

Etyczne i ekonomiczne konsekwencje oferty biur rachunkowych w pakiecie usługi rachunku bankowego

Ethical and economic implications for an accounting office that offers bundled services with a bank account

OLGA KONDZIELNIK*

Streszczenie

Cel: Zawód księgowego jako zawód zaufania publicznego wiąże się z przestrzeganiem norm etycznych i prawnych. Księgowy, oferując na rynku swoje usługi, powinien mieć na względzie dobro interesariuszy sygnowanych umów, a ze względu na specyfikę prowadzonej działalności ustawicznie podnosić swoje kwalifikacje zawodowe i być gwarantem niezależności. Celem artykułu jest zbadanie etycznych i ekonomicznych skutków współpracy biur rachunkowych z bankami oferującymi usługi księgowe w pakiecie z rachunkiem bieżącym dla przedsiębiorstw.

Metodyka/podejście badawcze: Przedmiotem badania jest umowa współpracy biura rachunkowego z bankiem w ramach oferowanych przez bank usług łączonych rachunku bieżącego w pakiecie z księgowością. Dla celów analizy wykorzystano następujące metody badawcze: analizę literatury przedmiotu, studium przypadku rozpatrywanego w kontekście teorii interesariuszy R.E. Freemana oraz metody dedukcji i syntezy.

Wyniki: Na podstawie analizowanej umowy stwierdzono znaczną nierówność pomiędzy korzyściami i obowiązkami poszczególnych jej sygnatariuszy. Zwrócono także uwagę, jakie implikacje niesie za sobą podpisanie umowy o tym kształcie dla innych uczestników rynku.

Oryginalność/wartość: Artykuł stanowi element dyskusji na gruncie naukowym i praktycznym na temat zagrożeń natury etycznej i ekonomicznej, jakie mogą wynikać z podpisania umowy współpracy między biurem rachunkowym a instytucją rynku finansowego w kształcie zaproponowanym przez bank.

Słowa kluczowe: outsourcing, teoria interesariuszy, etyka w rachunkowości, usługowe prowadzenie ksiąg, biura rachunkowe.

Abstract

Purpose: The profession of accountant as a profession of public trust is related to observing ethical and legal standards. In the course of his work, an accountant who offers his services on the market should consider the interests of the stakeholders of signed contracts, and due to the nature of his business, he should constantly improve his professional qualifications and guarantee independence. The aim of the article is to examine the ethical and economic effects of cooperation between an accounting office and a bank that bundles accounting services with a current account.

* Mgr Olga Kondzielnik, Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, Katedra Ekonomii

© <https://orcid.org/0000-0002-9855-3783>, olga.kondzielnik@o2.pl

Methodology/approach: The analysis focuses on the cooperation agreement between the accounting office and the bank as part of the current account services offered by the bank that come bundled with accounting. For the analysis, the following research methods were used: analysis of the scientific literature in the field of accounting and economics, case study considered in the context of Freeman, and methods of deduction and synthesis.

Findings: Based on the analyzed agreement, a significant inequality was found between the benefits and obligations of individual signatories. Attention is also paid to the implications of signing an agreement of this type for other market participants.

Originality/value: The article is part of a scientific and practical discussion on the ethical and economic risks associated with signing a cooperation agreement between an accounting office and a financial market institution in the form proposed by the bank.

Keywords: outsourcing, stakeholder theory, ethics in accounting, bookkeeping services, accounting offices.

Wstęp

Dynamiczny rozwój sektora usług finansowych wymaga od biur rachunkowych nie tylko ustawicznego podnoszenia kwalifikacji zawodowych oraz wykonywania pracy z zachowaniem zasady najwyższej staranności, ale także aktywnego poszukiwania nowych klientów i dostosowywania usług do zmian zachodzących na rynku. Taka sytuacja z jednej strony prowadzi do coraz większej specjalizacji biur rachunkowych w konkretnych obszarach podatkowych, a drugiej skłania do tworzenia aliansów z partnerami biznesowymi oferującymi usługi z zakresu rachunkowości w formie usług uzupełniających, stawiając biura rachunkowe w sytuacji podwykonawcy, w całości jednak odpowiedzialnego za wykonane usługi, i może stać w konflikcie z zasadami etyki zawodowej, i nieść za sobą szereg nieoczywistych konsekwencji ekonomicznych.

Celem artykułu jest zbadanie etycznych i ekonomicznych konsekwencji wynikających z umów zawieranych pomiędzy biurami rachunkowymi i bankami.

Artykuł podzielono na trzy części i podsumowanie. Część pierwsza zawiera przegląd literatury naukowej z zakresu rachunkowości i ekonomii, druga część jest w całości poświęcona analizie obowiązków i korzyści płynących z umowy między biurem rachunkowym a instytucją rynku finansowego. Ostatnia, trzecia zawiera wnioski i dyskusję.

