

MELANIA BĄK

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PROBLEMY BEHAWIORALNE W RACHUNKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

Wprowadzenie

Model rachunkowości funkcjonujący w przedsiębiorstwie odzwierciedla zmiany z chodzące w jego majątku i sytuacji finansowej pod wpływem podejmowanych decyzji. Na decyzje w przedsiębiorstwie mają wpływ zarówno zarząd, menedżerowie, pracownicy przedsiębiorstwa, jak i jego otoczenie, czyli kontrahenci, klienci, instytucje finansowe, konkurencja, popyt, podaż oraz moda. Podejmowane decyzje są ukierunkowane przede wszystkim na osiągnięcie sukcesu finansowo-ekonomicznego danego przedsiębiorstwa.

Podejmowanie decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa jest związane z różnorodnymi zachowaniami ludzi. Stąd zainteresowania ekonomii takimi dziedzinami, jak psychologia i socjologia.

W ekonomii i finansach można zaobserwować pojawienie się aspektów behawioralnych. Behawioryzm jest to nurt w psychologii, który bada zachowania człowieka i ich zależność od środowiska fizycznego i społecznego¹. Behawioryści analizują, jak poszczególne bodźce środowiska wpływają na określone zachowania (reakcje) człowieka. Człowiek, według behawioryzmu, to pionek działający pod wpływem impulsu zewnętrznego.

¹ Por. S. Przytuła, *Psychologia zarządzania. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 37.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na problemy behawioralne w rachunkowości przedsiębiorstwa. Problemy behawioralne są związane głównie z podejmowanymi decyzjami. Zachowania (decyzje) zarządu, pracowników, kierowników, menedżerów i inwestorów wpływają na powstawanie wielkości finansowych, które prezentuje rachunkowość.

1. Ekonomia behawioralna i finanse behawioralne – istota

Związki ekonomii z psychologią sięgają ostatnich dekad XIX wieku, gdy ekonomiści neoklasycyści (F.Y. Edgeworth, W.S. Jevons) włączyli do rozważań ekonomicznych odkrycia niemieckich psychologów (G.T. Fechner, E. Weber, W. Wundt) dotyczące związków między bodźcami, wrażeniami a reakcjami organizmów żywych.

W pierwszej połowie XX wieku z ekonomii usunięto prawie wszystkie założenia i prawa psychologiczne. Przyczyny rozdzielenia ekonomii od psychologii były związane z nieprzydatnym dla ekonomii rozwojem psychologii (powstanie freudyzmu) oraz zmianami zachodzącymi w samej ekonomii. Począwszy od połowy lat siedemdziesiątych XX wieku można zaobserwować powolny powrót psychologii do ekonomii związany z powstaniem tzw. nowej ekonomii behawioralnej².

Ekonomia behawioralna powstała na bazie krytyki dwóch założeń klasycznej ekonomii, dotyczących efektywności rynku i racjonalności uczestników rynku. W ekonomii behawioralnej stwierdza się, że ludzie zachowują się nie do końca racjonalnie, m.in. z następujących powodów: niedostrzegania długookresowych korzyści, chęci osiągnięcia szybkich zysków.

Neoklasyczna teoria ekonomii zakłada, że decyzje finansowe podejmowane przez inwestorów (zarówno jednostkowych, jak i menedżerów finansowych w organizacjach) są racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. Natomiast człowiek funkcjonujący na rynku to *homo oeconomicus*, którego działania są ukierunkowane na maksymalizację funkcji użyteczności. Pojęcie racjonalnego zachowania bazuje na trzech założeniach³:

² Por. M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, <http://mariangorynia.pl>, 15.03.2010.

³ Por. M. Czerwonka, B. Gorlewski, *Finanse behawioralne*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008, s. 24.

- jednostka ma określone preferencje i jest w stanie zidentyfikować swoje potrzeby,
- jednostka jest w stanie określić hierarchię swoich potrzeb,
- jednostki wybierają te potrzeby, które chcą w danej chwili zaspokoić w taki sposób, aby osiągnąć maksymalizację satysfakcji.

