

Pionierzy i wybrane teorie istotne dla rozwoju rachunkowości behawioralnej

DOMINIKA KORZENIOWSKA *

Streszczenie

W piśmiennictwie polskim tematyka behawioralnego nurtu w rachunkowości jest stosunkowo nowa i jak dotąd niewiele jest pozycji, które w ukazywałyby prekursorów tego nurtu oraz jego podbudowę teoretyczną. W artykule zaprezentowano wybrane teorie z zakresu psychologii ekonomicznej oraz ekonomii, które znalazły zastosowanie w badaniach dotyczących rachunkowości behawioralnej, a także postaci najważniejszych uczonych działających we wczesnym okresie jej rozwoju. Oparto się na anglojęzycznych pozycjach książkowych oraz kilkunastu artykułach poświęconych ewolucji BAR (*Behavioural Accounting Research*), zarówno autorów rodzimych, jak i zagranicznych.

Słowa kluczowe: rachunkowość behawioralna, prekursorzy, psychologiczna teoria decyzji, teoria specyficznych rozwiązań, teoria agencji, behawioralna teoria przedsiębiorstwa.

Abstract

The origins of behavioural accounting

Behavioural trend in accounting is relatively new in Polish literature and there are only a few references presenting the precursors of that mainstream and its theoretical background. The paper presents selected theories on economic psychology and economics which have been used in behavioural accounting research, as well as the most important scholarly figures in the early stages of its development. The source material includes English-language books and several articles (by Polish and foreign authors) devoted to BAR (Behavioural Accounting Research) evolution.

Keywords: behavioural accounting, precursors, behavioural decision-making theory, agency theory, contingency theory.

* Dr Dominika Korzeniowska, adiunkt, Społeczna Akademia Nauk w Łodzi, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, ddkorzeniowska@gmail.com

Wprowadzenie

Przedstawiciele wielu dyscyplin stawiają sobie współcześnie pytanie, czy metody proponowane przez ich „matczyne” nauki (jak np. ekonomia, finanse czy rachunkowość) są wystarczające dla dalszego rozwoju i głębszego poznania. Często zatem naukowcy rozpoczynają poszukiwania nowych sposobów odkrywania świata. Nie zawsze to odkrywanie polega jednak na tym, by wynaleźć coś zupełnie nowego. Bardzo często jest to poszukiwanie inspiracji na gruncie istniejących już dziedzin i wypracowanych przez nie metod oraz próba zaimplementowania tych właśnie metod do własnego, znajomego obszaru wiedzy. Można tu zatem mówić o swego rodzaju przenikaniu się nauk, teorii, metod, technik itd. Charakterystyczne dla tego etapu rozwoju nauki stało się zatem podejście interdyscyplinarne. Uczeni z różnych dziedzin zajmujący się tymi samymi lub podobnymi zagadnieniami zaczęli współpracować i realizować wspólne badania. Jest to od końca ubiegłego wieku coraz szerzej stosowana praktyka.

Podobnie stało się z naukami takimi jak ekonomia, finanse, rachunkowość oraz psychologia czy socjologia. Obecnie mówi się już nawet o nowych nurtach w nauce, tj. o ekonomii behawioralnej (czy psychologii ekonomicznej), finansach behawioralnych i rachunkowości behawioralnej. Głównym powodem ich pojawienia się było zakwestionowanie paradygmatu *homo oeconomicus*, zgodnie z którym człowiek działa opierając się na stałych preferencjach, ma dostęp do wszystkich informacji i zawsze maksymalizuje użyteczność (wartość). Współcześnie założenie to stanowi podstawę do krytyki tradycyjnych nauk ekonomicznych (w tym rachunkowości), jako opartych na mało realistycznych założeniach. Nie deprecjonując dorobku „klasycznych nauk ekonomicznych” nurt behawioralny stara się poszerzyć analizy o perspektywę postrzegania i interpretacji zachowań ludzi w szeroko pojętych sytuacjach ekonomicznych. Teorie funkcjonujące w jego ramach uwzględniają społeczne i psychiczne aspekty funkcjonowania ludzi, w tym kulturę, systemy wartości, osobowość, specyfikę procesów poznawczych. Traktując paradygmat ścisłej racjonalności jako pewien wzorzec, koncentrują się na systematycznych odstępstwach od tego wzorca, czyli przechodzą z płaszczyzny „jak powinno być?” do tego „jak jest w rzeczywistości?” Powstanie i rozwój nurtu behawioralnego nie oznacza jednak bezwzględnego podziału na nauki tradycyjne – czyli racjonalne, i behawioralne – czyli nieracjonalne. Nurt behawioralny stoi raczej na stanowisku, iż człowiek nie jest istotą całkowicie racjonalną, ale też nie jest całkowicie irracjonalną. Jest z pewnością zdolny do logicznych, racjonalnych decyzji i działań, a jednocześnie ulega wpływom emocji i innych bodźców, często nieuświadomianych. Inaczej mówiąc odchodzi się tu od czarno-białego kanonu nauk klasycznych w stronę uwzględniającą całe bogactwo zachowań ludzkich.

Z uwagi na to, iż nurt behawioralny w naukach ekonomicznych jest stosunkowo młody to trudno jest podać precyzyjne definicje jego subdyscyplin. Ogólnie rzecz ujmując można powiedzieć, że obiektem ich zainteresowań jest związek psychologicznych czy socjologicznych mechanizmów (np. postaw i zachowań poszczególnych jednostek czy grup) i szeroko pojętych zjawisk ekonomicznych (w tym finansowych i „rachunkowych”).

