

Kultura a systemy finansowe

Barbara Mazur

Wydział Zarządzania

Politechnika Białostocka

bmazur@pb.edu.pl

Summary

Culture and Financial Systems

In the modern economy, financial systems are vital to the allocation of financial resources. These systems help direct individuals' savings to the corporate sector and allocate investment funds among companies. Countries vary in the structure of these financial systems. In some financial systems, the stock exchange dominates, while in others, banks are the most important. What influences diversity in financial system structure? A key factor might be national culture. In order to assess the impact of culture on accounting patterns, it is important to consider the structure of culture and its dimensions. I apply the classification of cultures proposed by G. Hofstede – despite the criticism it received over the years. Cultural value dimensions with a relation to accounting values are as follows: Individual-

ism, Power Distance, and Uncertainty Avoidance. The article also employs S.J. Gray's theory of cultural relevance. According to Gray, societal values affect accounting practices in two ways: indirectly, through their influence on institutional consequences, and directly, through their influence on accounting values such as professionalism *versus* statutory control, uniformity *versus* flexibility, conservatism *versus* optimism, and secrecy *versus* transparency. The article has implications for those who are responsible for corporate governance codes. It suggests that there is no uniform financial system; the influence of culture and the institutional environment are factors which should be taken into account when making any decision in the sphere of accounting.

Key words: culture, financial systems, social values, accounting values

Wprowadzenie

Kultura społeczna oraz systemy finansowe to pojęcia coraz częściej ze sobą kojarzone z wielu powodów, pośród których ważnym wydaje się poszukiwanie źródeł kryzysu finansowego w sferze wartości kulturowych. Uznaje się bowiem, że kultura społeczna wywiera wpływ na systemy finansowe poprzez akcentowanie znaczenia określonych wartości i norm. Kultura jest pojęciem bardzo szerokim i wieloznacznym. Nie tylko rozumienie tego pojęcia, ale i podejścia przyjmowane do jego analizy ulegały istotnym zmianom (Pawłuczuk 1978, s. 34–42). Definicje, takie jak: „Kultura jest to względnie zintegrowana całość obejmująca zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla zbiorowości społecznej wzorów wykształconych i przyswajanych w toku interakcji oraz zawierająca wytwory takich zachowań” (Kłoskowska 1980, s. 40) są głęboko osadzone w ujęciu socjologicznym. W takim rozumieniu słowo kultura opisuje społeczność, która jest podmiotem danych zachowań kulturowych. Zasięg wspólnych wzorów kulturowych może obejmować całe społeczeństwa państwowe i ponadpaństwowe wspólnoty cywilizacyjne lub zamykać się w granicach małych grup społecznych (s. 52). Natomiast w koncepcji Hofstede’go kultura jest kolektywnym zaprogramowaniem umysłu, które odróżnia członków jednej grupy społecznej od drugiej. Ludzie zostali bowiem wyposażeni w „programy umysłowe”, które we wczesnym dzieciństwie rozwijane są w gronie rodziny, a następnie wzmacniane w szkole i pracy. Proces programowania umysłowego każdego człowieka jest po części jedyne w swoim rodzaju, po części taki, jak u innych ludzi (Hofstede i Hofstede 2007, s. 38–39).

Z kolei system finansowy stanowi jeden z ważniejszych elementów szeroko rozumianego systemu gospodarczego, będącego częścią systemu społecznego. „System finansowy jest układem wzajemnie powiązanych instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego; poprzez ten układ podmioty sfery realnej (przede wszystkim gospodarstwa domowe,

przedsiębiorstwa i rząd) mogą pozyskiwać fundusze, inwestować oszczędności oraz zaspokajać pozostałe potrzeby związane z finansową sferą funkcjonowania” (Matysek-Jędrych 2007, s. 41) Systemy finansowe wywodzą się z odmiennych kultur, co w pewnym stopniu implikuje różnice i dostosowanie do specyfiki kulturowej i ekonomicznej poszczególnych krajów, czy nawet regionów.