1. Biuro rachunkowe jako wyspecjalizowany podmiot rynku usług finansowo-księgowych

Efektywne funkcjonowanie na rynku usług finansowych wymaga zaangażowania w specjalistyczne usługi. Rosnąca presja konkurencji istotnie wpływa na zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, objawiające się poprzez delegowanie wybranych rodzajów usług do wykonania poza przedsiębiorstwem (Woodcock, 2009). Taki proces zwany *outsourcingiem* ma za zadanie podnoszenie innowacyjności

przedsiębiorstw oraz ich specjalizację. Określenie *outsourcing* pochodzi z połączenia trzech angielskich słów *outside resource using* i można je rozumieć jako wykorzystywanie źródeł zewnętrznych. Ch. Fill i E. Visser (2000), A. Rogosić oraz A. Maziarczyk (2020) definiują *outsourcing* jako strategiczną decyzję przedsiębiorstwa, polegającą na delegowaniu prostych czynności podmiotom zewnętrznym, umożliwiającą pełne zaangażowanie w działalność operacyjną. Szerszą definicję proponują R. Juchno i R.W. Kaszubski (2001), określając *outsourcing* jako pojęcie z pogranicza ekonomii i zarządzania, którego istotą jest realizacja określonych czynności przy wykorzystaniu zasobów podmiotu zewnętrznego, zaś efekty powstałe w wyniku tych czynności służą zlecającemu podczas wykonywania jego działań, nie funkcjonując na rynku jako samodzielny produkt. Z kolei R. Breunig i S. Bakhyiari (2013) zauważają, że *outsourcing* może być dla firm sposobem na uzyskanie dostępu do innowacji. Według Raportu KMPG (2018) *Outsourcing usług księgowych, prawnych i podatkowych w firmach w Polsce* prawie 60% firm korzystało z zewnętrznego dostawcy przynajmniej jednego typu usług z katalogu usług księgowych, prawnych i podatkowych, a wyłącznie z usług księgowych około 16% badanych firm. Najczęściej są to małe jednostki zatrudniające do dziewięciu pracowników. Partnerami outsourcingowymi, oferującymi wyspecjalizowane usługi księgowe w Polsce są w przeważającej mierze biura rachunkowe (Marcinkowska, Sawicka, 2015). Działalność biur rachunkowych regulują zapisy zawarte zarówno w ustawach, jak i rozporządzeniach. Kwestie umów outsourcingowych są natomiast przedmiotem zapisów kodeksu cywilnego, regulującego m.in. odpowiedzialność stron umowy, warunki jej zawarcia oraz wynagrodzenia.

Literaturę naukową z zakresu outsourcingu usług księgowych można podzielić na dwie podstawowe grupy. Do pierwszej możemy zaliczyć opracowania skupiające się na definiowaniu zjawiska i strategii outsourcingu w przedsiębiorstwach (Agburu i in., 2017; Cahyaningtyas, Ningtyas, 2020). Druga część literatury zawiera natomiast opisanie skutków, jakie niesie za sobą delegowanie księgowości. Zainteresowanie badaczy obejmuje m.in. analizę wpływu outsourcingu na poszczególne sfery prowadzenia działalności. Ch.P. Cullinan i X. Zheng (2017) wskazują na istnienie pozytywnego związku pomiędzy outsourcingiem usług księgowych a czasem trwania audytu, N. Hunti in. (2015), K.O. Ojo (2020) oraz Z. Bergant (2021) skupili się na zagrożeniu wynikającym z etycznego wykorzystania danych pochodzących z systemów informatycznych wspierających księgowość, zwracając szczególną uwagę na potrzebę zachowania ostrożności przy wyborze zewnętrznego księgowego. Etyka zawodowa, którą powinno się kierować biuro rachunkowe, nie powinna jednak ograniczać się do sposobów wykorzystania danych. Należy mieć na względzie, że zasady etyki zawodowej w rachunkowości podkreślają społeczny status osoby zajmującej się rachunkowością, przejawiający się w znaczeniu gospodarczym zawodu księgowego oraz prestiżu, jaki niesie za sobą jego wykonywanie. Wśród dziesięciu ogólnych zasad etyki zawodowej zapisanych w *Kodeksie zawodowej etyki w rachunkowości* (2007) odnajdujemy takie, które biuro rachunkowe powinno szczególnie brać pod uwagę podpisując umowy o świadczenie usług księgowych. Kluczową zasadą etyki wydaje się być „zasada kompetencji zawodowej”.

Zawiera ona zapisy dotyczące stałego podnoszenia kwalifikacji i doskonalenia zawodowego, aby praca księgowego mogła być uznana przez strony za uczciwą, rzetelną i pozbawioną stronniczości (Żuraw, 2012). Następną istotną z punktu widzenia outsourcingu zasadą etyki zawodowej w rachunkowości jest „zasada niezależności zawodowej”. Zasada ta wiąże się po pierwsze z niepoddawaniem się jakimkolwiek naciskom, mogącym mieć wpływ na etyczne i profesjonalne wykonanie czynności księgowych (Buczowska, 2011; Mazurkiewicz, 2015). Po drugie zachowanie niezależności zawodowej zawiera w sobie konieczność dbania o wizerunek zawodu wśród innych kompetentnych osób zajmujących się rachunkowością. Kolejną zasadą etyki istotną dla treści niniejszego artykułu jest „zasada postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w jej relacjach z osobami, jednostkami i instytucjami powiązanymi z nią zawodowo” mówiąca o bezinteresowności, życzliwości oraz o wspólnym zaangażowaniu stron w budowanie profesjonalnych relacji. Profesjonalny księgowy przy wykonywaniu pracy powinien kierować się społeczną odpowiedzialnością, mając wzgląd na wszystkich interesariuszy umowy. Ostatnią bardzo interesującą dla outsourcingu usług księgowych oraz poszerzania zakresu działalności przez biura rachunkowe wydaje się zasada „właściwego oferowania usług z dziedziny rachunkowości” zakładająca uczciwość w prowadzonych przez biuro rachunkowe działaniach marketingowych w zakresie pozyskiwania klientów. Przestrzeganie tej zasady w kontekście umów outsourcingowych wydaje się zagrożone w przypadku oferowania dodatkowych, pozaksięgowych usług przez biura rachunkowe. Istnieje bowiem ryzyko konfliktu interesów pomiędzy interesariuszami umowy, przejawiającego się na przykład w oferowaniu korzystnych tylko dla jednej ze stron umowy produktów finansowych powiązanych z usługą księgową. J. Chluska i E. Sikora (2018) podkreślają, że takie działania przynoszą jedynie krótkotrwałe korzyści finansowe i nie pozwalają na budowanie ugruntowanej pozycji rynkowej biur rachunkowych.

