

Piotr Wójtowicz

Katedra Rachunkowości

Oszukańcza sprawozdawczość finansowa wobec teorii kontraktów i teorii agencji

1. Wprowadzenie

Sprawozdawczość finansowa pełni kluczową rolę w procesach gospodarczych w skali mikro i makro, ułatwiając efektywne alokowanie kapitału występującego pod różnymi postaciami. Sprawozdawczość finansowa czyni możliwe zarówno podejmowanie decyzji o charakterze ekonomicznym, jak i sprawiedliwy rozrachunek między stronami biorącymi udział w transakcjach. Aby funkcje te mogły być realizowane, sprawozdawczość powinna charakteryzować się odpowiednimi cechami. Cechy te omawiane są szeroko między innymi w *Założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych* (ZK MSSF), leżących u podstaw sporządzania i przedstawiania sprawozdań finansowych zgodnie z *Międzynarodowymi standardami sprawozdawczości finansowej*. Jakość sprawozdania tylko do pewnego stopnia może być przedmiotem obiektywnej oceny, a ostateczna ocena wynika z subiektywnych oczekiwań odbiorców sprawozdania.

Niezależnie od subiektywności poglądów na temat „najlepszej” sprawozdawczości finansowej nie może ona wprowadzać w błąd użytkowników. Oszukańcza sprawozdawczość finansowa została zdefiniowana w par. 8 międzynarodowego standardu rewizji finansowej (MSRF) 240¹, jako sprawozdawczość zawierająca zamierzone nieprawidłowości, w tym spowodowane pominięciem kwot bądź nieujawnieniem informacji w sprawozdaniach finansowych, służące oszukaniu użytkowników tych sprawozdań.

¹ MSRF 240 „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za uwzględnienie podczas badania sprawozdania finansowego możliwości popełnienia oszustw”, stosowany do badania sprawozdań finansowych za okresy rozpoczynające się 15 grudnia 2004 r. i później.

Celem artykułu jest ocena skutków oszukańczej sprawozdawczości finansowej w świetle teorii kontraktów, opisującej relacje zachodzące między interesariuszami jednostki gospodarczej. W centrum zainteresowania znalazł się wpływ tej sprawozdawczości na szczególną kategorię kontraktów, a mianowicie kontrakty zawierane między właścicielem, ponoszącym główny ciężar ryzyka gospodarowania, a reprezentującym go agentem, czyli zarządzającym.

W części pierwszej artykułu omówiono oszustwo oraz kształtowanie zysków, jako zjawiska prowadzące do oszukańczej sprawozdawczości, a także konsekwencje występowania oszustw dla gospodarki na przykładzie Stanów Zjednoczonych. W części drugiej przedstawiono funkcje jednostki gospodarczej i rachunkowości wobec teorii kontraktów. W części trzeciej przedyskutowano funkcje sprawozdawczości finansowej, a także konsekwencje sprawozdawczości oszukańczej, w związku z kontraktami zawieranymi między właścicielem a zarządzającym. Część czwarta zawiera zakończenie i wnioski z badań.

2. Oszustwo czy kształtowanie zysków?

Nie każda nieprawidłowość sprawozdania finansowego jest skutkiem oszustwa. W MSRF 240 rozróżnia się błąd (*error*) i oszustwo (*fraud*) oraz wskazuje dwa rodzaje oszustw wpływających na pracę biegłego rewidenta, a są to: zdefiniowana powyżej oszukańcza sprawozdawczość i zawłaszczenie majątku. Autorzy standardu zwracają uwagę, że nieprawidłowości sprawozdania mogą być spowodowane oszustwem bądź błędem.

W par. 6 MSRF 240 oszustwo oznacza „zamierzone, pociągające za sobą kłamstwa, działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, osoby sprawujące nadzór nad jednostką, pracowników lub stronę trzecią, mające na celu uzyskanie nienależnej lub niezgodnej z prawem korzyści”. Podobnie oszustwo zostało zdefiniowane przez Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) jako zamierzone, świadome fałszywe przedstawienie lub pominięcie istotnych faktów lub skutków transakcji, które jest mylące i razem z całą dostępną informacją może spowodować, że użytkownik sprawozdań finansowych skoryguje lub zmieni na ich podstawie swoją decyzję lub osąd².

Zawłaszczenie majątku polega na kradzieży środków należących do jednostki. Często jest ono dokonywane przez pracowników i dotyczy małych kwot, niestety może być też praktykowane przez kierownictwo i wtedy zwykle dotyczy kwot znacznych. W par. 11 MSRF 240 podano niektóre sposoby zawłaszczania majątku.

² Association of Certified Fraud Examiners, *Cooking the Books: What Every Accountant Should know about Fraud*, No. 92-5401, Self-study workbook 12, 1993, cyt. za: [Dechow, Skinner, 2000, s. 238].

Zgodnie z par. 5 MSRF 240 błędem jest niezamierzona nieprawidłowość sprawozdania finansowego, łącznie z niewprowadzeniem danych lub nieujawnieniem informacji.

Z raportów ACFE „Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse” opublikowanych w latach 1996, 2002 i 2004 wynika, że corocznie około 6% przychodów (revenues) uczestników obrotu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych jest tracone na skutek oszustw. W tabeli 1 przedstawiono częstości oraz średnie straty (estymowane za pomocą median) spowodowane różnymi rodzajami oszustw.

Tabela 1. Częstość występowania oszustw i straty nimi spowodowane

Rodzaj oszustwa	Raport z 1996 r.		Raport z 2002 r.		Raport z 2004 r.	
	udział ¹ (%)	mediana strat (USD)	udział ^{1a} (%)	mediana strat (USD)	udział ^{1a} (%)	mediana strat (USD)
Oszukańcza sprawozdawczość	04,1	4 000 000	05,1	4 250 000	07,9	1 000 000
Zawłaszczenie majątku	81,1	00 65 000	85,7	00 80 000	92,7	00 93 000
Korupcja	14,8	0 440 000	12,8	0 530 000	30,1	0 250 000

^a Niektóre oszustwa ze względu na ich zakres były zaklasyfikowane do kilku kategorii i dlatego udziały nie sumują się do 100%

Źródło: Raporty ACFE z lat 2002 i 2004.

