

## Obszary oddziaływań behawioralnych na rachunkowość finansową i zarządczą

Teresa Kiziukiewicz, Elżbieta Jaworska\*

**Streszczenie:** *Cel* – Wskazanie obszarów i konsekwencji oddziaływań behawioralnych na informacyjną rzetelność rachunkowości i jej przydatność decyzyjną.

*Metodologia badania* – Na podstawie analizy literatury zastosowano metody dedukcji i indukcji oraz wnioskowania logicznego.

*Wynik* – W artykule zostały wytypowane obszary podatne na zniekształcenia behawioralne wskutek wpływu określonych czynników behawioralnych ze wskazaniem na ich skutki.

*Oryginalność/wartość* – Określenie obszarów rachunkowości finansowej i zarządczej szczególnie wrażliwych na wpływ czynników behawioralnych, aby zapobiec zniekształceniom informacji i negatywnym ich skutkom.

**Słowa kluczowe:** zachowania osób zajmujących się rachunkowością, czynniki behawioralne w rachunkowości finansowej, elementy behawioralne a rachunkowość zarządcza, błędy poznawcze, rachunkowość behawioralna

### Wprowadzenie

Na zachowania i decyzje człowieka wpływają różne czynniki, wskutek czego nie zawsze jest ono racjonalne, zwłaszcza gdy czynniki te mają podłoże psychologiczne. Ich wystąpienie, zakres, charakter i skutki są trudne do przewidzenia i interpretacji. W wypadku osób zawodowo zajmujących się rachunkowością, oddziaływanie tych czynników może rzutować na rzetelność i wiarygodność dostarczanych przez nią informacji. W ramach rachunkowości są bowiem wykonywane różne czynności, których realizacja wiąże się z szeregiem wyborów w różnym stopniu zdeterminowanych przez wspomniane wcześniej czynniki behawioralne. Wskutek tego mogą pojawić się zachowania, oddziałujące bezpośrednio na jakość informacji, a pośrednio na podejmowane na ich podstawie decyzje przez użytkowników wewnętrznych i zewnętrznych. Jednocześnie warto podkreślić, że ich wybory w procesie decyzyjnym także mogą podlegać zakłóceniom o charakterze behawioralnym. Prowadzi to do nawarstwiania się konsekwencji zachowań ludzkich wywołanych przez czynniki o podłożu psychologicznym.

---

\* prof. zw. dr hab. Teresa Kiziukiewicz, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Rachunkowości, e-mail: tkizukiewicz@wp.pl; dr Elżbieta Jaworska, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, Wydział Ekonomiczny, Zakład Ekonomii i Rachunkowości, e-mail: ejaworska@zut.edu.pl.

Celem artykułu jest wskazanie obszarów, przesłanek i skutków oddziaływań behawioralnych na informacyjną rzetelność rachunkowości i jej przydatność decyzyjną. W związku z tym przedmiotem rozważań będą następujące zagadnienia:

- identyfikacja czynników behawioralnych, które mogą wystąpić na poszczególnych etapach procesu informacyjnego rachunkowości, wpływając na pochodzące z niej informacje,
- oddziaływanie czynników behawioralnych na rachunkowość finansową,
- skutki zachowań behawioralnych w zakresie rachunkowości zarządczej.

Na potrzeby artykułu została wykorzystana analiza literaturowa, metody dedukcji i indukcji oraz wnioskowanie logiczne.

## **1. Charakterystyka czynników behawioralnych występujących w zakresie rachunkowości**

Do czynników behawioralnych, które mogą wpływać na zachowania osób zawodowo zajmujących się rachunkowością, a tym samym na dostarczane przez nią informacje, należą między innymi:

- a) możliwości poznawcze, w tym zdolność do uczenia się i szybkość transformacji informacji na potrzeby określonej sytuacji (rozumowanie, percepcja, pamięć, umiejętność koncentracji);
- b) emocje i motywacje związane z określoną sytuacją w zależności od wyznawanych wartości, przekonań czy postaw (Oliveira, 2007);
- c) cechy osobowości, które określa się jako stosunkowo trwale i spójne wzorce zachowania, stanowiące charakterystyczną część składową osobowości jednostki (Corsini, 2002, s. 713), a wykształcone pod wpływem systemu wartości, postaw, wcześniejszych doświadczeń, a także nawyków i umiejętności (McAdams, Olson, 2010), determinujących m.in. sposób wykonywania zawodu (Smith, 1999; Artienwicz 2016; Kabalski 2012).

