

Marzena STROJEK-FILUS
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach,
Wydział Finansów i Ubezpieczeń
marzena.strojek@ue.katowice.pl

POMIAR I PREZENTACJA SPRAWOZDAWCZA DOKONAŃ FINANSOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWA A CELE MENEDŻERÓW

Streszczenie. W coraz bardziej rozwiniętej pod względem rynków kapitałowych gospodarce światowej przez zarządy jednostek gospodarczych stosowane są różne, instrumenty kształtowania wyników prezentowanych w sprawozdaniach finansowych. W prawie bilansowym – i w efekcie – w sprawozdaniu finansowym rozszerza się zakres wyników bilansowych jednostki. Jednym z głównych parametrów określających sytuację finansową jednostki gospodarczej jest wynik – całkowity dochód, który jest prezentowany w sprawozdaniu finansowym. W artykule dokonano przeglądu i analizy instrumentów kształtowania wyników całkowitych.

Słowa kluczowe: zarządzanie wynikami, instrumenty kształtowania wyników, sprawozdanie finansowe, całkowite dochody

COMPREHENSIVE INCOME VALUATION AND FINANCIAL REPORT'S PRESENTATION VERSUS MANAGEMENT PURPOSES

Summary. In a global economy, which is rapidly developing in terms of capital markets, economic units management staffs make use of various tools to shape the results presented in financial statements. The range of financial results in entity extended in low of accounting and financial statement. One of the main parameters of the evaluation of financial position of entity is the level of total comprehensive income reported in financial statements. The study contains an overview and analysis of earnings management tools influenced on comprehensive income.

Keywords: earnings management, objectives of earnings management, financial report, comprehensive income

1. Wstęp

Wyniki finansowe jednostek gospodarczych są jednymi z najważniejszych parametrów oceny ich sytuacji finansowej. Często stają się podstawą decyzji inwestorskich oraz rozliczeń właścicieli z menedżerami. Jednocześnie rozszerza się pojmowanie, również w ujęciu Prawa bilansowego, dokonań finansowych jednostek, czego wyrazem jest przyjęcie w prawie międzynarodowym kategorii dochodów całkowitych jednostki. W rezultacie, pojawiają się problemy z interpretacją dokonań finansowych, w szczególności w zakresie tzw. Innych, całkowitych dochodów.

Menedżerowie są zainteresowani wykazaniem określonych wyników bilansowych w sprawozdaniu finansowym i mogą na nie oddziaływać nie tylko za pomocą realizowania z określonym skutkiem finansowym procesów gospodarczych. W coraz bardziej rozwiniętej, pod względem rynków kapitałowych, gospodarce światowej przez zarządy jednostek gospodarczych stosowane są różne, często „wyrafinowane”, instrumenty kształtowania wyników prezentowanych w sprawozdaniach finansowych.

Im szersze jest pojmowanie tych wyników, tym większe pojawiają się możliwości oddziaływania na nie za pomocą instrumentów polityki rachunkowości. Coraz częściej padają pytania o istotę i zakres zarządzania wynikami. Akademy i praktycy stają przed dylematem, jakie działania są dopuszczalne w tym zakresie i z jakimi celami menedżerów należy je kojarzyć.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, jak należy rozumieć dokonania finansowe przedsiębiorstwa w kontekście polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości.

Celem równorzędnym jest wskazanie instrumentów kształtowania wyników całkowitych (dochodów) przedsiębiorstwa z punktu widzenia określonych strategii realizowanych przez menedżerów.

W artykule wykorzystano analizę literatury przedmiotu oraz aktów prawnych z zakresu Prawa bilansowego i podatkowego.

2. Dokonania finansowe jednostki w świetle obowiązującego prawa

Dokonania finansowe przedsiębiorstwa to inaczej jego wyniki, na które można spojrzeć szeroko. Są to między innymi wyniki rzeczowe (np. wolumen zrealizowanej produkcji lub sprzedaży), jako efekt określonego procesu gospodarczego lub jego etapu. Z punktu widzenia oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa szczególne znaczenie mają identyfikacja i pomiar dokonań finansowych. Zasady i metody tego pomiaru określa Prawo bilansowe, a więc akty prawne, regulujące prowadzenie systemu rachunkowości w jednostce gospodarczej.

