

Wojciech Hasik*

JAKOŚĆ INFORMACJI SPRAWOZDAWCZYCH W KONTEKŚCIE RACHUNKOWOŚCI BEHAVIORALNEJ A PRAKTYKA GOSPODARCZA

1. Wstęp

Rachunkowość finansowa w Polsce, podobnie jak we wszystkich krajach kontynentalnej Europy, doświadcza w ostatnich latach niebywalej metamorfozy. Zmianom podlegają fundamenty, na których dotychczas definiowano jej cele i zadania. Funkcja dowodowa ustępuje powoli, lecz nieustannie, funkcji informacyjnej. Zmieniają się paradygmaty rachunkowości, zmienia się etos księgowego. W nowych warunkach redefiniowaniu podlega system wartości, w świetle którego oceniamy prawidłowość prowadzenia ksiąg rachunkowych i przygotowywania sprawozdań finansowych. Zdecydowane faworyzowanie funkcji informacyjno-decyzyjnej sprawozdań finansowych legło u podstaw określenia katalogu tzw. cech jakościowych informacji sprawozdawczej, które na gruncie rachunkowości pozytywnej stanowią wyznacznik prawidłowości doboru odpowiednich metod rachunkowości, a w szerszym ujęciu tworzenia zakładowych zasad rachunkowości. Cechy jakościowe są wreszcie wyznacznikiem leżącym u podstaw rewizji finansowej.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie argumentów potwierdzających tezę wyrażoną twierdzeniem: zapewnienie uzyskania przez informacje sprawozdawcze wymaganych cech jakościowych jest warunkiem osiągnięcia celu rachunkowości – tj. dostarczenia informacji przydatnych w celu podejmowania decyzji, co w praktyce jest jednak trudne do uzyskania, mimo obowiązywania w tym zakresie regulacji prawnych powszechnie uważanych za wystarczające.

* dr, adiunkt w Katedrze Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej, Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu.

2. Rachunkowość behawioralna a efektywność rynków

Badania prowadzone w ramach tzw. rachunkowości behawioralnej naukowo potwierdziły intuicyjnie przyjmowaną za prawdziwą tezę o istnieniu deterministycznego wpływu prezentowanych informacji sprawozdawczych na decyzje szeroko rozumianych interesariuszy. Jest to o tyle istotne, że zadanie sobie trudu określenia katalogu cech jakościowych oraz usadowienie na ich fundamencie szczegółowych zasad sprawozdawczości finansowej wymaga przyjęcia prawdziwości tezy o oddziaływaniu informacji sprawozdawczej na decyzje jej adresata.

To z kolei wymaga odrzucenia hipotezy silnie efektywnego rynku. Jak bowiem trafnie zauważają E.A. Hendriksen i M.F. van Breda [2002, s. 130], „na typowym doskonałym rynku, którego istnienie przyjmuje się we wszystkich podręcznikach ekonomii, nie ma miejsca dla rachunkowości”. Prowadzi to do pytania o efektywność rynków, na których alokowany jest produkt sprawozdawczości finansowej.

Na dobrze rozwiniętych i stabilnych rynkach kapitałowych dominuje przekonanie o spełnieniu warunków do przyjęcia hipotezy średniej efektywności rynku, zgodnie z którą wszystkie publicznie dostępne informacje są uwzględniane w warunkach zawierania kontraktów (czyli w cenach papierów wartościowych na rynkach kapitałowych). Wówczas problem cech jakościowych informacji sprawozdawczej ma charakter drugoplanowy. Jakość informacji weryfikowana jest (podobnie jak decyzje interesariuszy) przez inne (niezależne od sprawozdawczości finansowej) informacje. Szczególną rolę przypisuje się tu prasie fachowej i analitykom finansowym. Zgodnie z tym punktem widzenia, również szerokie ujawnianie stosowanych załączkowych zasad (polityki) rachunkowości pełni funkcję swoistego katalizatora informacji sprawozdawczej. Ten sposób rozumowania pozwala przyjąć dość trudną do zaakceptowania w świecie rachunkowców tezę, że jakość informacji sprawozdawczej nie ma zasadniczego znaczenia, ponieważ istnieją możliwości jej uzupełnienia (lub w skrajnym przypadku zastąpienia) ogólnie dostępnymi, pozasprawozdawczymi informacjami.