Czynniki, które oddziałują na ludzkie zachowania, można rozpatrywać z perspektywy poznawczej, motywacyjnej i emocjonalnej. Charakter oraz rodzaj oddziaływań behawioralnych w odniesieniu do rachunkowości przedstawiono w tabeli 1.

Na potrzeby wydawania sądów i podejmowania decyzji ludzie bardzo często stosują skróty myślowe, tzw. heurystyki (Kahneman, Tversky, 1979). W rachunkowości wykorzystuje się je również w związku z ujawnianiem i prezentacją informacji w sprawozdaniach i raportach. Skróty myślowe ułatwiają podejmowanie decyzji, ale mogą skutkować popełnianiem błędów (tendencji) (Jaworska, 2015). Specyficzne błędy poznawcze popełniane w ramach rachunkowości, a dotyczące sfery poznawczej, ukazano w tabeli 2.

**Tabela 1**

Zakres, charakter i rodzaje oddziaływań behawioralnych w zakresie rachunkowości

Zakres oddziaływań	Charakter oddziaływań	Rodzaj oddziaływania	Ogólny obszar wpływu w aspekcie rachunkowości
Sfera poznawcza	wpływają na pojmowanie zjawisk, stosunek do nich, a przez to na sposób zachowania	<ul style="list-style-type: none"> <li>– szybkość i efektywność przetwarzania informacji</li> <li>– pamięć</li> <li>– percepcja (postrzeganie)</li> <li>– rozwiązywanie problemów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– profesjonalny osąd (wydawanie opinii, ocena bieżących informacji, wybór między różnymi rozwiązaniami i związana z tym identyfikacja opcji, zdarzeń i wyników z nimi związanych, ocena ich prawdopodobieństwa oraz szacowanie ich konsekwencji)</li> <li>– zakres ujawnień i sposób prezentacji informacji w sprawozdaniach</li> </ul>
Sfera motywacji, intencji	uruchamiają, ukierunkowują i podtrzymują określone zachowanie	<ul style="list-style-type: none"> <li>– jakość i efektywność pracy,</li> <li>– podejście do pracy</li> <li>– satysfakcja z pracy</li> <li>– odpowiedzialność, w tym sprawowanie kontroli nad sobą</li> <li>– wykorzystanie umiejętności i ich rozwój</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zawodowy osąd</li> <li>– tworzenie, realizacja, kontrola planów i budżetów</li> <li>– rachunki decyzyjne</li> <li>– percepcja ryzyka i niepewności</li> <li>– prezentacja informacji w raportach</li> </ul>
Sfera emocji	nadają kierunek zachowaniu, wzbudzają motywację bądź zniechęcają do działania zorientowanego na określony cel (Lerner, Li, Valdesolo, Kassam, 2015, s. 10)	emocje (Milan, Weffort, 2015; Raddatz, Werth, Tran, 2007, Resnick, 2012, Hudlicka, 2010): <ul style="list-style-type: none"> <li>– pozytywne (np. radość, dumą, podziw, współczucie, satysfakcja) – zwiększają efektywność podejmowania decyzji, poprawiają kreatywność</li> <li>– negatywne (np. smutek, strach, gniew, poczucie winy, rozczarowanie, żal, wstyd) – zawężają uwagę</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dobór danych i informacji</li> <li>– szybkość i pewność decyzji</li> <li>– percepcja ryzyka</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

Na zawodowy osąd oraz jakość i rzetelność informacji z rachunkowości oddziałują również motywacje i preferencje osób zawodowo zajmujących się rachunkowością. Fundamentalnym elementem procesu motywowania są potrzeby człowieka oraz świadome działania, które wpływają na zachowania danej osoby, tj. ukierunkowują wysiłek na określony cel (Jaworska, 2014). Należy uwzględnić fakt, że podjęcie decyzji wymaga dokonania wyboru spośród różnych wariantów, na co mają wpływ motyw, intencje, którymi się kieruje dana osoba. Mogą one wynikać z jej aspiracji, wyznawanych wartości, jak i mieć związek z oddziaływaniem otoczenia.