Podstawowym aktem prawnym w zakresie rachunkowości w Polsce jest Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (zwana dalej UoR)¹. W przypadku szczegółowych problemów UoR deleguje do rozporządzeń oraz Krajowych Standardów Rachunkowości. Jeżeli rozporządzenia oraz Krajowe Standardy Rachunkowości nie odnoszą się do określonego problemu, należy kierować się Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)². Dla części jednostek w Polsce obligatoryjnym Prawem bilansowym są MSR/MSSF³. Są to spółki publiczne oraz banki sporządzające skonsolidowane sprawozdanie finansowe⁴. Trzecią grupę stanowią jednostki, które mają wybór prawa bilansowego (UoR czy MSR/MSSF).

Dokonania finansowe jednostki są ustalane i prezentowane według zasad obowiązujących w Prawie bilansowym i w dużym stopniu ich zakres jest uzależniony od podstawy prawnej sporządzania sprawozdania finansowego (UoR czy MSR/MSSF).

Naczelną zasadą wskazaną w UoR oraz w MSR/MSSF jest zasada jasnego i rzetelnego obrazu (true and fair view) sytuacji finansowej jednostki, w tym jej dokonań finansowych. Wszystkie pozostałe zasady są podporządkowane ww., naczelnej zasadzie, a więc rzetelnej i jasnej prezentacji informacji o sytuacji jednostki. Wśród pozostałych zasad szczególne znaczenie dla pomiaru dokonań finansowych mają zasada współmierności przychodów i kosztów⁵ oraz zasada memoriału⁶.

Zgodnie z zasadą memoriału należy ujmować w księgach rachunkowych i zaliczać do wyniku finansowego wszystkie, dotyczące danego roku obrotowego, osiągnięte przychody oraz koszty związane z tymi przychodami, niezależnie od terminu wpływu należności i zapłaty zobowiązań. Skutkiem działania tej zasady jest wykazywanie i uwzględnianie przy ustalaniu wyniku finansowego przychodów danego okresu, bez względu na to, czy należności z tego tytułu zostały przez kontrahenta już uregulowane. Wykazanym przychodom należy przeciwstawić koszty z nimi związane lub koszty danego okresu, bez względu na to, czy zobowiązania z ich tytułu zostały przez jednostkę już zapłacone. Z tego względu wynik finansowy często określa się jako „memoriałowy”⁷.

¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z dnia 11 marca 2013 r., poz. 330, z późn. zmianami).

² Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, t. I, II, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2011.

³ Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości – Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Dz.Urz. WE L 243 z 11.09.2002, Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne).

⁴ Jednostki te sporządzają od 1 stycznia 2005 r. skonsolidowane sprawozdania finansowe, zgodnie z MSR/MSSF.

⁵ Art. 6 UoR.

⁶ Art. 6 UoR.

⁷ Strojek-Filus M.: Jakość sprawozdań finansowych, [w:] A. Piosik (red.): Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 38.

Zasada współmierności zakłada, że na wynik finansowy wpływają zrealizowane w danym roku obrotowym przychody i poniesione dla ich osiągnięcia koszty. Odnosi się to również do kosztów przypadających na dany rok obrotowy. Skutkiem obowiązywania tej zasady jest konieczność rozliczania kosztów i przychodów w czasie. Szczególnie istotne jest właściwe określenie kosztów, jako elementu wyniku danego okresu. Konieczność rozliczania przychodów i kosztów w czasie służy prawidłowej wycenie kosztu poniesionego na uzyskanie przychodu w danym okresie.

Innym rodzajem dokonań przedsiębiorstwa jest swoisty wynik przepływów pieniężnych, prezentowany w rachunku przepływów pieniężnych. Jest on ustalany zgodnie z zasadą kasową i oznacza stan aktywów pieniężnych jako nadwyżkę wpływów nad wydatkami lub odwrotnie, oraz wykazanie ich źródeł. Zasada kasowa jest przeciwstawna do zasady memoriału i zgodnie z nią wykazywany jest ruch i stan środków pieniężnych w jednostce.

