

# Aleksandra Wąsowska

---

## Heurystyki i błędy poznawcze jako źródło niepowodzeń audytu zewnętrznego

---

Problemy Zarządzania 11/3, 189-202

---

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## Heurystyki i błędy poznawcze jako źródło niepowodzeń audytu zewnętrznego

Nadesłany: 18.04.13 | Zaakceptowany do druku: 09.09.13

**Aleksandra Wąsowska\***

Niepowodzenia audytu towarzyszące skandalom finansowym z ostatnich lat (Enron, WorldCom, Parmalat i inne) przypisuje się najczęściej świadomemu działaniu audytorów. Analizując przyczyny tych spektakularnych porażek, zwraca się zwykle uwagę na kwestię braku niezależności audytorów, którzy, wbrew etyce zawodowej, formułują opinie zgodne z oczekiwaniami klienta. Badania psychologiczne sugerują jednak, że główną przyczyną porażek audytorów są nie tyle zaniechania czy świadoma korupcja, ile raczej błędy poznawcze. W artykule omówione zostały podstawowe ograniczenia poznawcze w procesach formułowania sądów i podejmowania decyzji przez audytorów: błędy wynikające ze stosowania heurystyk dostępności, reprezentatywności i zakotwiczenia, konsekwencje nadmiernej pewności siebie, zjawisko eskalacji zaangażowania oraz proces rozumowania zmotywowanego przez cel. Przedstawiono ponadto cechy strukturalne branży audytorskiej, sprzyjające występowaniu ograniczeń poznawczych. Omówiono wskazywane w literaturze propozycje zwiększania skuteczności audytu zewnętrznego.

**Słowa kluczowe:** audyt, formułowanie sądów, podejmowanie decyzji, heurystyki, błędy poznawcze.

## Heuristics and cognitive biases as a reason of external audit failures

Submitted: 18.04.13 | Accepted: 09.09.13

Spectacular financial reporting scandals of last years (cases of Enron, WorldCom, Parmalat and others) are usually attributed to conscious actions of auditors. When analyzing the reasons of audit failures scholars point at the lack of independence of auditors, who act against professional ethics and issue opinions which are in line with the expectations of the clients. Psychological studies suggest however, that the main reasons of audit failures are not negligence or conscious corruption, but cognitive biases. The article presents the main cognitive limitations which affect judgment and decision-making process of auditors: heuristics (availability, representativeness and anchoring), overconfidence, escalation of commitment and motivated reasoning. We present structural characteristics which make the auditing industry prone to cognitive biases. We also discuss possible measures aimed at reducing the number of audit failures.

**Keywords:** audit, judgments, decision-making, heuristics, cognitive biases.

**JEL:** M42

---

\* **Aleksandra Wąsowska** – dr, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski.

## 1. Wstęp

Jednym z warunków efektywności rynków kapitałowych jest dostępność rzetelnych informacji o kondycji spółek notowanych na giełdzie. Z tego powodu w większości krajów spółki giełdowe podlegają obowiązkowi badania sprawozdania finansowego przez audytorów zewnętrznych. Seria skandali finansowych z ostatnich lat (Enron, WorldCom, Parmalat i inne) ujawniła istotną słabość współczesnego systemu nadzoru finansowego: niedoskonałości procesu badania sprawozdań finansowych skutkujące niepowodzeniami audytu.

Analizując przyczyny niepowodzeń audytu, zwraca się uwagę na kwestie niepełnej niezależności biegłych rewidentów, braku zawodowego sceptycyzmu oraz nieprzestrzegania etyki zawodowej (Ambroziak, 2011). W badaniach nad procesami formułowania sądów i podejmowania decyzji przez audytorów wykorzystywano normatywne modele podejmowania decyzji. Zakładano w nich racjonalność decydenta (w tym przypadku audytora), którego głównym celem jest maksymalizacja oczekiwanej użyteczności. Kwestię niezależności audytora sprowadzano do tego, czy audytor zdecyduje się sporządzić rzetelną, „obiektywną” opinię, czy też ulegnie presji ze strony menedżerów audytowanej firmy (Antle, 1984). Tym samym przypadki niepowodzeń audytu przypisywano świadomym, celowym działaniom sprzecznym z etyką zawodową.

Przełomowe dla psychologii poznawczej i teorii podejmowania decyzji prace Tversky'ego i Kahnemana (1971; 1974), służące odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób i dlaczego zachowania ludzi odbiegają od standardowego założenia racjonalności decydenta, zainspirowały nowy nurt badań w dziedzinie audytu. Badacze zaczęli interesować się tym, jaki jest wpływ opisanych przez Tversky'ego i Kahnemana heurystyk i błędów poznawczych na proces formułowania sądów i podejmowania decyzji przez audytorów.

Temat ograniczeń poznawczych w pracy audytora podejmowany był w badaniach z zakresu psychologii eksperymentalnej oraz ekonomii eksperymentalnej. Prace należące do pierwszego nurtu dotyczyły przede wszystkim pytania o to, czy zawodowi audytorzy, wykonując działania audytorskie, są podatni na błędy sądenia. Badania drugiego nurtu analizowały wpływ otoczenia instytucjonalnego (w tym cech strukturalnych branży audytorskiej) na podatność na błędy poznawcze (Koch i Wustemann, 2009).

## 2. Czym jest niepowodzenie audytu?

Zgodnie z polską Ustawą o rachunkowości z 1994 roku „celem badania sprawozdania finansowego jest wyrażenie przez biegłego rewidenta pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest zgodne z zastosowanymi zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finan-

sowy badanej jednostki” (art. 65.1). Taka definicja zadań audytora zgodna jest również z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej (dalej MSRF). MSRF 240 dotyczący odpowiedzialności biegłego rewidenta za wykrywanie oszustwa określa, że: „Główna odpowiedzialność za zapobieganie oszustwu oraz za jego wykrywanie spoczywa na osobach sprawujących nadzór nad jednostką oraz kierownictwie jednostki” (MSRF 240.4).