Przez dłuższy czas nie podważano w ekonomii słuszności określenia *homo oeconomicus*. Dopiero odkrycie H.A. Simona o racjonalności ograniczonej wpłynęło na podważenie dotychczasowych poglądów. Udowodnił on, że wydolność ludzkiego umysłu jest zbyt mała w stosunku do napotykanym problemów, aby można je było rozwiązywać w sposób racjonalny. Ludzie, napotykając różnego rodzaju ograniczenia czasowe i technologiczne, nie są w stanie uzyskać dostępu do wszystkich informacji istotnych dla danego problemu i nie są też zdolni do dokładnego przetwarzania tych informacji. Oznacza to, że są co najmniej racjonalni w sposób ograniczony⁴.

Homo oeconomicus z założenia powinien racjonalnie wybierać optymalne rozwiązanie spośród różnych możliwych opcji. W rzeczywistości jest inaczej, nawet jeśli człowiek wie, co jest dobre, to często (na przykład pod wpływem emocji) nie dokonuje najlepszych wyborów.

Najważniejsza praca, która podważyła klasyczną koncepcję racjonalności człowieka, powstała w latach 70. XX wieku, a jej autorami są dwaj psychologowie D. Kahneman i A. Tversky. Stworzyli oni teorię perspektywy, która stała się podstawą finansów behawioralnych⁵.

Teoria perspektywy zmieniła dotychczasowy pogląd na temat *homo oeconomicus* oraz wyznaczyła nowe normy racjonalnego działania. Na podstawie przeprowadzonych badań i analiz stwierdzono, że w chwili podejmowania decyzji inwestorzy kierują się emocjami, bardzo często ich decyzje zależą od przypadku lub formy przedstawienia problemu. Dlatego zamiast terminu *homo oeconomicus* zaczęto używać określenia „człowiek rzeczywisty”.

Syntetyczne porównanie ekonomii neoklasycznej i behawioralnej zawarto w tabeli 1.

⁴ *Ibidem*, s. 13.

⁵ Prace D. Kahnemana i A. Tversky'ego w 2002 roku zostały uhonorowane Nagrodą Nobla.

Tabela 1

Syntetyczne porównanie ekonomii neoklasycznej i behawioralnej

Ekonomia neoklasyczna	Ekonomia behawioralna
Racjonalność w podejmowaniu decyzji	Ograniczona racjonalność w podejmowaniu decyzji
Aspekty <i>stricte</i> ekonomiczne	Aspekty behawioralne
<i>Homo oeconomicus</i>	Człowiek rzeczywisty

Źródło: opracowanie własne.

Od kilku już lat współczesne trendy w świecie finansów obejmują problemy behawioralne. Finanse behawioralne⁶ są szczególnie modne wśród inwestorów giełdowych. Na podstawie opinii niektórych naukowców stwierdza się, że pewne zjawiska finansowe można lepiej zrozumieć, jeśli wykorzysta się modele, w których uczestnicy nie zawsze postępują w pełni racjonalnie.

W klasycznej teorii finansów jednym z założeń jest racjonalność inwestorów w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Oznacza to, że inwestor zawsze podejmuje decyzje, kierując się maksymalizacją korzyści i we właściwy sposób interpretuje informacje napływające z otoczenia.

Przy określaniu pojęcia finansów behawioralnych należy szczególną uwagę zwrócić na ich ścisły związek z socjologią i psychologią. Finanse behawioralne próbują wyjaśnić zachowania inwestorów przy podejmowaniu decyzji, uwzględniając ich emocje. Główne zadanie finansów behawioralnych koncentruje się na poszukiwaniu, zrozumieniu i przewidywaniu wszelkich wahań na rynkach finansowych wynikających z psychologicznych aspektów podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Na podstawie analizy literatury można stwierdzić, że „finanse behawioralne to analiza psychologicznych aspektów zachowań inwestorów przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych oraz wpływ tych aspektów na zachowanie rynków finansowych”⁷. W literaturze przedmiotu z zakresu finansów behawioralnych można wyodrębnić dwa nurty badawcze: analizę zachowań inwestorów i analizę zachowań rynku kapitałowego.