Inaczej mówiąc, zajmują się one tym, w jaki sposób ludzie reagują na bodźce ekonomiczne, finansowe bądź te dostarczane przez system rachunkowości, oraz jaki to ma w konsekwencji wpływ na zjawiska ekonomiczne, finansowe i „rachunkowe” (Matuszczak, 2005). Tym co w szczególności odróżnia wymienione dziedziny behawioralne od ich tradycyjnych „wersji” jest metodologia (Moczyłowska, 2010). Nurt tradycyjny tworzy teorie bezkontekstowe, oparte na metodzie dedukcyjnej, natomiast nurt behawioralny skłania się raczej ku indukcyjnej drodze wnioskowania.

W polskim piśmiennictwie można odnaleźć nieliczne pozycje (choć ich liczba stale rośnie) traktujące o rachunkowości behawioralnej jako nowym interdyscyplinarnym nurcie łączącym rachunkowość i nauki o zachowaniu (Artienwicz, 2013; Bąk, 2011; Kabalski, 2012; Karmańska, 2013), prezentujące tę problematykę w kontekście paradygmatu *homo oeconomicus* (Mazurowska, 2014), czy też takie, w których zwraca się uwagę na pewne czynniki mogące oddziaływać na menedżerów podejmujących decyzje wykorzystujących informacje dostarczane przez rachunkowość (Dobija, Kucharczyk, 2009, Jaworska, 2014 i 2015) lub przybliżające ustalenia z zakresu poszczególnych jej obszarów badawczych (Korzeniowska, 2016). Jednakże opracowań, w których rachunkowość behawioralna zostałaby osadzona w ramach historycznych jest niewiele (Jaworska, 2014). Natomiast gdy idzie o jej ramy koncepcyjne to są one omawiane tylko raczej przy okazji innych rozważań. Trudno odnaleźć publikacje, w których w sposób bardziej syntetyczny przedstawiono by teorie szczególnie istotne dla omawianej tu dziedziny. Celem artykułu jest przybliżenie nazwisk kilkunastu naukowców (wraz z głównymi obszarami ich zainteresowań badawczych), którzy jako pierwsi zajęli się tą tematyką i stworzyli podwaliny jej dalszego rozwoju oraz nakreślenie istoty kilku najważniejszych teorii, z których czerpali badacze zajmujący się rachunkowością behawioralną na potrzeby stworzenia teoretycznej podbudowy swoich poszukiwań. Podstawę doboru zaprezentowanych tu sylwetek pionierów behawioralnego nurtu w rachunkowości stanowiły ustalenia zawarte w artykułach będących metaanalizami badań w tym obszarze (m.in. Birnberg, Shields, 1989; Dyckman, 1998; Lord, 1989). Jeśli chodzi o teorie, które znalazły zastosowanie w badaniach nad rachunkowością behawioralną zaprezentowane w niniejszym artykule, to zostały one wybrane przez autorkę na podstawie analizy szczególnie ważnych dla rozwoju tej dziedziny pozycji książkowych, wydanych w języku angielskim (m.in. Schiff, Lewin, 1974; Belkaoui, 1989; Arnold, Sutton, 1997; Chapman, Hopwood, Shields, 2007), oraz artykułów autorów rodzimych i zagranicznych, poświęconych nurtowi behawioralnemu w rachunkowości i w dziedzinach pokrewnych, np. psychologii ekonomicznej oraz ekonomii (Przegrodzki, Jabłecka, 2013; Simon, 1959; Trotman i in., 2011; Dalla, Via, 2011). Do prezentacji wybrano teorie, które autorzy anglojęzyczni uznawali za najbardziej istotne dla rozwoju problematyki. Ponadto za ich uwzględnieniem przemawiał fakt, iż w piśmiennictwie polskim były one rzadko opisywane w kontekście rozważań nad rachunkowością behawioralną (np. teoria agencji czy teoria specyficznych rozwiązań), albo prezentowano jedynie zidentyfikowane na ich gruncie zjawiska (złudzenie kontroli, błąd afirmacji – rozpoznane na gruncie behawioralnej teorii decyzji) (Sulik-Górecka, Strojek-Filus, 2015) bez omówienia w jakiej dziedzinie teoretycznej prowadzony jest wywód (czyli właśnie behawioralna

teoria decyzji). Do opracowania rysu historycznego wykorzystano anglojęzyczne artykuły poświęcone rozwojowi badań nad rachunkowością behawioralną w latach 50. i 60 oraz publikację polskiej autorki, w której dokonano syntezy ustaleń nt. kierunków tego rodzaju badań w ciągu ostatnich 50. lat (Jaworska, 2015).

1. Zarys historii i pionierzy behawioralnego nurtu w rachunkowości

Rachunkowość behawioralna to stosunkowo młody nurt analiz. Tym, który zainicjował badania z tego zakresu był Chris Argyris, a działo się to w latach 50. XX wieku. Dotyczyły one wpływu budżetowania na motywację i postawy pracowników przedsiębiorstwa. Równocześnie był to okres kiedy w rachunkowości dominowały jeszcze badania tzw. głównego nurtu (*mainstream accounting*) (Hermann, 2013). Stąd rozpowszechnianie wyników badań dotyczących behawioralnych aspektów rachunkowości było znacznie utrudnione.