„Biegły rewident (...) jest odpowiedzialny za uzyskanie wystarczającej pewności, że sprawozdania finansowe jako całość nie zawierają istotnego zniekształcenia niezależnie od tego, czy zostało spowodowane oszustwem czy błędem. Ze względu na nieodłączne ograniczenia badania występujące nieuniknione ryzyko, iż niektóre istotne zniekształcenia sprawozdań finansowych nie zostaną wykryte, mimo iż badanie zostało poprawnie zaplanowane i przeprowadzone” (MSRF 240.5).

Po zakończeniu badania audytor może wystawić opinię: (1) bez zastrzeżeń, co oznacza, że jego zdaniem sprawozdanie umożliwia wyciągnięcie prawidłowych wniosków odnośnie sytuacji finansowej jednostki; (2) z zastrzeżeniami, co oznacza, że wyciągnięcie prawidłowych wniosków odnośnie sytuacji finansowej jednostki jest możliwe po uwzględnieniu zastrzeżeń rewidenta, zamieszczonych w opinii; (3) negatywną, gdy jego zdaniem sprawozdanie finansowe wprowadza w błąd co do faktycznego stanu finansowego jednostki. Audytor może również odstąpić od wydania opinii. Zgodnie z Ustawą o biegłych rewidentach z 2009 roku, dokonując czynności rewizyjnych, audytorzy powinni przestrzegać zasad etyki zawodowej, w tym szczególnie „uczciwości, obiektywizmu, zawodowych kompetencji i należytej staranności oraz zachowania tajemnicy” (art. 56.1).

Mimo wysokich oczekiwań w stosunku do profesji biegłego rewidenta, zdolność audytorów do formułowania niezależnych, obiektywnych, rzetelnych opinii jest poważnie ograniczona. Choć przypadki niepowodzeń audytorów przyciągały uwagę badaczy od początku istnienia profesji, wstrząsem dla opinii publicznej było bankructwo Enronu i towarzyszący mu upadek Arthura Andersena, jednej z firm ówczesnej wielkiej piątki.

Niepowodzenie audytu (*audit failure*) następuje wtedy, gdy poważne zakłócenie sprawozdania finansowego nie zostanie wykazane w raporcie audytora oraz gdy audytor popełnił poważny błąd, przeprowadzając badanie. Jak zauważają Tackett, Wolf i Claypool (2004), niepowodzenie audytu nie ma miejsca jeżeli audytor przestrzegał zasad wykonywania zawodu, wyrażonych w odpowiednich dokumentach (np. MSRF lub GAAS<sup>1</sup>), niezależnie od tego, czy sprawozdanie jest rzetelne czy nie. Prawidłowo wykonany audyt nie gwarantuje poprawności sprawozdania. Tym samym niepowodzenie audytu związane jest zawsze z błędem audytora.

W literaturze wskazuje się na cztery przyczyny niepowodzenia audytu (Tackett i in., 2004). Po pierwsze, może ono wynikać z niepoprawnego zastosowania lub błędnej interpretacji zasad wykonywania zawodu. W tym przypadku postępowanie audytora jest nieintencjonalne i spowodowane

być może błędem ludzkim lub zmęczeniem. Po drugie, audytor dopuścić się może nadużycia, świadomie sporządzając opinię korzystną dla klienta. Sytuacja taka może mieć miejsce, jeśli audytor przyjmuje łapówkę lub ulega presji/groźbom formułowanym przez klienta. Po trzecie, przyczyną niepowodzenia audytu może być bezpośrednie lub pośrednie powiązanie interesów audytora z interesami klienta. Na przykład audytor, który świadczy jednocześnie istotne usług doradcze, może mniej chętnie forsować konieczność wprowadzenia zmian w raporcie, z uwagi na obawę przed utratą klienta. Po czwarte, przyczyną niepowodzenia mogą być błędy wynikające z ograniczeń poznawczych, wpływających na proces formułowania sądów i podejmowania decyzji.

### 3. Ograniczenia poznawcze w pracy audytora

#### 3.1. Heurystyki osądu

W latach 70. XX wieku Amos Tversky i Daniel Kahneman opisali szereg heurystyk wykorzystywanych przy dokonywaniu osądów w warunkach niepewności. Heurystyki zdefiniować można jako uproszczone reguły myślenia, umożliwiające formułowanie sądów bez analizy większości informacji, na których sąd powinien być oparty (Wojciszke, 2009, s. 81). Heurystyki stanowią „drogi na skróty” w procesie formułowania sądów. Są one oszczędne, na ogół skuteczne, jednak mogą prowadzić do systematycznych błędów.

W literaturze istnieje wiele badań na temat zastosowania heurystyk osądu w kontekście usług audytorskich. Przeglądu wczesnych badań należących do tego nurtu dokonali Smith i Kida (1991). Analizowane prace sugerowały, że zawodowi audytorzy są podatni na błędy poznawcze wynikające ze stosowania heurystyk, jednak ich efekt jest słabszy niż w populacji osób bez doświadczenia zawodowego (studentów). Późniejsze badania, których przegląd przedstawili Koch i Wustemann (2009) wykazywały, że stosowanie heurystyk (zakotwiczenia, dostępności i reprezentatywności) i podatność na generowane przez nie błędy dotyczą zarówno studentów jak i doświadczonych audytorów.