Wydaje się zasadne rozpatrywanie zasad etyki w rachunkowości w szerszym kontekście, wykraczającym poza sygnatariuszy umowy o prowadzenie usług księgowych. Z uwagi na społeczną odpowiedzialność zawodu księgowego należy rozpatrzyć omówione wcześniej zasady etyki w kontekście teorii interesariuszy R.E. Freemana. Teoria interesariuszy jest jedną z wskazywanych teorii w zarządzaniu społecznym, środowiskowym. Odniesienia do teorii interesariuszy stanowią punkt wyjścia analiz dotyczących korporacyjnego zrównoważonego rozwoju (Horisch i in., 2014). Sporo uwagi w literaturze ekonomicznej poświęca się kwestii posiadania przez firmę wielu interesariuszy, którzy powinni być brani pod uwagę w procesie zarządzania. Wydaje się to stać w sprzeczności z teorią akcjonariuszy, według której przedsiębiorstwo postrzega się tylko z perspektywy jego właścicieli. Teoria interesariuszy stanowi natomiast narzędzie pozwalające na łączenie etyki i strategii zarządzania firmą, co prowadzi do tworzenia nowych wartości (Harrison, Wicks, 2014), wykraczających poza podstawowy cel, jakim jest maksymalizacja zysku firmy. W klasycznym ujęciu interesariuszy rozumiemy jako grupy lub jednostki, które mogą wpływać lub są dotknięte działalnością firmy (Freeman, 1994). W literaturze znajdujemy jednak wiele wariantów teorii interesariuszy wyróżnionych ze względu na to, jakie ma pełnić funkcje (Horisch i in., 2014):

- 1) empiryczną – skupioną na sposobie zarządzania firmą;
- 2) instrumentalną – skupioną na skutkach zarządzania interesariuszami;
- 3) normatywną – biorącą pod uwagę cel biznesowy firmy;
- 4) integracyjną – będącą kombinacją opisowych i normatywnych aspektów zarządzania.

W niniejszym artykule uwaga zostanie skierowana na identyfikację głównej grupy interesariuszy, utworzonej wokół biura rachunkowego będącego stroną umowy o usługowe prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów w pakiecie z kontem bankowym. Interesariuszami będącymi w kręgu analizy są: 1) biuro rachunkowe świadczące usługi księgowo klientom banku, 2) bank – inicjator umowy z biurem rachunkowym, oferujący księgowość w pakiecie z kontem bankowym, 3) klient – najczęściej mała firma, rozpoczynająca lub krótko prowadząca działalność gospodarczą, rozliczająca się przy wykorzystaniu podatkowej księgi przychodów i rozchodów, 4) państwo – regulator rynku. Analiza przeprowadzona będzie zatem w kontekście klasycznej teorii interesariuszy.

2. Metodyka badania

Z uwagi na przyjęty do analizy materiał badawczy w części empirycznej artykułu posłużono się metodą monograficzną pozwalającą na gruntowną analizę studium przypadku i skupieniu się na całościowym rozpoznaniu jednego – właściwego problemu. Studium przypadku, jako narzędzie często wykorzystywane w naukach społecznych, pozwala na jednoczesne przeanalizowanie wielu powiązanych ze sobą podmiotów w otoczeniu (Bałasiewicz, 2010). Pozwala także na budowanie wiedzy poprzez: wyszukiwanie i interpretację zjawisk opisujących przypadek, wyszukiwanie niejawnych przesłanek badanych zjawisk, kontakt z praktyką, której dotyczy badane zjawisko oraz analizę odmiennych sytuacji w ramach badanego zjawiska (Burawoy, 1998). Metoda studium przypadku wymaga triangulacyjnego zastosowania metod badawczych (Pizło, 2009). W tym celu wykorzystano metodę dokumentacyjną i metodę obserwacji. Badanie osadzono jednocześnie w kontekście omawianej wcześniej w części teoretycznej teorii interesariuszy. Analizie poddano warunki współpracy zawarte w otrzymanej w marcu 2021 roku umowie pomiędzy bankiem a biurem rachunkowym w ramach tworzonej przez bank sieci biur rachunkowych. Dane dotyczące banku będącego inicjatorem (oferentem) umowy zostały zanonimizowane z dwóch powodów. Po pierwsze, artykuł ma na celu rozpoczęcie dyskusji, przede wszystkim w kręgu środowiska wyspecjalizowanego w dziedzinie rachunkowości, na temat skutków etycznych i ekonomicznych tej i podobnych umów. Po drugie, ujawnienie danych podmiotu proponującego umowę mogłoby naruszać zasadę zawartą w rozdziale 4. *Kodeksu etyki w rachunkowości* dotyczącą postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w relacjach z osobami, jednostkami i instytucjami powiązаныmi z nią zawodowo i niepotrzebnie