⁶ Głównym powodem powstania finansów behawioralnych była niewystarczalność teoretycznych modeli ekonomicznych w objaśnianiu badanych zjawisk.

⁷ M. Czerwonka, B. Gorlewski, *op.cit.*, s. 40.

Główne przyczyny podejmowania nieracjonalnych decyzji to m.in.: nadmiar informacji, błędna ich interpretacja, wpływ zbiorowości (uleganie mylnemu przekonaniu, że większość ma rację), uleganie rekomendacjom różnych instytucji finansowych, zbytnia pewność siebie. Ponadto zasadniczy wpływ na podejmowanie decyzji mają własne emocje i zaangażowanie się w daną transakcję oraz presja otoczenia.

Ludzkie działania wynikają z określonych wcześniej celów. Zakłada się, że jednostki podejmują je, aby zaspokoić swoje potrzeby. Jednak w przypadku grupy (na przykład przedsiębiorstwa) jej działanie jest efektem działań poszczególnych jednostek funkcjonujących w ramach tej grupy. Zachowania jednostki w przedsiębiorstwie są poddane wpływowi zbiorowości i jej celom. Od wielkości, struktury i celów strategicznych przedsiębiorstwa zależą decyzje podejmowane przez poszczególne jednostki, ale nie bez znaczenia są również jej emocje i interpretacja pozyskiwanych informacji. Wspomniane zależności mają miejsce m.in. w trakcie funkcjonowania rachunkowości w przedsiębiorstwie.

Na decyzje inwestycyjne ma wpływ wiele czynników. Według M. Nowak szczególną uwagę należy zwrócić na⁸: kształt informacji, stosowanie heurystyk (uproszczone lub skrócone metody rozwiązywania problemów/podejmowania decyzji), długoterminową ekstrapolację stanu obecnego, reakcje na wartości pośrednie, mechanizm dążenia i unikania, cechy osobowościowe, zaangażowanie osobiste i wpływ emocji.

Ekonomiści i finansiści nurtu behawioralnego na podstawie wieloletnich badań zaobserwowali m.in. następujące zachowania⁹ człowieka (na przykład inwestora, menedżera) w trakcie podejmowania decyzji¹⁰:

- a) większą pewność siebie, gdy wcześniej osiągnął sukces;
- b) przekonanie o tym, że im więcej informacji, tym większa precyzja w podjęciu decyzji;
- c) częstsze wykazywanie przez mężczyznę większej tendencji do przeceniania swojej wiedzy i umiejętności niż przez kobiety;

⁸ M. Nowak, *Psychologiczne czynniki decyzji inwestycyjnych a wskazówki dla controllingu finansowego*, w: *Systemy zarządzania kosztami i wynikami*, red. E. Nowak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 350–355.

⁹ Zachowania te są wynikiem uproszczonego myślenia określanego jako heurystyka.

¹⁰ Por. M. Czerwonka, B. Gorlewski, *op.cit.*; M. Kicia, *Wybrane heurystyki na rynku giełdowym w okresie wysokiej koniunktury*, w: *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, UMCS, Lublin 2007.

- d) iluzję posiadania zwiększonego wpływu na przebieg zjawisk wraz ze wzrostem osobistego zaangażowania (tzw. złudzenie kontroli);
- e) nadmierny optymizm, przy założeniu powodzenia realizowanego przedsięwzięcia;
- f) szukanie potwierdzenia dla wcześniej postawionej hipotezy i ignorowanie informacji, która mogłaby jej zaprzeczyć (tzw. błąd afirmacji);
- g) określenie prawdopodobieństwa danego zdarzenia na podstawie podobnych zdarzeń z przeszłości (najczęściej odwołuje się do zdarzeń najczęstszych, ostatnich lub sensacyjnych);
- h) odwołanie się do pewnej wartości, która niestety może być narzucona przez sformułowany problem;
- i) przypisywanie trafnych decyzji własnym zdolnościom przy jednoczesnym wyjaśnianiu błędnych decyzji za pomocą okoliczności zewnętrznych (tzw. błąd atrybucji);
- j) konserwatyzm jako efekt zbyt silnego przywiązania do ukształtowanych wcześniej opinii i ignorowanie nowych informacji;
- k) awersję do poniesienia strat;
- l) chęć podjęcia ryzyka po udanej transakcji.