Porównanie wyników memoriałowego i kasowego prezentuje rys. 1.

Zasada memoriału	Zasada kasowa
Zasada współmierności przychodów i kosztów	
↓	↓
Wynik memoriałowy	Wynik pieniężny – kasowy

Rys. 1. Porównanie wyniku memoriałowego i wyniku kasowego

Fig. 1. Memorial and cash results comparison

Źródło: Opracowanie własne

Przedsiębiorstwo może za dany rok obrotowy wykazywać zysk memoriałowy i jednocześnie mieć ujemne przepływy pieniężne. Przedsiębiorstwo nierentowne nie musi w krótkim okresie odczuwać problemów z płynnością.

Innym rodzajem dokonań finansowych jednostki jest wynik podatkowy, ustalany na podstawie Prawa podatkowego⁸. Cechą charakterystyczną wyniku podatkowego jest uwzględnienie wyspecyfikowanych w ustawach podatkowych przychodów uznanych za podatkowe i odjęciu od nich kosztów uzyskania przychodów, również wymienionych (według odrębnych przypadków) w ustawach. Wynik podatkowy jest przeciwstawiany wynikowi księgowemu, czyli wynikowi ustalonemu według Prawa bilansowego⁹, co ilustruje rys. 2.

⁸ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. Nr 21, poz. 86, z późn. zmianami).

⁹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. Nr 80, poz. 350, z późn. zmianami).

Wynik księgowy ↓	Wynik podatkowy ↓
Zysk/strata brutto	Podstawa opodatkowania (dochód do opodatkowania)
- podatek dochodowy (inne obowiązkowe obciążenia)	- zobowiązanie podatkowe
= <i>zysk/strata netto</i>	= <i>dochód netto</i>

Rys. 2. Wynik działalności jednostki z punktu widzenia Prawa bilansowego i Prawa podatkowego

Fig. 2. Financial result of entity in respect of accounting law

Źródło: Opracowanie własne

3. Zakres dokonań finansowych przedsiębiorstwa w ujęciu prawa bilansowego

Jednym z głównych celów działalności gospodarczej jest osiągnięcie zysku. Wynik finansowy jest jedną z podstawowych wielkości, wskazujących na sytuację finansową jednostki gospodarczej. To powoduje, że informacje o wyniku finansowym są szczególnie istotne dla właścicieli jednostki gospodarczej, inwestorów, potencjalnych inwestorów. Prezentowane w sprawozdaniu finansowym informacje o wynikach jednostki, świadczące o jej dobrej kondycji finansowej, mogą przyczynić się do jej polepszenia, chociażby przez wzrost ceny akcji, większe zainteresowanie ze strony potencjalnych inwestorów oraz kontrahentów.

Efektami finansowymi działalności przedsiębiorstwa w roku obrotowym są rodzaj, poziom i struktura wyniku finansowego. W ogólnym zakresie wynik finansowy jest definiowany jako różnica pomiędzy osiągniętymi przychodami a kosztami związanymi z tymi przychodami oraz okresem (rokiem obrotowym). Wynik finansowy można określić za pomocą równania:

$$\mathbf{WF = P - Kp - Ko,} \quad (1)$$

gdzie:

WF – wynik finansowy okresu,

P – przychody osiągnięte w okresie,

Kp – koszty związane z przychodami osiągniętymi w okresie,

Ko – koszty dotyczące danego okresu, niezwiązane z konkretnymi przychodami.

Tak rozumiany wynik finansowy jest prezentowany, zgodnie z UoR, w rachunku zysków i strat.

W prawie międzynarodowym przyjęto szerszą niż wynik finansowy kategorię dokonań finansowych jednostki, mianowicie całkowite dochody, nazywane w literaturze przedmiotu również wynikami całkowitymi, wynikami bilansowymi. Przyjęcie jako rezultatu działalności jednostki całkowitego dochodu bazuje na koncepcji zwanej rachunkiem czystej nadwyżki (*ang. clean sur plus*)¹⁰. Zgodnie z tą koncepcją wszystkie zmiany w kapitale własnym, które nie są wynikiem transakcji (rozliczeń) jednostki gospodarczej z jej właścicielami – udziałowcami należy traktować jako jej wyniki, czyli całkowite dochody. Jeżeli na koniec okresu poziom kapitału własnego jest wyższy niż na jego początku, oznacza to osiągnięty zysk. Zmniejszenie wartości kapitału na koniec okresu w stosunku do jego początku oznacza osiągniętą stratę.