stygmatyzować biura rachunkowe znajdujące się w sieci biur zorganizowanej przez bank. W niniejszym artykule zastosowano uproszczony schemat analityczny studium przypadku, skupiając się na identyfikacji i omówieniu mocnych i słabych stron umowy z punktu widzenia jej interesariuszy.

3. Implikacje umowy współpracy pomiędzy biurem rachunkowym a bankiem w kontekście teorii interesariuszy R.E. Freemana – wyniki badań

Niniejsza część została podzielona na cztery segmenty odpowiadające każdemu z głównych interesariuszy: biuro rachunkowe (BR), bank, klient oraz państwo. W każdej z nich zostaną wskazane obowiązki oraz korzyści wynikające z umowy. Każda z zaprezentowanych tabel zostanie omówiona i podsumowana.

Analizę rozpoczniemy od prezentacji obowiązków i korzyści, jakie niesie za sobą podpisanie umowy z punktu widzenia strony umowy, którą jest biuro rachunkowe lub samodzielny księgowy świadczący usługi w zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Tabela 1. Obowiązki i korzyści dla biura rachunkowego

Obowiązki
<p>Certyfikat księgowy wydany przez Ministra Finansów uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych lub być doradcą podatkowym</p> <p>Posiadanie ważnej polisy OC dla biur rachunkowych</p> <p>Referencje trzech podmiotów na rzecz, których BR prowadzi księgowość</p> <p>Posiadanie lokalu biurowego o następujących cechach:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umożliwiający spotkania z klientami, w którym panuje porządek i czystość • oznaczony tabliczką BR • z wydzielonym miejscem spełniającym wymogi RODO • zamykanym po godzinach pracy • spełniający wymogi bezpieczeństwa przechowywanych dokumentów w formie elektronicznej i cyfrowej • z bezpieczną infrastrukturą informatyczną z zainstalowanym oprogramowaniem antywirusowym w tym firewall zapewniający ochronę sieci informatycznej <p>Certyfikacja (max. 2 miesiące):</p> <ul style="list-style-type: none"> • wpłata kaucji w wysokości 600 zł • założenie rachunku bankowego u oferenta • uczestnictwo w obowiązkowych szkoleniach • teoretyczny egzamin certyfikujący • przygotowanie wniosków o założenie kont bankowych wraz z usługą księgową dla 10 obsługiwanych przez BR klientów • uruchomienie kont bankowych dla ww. klientów • obsługa księgową ww. klientów w systemie dostarczonym przez bank

Obowiązki
<p>Obowiązek stałego prowadzenia kampanii polecającej usługi księgowe za pośrednictwem systemu banku</p> <p>Umożliwienie bankowi umieszczenia oznakowania na fasadzie budynku lub szybach biura rachunkowego, zawierającego nazwę banku i BR oraz informację o należeniu do sieci;</p> <p>Obowiązek umieszczenia na własnej stronie internetowej BR oznakowania o współpracy z bankiem</p> <p>Znakowanie wiadomości e-mail wysyłanych przez biuro informacją o współpracy z bankiem</p> <p>Organizacja praktyk dla uczniów i absolwentów szkół ekonomicznych</p> <p>Poddawanie się stałej kontroli jakości usług</p> <p>Świadczenie usług księgowych od poniedziałku do piątku w godzinach 9–17</p> <p>Praca zgodnie z harmonogramem ustalonym przez bank w regulaminie</p> <p>Stosowanie cennika banku</p> <p>Oplata za każdego prowadzonego klienta w systemie operatora w wysokości 15 zł netto/miesięcznie</p> <p>Jednorazowa opłata za każdego poleconego przez bank klienta</p>
Korzyści
<p>Otrzymanie klientów z polecenia oferenta (min. 5, max. 80)</p> <p>Praca w systemie informatycznym dostarczonym przez bank</p> <p>Ewentualne dodatkowe wynagrodzenie związane ze sprzedażą innych produktów banku wyszczególnionych w załączniku do umowy</p> <p>Prestiż związany ze współpracą z dużym podmiotem rynku finansowego</p>