Biorąc pod uwagę motywacyjny zakres oddziaływań behawioralnych, osoby zajmujące się rachunkowością mogą popełniać błędy i/lub ulegać tendencjom, takim jak:

- efekt potwierdzenia (*confirmation bias*) – przy wyborze opcji ludzie preferują, a nawet wręcz poszukują informacji, które potwierdzą ich przekonania (Bamber, Ramsay, Tubbs, 1997),
- efekt faworyzowania opcji (*desirability biases*) – osądy ludzi są determinowane przez atrakcyjność lub nieatrakcyjność wyborów, konsekwencji, wyników, zdarzeń (Montibeller, von Winterfeldt, 2015).

**Tabela 2**

Konsekwencje wpływu wybranych czynników behawioralnych ze sfery poznawczej na zawodowy osąd, zakres ujawnień i sposób prezentacji informacji w sprawozdaniach

Rodzaj błędu	Specyfika oddziaływania	Konsekwencje
1	2	3
Zawodowy osąd		
<b>Heurystyki dostępności</b> ( <i>availability heuristics</i> )	łatwiejsze przywoływanie z pamięci informacji najświeższych bądź nacechowanych emocjonalnie, co wpływa na trafność szacowania prawdopodobieństwa	– ograniczenie trafności wyborów dokonywanych w ramach kształtowania polityki
<b>Heurystyki zakotwiczenia</b> ( <i>anchoring heuristics</i> )	dotyczą wyboru wielkości wyjściowej, tzw. Kotwicy; wielkość odniesienia może wynikać z wcześniejszych doświadczeń lub ze sposobu sformułowania problemu; zakotwiczenie może też być oparte na najlepszym lub najgorszym scenariuszu czy sugestiiach środowiska (Epley, Gilovich, 2010)	– rachunkowości, stosowania MSR, błędne szacunki
<b>Heurystyki reprezentatywności</b> ( <i>representativeness heuristics</i> )	potencjalne niebezpieczeństwo może wiązać się z (Riahi-Belkaoui, 2004): <ul style="list-style-type: none"> <li>– ignorowaniem w ocenie wcześniejszego prawdopodobieństwa</li> <li>– lekceważeniem wielkości próby</li> <li>– błędnym postrzeganiem prawdopodobieństwa różnych sekwencji wynikających z przypadkowego procesu, np. złudzenie gracza</li> <li>– niewrażliwością na przewidywalność danych, co powoduje niedoszacowanie występowania częstych, a przecenianie rzadkich sytuacji</li> </ul>	– obniżenie wiarygodności i rzetelności informacji
<b>Efekt pominięcia</b> ( <i>omission bias</i> )	tendencja do nieuwzględniania lub generalizowania ważnych opcji; podejmowanie działań ocenia się gorzej niż bierność	– ograniczenie przydatności decyzyjnej informacji z rachunkowości
<b>Efekt zbytnej pewności siebie</b> ( <i>overconfidence bias</i> )	wiąże się z przecenianiem swojej wiedzy i umiejętności, a także błędną oceną ryzyka wynikającą z nadmiernie pozytywnej oceny trafności sądów czy poprawności posiadanych informacji	– powodowanie niewłaściwego i niepełnego wykorzystania informacji z rachunkowości w podejmowaniu decyzji
<b>Iluzja kontroli</b> ( <i>illusion of control</i> )	przeświadczenie danej osoby, że im większe jest jej zaangażowanie, tym większy ma ona wpływ na przebieg zjawisk	