*Heurystyka zakotwiczenia i (niedostatecznego) dostosowania* polega na dokonywaniu prognoz (zwykle numerycznych) opartych na innej, podanej wartości. Formułując sądy, ludzie przyjmują za punkt wyjścia jakąś łatwo dostępną, często przypadkową informację (np. wskazaną przez innych liczbę), a następnie korygują ją, stosownie do swojej wiedzy i kontekstu. Zastosowanie tej heurystyki generuje błędy, ponieważ korekta wyjściowej informacji jest często niewystarczająca. Joyce i Biddle (1981) wykazali, że badani audytorzy zakotwiczyli się w wartościach przypadkowych, wskazanych arbitralnie przez badacza. Dokonując przeglądu analitycznego (*analytical review*), audytorzy zakotwiczyli się w wartościach niezaudytowanych sprawozdań finansowych (Heintz i White, 1989).

*Heurystyka dostępności* polega na ocenie częstości lub wiarygodności zaistnienia danego stanu rzeczy na podstawie łatwości, z jaką odpowiednie przykłady, czyli egzemplarze przychodzą nam na myśl. Heurystyka dostępności powoduje, że szczególnie wpływ na sądy o świecie mają zdarzenia niekoniecznie częste, ale łatwe do przypomnienia (dramatyczne, wyraziste, niedawne). Libby (1985) wykazał, że podczas przeglądu analitycznego audytorzy polegali na heurystyce dostępności, generując hipotezy na temat potencjalnych błędów na podstawie najbardziej „dostępnego” mentalnie (w tym badaniu – prezentowanego niedawno) katalogu błędów.

*Heurystyka reprezentatywności* służy ocenie prawdopodobieństwa, że obiekt A (np. człowiek, zdarzenie) należy do klasy B. Heurystyka reprezentatywności pozwala szybko ocenić „kto jest kim” na podstawie podobieństwa obiektu do przypadku „typowego”. Z heurystyką reprezentatywności wiąże się wiara w „prawo małych liczb” (*law of small numbers*), tj. przekonanie o tym, że właściwości dużych prób losowych manifestują się również w małych próbach (Tversky i Kahneman, 1971). Badania wykazują, że audytorzy wyciągają wnioski z przeprowadzonych analiz, zwracając zbyt małą uwagę na wielkość próby (Nelson i Libby, 1995), polegają na nielosowych metodach doboru próby (Hall, Hunton i Pierce, 2000) oraz dobierają zbyt małe próby (Messier Jr, Kachelmeier i Jensen, 2001).

Heurystyka reprezentatywności może być przyczyną występowania „efektu rozmycia” (*dilution effect*), polegającego na tym, że dodatkowa porcja informacji o danym zdarzeniu osłabia wywierane przez nie wrażenie. Liczne badania potwierdzają podatność audytorów na efekt rozmycia. Glover (1997) wykazał na przykład, że przedstawienie audytorom nieistotnych (niediagnostycznych) danych obniżało szacowane przez nich ryzyko błędu materialnego. Jednocześnie w badaniu Joe i innych (2003) audytorzy, którzy otrzymywali dodatkowe informacje prasowe dotyczące potencjalnego bankructwa audytowanej spółki, oceniali ryzyko bankructwa jako wyższe. Może to wynikać z odwrócenia efektu rozmycia, występującego w sytuacji, gdy dodatkowa porcja niediagnostycznych informacji zwiększa postrzeganą reprezentatywność ocenianego zdarzenia.

### 3.2. Nadmierna pewność siebie

Poczucie nadmiernej pewności siebie (*overconfidence*) przejawia się w czterech aspektach: efekcie ponadprzeciętności, efekcie kalibracji, iluzji kontroli i nieuzasadnionym optymizmie (Zielonka, 2003).

Pierwszy z wymienionych efektów oznacza tendencję do oceniania własnych kompetencji jako wyższych niż przeciętne.

Drugi z wymienionych efektów związany jest z nierealistyczną oceną prawdopodobieństwa popełnienia błędu. Ludzie proszeni o dokonanie szacunku w pewnym przedziale ufności podają odpowiedzi wskazujące na nadmierne przekonanie o precyzji własnej wiedzy. Efekt kalibracji wystąpił na przykład w badaniu dyrektorów finansowych dużych firm, którzy mieli za



zadanie oszacować wzrost indeksu S&P w nadchodzącym roku (Ben-David, Graham i Harvey, 2010). Analiza 11 600 prognoz wykazała, że korelacja między wartościami prognozowanymi i rzeczywistymi była ujemna. Dodatkowo, uczestnicy badania mieli podać dwie wartości: prognozę, co do której mieli 90-procentową pewność, że okaże się za niska, i prognozę, co do której mieli 90-procentową pewność, że okaże się za wysoka. Liczba zdarzeń zaskakujących (tj. nie mieszczących się w wyznaczonym „przedziale ufności”) wyniosła 67%, co wskazuje, że dyrektorzy finansowi wyraźnie przeceniali swoją zdolność prognozowania (Kahneman, 2012, s. 349).

Iluzja kontroli polega na przekonaniu o możliwości korzystnego wpływu na zdarzenia losowe za pomocą swoich działań. Na przykład osoby grające na loterii wyżej ceniły sobie kupony wypełnione samodzielnie, niż kupony z numerami wygenerowanymi losowo przez automat (Langner, 1985). Nieuzasadniony optymizm, będący pochodną nadmiernej pewności siebie, może z kolei powodować błędy w ocenie ryzyka oraz być źródłem tzw. błędu planowania (*planning fallacy*), tj. zaniżania czasu i zasobów niezbędnych do realizacji planowanych zadań.