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszą kwestią, na którą warto zwrócić uwagę, jest niewspółmierna liczba obowiązków wynikających z podpisania umowy do liczby korzyści z niej wynikających. BR będące sygnatariuszem umowy zobowiązuje poddać się dwumiesięcznemu procesowi certyfikacji, będącego postawą późniejszej współpracy z bankiem. Warto zauważyć, że oprócz kary finansowej, w postaci utraty kaucji w razie niespełnienia wszystkich wymagań procesu, obejmuje on przede wszystkim czynności dające bezpośrednie korzyści finansowe oferentowi. Certyfikacja bowiem obejmuje szkolenia z zakresu świadczenia usług finansowych, sprzedaż produktów bankowych oraz obowiązkowe przekazanie minimum 10 klientów BR, za które umowa nie przewiduje wynagrodzenia dla BR. Posługując się cennikiem, będącym załącznikiem do umowy, warto zauważyć, że po pozytywnym procesie certyfikacji BR za wykonanie tych czynności ma prawo naliczyć od 100 do 200 zł (w zależności od wariantu usługi) za każdego nowego klienta, który zdecyduje się założyć konto u oferenta. Zatem na wstępie BR jest zobowiązane do bezpłatnego świadczenia usług na rzecz przyszłego partnera w wysokości od 1000–2000 zł. Ponadto warunkiem przystąpienia do certyfikacji są także odpowiednie warunki lokalowe, własna strona internetowa, konkretne zabezpieczenia sieci informatycznej, polisa OC oraz spełnienie wysokich standardów w kwestii posiadanych uprawnień. O ile część z wymogów stanowi warunek konieczny świadczenia usług księgowych, to

wymogi związane z lokalem wydają się być stworzone wyłącznie na potrzeby banku, który w postanowieniach umownych zawarł nieodpłatną reklamę swojej marki i produktów w postaci banerów reklamowych, oklejonych szyb czy oznaczeń na stronie internetowej BR. Takie zapisy, podobnie jak omówione wyżej czynności związane z nieodpłatnym poszukiwaniem klientów, stanowią kolejne źródło przychodów, a w dłuższym terminie mogą doprowadzić do utraty podmiotowości i rozpoznawalności marki BR. Mogą być także w sprzeczności z postanowieniami kodeksu etyki, a konkretnie z zasadą właściwego oferowania usług w rachunkowości, ponieważ mogą doprowadzać do anonimizacji biura rachunkowego i wprowadzenia klienta w błąd co do właściwego podmiotu świadczącego usługi.

Podpisanie umowy przez BR wiąże się także z pewnymi korzyściami. Bank zobowiązuje się bowiem do polecenia BR przynajmniej pięciu klientom. Nawiązanie współpracy z klientami spoza własnej sieci BR może przyczynić się do znaczącego poszerzenia kontaktów i tym samym wzrostu liczby klientów BR. Drugą korzyścią wartą omówienia jest zdjęcie z BR odpowiedzialności za poprawną pracę systemu księgowego oraz jego bieżące aktualizacje. Bank bowiem zobowiązuje się (za opłatą) do dostarczenia modułu informatycznego do świadczenia usług księgowych stale w okresie trwania umowy.

Biura rachunkowe mające słabą rozpoznawalność na rynku mogą, po podpisaniu umowy, skorzystać także z rozpoznawalności marki banku i organizowanych przez niego kampanii reklamowych. Może się to wiązać z wystąpieniem paradoksu Veblena, czyli z efektem prestizżu wynikającego z posiadania partnera biznesowego cieszącego się zaufaniem społecznym.

Biura rachunkowe często prowadzą działalność w formie jednoosobowej działalności gospodarczej lub spółek osób fizycznych. Możemy zatem rozpatrywać tę umowę jako alternatywną formę zatrudnienia. Takie podejście wydaje się uprawnione, ponieważ bank oczekuje pracy w wyznaczonym terminie i miejscu oraz wywiera presję na BR w kwestii przekazania własnych klientów do systemu oferenta. Można zatem zauważyć, że przynajmniej w części zaproponowana przez bank umowa nosi znamiona umowy o pracę. Wobec czego należałoby wziąć pod uwagę wszelkie pozostałe koszty, które BR ponosi jako podmiot świadczący usługi, m.in. czynsz, składki na ubezpieczenia społeczne, OC, firmy, sprzętu komputerowego, energii elektrycznej, podatków od nieruchomości itp. W takim ujęciu stosunek korzyści płynących z umowy do kosztów z nią związanych wydaje się niesatysfakcjonujący. Ostatnią kwestią, na którą warto zwrócić uwagę, jest ryzyko i odpowiedzialność, którą właściwie w całości ponosi biuro rachunkowe. Bank, zawierając umowę z wyspecjalizowanym podmiotem zewnętrznym nie odpowiada za błędy wynikające z prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów ani za terminowe regulowanie zobowiązań przez przekazanych przez siebie klientów na rzecz biura rachunkowego.

Drugą stroną umowy jest bank. W jego przypadku stosunek korzyści do obowiązków wynikających z umowy wydaje się być bardziej zrównoważony, jednak jedynie pod względem ich liczby, nie ciężaru (tab. 2).

Tabela 2. Obowiązki i korzyści oferenta

Obowiązki
Polecenie min. 5 klientów do BR Utrzymanie systemu informatycznego Prowadzenie kampanii reklamowych Wykonanie oznakowania BR (tylko zawieszenie reklamy) Kontrola jakości świadczonych przez BR usług Odpłatność za dodatkowe usługi BR
Korzyści
15 zł netto od klienta/miesiąc Jednorazowa opłata za przekazanego klienta w wysokości jednomiesięcznego podstawowego wynagrodzenia BR Minimum 10 nowych klientów poleconych do obsługi w związku z procesem certyfikacji Darmowa reklama marki Brak obowiązków związanych z zatrudnianiem wykwalifikowanych pracowników Brak obowiązków związanych z utrzymaniem powierzchni biurowych Brak odpowiedzialności za powierzone usługi księgowe

Źródło: opracowanie własne.