1	2	3
Ujawnianie i prezentacja informacji w sprawozdaniach i raportach (autoprezentacja)		
<b>Błąd egotyzmu atrybucyjnego</b> ( <i>self-serving bias</i> )	przedstawianie osiągnięć przedsiębiorstwa jako jego zasług, zaś negatywnych wyników jako wpływu czynników zewnętrznych, niezależnych od jednostki (Brennan, Merkl-Davies, 2013)	– kreatywny obraz przedsiębiorstwa prezentowany w sprawozdaniach finansowych lub raportach wewnętrznych
<b>Manipulowanie wizualne i strukturalne wynikające z błędów poznawczych, np.:</b>	przyciąganie uwagi użytkowników do dobrych wiadomości lub odwrócenie uwagi od złych informacji, w wyniku:	– kształtowanie pożądanego wizerunku jednostki i zachowań użytkowników informacji
– efekt pierwszeństwa ( <i>primacy effect</i> )	– pozycjonowania informacji w tekście, tzn. dobre informacje umieszcza się w pierwszej części raportu, a złe w środkowych fragmentach tekstu	– obniżenie wiarygodności i rzetelności informacji
– efekt świeżości ( <i>recency effect</i> )	– lokowania pozytywnych wiadomości na końcu tekstu, ponieważ jako ostatnie mogą oddziaływać silniej na użytkowników	– wyciąganie niewłaściwych wniosków przez użytkowników tych sprawozdań i raportów
– efekt aureoli ( <i>halo effect</i> )	– rozciągania zauważonej istotnej pozytywnej lub negatywnej właściwości, np. wyników z podstawowej działalności na inne, niezabserwowane cechy, przykładowo na pozostałe działalności jednostki	
– <i>framing effect</i>	– wyciągania różnych wniosków z tych samych informacji w zależności od tego, jak informacja jest prezentowana	
	– eksponowania dobrych informacji w odpowiedni sposób, dzięki wykorzystaniu właściwych środków graficznych, stosując odpowiedni krój pisma, jego wielkość, kolor czy podkreślenie	

Źródło: opracowanie własne.

Proces myślowy ludzi nie jest również wolny od emocji (Zajonc, 1980) silnie oddziałujących na zachowania. Mogą one zniekształcać postrzeganie rzeczywistości przez osoby zawodowo zajmujące się rachunkowością, jak i wpływać na ich motywację do pracy. Zakres i skutki oddziaływania czynników emocjonalnych na osoby pracujące w rachunkowości przedstawiono w tabeli 3.

Oddziaływanie czynników behawioralnych o podłożu emocjonalnym przejawia się występowaniem tzw. heurystyki afektu (*affect influenced bias*). Zakłada ona, że bieżące emocje (pozytywne i negatywne) determinują proces podejmowania decyzji, ocenę ryzyka, szacowanie korzyści w zależności od uczuć, które są kojarzone z określonym bodźcem. W przypadku pozytywnych emocji występuje większe prawdopodobieństwo, że ryzyko zostanie ocenione jako nieistotne, a korzyści jako wysokie. W przypadku negatywnych emocji jest odwrotnie (Montibeller, von Winterfeldt, 2015). Pozytywne nastawienie powoduje przeważnie, że ryzyko bywa bagatelizowane, a spodziewane korzyści przeszacowane, natomiast negatywne nastawienie skutkuje wyolbrzymianiem ryzyka i minimalizacją korzyści.

**Tabela 3**

Wpływ i skutki oddziaływań emocjonalnych na zachowania osób zawodowo zajmujących się rachunkowością

Rodzaj błędu	Specyfika oddziaływania	Konsekwencje
Emocje pozytywne: – <b>nadmierny optymizm</b> ( <i>optimism bias</i> ) – <b>niższa percepcja ryzyka</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– większa koncentracja uwagi na informacjach o szansach niż o zagrożeniach</li> <li>– przeszacowywanie pozytywnych wyników</li> <li>– niedoszacowanie negatywnych wyników</li> <li>– wyższa jakość i efektywność pracy, wyższa satysfakcja z pracy</li> </ul>	w zależności od kontekstu: <ul style="list-style-type: none"> <li>– akceptacja, a nawet skłonność do ryzyka albo awersja do ryzyka</li> </ul>
Emocje negatywne – <b>nadmierny pesymizm</b> – <b>wyższa percepcja ryzyka</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– większa koncentracja na informacjach o zagrożeniach niż szansach</li> <li>– większa tolerancja ryzyka w razie niezadowolenia, mniejsza zaś w przypadku smutku</li> <li>– opracowywanie pesymistycznych prognoz</li> <li>– niższa jakość i efektywność pracy, niższa satysfakcja z pracy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wykorzystywanie heurystyk.</li> </ul>