W raportach ACFE zastosowano złożoną klasyfikację oszustw, z rozróżnieniem korupcji (*corruption*), zawłaszczenia majątku (*asset misappropriation*) oraz oszukańczej sprawozdawczości (*fraudulent statements*). Oszukańcza sprawozdawczość jest największym problemem, gdyż mimo że jest relatywnie rzadka, to powoduje, średnio, straty o wiele większe niż inne rodzaje oszustw. W ramach oszukańczej sprawozdawczości wyróżnia się dwie kategorie: finansową i niefinansową, ale, jak podają autorzy raportów, w praktyce zdarzają się głównie przypadki oszustw w sprawozdawczości finansowej i najczęściej dotyczą one zawyżania przychodów oraz zaniżania kosztów i zobowiązań³.

³ Badania przeprowadzone przez autora wskazują, że wyniki finansowe spółek notowanych w latach 2000–2003 na GPW były po rewizji sprawozdań finansowych obniżane (zyski zmniejszane, straty pogłębiane), przy czym zakres i częstotliwość istotnych korekt były szczególnie duże w spółkach ponoszących straty netto. W 39% takich spółek strata była powiększana na skutek korekt o co najmniej 10% wartości ujawnionej w sprawozdaniu niezbadanym. Korekty zysku o ponad 10% dotyczyły około 17% zyskowych spółek, przy czym odsetek ten zmniejszył się w okresie objętym badaniem. Oznacza to, że próby fałszowania sprawozdań finansowych poprzez zawyżanie przychodów i zaniżanie kosztów mogły mieć miejsce także w Polsce [Wójtowicz 2005].

W par. 8 MSRF 240 przedstawiono przykłady działań skutkujących oszukańczą sprawozdawczością. Może to być manipulowanie, fałszowanie lub zmiana danych bądź dokumentacji źródłowej, na podstawie których sporządza się sprawozdania finansowe. Innym przykładem jest niewłaściwa interpretacja lub umyślne pominięcie w sprawozdaniu zdarzeń, transakcji i innych znaczących informacji czy wreszcie zamierzone niewłaściwe stosowanie zasad rachunkowości do kwot, klasyfikacji, sposobu prezentacji lub ujawniania informacji. Oszukańcza sprawozdawczość może wiązać się z obchodzeniem przez kierownictwo kontroli, które w innym przypadku działają skutecznie. Przykłady technik służących temu celowi zawarto w par. 9 MSRF 240.

W par. 10 MSRF 240 zwraca się uwagę na szczególnie przejaw oszukańczej sprawozdawczości. Chodzi o zjawisko zwane *earnings management*, co w polskim przekładzie MSRF 240 zostało nazwane „kształtowaniem dochodów”, natomiast w tych badaniach zwane jest dalej kształtowaniem zysków. „Oszukańcza sprawozdawczość może być spowodowana dążeniem kierownictwa do takiej formy kształtowania dochodów, która wprowadza w błąd użytkowników sprawozdań finansowych wobec wpływania na sposób postrzegania przez nich wyników działalności i rentowności jednostki. Tego rodzaju kształtowanie dochodów może mieć początek w nieznaczących działaniach lub nieodpowiednich korektach założeń i zmianach osądów kierownictwa”. Kształtowanie zysków ma więc swój początek w możliwości wykorzystania przez zarządzających profesjonalnego osądu, przy czym kształtowanie zysków nie musi mieć na celu zawyżania wyniku finansowego. Może być ono praktykowane także w celu zaniżania dochodów, a w konsekwencji podatków, bądź wykreowania przesłanek do wprowadzenia przez państwo barier celnych na pewne produkty. Przegląd przyczyn, dla których dochodzi do kształtowania zysków znaleźć można w pracy [Healy, Wahlen 1999].

Kształtowanie zysków jest zwykle odróżniane od oszustwa⁴. Kształtowanie zysków jest to „zamierzona interwencja zarządzających w proces sprawozdawczości finansowej, mająca na celu osiągnięcie pewnych osobistych korzyści, w przeciwieństwie do działań mających na celu wyłącznie ułatwienie neutralnego przebiegu tego procesu” [Schipper 1989, s. 92]. Zgodnie z inną definicją „kształtowanie zysków ma miejsce, gdy zarządzający wykorzystują osobisty osąd w procesie sprawozdawczości finansowej i w klasyfikacji transakcji, by zmienić sprawozdania finansowe tak, aby wprowadzały w błąd niektórych interesariuszy co do kondycji ekonomicznej jednostki gospodarczej, bądź by uzyskać wpływ na umowy zawierane na podstawie wartości ujawnionych w sprawozdaniach” [Healy, Wahlen 1999, s. 368].

⁴ Przegląd definicji kształtowania zysków znaleźć można w pracach: [Dechow, Skinner 2000, s. 238–239] oraz [Jaruga, Fijałkowska, Papa, Ferreira 2004, s. 257–259].

Przytoczone definicje wskazują na intencje zarządzających, a zatem na działanie świadome, które jest też cechą oszustwa. Różnica między oszustwem a kształtowaniem zysków polega na zakresie odstępstwa od prawdy, stosowanych metodach oraz osobach odpowiedzialnych. Oszustwo występuje wtedy, gdy działania w zakresie sprawozdawczości finansowej podejmowane przez odpowiedzialne osoby, w tym także zarząd, łamią zasady rachunkowości lub prawa. Kształtowanie zysków polega na podejmowaniu pewnych działań, także systematycznie, zwykle w ramach określonych przez standardy rachunkowości, w obrębie polityki rachunkowości (*stretching the rules but not breaking the rules*) i jest domeną osób odpowiedzialnych za rachunkowość jednostki. Zarówno oszustwo, jak i kształtowanie zysków nie prowadzą do rzetelnej i jasnej prezentacji sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki gospodarczej. Ta zaś prezentacja jest głównym celem rachunkowości, określonym w art. 4 ustawy o rachunkowości⁵.