Największymi wyzwaniami, jakie niesie za sobą podpisanie umowy ze strony oferenta, wydają się być: utrzymanie systemu informatycznego oraz prowadzenie kampanii reklamowych. Należy jednak zauważyć, że dokonywanie tych czynności wiąże się pośrednio lub bezpośrednio z dodatkowymi korzyściami ekonomicznymi i wizerunkowymi na rzecz banku. Po pierwsze, prowadzone kampanie reklamowe w żaden sposób nie identyfikują poszczególnych członków sieci biur rachunkowych, a jedynie przyczyniają się do większej rozpoznawalności marki banku. Po drugie, utrzymywanie sprawnego systemu informatycznego nie odbywa się na koszt banku, ponieważ wykorzystujące go biura rachunkowe są zobowiązane do wnoszenia opłat za każdego klienta. Dla porządku należy dodać, że umowa przewiduje 12-miesięczną zniżkę dla klientów własnych BR.

Wśród podstawowych korzyści po stronie banku możemy wyróżnić dwie grupy: korzyści z obowiązkowych nieodpłatnych świadczeń oraz korzyści wynikające z outsourcingu. Pierwsza grupa korzyści została przedstawiona przy okazji omawiania obowiązków biura rachunkowego. Warto zastanowić się, czy czynności wykonane w procesie certyfikacji nie stanowią świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń, których wartości, możliwej do dokładnego oszacowania, nie należałoby traktować jako przychodów zgodnie z zapisami art. 12 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Drugą grupą korzyści jest *outsourcing* usług księgowych i finansowych. Dzięki analizowanej umowie oferent buduje sieć biur rachunkowych, zobowiązanych nie tylko do usługowego prowadzenia podatkowych ksiąg przychodu i rozchodu, ale także do świadczenia usług finansowych w postaci obowiązkowego zakładania kont bankowych czy oferowania leasingów i kredytów za dodatkowym wynagrodzeniem. Możemy mieć więc do czynienia

z naruszeniem przez biuro rachunkowe zasady etyki, mówiącej o bezinteresowności biura rachunkowego w relacjach z osobami powiązаныmi z nią zawodowo. Korzystanie z zasobów własnych banku w tym przypadku wiązałoby się z zatrudnieniem wysoko wykwalifikowanych pracowników, których nie tylko obowiązywałyby postanowienia kodeksu pracy gwarantujące m.in. prawo do wynagrodzenia, urlopu i innych świadczeń, w tym chorobowych, ale i stworzenie wymaganej w umowie odpowiedniej bazy lokalowej stanowiłoby wyzwanie finansowe. Na uwagę zasługuje także fakt, że umowa nie przewiduje kar umownych dla banku w przypadku niewywiązania się z obowiązku zlecenia prowadzenia księgowości pięciu podmiotów w ciągu pierwszych dwóch miesięcy od zakończenia procesu certyfikacji BR.

Katalog interesariuszy nie kończy się jednak na sygnatariuszach analizowanej umowy. Powiększają go także klienci, czyli osoby prowadzące działalność gospodarczą, korzystające z usług księgowych za pośrednictwem banku, oraz państwo, będące regulatorem gospodarki.

Z uwagi na brak wzoru umowy podpisywanej pomiędzy bankiem a klientem, analiza z punktu widzenia klienta zostanie przeprowadzona w sposób pośredni, według dostępnych cenników, będących załącznikami do analizowanej umowy.

Tabela 3. Obowiązki i korzyści klienta

Obowiązki
Współpraca z zewnętrznym biurem rachunkowym Korzystanie z usług finansowych banku
Korzyści
Łatwiejszy dostęp do instrumentów rynku finansowego – ograniczone ryzyko wykluczenia finansowego

Źródło: opracowanie własne.

Bank jako podmiot sektora finansowego oferuje zróżnicowane usługi finansowe, substytucyjne lub komplementarne dla różnych typów klientów o zróżnicowanych potrzebach i cechach (Ostrowska, 2007). Początkujące firmy – bo takie wydają się głównym celem banku, bardzo często borykają się z problemem dostępu do finansowania działalności za pomocą leasingu, kredytu bankowego, limitu w rachunku bieżącym czy faktoringu. Korzystanie z usług księgowych za pośrednictwem banku niewątpliwie ułatwia dostęp do usług finansowych poprzez związanie klienta szeregiem umów i umieszczeniem go w sieci. Ułatwia to bankowi bieżącą kontrolę wyników finansowych klienta i regulowania przez niego zobowiązań publiczno-prawnych. Może się to jednak wiązać z utratą pewnej części niezależności podmiotu i, jak podkreślają badacze, może doprowadzić do nieetycznego wykorzystania danych z systemu informatycznego. Ponadto klient zostaje zobowiązany do zaakceptowania bardzo skomplikowanego i detalicznego cennika usług księgowych, co może spowodować problemy z oszacowaniem przez niego kosztów stałych wynikających z obsługi księgowej.