Słynna jest cięta wypowiedź P.J. Devine'a na temat braku wystarczającej uwagi dla behawioralnych aspektów rachunkowości:

Zajmijmy się teraz tą częścią rachunkowości, która bezpośrednio odnosi się do psychologicznych reakcji tych, którzy konsumują informację rachunkową lub są złapani w jej sieć kontroli. W sumie wydaje się zasadne skonkludować, że księgowi zdawali się brnąć przez swoje relacje w zawilej psychologicznej sieci ludzkich aktywności z nieokrzesanym prostactwem, wprost nie do uwierzenia. Pewna doza prostactwa może być wybaczona w przypadku nowej dyscypliny, ale nieumiejętność rozpoznania, że wiele z tego co staje się teorią rachunkowości jest rozpaczliwie wplecione w niczym nieoparte behawioralne przypuszczenia jest niewybaczalna (tłum. własne za: Ashton, 1984).

Devine tym samym rzucił wyzwanie naukowcom, by zastanowili się na celami rachunkowości z nieco szerszej perspektywy. Był również pierwszym, który zainteresował się psychologicznymi postawami odbiorców informacji rachunkowej.

W latach 60., które nazwano „dekadą przebudzenia”, rozwój tej dziedziny nabrał tempa, co było związane z powstaniem w USA czasopisma „Journal of Accounting Research” (Lord, 1989, s. 124–150). W tym okresie badacze koncentrowali się głównie na takich kwestiach jak budżetowanie i kontrola zarządcza oraz ich wpływ na zachowanie ludzi w organizacji, zachęty i motywacja w rachunkowości, a także pojmowanie informacji rachunkowej (Jaworska, 2015). Poza Devinem znaleźli się wśród nich: E.H. Caplan, C. Stedry, R.M. Cyert, J.G. March, S.W. Becker, D.O. Green, D.T. DeCoster, J.P. Ferkakis, T.R. Dyckman, N.C. Churchill, W.W. Cooper i wielu innych,

Caplan w swoim artykule *Behawioralne hipotezy rachunkowości zarządczej* (Caplan, 1966, s. 496–509) zawarł hipotezy mówiące o efektach jakie system rachunkowości zarządczej wywiera na zachowanie ludzi w organizacjach. W pracy tej autor stawiał w opozycji dwie teorie: klasyczną teorię zarządzania z ewoluującą teorią behawioralną zwaną nowoczesną teorią organizacji. W teorii klasycznej podkreślano znaczenie maksymalizacji zysku w przedsiębiorstwie. Z kolei podejście nowoczesne uwypuklało znaczenie komunikacji oraz podejmowania decyzji.

Natomiast Stedry badał system nagród w kontekście budżetowania. Przeprowadził serię eksperymentów, uznawanych wtedy za innowacyjne i pionierskie, poświęconych relacjom pomiędzy wielkościami zaplanowanymi w budżecie a poziomem zaangażowania pracowników. Podał również w wątpliwość wniosek Argyrisa, iż udział pracowników w opracowywaniu budżetu jest raczej „fałszywy i mechaniczny” niż produktywny (Birnberg, Shields, 1989).

Innymi badaczami, którzy kontynuowali wątek budżetowania partycypacyjnego byli Cyert i March oraz Becker i Green. Cyert i March są autorami pojęcia tzw. luzu budżetowego (*budgetary slack*), które oznacza różnicę pomiędzy wielkościami możliwymi do osiągnięcia a tym co faktycznie zostało przedstawione przełożonym. Inaczej mówiąc jest to intencjonalne zniekształcenie informacji, które przejawia się w niedoszacowywaniu przychodów i przeszacowywaniu kosztów (Belkaoui, 1989). Becker i Green zauważyli inny mankament budżetowania partycypacyjnego, a mianowicie to, iż „zgrana” grupa pracowników może, działając z myślą o własnym interesie, wpływać na planowane wielkości, co z kolei może się okazać zgubne dla całej organizacji. Pozostaje zatem pytanie w jakim stopniu należy dopuszczać pracowników do tworzenia budżetów i jak bardzo ufać ich przewidywaniom co do np. sprzedaży.

DeCoster i Fertakis (1968) zajmowali się zaś wpływem stylów przywództwa na poziom stresu wywołanego budżetem. Dyckman natomiast wykorzystał technikę symulacji aby zweryfikować, czy dostępne dla księgowych rozmaite możliwości prezentacji danych finansowych mają wpływ na decyzje biznesowe (Lord, 1989).

Churchill i Cooper z kolei zajęli się wpływem audytu wewnętrznego na wydajność. Potwierdzili w swoich badaniach, że świadomość przyszłego audytu wpływała na lepsze przestrzeganie procedur. Ich prace nie zyskały wiele uwagi w tamtych czasach, jednak później okazały się przydatne innym naukowcom, którzy uzupełnili ich ustalenia o kwestie roli audytu w relacjach agent – pryncypał (teoria agencji) (Birnberg, Shields, 1989).

Jeśli zaś chodzi o zagadnienia behawioralne z zakresu rachunkowości finansowej to głównymi obszarami poszukiwań w tamtym okresie były te związane z rolą systemu rachunkowości w ujawnianiu informacji jej użytkownikom. Pionierami w tej tematyce byli: J.T. Wheeler, Y. Ijiri i R.K. Jaedicke. Badali wpływ różnych sposobów wyceny (np. FIFO – LIFO) na decyzje odbiorców informacji rachunkowej. Inni badacze tego obszaru rachunkowości to m.in. R.J. Chambers, E.O. Edwards i G.G. Bell, M. Moonitz, R.T. Sprouse, W.J. Bruns, M.C. Jensen, J.L. Livingstone (Birnberg, Shields, 1989).