Co więcej, wysuwa się twierdzenie poparte badaniami empirycznymi, że decydenci w przedsiębiorstwach 90% informacji decyzyjnych czerpią ze źródeł nieformalnych, wśród których wymienia się: konkurentów, dostawców i podwykonawców, delegacje, wystawy, sympozja, pracowników itd. [Martinet, Marti 1999, s. 42, 47]. Jednak, jak zauważają E.A. Hendriksen i M.F. van Breda [2002, s. 191], istnieją dowody kwestionujące średnią efektywność amerykańskiego rynku kapitałowego. Ponadto wskazują oni na dowody, iż adresaci nie są w stanie odszyfrować większości efektów zmian załączkowych zasad rachunkowości, mimo że posiadają ku temu niezbędne informacje [Hendriksen, van Breda 2002, s. 850-851]. Mocnymi dowodami podważającymi hipotezę (średnio i doskonale) efektywnego rynku są

ujawnione w pierwszej połowie 2002 r. afery, które wstrząsnęły posadami współczesnej rachunkowości. Uderzając w amerykański rynek papierów wartościowych, poruszyły całą opinię publiczną. Spektakularne bankructwa Enronu i Worldcomu niezbicie dowiodły, że informacje płynące z systemów rachunkowości tych przedsiębiorstw oddziaływały na decydentów – w tym przypadku wprowadzając ich w błąd. Stanowią one zatem dowód znaczącego wpływu informacji sprawozdawczej na reakcje interesariuszy nawet na rynkach, które powszechnie uznaje się za efektywne co najmniej w stopniu średnim. Jest to istotne z tego względu, że dość powszechny jest pogląd o umiarkowanym wpływie obligatoryjnie prezentowanych informacji sprawozdawczych na decyzje interesariuszy. Szczególnie powszechny jest pogląd, że zmiany wielkości księgowych będące efektem zmian zakładowych zasad rachunkowości lub innych „sztuczek księgowych” nie wpływają na decyzje inwestorów (zob. [Hendriksen, van Breda 2002, s. 852; Copeland, Koller, Murrin 1997, s. 64-65]). Skoro uczestnicy tak sformalizowanego rynku, śledzonego przez rzesze specjalistów i analizowanego szczegółowo przez środowiska naukowe, nie są w stanie weryfikować informacji sprawozdawczych innymi, dostępnymi z alternatywnych źródeł, prowadzi to do oczywistego, w naszym przekonaniu, wniosku: tym bardziej uczestnicy innych rynków (kredytowy, towarowy, pracy), nie podlegających tak szczegółowym regulacjom i kontroli, w ograniczonym stopniu będą potrafili uniezależnić swoje decyzje od pozasprawozdawczych źródeł informacji. Dzieje się tak z dwóch zasadniczych powodów:

- zjawisko asymetrii informacji powoduje, że często jedynymi wiarygodnymi informacjami, na których interesariusz może opierać swą decyzję o trwaniu (ewentualnie zmianie warunków uczestnictwa), przystąpieniu lub wystąpieniu z koalicji, jest właśnie sprawozdawczość finansowa,
- jak pokazują wyniki badań behawioralnych, człowiek ma ograniczoną możliwość percepcji i przetwarzania informacji, dlatego też, nawet dysponując informacjami pozwalającymi na weryfikację sprawozdań, często pomija je w toku podejmowania decyzji (co potwierdzają wyżej przytoczone przykłady).

Funkcja decyzyjna informacji sprawozdawczej stała się współczesnym paradygmatem rachunkowości finansowej. Z drugiej jednak strony należy podkreślić, że jest to wynik zaledwie podejścia normatywno-dedukcyjnego, ponieważ w zasadzie nie przedstawiono dostatecznie mocnych dowodów empirycznych na ich potwierdzenie. O ile bowiem przeprowadzone badania na rynkach kapitałowych zdają się potwierdzać, że rynki reagują na ujawnienie informacji sprawozdawczych (zob. np. [Szychta 1996, s. 63-66]), o tyle nie udało się wyjaśnić, jakie informacje i w jaki sposób wpływają na zmiany kursów akcji.