Wymienione przykłady zachowań człowieka świadczą, że jego działania nie zawsze są racjonalne. Potwierdzeniem tych słów jest często cytowane stwierdzenie „strata bardziej boli niż zysk cieszy”.

Nurt behawioralny można odnieść również do teorii przedsiębiorstwa. Behawioralne teorie przedsiębiorstwa¹¹, które wyjaśniają jego funkcjonowanie, są oparte na rozważaniu celów poszczególnych jednostek i grup działających w ramach jego struktury. Modele behawioralne analizują motywacje kadry zarządzającej i innych grup funkcjonujących w ramach przedsiębiorstwa. W większych przedsiębiorstwach obserwuje się wśród menedżerów pogoni za dodatkowymi przywilejami oraz chęcią coraz większych wpływów i władzy. Ich decyzje będą wpływać na maksymalizację obrotów, a nie zysków. Uważa się również, że brak dostępu do pełnej (i wartościowej) informacji prowadzi przedsiębiorstwa do dokonywania wyborów opartych nie na poszukiwaniu decyzji optymalnych, lecz zadowalających.

¹¹ J. Black, *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 24.

2. Model rachunkowości przedsiębiorstwa, czyli rachunkowość finansowa i zarządcza

Według A. Karmańskiej, „Rachunkowość jest podstawowym systemem informacji ekonomicznej każdego przedsiębiorstwa. Jej funkcjonowanie służy zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym interesariuszom, którzy wykorzystują generowane przez ten system informacje do podejmowania różnych decyzji (...)”¹². Na model rachunkowości składają się jej dwa zintegrowane ze sobą człony, czyli rachunkowość finansowa i zarządcza. Rachunkowość finansowa głównie dotyczy tych zdarzeń, które już wystąpiły lub występują w chwili obecnej. Natomiast rachunkowość zarządcza jest ukierunkowana na zdarzenia przyszłe, których głównym celem jest opracowanie prospektywnych planów operacyjnych i strategicznych.

Rachunkowość to ciąg logicznych działań, na który składają się: selekcjonowanie i klasyfikowanie informacji, przetwarzanie informacji na język rachunkowości oraz prezentacja i analiza odpowiednio zagregowanej informacji. Działaniami tymi kieruje człowiek, któremu są powierzone różne funkcje. Bardzo często od zachowań człowieka i jego preferencji w danej sytuacji zależą podjęte decyzje, które mogą mieć decydujące znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa i jego sytuacji finansowej. Decyzje człowieka mają również wpływ na sposób prowadzenia rachunkowości (w tym sporządzanie sprawozdań finansowych) w konkretnym przedsiębiorstwie. Dlatego coraz częściej (wzorując się na ekonomii behawioralnej i finansach behawioralnych) analiza modelu rachunkowości danego przedsiębiorstwa dotyczy również sfery zachowań jednostek i organizacji związanych z przedsiębiorstwem.

Z punktu widzenia rachunkowości ukierunkowanej na problematykę behawioralną istotne są zachowania odbiorców informacji, oni bowiem są nie tylko adresatami tych informacji, ale również ją tworzą (na przykład zarząd, kierownicy działów).

Obecnie rachunkowość znajduje się w punkcie przełomowym. Z jednej strony są widoczne mankamenty dotychczas stosowanych rozwiązań, z drugiej zaś nie wiadomo, czy opracowywane i wdrażane zmiany są właściwe. Wydaje się, że w takiej sytuacji każda decyzja typu „co dalej z rachunkowością?” jest ryzykowna, ale konieczna.

¹² A. Karmańska, *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa 2009, s. 29.

„Bieżące stulecie to kolejny okres w historii rozwoju rachunkowości, w którym skala przeobrażeń, zarówno w obszarze rachunkowości finansowej, jak i zarządczej, będzie nieporównywalnie większa niż zmiany dokonane w ubiegłym wieku”¹³. Zmiany zachodzące w rachunkowości można określić jako epokowe, dotyczą one fundamentalnych zagadnień: wyceny składników majątkowych (od kosztu historycznego do wartości godziwej), wyceny wartości przedsiębiorstwa, układu i treści sprawozdania finansowego, standaryzacji zasad rachunkowości oraz poszukiwania nowych instrumentów strategicznej rachunkowości zarządczej umożliwiających wycenę zasobów niematerialnych.