Mogą jednak wystąpić również inne zmiany w obrębie pozycji kapitałów własnych, które nie są konsekwencją zmian w całkowitych dochodach. Są to przede wszystkim zmiany z tytułu rozliczeń z właścicielami (udziałowcami). W takim przypadku całkowite dochody można wyrazić za pomocą następującego równania:

$$\mathbf{KW(ko) - KW(po) \pm ZKW = CD(o)}, \quad (2^{11})$$

gdzie:

KW(ko) – kapitał własny na koniec okresu,

KW(po) – kapitał własny na początek okresu,

CD(o) – całkowite dochody okresu,

ZKW – zmiany dotyczące rozliczeń właścicielskich lub są konsekwencją podziału wyniku finansowego z poprzednich okresów, niestanowiącego przesunięcia pomiędzy pozycjami kapitału własnego.

Całkowite dochody składają się zatem z wyniku finansowego netto i innych składników całkowitych dochodów:

$$\mathbf{CD(o) = WF + ICD(o)} \quad (3)$$

W ujęciu sprawozdawczym dopuszczono dwie wersje prezentacji informacji o całkowitych dochodach. Wszystkie przychody i koszty ujęte w danym okresie prezentuje się:

- 1) w pojedynczym sprawozdaniu z całkowitych dochodów,
- 2) w dwóch sprawozdaniach:
 - rachunku zysków i strat (dopuszcza się wariant porównawczy oraz wariant kalkulacyjny),
 - sprawozdaniu z innych, całkowitych dochodów, które zaczyna się od zysku lub straty i przedstawia składniki innych, całkowitych dochodów (par. 81 MSR 1).

¹⁰ Bek-Gaik B.: Sprawozdanie z całkowitych dochodów jako nowy element sprawozdania finansowego – wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 760, 2013, s. 23.

¹¹ Strojek-Filus M.: The importance of other comprehensive income for managers in a production entity, "Management Systems in Production Engineering", 2013, No. 1(9), p. 14.

Należy podkreślić, że w przeciwieństwie do rozwiązań UoR, prawo międzynarodowe nie wprowadza wzoru sprawozdania z całkowitych dochodów, a jedynie wskazuje minimalny zakres danych, które muszą być ujawnione.

Jako przykłady innych całkowitych dochodów można wskazać:

- zyski lub straty z przeszacowania środków trwałych (MSR 16 „Rzeczowe aktywa trwałe”),
- zyski lub straty z przeszacowania wartości niematerialnych (MSR 38 „Wartości niematerialne”),
- zyski i straty wynikające z przeliczenia pozycji raportów finansowych jednostki działającej za granicą (MSR 21 „Skutki zmian kursów wymiany walut obcych”),
- zyski i straty z tytułu przeszacowania składników aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”),
- efektywną część zysków i strat związanych z instrumentami zabezpieczającymi w ramach zabezpieczenia przepływów pieniężnych (MSR 39 „Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena”),
- zyski i straty aktuarialne z tytułu programu określonych świadczeń pracowniczych (& 93 A MSR 19 „Świadczenia pracownicze”)¹².

Z punktu widzenia analizy i oceny innych, całkowitych dochodów istotne jest to, że są one przede wszystkim skutkiem przyjęcia określonych metod wyceny, najczęściej bazujących na parametrze wartości godziwej. W przypadku istnienia aktywnego rynku na dany składnik majątku, jego wartość godziwa jest wartością rynkową. W przypadku braku aktywnego rynku, należy w inny sposób ustalić wartość godziwą, często bazując na wielkościach szacunkowych, cechujących się subiektywizmem osoby dokonującej wyceny. Z tego względu inne, całkowite dochody mogą mieć charakter tymczasowy i są trudne do oceny, z punktu widzenia rentowności przedsiębiorstwa.