Owhoso i Weickgennant (2009) wykazali, że audytorzy istotnie przeceniają własne kompetencje. Z tego powodu, zdaniem autorów badania, audytorzy mogą systematycznie niedoszacowywać ryzyka audytu lub przeceniać skuteczność, adekwatność i kompletność procedur audytorskich lub zebranych dowodów. Poczucie nadmiernej pewności siebie może powodować, że audytorzy nie zwracają się o z prośbą o pomoc i konsultacje do bardziej doświadczonych współpracowników. Zdaniem autorów badania takiej postawie sprzyja szczególnie kultura korporacyjna dużych firm audytorskich, wymagających od pracowników wspinania się po szczeblach kariery (*up or out policy*) i promujących samodzielność.

### 3.3. Eskalacja zaangażowania

Eskalacja zaangażowania, opisana w literaturze z zakresu psychologii podejmowania decyzji, oznacza nieracjonalną tendencję do alokowania dodatkowych zasobów (pieniędzy, czasu, wysiłku, emocji) w działanie, które nie przynosi spodziewanych rezultatów lub jest błędne (Staw, 1976). Bazerman, Loewenstein i Moore (2002) sugerują, że w przypadku audytorów eskalacja zaangażowania związana jest również z chęcią ochrony własnego ego lub nieprzyznawaniem się do błędów popełnionych w przeszłości. Na przykład, chroniąc własne ego, audytorzy mogą nie korygować błędów, które uprzednio zignorowali (jako niematerialne), nawet jeśli z czasem urastają one ilościowo lub jakościowo, nabierając statusu błędów materialnych.

Odpowiedzialnością audytora jest zaproponowanie korekt do sprawozdania, w przypadku gdy zidentyfikowane błędy przekraczają przyjęty poziom istotności (*audit difference posting threshold*). Hatfield i inni (2011) wykazali w swoim eksperymencie, że audytorzy niezaangażowani w proces rewizji sprawozdania za okres poprzedzający proponowali większe korekty

niż audytorzy zaangażowani w badanie w okresie poprzedzającym badany. Audytorzy, którzy pominęli niematerialny błąd w poprzednim okresie, częściej ignorowali to samo źródło błędu w roku kolejnym.

### **3.4. Stronniczość ocen i rozumowanie zmotywowane przez cel**

Punktem wyjścia do procesu oceniania jest hipoteza (mniej lub bardziej nieświadoma) co do tego, jaka okaże się ocena. Bruner i Potter (1964) prezentowali osobom badanym obrazki na slajdach. Każdy obrazek prezentowany był wiele razy, przy czym początkowo obraz był nieostry i w kolejnych odsłonach ulegał stopniowemu wyostreniu. Po każdej prezentacji obrazka osoby badane miały podawać swoje przypuszczenia odnośnie tego, co jest pokazywane na obrazku. Wczesna, błędna identyfikacja utrudniała poprawną identyfikację w kolejnych odsłonach – osoby badane miały skłonność do pozostawania przy swoich wczesnych przypuszczeniach.

U podstaw wstępnych hipotez towarzyszących procesowi oceniania leżeć mogą motywacje, dotychczasowa wiedza ogólna, początkowa wiedza o danym obiekcie, a także stany emocjonalne. Jak wykazali Klayman i Ha (1987), ludzie silnie przywiązują się do wstępnych hipotez, zwłaszcza gdy ich źródłem są silne motywacje, i nie odrzucają ich na rzecz hipotez alternatywnych. Formułując oceny, ludzie stosują „strategię konfirmacji”, polegającą na poszukiwaniu danych prawdopodobnych przy założeniu słuszności wstępnej hipotezy.

Lord i inni (1979) przeprowadzili eksperyment ukazujący efekt stronniczych ocen. Badacze wyselekcjonowali dwie grupy osób: zwolenników i przeciwników kary śmierci. Następnie członkom obu grup przedstawiono po dwa raporty, z których jeden przedstawiał argumenty dowodzące skuteczności kary śmierci w zapobieganiu przestępczości, drugi – nieskuteczności kary śmierci. Następnie badani mieli ocenić, który z raportów przedstawiał bardziej przekonujące argumenty. Oceny były zgodne z pierwotnymi przekonaniem, tj. zwolennicy kary śmierci wskazywali na pierwszy raport, przeciwnicy kary śmierci za bardziej przekonujący uznawali drugi raport. Ponadto po lekturze raportów (przedstawiających argumenty dwustronne) postawy badanych, wbrew oczekiwaniom, nie uległy zbliżeniu, lecz spolaryzowały się – osoby badane umocniły się w początkowych przekonaniach. Jak wykazało badanie Lorda i innych (1979), ludzie selektywnie przetwarzają informacje, eliminując argumenty sprzeczne ze swoimi przekonaniem. Proces gromadzenia i przetwarzania danych (np. w toku badania audytorskiego) jest zatem niedoskonały. Wstępne przekonanie audytora odnośnie jakości danego sprawozdania finansowego będzie miało wpływ na przebieg badania, zwłaszcza zaś na dobór danych i sposób ich przetwarzania.

Moore i inni (2006) sugerują, że konflikt interesów, nieodłączny dla relacji audytor–klient, powodują, że audytorzy nieświadomie naginają swoje sądy i opinie w taki sposób, by były korzystne dla klienta. Badania potwierdzają, że opinie i sądy audytorów są tendencyjne (Kadous, 2003). Audytorzy wykorzy-



stują warunki niedookreśloności, typowe dla procesu badania sprawozdania finansowego, w celu osiągnięcia konkluzji odpowiadających preferencjom klienta, a jednocześnie (formalnie) zgodnych ze standardami zawodowej praktyki (Salteiro i Koonce, 1997). Hatfield i inni (2011) w swoim eksperymencie wykazali, że audytorzy działający w warunkach presji ze strony klienta proponowali istotnie mniejsze korekty do sprawozdania finansowego niż audytorzy działający w warunkach braku presji.