Badania kulturowego zdeterminowania systemów finansowych często odwołują się do teorii relewancji kulturowej S.J. Graya, który dostrzega ścisły związek między wartościami kulturowymi danego społeczeństwa a stosowanymi przez nie praktykami księgowymi (Gray 1988, s. 1–15). Zdaniem Graya wartości kulturowe wpływają na praktyki księgowe w dwojaki sposób:

1. Pośrednio – poprzez wpływ na instytucjonalne rozwiązania, np. system prawny, własność korporacyjną, rozwój rynków kapitałowych.

2. Bezpośrednio – poprzez wpływ na kształt wartości związanych z samym księgowaniem (Emanuels, Hermes, Hooghiemstr 2010).

Celem artykułu jest ukazanie ukształtowanych obydwooma drogami – pośrednią i bezpośrednią – zależności pomiędzy dominującymi wartościami kulturowymi a systemami finansowymi i wartościami księgowymi ukształtowanymi w obrębie społeczności reprezentujących te wartości. Przyjęta do badania teza zakłada, że pośrednie oddziaływanie określonych wartości kulturowych skutkuje ukształtowaniem się w danym kraju bardziej rozwiniętego systemu bankowego lub systemu giełdowego, natomiast w odniesieniu do oddziaływania bezpośredniego założono, że wartości kulturowe determinują rodzaj wartości księgowych przyjmowanych w odnośnych systemach księgowych.

W obydwu przypadkach do ukazania oddziaływania wartości kulturowych na systemy finansowe posłużyć się można zmiennymi kulturowymi G. Hofstede, który wskazuje na cztery kulturowe wymiary, do których zalicza: indywidualizm/kolektywizm, dystans władzy, unikanie niepewności oraz męskość/kobiecość. Spośród

wymienionych zmiennych kulturowy indywidualizm, dystans władzy oraz unikanie niepewności uznawane są za najbardziej odpowiednie do analizy decyzji i wyborów finansowych menedżerów (Hope 2003). Co się tyczy wymiaru męskość/kobiecość kultury to nie jest on przez Graya postrzegany jako istotna determinanta praktyk księgowych.

Indywidualizm/kolektywizm to dwie skrajnie odmienne postawy, z których pierwsza cechuje się przedkładaniem dobra jednostki nad dobro grupy, natomiast druga, dobra grupy nad dobro jednostki. Indywidualizm charakterystyczny jest dla kultur, w których indywidualne cele jej członków są równie ważne, a nawet bardziej, niż cele grupowe, a relacje międzyludzkie nie są obciążone obowiązkiem współdziałania. Hofstede definiuje indywidualizm jako właściwość tych społeczeństw, w których więzy między jednostkami są luźne i każdy człowiek ma na uwadze głównie siebie i swoją najbliższą rodzinę. Kolektywizm natomiast cechuje te zespoły ludzkie, w których nad celami indywidualnymi przeważają cele grupowe i właściwy jest tym społeczeństwom, w których ludzie od momentu narodzin należą do silnych i spójnych grup, które przez całe życie zapewniają im opiekę i ochronę, za co ich członkowie odwzajemniają się niekwestionowaną lojalnością (Hofstede 2007, s. 88).

Unikanie niepewności to wymiar, który ukazuje stopień, w jakim społeczeństwa są gotowe tolerować stan niepewności. Poczucie niepewności nie stanowi wyłącznie indywidualnej cechy człowieka jako jednostki; jest ono podzielane przez wszystkich członków danej społeczności, co pozwala podzielić kultury według stopnia unikania stanu niepewności. Wśród kultur o niskim poziomie unikania niepewności stosunkowo dobrze tolerowana jest dwuznaczność i niepewność. W sytuacjach kryzysowych ich reprezentanci twórczo improwizują, wykazują inicjatywę i przejawiają pomysłowość; dosyć dobrze tolerują w swoim środowisku różne poglądy i charakteryzują się znacznie większą skłonnością do podejmowania ryzykownych działań niż przedstawiciele kultur o dużym stopniu unikania niepewności.