W takich warunkach należałoby zwrócić szczególną uwagę na problemy behawioralne w rachunkowości.

3. Problemy behawioralne w rachunkowości finansowej zarządczej

Istotne jest, aby w obszarze zainteresowania systemu rachunkowości znalazły się zachowania jednostek i podmiotów mających wpływ na powstające wielkości finansowe (na przykład zyski, straty) osiąganego przez dane przedsiębiorstwo. System rachunkowości powinien wnikliwie obserwować odbiorców informacji o przedsiębiorstwie¹⁴:

- wewnętrznych (głównie są to pracownicy przedsiębiorstwa na różnych szczeblach organizacyjnych),
- zewnętrznych (są to jednostki/podmioty znajdujące się poza przedsiębiorstwem, ale pozostające w bezpośrednim z nim związku).

Odbiorcy informacji są zarazem współtwórcami informacji w chwili podejmowania kolejnych decyzji finansowych. Na decyzje finansowe podejmowane przez odbiorców wewnętrznych i zewnętrznych (związanych z przedsiębiorstwem) mają wpływ nie tylko aspekty finansowo-ekonomiczne, ale również aspekty behawioralne. Zachowania ludzi zależą od wielu czynników ekonomicznych, finansowych, psychologicznych, środowiskowych itp. Ważne jest, aby czynniki te zdiagnozować i określić ich wpływ na decyzje finansowe podejmowane przez człowieka w danym przedsiębiorstwie.

¹³ E.M. Walińska, *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej w kontekście zmian współczesnej rachunkowości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2009, s. 9.

¹⁴ W artykule poddano analizie tylko problemy behawioralne dotyczące następującej relacji „przedsiębiorstwo – odbiorca wewnętrzny informacji o przedsiębiorstwie”.

Aby dogłębnie zrozumieć zachowanie człowieka (pracownika), należy poznać wszystkie etapy procesu związanego z podjęciem przez niego ostatecznej decyzji finansowej. Tak więc istotne są zarówno motywacje, umiejętności, wiedza, jak i preferencje pracowników.

Efekty decyzji finansowych człowieka (na przykład pracownika) są odzwierciedlane zarówno w rachunkowości finansowej, jak i rachunkowości zarządczej. W tabeli 2 przedstawiono wybrane aspekty rachunkowości finansowej, w której pojawiają się problemy natury behawioralnej. Sporządzanie sprawozdań finansowych jest ostatnim etapem cyklu rachunkowości finansowej w przedsiębiorstwie (według reguły „od sprawozdania otwarcia do sprawozdania zamknięcia”). Sprawozdanie finansowe jest kwintesencją wcześniej podjętych decyzji finansowo-rachunkowych i zastosowanych rozwiązań w prowadzeniu rachunkowości finansowej w przedsiębiorstwie.

Przed opracowaniem sprawozdań finansowych osoby odpowiedzialne za te czynności podejmują wiele decyzji, które dotyczą na przykład stosowanych regulacji prawnych (krajowe – Ustawa o rachunkowości, czy międzynarodowe – MSR/MSSF) oraz przyjętych rozwiązań wybranych w ramach prowadzonej polityki rachunkowości. Wybory te odzwierciedlają podejmowane decyzje finansowe przez pracowników firmy, które po części zależą również od ich zachowań (czyli aspektów behawioralnych).

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości są jednym „z możliwych źródeł korupcji w księgowości na różnych etapach tworzenia ewidencji i wpływu jej skutków na wycenę, majątek i dochody podmiotu gospodarczego”¹⁵. Stwierdzenie to jest istotne z punktu widzenia podejmowania decyzji finansowo-rachunkowych w przedsiębiorstwie przez osoby odpowiedzialne za te czynności, ponieważ wybór konkretnych rozwiązań spośród wielu może wpływać na powstanie sytuacji, w których dochodzi do kreowania wielkości finansowych. Faktem jest, że manipulowanie informacją sprawozdawczą za pomocą MSR/MSSF może stanowić źródło nadużyć (m.in. korupcji)¹⁶.