Nie sposób przybliżyć postaci wszystkich badaczy działających w tamtym okresie, jednak biorąc pod uwagę tematykę i liczbę publikacji można powiedzieć, iż to behawioralna rachunkowość zarządcza dominowała nad behawioralnymi aspektami rachunkowości finansowej czy audytu. Warto nadmienić, iż w omawianym okresie w Polsce nie były prowadzone badania z tego zakresu. Ich początki w naszym kraju to pierwsza dekada XXI wieku. Naukowcami podejmującymi tę problematykę są m.in.: M. Hulicka (2008), P. Kabalski (2012), R. Korach (2009), A. Szychta (2008), I. Sobańska (2006), T. Wnuk-Pel (2012).

2. Teorie, które znalazły znaczące zastosowanie na gruncie rachunkowości behawioralnej

C.S. Chapman, A.G. Hopwood i M.D. Shields (2007) zaproponowali następujący sposób uporządkowania teorii i koncepcji, wykorzystywanych w badaniach nad behawioralnymi aspektami rachunkowości:

- teorie psychologiczne – z zakresu psychologii: poznawczej (np. behawioralna teoria decyzji, modele mentalne), motywacji (np. teoria poziomu aspiracji, teoria dysonansu poznawczego, teoria oczekiwań, teoria atrybucji), społecznej (np. teoria porównań społecznych, teoria tożsamości społecznej);
- teorie ekonomiczne (w tym teoria agencji oraz behawioralna teoria przedsiębiorstwa);
- teoria specyficznych rozwiązań.

Dalej zaprezentowane zostaną cztery z nich, szczególnie istotne dla każdej z tych grup teorii, tj.: behawioralna teoria podejmowania decyzji (*behavioral decision-making theory*), behawioralna teoria przedsiębiorstwa (*behavioral theory of the firm*), teoria agencji (*agency theory*) oraz teoria specyficznych rozwiązań (*contingency theory*).

W przypadku teorii psychologicznych zdecydowano się na przedstawienie teorii z zakresu psychologii poznawczej, gdyż teorie motywacji (w kontekście rachunkowości behawioralnej) zostały już omówione w polskiej literaturze przedmiotu (Jaworska, 2014).

2.1. Behawioralne teorie podejmowania decyzji

Rachunkowość jest nauką, której celem jest generowanie i dostarczanie informacji do podejmowania decyzji, stąd na jej nurt behawioralny znaczący wpływ wywarła behawioralna teoria decyzji. Teoria ta poddaje w wątpliwość paradygmat racjonalności ludzkich wyborów. W jej ramach można wyróżnić kilka koncepcji i teorii, które ewoluowały na przestrzeni lat, poczynawszy od teorii ograniczonej racjonalności, poprzez teorię subiektywnej oczekiwanej użyteczności aż po teorię perspektywy.

Jeśli chodzi o koncepcję tzw. ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*) to pierwszym, który użył tego terminu był H. Simon (Simon, 1957). Zgodnie z jego ujęciem człowiek nie posiada nieograniczonych możliwości przetwarzania informacji, dzięki którym mógłby osiągnąć pełną racjonalność. W rezultacie decydent nie jest zdolny do dokonywania wyborów optymalnych. Jednym z najważniejszych elementów paradygmatu Simona jest tzw. zasada satysfakcji. Mówi ona o tym, że decydent, z uwagi na swoje rozmaite ułomności, wcale nie poszukuje najlepszego z możliwych wariantów, lecz wariantu satysfakcjonującego, tj. wystarczająco dobrego, czyli takiego, który spełnia wiele jego wymagań. W konsekwencji, decydent szukający satysfakcjonującej opcji nie będzie starał się analizować wszystkich dostępnych alternatyw, ale poprzestanie na pierwszej, która w wystarczającym stopniu go zadowoli.

W wyniku prowadzonych na przestrzeni lat badań i obserwacji naukowcy skierowali swe poszukiwania w kierunku pozwalającym coraz lepiej wyjaśniać proces podejmowania

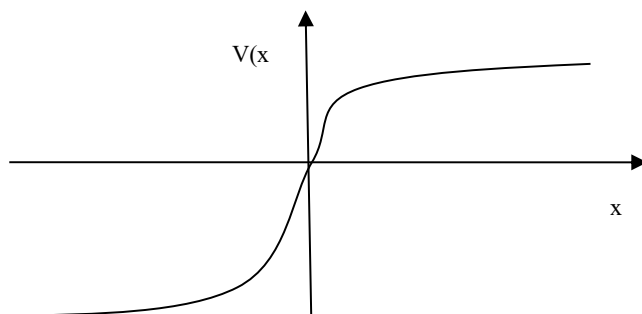
przez ludzi decyzji. Naturalnym następcą koncepcji ograniczonej racjonalności stała się teoria subiektywnej oczekiwanej użyteczności.