Przedstawiciele kultur o dużym stopniu unikania niepewności od najmłodszych lat są przeświadczeni o tym, że żyją w środowisku silnie sformalizowanym i ustrukturyzowanym, pozbawionym sytuacji przypadkowych i nieznanych i czują się w nim dobrze (Hofstede, 2007, s. 88).

W kulturach o małym stopniu unikania ryzyka dominują sytuacje, w których występuje emocjonalny sprzeciw wobec formalnych reguł i przepisów. Przepisy są ustalane jedynie w szczególnych przypadkach, a menedżerowie powinni umieć podejmować decyzje i rozwiązywać konflikty i problemy nie w oparciu o sztywne reguły, ale poprzez szczegółową analizę każdej sytuacji z osobna.

Dystans władzy odzwierciedla dominujące w kulturze podejście do nierówności, wyrażające się stosunkiem podwładnych do przełożonych. W kulturach, które traktują nierówność jako cechę naturalną lub wręcz godną szacunku, dystans władzy jest duży. Ludzie wyrastają w przekonaniu, że hierarchiczna organizacja pracy oraz autorytarny sposób sprawowania władzy to normalne środowisko każdego człowieka, godzą się zatem z nierównościami. W kulturach, które traktują nierówność jako zło konieczne, dystans władzy jest znacznie mniejszy. W kulturach o dużym dystansie władzy akcent kładziony jest na władzę przymusową, która za normę przyjmuje to, że przełożeni i podwładni znajdują się na różnych jej krańcach. Dla społeczności reprezentujących kultury o małym dystansie władzy charakterystyczne jest przekonanie, że legalna władza to taka, która jest prawomocna i której podstawową cechą jest kompetentność. Stosunki w społeczeństwie o małym dystansie władzy opierają się na szacunku dla człowieka i zasadzie równości; nierówność w relacjach przełożony-podwładny bywa źle odbierana.

Pośrednie oddziaływanie kultury na systemy finansowe

Pomimo uniwersalnej natury księgowania jego sposób jest do pewnego stopnia zdeterminowany przez cechy społeczne kraju, w którym jest ono praktykowane. Księgowanie jest społecznym kon-

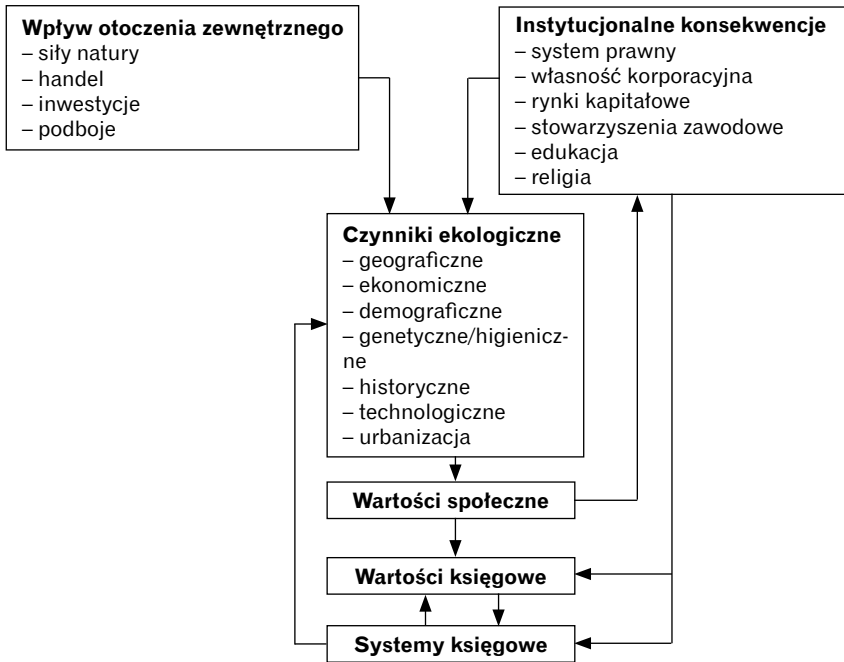
struktem odzwierciedlającym uwarunkowania społeczeństwa, w którym konstrukt ten się rozwinął. Wszystkie systemy księgowania, które w ciągu wieków rozwinęły się w poszczególnych krajach, są odbiciem ich ekonomicznej, prawnej i kulturowej specyfiki (Raffournier 2000).