¹⁵ A. Kamela-Sowińska, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości a korupcja*, w: *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, red. I. Sobańska, W.A. Nowak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006, s. 30.

¹⁶ M. Kwiecień, *Rachunkowość – na niebezpiecznym zakręcie (prawda czy fałsz)*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości 2007, numer specjalny 38 (94), s. 158.

Tabela 2

Wybrane aspekty rachunkowości finansowej a problemy behawioralne

Rachunkowość finansowa	
Wybrane aspekty	Problemy behawioralne
Stosowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)	Przyjęcie rozwiązań zawartych w MSR/MSSF w przedsiębiorstwach, które nie mają takiego obowiązku (decyzja dobrowolna) oraz stosowanie w jednostkach do tego zobligowanych ¹⁷ .
Polityka rachunkowości	Prawa wyboru spośród różnych rozwiązań (metody, zasady, instrumenty) w przedsiębiorstwach stosujących krajowe prawo bilansowe. Prawa wyboru, czyli polityka rachunkowości w przedsiębiorstwach stosujących MSR/MSSF ¹⁸ (na przykład tworzenie polityki rachunkowości na podstawie własnego osądu w przypadku braku konkretnych wytycznych).
Sporządzanie sprawozdań finansowych	Sporządzane sprawozdania finansowe są efektem finalnym m.in. takich działań, jak: uprawiana polityka rachunkowości, stosowane warianty wyceny składników majątkowych. Fałszowanie sprawozdań finansowych to przestępstwo przeciwko rynkowi, akcjonariuszom, inwestorom ¹⁹ .

Źródło: opracowanie własne.

Pewne decyzje finansowe, które są konsekwencją złych zachowań pracowników, mogą wpływać na fałszowanie sprawozdań finansowych. Sfałszowane informacje sprawozdawcze (na przykład zawyżone zyski i wartości aktywów, ukryte straty) wprowadzają w błąd zewnętrznych odbiorców tych informacji, na przykład na temat kondycji finansowej danego przedsiębiorstwa. Efektem końcowym

¹⁷ Nowelizacja ustawy o rachunkowości zobligowała banki i emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu do sporządzania sprawozdań finansowych według MSR/MSSF. Obowiązujące od 1 stycznia 2009 r. zmiany w ustawie o rachunkowości zwiększyły zakres jednostek zobligowanych do sporządzania sprawozdań według MSR/MSSF o oddziały przedsiębiorców zagranicznych, pod warunkiem że przedsiębiorca ten także sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z MSR/MSSF (por. Ustawa z dnia 18 marca 2008 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, DzU 2008, nr 63, poz. 393; Ustawa z dnia 27 marca 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU 2004, nr 213, poz. 2155).

¹⁸ Por. P. Kabalski, *Polityka rachunkowości w spółce stosującej MSSF*, SKwP, Zarząd Główny w Warszawie, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego w Warszawie, Warszawa 2009.

¹⁹ W. Wąsowski, *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2010.