Wykorzystanie profesjonalnego osądu zarządzających jest w założeniach korzystne dla właścicieli ze względu na asymetrię informacji. Zarządzający odpowiadają za funkcjonowanie jednostki gospodarczej, są najlepiej zorientowani w jej słabych i mocnych stronach oraz możliwych szansach i zagrożeniach dla kontynuacji jej działalności. Z tego powodu wycena aktywów i zobowiązań poparta ich wiedzą i doświadczeniem powinna dobrze odzwierciedlać wartość dla właścicieli. Problem pojawia się, gdy zarządzający wykorzystują asymetrię informacji do oszukiwania po to, by maksymalizować strumień własnych korzyści kosztem korzyści właścicieli. Oznacza to, że profesjonalny osąd, ujęty w ramy polityki rachunkowości, zostaje wykorzystany do celowego, lecz nierzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji jednostki.

W par. 30 MSRF 240 wyrażono pogląd, że kształtowanie zysków może prowadzić do oszukańczej sprawozdawczości, co oznacza, że nie jest z nią utożsamiane. W zaleceniach dotyczących dyskusji w zespole realizującym badanie sprawozdania finansowego zwraca się uwagę, by rozważyć okoliczności, które mogą wskazywać na kształtowanie zysków oraz na praktyki stosowane przez kierownictwo do kształtowania zysków, które mogą prowadzić do oszukańczej sprawozdawczości.

3. Jednostka gospodarcza w teorii kontraktów

Rozdział funkcji właścicielskiej i funkcji zarządczej jest cechą charakterystyczną wielu współczesnych jednostek gospodarczych. Z tego powodu neoklasyczny model przedsiębiorstwa, w którym jest ono postrzegane jako jednorodny twór działający dla wspólnego celu – maksymalizacji zysku, nie pozwala objaśniać

⁵ Ustawa o rachunkowości z 29.09.1994 r., Dz.U. nr 76, poz. 694 z 2002 r., według stanu na 1.01.2006 r.

procesów w nim zachodzących. Tymczasem rozdzielenie funkcji zarządczej i właścicielskiej powoduje, że jednostka gospodarcza nie działa już dla jednego celu (o ile kiedykolwiek działała), gdyż cele zarządzających tylko częściowo pokrywają się z celami właścicieli, nie wspominając o innych interesariuszach.

Podejście kontraktualne do jednostki gospodarczej uwzględnia zachowania oportunistyczne. Oportunizm popycha uczestników kontraktów do minimalizacji wysiłku wkładanego w ich realizację, co rodzi potrzebę rozwijania systemów monitorowania wkładu uczestników kontraktu, to zaś skutkuje dodatkowymi kosztami związanymi z funkcjonowaniem systemu monitorowania. Jak podaje S. Sunder [1997, s. 13], początków tzw. teorii kontraktów należy upatrywać przede wszystkim w pracy A.A. Berle'a i G.C. Meansa [1932]. Książka ta jest w istocie pierwszym poważnym atakiem na neoklasyczną teorię przedsiębiorstwa. Dalszy wpływ na rozwój teorii kontraktów miały prace R.H. Coase [1937], Ch.J. Barnarda [1997], H.A. Simona [1976] oraz R.M. Cyerta i J.G. Marcha [1992].

Ch.I. Barnard [1997, s. 97] postrzega organizacje jako systemy świadomie koordynowanych działań lub sił dwóch albo większej liczby osób. Według niego trwanie organizacji zależy od zdolności do stworzenia takiego systemu bodźców i zachęt, że jej uczestnicy będą woleli w niej pozostać niż ją opuszczać. Organizacja stosująca jako główny bodziec dobra materialne nie będzie zdolna oferować ich długo, jeśli nie potrafi zabezpieczyć sobie co najmniej tyle dóbr, ile ich wydatkuje [Barnard 1997, s. 175]. Ta wartość dóbr (aktywów) została nazwana przez J.R. Hicksa [1939, s. 172] zyskiem (*income*). J.R. Hicks pisze o aktywach, które mogą być rozdysponowane w okresie bez naruszenia zasobu, którym jednostka gospodarcza dysponowała na początku okresu. Zmierzenie zysku w ujęciu J.R. Hicksa pozwala zatem na ustalenie wartości aktywów do rozdysponowania poza jednostkę, bez zagrożenia dla jej przetrwania i rozwoju. W świetle tej konkluzji oszukańcza sprawozdawczość finansowa polegająca na zawyżaniu wyniku finansowego jest zjawiskiem absolutnie negatywnym, gdyż godzi w podstawy egzystencji jednostki gospodarczej.

H.A. Simon [1976], nawiązując do myśli Ch.J. Barnarda, traktuje organizację jako zespół umów między czynnikami wytwórczymi, z których każdy jest motywowany osobistymi, choć niekoniecznie egoistycznymi pobudkami. D. Dobija [2003, s. 75] zwraca uwagę, że teoria ta była rozwijana między innymi w pracach M.C. Jensena i W.H. Mecklinga [1976], E.F. Famy i M.C. Jensena [1983] oraz cytowanej już pracy S. Sundera.

Z perspektywy kontraktualnej jednostka gospodarcza jest zbiorem umów o różnym czasie trwania, zawartych *explicite* albo *implicite* między stronami. Każda ze stron wnosi do jednostki sobie właściwy wkład i oczekuje w zamian wynagrodzenia (por. tabela 2). Zarówno wkład, jak i wynagrodzenie mogą mieć charakter ekonomiczny oraz pozaekonomiczny. Przykładem wkładu o charakte-

rze pozaekonomicznym może być zapał do pracy robotników lub postawa etyczna zarządzających. Forma, ilość oraz czas, w którym interesariusze (*stakeholders*) wnoszą swój wkład i dostają należne wynagrodzenie, jest (poza nielicznymi wyjątkami), przedmiotem umów zawartych między nimi. W modelu kontraktualnym jednostka gospodarcza nie ma celu funkcjonowania ani sama nie jest motywowana do działania, jak to było w modelu neoklasycznym, a także nie jest identyfikowana z żadnym z interesariuszy.