W odniesieniu do pośredniego oddziaływania wartości kulturowych na systemy finansowe największego znaczenia nabiera unikanie niepewności i jego poziom odzwierciedlony w systemie instytucjonalnym. Przykładem pośredniego oddziaływania cech kulturowych na systemy finansowe jest oddziaływanie poprzez, także kulturowo zdeterminowany, system prawny stosowany w danym kraju. Model wpływu wartości społecznych na kulturę księgową Graya koncentruje się na wpływie tych wartości na instytucjonalny schemat rozwoju księgowości. W modelu tym postawy księgowych ukazane są w ich relacji ze społecznymi wartościami związanymi z pracą (Kuchta, Sukpen 2011, s. 63).

Zaprezentowany na rysunku 1 model ukazuje potrójne wzajemne oddziaływanie :

1. Instytucjonalnych konsekwencji i elementów otoczenia zewnętrznego na czynniki ekologiczne.
2. Wartości społecznych i instytucjonalnych konsekwencji na wartości księgowe.
3. Wartości księgowych i instytucjonalnych konsekwencji na systemy księgowe.

Założenie, że społeczne wartości przenikają systemy księgowe i że orientacje wartości społecznych są związane z powstaniem i rozwojem systemów księgowych wskazuje, że istnieje ścisły związek między kulturą i jej wartościami a typami systemów księgowych. Hofstede uważa ją, że aby zrozumieć różnice kulturowe pomiędzy poszczególnymi narodami należy najpierw poznać ich historię. Stwierdza również, że najistotniejszym źródłem zmian we wzorcach kulturowych są siły naturalne, tj. zmiany klimatyczne, pandemie lub ludzkie działania, takie jak handel, podboje, dominacja politycz-

Rysunek 1. Kultura i wartości społeczne a wartości i systemy księgowo

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kuchta, Sukpen 2011, s. 64.

na i ekonomiczna, odkrycia naukowe czy przełomowe osiągnięcia technologiczne.

Zdaniem Hofstedeego normy kulturowe rzadko zmieniają się drogą bezpośredniego zaadoptowania wartości i wzorców zewnętrznych. Dużo częściej zmieniają się one pod wpływem warunków ekologicznych: technologicznych, ekonomicznych i higienicznych (Hofstede, Hofstede, s. 29–31).

Jakie jest źródło różnic w odniesieniu do kulturowego wymiaru unikania niepewności determinującego istniejący system finansowy? Źródła różnic mogą – zdaniem Hofstedeego – sięgać czasów Imperium Rzymskiego. Wszyscy jego spadkobiercy plasują się po stro-

nie krajów silnie unikających niepewność. Imperium Rzymskie stworzyło unikalny system skodyfikowanego prawa, który odnosił się do wszystkich obywateli rzymskich. Rzymska idea rządzenia opierała się na zasadzie rządzenia w oparciu na prawie (s. 135).

Kraje o wyższym poziomie unikania niepewności mają bardziej rozwinięty system bankowy od krajów o niższym poziomie tego wymiaru, które, z kolei, mają bardziej rozwinięty system giełdowy (Kwok, Tadesse 2006, s. 227–247). Z przeprowadzonych w 1997 roku badań komparatywnych pośród pięciu najbardziej rozwiniętych gospodarczo państw – USA, Wielkiej Brytanii, Japonii, Francji i Niemiec – wynika, że w tej sekwencji krajów, w odniesieniu do kwestii systemów finansowych, USA i Niemcy stanowią dwa przeciwległe bieguny (Barth, Nolle, Rice 1997). W świetle wyników tego badania w systemie finansowym USA banki wydają się relatywnie mniej istotne – zasoby banków w porównaniu do produktu krajowego brutto stanowiły w 1997 roku 53 procent, podczas gdy w Niemczech – aż 153 procent. Dla porównania kapitalizacja rynku w stosunku do produktu krajowego brutto w USA wynosiła wówczas 82 procent, natomiast w Niemczech – zaledwie 24 procent. Pozostałe kraje – Wielka Brytania, Japonia i Francja – plasowały się pomiędzy tymi dwoma biegunowo usytuowanymi państwami.