Podstawowy problem przy tego typu badaniach polega na określeniu związków teorii rynków kapitałowych z decyzjami indywidualnego inwestora [Hendriksen,

van Breda 2002, s. 244]. Tak więc badania prowadzone w ramach **rachunkowości behawioralnej** obejmowały empiryczną próbę ustalenia sposobów wykorzystywania ujawnianych informacji sprawozdawczych przez jej adresatów w procesie decyzyjnym. Jak podkreśla się w literaturze, ta dziedzina badań nad rachunkowością nie spowodowała przełomu w sprawozdawczości finansowej. Nie udało się bowiem jednoznacznie określić, w jaki sposób informacje przekładają się na decyzje pojedynczych osób, a rezultaty eksperymentów są ciągle fragmentaryczne i niejednoznaczne [Hendriksen, van Breda 2002, s. 231]. Spotyka się wręcz twierdzenia, iż „w ocenie wagi badań behawioralnych przeważają opinie, że mają one małą wartość poznawczą” [Szychta 1996, s. 63]. Pogląd ten jest, zdaniem autora, zbyt daleko idący. Bowiem, mimo że nie udało się stworzyć modelu decyzyjnego odwzorowującego proces decyzyjny człowieka, to zidentyfikowano szereg czynników utrudniających to zadanie (jak np. istnienie punktu przeładowania informacjami), wśród których ujawniono szereg działań irracjonalnych, których nie przewidują normatywne procesy decyzyjne. Pozwalają one lepiej zrozumieć mechanizmy uproszczeń, które czyni człowiek z konieczności, kiedy napotyka skomplikowany proces decyzyjny, takich jak: kotwiczenie czy wiara w liczby (zob. [Hendriksen, van Breda 2002, s. 233-234]).

W tej sytuacji nie jest łatwo sformułować jednoznaczne i niesprzeczne wnioski. Z jednej strony przyjęcie założenia o efektywności rynków oddala widmo negatywnego wpływu niskiej jakości informacji sprawozdawczej na osiągnięcie informacyjnego celu rachunkowości, a więc pośrednio na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Z drugiej strony przybliżenie poznania procesów decyzyjnych człowieka, potwierdzone empirycznymi dowodami z początków tego tysiąclecia, zdaje się świadczyć o tym, że jakość informacji sprawozdawczych ma w tym zakresie rolę o znaczeniu fundamentalnym, a jej podważanie powinno być uznane za nadużycie.

3. Determinanty cech jakościowych informacji sprawozdawczej

Po przyjęciu tezy o kluczowym znaczeniu jakości informacji sprawozdawczych dla (paradoksalnie) efektywnego działania rynków (w sensie efektywnej alokacji zasobów na rynku), pojawia się pytanie o czynniki warunkujące utrzymanie wymaganej jakości informacji sprawozdawczej. Należy przy tym przyjąć, że nie można kwestionować znaczenia żadnego z elementów składających się na rachunkowość rozumianą jako system informacyjny czy też ciąg logicznie ze sobą powiązanych i następujących po sobie czynności. Każdy z elementów tego systemu odgrywa istotną, ze względu na efekt końcowy, rolę:

- prawidłowo skonstruowane zakładowe zasady rachunkowości:
- uwzględniające specyfikę jednostki,

- zapewniające właściwe, ze względu na treść ekonomiczną, stosowanie metod rachunkowości;
- właściwe podejście przy dokonywaniu szacunków:
- obiektywizm służb księgowych,
- etyczny wymiar codziennych decyzji księgowych;
- decyzje dotyczące sposobu prezentacji i ujawnień informacji sprawozdawczej;
- jakość rewizji finansowej.

4. Zakładowe zasady rachunkowości

Zakres problemowy objęty dokumentacją opisującą zakładowe zasady rachunkowości wyznacza najogólniej art. 10 Ustawy o rachunkowości. Nie wyczerpuje on jednak wszystkich treści zakładowych zasad rachunkowości. Zakładowe zasady rachunkowości muszą opisywać przede wszystkim sposób ujmowania, klasyfikacji, wyceny oraz prezentacji zdarzeń, które nie zostały w ogóle lub dostatecznie precyzyjnie uregulowane w prawie bilansowym lub których sposób ujęcia, klasyfikacji, wyceny lub prezentacji podany jest w ustawie wariantowo. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na jednoznaczne i precyzyjne opisanie sposobu postępowania w odniesieniu do operacji gospodarczych, których następstw nie da się ująć zgodnie z obiektywnymi (precyzyjnie określonymi) normami prawnymi; ich ujęcie w rachunkowości wynika z:

- 1) osądu zawodowego – z konieczności subiektywnego, a także:
- 2) planów jednostki (zarządu bądź innego decydenta w jednostce), których realizacji będzie zmieniać treść ekonomiczną zdarzenia.