Tabela 2. Wkład i korzyści interesariuszy

Typ interesariusza	Wkład interesariusza	Korzyści interesariusza
Właściciel	Kapitał finansowy	Dywidenda, wartość rezydualna
Zarządzający	Umiejętności	Pensja, premia, dodatkowe korzyści
Pracownik	Umiejętności	Pensja, premia, dodatkowe korzyści
Dostawca	Dobra rzeczowe i usługi	Gotówka
Klient	Gotówka	Dobra rzeczowe i usługi
Pożyczkodawca	Kapitał	Odsetki, zwrot kapitału
Rząd	Dobra publiczne	Podatki
Audytory	Usługi	Opłata

Źródło: [Sunder 1997, s. 16].

Nieidentyfikowanie jednostki gospodarczej z właścicielem znajduje swój wyraz w jednej z koncepcji statusu ontologicznego podmiotu rachunkowości, zwanej koncepcją jednostki ekonomicznej. W tej koncepcji podmiotem rachunkowości jest samodzielna w sensie relacji gospodarowania organizacja, pochodna bytowo od natury, w tym również od właścicieli zasobów założycielskich i od nich zależna. Faktycznym dysponentem zasobów jednostki są jednak nie właściciele, lecz zarządzający, połączeni z właścicielami relacją „pryncypał – agent”. Oznacza to, że zarządzający, choć zależni od właścicieli, działają tak, by przede wszystkim maksymalizować własne funkcje użyteczności. Zatem podmiotem w tej koncepcji jest jednostka gospodarcza sama dla siebie.

Interesariusze postępują racjonalnie⁶, to znaczy wybierają rozwiązanie dla nich najatrakcyjniejsze, z uwzględnieniem ograniczeń, które muszą brać pod uwagę, a więc interesariusze dążą do maksymalizacji swoich funkcji użyteczności [Sunder 1997, s. 14]. Jednostka gospodarcza jest postrzegana jako arena, na której samomotywujący się interesariusze działają dla realizacji własnych celów według

⁶ Jest to raczej racjonalność ograniczona w sensie simonowskim [Simon 1982].

reguł, na które godzą się wzajemnie. Zespół tych umów i wzajemnych powiązań zwany jest dla wygody „jednostką gospodarczą” [Sunder 1997, s. 19].

Artykuł A.A. Alchiana i H. Demsetza [1972] jest jedną z kluczowych publikacji prezentujących i porządkujących kontraktualną perspektywę widzenia jednostki gospodarczej. Celem tego artykułu było uchwycenie istoty współpracy zespołowej i objaśnienie, dlaczego przyjmuje ona formę wiązki kontraktów zwanej przedsiębiorstwem [Alchian, Demsetz 1972, s. 778]. Badając sens istnienia jednostki gospodarczej, pytali oni, czy rynek może ją zastąpić w organizacji pracy zespołowej. Negatywna odpowiedź na to pytanie stała się uzasadnieniem dla istnienia takich jednostek.

Każda organizacja ekonomiczna powołana jest do tego, by poprzez kooperację jej uczestnicy mogli efektywnie wykorzystać zasoby, którymi dysponują, a więc uzyskać przewagę konkurencyjną. Uczestnicy organizacji nie koordynują swoich działań przez rynek, lecz rolę koordynatora pełni główny kontraktor. Jego zadaniem jest nawiązywanie, renegecjonowanie i rozwiązywanie umów z właścicielami czynników produkcji.

Aby organizacja mogła trwać, musi istnieć system ustalający wynagrodzenia kooperantów stosowne do nakładów przez nich wnoszonych, gdyż w przeciwnym wypadku nie podejmą oni dobrowolnie kooperacji. System ten musi służyć do mierzenia (*meter*) wkładu pracy (*input productivity*), jak i wynagrodzeń (*rewards*). Autorzy używają czasownika „*to meter*” i objaśniają jego znaczenie następująco: „*meter means to measure and also to apportion*”. Zwracają w ten sposób uwagę, że mierzenie wiąże się z ustaleniem wielkości wynagrodzenia ogółem oraz, co bywa trudniejsze, z właściwym podzieleniem wynagrodzenia między kooperujące strony. Sprawny, to znaczy wiążący wynagrodzenie z nakładem pracy, system mierzenia zapewnia wysoką produktywność zasobów składających się na przedsiębiorstwo, natomiast nieskuteczny system, w którym wynagrodzenie jest tylko luźno związane z nakładem pracy, powoduje niską produktywność zasobów [Alchian, Demsetz 1972, s. 778–779].

Elementem systemu mierzenia jest z całą pewnością system rachunkowości. Sprawozdawczość finansowa jest odpowiedzią na zapotrzebowanie na mechanizmy konstytuujące i decydujące o trwaniu jednostki, rozpatrywane ze względu na potrzeby informacyjne uczestników zespołu kontraktów. Oszukańcza sprawozdawczość nie pozwala realizować tej niezwykle istotnej funkcji, którą można chyba nazwać funkcją witalną.

W przedsiębiorstwie cząstkowe nakłady pracy transformowane są w jeden efekt. Cechą charakterystyczną współpracy zespołowej jest to, że wynik współpracy nie jest sumą wyników pochodzących od każdego z zasobów wejściowych oraz nie wszystkie używane zasoby należą do jednej osoby. Niemożność zidentyfikowania produktywności krańcowej poszczególnych członków zespołu rodzi

skłonność do obijania się (*shirking*⁷), a więc współpraca zespołowa wymaga stworzenia mechanizmu zapobiegającego temu zjawisku. Równocześnie współpraca zespołowa ma sens, jeśli przyrost produktywności zespołu, w stosunku do indywidualnych produktywności jego członków, jest większy niż koszty poniesione w celu wykrywania i zapobiegania obijaniu się. Podsumowując, stworzenie możliwie taniego i skutecznego systemu mierzenia wyników warunkuje istnienie jednostki gospodarczej. Ze względu na niepełną informację mechanizm rynkowy nie eliminuje obijania się, mimo że pozycja nieuczciwych członków zespołu jest zagrożona przez ich konkurentów.