Teoria subiektywnej oczekiwanej użyteczności (*subjective expected utility*, w skrócie SEU) sformułowana przez L. Savage'a (Savage, 1954), stanowi niejako modyfikację teorii maksymalizacji użyteczności funkcjonującej w ekonomii. Teoria SEU przede wszystkim obala założenia teorii maksymalizacji użyteczności (Gilboa, Postlewaite, Schmeidler, 2009). Trzy podstawowe warunki racjonalności nie zawsze są spełnione. I tak:

- warunek spójności – okazuje się, że jest on spełniany w sytuacjach jednowymiarowych, tzn. takich gdzie wybór jest pomiędzy tym, czy chcemy np. więcej pieniędzy, czy mniej; natomiast w sytuacjach, kiedy trzeba wybierać między tak nieporównywalnymi rzeczami jak np. pieniądze i honor, czy przyjemność i moralność, wtedy ludzie często zaczynają się wahać;
- warunek zachłanności – może być podważony z dwóch powodów, określanych jako: motywacja altruizmu oraz nasycenie dobrem. Motywacja altruizmu polega na tym, że ludzie przynajmniej czasami przedkładają mniejszą korzyść własną, idącą w parze z korzyścią innej osoby, nad większy zysk własny. Nasycenie dobrem z kolei oznacza po prostu, że nadmiar dóbr powoduje przesytność i ludzie poszukują wtedy jakiejś odmiany;
- warunek przechodniości – jego naruszenie może wynikać z tzw. nieprzechodniości preferencji. Najprościej wyjaśnić to zjawisko na przykładzie. Gdy do wyboru jest trzech dostawców: A, B i C; menedżer spośród dostawców A i B wybiera dostawcę B, ponieważ proponuje on lepsze warunki płatności, spośród dostawców B i C wybiera C, bo jego towar jest lepszej jakości, ale wybierając między dostawcami A i C wybierze A, bo go bardziej lubi. Tak więc przy porównywaniu możliwości ludzie mogą się posługiwać różnymi kryteriami.

Teoria SEU opiera się, podobnie jak teoria maksymalizacji użyteczności, na dwóch zmiennych, tj. użyteczności oraz prawdopodobieństwie. Jednak Savage zauważył, że w warunkach niepewności decydent nie posiada danych dotyczących częstości występowania zdarzeń. Posługuje się zatem tzw. prawdopodobieństwem osobistym (*personal probability*) (Hodges, Lehmann, 2004). Jest to stopień przekonania decydenta, że jakies zjawisko zaistnieje w rzeczywistości. Co więcej, maksymalizuje on subiektywną oczekiwaną użyteczność. Tak więc model SEU bazuje nie tylko na subiektywnej interpretacji prawdopodobieństwa, ale także na subiektywnej interpretacji użyteczności.

Kolejnym krokiem w kierunku przybliżania teorii do realnych zachowań ludzi w sytuacjach wyboru jest sformułowana przez D. Kahnemana i A. Tverskiego tzw. teoria perspektywy (Kahneman, Tversky, 1982). Autorzy, za jej pomocą, próbują wyjaśnić, dlaczego postępowanie ludzi często odbiega od modelu oczekiwanej użyteczności. Podobnie jak poprzednia, bazuje na dwóch zmiennych (użyteczność i prawdopodobieństwo) z tym, że w stosunku do każdej z nich przyjęto pewne istotne psychologiczne założenia. I tak, jeśli chodzi o pierwsze z nich, to ilustruje je krzywa użyteczności zaprezentowana na wykresie 1, gdzie x oznacza zyski (bądź straty), a $V(x)$ użyteczność zysków (strat).

Wykres 1. Krzywa użyteczności zysków i strat według teorii perspektywy

Źródło: <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net/>

Jak widać kształt tej funkcji jest inny dla strat, a inny dla zysków. Obszar zysków i obszar strat różnicują dwie cechy funkcji: nachylenie oraz wypukłość. Jeśli chodzi o nachylenie, to w obszarze strat funkcja ta jest bardziej stroma. Natomiast gdy rozważymy wypukłość, to w obszarze zysków funkcja ta jest bardziej wklęsła. Oznacza to, że przyrost zysku o jednostkę powoduje coraz mniejsze przyrosty użyteczności. Odwrotnie w przypadku strat, gdzie funkcja jest bardziej wypukła. Tam przyrost straty o jednostkę powoduje coraz większe przyrosty żalu. Inaczej mówiąc, strata bardziej boli niż zysk cieszy.

Konsekwencją powyższych zależności jest również tzw. efekt sformułowania (*framing*), zgodnie z którym inna decyzja może zostać podjęta w przypadku ujęcia problemu w kontekście zysków, a inna w kontekście strat. Zjawisko to może przyjmować również taki wymiar, że na decyzję wpływać będzie sposób w jaki informacja została pierwotnie zaprezentowana, czyli jakie „pierwsze wrażenie” zrobiła na decydencie (*initial belief*) (Chapman, Hopwood, Shields, 2007). Mechanizm ten może zadziałać np. w procesie audytu, gdzie to „pierwsze wrażenie” może determinować rodzaj oraz ilość informacji, którą audytor uzna za stosowne zgromadzić, aby wydać opinię na temat sprawozdania finansowego (Belkaoui, 1989).

Natomiast w przypadku prawdopodobieństwa, z badań Tversky’ego i Kahnemana wynika, iż ludzie mają tendencję do niedoszacowywania średnich i wysokich prawdopodobieństw oraz przeszacowywania niskich prawdopodobieństw. Wyjaśnia to dlaczego ludzie np. grają w loterie czy wykupują ubezpieczenia.