Na pytanie, dlaczego konfiguracja systemów finansowych w przypadku analizowanych krajów jest tak różna, odpowiedź pozostaje w ścisłym związku z reprezentowanym przez nie poziomem unikania niepewności. Kraje, których kultury cechują się wyższym poziomem tej zmiennej, tworzą systemy finansowe oparte w dużej mierze na instytucji banków, natomiast systemy finansowe krajów, których obywatele dobrze tolerują niepewność, są częściej zbudowane w oparciu o mechanizmy rynku. Badania wykazały, że unikanie niepewności jest statystycznie istotną zmienną dla systemów finansowych po analizie takich czynników, jak otoczenie prawne, poziom rozwoju ekonomicznego, warunki makro-ekonomiczne, otoczenie polityczne oraz poziom rozwoju instytucjonalnego (Meek, Saudagaran 1990).

Wyjaśnienie odwołujące się do obowiązującego systemu prawnego zakłada, że jego siła i jakość określa typ systemu finansowego, jaki rozwinie się w danym kraju. R. Rajan i L. Zingales (1990) dowodzą, że zalety systemu finansowego są funkcją kontraktowości otoczenia oraz względnej wartości sygnałów cenowych. Rynki wymagają wsparcia określonymi mechanizmami w postaci silnego prawa. Jeśli prawo jest słabe i brakuje mechanizmów wzmacniających umowy, banki zaczynają pełnić funkcję internalizowania transakcji, ponieważ mogą one wzmacniać kontrakty poprzez swoją siłę na rynku. Podobnie do przytaczanych badaczy, A. Boot i A.V. Thakor (1997) przekonują, że tam, gdzie istnieje niebezpieczeństwo wyłączenia inwestorów w wyniku słabego prawa, przeważającą rolę odgrywają banki, ponieważ one dobrze wypełniają rolę monitorowania sytuacji. Im słabszy jest system prawny, tym większe prawdopodobieństwo oparcia systemów finansowych na systemie bankowym, a im silniejsza infrastruktura prawna, tym większe prawdopodobieństwo przewagi systemów opartych na rynku. A. Demirguc-Kunt i R. Levine (1999), w sposób empiryczny, zbadali relację między systemami prawnymi a systemami finansowymi i wykazali, że kraje, w których panuje prawo powszechne, oraz te kraje, które gwarantują ochronę praw mniejszościowym akcjonariuszom, budują zazwyczaj systemy finansowe oparte na rynku. Ochrona inwestorów, w ich opinii, jest kluczowym elementem systemu instytucjonalnego, który oddziałuje wybory firm. Dowodzą oni także, że kraje o niskim poziomie ochrony inwestorów charakteryzują się większą koncentracją posiadania i własności oraz słabiej rozwiniętymi rynkami kapitałowymi.

Bezpośrednie oddziaływanie kultury na systemy finansowe

Poza pośrednim oddziaływaniem kultury na praktyki księgowe badania dowodzą również jej bezpośredniego wpływu na te praktyki. Wskazując na kulturowe zdeterminowanie tych praktyk większość

badaczy odwołuje się do teorii relewancji kulturowej Graya (Doupnik, Tsakumis 2004). Według S.J. Graya możliwe jest wyróżnienie subkultury księgowej z odnośnymi wartościami kulturowymi związanymi z księgowaniem. Wartości te są pochodną wartości społecznych. Wyróżnia on cztery dwubiegunowe wartości księgowe, do których zalicza:

1. *Profesjonalizm vs statutowa kontrola*
2. *Uniwersalność vs elastyczność*
3. *Konserwatyzm vs optymizm*
4. *Poufność vs przejrzystość* (Kuchta, J. Sukpen 2011, s. 65).