Jedną z metod ograniczania obijania się jest wprowadzenie funkcji specjalisty od monitorowania członków zespołu. Aby takie rozwiązanie było skuteczne, potrzebny jest mechanizm zapewniający, że monitor nie będzie się obijał, spełniając swoje obowiązki. Podstawowe czynniki stymulujące go do efektywnej pracy to konkurencja ze strony innych kandydatów na monitorów oraz przydzielone mu prawo do nadwyżki netto pracy zespołu, po opłaceniu wynagrodzeń wszystkich czynników produkcji [Alchian, Demsetz 1972, s. 783]. Ponadto monitor musi dysponować wyłączną władzą zawierania umów ze wszystkimi właścicielami nakładów. W ten sposób monitor, będąc przede wszystkim głównym kontraktorem, we własnym interesie negocjuje najkorzystniejsze ceny za używanie czynników produkcji oraz poprzez obserwację wysiłku członków zespołu i mierzenie wynagrodzeń zmniejsza koszty obijania się [Alchian, Demsetz 1972, s. 783].

Oprócz prawa do wartości rezydualnej pozostałej po opłaceniu pracy członków zespołu główny kontraktor musi dysponować [Alchian, Demsetz 1972, s. 783]:

- prawem do obserwowania i kontrolowania używania czynników produkcji przez wszystkich członków zespołu,
- wyłącznym prawem do zawierania umów o wykorzystanie czynników produkcji,
- prawem do wymiany członków zespołu,
- prawem do sprzedaży wyżej wymienionych praw.

Relacja każdego członka zespołu do głównego kontraktora opiera się na kontrakcie, który można stale negocjować i odnawiać, a także zerwać. Podsumowując, jednostka gospodarcza według A.A. Alchiana i H. Demsetza to organizacja czynników produkcji oparta na kontraktach o następujących cechach [Alchian, Demsetz 1972, s. 783]:

- 1) połączenie różnych czynników w procesie produkcji,
- 2) rozproszona własność czynników produkcji,
- 3) centralny kontraktor – jedna strona (niekoniecznie jedna osoba), która:

⁷ Czasownik *to shirk* oznacza: wykręcać się od czegoś, wymigać się, bumelować.

- zawiera wszystkie kontrakty o wykorzystanie czynników produkcji,
- ma prawo do renegotjowania kontraktów z właścicielami poszczególnych czynników wytwórczych, niezależnie od kontraktów z właścicielami innych czynników,
- ma prawo do nadwyżki rezydualnej pozostałej po opłaceniu wszystkich czynników produkcji,
- może sprzedać swoje uprawnienia głównego kontraktora wiążące się z prawem do nadwyżki rezydualnej.

W jednostce gospodarczej postrzeganej jako zbiór kontraktów potrzebny jest mechanizm pozwalający pogodzić często sprzeczne dążenia interesariuszy tak, by siły odśrodkowe działające na jednostkę, a pochodzące od każdego z interesariuszy, nie doprowadziły do jej rozpadu. Uwzględniając różnorodność potrzeb informacyjnych interesariuszy oraz relacje między nimi a głównym kontraktorem, mechanizmem tym jest przede wszystkim rachunkowość, a zwłaszcza jej finalny produkt, czyli sprawozdawczość finansowa. W praktyce korporacji pojawia się jednak problem wynikający z relacji agencji między właścicielem (pryncypałem) a zarządzającym (agentem). Agent pełni funkcję głównego kontraktora, monitorującego zachowania się uczestników organizacji, i jest równocześnie narażony na pokusę zachowań oportunistycznych, a więc działania wbrew interesowi pryncypała.

S. Sunder [1997, s. 20] identyfikuje pięć funkcji rachunkowości, która w istocie ma za zadanie ułatwić zawieranie i trwanie kontraktów konstytuujących jednostkę gospodarczą:

- rachunkowość pozwala zmierzyć wkład każdego z interesariuszy,
- rachunkowość pozwala zmierzyć korzyści, do których ma prawo każdy z interesariuszy,
- rachunkowość służy informowaniu poszczególnych interesariuszy o tym, czy inni wywiązują się ze swoich kontraktów oraz czy otrzymują należne im korzyści,
- rachunkowość ułatwia funkcjonowanie rynków dóbr i umiejętności będących przedmiotem kontraktów, dzięki czemu wycofanie się któregoś z interesariuszy nie zagraża istnieniu jednostki gospodarczej,
- rachunkowość dostarcza wszystkim zweryfikowanych informacji, które pozwalają renegotjować i powtórnie formułować kontrakty.

W teorii kontraktów rachunkowość staje się integralną częścią struktury organizacji. Dostarcza ona informacji (wspólnej wiedzy) pomagających w zdefiniowaniu kontraktów między interesariuszami. W par. 10 ZK MSSF zwraca się uwagę, że sprawozdanie finansowe nie może spełniać wszystkich potrzeb informacyjnych użytkowników (interesariuszy), jednak pewne potrzeby są wspólne. Z uwagi na to, że właściciele (inwestorzy) ponoszą ciężar ryzyka gospodarowania, sprawozdania finansowe powinny zaspokajać przede wszystkim ich potrzeby informacyjne, czyli umożliwiać zawieranie i kontrolowanie ich kontraktów. Równocześnie w par. 10

ZK MSSF twierdzi się, że sprawozdania spełniające potrzeby informacyjne właścicieli będą odpowiadały większości potrzeb innych użytkowników sprawozdań (interesariuszy).

