

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 390

**Rachunkowość –
polityka makroekonomiczna –
globalizacja**

Redaktorzy naukowi

Zbigniew Luty

Magdalena Chmielowiec-Lewczuk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redaktor Wydawnictwa: Joanna Świrska-Korlub

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Hanna Jurek

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-507-0

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Jacek Adamek: Elementy kształtujące sylwetkę muzułmańskiego księgowego.....	11
Mariusz Andrzejewski, Kinga Mróz, Maciej Poppek: Testy zgodności w teorii i praktyce audytu sprawozdań finansowych.....	21
Anna Bartoszewicz: Transformacja audytu wewnętrznego w Polsce – od audytu zgodności do audytu efektywnościowego.....	36
Melania Bąk: Rachunkowość i jej kapitał, czyli rachunkowość w wymiarze niematerialnym.....	45
Anna A. Białek-Jaworska, Katarzyna Drązikowska: Polityka rachunkowości spółek notowanych na NewConnect	55
Anna A. Białek-Jaworska, Marek Żukowski, Jozef Bucko: Rola doświadczenia zawodowego w uczeniu się rachunkowości w Polsce i na Słowacji.....	64
Grzegorz Bucior: <i>Datio in solutum</i> w ujęciu bilansowym i podatkowym	74
Jolanta Chluska: Informacyjne aspekty funduszu własnego samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej.....	82
Halina Chłodnicka: Wpływ wykonywania wyceny przedsiębiorstwa w upadłości likwidacyjnej do celów sprzedaży na wybranym przykładzie.....	91
Marek Garbowski: Przyszłość banków spółdzielczych w kontekście implementacji regulacji Basel III w polskim systemie bankowym.....	104
Magdalena Giedroyć: Relewantność informacji sprawozdawczych	114
Jerzy Gierusz, Katarzyna Kolesnik, Sylwia Silska-Gembka: Podejście praktyków do rozpoznania rezerw, zobowiązań oraz aktywów warunkowych w świetle MSSF – wyniki badania empirycznego	123
Magdalena Janowicz: Rola biegłego rewidenta w procesie połączenia spółek.....	134
Aldona Kamela-Sowińska: Obrót gospodarczy jako dobro prawnie chronione przez ustawę o rachunkowości.....	142
Małgorzata Kamieniecka: Etyka w rachunkowości wczoraj i dziś – ocena aktualności postulatów L. Paciolego	150
Katarzyna Kobiela-Pionnier: Pod presją. Wpływ lobbingu na kształtowanie standardów rachunkowości.....	160
Mariola Kotłowska: Determinanty pomiaru dokonań na poziomie procesów w przedsiębiorstwie	173
Edyta Łazarowicz: Znaczenie i przyszłość zasady ostrożności.....	183
Edward PieliCHATy: Rozpoznawanie przychodów ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w księgach rachunkowych banków.....	191

Anna Mazurczak-Mąka, Paweł Zieniuk: Rewizja finansowa w jednostkach zainteresowania publicznego w świetle zmian dyrektyw unijnych...	203
Małgorzata Rówińska: Koszt historyczny i wartość godziwa aktywów – analiza modeli wyceny na podstawie wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie	212
Beata Sadowska: Rachunkowość w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe	222
Karol Schneider: Przestępczość ekonomiczno-finansowa a kreatywne aspekty księgowości	234
Joanna Toborek-Mazur: Kontrowersje wokół rozliczania fuzji w międzynarodowych standardach rachunkowości	242
Piotr Wanicki: Metody wyceny efektów prac badawczo-rozwojowych	250
Małgorzata Anna Węgrzyńska: Identyfikacja bezpieczeństwa ekonomicznego w literaturze i regulacjach prawnych	261
Edward Wiszniowski: Waluty wirtualne w rachunkowości	273
Grzegorz Zimon: Wpływ grupy marketingowo-zakupowej na sytuacje i wyniki finansowe przedsiębiorstw	283

Summaries

Jacek Adamek: The profile of a Muslim accountant – influencing elements	11
Mariusz Andrzejewski, Kinga Mróz, Maciej Popek: Compliance testing in theory and practice of financial auditing	21
Anna Bartoszewicz: Transformation of internal audit in Poland – from compliance audit to performance audit	36
Melania Bąk: Accounting and its capital, that is accounting in nonmaterial dimension	45
Anna A. Bialek-Jaworska, Katarzyna Drązikowska: Accounting policy used by the NewConnect listed companies	55
Anna A. Bialek-Jaworska, Marek Żukowski, Jozef Bucko: The role of professional experience in accounting learning in Poland and Slovakia ...	64
Grzegorz Bucior: <i>Datio in solutum</i> in accounting and tax terms	74
Jolanta Chluska: Information aspects of the equity funds of the independent public health care units	82
Halina Chłodnicka: The impact of making evaluation of an enterprise in liquidation for the sale on a selected example	91
Marek Garbowski: The future of cooperative banks in the light of implementation of Basel III regulations into the Polish banking system ..	104
Magdalena Giedroyć: Relevance of reporting information	114

Jerzy Gierusz, Katarzyna Koleśnik, Sylwia Silska-Gembka: The practitioners' approach to the recognition of provisions, contingent liabilities and contingent assets in accordance with IAS 37 – the results of an empirical study	123
Magdalena Janowicz: The role of an auditor in the process of business combinations.....	134
Aldona Kamela-Sowińska: Economic turnover as an interest legally protected by Accounting Law	142
Małgorzata Kamieniecka: Ethics in accounting today and in the past – evaluation of topicality of L. Pacioli postulates	150
Katarzyna Kobiela-Pionnier: Under pressure. Lobbying influence on the shaping of accounting standards.....	160
Mariola Kotłowska: Determinants of performance measurement at the level of processes in a company	173
Edyta Łazarowicz: The significance and future of the prudence principle ...	183
Edward Pielichaty: The recognition of insurance revenues in bank bookkeeping	191
Anna Mazurczak-Mąka, Paweł Zieniuk: Financial audit of public interest entities in the light of amendments to relevant EU directives.....	203
Małgorzata Rówińska: Historical cost and fair value of assets – analyses of valuation models on the ground of some companies listed on the Warsaw Stock Exchange	212
Beata Sadowska: Accounting in the State Forests National Forest Holding	222
Karol Schneider: Economic and financial crime vs. creative aspects of accounting.....	234
Joanna Toborek-Mazur: Controversy over mergers accounting in the international accounting standards.....	242
Piotr Wanicki: Methods of research and development work effects valuation	250
Małgorzata Anna Węgrzyńska: Identification of economic safety in literature and legal regulations	261
Edward Wiszniowski: Virtual currencies in accounting	273
Grzegorz Zimon: Influence of marketing-purchasing groups on the performance and financial situation of companies	283