Jak więc widać, obydwie powyższe teorie (SEU i teoria perspektywy) w znacznym stopniu bazują na ocenach subiektywnych, co, wobec braku możliwości uzyskania oszacowań innymi metodami, jest ich niewątpliwą zaletą. Jednak z drugiej strony ten subiektywizm może często przyczyniać się do generowania błędów. Człowiek nie jest maszyną, która w sposób całkowicie mechaniczny i pozbawiony emocji przetwarza informacje i wyznacza najlepsze rozwiązanie. Tym samym ugruntowana w teorii ekonomii koncepcja *homo oeconomicus* zdaje się coraz mniej przydatna w naukowym wyjaśnianiu ludzkich zachowań, również tych związanych z rachunkowością.

2.2. Teoria agencji

Kolejną teorią, która zaznaczyła swój wpływ na behawioralną rachunkowość jest teoria agencji. Bazuje ona na wyjaśnieniu relacji pomiędzy tzw. pryncypałem a agentem. Pryncypał to strona umowy zlecająca czynność, która ma być wykonana w jej interesie. Agent to strona wykonująca kontrakt. Aby wystąpił problem agencji muszą być spełnione określone warunki:

- występowanie rozbieżności interesów pryncypała i agenta,
- istnienie niepewności,
- niepełna możliwość obserwowania działań agenta przez pryncypała,
- występowanie kosztów zawarcia i wykonania kontraktu,
- występowanie asymetrii informacji stron relacji agencji (Gorynia, 1999).

Najważniejsze założenia teorii agencji są następujące:

- przedsiębiorstwo należy traktować jako zbiór umów,
- menedżerowie funkcjonują jako agenci właścicieli (akcjonariuszy),
- akcjonariusze powinni być wyposażeni w system motywacyjny i kontroli, aby zapewnić działanie menedżerów zgodne z ich interesami (Przegrodzki, Jabłecka, 2013).

Występowanie asymetrii informacji to czynnik wyjaśniający zachowanie, wzajemne relacje i ostateczny rezultat kontraktu. Problemem jest więc takie ukształtowanie stosunków pomiędzy pryncypałem i agentem by działali oni w interesie firmy, a nie własnym (Gorynia, 1999).

Zatem w kontekście rachunkowości behawioralnej teoria ta stanowi bazę m.in. do badań nad kwestiami związanymi z efektywnym ustalaniem wielkości budżetowych (w tym poziomu kosztów standardowych), sposobów weryfikacji realizacji celów zawartych w planach finansowych, alokacją kosztów czy wykorzystaniem cen transferowych (Chapman, Hopwood, Shields, 2007).

2.3. Behawioralna teoria przedsiębiorstwa

Behawioralna teoria przedsiębiorstwa, której głównymi przedstawicielami są: H.A. Simon, J.G. March, R.M. Cyert (Gruszecki, 2002), stoi w wyraźnej opozycji do tradycyjnej. Według tej pierwszej przedsiębiorstwo to zbiór podmiotów (akcjonariusze, pracownicy, dostawcy, nabywcy, kredytodawcy oraz kooperanci), którzy w zamian za różnego rodzaju świadczenia (produkty wynagrodzenia) przyczyniają się do jego istnienia. Zgodnie z jej istotą to nie firmy, ale jednostki realizują swoje indywidualne zamierzenia. Członkowie organizacji mają własne cele, z których przynajmniej część chcą osiągnąć dzięki przedsiębiorstwu. Często jednak dążenia pracowników czy menedżerów nie są w pełni zbieżne z celami firmy. Celem firmy może być np.: produkcja, sprzedaż, udział w rynku, niski poziom zapasów czy zysk. Dla przykładu, zarząd może zatem dążyć, by dostosować strukturę produkcji do struktury popytu rynkowego. Z kolei pracownicy mogą chcieć osiągać takie rozmiary produkcji, które pozwolą na pełne wykorzystanie zdolności wytwórczych, tym samym utrzymanie poziomu zatrudnienia. W efekcie,

poprzez grę grup interesów nadrzędnym celem firmy przestaje być np. maksymalizacja zysku, lecz uzyskanie jego zadowalającego poziomu (Czarny, Miroński, 2005)

Istotne jest również, że zgodnie z tą teorią, przedsiębiorstwo działa w warunkach niepewności. Niepewność może mieć wielorakie przyczyny. Po pierwsze może ona wynikać z braku pełnej informacji o obiektywnie istniejących właściwościach i mechanizmach powstawania zdarzeń. Jest ona nazywana niepewnością zewnętrzną (Nosal, 1982). Innymi słowy, ludzie mają w swoich umysłach pewien wzorzec niezależności i przyczynowości, czyli niejako mechanizm wykrywający „sprawiedliwość” generowanych zdarzeń. Nie wiadomo jakie dokładnie zdarzenie wystąpi, lecz wiadomo jaki jest zakres możliwości (jak np. przy rzucie kostką). Jeśli obserwowane zdarzenia odbiegają od wzorca losowości wtedy ludzie zaczynają podejrzewać jakieś oszustwo lub tendencyjność (Kahneman, Tversky, 1982) Po drugie niepewność wynikać może także ze świadomości własnych ułomności, czyli np. niedoskonałości umiejętności poznawczych, typów umysłowości, braku kompetencji, doświadczenia itd. Ludzie czasami nie wierzą w trafność własnych pomysłów, ocen czy wniosków. Wpływają na to ich emocje czy indywidualny styl myślenia. Niepewność ta ma zatem charakter wewnętrzny.

Wkładem tej teorii są też nowe, oryginalne pojęcia takie jak poziom aspiracji czy luz organizacyjny rozumiany jako „różnica pomiędzy zasobami będącymi w dyspozycji organizacji a zobowiązaniami niezbędnymi do utrzymania warunków umowy współpracy w organizacji” (Cyert, March, 1992).