4. Dochody całkowite przedsiębiorstwa a cele jego zarządu

Menedżerowie świadomi „siły oddziaływania” informacji o wyniku finansowym i innych składnikach całkowitych dochodów, wykazywanych w sprawozdaniach finansowych, często próbują dodatkowo na nie wpływać. Jednym z celów menedżerów jest odpowiednia prezentacja sprawozdawcza pożądanego poziomu i struktury tego wyniku. Często takie działanie jest rezultatem uzależnienia wysokości wynagrodzeń członków zarządu (zwłaszcza w formie zawieranych kontraktów menedżerskich) z wynikami jednostki oraz z udzieleniem

¹² Strojek-Filus M.: The importance of..., op.cit. p. 14.

absolutorium ze strony właścicieli. Może to być również skutek przyjętej strategii tworzenia struktur holdingowych i celem menedżerów jest wykazanie nie zysku, a jak największej straty. Intencje menedżerów odzwierciedla koncepcja *earnings management*, która zrodziła się pod koniec XX wieku w wyniku dynamicznego rozwoju rynków kapitałowych oraz doskonalenia metod zarządzania jednostkami gospodarczymi. Równocześnie, interesariusze coraz większą wagę przypisywali informacjom zawartym w sprawozdaniach finansowych. Menedżerowie zauważyli niedoskonałości rewizji finansowej (*ang. financial auditing*), zaczęli też dostrzegać możliwości, jakie dają instrumenty polityki rachunkowości do zmiany danych wykazywanych w sprawozdaniach finansowych¹³.

Zarządy jednostek gospodarczych, realizując swoje interesy, zaczęły świadomie sięgać po narzędzia rachunkowości, w celu zmiany danych o wynikach finansowych prezentowanych w raportach finansowych.

Zdarza się, że członkowie zarządów, których wynagrodzenia i podpisanie dalszych kontraktów jest uzależnione od wypracowanych wyników jednostki gospodarczej, za pomocą odpowiednio dobranych, nie zawsze rzetelnie stosowanych, instrumentów starają się wywołać reakcję np. inwestorów (nabywania przez nich udziałów, akcji jednostki gospodarczej), która spowoduje osiągnięcie rzeczywistego zysku przez wzrost wartości rynkowej jednostki i wzmocnienie jej pozycji. Można więc powiedzieć, że czasami zarządy jednostek wykazując sztuczny, zawyżony zysk chcą wywołać reakcję, która go w następnym okresie urealni.

Prezentowana jest też opinia, zgodnie z którą wszelkie zmiany w pozycjach sprawozdań finansowych, nie tylko dotyczących wyniku finansowego, będące konsekwencją określonych intencji zarządu do zmiany obrazu sytuacji finansowej jednostki gospodarczej powinno się już zaliczać do obszaru *earnings management*. Warto podkreślić, że prawidłowe zarządzanie wynikami ma swoje potwierdzenie w przepływach pieniężnych (*ang. cash flow*) w następnych okresach. F. Scholer¹⁴ uważa, że jest to skuteczna weryfikacja „czystości” intencji menedżerów. Szczególnie istotny jest poziom ingerencji w wielkości wykazywane w sprawozdaniach finansowych. Pojawia się również problem, od jakiego poziomu tej ingerencji nie mamy już do czynienia z obszarem dopuszczalnego kształtowania wyników, a fałszowaniem danych sprawozdawczych.

W literaturze jako główne cele wskazywane są:

1. Wygładzanie zysków (*ang. income smoothing*) – polegające na wykazywaniu bardziej stabilnego zysku.

¹³ Healy P.M., Wahlen J.M.: A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standards Setting, *Accounting Horizons*, Vol. 13, 1999, issue 4, p. 365-383.

¹⁴ Scholer F.: Earnings management to avoid earnings decreases and losses, Working paper R-2005-03, Financial Reporting Research Group Department of Accounting, http://old-hha.asb.dk/bs/wp/rep/R_2005_03.pdf.