Ostatnim z wymienionych na wstępie interesariuszy umowy jest państwo, które, będąc regulatorem gospodarki, ma za zadanie ważyć interesy uczestników rynku finansowego.

Tabela 4. Obowiązki i korzyści państwa

Obowiązki
Nadzór nad stronami umów i uczestnikami rynku Brak podatków pochodzących z nieodpłatnego świadczenia usług Zapobieganie oligopolom
Korzyści
Budowanie zaufania Przychody pochodzące z podatków

Źródło: opracowanie własne.

Rola państwa jako interesariusza umowy przede wszystkim skupia się na kontroli, inkasowaniu i redystrybucji podatków płynących z wykonywanych przez pozostałych interesariuszy czynności. Należałoby zatem oczekiwać od państwa kontroli poprawności opodatkowania przychodów z nieodpłatnego świadczenia usług. Jeśli jednak spojrzymy na państwo szerzej, z perspektywy regulatora rynku, to wydaje się, że ważnym zadaniem z punktu widzenia ochrony interesów słabszych uczestników rynku będzie przeciwdziałanie powstawaniu oligopoli księgowych. Zagrożenie wystąpienia oligopolu usług księgowych świadczonych przez zewnętrzne firmy w kontekście omawianej umowy wydaje się realne, biorąc pod uwagę asymetrię obowiązków stron umowy i płynące z niej zagrożenie utraty podmiotowości biura rachunkowego. Zadaniem państwa i działających w jego imieniu instytucji powinien być zatem nadzór nad klauzulami zawieranymi w umowach mających na celu tworzenie sieci biur rachunkowych i podejmowanie interwencji w chwili utraty zdolności rynku do samoregulacji, której celem jest wspieranie konkurencji.

Podsumowanie

Analizowana umowa wydaje się interesującą i innowacyjną formą współpracy znaczących podmiotów rynku finansowego z wysoko wyspecjalizowanymi mikrofirmami. Za niepodważalną zaletę należy uznać możliwość rozszerzenia grupy klientów biura rachunkowego i utworzenia nowych sieci współpracy. Dodatkowo, umowa wiąże się z możliwością wsparcia marki biura poprzez renomę i rozpoznawalność partnera biznesowego oraz wykorzystanie narzędzi informatycznych dostarczanych, serwisowanych i utrzymywanych przez bank.

Rozpatrzenie badanej propozycji umowy w szerszym kontekście, a zatem po zidentyfikowaniu korzyści i obowiązków z niej płynących dla każdego z interesariuszy podaje w wątpliwość jej etyczny i ekonomiczny aspekt. Zastrzeżenia można

wysunąć z każdej strony społecznej umowy. W analizie przeprowadzonej przez biuro rachunkowe zwraca się szczególną uwagę na nierówność stron umowy wynikającą z proporcji i wagi obowiązków. Podpisując umowę w określonym kształcie biuro rachunkowe ryzykuje nie tylko możliwą utratę podmiotowości. Poprzez szereg obowiązków, które musi spełniać w postaci oferowania produktów, migracji klientów ryzykuje także utratę zaufania posiadanych klientów. Bank natomiast ponosi nieporównywalnie mniejsze koszty w stosunku do osiągniętych korzyści w odniesieniu do wszystkich interesariuszy. Zobowiązuje się bowiem do polecenia niewielkiej liczby klientów, z których przychód – niepewny w długim terminie – nie jest w stanie pokryć kosztów spełnienia wymogów zawartych w umowie. Klient będący stroną umowy zawieranej z oferentem, jest podmiotem najmniej wyspecjalizowanym w kwestiach podatkowych i finansowych, a zatem najbardziej narażonym na skutki wynikające z jej podpisania. Z uwagi na kształt umowy możemy wnioskować, że księgowość będąca w pakiecie z rachunkiem jest kierowana w szczególności do nowych firm, które po jej podpisaniu prawdopodobnie nie będą w stanie poprawnie oszacować kosztów usługi księgowej, a zatem kosztów stałych swojej działalności. Ostatnim interesariuszem umowy, choć nieoczywistym, jest państwo. Podstawową korzyścią państwa wynikającą z podpisanej umowy są podatki powstałe wskutek jej wykonywania. Niemniej szereg zapisów zawartych w umowie, związanych z obowiązkami biura rachunkowego, podaje w wątpliwość rzetelne rozliczenie się oferenta z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych powstałego w wyniku nieodpłatnego świadczenia usług.

Analizowana umowa współpracy wydaje się wątpliwa zarówno z etycznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia. Główną słabością rozważań jest przykład tylko jednej propozycji umowy między bankiem a biurem rachunkowym. Jednak należy mieć na względzie, że po podpisaniu umowy strony zobowiązują się do zachowania poufności i do nieujawniania jej treści. Artykuł ten, napisany w duchu ochrony zasad etycznych i społecznej odpowiedzialności zawodu księgowego, ma służyć rozpoczęciu dyskusji w środowisku specjalistów i teoretyków rachunkowości o przyszłym kształcie tego typu umów oraz wypracowaniu narzędzi pozwalających na ochronę interesariuszy podobnych umów.