2.4 Teoria specyficznych rozwiązań (contingency theory)

Teorię tę potocznie można nazwać „teorią to zależy”. Wydaje się, że to kolokwialne ujęcie bardzo dobrze oddaje jej sens. Zgodnie z nią bowiem najlepsze rozwiązania zależą od konkretnej sytuacji. Innymi słowy, nie istnieją jedyne i uniwersalne rozwiązania konkretnych problemów. Dobrą jej ilustracją jest cytowany fragment: „Teoria ta próbuje wytłumaczyć związki istniejące wewnątrz oraz pomiędzy podsystemami organizacji, a także pomiędzy systemem organizacyjnym podmiotu jako całości i jego otoczeniem. Uwypukla wielowymiarową naturę organizacji oraz próbuje interpretować i zrozumieć jak organizacje działają w ciągle zmieniających się warunkach” (Kast, Rosenzweig, 1973).

Naukowcy zajmujący się tą teorią próbują zidentyfikować istotne zmienne wpływające na efektywność organizacji. Starają się zmierzyć i zoperacjonalizować te zmienne oraz określić ich wpływ na działanie firmy.

Głównymi elementami tej teorii są: otoczenie, struktura organizacji oraz jej efektywność.

Otoczenie (technologia, rynek) warunkuje strukturę organizacji. Struktura może być hierarchiczna bądź organiczna. W strukturach hierarchicznych przepływ zadań ma kierunek góra–dół. W strukturach organicznych członkowie organizacji współpracują w sposób bardziej płynny. Stabilne otoczenie sprzyja tworzeniu struktur hierarchicznych, jako że takie są bardziej efektywne przy wykonywaniu rutynowych czynności. W otoczeniu niestabilnym natomiast bardziej efektywne są struktury organiczne,

które umożliwiają swobodny przepływ wiedzy i innowacji od najniższych szczebli (Donaldson, 2006).

Przeniesienie tej teorii na grunt rachunkowości może pozwolić sformułować tezę, iż nie istnieje jeden system rachunkowości, który byłby odpowiedni dla wszystkich organizacji. Możliwe natomiast jest zaprojektowanie różnych systemów odpowiadających potrzebom konkretnych podmiotów gospodarczych.

Uwagi końcowe

Rachunkowość behawioralna jest najmłodszą przedstawicielką nurtu behawioralnego w szeroko pojętych naukach ekonomicznych. Za jej ojca uznaje się Chrisa Argyrisa, który w 1952 roku opublikował swoją książkę pt. *Wpływ budżetów na ludzi* (Argyris, 1952). Jednak znaczący rozwój tej dziedziny wiedzy rozpoczął się w latach 60. Początkowo poszukiwania badawcze koncentrowały się bardziej wokół zagadnień zaliczanych do rachunkowości zarządczej (np. wpływ budżetu na zachowania personelu firmy). Pionierzy z tego okresu reprezentowali głównie amerykańskie środowiska naukowe. W Polsce właściwie dopiero w ostatnich latach pojawiło się zainteresowanie tą tematyką i od niedawna zaczyna się tworzyć środowisko badaczy zajmujących się tym obszarem wiedzy. Rachunkowość behawioralna czerpie z wielu różnorodnych teorii psychologicznych i ekonomicznych oraz teorii specyficznych rozwiązań. Niektóre z nich, takie jak behawioralna teoria decyzji, behawioralna teoria przedsiębiorstwa, teoria agencji oraz teoria specyficznych rozwiązań, są szczególnie często wykorzystywane w pracach analityczno-badawczych z zakresu rachunkowości behawioralnej. Wydaje się jednak, iż znaczącym wyzwaniem dla rozwoju tej dziedziny jest analiza sposobów operacjonalizacji tych teorii na użytek konkretnych badań, a także określenie czy, a jeśli tak to w jakim stopniu, mogą one wpływać na uzyskiwane wyniki.

Literatura

- Argyris C. (1952), *The impact of budgets on people*, Controllershship Foundation, New York.
- Arnold V., Sutton S. eds. (1997), *Behavioral Accounting Research. Foundations and Frontiers*, American Accounting Association, Sarasota, FL.
- Artienwicz N. (2013), *Rachunkowość behawioralna jako interdyscyplinarny nurt rachunkowości i społecznych nauk o zachowaniu*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 71 (127), s. 7–23.
- Ashton R.H. (1984), *The Evolution of Behavioral Accounting Research – An Overview*, Garland Publishing Inc., za: Lord A.T. (1989), *The Development of Behavioral Thought in Accounting, 1952–1981*, „Behavioral Research In Accounting”, 1.
- Bąk M. (2011), *Problemy behawioralne w rachunkowości przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, 625.
- Belkaoui A. (1989), *Behavioral Accounting, The Research and Practical Issues*, Quorum Books, Westport, CT.
- Birnberg J.G., Shields J.F. (1989), *Three Decades of Behavioral Accounting Research: A Search for Order*, „Behavioral Research in Accounting”, 1.