2. Unikanie wykazywania straty (*ang. avoidance of accounting loss*) – polegające na podejmowaniu działań mających na celu wykazanie zamiast straty nawet najmniejszego zysku.
3. Unikanie redukcji zysku (*ang. avoidance of earnings reduction*) – polegające na unikaniu wykazywania niższego poziomu zysku niż w roku poprzednim.
4. Radykalne zwiększanie zysków (*ang. aggressive accounting*) – dążenie do wykazywania wyższego poziomu zysku w stosunku do roku poprzedniego.
5. Wielka kąpiel (*ang. big bath*) – dążenie do powiększania straty¹⁵.

W literaturze wskazywane jest również jako cel wykazywanie przez menedżerów mniejszej rentowności niż rzeczywistość, zwłaszcza w kontaktach z instytucjami typu urząd antymonopolowy lub ze związkami zawodowymi¹⁶. W ramach *earnings management* szczególne znaczenie ma dokonywanie określonych szacunków, których wyniki oddziałują na wartości wykazywane jako pozycje sprawozdawcze.

Earnings management posługuje się różnymi instrumentami. Większość z nich to instrumenty polityki rachunkowości, które mają swoje odzwierciedlenie w Prawie bilansowym i przejawiają się w postaci opcji wyboru dotyczących np. parametru wyceny, metody wyceny, przeprowadzonej klasyfikacji. Opcje wyboru są dopuszczone w Prawie bilansowym (szczególnie w MSR/MSSF) w wielu obszarach wyceny. Te z nich, których zastosowanie prowadzi do różnych wyników, zwiększają to poczucie subiektywności, z punktu widzenia interesów menedżerów.

Strategia zarządu przedsiębiorstwa w kształtowaniu obrazu jego wyników w sprawozdaniu finansowym skutkuje wprowadzaniem odpowiednich zmian w danych sprawozdawczych za pomocą odpowiednich instrumentów polityki rachunkowości. W większości dotyczą one wycen bieżącej i bilansowej składników aktywów i pasywów. Do typowych instrumentów polityki rachunkowości zalicza się:

- stosowanie (metodę) wartości godziwej dla wyceny aktywów finansowych, nieruchomości inwestycyjnych,
- odpisy aktualizujące należności,
- odpisy aktualizujące składniki zapasów,
- amortyzację bilansową,
- wartość rezydualną przy ustalaniu odpisów amortyzacyjnych i umorzeniowych środków trwałych,
- metodę wartości przeszacowanej środków trwałych, wartości niematerialnych,
- tworzenie i rozwiązywanie rezerw na zobowiązania,
- zasady uznawania przychodów, w szczególności z tytułu umów długoterminowych.

¹⁵ McKee T.E.: *Earnings Management: An Executive Perspective*, Thomson 2005, p. 4.

¹⁶ Schipper K.: *Commentary on earnings management*. *Accounting Horizons* (3), 1989, p. 91-94.

Zastosowanie wyżej wymienionych narzędzi powoduje, w zależności od przyjętej strategii jednostki, odpowiednie zmiany w poziomie wykazywanych przychodów i kosztów. Jeśli np. zarząd jednostki przyjął jako cel powiększanie wykazywanego zysku (*aggressive accounting*), to może go osiągnąć za pomocą:

- obniżania kosztów,
- podwyższania przychodów,
- stosowania obydwu metod równocześnie.

W praktyce realizacja określonego celu zarządzania zyskami wymaga zastosowania równocześnie różnych grup instrumentów. Przykładem na dobór instrumentów może być realizacja strategii powiększania straty. Aby taki cel osiągnąć, jednostka będzie powiększać koszty, np. tworząc rezerwy, odpowiednio rozliczać koszty i przychody w czasie, tworzyć odpisy aktualizujące od należności, składników zapasów, dobierać parametry zmniejszające wynik finansowy, stosować amortyzację progresywną od środków trwałych.

Opublikowane wyniki badań dowodzą, że często *earnings management* zostaje uruchomionej w celu wykazania niewielkiego zysku zamiast straty i jest realizowany za pomocą przede wszystkim odpisów aktualizujących wartość składników zapasów, należności, tworzonych i rozwiązywanych rezerw na przyszłe zobowiązania¹⁷.