Tabela 3

Wybrane aspekty rachunkowości zarządczej a problemy behawioralne

Rachunkowość zarządcza	
Wybrane aspekty	Problemy behawioralne
Koszty stałe i zmienne	Podział na koszty stałe i zmienne ma charakter subiektywny. Kształtowanie ich struktury bywa problematyczne. Pożądany efekt to ograniczenie kosztów stałych w ogólnej sumie kosztów.
Relacje międzywydziałowe	Współpraca (konkurencja) między wydziałami dotyczy głównie alokacji kosztów i zarządzania kosztami wspólnymi. Wyizolowane i niewyizolowane alokacje kosztów.
Ustalenie kosztów produkcji	Poszukiwanie odpowiedniego rachunku kosztów do zastosowania w firmie. Menedżerowie są zainteresowani głównie dobrymi wynikami swoich wydziałów, a nie zawyżaniem kosztów produkcji.
Budżetowanie	Opracowany budżet nie może być fikcyjnym zbiorem, który ma zaspokoić dążenia kierownictwa do określonego celu. Nie może też być zaniżany pod kątem zaplanowanych obrotów i wyników. Nierealny budżet zniechęca pracowników i menedżerów. Zaniżanie budżetu w celu zwiększenia „bezpieczeństwa” kierowników średniego i niższego szczebla może spowodować niepełne wykorzystanie potencjału przedsiębiorstwa. Istotne są negocjacje budżetowe.
Rachunek kosztów działań	W dużych i nowoczesnych przedsiębiorstwach współczesne rachunki kosztów wypierają ich tradycyjne formy. Rachunek kosztów działań umożliwia m.in.: uświadomienie, że celem kontroli nie powinny być same koszty, ale czynniki je wywołujące; podział kosztów uwzględniający ich faktyczny wpływ na koszt produktu.
Cele zarządzających	Zarządzający dążą do optymalnego wykorzystania zasobów i ograniczenia ich zużycia.
Ocena i kontrola menedżerów	Dotyczą aspektów moralno-behawioralnych. Są powiązane z ich wynagrodzeniem. Ocena powinna dotyczyć tylko tych wielkości i decyzji, na które oni mają wpływ.
Wynagrodzenie menedżerów	Wysokość wynagrodzenia motywuje menedżerów do podejmowania korzystnych decyzji na rzecz firmy.
Wybór pracowników	Analizowanie umiejętności, wiedzy i cech charakteru pod kątem przyszłej, wykonywanej pracy. Ocena pracownika może być dokonana pod kątem oczekiwań osoby oceniającej, nie zawsze zgodnych z wymogami istotnymi dla danego miejsca pracy. Zatrudniony pracownik zgadza się na zatrudnienie, ponieważ maksymalizuje swoją funkcję użyteczności, ale maksymalizacja prywatnej użyteczności wcale nie musi odpowiadać maksymalizacji użyteczności zatrudnionego.
Spółeczna odpowiedzialność organizacji	Budowa relacji z otoczeniem przez pracowników.
Etyka w biznesie	Nieuczciwe działania przy podejmowaniu decyzji zarządczych.
Jakość	Czynniki jakościowe mają coraz większy wpływ na podejmowane decyzje.
Ochrona środowiska	Decyzje w zakresie ochrony środowiska zależą od etyki i odpowiedzialności zarządu, udziałowców (wypłacać wyższe dywidendy czy przeznaczać zyski na nowe procesy technologiczne?). Koszty ekologiczne mogą mieć wpływ na strukturę produkcji, wybór technologii, kształtowanie kosztów docelowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rachunkowość zarządcza. Teoria. Praktyka. Aspekty behawioralne*, red. D. Dobjija, M. Kucharczyk, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne Sp. z o.o., Warszawa 2009.

procesu fałszowania sprawozdań finansowych jest ukształtowanie pozytywnego (częściej) lub negatywnego obrazu firmy.

Ponadto brak sprecyzowanej polityki rachunkowości i wypracowania dobrych praktyk oraz liberalizacja regulacji prawnych wpływają na różne zachowania pracowników i podejmowane przez nich decyzje. W tej sytuacji nie bez znaczenia są zachowania o charakterze behawioralnym.

Zachowania pracowników oraz podejmowane pod ich wpływem decyzje znajdują odzwierciedlenie także w rachunkowości zarządczej. Aspektem behawioralnym podlegają kwestie dotyczące przede wszystkim klasyfikacji kosztów, metod pomiaru kosztów oraz zarządzania kosztami. Szczególnie należy zwrócić uwagę na te wielkości i procesy, których ustalenie jest uzależnione od osobistej oceny kadry zarządzającej. W tabeli 3 zaprezentowano wybrane aspekty rachunkowości zarządczej, w których pojawiają się problemy behawioralne.

Jeśli przedsiębiorstwo zamierza zbudować systemy kontroli i wspomagania decyzji, to musi być świadome pojawiających się problemów behawioralnych. Każde przedsiębiorstwo musi wypracować własne rozwiązania, których wybór lub opracowanie może wspomagać rachunkowość zarządczą.