Twierdzenie Graya, że orientacje wartości społecznych są związane z rozwojem systemów księgowych, uzasadnia przyjęcie założenia, że istnieje ścisły związek między kulturą a wzorami systemów księgowych poszczególnych krajów. Dlatego można odwołać się do wymiarów kulturowych Hofstedeego, i wykazać zależność istniejącą między nimi a wymienionymi przez Graya wartościami księgowymi.

Tabela 1. Charakterystyka wartości księgowych

Wartości księgowe	Charakterystyka
<i>Profesjonalizm/statutowa kontrola</i>	Odzwierciedla preferencje do indywidualnego profesjonalnego osądu i utrzymania profesjonalnej samoregulacji, będących w opozycji do zgodności z obowiązującymi wymaganiami prawnymi oraz kontrolą statutową
<i>Uniformizacja/elastyczność</i>	Odzwierciedla preferencje do wzmocnienia jednorodnych praktyk księgowania między poszczególnymi firmami i stałego skrupulatnego stosowania takich praktyk w przeciwieństwie do elastyczności uwzględniającej uwarunkowania indywidualnych firm
<i>Konserwatyzm/optyizm</i>	Odzwierciedla preferencje do skrupulatnego liczenia i mierzenia, które ułatwia radzenie sobie z niepewnością przyszłych zdarzeń w przeciwieństwie do podejścia bardziej optymistycznego, leseferycznego i aprobującego podejmowanie ryzyka
<i>Poufność/transparentność</i>	Odzwierciedla preferencje dla konfidencjonalności i ujawniania informacji tylko tym w firmie, którzy są zaangażowani w sferę zarządzania w przeciwieństwie do bardziej transparentnego otwartego i przewidywalnego podejścia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kuchta, Sukpen 2011, s. 65.

Opisane w tabeli wartości wiążą się z indywidualizmem, unikaniem niepewności i dystansem władzy.

Profesjonalizm/statutowa kontrola

Jak zgodnie stwierdzają L.H. Radeboug, S.J. Gray i E.L. Black (2006) profesjonalizm – pierwsza księgowo wartość – jest najściślej związany z wymiarem indywidualizmu i unikania niepewności; pozytywnie z tym pierwszy, negatywnie z drugim. Preferencje dla niezależnego, profesjonalnego osądu są spójne z preferencjami dla luźnej struktury społecznej, w której kładzie się nacisk na niezależność, wiarę i zaufanie do indywidualnych decyzji i szacunku dla indywidualnych dążeń. Jest także spójny z niskim poziomem unikania niepewności charakteryzującym społeczności, w których istnieje silna wiara w zasady fair play, możliwie mało formalnych reguł i gdzie dopuszczana jest wielość i różnorodność profesjonalnych sądów.

Profesjonalizm jest wysoko ceniony w społeczeństwach o małym dystansie władzy, w których stosuje się równe prawa dla wszystkich, gdzie ludzie zajmujący różne miejsca w hierarchii społecznej nie czują się wzajemnie zagrożeni i ufają sobie nawzajem. Stąd niektóre społeczeństwa stosują legislację nakazującą określone praktyki księgowo przy jednoczesnym promowaniu zasad fair play, podczas gdy inne pozwalają każdemu księgowemu działać z pewną swobodą, wykorzystując własny potencjał i inwencję. Zależnie od tego czy dane społeczeństwo jest indywidualistyczne czy nie, czy unika niepewności, czy ją dobrze toleruje, takie będzie miało podejście do profesjonalizmu w księgowaniu.