Wskazuje się na szczególne znaczenie, często negatywne, takich działań dla spółek wprowadzanych do publicznego obrotu. Im większa skala i poziom wykorzystania *earnings management*, tym większe są w przyszłości oczekiwania potencjalnych inwestorów.

Jeżeli zarząd jednostki przyjął za cel powiększanie wykazywanej straty (*big bath*), to może taki efekt osiągnąć zawyżając koszty i zaniżając przychody. Posługując się jako przykładowym instrumentem polityki rachunkowości tworzeniem rezerw, można, przyjmując odpowiednie szacunki, utworzyć rezerwę na wyższym poziomie, powiększając tym samym koszty lub w odpowiednim dla realizacji celów momencie rozwiązać rezerwę zwiększając przychody. Jest to również skuteczny instrument do uzyskania efektu wygładzania zysków¹⁸.

Istotne jest również, z punktu widzenia kształtowania wyników całkowitych przedsiębiorstwa, dążenie do zmniejszenia obciążeń podatkowych, w szczególności w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Część wykorzystywanych instrumentów może koncentrować się na efekcie zmniejszenia podstawy opodatkowania. Ten cel może być powiązany z określonym wynikiem pieniężnym, a więc wynikiem przepływów pieniężnych oraz sytuacją jednostki pod względem płynności i wypłacalności.

¹⁷ Scholer F.: Earnings management to avoid earnings decreases and losses, Working paper R-2005-03, Financial Reporting Research Group Department of Accounting, http://old-hha.asb.dk/bs/wp/rep/R_2005_03.pdf.data dostępu 20.11.2014

¹⁸ Schneider G.P., Sheikh A., Simone K.: Income smoothing: management consequences and auditor responsibilities in the case of BEAZER HOMES, 2012, <http://papers.ssrn.com> (Social Science Research Network, p. 4-6.

Z punktu widzenia naczelnej zasady rachunkowości – zasady jasnego i rzetelnego obrazu – istotne jest to, aby posługiwanie się określonym instrumentem polityki rachunkowości nie naruszyło rzetelności obrazu sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym. W przypadku prezentowania w sprawozdaniu finansowym informacji o całkowitym dochodzie przedsiębiorstwa bardzo trudno jest dokonać prawidłowej interpretacji innych składników całkowitych dochodów. Te wielkości są również bardzo trudne do oceny rentowności przedsiębiorstwa. Jednocześnie powiększają one wartość kapitałów własnych, prezentowanych w bilansie (lub w sprawozdaniu z sytuacji finansowej przedsiębiorstwa – w przypadku stosowania jako podstawy prawnej MSR/MSSF), którą powszechnie uważa się za jego wartość bilansową. Ten obszar dokonań finansowych przedsiębiorstwa może być również w pewnym stopniu sterowany przez menedżerów, którzy są zainteresowani wykazaniem jak największego kapitału własnego, a nie mogli uwzględnić konsekwencji zmiany wartości aktywów w wyniku finansowym netto.

Zdaniem W.U. Pafeta prawidłowa praktyka gospodarcza w zakresie stosowania *earnings management* powinna wynikać z przejrzystych reguł i zasad rachunkowości oraz wyczerpujących ich interpretacji, niepozostawiających wieloznaczności¹⁹. Jednak rozwiązań wszystkich problemów nie da się ująć w konkretnych przepisach, bez względu na to, jak bardzo byłyby rozbudowane. Stąd, szczególne znaczenie należy przypisywać wypracowaniu odpowiednich standardów etycznych, w świetle których rozwiązania tych problemów nabierają charakteru jednoznaczności²⁰.

5. Wnioski

Wyniki całkowite działalności jednostki w roku obrotowym stały się wielkością złożoną, niejednoznaczną i trudną do oceny, zwłaszcza w odniesieniu do rentowności. Kategoria innych, całkowitych dochodów wymaga szczegółowej analizy przyjętych w przedsiębiorstwie zasad i metod wyceny aktywów oraz pasywów i najczęściej jest konsekwencją zmian w ich wartości mierzonej za pomocą parametru wartości godziwej. Jednym z efektów zmian w wartości bilansowej może być również zmiana poziomu i struktury kapitałów własnych, która nie jest ujęta w zysku lub stracie netto.