Katarzyna Kobiela-Pionnier

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

e-mail: k.pionnier@gmail.com

POD PRESJĄ. WPŁYW LOBBINGU NA KSZTAŁTOWANIE STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI

UNDER PRESSURE. LOBBYING INFLUENCE ON THE SHAPING OF ACCOUNTING STANDARDS

DOI: 10.15611/pn.2015.390.16

Streszczenie: Lobbying jest istotnym elementem procesu ustanawiania standardów rachunkowości. Celem artykułu jest prezentacja kwestii lobbingu w teorii i praktyce rachunkowości. Artykuł prezentuje szeroką literaturę z tego zakresu oraz analizuje trzy najważniejsze grupy interesu: polityków, korporacje i audytorów, a także zachodzące między nimi związki. Jako praktyczny przykład oddziaływania na tworzenie standardów przywołano historię regulacji zasad rachunkowości dla sektora wydobywania ropy i gazu. Rozważania prowadzą do wniosku, iż presja na gremia ustanawiające standardy będzie w przyszłości nieuchronnie rosła.

Słowa kluczowe: lobbying, standardy rachunkowości, grupy interesu, „wielka czwórka”.

Summary: Lobbying is an essential part of the standard-setting process, either American or international. The aim of this article is to present the issue of lobbying in the theory and practice of accounting. It presents a broad literature in this field, and analyzes the three most important interest groups: politicians, corporations and auditors as well as the complex relationships among them. As a practical example of the impact of the standards creation the article quotes the story of regulating the accounting principles for the oil and gas companies. Considerations lead to the main conclusion that the pressure on the standards-setting bodies will inevitably grow.

Keywords: lobbying, accounting standards, interest groups, Big 4.

*„Standardy rachunkowości są bardzo ważną kwestią,
która nie może być kształtowana jedynie przez księgowych”.*

Nicolas Sarkozy, na spotkaniu G20 w kwietniu 2009 r.

1. Wstęp

Współczesną rachunkowość coraz mocniej determinują skomplikowane relacje pomiędzy wieloma odmiennymi grupami interesu. Za najsilniejszego gracza uznaje się powszechnie rynki finansowe, jednak grono aktywnych interesariuszy stale się poszerza. Rozwój rachunkowości jest procesem ewolucyjnym, dlatego nietrudno przewidzieć jego kierunek. Wystarczy prześledzić wydarzenia ostatnich dekad, by dojść do wniosku, że kształtowanie norm rachunkowości, szczególnie w formie ponadnarodowych standardów, stało się obecnie grą sił, wykorzystującą wiele zróżnicowanych narzędzi.

Partycypowanie interesariuszy jest zasadniczym elementem procesu tworzenia standardów rachunkowości, a jego brak uznawany jest za fiasko całej procedury i brak legitymizacji działań regulatora [Giner, Arce 2012]. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie prawdziwego znaczenia lobbingu, rozumianego jako wpływ na ostateczną treść norm rachunkowości. Zagadnienie to jest rzadko podejmowane w krajowej literaturze przedmiotu, pewien wyjątek stanowią publikacje prof. A. Kameli Sowińskiej (m.in. [Kamela-Sowińska 2014]).

Dla realizacji celu artykułu przeglądowi poddano szeroką bazę literaturową, wyrosłą z kilku podejść teoretycznych. W kolejnych punktach przedstawiono trzy główne grupy interesu: polityków, menedżerów i audytorów. Prowadzoną w referacie analizę rozpoczynają rozważania dotyczące wpływu sektora finansowego na rachunkowość – zdaniem autorki prążyć praktyk nacisku na proces standaryzacji rachunkowości. Przyjętą metodą badawczą są studia literaturowe, krytyczna analiza opisowa i metoda dedukcji.

2. Dyktat świata finansjery¹

Powszechnie przyjmuje się, że główną presję na rachunkowość wywierają rynki finansowe. Niewątpliwie największy wpływ na konstruowanie norm regulujących rachunkowość w Stanach Zjednoczonych, a pośrednio na całym świecie, miał nowojorski krach giełdowy z 1929 r. W latach 1933-1934 rozwijający się po Wielkim Kryzysie rynek finansowy przyczynił się do regulacji prawnych² w postaci ustaw o papierach wartościowych i giełdzie³ oraz powołania Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC). Jedną z konsekwencji głębokich zmian w ekonomii przełomu

¹ Tytuł podrozdziału nawiązuje do tytułu powieści Terry'ego Pratchetta z 2007 r. w tłumaczeniu P. Cholewy, której lektura może być dla czytelnika tyleż zabawna, co pouczająca.

² Pierwsze przepisy regulujące transakcje papierami wartościowymi formułowano na szczeblu stanowym już w 1911 r., począwszy od „prawa błękitnego nieba” (*Blue Sky Laws*) z Kansas. Nazwa przepisu pochodzi od przypadku dealerów papierów wartościowych w tym stanie, którzy bez skrupleń próbowali sprzedać klientom udziały w „błękitnym niebie” [Nobes, Parker (red.) 2006].

³ W 1933 r. uchwalono *The Securities Act*, natomiast w 1934 r. – *The Securities Exchange Act*. Obydwie ustawy były bezpośrednią konsekwencją krachu z 1929 r.

lat 20. i 30. stała się najistotniejsza zmiana w teorii rachunkowości – przedefiniowanie jej celu z dotychczasowego przedstawiania informacji zarządom i wierzycielom na dostarczanie informacji finansowej inwestorom i akcjonariuszom. Głównym motorem tej zmiany nie było środowisko rachunkowców, lecz finansistów [Hendriksen, van Breda 2002].