Skłonność do faworyzowania klienta przez audytora jest tym większa, im silniejsza jest więź między audytorem a klientem. Bhattacharjee i Moreno (2002) wykazali, że audytorzy wykazujący pozytywny afekt względem klienta oceniali ryzyko utraty wartości towarów magazynowych jako niższe. Podobnie Schafer (2007) wykazał, że audytorzy oceniają ryzyko nadużyć jako niższe, jeśli lubią klienta.

Teoria identyfikacji społecznej (*social identification theory*) zakłada, że identyfikacja społeczna jednostek jest wynikiem procesu autokategoryzacji, która może być oparta na różnych kryteriach, np. profesji, uczestnictwa w organizacji, wieku, płci, narodowości czy grupy etnicznej (Tajfel i Turner, 1985). Na podstawie teorii identyfikacji społecznej spodziewać się można, że pracownicy firmach usługowych, których praca opiera się w przeważającej części na bezpośrednim kontakcie z klientem, zaczynają identyfikować się z klientem. Alvesson (2000, s. 1109) wykazał, że konsultanci, pracujący często przez wiele miesięcy w siedzibie klienta, twierdzili, że „czasami lepiej znali organizację klienta niż własną firmę oraz doświadczali problemów związanych z tożsamością i lojalnością”. W przypadku audytorów dodatkowym czynnikiem sprzyjającym identyfikacji z klientem jest częste postrzeganie klienta jako przyszłego pracodawcy. Bamber i Iyer (2007) wykazali, że identyfikacja audytora z klientem jest tym większa, im dłuższy jest okres zaangażowania audytora w badanie sprawozdań danego klienta, im bardziej istotny jest dany klient dla firmy audytorskiej i im lepszy jest wizerunek klienta w oczach audytora. Ponadto identyfikacja audytora z klientem sprzyjała preferowaniu rozwiązań korzystnych dla klienta.

#### 4. Podatność branży audytorskiej na złudzenia poznawcze

Bazerman i inni (2002) zauważają, że usługi audytorskie są obszarem szczególnie zagrożonym występowaniem złudzeń poznawczych. Wskazywane w literaturze strukturalne cechy usług audytorskich zwiększające ryzyko wystąpienia złudzeń poznawczych to: subiektywizm w ocenie sprawozdania finansowego oraz uwarunkowania instytucjonalne, obniżające niezależność audytorów.

Audytorzy, badając sprawozdania finansowe, mają często do czynienia z niestandardowymi operacjami gospodarczymi, których ujęcie w księgach może zależeć od profesjonalnego osądu. W większości sprawozdań występują ponadto wartości szacunkowe. Oba te rodzaje pozycji cechuje podatność na manipulację i nadużycia sprawozdawcze (Kalińska, 2013). Oceniając te

pozycje, audytor opiera się na danych, których interpretacja nie jest oczywista i uwzględnia dużą dowolność.

Joseph Berardino, były prezes Arthura Andersena, w swoim zeznaniu w Kongresie, wygłoszonym po upadku Enronu, stwierdził: „Wielu ludzi uważa, że księgowość to nauka, gdzie liczba, w tym przypadku zysk na akcję, jest jedyną właściwą liczbą, tak precyzyjną, że nie mogłaby ona być dwa centy większa lub dwa centy mniejsza. Ja wywodzę się ze szkoły, dla której księgowość bliższa jest sztuce” (Bazerman i in., 2002, s. 5).

Gibbins i inni (2000) w swoim badaniu obejmującym 93 partnerów dużych firm audytorskich wykazali, że 67% respondentów negocjowało zasady rachunkowości z co najmniej połową klientów. Innym przykładem „dowolności” w usługach audytorskich jest zjawisko *opinion-shop*, polegające na tym, że klienci przed wyborem audytora pytają kilka firm audytorskich o interpretację specyficznych kwestii rachunkowych. Ponieważ jedna, „prawidłowa” odpowiedź nie istnieje, w tego rodzaju ocenach możliwe jest różnicowanie opinii. Jak zauważają Bazerman i inni (2002), oceny dokonywane w takich warunkach są szczególnie narażone na tendencyjność. Badania wykazały, że audytorzy są mniej skłonni do proponowania korekt w sytuacji, gdy dana pozycja podlega subiektywnym regułom i osądom (Nelson, 2002).

Moore i inni (2006) omawiają główne zagrożenia dla niezależności audytorów. Pierwszym z nich jest wpływ kadry kierowniczej audytowanych spółek na wybór audytora (a także rezygnację z jego usług). Zgłoszenie przez audytora zastrzeżeń w raporcie z badania, zwiększa prawdopodobieństwo zmiany audytora w kolejnym roku. Z tego powodu skłonność audytorów do formułowania krytycznych uwag jest ograniczona (Seabright, Levinthal i Fichman, 1992). Drugie zagrożenie wynika z faktu, iż relacja audytora z klientem jest bliska i długotrwała. Sprzyja to wykształceniu się wśród audytorów, omówionego w poprzednim paragrafie, poczucia „wspólnej tożsamości” z klientem. Zjawisko to potęguje powszechna praktyka zatrudniania byłych audytorów przez klientów.