Uwagi końcowe

Zarówno ekonomia behawioralna, jak i finanse behawioralne nie wykluczają klasycznych teorii ekonomii i finansów. Jedyne je uzupełniają i modyfikują. Poznając zachowania człowieka w pewnych sytuacjach (racjonalnych i nieracjonalnych), łatwiej jest zrozumieć otaczającą nas rzeczywistość.

Behawioryzm nie skupia się jedynie wokół wybranych zagadnień ekonomii i finansów. Aspekty behawioralne można śledzić w takich dziedzinach, jak analiza makroekonomicznych wielkości w gospodarce, na przykład poziom płac, oszczędności, dane z rynku, dane o konsumpcji²⁰. Ich przejaw występuje też w rachunkowości.

Interpretacja informacji pochodzących z rachunkowości powinna uwzględniać wiedzę psychologiczną. Istotna jest identyfikacja zjawisk i postaw psychologicznych, ponieważ pozwala ona poznać i zrozumieć zachowania człowieka, a także podejmowane przez niego decyzje. Ponadto uchwycenie i zinterpretowa-

²⁰ M. Czerwonka, B. Gorlewski, *op.cit.*, s. 35.

nie negatywnych zachowań pozwoli uniknąć popełnienia wielu błędów w przyszłości, również w trakcie funkcjonowania rachunkowości w przedsiębiorstwie.

Model rachunkowości (rachunkowość finansowa i zarządcza) nie jest pozbawiony problemów behawioralnych. Jego funkcjonowanie jest zależne od wielu zachowań człowieka (pracownika, menedżera, kierownika). Zachowania te mają różny wpływ (pozytywny i negatywny) na prowadzoną rachunkowość w przedsiębiorstwie. W związku z tym coraz częściej słychać o rachunkowości behawioralnej.

Literatura

- Black J., *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, <http://mariangorynia.pl>, 18.03.2010.
- Czerwonka M., Gorlewski B., *Finanse behawioralne*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
- Rachunkowość zarządcza. Teoria. Praktyka. Aspekty behawioralne*, red. D. Dobija, M. Kucharczyk, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne Sp. z o.o., Warszawa 2009.
- Kabalski P., *Polityka rachunkowości w spółce stosującej MSSF*, SKwP, Zarząd Główny w Warszawie, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego w Warszawie, Warszawa 2009.
- Kamela-Sowińska A., *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości a korupcja*, w: *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, red. I. Sobańska, W.A. Nowak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.
- Karmańska A., *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa 2009.
- Kicia M., *Wybrane heurystyki na rynku giełdowym w okresie wysokiej koniunktury*, w: *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, UMCS, Lublin 2007.
- Kwiecień M., *Rachunkowość – na niebezpiecznym zakręcie (prawda czy fałsz)*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, 2007, numer specjalny 38 (94).
- Nowak M., *Psychologiczne czynniki decyzji inwestycyjnych a wskazówki dla controllingu finansowego*, w: *Systemy zarządzania kosztami i wynikami*, red. E. Nowak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.

Przytuła S., *Psychologia zarządzania. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008.

Ustawa z dnia 18 marca 2008 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, DzU 2008, nr 63, poz. 393.

Ustawa z dnia 27 marca 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU 2004, nr 213, poz. 2155.

Walińska E.M., *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej w kontekście zmian współczesnej rachunkowości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2009.

Wąsowski W., *Kreatywna rachunkowość. Falszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2010.

dr Melania Bąk
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze
Katedra Finansów i Rachunkowości
ul. Nowowiejska 3, 58-500 Jelenia Góra
melania.bak@ue.wroc.pl

BEHAVIORAL PROBLEMS IN ACCOUNTING SYSTEM OF AN ENTERPRISE

Summary

Human behaviour is important from the point of view of taken up decisions (including financial ones). Therefore, human behaviour should be taken into account in the process of accounting system functioning in an enterprise. Behavioural trend of economics and finance may also be observed in accounting created by people. Human (investor's, manager's) behaviour may be influenced not only by economic determinants, but also by these of behavioural nature. Behavioural problems may be indicated while analyzing the functioning of both financial accounting and managerial accounting.

Translated by Melania Bąk