W 1938 r. Amerykański Instytut Rachunkowości utworzył Komitet Procedur Rachunkowości, a SEC zleciła opracowanie standardów dla sektora prywatnego. Kulminacją wielu lat prac było opublikowanie w 1966 r. dokumentu *A Statement of Basic Accounting Theory*. ASOBAT była pierwszą deklaracją, u podstaw której leżało założenie, iż życzenia użytkowników informacji powinny mieć pierwszeństwo przed poglądami i opiniami ekspertów, czyli przedstawicieli rachunkowości, którzy te sprawozdania sporządzają [Hendriksen, van Breda 2002]. Deklaracja ugruntowała zatem postrzeganie rachunkowości jako dyscypliny służebnej wobec innych nauk ekonomicznych, jak finanse czy zarządzanie, uchylając jednocześnie drzwi erze dominacji inwestorów, która nadeszła wraz z teorią agencji oraz koncepcją *shareholder's value*. Głównym celem przedsiębiorstwa stała się maksymalizacja stopy zwrotu dla właściciela, czemu zarządy łatwo się podporządkowały dzięki eksplozji wynagrodzeń w formie dodatkowych premii, pakietów akcji i opcji na akcje⁴.

Upływ lat i kryzys finansowy niewiele zmienił: w celu maksymalizacji bieżącej ceny akcji spółki publiczne ograniczają nakłady, inwestując aż o połowę mniej niż ich niepubliczni partnerzy. Cena Wall Street jest wysoka – według ostatnich badań aż 78% dyrektorów finansowych chciałoby „podnieść wartość ekonomiczną”, a 55% z nich „zrezygnowałoby z projektu inwestycyjnego o pozytywnym NPV”, aby zrealizować postulaty rynków i przedstawić bardziej wygładzone wyniki [Mukunda 2014].

Po stronie rachunkowości dyktat świata finansjery skutkuje często niedozwolonymi manipulacjami w zakresie polityki rachunkowości. Niektórzy idą krok dalej i w celu uzyskania korzyści zaczynają wywierać różne formy presji na treść standardów i jej twórców. Tak rodzi się lobbing w rachunkowości⁵.

3. Lobbing w badaniach naukowych rachunkowości

Tworzenie regulacji w rachunkowości może być rozpatrywane z kilku perspektyw teoretycznych: teorii interesu publicznego (*public interest theory*), ekonomicznej

⁴ Od 1960 r. do 1980 r. w 365 największych spółkach giełdowych premia (*compensation*) prezesów przeliczona na 1 dolara wypracowanego zysku netto spadła o 33%, w latach 1980-1990 wzrosła o 200%, w okresie 1990-2000 wzrosła o kolejne 400% [Martin 2011].

⁵ Dostępna literatura naukowa nie przynosi jednoznacznej definicji lobbingu. Zdaniem autorki lobbing powinien być utożsamiany z takim wpływem, który niesie wyraźne korzyści dla podmiotu lobującego, co jest zgodne z ekonomiczną teorią regulacji i założeniem, że lobbysta maksymalizuje swoją użyteczność.

teorii regulacji (*the economic theory of regulation*), zwanej również teorią grup interesu (*the interest group theory*) oraz teorii ideologii (*the ideology theory*).

Teoria interesu publicznego opisuje regulacje jako dobrowolną i społecznie efektywną odpowiedź na niedoskonałość rynku [Kothari, Ramanna, Skinner 2010]. W tym ujęciu brak mechanizmów regulacyjnych, wydawanych przez odpowiednią instytucję, powoduje znaczące straty po stronie uczestników rynku. Taka sytuacja miała miejsce w USA przed ustanowieniem SEC. Teoria interesu publicznego modeluje jednak regulatora jako jednostkę nieomylną i niepodlegającą żadnym, w tym korupcjogennym, wpływom, czemu z kolei przeczy obszerna literatura z zakresu lobbingu w rachunkowości.

Z punktu widzenia ekonomicznej teorii regulacji, stworzonej w latach 70. XX w. przez noblistę G. Stiglera, regulacje wprowadzane są w celu zaspokojenia potrzeb i przyczynienia się do wzrostu dobrobytu tych grup interesu, które wywierają największy nacisk na ich twórców [Stigler 1971]. Regulatorzy są zatem agentami, którzy podlegają presji zarówno finansowej, jak i wizerunkowej (władza, głosy, prestiż, popularność). W tym nurcie teoretycznym plasują się najbardziej znane prace z zakresu lobbingu w rachunkowości, przyjmujące za punkt wyjścia założenie o maksymalizacji własnej użyteczności.

Teoria ideologii plasuje się pomiędzy dwiema poprzednimi, gdyż – podobnie jak w teorii interesu publicznego – akcentuje niedoskonałość rynku, dopuszcza jednak istnienie grup nacisku. Standard jest tu złożonym rezultatem zarówno ideologii gremiów ustanawiających, jak i specjalnych interesów grup lobbingowych. Sam lobbing utożsamiany jest głównie z mechanizmem przekazywania regulatorom szczegółowej wiedzy na temat normowanych kwestii. Aby uzyskać pożądane efekty, lobbyści muszą oprawić informacje w takie ramy, które będą zgodne z ideologią regulatorów. Założenia tej teorii pokrywają się z obserwacjami sposobu ustanawiania standardów, gdyż członkowie instytucji regulacyjnych mają zwykle swoje silne przekonania (dotyczące np. wartości godziwej czy prymatu bilansu), są jednak otwarci na specyficzne informacje przekazywane w sposób bezpośredni lub pośredni przez różne grupy interesów [Kothari, Ramanna, Skinner 2010].

We współczesnej literaturze dominują dwie ostatnie teorie, których efektem są dwa kierunki badań: w pierwszym sukces jest funkcją potencjalnej siły, jaką dysponują lobbyści w stosunku do możliwości przetrwania instytucji ustanawiającej standardy, w drugim sukces wynika ze zdolności do przekazywania informacji regulatorowi [Hansen 2011]. W efekcie zasadnicza różnica tkwi w motywacji interesariusza: czy na skutek działań lobbingowych odnosi on z kształtu standardu realne korzyści, czy też jedynie stara się wyrazić swoje zdanie.