- Caplan E.H. (1966), *Behavioral Assumptions of Management Accounting*, „The Accounting Review”, July, s. 496–509.
- Caplan E.H. (1989), *Behavioral Accounting – A Personal View*, „Behavioral Research in Accounting”, 1.
- Chapman C.S., Hopwood A.G., Shields M.D. eds. (2007), *Handbook of Management Accounting Research*, Elsevier Ltd., Oxford.
- Cyert R.M., March J.G. (1992), *Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York.
- Czarny E., Miroński J. (2005), *Alternatywne wizje przedsiębiorstwa w teorii mikroekonomii i nauce o zarządzaniu*, „Zeszyty Naukowe SGH”, 17, s. 145–166.
- Dalla Via N. (2011), *Three Essays in Behavioral Management Accounting*, University of Venice (unpublished doctoral thesis).
- DeCoster D.T., Fertakis J.P. (1968), *Budget-Induced Pressure and Its Relationship to Supervisory Behavior*, „Journal of Accounting Research” 6 (2), s. 237–246.
- Dobija D., Kucharczyk M. (2009), *Rachunkowość zarządcza. Teoria, praktyka, aspekty behawioralne*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Donaldson L. (2006), *The Contingency Theory of Organizational Design: Challenges and Opportunities*, https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F0-387-34173-0_2#page-1 (dostęp 11.04.2017).
- Dyckman T. (1998), *The Ascendancy of Behavioral Paradigm in Accounting: The Last 20 Years*, „Behavioral Research in Accounting”, 10, Supplement.
- Gilboa I., Postlewaite A., Schmeidler D. (2009), *Is It Always Rational to Satisfy Savage's Axioms?*, „Economics and Philosophy”, 25.
- Gorynia M. (1999), *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, 6, http://www.mariangorynia.pl/prasa/ekonomista/Przedsi%C4%99biorstwo%20w%20nowej%20ekonomii%20instytucjonalnej,%20Ekonomista_1999_nr_6.pdf (dostęp 11.04.2017).
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Helmann A. (2013), *Behavioral Accounting*, Nova Science Publishers Incorporated, New York.
- Hodges J.L., Lehmann E.L. (2004), *Basic Concepts of Probability and Statistics*, <http://books.google.pl/books?id=0y3o6NSmFtMC&pg=PA127&lpg=PA127&dq=&source=bl&ots=Ne86KPUnts&sig=NkU6wvVp8myAHg5SNYSyHEVraVE#v=onepage&q&f=false> (dostęp 11.04.2017).
- Hulicka M. (2008), *Oszukańcza rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Jaworska E. (2014), *Perspektywa behawioralna w rachunkowości w świetle wybranych teorii psychologii motywacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, 830, s. 49–58.
- Jaworska E. (2015), *Poznawcze aspekty formułowania sądów i podejmowania decyzji w rachunkowości behawioralnej – wybrane zagadnienia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 389, s. 130–138.
- Kabalski P. (2012), *Wybrane problemy stosowania MSSF w Polsce. Organizacja, kultura, osobowość, język*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kahneman D., Tversky A. (1982), *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Karmańska A. (2013), *Nauka rachunkowości, proces poznawczy, paradygmaty i prawda w rachunkowości – garść ustaleń i refleksji*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 71 (127).
- Kast F., Rosenzweig J. (1973), *Contingency Views of Organization and Management*, Science Research Associates, Chicago, za: Weill P., Olson M.H., *An Assessment of Contingency Theory of MIS*, <https://archive.nyu.edu/bitstream/2451/14487/1/IS-87-31.pdf> (dostęp 11.04.2017).
- Korach R. (2009), *Walka z wiatrakami? Jak syndrom homo sovieticus przeszkadza, a jak pomaga w pracy*, „Personel i Zarządzanie”, 10 (35).
- Korzeniowska D. (2016), *Rozwój problematyki rachunkowości behawioralnej*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, XVII(9/1).
- Lord A.T. (1989), *The development of behavioral thought in accounting, 1952–1981*, „Behavioral Research in Accounting”, 1, s. 124–149.
- Matuszczak W. (2005), *Finanse behawioralne*, MBA 1.

- Mazurowska M. (2014), *Paradygmat homo oeconomicus a rachunkowość behawioralna*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 4 (265/2).
- Moczydłowska J.M. (2010), *Przedsiębiorczość – perspektywa behawioralna*, [w:] P. Kulawczuk, A. Pyszewiecki (red.), *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Behawioralny wymiar przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Nosal Cz. (2001), *Psychologia myślenia i działania menedżera*, AKADE, Wrocław.
- Przegrodzki A., Jabłecka J. (2013), *Rada badawcza jako agent i pryncypał – przykład relacji agencji w polityce naukowej*, „Zagadnienia Naukoznawstwa”, 2 (196).
- Savage L.S. (1954), *The Foundations of Statistics*, Wiley, New York.
- Schiff M., Lewin A.Y. (1974), *Behavioral Aspects of Accounting*, Prentice-Hall INC., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Simon H. (1957), *Rational Choice and the Structure of the Environment*, [w:] H. Simon, *Model of Man, Social and Rational*, Wiley, New York.
- Simon H. (1959), *Theories of decision making in economics and behavioral science*, „American Economical Review”, 49.
- Sobańska I. (2006), *Współczesne systemy rachunku kosztów i metody zarządzania*, [w:] I. Sobańska (red.), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa.
- Sulik-Górecka A., Strojek-Filus M. (2015), *Problemy behawioralne rachunkowości*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 252, s. 107–117.
- Szychta A. (2008), *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Trotman K.T., Tan H.C., Ang N. (2011), *Fifty-year overview of judgement and decision-making research in accounting*, „Accounting and Finance”, 51, s. 278–360.
- Wnuk-Pel T. (2012), *Zastosowanie rachunku kosztów działań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