Menedżerowie mogą, za pomocą odpowiednio dobranych instrumentów polityki rachunkowości, oddziaływać na informacje finansowe o wynikach prezentowanych w elementach sprawozdania finansowego. Zdaniem autorki coraz bardziej aktualnym

¹⁹ Pafet W.U.: Accounting Subjectivity and Earnings Management: a Preparer Perspective, Accounting Horizons, Vol. 14, No. 4, 2000, p. 482-484

²⁰ Sharma R., Saggat S.: Research and Practice of Business Ethics: Indian Case of Shreyans Paper Mills Ltd, Kwartalnik Naukowy „Organizacja i Zarządzanie”, nr 13/2011, p. 38-44.

problemem staje się ocena stopnia wykorzystania tych instrumentów w kontekście zasady jasnego i rzetelnego obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ocena ta może być tym trudniejsza, im więcej opcji wyboru wprowadza samo Prawo bilansowe. Jeżeli MSR/MSSF dopuszczają różne rozwiązania w zakresie wyceny, prowadzące do wykazania różnych wartości dla danego składnika majątku, może to stanowić zachętę dla menedżerów do wpływania na wykazane w sprawozdaniu finansowym wyniki przez wybór metody, a nie jej odpowiedni dobór z punktu widzenia wierności i trafności obrazu finansowego jednostki. Takie działania, realizowane w szerszym zakresie (szerzej pojmowane wyniki całkowite zawierają dużo więcej elementów, które mogą być przedmiotem intencjonalnego działania zarządów) mogą prowadzić do trudnych do udowodnienia manipulacji informacjami o całkowitych dochodach, naruszających rzetelność tych danych.

Bibliografia

1. Bek-Gaik B.: Sprawozdanie z całkowitych dochodów jako nowy element sprawozdania finansowego – wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 760, 2013.
2. Healy P.M., Wahlen J.M.: A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standards Setting. "Accounting Horizons", 1999, Vol. 13, issue 4.
3. Krajowe Standardy Rachunkowości.
4. McKee Thomas E.: Earnings Management: An Executive Perspective, Thomson 2005.
5. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, t. I, II. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2011.
6. Pafet W.U.: Accounting Subjectivity and Earnings Management: a Preparer Perspective. "Accounting Horizons", 2000, Vol. 14, No. 4.
7. Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości – Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Dz.Urz. WE L 243 z 11.09.2002, Dz.Urz. UE Polskie (wydanie specjalne).
8. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z dnia 11 marca 2013 r., poz. 330, z późn. zmianami).
9. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. Nr 21, poz. 86, z późn. zmianami).
10. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. Nr 80, poz. 350 z późn. zmianami).
11. Scholer F.: Earnings management to avoid earnings decreases and losses, Working Paper R-2005-03, Financial Reporting Research Group Department of Accounting, http://old-hha.asb.dk/bs/wp/rep/R_2005_03.pdf.
12. Schipper K.: Commentary on earnings management. "Accounting Horizons", (3), 1989.

13. Schneider G.P., Sheikh A., Simione K.: Income smoothing: management consequences and auditor responsibilities in the case of BEAZER HOMES, <http://papers.ssrn.com> (Social Science Research Network), 2012.
14. Sharma R.R., Saggat S.: Research and Practice of Business Ethics: Indian Case of Shreyans Paper Mills Ltd, *Kwartalnik Naukowy „Organizacja i Zarządzanie”*, No. 13, 2011.
15. Strojek-Filus M.: The importance of other comprehensive income for managers in a production entity, *„Management Systems in Production Engineering”*, (9), 2013.
16. Strojek-Filus M.: Jakość sprawozdań finansowych, [w:] A. Piosik (red.): *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.

Abstract

In a global economy, which is rapidly developing in terms of capital markets, economic units management staffs make use of various tools to shape the results presented in financial statements. The range of financial results in entity extended in low of accounting and financial statement. One of the main parameters of the evaluation of financial position of entity is the level of total comprehensive income reported in financial statements.

The study contains an overview and analysis of earnings management tools influenced on comprehensive income.