Zainteresowanie wpływem lobbingu na normy rachunkowości pojawiło się w badaniach naukowych w latach 70. XX w. Dwie pierwsze, fundamentalne prace autorstwa Watts i Zimmermana [1978] oraz Suttona [1984] stosowały czyste podejście ilościowe w formie modelu regresji logistycznej (logitowej). Na tej bazie rozwinęło się empiryczne podejście ilościowe, stosowane m.in. w pracach [Georgiou

2004] (analiza regresji) czy [Tandy, Wilburn 1992] (statystyka opisowa). Od połowy lat 90. XX w. w badaniach zaczęto stosować empiryczne podejście jakościowe w formie: wywiadów [Sims, Cullis 1995], kwestionariuszy [Durocher, Fortin, Côté 2004], analizy sieciowej [Perry, Nölke 2005] czy analizy zawartości [Cortese, Irvine, Kaidonis 2007]. Spotkać można także podejścia mieszane, np. analizę zawartości z analizą regresji: m.in. [Meier, Alam, Pearson 1993] czy też analizę zawartości ze statystyką opisową [Kenny, Larson 1993].

Badanie źródeł wywierania presji plasuje się w nurcie pozytywnej teorii rachunkowości, pozwalając na zrozumienie [Watts, Zimmerman 1978]:

- procesu ustanawiania standardów,
- wpływu standardów na grupy użytkowników i alokację ich zasobów,
- przyczyn, dla których użytkownicy (menedżerowie, księgowi, audytorzy, inwestorzy) chcą przeznaczać zasoby na wpływanie na proces standaryzacji.

Zarówno amerykański, jak i międzynarodowy proces normowania rachunkowości został tak zaplanowany, by interesariusze mieli wiele możliwości wypowiedzenia się na różnych jego etapach. W ten sposób regulatorzy dążą do legitymizacji swoich działań [Kenny, Larson 1993]. Tabela 1 przedstawia zestawienie różnych metod lobbingu, stosowanych wobec IASB.

Tabela 1. Sposoby wywierania wpływu na działania IASB

Wyszczególnienie	Metody lobbingu formalnego	Metody lobbingu nieformalnego
Metody lobbingu bezpośredniego	<ul style="list-style-type: none"> – przysyłanie listów w odpowiedzi na wezwanie do publicznego komentowania – udział w pracach zespołów projektowych w charakterze konsultantów – udział w publicznych dyskusjach w formie okrągłego stołu 	<ul style="list-style-type: none"> – udział w prywatnych spotkaniach lub rozmowach telefonicznych z członkami gremiów ustanawiających standardy
Metody lobbingu pośredniego	<ul style="list-style-type: none"> – przysyłanie komentarzy do członków IFRS Advisory Council – przysyłanie komentarzy do członków EFRAG 	<ul style="list-style-type: none"> – przekazywanie komentarzy do audytorów zewnętrznych – przekazywanie komentarzy organizacjom branżowym

Źródło: [Orens i in. 2011].

Jedne z najczęściej cytowanych badań nad zastosowaniem metod lobbingu przeprowadził Georgiou. Analizując proces ustanawiania standardów w Wielkiej Brytanii w latach 1991-1996⁶, udowodnił on, że lobbujące firmy korzystają z całego zestawu formalnych i nieformalnych metod wywierania wpływu. Aktywni gracze wybierają zwykle co najmniej dwie metody lobbingu, przy czym podstawowym narzędziem są listy z komentarzami jako punkt wyjścia do zastosowania innych, mniej jawnych technik.

⁶ Pierwsze 6 lat funkcjonowania brytyjskiej Rady Standardów Rachunkowości – *Accounting Standards Board* (ASB).

Na podstawie prowadzonych badań ankietowych Georgiou określił także efektywność poszczególnych metod lobbingu. Respondenci najlepiej ocenili: możliwość posiadania przedstawiciela swojej firmy w zespole konsultantów ASB, przekazywanie opinii członkom rady oraz zespołów technicznych na zaaranżowanych, prywatnych spotkaniach, przesyłanie listów na wezwanie do publicznego komentowania oraz odwołanie się do wsparcia ze strony firmy audytorskiej [Georgiou 2004]. Hansen, badający wpływ grup nacisku na IASB na podstawie listów z komentarzami podkreśla, że sukces ma związek z wysoką jakością informacji przekazywanych w listach. Wskazuje on jednak także na pozytywny związek zarówno z poziomem przekazywanego IASCF wkładu finansowego⁷, jak też z rozmiarem rynku kapitałowego w kraju, z którego pochodzi lobbysta. Dodatkowo, jeżeli członek IASB zgłasza zdanie odrębne, nie zgadzając się z pozostałą częścią rady, jest to najczęściej związane z preferencjami interesariuszy pochodzących z jego kraju [Hansen 2011].

Najczęstszą metodą badawczą, stosowaną w analizie wpływu grup nacisku na proces ustanawiania standardów, jest analiza listów z komentarzami. Cortese, Irvine i Kaidonis [2007] wskazują jednak, że nawet jeśli przedsiębiorstwo nie odpowiada bezpośrednio, a tym samym publicznie, na wezwanie IASB do komentowania, nie oznacza to, że nie odgrywa ono żadnej zakulisowej roli w procesie ustanawiania standardów.

4. Lobbing polityków

Tworzenie standardów jest swoistym procesem politycznym bez względu na to, czy toczy się na obszarze Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych, czy też na polu międzynarodowym [Durocher, Fortin, Côté 2004]. Najwięcej badań o wpływie grup interesu na ustanawianie norm rachunkowości dotyczy Stanów Zjednoczonych, gdzie skomplikowane interakcje między władzami federalnymi (przede wszystkim SEC oraz Departamentem Skarbu), stanowymi, biegłymi rewidentami oraz zarządami spółek a quasi-publicznymi instytucjami ustanawiającymi standardy (CAP, APB i FASB) oraz intensywne naciski prowadziły wielokrotnie do reorganizacji samych regulatorów [Watts, Zimmerman 1978].