4. Sprawozdawczość finansowa a problem agencji

Spośród różnych kontraktów najistotniejsze ze względu na sprawozdawczość finansową są kontrakty zawierane między właścicielem a zarządzającym, gdyż właściciele ponoszą ryzyko gospodarowania, a więc jako ostatni czerpią korzyści z zawartych kontraktów. Właściciel zawiera kontrakt z zarządzającym na wykonanie określonych zadań w jego imieniu, a tym samym przekazuje mu uprawnienia do podejmowania decyzji, a więc czyni go głównym kontraktorem. Równocześnie właściciel oczekuje, że zarządzający będzie działał w jego imieniu. Model ten opiera się na dwóch założeniach. Po pierwsze, właściciel (pryncypał) wybiera optymalny kontrakt, oparty na możliwym do zaobserwowania wykonaniu. Po drugie, zarządzający (agent) przyjmuje kontrakt, który wymaga od niego zwiększonego wysiłku w zamian za wyższe wynagrodzenie, związane z lepszym wykonaniem [Dobija 2003, s. 76].

Pryncypał stara się stworzyć system zachęt dla agenta popychający tego drugiego do działania na swoją korzyść, a także monitoruje działania agenta po to, by nie dopuścić do działania na swoją szkodę. Jednak nawet efektywny system wynagradzania nie likwiduje w pełni konfliktu interesów wynikającego stąd, że każdy z uczestników kontraktu działa w celu maksymalizacji własnej funkcji użyteczności. Bez poniesienia pewnych kosztów nie jest też możliwe stworzenie systemu zapewnienia ochrony interesów pryncypała, czyli pozwalającego na uniknięcie strat wynikających z działań agenta sprzecznych z interesem pryncypała. Koszty te to tak zwane koszty agencji będące sumą [Jensen, Meckling 1976]:

- wydatków związanych z monitorowaniem działań agenta przez właściciela,
- wydatków związanych z przywiązaniem agenta do pryncypała,
- straty rezydualnej.

Strata rezydualna wynika z tego, że nawet jeśli systemy zachęt oraz monitoringu działają optymalnie, to i tak istnieje rozbieżność między decyzjami agenta a decyzjami maksymalizującymi bogactwo właściciela. Wartość straty wynikłej z różnic między tymi decyzjami to właśnie strata rezydualna.

Z uwagi na fakt, że wysiłki (wkład) zarządzających są trudne do bezpośredniego zmierzenia, jeśli w ogóle jest to możliwe, ocena ich działań musi mieć charakter pośredni. Odbywa się ona poprzez ocenę wyników jednostki gospodarczej, będących konsekwencją ich decyzji, wynikających z ich wiedzy i umiejętności zawodowych.

Straty właścicieli wynikające z różnic interesów mogą być zmniejszone przez wprowadzenie odpowiednich mechanizmów kontroli, które oprócz ochrony interesów właściciela powinny także pozwalać na ograniczanie kosztów agencji, a więc łączyć interes pryncypała i agenta [Dobija 2003, s. 77].

Powyższa konstatacja pozwala po raz kolejny dostrzec znaczącą rolę rachunkowości jednostki gospodarczej, a zwłaszcza sprawozdawczości finansowej. Wiarygodne sprawozdanie finansowe zawiera skwantyfikowane, syntetyczne wyniki działalności jednostki gospodarczej, przede wszystkim wartość zysku, ale także przepływy pieniężne oraz informacje mogące służyć do formułowania innych mierników oceny działalności, jak np. EVA. Trzeba stanowczo podkreślić, że wynik finansowy mierzony zgodnie z zasadami realizacji i współmierności, przy równoczesnym zachowaniu ostrożnej wyceny ma istotny walor informacyjny. Inwestorzy postrzegają zyski jako istotne w procesie informowania o wynikach działalności, niosące więcej informacji niż przepływy pieniężne, choć to przepływy są znacznie mniej podatne na oszukańczą sprawozdawczość bądź ich kształtowanie. Podobne wnioski płyną z badań empirycznych prowadzonych na danych pochodzących z długich okresów i z różnych krajów [Healy, Wahlen 1999, s. 373]. Na podstawie badań empirycznych stwierdzono też, że przyszłe przepływy pieniężne lepiej prognozować na podstawie bieżących zysków niż bieżących przepływów pieniężnych [Dechow 1994, s. 35]. Oznacza to, że zysk księgowy jest powszechnie wykorzystywaną miarą wyników procesu gospodarowania, a więc wielkością, na podstawie której pryncypał ocenia wywiązywanie się agenta z kontraktu.

S. Sunder podaje przyczyny, wiążące się z ryzykiem gospodarowania, dla których zysk jest szczególnie istotny dla właścicieli [Sunder 1997, s. 65–66]:

- właściciele czerpią korzyści z zawartych kontraktów jako ostatni, po pobraniu korzyści przez innych interesariuszy, a to oznacza, że jedynie ich korzyść (a w niektórych, szczególnych wypadkach także zarządzających) nie zależy wyłącznie od ich wkładu, lecz ma charakter rezydualny,
- właściciele, jako jedyni interesariusze, nie otrzymują korzyści według porządku ustalonego w czasie, co więcej tylko część tych korzyści jest wypłacana w formie dywidend, na wysokość których właściciele nie mają wpływu, a część jest reinwestowana, a zatem przyczynia się do korzyści w okresach przyszłych,
- wartość zysku, jako korzyści właścicieli, nie daje się tak łatwo zmierzyć, jak korzyści innych interesariuszy, gdyż wartość ta zależy od oczekiwań dotyczących przyszłości jednostki gospodarczej (zbioru kontraktów) oraz od zarządzających (agentów), których profesjonalny osąd wpływa na wartość zysku.

Przyczyny te decydują o nieokreśloności towarzyszącej pomiarowi i wycenie zysku dla właścicieli, zwłaszcza wobec faktu, że to zarządzający (agenci) są odpowiedzialni za przeprowadzenie pomiaru, a równocześnie wynik pomiaru jest podstawą oceny ich pracy, a więc określa ich korzyści. Wszystko to razem stanowi

zachętę dla zarządzających, by poprzez aktywne kształtowanie zysków bądź nawet oszustwa przedstawić obraz jednostki gospodarczej lepszy niż w rzeczywistości, a więc ostatecznie zwiększyć swoje korzyści.