W pierwszym przypadku można dążyć do nakreślenia możliwie jednoznacznych reguł postępowania, obowiązujących dla danej kategorii zdarzeń, stanowiących swoiste wewnętrzne standardy i zapewniających względny poziom obiektywizmu działań księgowego w ramach każdej operacji.

Typowym obszarem, który wymaga tego typu wewnętrznych regulacji, jest dokonywanie aktualizacji wartości aktywów, zwłaszcza należności. Problem ten pojawia się szczególnie przy:

- ustalaniu możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto,
- ocenie utraty wartości aktywów operacyjnych,
- wycenie rezerw na zobowiązania.

W drugim wypadku nie jest możliwe ustalenie jednoznacznych standardów postępowania w każdej sytuacji. Rzetelna prezentacja wymaga, aby skutki zdarzenia gospodarczego były przedstawione zgodnie z ich treścią ekonomiczną, tej zaś nie determinuje charakter operacji, lecz wynika ona z zamierzeń, planów czy też celów, jakie przyświecały decydującym przy podejmowaniu decyzji o przeprowadze-

niu teŝe operacji lub o wpływie innego zdarzenia na realizację zadań. Dlatego teŝ problematyczne jest takie udokumentowanie przebiegu zdarzenia, które zapewni udowodnienie jego skutków właŝnie w relacji do planów jednostki.

5. Właŝciwe szacunki i etyka zawodowa księgowego

Przykładem doskonale ilustrującym wspomniany problem jest decyzja o klasyfikacji aktywów finansowych, która będzie owocować odmiennym ujęciem, wyceną i prezentacją w sprawozdaniu finansowym kontrolowanych aktywów. Pojawiają się zatem problemy z tym:

- Kto decyduje o przeznaczeniu aktywów finansowych – w typowej sytuacji decydemem nie będzie osoba odpowiedzialna za ujęcie skutków tego zdarzenia w księgach rachunkowych?
- W jaki sposób informacja o przeznaczeniu tego waloru została zakomunikowana księgowemu – czy istnieje dokument potwierdzający wystąpienie określonych skutków zdarzenia?
- Jak dokument ten koresponduje np. z długookresowym planem jednostki, jej polityką inwestycyjną oraz bieżącą sytuacją finansową, a zatem: czy sposób kwalifikacji można wiarygodnie uznać za realizację planów jednostki?

Konieczność przeprowadzenia takiego dowodu przez służby księgowe wynika z dwóch przyczyn: funkcji dowodowej rachunkowości oraz funkcji informacyjnej, zgodnie z którą nie można interpretować skutków zdarzeń w oderwaniu od realizowanych zamierzeń jednostki. Problem ten dotyczy nie tylko klasyfikacji aktywów inwestycyjnych, ale również m.in.:

- zaliczenia nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych do aktywów inwestycyjnych,
- ustalania wartości godziwej (nie tylko aktywów inwestycyjnych),
- sposobu ujawniania i wyceny instrumentów finansowych, związanych zwłaszcza z tzw. rachunkowością zabezpieczeń,
- ustalania planów amortyzacji trwałych aktywów operacyjnych,
- sposobu ujawniania kosztów zakończonych prac rozwojowych.

Konkludując, wybór metody pomiaru pieniężnego powinien nie tylko być neutralny, ale i wynikać z obiektywnych przyczyn, jak np. specyfika działalności gospodarczej (specyfika procesu technologicznego itd.). Jeśli próbuje się uniknąć dylematu, czy informacja jest sprawdzalna, to można przedstawić dowód na jej powstanie, zwracając uwagę na fakt, że pomiar pieniężny istnieje niezależnie od decydenta, który go dokonuje. Jednak to decydent wybiera metodę pomiaru. Istotą informacji sprawozdawczej jest możliwość weryfikacji wyników pomiaru pieniężnego i jego udokumentowanie nie w sensie formalnym, ale w sensie merytorycznym. Od tego bowiem zależy, czy informacja sprawozdawcza uzyska cechę neutralności.