Udokumentowane w literaturze dowody nacisku ze strony amerykańskiej sceny politycznej, głównie Senatu i Izby Reprezentantów, dotyczą: inwestycyjnej ulgi podatkowej (lata 1962/1963 oraz 1971), zasad rachunkowości dla zdywersyfikowanych przedsiębiorstw (1966), rozliczenia połączeń jednostek gospodarczych i wartości firmy (1968-1970, 2000-2001), leasingu dla leasingobiorców (1971), rynkowych papierów wartościowych (1971, 1992, 2009), poszukiwania złóż ropy i gazu (1977), świadczeń emerytalnych (1983), restrukturyzacji długu (1986), opcji na akcje pra-

⁷ Związek między finansowaniem prac IASB a wpływem na kształt standardów postuluje wielu autorów. Temat szerzej umówiono w p. 6.

cownicze (1992-1995, 2003-2004)⁸, instrumentów pochodnych (1997-1998) i rozliczania rezerw na straty kredytowe (1999) [Zeff 2002]. W większości z 16 wymienionych przypadków działania lobbingowe były skuteczne w sensie zmiany podejścia organizacji ustanawiającej standardy (pierwotnie APB, potem FASB) [Camfferman, Zeff 2011].

W odniesieniu do MSSF/MSR wydanych przez IASB i przyjętych w UE odnotowano 4 przypadki lobbingu politycznego⁹, z których dwa dotyczyły zagadnień MSR 39 *Instrumenty finansowe*: rachunkowości zabezpieczeń (2003-2004) i reklasyfikacji instrumentów finansowych (2008). Kolejne to MSSF 8 *Segmenty operacyjne* (2007) oraz KIMSF 12 *Umowy o usługi koncesjonowane* (2006-2009). W dwóch ostatnich przypadkach działania lobbingowe spowodowały jedynie opóźnienie w przyjęciu, a nie istotne ustępstwa w tekście standardu [Camfferman, Zeff 2011].

Źródła oddziaływania polityków na normy rachunkowości upatrywać należy w mechanizmach władzy (zatwierdzanie standardu jako obowiązującego prawa) [Kamela-Sowińska 2014] oraz szerokiej możliwości wpływania na kierunki transferów finansowych. Jeśli pewne grupy wyborców chętnie widzą nacjonalizację, regulację czy wyprzedaż danych przedsiębiorstw lub całej branży, urzędnik wybierany w wyborach będzie zmotywowany do wsparcia takiego działania, czemu z kolei spółki będą starały się przeciwdziałać, m.in. forsując swoje stanowisko, wspierając kampanie wyborcze¹⁰ czy zatrudniając lobbystów [Watts, Zimmerman 1978].

Mechanizm wpływu politycznego uruchamiany jest najczęściej przez wcześniejszy nacisk ze strony innych grup interesu. Jako przykład takich działań może posłużyć historia standaryzacji rachunkowości dla sektora naftowego w USA. Po raz pierwszy skutecznie zapobiegł on unormowaniu przez APB podejścia rachunkowego do kosztów poszukiwań surowców w 1971 r. Szok naftowy w 1973 r. i embargo na dostawę ropy przez kraje OPEC zmusiły jednak rząd do wprowadzenia narodowej polityki energetycznej. W tym celu zobligowano SEC do ustanowienia jednolitego standardu rachunkowości dla poszukiwań i wydobycia ropy naftowej i gazu.

W tym czasie większość dużych producentów zaliczała koszty nieudanych wierceń w koszty okresu (*successful efforts costing*), a większość średnich i małych producentów aktywowała koszty wszystkich wierceń (*full costing*). W wydanym w 1977 r. projekcie, a następnie w standardzie, FASB dopuściła jedynie pierwszą metodę, co wywołało ostrą reakcję ze strony małych i średnich firm. Głównym ar-

⁸ W kulminacyjnym momencie sporu wokół opcji na akcje pracownicze przeciwnicy proponowanego standardu zaapelowali nawet o wsparcie bezpośrednio do prezydenta Clintona.

⁹ Różnica wynika m.in. ze znacznie dłuższej historii standaryzacji w USA, przede wszystkim pod egidą FASB. Warto jednak wskazać, że również IASC – poprzedniczka IASB – podlegała naciskom, m.in. w przypadku MSR 2 *Zapasy* (metoda LIFO) czy MSR 31.

¹⁰ W okresie wyborczym 2013-2014 branża finansowa, ubezpieczeniowa i nieruchomości wydały łącznie na lobbing w USA rekordową kwotę 485 mln USD oraz przekazały 149 mln USD na kampanię wyborczą dla kandydatów federalnych, blisko 3 razy więcej niż kolejna na liście branża ochrony zdrowia.

gumentem ich sprzeciwu była obawa przed problemami z kredytowaniem działalności ze względu na wysokie fluktuacje wyników finansowych. Lobujące firmy zyskały poparcie członków Kongresu ze stanów produkujących ropę naftową, którzy pisali listy do SEC, a także Departamentu Sprawiedliwości oraz Federalnej Komisji Handlu. Argumentowano, że MŚP będą zmuszone do połączeń z wielkimi producentami, co zredukuje konkurencję w sektorze i grozi monopolizacją rynku. Wsparcie uzyskano nawet od nowo powołanego Departamentu Energii, według którego na skutek zastosowania metody *successful efforts costing* firmy ograniczą liczbę ryzykownych wierceń celem wygładzenia zysków. Fiasko kolejnych prób uzgodnienia metody rachunkowej zmusiło FASB (na polecenie SEC) do dopuszczenia metody *full costing* jako równoprawnej, choć dającej całkowicie odmienne wyniki, z *successful efforts costing* [Nobes, Parker (red.) 2006]. Taki stan funkcjonuje do dziś.

5. Lobbing przedsiębiorstw

W sektorze przedsiębiorstw najważniejszymi graczami są bezspornie wielkie, międzynarodowe koncerny¹¹. Lobbing jest kosztowny, a tylko one mają możliwość uzyskania w zamian odpowiednich korzyści. Decyzja o jego podjęciu ma też związek z posiadanymi zobowiązaniami kredytowymi i oceną ryzyka po stronie finansowania działalności [Kenny, Larson 1993]. Generalnie firmy lobują na rzecz podejść rachunkowych, które zwiększają możliwości zarządzania raportowanymi wynikami. Jeśli wynagrodzenia menedżerów są oparte na zysku, będą oni lobbować na rzecz standardów przyzwalających na stosowanie takich rozwiązań rachunkowych, które przyniosą najbardziej korzystne wyniki finansowe [Meier, Alam, Pearson 1993]. W niektórych przypadkach firmy mogą jednak wywierać wpływ na procedury rachunkowości, by minimalizować zyski, unikając w ten sposób społecznych oskarżeń o chciwość czy zarabianie na pozycji monopolistów [Watts, Zimmerman 1978].