Badania wykazują, że niezależność audytorów oraz jakość świadczonych przez nich usług obniżają się w miarę jak czas trwania relacji się wydłuża. Potencjalne koszty transakcyjne związane ze zmianą audytora są źródłem przewagi ekonomicznej dotychczasowego audytora nad ewentualnymi konkurentami (De Angelo, 1981). Na rynkach silnie konkurencyjnych przewaga ta powoduje, że stawki za badanie w pierwszym roku spadają do bardzo niskiego poziomu (często poniżej kosztów). Zjawisko polegające na kompensowaniu niskich stawek za badanie wyższymi stawkami w kolejnych latach lub przychodami z tytułu innych usług określa się jako *lowballing*. Dopuch i King (1996) wykazali, że *lowballing* obniża motywację audytorów, którzy aby generować zyski już w pierwszym roku, minimalizują wysiłek związany z badaniem sprawozdania finansowego.

Usługi pozaaudytowe stanowią ważny obszar wzrostu dla firm audytorskich. W 2001 roku wynagrodzenie za usługi audytorskie świadczone

Enronowi przez Arthura Andersena wyniosło 25 mln USD, podczas gdy usługi doradcze przyniosły 27 mln USD. W tym samym roku Disney zapłacił PwC 8,7 mln USD za usługi audytorskie i 32 mln USD za doradztwo. Podobne zjawisko widoczne jest na rynku polskim. W 2012 łączne przychody firm audytorskich biorących udział w rankingu dziennika „Rzeczpospolita” wyniosły 2,4 mld PLN, z czego jedynie 970 mln PLN stanowiły przychody z audytu (Adamczyk, 2013).

W ostatnich latach trwa debata na temat tego, czy dopuszczalne powinno być świadczenie usług doradczych i audytorskich. Zwolennicy łączenia usług argumentują, że rozwiązanie to pozwala lepiej zrozumieć specyfikę działalności danego klienta i tym samym zwiększa efektywność pracy. Joe i Vandervelde (2007) dowiedli, że transfer wiedzy między usługami doradczymi a audytorskimi zachodzi jedynie w sytuacji, gdy w oba rodzaje działalności zaangażowany jest ten sam konsultant/audytor. Tego rodzaju transfer nie następuje, jeżeli czynności audytorskie podejmowane są przez nowego audytora z tej samej lub innej firmy, nawet jeśli zapozna się on z wynikami prac poprzedniego konsultanta/audytora zaangażowanego w usługę pozaaudytorską. Joe i Vandervelde (2007) wykazali ponadto, że w przypadku gdy firma świadczy oba rodzaje usług, audytorzy oceniali ryzyko audytu jako niższe, co zdaniem autorów badania przekłada się na spadek zawodowego sceptycyzmu.

## 5. Propozycje zwiększania skuteczności audytu zewnętrznego

Odpowiedzią na głośne nadużycia finansowe dokonane przez amerykańskie korporacje (Enron, WorldCom) była ustawa Sarbanesa-Oxleya, uchwalona w styczniu 2002 roku. Ustawa nałożyła na zarządy spółek zarejestrowanych w US Securities Exchange Commission (SEC) wymogi dotyczące efektywności systemu kontroli wewnętrznej. Do filarów ustawy należą: obowiązek powołania komitetów audytu i nałożenie sankcji karnych na rady dyrektorów, wprowadzenie w spółkach programów *whistleblowing*, wzmocnienie roli SEC w zakresie regulacji rynków oraz nowe regulacje branży usług audytorskich. Te ostatnie miały na celu w szczególności zwiększenie niezależności audytorów. Do rozwiązań służących temu celowi należały m.in. obowiązek rotacji audytorów, ograniczenie możliwości jednoczesnego świadczenia usług doradczych i audytorskich oraz pewne restrykcje związane z migracją pracowników między firmą audytorską a klientem.

Europejskim odpowiednikiem amerykańskich regulacji służących poprawie niezależności i efektywności zewnętrznego audytu była Dyrektywa 2006/43/WE z 17.05.2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. W Polsce obowiązuje natomiast Ustawa z 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym.

Moore i inni (2006) zauważają, że istniejące regulacje mające na celu zwiększenie niezależności audytorów nie są odpowiedzią na podstawową przyczynę niepowodzeń audytu. Po pierwsze, proponowane rozwiązania są niewystarczające. Po drugie, nie uwzględniają one roli heurystyk i błędów poznawczych w formułowaniu opinii i podejmowaniu decyzji przez audytorów. Na przykład obowiązek rotacji audytorów dotyczy jedynie partnerów odpowiedzialnych za badanie sprawozdanie danego klienta, nie samej firmy audytorskiej. Restrykcje dotyczące jednoczesnego świadczenia usług audytorskich i doradczych nie są ostre: wśród tych ostatnich nie uwzględniono doradztwa podatkowego, a sam zakaz może być w uzasadnionych przypadkach uchylony przez PCAOB<sup>2</sup>. Ograniczenie rotacji pracowników dotyczy jedynie zatrudniania przez klienta byłych audytorów. Audytor, zanim zostanie zatrudniony w firmie, której sprawozdanie finansowe badał, musi przez rok pozostawać „w stanie spoczynku”.

Moore i inni proponują rozwiązania, które mogłyby zwiększyć niezależność audytorów. Po pierwsze, audytorzy powinni świadczyć wyłącznie usługi audytorskie. Po drugie, firma audytorska powinna być zatrudniana na czas określony z góry (np. pięć lat). W tym czasie klient nie powinien mieć możliwości rozwiązania umowy. Takie rozwiązanie, zdaniem autorów, ograniczałoby bodźce skłaniające audytora do zabiegania o względy klienta poprzez wystawianie pozytywnych opinii o sprawozdaniu finansowym. Po trzecie, wszystkie osoby zaangażowane w badanie sprawozdania, zarówno członkowie zespołu, jak i kadra kierownicza, powinny mieć zakaz podejmowania zatrudnienia w audytowanej firmie. Po czwarte, firma audytorska powinna przygotowywać zestaw niezależnych ocen, nie tylko „zatwierdzać” sprawozdanie. Po piąte, audytorzy powinni być wybierani nie przez zarząd, ale przez komitet audytu. Zdaniem autorów decyzja o tym, kto powinien dokonać *niezależnej* oceny sprawozdania, nie powinna być podejmowana przez osoby odpowiadające za przygotowanie sprawozdania.