6. Cechy jakościowe – problemy praktyczne

Praktyka przynosi wiele przykładów świadczących o trudnościach w zapewnieniu właściwej jakości sprawozdań finansowych. Niektóre z nich uwarunkowane są inklinacjami księgowych do uniformizacji sprawozdań finansowych, co jest niewątpliwie dziedzictwem rachunkowości kontynentalnej w naszej praktyce zawodowej. Przykłady sprawozdania finansowego stanowiące załącznik do ustawy o rachunkowości traktowane są często w praktyce jak formularze lub deklaracje, których sporządzenie polega na wpisaniu odpowiednich kwot w rubryki. Ogranicza to w istotny sposób zrozumiałość sprawozdań finansowych, ponieważ specyfika jednostki i jej uwarunkowania (zwłaszcza ryzyko) pozostają ukryte za standardowym układem sprawozdania finansowego.

Problemem są również nietypowe zasady rachunkowości lub traktowane jako nieistotne uchybienia systemu rachunkowości. Te pierwsze podlegają ujawnieniu w informacji dodatkowej. O tych drugich biegły rewident poinformuje adresatów swojego raportu i opinii. Jednak w świetle badań w zakresie rachunkowości behawioralnej staje się oczywiste, że mimo posiadania tych informacji typowy adresat sprawozdania ulegnie mirażowi wynikającemu bezpośrednio ze sprawozdania i nie będzie w stanie „odfiltrować” znaczenia i wpływu na kondycję jednostki gospodarczej ujawnionych zgodnie z regułami prawa szczegółowych wyjaśnień lub przytaczanych faktów. Skutkiem tego najczęściej nie podejmie optymalnej decyzji gospodarczej i pozwoli się wprowadzić w błąd.

7. Podsumowanie

Zewnętrzny użytkownik sprawozdania finansowego nie ma możliwości zweryfikowania wszystkich elementów składających się na zakładaną jakość informacji sprawozdawczych. Polega w tym zakresie na opinii niezależnego biegłego rewidenta. Czy jednak zawsze pozytywna weryfikacja sprawozdania finansowego będzie gwarantowała pełną przydatność tego sprawozdania do miarodajnej oceny i właściwej decyzji interesariuszy? Zdaniem autora, istnieją argumenty powodujące istotne wątpliwości w tym zakresie:

- wskazywanie w informacji dodatkowej lub opinii biegłego rewidenta na nietypowe praktyki księgowe,
- ujawnienie uwag tego typu w „opinii bez zastrzeżeń” jest swego rodzaju kompromisem pomiędzy działaniem rynkowym a dążeniem do absolutnej zgodności sprawozdania z wymaganiami jakościowymi,
- brak prezentacji w sprawozdaniu finansowym istotnych, z punktu widzenia specyfiki jednostki, informacji ogranicza czytelność i zrozumiałość tego sprawozdania.

Badania z zakresu rachunkowości behawioralnej ukazały ograniczenia możliwości przetwarzania informacji człowieka i szereg uproszczeń, jakie czyni przy tej okazji. W tym kontekście niektóre w pełni legalne i akceptowalne działania osób odpowiedzialnych za przygotowywanie sprawozdania finansowego mogą i będą prowadzić do całkowitej lub istotnej utraty wymaganych cech jakościowych.

Podkreślić przy tym należy, że autor nie ma zamiaru formułować zarzutów pod kierunkiem którejkolwiek grupy zawodowej. Natomiast zwraca uwagę na istniejące w praktyce ograniczenia (niekiedy istotne) uniemożliwiające w niektórych przypadkach uzyskanie przydatnych decyzyjnie informacji sprawozdawczych.

Literatura

Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm*, WIG Press, Warszawa 1997.

Hendriksen E.A., van Breda M.F., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Martinet B., Marti Y.M., *Wywiad gospodarczy – pozyskiwanie i ochrona informacji*, PWE, Warszawa 1999.

Szychta A., *Teoria rachunkowości Richarda Mattesicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości – studium metodologiczne*, FRRwP, Warszawa 1996.

THE QUALITY OF REPORTING INFORMATION IN THE CONTEXT OF BEHAVIOURAL ACCOUNTING VERSUS ECONOMIC PRACTICE

Summary

Financial accounting in Poland as in all countries in the Continental Europe is subject to changes that have not been observed before. Accounting paradigms (informational function prevails over the evidence function) as well as the ethos of an accountant is now changing. The created catalogue of required quantitative features defines the correctness of reporting information.

The objective of the article is presentation of arguments confirming the thesis that in accounting practice it is difficult to ensure the required quantitative features. The author quotes the practical examples which prove that despite binding legal regulations, believed to be sufficient so far, there are significant obstacles disabling the reception of clear and useful reporting information.