Nawiązując ponownie do sektora wydobywczego, mechanizm działalności lobbingowej wielkich firm dobrze obrazuje historia procesu opracowywania MSSF 6 *Poszukiwanie i ocena zasobów mineralnych* przez IASB. Warto przypomnieć, że zapisy standardu dotyczą takich firm, jak Royal Dutch/Shell, BP czy Total, które regularnie plasują się w pierwszej dwudziestce największych firm świata [Fortune 2014; Forbes 2014]. Koalicje koncernów wydobywczych są aktywnymi lobbystami w takich kwestiach, jak zmiany klimatyczne, polityka podatkowa czy zrównoważony rozwój. Współtworzą one także wiele organizacji (jak np. American Petroleum Institute), działających na korzyść swoich członków przez wywieranie wpływu na instytucje publiczne i procesy regulacyjne.

Wpływ interesariuszy na treść MSSF 6 badały Cortese, Irvine i Kaidonis [2007]. Autorki podały analizie zarówno listy z komentarzami, jak i wzajemne związki

¹¹ Chodzi w tym przypadku głównie o IASB, co do FASB czy innych gremiów krajowych – skuteczna bywa również presja ze strony MŚP, co pokazano w poprzednim punkcie artykułu.

między lobbującymi podmiotami. Ich uwagę zwrócił szczególnie trójpoziomowy układ nacisku na IASB, który składał się z:

- firm „wielkiej czwórki”¹², których pozycja wynika z wysokiego wkładu finansowego oraz znacznej reprezentacji w składzie rady i pozostałych instytucjach standaryzujących,
- poszczególnych przedsiębiorstw, będących zarówno klientami *Big 4*, a jednocześnie podmiotami współfinansującymi IASB,
- różnych instytucji lobbujących na rzecz swoich członków, również blisko współpracujących z *Big 4*.

Z analizy listów z komentarzami wynika, iż 87% respondentów opowiadała się za ograniczeniem podejścia rachunkowego jedynie do *successful efforts costing*. Pozostawienie obydwu równoprawnych metod wsparło jedynie 13% respondentów. Również Komitet Sterujący wypowiedział się jednoznacznie za przyjęciem metody *successful efforts costing* jako jedynej dopuszczalnej możliwości. IASB uznał jednak za równoważne zastosowanie obydwu podejść do wyceny, mimo wcześniejszych postulatów ujednolicenia podejścia do nakładów przedprodukcyjnych. Nowy standard podtrzymał zatem funkcjonujący *status quo*. Co więcej, uważna lektura paragrafów 6 i 7 MSSF 6 wskazuje na zwolnienie podmiotów wydobywczych z obowiązku stosowania paragrafów 11 i 12 MSR 8, w tym zastosowania definicji, kryteriów ujmowania i koncepcji wyceny aktywów, zobowiązań, dochodów i kosztów z *Założeń koncepcyjnych*. Zapisy MSSF 6 stanowią przykład na znaczne ułatwienia przy ustalaniu polityki rachunkowości dla jednostek wydobywczych w przeciwieństwie do podmiotów z innych branż.

6. Lobbying firm audytorskich

Analizując grupy interesu, wpływające na kształtowanie norm rachunkowości, nie można pominąć środowiska audytorów. Badania prowadzone w USA wskazują, że biegli lobbują [Meier, Alam, Pearson 1993]:

- na korzyść wyspecjalizowanych procedur rachunkowości, co do których rozwinęły fachową wiedzę,
- przeciwko standardom, które będą redukować popyt na ich usługi,
- na korzyść standardów, które podnoszą wyniki finansowe klienta, ponieważ wywiera to pozytywny efekt na przychody z usług audytorskich,
- na rzecz ograniczenia dopuszczalnych metod rachunkowości, ponieważ redukuje to ryzyko badania.

W przypadku wielkich, profesjonalnie zarządzanych firm, o rozproszonej strukturze właścicielskiej, możliwość wyboru i zmiany audytora często delegowana jest na zarząd, umożliwiając mu wpływ na prezentowane przez biegłego stanowisko

¹² Określeniem „wielka czwórka” (lub skrótowo *Big 4*) określa się cztery największe, międzynarodowe firmy audytorskie: Deloitte, PwC, Ernst&Young oraz KPMG, które są przedmiotem rozważań kolejnego punktu niniejszego referatu.

[Meier, Alam, Pearson 1993]. Jest to szczególnie niepokojące przy obecnej oligopolizacji międzynarodowego środowiska firm audytorskich: jeszcze pod koniec lat 80.XX w. głównych graczy było ośmiu, po kryzysie w 2002 r. pozostało już tylko czterech: Deloitte, PwC, Ernst&Young oraz KPMG¹³. Z łącznymi przychodami na poziomie 100 mld USD, „wielka czwórka” dominuje na światowym rynku audytorskim: według danych S&P Capital IQ 497 z 500 spółek indeksu S&P korzystało w 2010 r. z ich usług.

Co więcej, aż 175 firm z listy S&P 500 zatrudniało tego samego audytora od 25 lat lub dłużej [Ingram, Aubin 2013]. Rekordzistami pozostają jednak korporacje General Electric (związana z KPMG) oraz Procter&Gamble (Deloitte), korzystające z usług swoich audytorów (lub ich spółek-poprzedników) od ponad stu lat [Irvine 2013]. W takim wypadku może wytworzyć się zbyt silna, wzajemnie uzależniająca więź między biegłym a jego klientem. Efektem są odnotowywane przez SEC patologie, jak jednoczesne prowadzenie ksiąg rachunkowych i inne usługi eksperckie świadczone dla badanych podmiotów w KPMG [SEC 2014a], czy zakazane lobbowanie na rzecz swoich klientów przez spółkę WCEY, zależną od Ernst&Young [SEC 2014b]. W tym ostatnim przypadku SEC udowodniła grupie Ernst&Young prowadzenie licznych działań lobbingowych, jak wysyłanie listów oraz spotkania z urzędnikami Kongresu, wykorzystywanie relacji z senatorem i forsowanie zmian w projekcie ustawy, w wyniku których jego treść została skorygowana według wskazań WCEY na korzyść dla – będącego klientem EY – badanego podmiotu. Wszystkie wymienione działania pogwałciły zasadę niezależności oraz zapisy Regulacji S-X, skutkując nałożeniem na Ernst&Young kary w kwocie 4,07 mln USD [SEC 2014b]¹⁴.

