany zasad rachunkowości, które dotyczą ujmowania przychodów są dopuszczalne, jednak pod warunkiem przestrzegania zasad US GAAP. Wprowadzenie takich zmian wymaga ich ujawnienia w sprawozdaniu finansowym, ponieważ w istotny sposób mogą wpłynąć na decyzje inwestycyjne. Według standardów US GAAP istotne zmiany polityki rachunkowości muszą zostać ujawnione oddzielnie od normalnych przychodów operacyjnych. Działanie związane z księgową manipulacją sprawozdania przez firmę Xerox zostało obłożone karą grzywny w wysokości 10 mln dol oraz zgodą na przeprowadzenie dalszej kontroli.

W przypadku firmy Xerox manipulacja była łatwa do wykrycia przez zewnętrznych audytorów, zwłaszcza że w tamtym okresie audytorem spółki była firma KPMG, jedna z firm audytorskich należących do „Wielkiej Czwórki”. W październiku 2001 r. KPMG zostało zastąpione przez PriceWaterhouseCoopers i stało się częścią dochodzenia SEC. Zgromadzone w toku dochodzenia dokumenty potwierdziły, że audytorzy rozpoznali nieprawidłowości i zezwoli na ich kontynuację. W obliczu przedłużającego się kryzysu Xerox został zmuszony do renegocjacji kredytów oraz sprzedaży części aktywów.

Bezpośrednią przyczyną nieskuteczności audytu zewnętrznego w spółce Xerox był brak niezależności audytorów KPMG, którzy regularnie przez 40 lat badali sprawozdania finansowe, utrzymując własne biura w siedzibie klienta. Audytorzy mieli stały dostęp do danych finansowych klienta oraz regularnie uczestniczyli w spotkaniach kadry zarządzającej firmy Xerox. Firma KPMG świadczyła dodatkowe usługi o charakterze pozaudytowym dla Xerox, która stała się jednym z jej najważniejszych klientów.

Zakończenie

Celem sprawozdań finansowych jest przedstawienie prawdziwej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz uzyskanych wyników operacyjnych. Inwestorzy, wierzyciele oraz instytucje rządowe podejmują decyzje dotyczące rozwoju przedsiębiorstwa na podstawie informacji zawartych w jego sprawozdaniu finansowym. Manipulacje w obrębie sprawozdania finansowego są bardzo trudne do zidentyfikowania przez zewnętrznych interesariuszy ze względu na zakres dostępnych danych finansowych.

Konsekwencją manipulacji sprawozdaniem finansowym są nie tylko straty finansowe inwestorów, działania takie mogą prowadzić do publicznego ujawnienia oszustwa, utraty wiarygodności oraz likwidacji podmiotu gospodarczego.

Informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym powinny odzwierciedlać rzeczywistą sytuację finansową przedsiębiorstwa. Dane pochodzące z systemu rachunkowości danego przedsiębiorstwa powinny umożliwić jego zewnętrznym oraz wewnętrznym użytkownikom podjęcie racjonalnych decyzji inwestycyjnych. Decyzje inwestycyjne zależą od wiarygodności i kompletności informacji finansowych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym oraz uczciwości osób zaangażowanych w proces jego tworzenia.

Oczekiwania analityków i inwestorów stanowią silny bodziec do osiągnięcia wymaganego poziomu wyniku finansowego i mogą skutkować znacznym wzrostem wyników spółki w ostatnich miesiącach okresu sprawozdawczego, zwłaszcza gdy konsekwencją niezrealizowanych celów finansowych będzie ograniczenie strumieni inwestycyjnych.

Niezależność biegłego rewidenta jest przedmiotem prac znajdujących się w literaturze przedmiotu. Obecny system, w którym audytorzy są zatrudniani oraz opłacani przez organizację podlegającą obowiązkowi corocznego badania sprawozdania finansowego, nie jest systemem idealnym. Badany podmiot ma prawo zmienić audytora, który nie zgadza się z przyjętymi praktykami księgowymi. Może to prowadzić do nieprawidłowości w obrębie sprawozdań finansowych akceptowanych przez audytora w wyniku strachu przed utratą ważnego klienta. Konflikt interesów między niezależnymi audytorami a klientami korporacyjnymi stanowi idealne środowisko dla działalności związanej z kreowaniem sprawozdania finansowego.

Bibliografia

- Foćlik, M. (2015). *Wykrywanie potencjalnych nieprawidłowości w sprawozdaniu finansowym przy pomocy prawa Benforda*. Pobrano z: <https://rachunkowosc.com.pl/rewizja-finansowa/badanie-sprawozdan/Wykrywanie-potencjalnych-nieprawid-owo-ci-w-sprawozdaniu-finansowym-przy-pomocy-prawa-Benforda.html>
- Hołda, A., Nowak, W. (2003). Oszustwa w systemie rachunkowości a ewolucja procedur badania sprawozdań finansowych, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 13(69), 117-120.
- Kutera, M., Hołda, A., Surdykowska, S. (2006). *Oszustwa księgowe. Teoria i praktyka*. Warszawa: Difin.
- Kutera, M. (2008). *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*. Warszawa: Difin.
- Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej 240 (MSRF 240). (2010). Pobrano z: http://polanskiaudyt.pl/wp-content/uploads/2012/08/MSRF_240_ODPOWIEDZIALNO%C5%9A%C4%86-BIEG%C5%81EGO-REWIDENTA.pdf
- Naser, K. H. M. (1993). *Creative financial accounting*. London: Prentice Hall International.
- Nota informacyjna dotycząca przesłanek nadużyć finansowych dla EFRR, EFS i FS. (2016). Pobrano z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/cocof/2009/cocof_09_0003_00_pl.pdf

- Skudlik, M. (2014). *Międzynarodowe standardy rachunkowości. Praktyczne zastosowane w biznesie*. Gliwice: Helion.
- Świderska, G. K. (2002). *Zmiany w prawie gospodarczym a kreatywna rachunkowość. Rewizja finansowa a zmiany w prawie gospodarczym*. Warszawa: Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.
- Wójcik, J. W. (2008). *Oszustwa finansowe. Zagadnienia kryminologiczne i kryminalistyczne*. Warszawa: Wydawnictwo JWW.

Streszczenie



Manipulacja sprawozdaniami finansowymi wpływa niekorzystnie na gospodarkę całego świata. Polega na zamierzonym kreowaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w celu oszukania inwestorów i wierzycieli. Działanie takie w znaczący sposób wpływa na ograniczenie zaufania inwestorów. Kreatywna księgowość oraz nieuczciwość firm audytorskich zmniejszyły wiarygodność oraz przejrzystość informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych. Liczne oszustwa księgowe spowodowały wzrost zainteresowania jakością sprawozdań finansowych oraz skuteczności rewizji finansowej. Straty inwestorów poniesione z powodu oszustwa implikują poszukiwanie skutecznych metod zapobiegania oraz wykrywania nieprawidłowych sprawozdań finansowych. Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie metodologii identyfikacji czynników zniekształcających informacje prezentowane w sprawozdaniach finansowych. Zapobieganie oraz wykrywanie nadużyć w obrębie sprawozdania finansowego jest obiektem badań wielu organizacji na całym świecie.

Słowa kluczowe: manipulacja sprawozdaniem finansowym; oszustwa finansowe; decyzje inwestycyjne; rewizja finansowa