Roonen (2002) zaproponował eliminację prawnego wymogu audytowania sprawozdań finansowych przez spółki giełdowe. Zdaniem tego autora spółki te powinny mieć obowiązek wykupienia ubezpieczenia przed skutkami opublikowania nierzetelnych sprawozdań finansowych. W tym systemie ubezpieczyciele zatrudnialiby audytorów, którzy badaliby sprawozdania ubezpieczanych spółek. Wysokość składki ubezpieczeniowej byłaby zależna od zaufania firmy ubezpieczeniowej co do rzetelności sprawozdania finansowego danej spółki. Inne wskazywane w literaturze modele audytu opierają się na zatrudnianiu audytorów przez giełdy papierów wartościowych lub instytucje rządowe (Nelson, 2006).

Trwałe zwiększenie skuteczności audytu zewnętrznego wymaga stworzenia warunków instytucjonalnych ograniczających zarówno ryzyko świadomych nadużyć, jak i wpływ błędów poznawczych audytorów na wyniki badania sprawozdania finansowego. Proponowane dotychczas w literaturze rozwiązania systemowe, takie jak obowiązek rotacji firm audytorskich, zakaz jednoczesnego

świadczenia usług audytorskich i doradczych, zakaz zatrudniania byłych audytorów przez klientów, zakaz wybierania audytorów przez osoby sporządzające sprawozdanie finansowe, mają na celu zwiększenie niezależności audytorów. Rozwiązania te mogą częściowo zredukować ryzyko błędów sądenia wynikających ze stronniczości ocen i rozumowania zmotywowanego przez cel. Uwzględniając powszechność heurystyk i błędów poznawczych, jako nieodłącznych elementów procesu formułowania sądów, należy jednak spodziewać się, że tego rodzaju rozwiązania jedynie w pewnym stopniu zwiększą skuteczność audytu zewnętrznego. Aby ograniczyć wpływ nieuniknionych błędów poznawczych audytorów na jakość audytu należałoby zmniejszyć zależność wyników badania sprawozdań finansowych od sądów formułowanych przez indywidualnych audytorów czy pojedyncze zespoły audytorskie. Wymagałoby to niezależnego prowadzenia badania przez dwa zespoły audytorskie (lub więcej) równoległe, co istotnie podniosłoby koszty całego procesu.

## 6. Zakończenie

Spektakularne niepowodzenia audytu, takie jak przypadek Enronu, przykuwają uwagę opinii publicznej. Paradoksalnie jednak niepowodzenia tej skali należą do rzadkich. Uwaga, jaką przywiązuje się do takich przypadków w literaturze naukowej, a także w debatach publicznych nad kondycją branży audytorskiej, wynikać może, jak zauważają King, Davis i Minchik (2012), z heurystyki dostępności. Dramatyczne w skutkach i nagłaśniane w mediach przypadki są łatwo przywoływane w pamięci i stąd wydają się częstsze niż w rzeczywistości.

W badaniach, w których liczbę niepowodzeń audytu szacowano na podstawie liczby pozwów przeciwko firmom audytorskim oraz bankructw, uzyskiwano wyniki poniżej 1% umów autorskich (Francis, 2004). Uwzględniając właściwą definicję niepowodzenia audytu oraz fakt, iż procedura badania sprawozdania finansowego zakłada pewien poziom ryzyka błędu, można byłoby uznać rzeczywisty wskaźnik niepowodzeń audytu za niższy (Caussholli i Knechel, 2012). Jednocześnie jednak wiele istotnych niepowodzeń audytu nie ma tak poważnych i „mierzalnych” konsekwencji, tj. nie skutkuje pozwem lub bankructwem firmy. Tego rodzaju niepowodzenia audytu, których źródłem są często błędy poznawcze audytorów, pozostają zwykle niewykryte, obniżają jednak rzetelność sprawozdań finansowych i stanowią jedną z przyczyn niedoskonałości rynków kapitałowych.

### Przypisy

- <sup>1</sup> Generally Accepted Auditing Standards – wytyczne do badania sprawozdań finansowych obowiązujące w USA.
- <sup>2</sup> Public Company Accounting Oversight Board – Rada Nadzoru nad Rachunkowością Spółek Publicznych, regulująca branżę audytorską w USA.