Także pozostali interesariusze są zainteresowani osiągnięciem dobrych wyników przez jednostkę gospodarczą, gdyż wiążą się one z poprawą jej wiarygodności, a więc wzrostem ich korzyści. Oznacza to, że można osiągać wyższe ceny produktów, dłuższe terminy płatności u dostawców, lepsze warunki u kredytodawców, zatrzymać najważniejszych pracowników.

Gromadzenie wielu cząstkowych informacji na temat kondycji jednostki gospodarczej jest kosztowne i wymaga odpowiedniej wiedzy, nie wspominając o trudnościach z odpowiedzią na pytanie o to, jakie wyniki są „dobre”. Z tego powodu wielu interesariuszy, także właścicieli, sprawdza przede wszystkim, czy osiągnięte są pewne wartości progowe. W badaniach prowadzonych w Stanach Zjednoczonych stwierdzono trzy typy wartości progowych, których osiągnięcie wpływa pozytywnie na ocenę kondycji jednostki przez interesariuszy:

- ujawnianie zysków, czyli nieponoszenie strat [Burgstahler, Dichev 1997], [Hayn 1995],
- utrzymanie wyników na poziomie z roku poprzedniego [Burgstahler, Dichev 1997],
- osiągnięcie wyników prognozowanych przez analityków [Burgstahler, Eames 2003].

Z badań tych wynika, że jeśli bieżąca wartość zysku jest zbyt niska w tym sensie, że nie osiąga się wartości progowych, to zarządzający starają się aktywnie kształtować zysk w sprawozdaniach finansowych tak, by stworzyć wrażenie, że wartości te jednak są osiągnięte. Można to zrobić, rozwiązując rezerwy tworzone wcześniej, w okresach prosperity, a więc ujawniając w okresie bieżącym zyski osiągnięte i ukryte w okresach przeszłych. Innym sposobem jest sztuczne ujawnianie w bieżącym okresie zysków, które mogą być wypracowane dopiero w okresach przyszłych lub które nigdy nie będą wypracowane, co już wiąże się z oszustwami.

Ujawnienie strat bądź wyników gorszych niż oczekiwano powoduje, że pryncypał może ograniczyć korzyści agenta lub nawet chcieć rozwiązania kontraktu. Oznacza to niebezpieczeństwo utraty stanowiska przez zarządzających, a być może nawet reputacji, co niesie za sobą ryzyko niemożności znalezienia pracy w przyszłości. W tej sytuacji asymetria informacji może być przez zarządzającego (agenta) wykorzystana do oszukiwania pryncypała po to, by maksymalizować strumień własnych korzyści, niestety ze stratą dla pryncypała.

Oszukańcza sprawozdawczość finansowa prowadzi do utraty możliwości zawierania i wypełniania kontraktów, a zatem godzi w istnienie jednostki gospodarczej pojmowanej jako zbiór kontraktów. W skrajnej sytuacji może doprowadzić do wycofania wkładu przez interesariuszy po to, by ulokować go gdzie indziej.

Głównymi poszkodowanymi w takiej sytuacji będą właściciele, gdyż to ich korzyści mają charakter rezydualny.

Wreszcie możliwość popełnienia oszustwa lub nawet tylko błędu przez zarządzających stwarza miejsce na kolejny kontrakt, tym razem z biegłym rewidentem. Zgodnie z MSRF 240 par. 4 biegły rewident nie zajmuje się oszustwami w rozumieniu prawa, lecz takimi, które powodują istotne, w sensie MSRF 320⁸, nieprawidłowości sprawozdania finansowego⁹. Zgodnie z par. 2 MSRF 200¹⁰, celem badania sprawozdania finansowego jest umożliwienie biegłemu rewidentowi wyrażenia opinii o tym, czy sprawozdanie finansowe zostało we wszystkich istotnych aspektach sporządzone zgodnie z wymagającymi zastosowania założeniami koncepcyjnymi sprawozdawczości finansowej. Podobnie cel ten sformułowany jest w art. 65 ustawy o rachunkowości. Zadaniem biegłego jest więc stwierdzenie z racjonalną pewnością, czy sprawozdanie jako całość nie zawiera istotnych nieprawidłowości, a więc czy agent na skutek błędu lub działań świadomych nie próbuje osiągnąć nienależnych mu korzyści z tytułu zawartego kontraktu kosztem pryncypała.

Wynajęcie biegłego rewidenta powoduje wzrost kosztów agencji związanych z monitoringiem, ale tylko ogranicza, a nie eliminuje niebezpieczeństwo oszukańczej sprawozdawczości.

5. Podsumowanie

Oszukańcza sprawozdawczość finansowa uniemożliwia, a przynajmniej utrudnia, zawieranie, a zwłaszcza wypełnianie kontraktów formułujących jednostkę gospodarczą oraz powoduje wzrost kosztów agencji. W skrajnej sytuacji sprawozdawczość taka zagraża wręcz zdolności jednostki do przetrwania i rozwoju. Najwięcej negatywnych skutków dotyczy kontraktów zawieranych między właścicielem a zarządzającym. Asymetria informacji powoduje, że zarządzający mają możliwość świadomego kreowania w sprawozdaniach finansowych obrazu jednostki gospodarczej lepszego niż jest w rzeczywistości, co powoduje wzrost ich osobistych korzyści, kosztem korzyści należnych właścicielom. Oszukańcza sprawozdawczość finansowa godzi także, choć w mniejszym stopniu, w korzyści innych interesariuszy.

Interpretacja, wycena oraz prezentacja w sprawozdaniu skutków transakcji należy do obowiązków zarządzających, wykorzystujących w tym celu swoją wiedzę i doświadczenie, co może wiązać się z nierzetelną sprawozdawczością.

⁸ MSRF 320 „Istotność a badanie”, stosowany do badania sprawozdań finansowych za okresy rozpoczynające się 15 grudnia 2004 r. i później.