¹³ W latach 1973-1989 tzw. wielka ósemka składała się z firm: Artur Andersen, Artur Young, Ernst&Whinney (później Ernst&Ernst), Touche Ross, Deloitte, Haskin&Sells, Pat Marwick, Coopers Lybrand oraz Price Waterhouse. W latach 1989-2002 w wyniku rozlicznych transakcji połączeń spółek powstały: Deloitte&Touche, Ernst&Young oraz PwC (PriceWaterhouseCoopers), a Pat Marwick przekształcił się w KPMG. W 2002 r., w wyniku afery Enronu, upadł Artur Andersen.

¹⁴ Skutecznym remedium na tę sytuację stanowiłaby obligatoryjna rotacja audytorów, forsowana w ostatnich latach przez amerykańską Radę Nadzoru nad Rachunkowością Spółek Publicznych – PCAOB. Jednak niezwykle silny lobbing *Big 4* przeciwko temu projektowi zakończył się sukcesem – Kongres oskarżył PCAOB o nadmierne rozbudowywanie swojej misji, a w lipcu 2013 r. przegłosował ustawę uniemożliwiającą wprowadzenie rotacji kiedykolwiek w przyszłości [Chasan 2014; Irvine 2013]. Głównymi argumentami przeciw projektowi były dodatkowe niepotrzebne koszty oraz przeregulowanie na poziomie federalnym. Prasa odnotowała jednak przekazanie przez firmy audytorskie darowizn w łącznej kwocie 370 tys. USD na rzecz przewodniczącego Senackiej Komisji Usług Finansowych, nadzorującej PCAOB, który był głównym oponentem projektu rotacji [Ingram, Aubin 2012]. W przeciwieństwie do USA, Parlament Europejski zatwierdził obowiązek rotacyjny dla banków i spółek publicznych, choć podstawowe ramy czasowe uległy poszerzeniu z planowanych 6 do 10-24 lat [Chasan 2013]. W tym przypadku zarówno Komisja, jak i Parlament Europejski oparły się lobbingowi, mimo jego niezwyklej presji. Głównym powodem wprowadzonych regulacji były ogromne koszty kryzysu finansowego (3 mld euro), jakie poniosły kraje członkowskie na ratowanie około 150 banków, z których żaden – mimo wcześniejszych symptomów – nie otrzymał upomnienia od audytorów badających sprawozdania [Jones 2012].

Niezwykle silna pozycja lobbująca firm „wielkiej czwórki” w przypadku kształtowania MSSF wynika – jak już wcześniej wspomniano – z dwóch czynników: finansowania prac nad standardami oraz silnej reprezentacji biegłych w składzie IASB. Zgodnie ze sprawozdaniem Fundacji MSSF wpłaty firm audytorskich z grona *Big 4* wyniosły w 2013 r. 10 mln USD, stanowiąc 30% otrzymanych środków¹⁵ [IFRS Foundation 2013]. W obecnym składzie IASB na 14 członków Rady aż siedmiu ma za sobą pracę w firmach audytorskich, w tym sześciu w firmach „wielkiej czwórki”. Mocno reprezentowany jest także sektor bankowy oraz gremia regulacyjne, najsłabiej – środowisko akademickie (2 członków, obydwaj z regionu azjatyckiego – Chin i Korei Południowej). W efekcie pojawiają się krytyczne głosy wskazujące, że sektor finansowy ogólnie, a audytorski w szczególności, kontroluje najważniejsze kompetencje analityczne, niezbędne przy debacie o standardach rachunkowości. Należy zatem oczekiwać, że „wielka czwórka” będzie grupą najbardziej zmotywowaną interesami swoimi i swoich klientów, do kształtowania standardów rachunkowości teraz i w przyszłości [Perry, Nölke 2007].

7. Zakończenie

Trudno zaprzeczyć, że w ostatnich dekadach upolitycznienie procesu tworzenia standardów narasta. Pryzmat zagadnień teoretycznych lub technicznych ulega ograniczeniu na rzecz różnorodnych interesów zaangażowanych stron, wywierających presję w celu osiągnięcia indywidualnych korzyści. Jedynie krytyczna obserwacja kontekstu instytucjonalnego oraz kluczowych elementów i ich roli w procesie ustanawiania standardów pozwoli badaczom wejść za scenę całego procesu, aby ukazać wpływ silnych koalicji i indywidualnych graczy. Co istotne, bez głębokiej, wielowarstwowej analizy, koalicje i poszczególni gracze byliby ukryci pod płaszczem przejrzystej i obiektywnej konstrukcji tworzenia standardów [Cortese, Irvine, Kaidonis 2007].

Odpowiedzią na ten problem mógłby być większy udział naukowców w procesie kształtowania standardów, jednak – według badań środowiska akademickiego w USA [Tandy, Wilburn 1996] – istotnymi ograniczeniami są: świadomość ograniczonego wpływu na działania instytucji ustanawiającej standardy, brak czasu oraz środków finansowych, niewielkie wynagrodzenie za taką działalność ze strony placówek akademickich oraz niejednokrotnie techniczna natura dyskutowanych kwestii.

Prowadzone badania naukowe, skupiając się na lobbingu w rachunkowości, nie dają jednak odpowiedzi na pytanie o zdolność FASB i IASB do dalszego tworzenia standardów, które zapewnią informacje wysokiej jakości. Chociaż upolitycznienie procesu standaryzacji rachunkowości jest szeroko rozpoznawane, odkrycie faktu,

¹⁵ Dla porównania wpłaty Komisji Europejskiej wynosiły 16%, Japonii – 8%, organizacji z USA – 5%, organizacji z Chin, Niemiec i Francji – 4%.

że dominujące finansowo grupy mogą, tworząc formalne i nieformalne koalicje, sprawować znaczną władzę, jest otrzeźwiający w świetle globalnej promocji i adaptowania MSSF.