Literatura

- Agburu J., Anza C., Akuraun S. (2017), *Effect of outsourcing strategies on the performance of small and medium scale enterprises (SMEs)*, "Journal of Global Entrepreneurship Research", 7, s. 1–34. <https://doi.org/10.1186/s40497-017-0084-0>.
- Bałasiewicz M. (2010), *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Metody badania. Case study*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Bergant Ž. (2021), *Accountancy, Ethics and Sustainable Development*, [w:] *Accountancy and Social Responsibility*, ed. M. La Torre, Palgrave Macmillan, Cham, s. 148–168.
- Breunig R., Bakhtiari S. (2013), *Outsourcing and Innovation: An Empirical Exploration of the Dynamic Relationship*, "The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy", 13, s. 395–418. <https://doi.org/10.1515/bejeap-2012-0016>.

- Buczowska A. (2011) *Etyka zawodu księgowego w świetle krajowych i międzynarodowych regulacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia”, 668 (41), s. 45–54.
- Burawoy M. (1998), *The Extended Case Method*, “Sociological Theory”, 16 (1), s. 4–33. <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00040>.
- Cahyaningtyas F., Ningtyas M.N. (2020), *The Use of Outsourced Accounting Service and Its Impact on SMEs Performance*, “Journal Of Accounting And Business Education”, 4 (2), DOI: <https://doi.org/10.26675/Jabe.V4i2.8641>, <http://journal2.um.ac.id/index.php/jabe/article/view/8641>.
- Chluska J., Sikora E. (2018), *Etyka zawodowa w rachunkowości a sukces rynkowy przedsiębiorstwa*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 374, s. 7–19.
- Cullinan C.P., Zheng X. (2017), *Accounting outsourcing and audit lag*, „Managerial Auditing Journal”, 32 (3), s. 276–294, <https://doi.org/10.1108/MAJ-03-2016-1349>.
- Fill, C., Visser E. (2000), *The Outsourcing Dilemma: A Composite Approach to the Make or Buy Decision*, “Management Decision”, 38, s. 43–50, <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005315>.
- Freeman R.E. (1994), *The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions*, “Business Ethics Quarterly”, 4 (4), s. 409–421.
- Guragai B., Hunt N., Neri M., Taylor E. (2015), *Accounting Information Systems and Ethics Research: Review, Synthesis, and the Future*, “Journal of Information Systems”, 31, 150828090439001, <https://doi.org/10.2308/isyss-51265>.
- Harrison J.S., Wicks A.C. (2014), *Stakeholder Theory, Value and Firm Performance*, “Business Ethics Quarterly”, 23 (1), s. 97–124.
- Horisch J., Freeman R.E., Schaltegger S. (2014), *Applying Stakeholder Theory in Sustainability Management: Links, Similarities, Dissimilarities, and a Conceptual Framework*, “Organization & Environment”, 27 (4), s. 328–346.
- Juchno R., Kaszubski R. (2001), *Outsourcing w działalności bankowej*, „Glosa”, 6, s. 5–21.
- Marcinkowska E., Sawicka J. (2015), *Przebieg procesu outsourcingu usług księgowo-podatkowych i jego wpływ na współpracę między podmiotami*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 225, s. 170–179.
- Maziarczyk A. (2020), *Wpływ outsourcingu na produktywność polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie”, 1(45), s. 41–52. <https://doi.org/10.25944/znmwse.2020.01.4152>.
- Mazurkiewicz G. (2015), *Dylematy etyczne w rachunkowości – jako efekt problemów współczesnej gospodarki światowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, 890 (120), s. 67–78.
- Ojo K.O. (2020), *Implementation of accounting outsourcing in the enterprise information space*, “Economics and Finance”, 8 (3), s. 10–22.
- Ostrowska E. (2007), *Zróźnicowany rozwój sektora finansowego w Polsce*, [w:] Ossowski J. (red.), *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe: charakterystyka, rozwój, otoczenie*, Fundacja na Rzecz Polskich Związków Kredytowych – Instytut Stefczyka, Sopot, s.
- Pizlo W. (2009), *Studium przypadku jako metoda badawcza w naukach ekonomicznych*, „Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, XI (5), s. 247–251.
- Woodcock R. (2009), *Globalization from Genesis to Geneva. A Confluence of Humanity*. Trafford Publishing, Bloomington, IN.
- Żuraw P. (2012), *Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości w procesie zarządzania polskimi przedsiębiorstwami*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 15 (1), s. 121–130.

Akty prawne

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 listopada 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorców wykonujących działalność z zakresu usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, Dz.U. 2014 poz. 616.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 kwietnia 2009 r. w sprawie uprawnień do usługowego prowadzenia ksiąg *rachunkowych*, Dz.U. z 2009 r., nr 62, poz. 508 – uchylony 8 sierpnia 2014 r.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 2021 poz. 217.

Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów deregulowanych, Dz.U. 2014 poz. 768.

Źródła internetowe

Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości. Uchwała nr 18 XIX Krajowego Zjazdu delegatów Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z dnia 23 czerwca 2007 r. w sprawie zasad etyki zawodowej, www.skwp.pl (dostęp 6.06.2021).

Raport KPMG, *Outsourcing usług księgowych, prawnych i podatkowych w firmach w Polsce*, maj 2018, <https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2018/05/raport-outsourcing-uslug-ksiegowych-prawnych-i-podatkowych-w-firmach-w-polsce.html> (dostęp 6.06.2021).