⁹ Problematyka uwzględniania oszustw w rewizji sprawozdań finansowych została omówiona szerzej w pracach: [Hołda, Nowak 2002] oraz [Hołda, Nowak 2003].

¹⁰ MSRF 200 „Cele i ogólne zasady badania sprawozdań finansowych”, stosowany do badania sprawozdań finansowych za okresy rozpoczynające się 15 grudnia 2004 r. i później.

Nie należy jednak sądzić, że wyeliminowanie osądu usunie problem oszukańczej sprawozdawczości, natomiast wydaje się, że brak osądu uniemożliwiłby sprawozdawczość w ogóle. W konsekwencji w systemach gospodarczych pozbawionych sprawozdawczości zawieranie kontraktów stałoby się niemożliwe wobec braku mechanizmu pomiaru wkładu i korzyści interesariuszy. Ostateczną konsekwencją byłoby zaniechanie działalności gospodarczej na dużą skalę, a więc upadek współczesnych systemów ekonomicznych.

Oszukańczą sprawozdawczość finansową próbuje się wyeliminować, rozwijając mechanizmy kontroli, np. audyt zewnętrzny i wewnętrzny czy ład korporacyjny. Lekarstwem na oszukańczą sprawozdawczość finansową wydaje się kształtowanie postaw moralnych zarządzających i zwracanie uwagi, że korzyści wynikające z ich wkładu mogą wykraczać poza widzialną rzeczywistość.

Literatura

- Alchian A.A., Demsetz H. [1972], *Production, Information Costs, and Economic Organization*, „The American Economic Review”, vol. 62, nr 5.
- 2002 Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse, Association of Certified Fraud Examiners, www.acfe.com/fraud/report/asp.
- 2004 Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse, Association of Certified Fraud Examiners, www.acfe.com/fraud/report/asp.
- Barnard Ch.I. [1997], *Funkcje kierownicze*, Nowoczesność, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Czytelnik, Kraków.
- Berle A.A., Means G.C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, Commerce Clearing House, New York.
- Burgstahler D., Dichev I. [1997], *Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses*, „Journal of Accounting and Economics”, vol. 24, nr 1.
- Burgstahler D., Eames M.J. [2003], *Earnings Management to Avoid Losses and Earnings Decreases: Are Analysts Fooled?*, „Contemporary Accounting Research”, vol. 20, nr 2.
- Coase R.H. [1937], *The Nature of the Firm*, „Economica”, vol. 4.
- Cyert R.M., March J.G. [1992], *A Behavioral Theory of the Firm*, 2nd ed., Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Dechow P.M. [1994], *Accounting Earnings and Cash Flows as Measures of Firms Performance. The Role of Accounting Accruals*, „Journal of Accounting and Economics”, vol. 18, nr 1.
- Dechow P.M., Skinner D.J. [2000], *Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators*, Accounting Horizons, vol. 14, nr 2.
- Dobija D. [2003], *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Fama E.F., Jensen M.C. [1983], *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics”, vol. 26, nr 2.
- Hayn C. [1995], *The Information Contents of Losses*, „Journal of Accounting and Economics”, vol. 20, nr 2.

- Healy P.M., Wahlen J.M. [1999], *A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting*, „Accounting Horizons”, vol. 13, nr 4.
- Hicks J.R. [1939], *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*, Oxford University Press, 1939 (Reprinted Oxford 2001).
- Hołda A., Nowak W. [2002], *Badanie sprawozdania finansowego a oszustwa kierownictwa jednostki*, „Rachunkowość – Audytor”, nr 3/8.
- Hołda A., Nowak W. [2003], *Oszustwa w systemie rachunkowości a ewolucja procedur badania sprawozdań finansowych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 13(69).
- Jaruga A., Fijałkowska J., Papa R., Ferreira L. [2004], *Earnings Management in the Face of the Theory of Managerial Choice of Accounting Techniques*, eds M. Dobija, S. Martin, *General Accounting Theory. Towards Balancing the Society*, Leon Koźminski Academy of Entrepreneurship and Management, Warszawa.
- Jensen M.C., Meckling W.H. [1976], *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, vol. 3, nr 4.
- Międzynarodowe standardy rewizji finansowej 2005*, Zarząd Główny Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.
- Międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej na 31 marca 2004 r.*, wydanie polskie.
- Schipper K. [1989], *Commentary: Earnings Management*, „Accounting Horizons”, vol. 3, nr 4.
- Simon H.A. [1976], *Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych*, PWN, Warszawa.
- Simon H.A. [1982], *Models of Bounded Rationality*, vol. 2: *Behavioral Economic and Business Organization*, The MIT Press, Cambridge Massachusetts, London.
- Sunder S. [1997], *Theory of Accounting and Control*, South-Western College Publishing, Cincinnati.
- Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r., Dz.U. nr 76, poz. 694 z 2002 r., z późn. zm.
- Wójtowicz P. [2005], *Objectivity of Net Income of Polish Companies Listed. An Empirical Study* [w:] *General Accounting Theory. Towards Balanced Development*, eds M. Dobija, S. Martin, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.

Fraudulent Financial Reporting in the Face of Contract Theory and Agency Theory

The aim of this article is to explain the reasons for and results of fraudulent financial reporting in the light of contract theory and agency theory. In contract theory, the business unit is seen as a set of contracts between stockholders. The main scope is the contract between the principal (owner) and manager (agent). Professional experience, although the solution to asymmetry of information between managers and owners, becomes the problem when managers cheat in financial statements. Such financial statements make it difficult, or even impossible, to arrange and fulfil contracts, and also raise agency costs. Managers have a duty to interpret, value and present transactions using their knowledge and professional experience. This asymmetry of information gives managers the opportunity to manage earnings or to use deception to gain undue benefits at the owners' expense. On the other hand, without managers' judgments the process of financial reporting would be impossible. Financial reporting with no judgments at all will not work. In such circumstances, if the information needed to arrange and fulfil contracts is absent, economic systems will cease to function.