Uniformizacja/elastyczność

Indywidualizm i unikanie niepewności pozostają w bliskim związku z inną wartością księgową, zwaną uniformizacją. Preferencje dla tej wartości wiążą się z silnym unikaniem niepewności, które przejawia się w tworzeniu szczegółowych przepisów prawa i porządku, surowymi kodeksami postępowania, potrzebą formalnych regulacji i przepi-

sów oraz respektowaniem konieczności konformistycznych zachowań, jak również szacunku dla absolutnych i ostatecznych prawd.

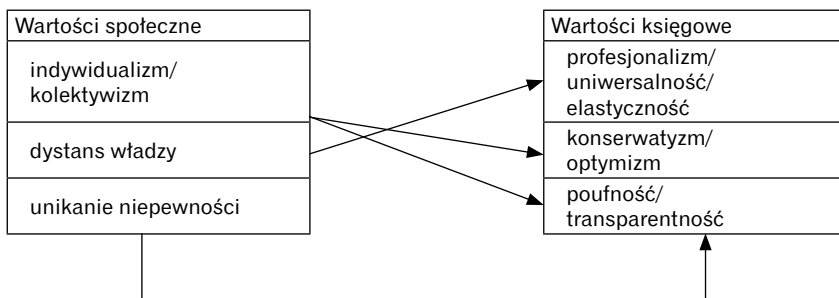
Konserwatyzm/optymizm

Konserwatyzm – istotna wartość księgowa – wiąże się silnie z unikaniem niepewności, ponieważ konserwatywna miara zysku jest ściśle spójna z potrzebą bezpieczeństwa w sytuacji niepewności przyszłych zdarzeń. Mniej konserwatywne, bardziej optymistyczne podejście wiąże się z przyjmowaniem w działaniu krótkoterminowej perspektywy, w której oczekuje się szybkich wyników podejmowanych działań. Bardziej optymistyczne podejście jest odmienne w tym względzie od podejść konserwatywnych długoterminowych, które zakładają osiągnięcie zysku w inwestowaniu w dłuższym terminie.

Poufność/transparentność

Poufność jest związana z unikaniem niepewności i występuje wówczas, gdy istnieje potrzeba ograniczenia jawności informacji, spowodowana chęcią uniknięcia konfliktu i współzawodnictwa oraz zagwarantowania bezpieczeństwa. Poziom poufności w poszczególnych krajach bardzo się różni; jest on niższy w Japonii i w europejskich krajach, takich jak Francja, Niemcy czy Szwajcaria, niż w USA czy Wielkiej Brytanii.

Rysunek 2. Wartości społeczne a wartości księgowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kuchta, Sukpen 2011, s. 67.

Przedstawiony na rysunku 2 model zależności między wartościami kulturowymi a księgowymi został poddany empirycznej weryfikacji, która przybrała postać przeprowadzanych w latach 2005–2007, analizy raportów wewnętrznej kontroli 815 firm działających w 25 krajach. Z analizy tej wynikało, że kraje o wysokim poziomie indywidualizmu pozostają bardziej transparentne w swoich systemach wewnętrznej kontroli od tych, które reprezentują kulturowy kolektywizm. Ujawnianie wyników wewnętrznej kontroli okazało się pozytywnie związane z dystansem władzy, ale nie było związane z męskością kultury. W ten sposób zweryfikowane zostało przekonanie Graya, który nie postrzegał męskości jako istotnej determinanty praktyk wewnętrznego ujawniania. Badanie potwierdziło, że liczba informacji zawartych w raportach wyników wewnętrznej kontroli jest pozytywnie związana z indywidualizmem, a negatywnie – z unikaniem niepewności (Emanuel, Hermes, Hooghiemstr 2021).