Literatura

- Camfferman K., Zeff S.A., 2011, *Comment on 'A political economy of accounting standard setting'*, "Journal of Management & Governance", Vol. 15, No. 2, s. 297-304.
- Chasan E., 2014, *PCAOB's Auditor Rotation Project is Essentially Dead*, <http://blogs.wsj.com/cfo/2014/02/05/pcaobs-auditor-rotation-project-is-essentially-dead/> (31.01.2015).
- Chasan E., 2013, *EU Strikes Deal Requiring Auditor Rotation*, <http://blogs.wsj.com/cfo/2013/12/17/eu-strikes-deal-requiring-auditor-rotation/>, (31.01.2015).
- Cortese C.L., Irvine H., Kaidonis M.A., 2007, *Standard setting for the extractive industries: A critical examination*, "Australasian Accounting, Business and Finance Journal", Vol. 1, No. 3.
- Durocher S., Fortin A., Côté L., 2004, *Pouvoir et normalization: la perception des utilisateurs canadiens*, "Comptabilité-Contrôle-Audit, Numéro thématique", Juin, s. 193-212.
- Forbes, *The World's Biggest Public Companies*, <http://www.forbes.com/global2000/list/> (2.02.2015).
- Fortune, 2014, *Global 500*, <http://fortune.com/global500/> (2.02.2015).
- Georgiou G., 2004, *Corporate lobbying on accounting standards: Methods, timing and perceived effectiveness*, "Abacus", Vol. 40, No. 2, s.219-237.
- Giner B., Arce M., 2012, *Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments*, "European Accounting Review", Vol. 21, No. 4, s. 655-691.
- Hansen T.B., 2011, *Lobbying of the IASB: An empirical investigation*, "Journal of International Accounting Research", Vol. 10, No. 2, s. 57-75.
- Hendriksen E.A., van Breda M.F., 2002, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- IFRS Foundation, 2013, *Annual Report 2013*, <http://www.ifrs.org/About-us/IFRS-Foundation/Over-sight/Annual-reports/Pages/2013-Annual-Report.aspx> (5.02.2015).
- Ingram D., Aubin L., 2013, *Insight: Big 4 auditors spend more than ever on U.S. lobbying*, <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/us-usa-accounting-big-idUSBRE82C0JQ20120313>, (31.01.2015).
- Irvine J., *US blocks mandatory auditor rotation*, <http://economia.icaew.com/news/july2013/us-blocks-mandatory-auditor-rotation> (31.01.2015).
- Jones H., 2012, *EC says auditors "over lobbying" against EU reform*, <http://uk.reuters.com/article/2012/03/27/uk-eu-auditing-idUKBRE82Q0XN20120327>, (31.01.2015).
- Kamela-Sowińska A., 2014, *Od rachunkowości do opisu gospodarczego*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, tom 77(133), SKwP, Warszawa, s. 107-115.
- Kenny S.Y., Larson R.K., 1993, *Lobbying behavior and the development of international accounting standards: The case of the IASC's joint venture project*, "European Accounting Review", Vol. 3, No. 2, s. 531-554.
- Kothari S.P., Ramanna K., Skinner D.J., 2010, *Implication for GAAP from an Analysis of Positive Research in Accounting*, Harvard Business School, Working Paper 09-137, <http://ssrn.com/abstract=1413775> (25.01.2015).
- Martin R.L., 2011, *Fixing the Game: Bubbles, Crashes, and What Capitalism Can Learn from the NFL*, Harvard Business Review Press, Boston, Massachusetts.
- Meier H.H., Alam P., Pearson M.A., 1993, *Auditor lobbying for accounting standards: The case of banks and savings and loan associations*, "Accounting and Business Research", Vol. 23, No. 92, s. 477-487.

- Mukunda G., 2014, *The price of wall street's power*, "Harvard Business Review", Vol. 92, No. 9, June, s. 7-78.
- Nobes Ch., Parker R., 2006, *Comparative International Accounting*, 9th edition, Prentice Hall, Pearson Education, Harlow, England.
- Nölke A., Perry J., 2007, *The power of transnational private governance: Financialization and the IASB*, "Business and Politics", Vol. 9, No. 3, s. 1-25
- Orens R., Jorissen A., Lybaert N., Van Der Taas L., 2011, *Corporate lobbying in private accounting standard setting: Does the IASB have to Reckon with national differences?*, "Accounting in Europe", Vol. 8, No. 2, s.211-234.
- SEC, 2014a, *Order Instituting Administrative And Cease-and-Desist Proceedings Pursuant to Sections 4c and 21c of the Securities Exchange Act of 1934 and Rule 102(E) of the Commission's Rules of Practice, Making Findings, And Imposing Remedial Sanctions and a Cease-and-Desist Order: In the Matter of KPMG LLP*, Release No. 71389/ January 24.
- SEC, 2014b, *Order Instituting Public Administrative and Cease-and-Desist Proceedings Pursuant to Sections 4c and 21c of the Securities Exchange Act of 1934 and Rule 102(E) of the Commission's Rules of Practice, Making Findings, And Imposing Remedial Sanctions and a Cease-and-Desist Order: In the Matter of Ernst&Young LLP*, Release No. 72602/ July 14.
- Sims M., Cullis K., 1995, *Using a proportional odds model to analyze the factors that influence accounting standard setting lobbying in Australia*, "Accounting and Finance", 2(35), s. 175-195.
- Stigler G.J., 1971, *The theory of economic regulation*, "The Bell Journal of Economics and Management Science", 2(1), s. 3-21.
- Sutton T.G., 1984, *Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: a Downsian analysis*, "Accounting, Organizations and Society", Vol. 9, No. 1, s. 81-95.
- Tandy P.R., Wilburn N.L., 1996, *The academic community's participation in standard setting: Submission of comment letters on SFAS Nos. 1-117*, "Accounting Horizons", Vol. 10, No. 3, s. 92-111.
- Watts R.L., Zimmerman J.L., 1978, *Towards a positive theory of the determination of accounting standards*, "The Accounting Review", Vol. 53, No. 1, s. 112-134.
- Zeff S.A., 2002, *"Political" lobbying on proposed standards: A challenge to the IASB*, "Accounting Horizons", Vol. 16, No. 1, March, s. 43-54.