**Bibliografia**

- Adamczyk, C. (2013). Przychody rosną wolniej. *Rzeczpospolita*, 27.02.2013.
- Alvesson, M. (2000). Social identity and the problem of loyalty in knowledge-intensive companies. *The Journal of Management Studies*, 37 (8), 1101–1124.
- Ambroziak, M. (2012). Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego – studia przypadków amerykańskich. *Zarządzanie i Finanse*, 1 (1), Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 307–317.
- Antle, R. (1984). Auditor independence. *Journal of Accounting Research*, 22, 1–20.
- Bamber, E.M. i Iyer, V.M. (2007). Auditors' identification with their clients and its effects on auditors' objectivity. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26 (2), 1–24.
- Bazerman, M., Loewenstein, G. i Moore, D. (2002). Why good accountants do bad audits. *Harvard Business Review*, 80 (11), 97–102.
- Ben-David, I., Graham, J.R. i Harvey, R. (2010). Managerial Miscalibration. *Working Paper Series*, (2010–12), Ohio State University, Charles A. Dice Center for Research in Financial Economics.
- Bhattacharjee, S. i Moreno, K. (2002). The impact of affective information on the professional judgments of more experienced and less experienced auditors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15 (4), 361–377.
- Bowen, M. (1987). The escalation phenomenon reconsidered: Decision dilemmas or decision errors. *Academy of Management Review*, 12 (1), 52–66.
- Bruner, J.S. i Potter, M.C. (1964). Interference in visual recognition. *Science*, 144, 424–425.
- Causholli, M. i Knechel, W.R. (2012). An examination of the credence attributes of an audit. *Accounting Horizons*, 26 (4).
- Francis, J.R. (2004). What do we know about audit quality? *British Accounting Review*, 36, 345–368.
- Gibbins, M., Webb, A. i Salterio, S.E. (2000). *Evidence about Auditor-Client Management Negotiation Concerning Client's Financial Reporting*. Pozyskano z: <http://ssrn.com/abstract=259304>.
- Glover, S.M. (1997). The influence of time pressure and accountability on auditors' processing of nondiagnostic information. *Journal of Accounting Research*, 35 (2), 213–226.
- Hall, T.W., Hunton, J.E. i Pierce B.J. (2000). The use of and selection biases associated with nonstatistical sampling in auditing. *Behavioral Research in Accounting*, (12), 231–255.
- Hatfield, R., Jackson, S. i Vandervelde, S. (2011). The effects of prior auditor involvement and client pressure on proposed audit adjustments. *Behavioral Research in Accounting*, 23 (2), 117–130.
- Heintz, J.A. i White, G.B. (1989). Auditor judgment in analytical review—some further evidence. *Auditing*, 8 (2), 22–39.
- Joe, J. i Vandervelde S. (2007). Do auditor-provided nonaudit services improve audit effectiveness? *Contemporary Research Accounting Research*, 24 (2), 467–487.
- Joe, J.R. (2003). Why press coverage of a client influences the audit opinion. *Journal of Accounting Research*, 41 (1), 109–133.
- Joyce, E.J. i Biddle, G.C. (1981). Anchoring and adjustment in probabilistic inference in auditing. *Journal of Accounting Research*, 19 (1), 120–145.
- Kahneman, D. (2011). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Kalińska, E. (2013). Badanie istotnych osądów i wartości szacunkowych. *Podatki i rachunkowość*, 65 (3).
- King, R.R., Davis, S.M. i Mintchik, N. (2012). Mandatory Disclosure of the Engagement Partner's Identity: Potential Benefits and Unintended Consequences. *Accounting Horizons*, 26 (3), 533–561.
- Klayman, J. i Ha, Y.-W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review*, 94 (2), 211–228.



- Koch, Ch.W. i Wüstemann, J. (2009). *A Review of Bias Research in Auditing: Opportunities for Integrating Experimental Psychology and Experimental Economics*. Pozyskano z: <http://ssrn.com/abstract=1032961>.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108 (3), 480–498.
- LaBella, C. i Koehler, D.J. (2004). Dilution and confirmation of probability judgments based on nondiagnostic evidence. *Memory & Cognition*, 32 (7), 1076–1089.
- Libby, R. (1985). Availability and the generation of hypotheses in analytical review. *Journal of Accounting Research*, 23 (2), 648–667.
- Lord, Ch., Ross, L. i Lepper, M. (1979). Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (11), 2098–2109.
- Messier Jr, W.F., Kachelmeier, S.J. i Jensen, K.L. (2001). An experimental assessment of recent professional developments in nonstatistical audit sampling guidance. *Auditing*, 20 (1), 81–96.
- Moore, D.A., Tetlock, P.E., Tanlu, L. i Bazerman, M.H. (2006). Conflicts of interest and the case of auditor independence: Moral seduction and strategic issue cycling. *Academy of Management Review*, 31, 10–29.
- Nelson, M.W. i Libby, R. (1995). Knowledge structure and the estimation of conditional probabilities in audit planning. *Accounting Review*, 70 (1), 27–47.
- Nelson, M.W., Elliott, J.A. i Tarpley, R.L. (2002). Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings management decisions. *The Accounting Review*, 77 (Supplement), 175–202.
- Owhoso, V. i Weickgenannt, A. (2009). Auditors' self-perceived abilities in conducting domain audits. *Critical Perspectives on Accounting*, 20 (1), 3–21.
- Ronen, J. (2002). Post-Enron reform: Financial statement insurance, and GAAP revisited. *Stanford Journal of Law, Business, and Finance*, 8 (1), 1–30.
- Salterio, S. i Koonce, L. (1997). The persuasiveness of audit evidence: The case of accounting policy decisions. *Accounting, Organizations and Society*, 22 (6), 573–587.
- Seabright, M.A., Levinthal, D.A. i Fichman, M. (1992). Role of Individual Attachments in the Dissolution of Interorganizational Relationships. *The Academy of Management Journal*, 35 (1), 122–160.
- Staw, B.M. (1976). Knee-deep in the Big Muddy: A Study of Escalating Commitment to a Chosen Course of Action. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16 (1), 27–44.
- Tackett, J., Wolf, F. i Claypool, G. (2004). Sarbanes-Oxley and audit failure: A critical examination. *Managerial Auditing Journal*, 19 (3), 340–350.
- Tajfel, H. i Turner, J.C. (1985). The social identity theory of intergroup behavior. W: S. Worcheli i W.G. Austin (red.), *Psychology on Intergroup Relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- Tversky, A. i Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76, 105–110.
- Tversky, A. i Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 4157 (185), 1124–1131.
- Wojciszke, B. (2009). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zielonka, P. (2003). Czym są finanse behawioralne. *Materiały i Studia*, 158, 1–44.