Zakończenie

Celem artykułu było ukazanie zależności między wartościami kulturowymi a systemami finansowymi. W artykule wskazano i omówiono dwa sposoby oddziaływania tych wartości na systemy finansowe – pośredni (oddziaływanie instytucjonalne) i bezpośredni (oddziaływanie na kształt wartości księgowych). Przyjęto tezę, że pośrednie oddziaływanie określonych wartości kulturowych skutkuje ukształtowaniem się w danym kraju bardziej rozwiniętego systemu bankowego lub systemu giełdowego, natomiast w odniesieniu do oddziaływania bezpośredniego założono, że wartości kulturowe społeczeństw determinują wybór spośród konkurujących ze sobą wartości księgowych, do których zaliczono profesjonalizm/statutową kontrolę, uniwersalność/elastyczność, konserwatyzm/optyvizm oraz poufność/przejrzystość.

Do realizacji założonego celu posłużono się dwiema klasyfikacjami: klasyfikacją zmiennych kulturowych Hofstedeego oraz klasyfika-

cją zdeterminowanych kulturowo wartości księgowych Graya. Odwołanie się do tych dwóch klasyfikacji pozwoliło na wskazanie potencjalnych relacji istniejących pomiędzy sferą kulturową danego społeczeństwa a rodzajem systemu finansowego oraz wartości księgowych go przenikających. Następnym krokiem, który mógłby bardzo wyraźnie wykazać wagę tych relacji dla realnego świata, byłoby badanie wartości kulturowych leżących u podstaw systemów finansowych wybranych państw lub regionów świata w powiązaniu z globalnym kryzysem finansowym. Umożliwiłoby to nie tylko dowiedzenia przydatności tych wartości w analizie systemów finansowych, ale też ich podatności na kryzysy. A to z kolei mogłoby w konsekwencji zwiększyć skuteczność działań prewencyjnych w świecie finansów, które przynajmniej częściowo zapobiegłyby następnym kryzysom.

BIBLIOGRAFIA

- Barth J., Nolle D., Rice T., 1997, *Commercial Banking Structure, Regulation and Performance: An International Comparison*, Economic Working Paper 97-6, Washington D.C.: Office of the Comptroller of the Currency.
- Boot A., Thakor A.V., 1997, *Financial System Architecture*, „Review of Financial Studies”, 10: 693-733.
- Demircuc-Kunt A., Levine R., 1999, *Bank-based and Market-based Financial Systems; Cross-Country Comparisons*, World Bank Working Paper.
- Douppnik T.S., Tsakumis G.T., 2004, *A Critical Review of Tests of Gray's Theory of Cultural Relevance and Suggestion for Future Research*, „Journal of Accounting Literature”, 23: 1-48.
- Emanuel J., Hermes N., Hooghiemstra R., *The Impact of National Culture and Institutional Environment on Internal Control Disclosures*, [on line] www.apira2010.econ.usyd.edu.au/.../APIRA-2010-027, dostęp 12.11.2012.
- Gray S.J., 1988, *Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally*, *Abacus*, 24: 1-15.
- Hofstede G., Hofstede G.J., 2007, *Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hope O.K., 2003, *Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin*, „Journal of International Financial Management and Accounting”, 14, 3: 218-248.
- Kłóskowska A., 1980, *Kultura masowa*. Warszawa: PWN.

- Kuchta D., Sukpen J., 2011, *The Influence of Culture on Accounting Systems*, „Journal of Intercultural Management”, 3(2): 57–76.
- Kwok C.C.Y., Tadesse S., 2006, *National Culture and Financial Systems*, „Journal of International Business Studies”, 37(6): 227–247.
- Matysek-Jędrych A., 2007, *System finansowy – definicje i funkcje*, „Bank i Kredyt”, 10: 38–50.
- MEEK, G.K., SAUDAGARAN S.M., 1990, *A survey of research on financial reporting in a trans national context*, „Journal of Accounting Literature”, 9: 145–182.
- Pawluczuk W., 1978, *Żywioł i forma*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Radebough L.H., Gray S.J., Black E.L., 2006, *International Accounting and Multinational Enterprises*. Wiley. Anonymous: Hoboken.
- Raffournier B., 2000, *Les normes comptables internationales*, Paris: Economica.
- Rajan R., Zingales L., 1998, *Which Capitalism? Lesson from the East Asian Crisis*, „Journal of Applied Corporate Finance”, 11: 40–48.