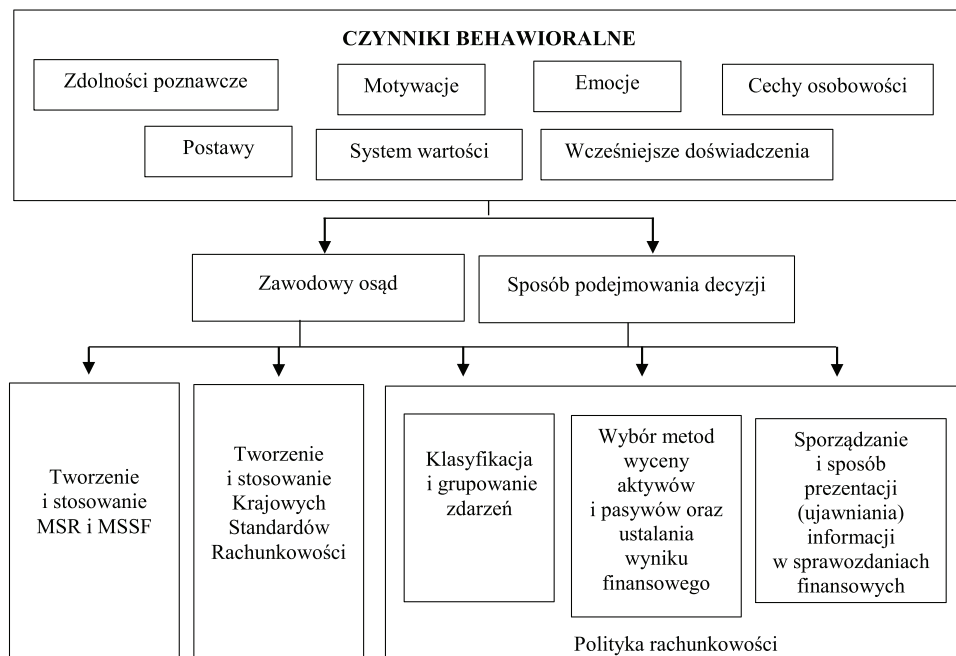
Źródło: opracowanie własne.

## 2. Przejawy i konsekwencje czynników behawioralnych w rachunkowości finansowej

Model rachunkowości w jednostce gospodarczej, jak i realizowany w jej ramach proces informacyjny, są rezultatem działań ludzi, którzy mają określone preferencje, nawyki, poziom kompetencji i podatność na emocje (Przytuła, 2008, s. 37; Bąk, 2011, s. 47).

W rachunkowości finansowej, mimo jej sformalizowania, czynniki behawioralne mogą wystąpić w różnych jej obszarach i na każdym etapie jej funkcjonowania, poczynając od tworzenia modelu rachunkowości finansowej dla danej jednostki gospodarczej, przez kolejne fazy realizacji procesu informacyjnego – gromadzenia danych i ich przetwarzania, na prezentacji informacji w różnych raportach i sprawozdaniach oraz przekrojach kończąc.

Obszary oddziaływania czynników behawioralnych na zachowania księgowych w perspektywie rachunkowości finansowej przedstawiono na rysunku 1.



**Rysunek 1.** Obszary wpływu czynników behawioralnych na zachowania w zakresie rachunkowości finansowej

Źródło: opracowanie własne.

Przyjęty w danej jednostce gospodarczej model rachunkowości finansowej znajduje odzwierciedlenie w dokumentacji zasad (polityki) rachunkowości (Kiziukiewicz, 2014, s. 9–13). W art. 10 ustawy o rachunkowości został określony zakres tego dokumentu. Za jego sporządzenie i kolejne aktualizacje odpowiada kierownik jednostki gospodarczej, lecz opracowanie odbywa się zazwyczaj zespołowo. Wiąże się to z podejmowaniem szeregu decyzji dotyczących w szczególności:

- wyboru roku obrotowego, który może pokrywać się z rokiem kalendarzowym albo ze względu na specyficzne cechy działalności jednostki obejmować dwanaście innych kolejnych miesięcy,
- wyboru i sprecyzowania metod wyceny aktywów i pasywów oraz wariantu ustalania wyniku finansowego,
- określenia sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych, w tym zasad klasyfikacji zdarzeń gospodarczych w powiązaniu z konstrukcją zakładowego planu kont z przedstawieniem wykazu kont księgi głównej i wskazaniem zasad prowadzenia ksiąg pomocniczych przypisanych do określonych kont głównych (syntetycznych),
- sporządzenia wykazu wzajemnie powiązanych ksiąg rachunkowych albo odpowiadających im zbiorów danych na komputerowych nośnikach danych z uwzględnieniem ich funkcji w procesie przetwarzania danych księgowych,

- kształtu systemu przetwarzania danych albo funkcjonującego systemu informatycznego z opisem przyjętych rozwiązań, np. stosowanej wersji oprogramowania, w tym używanych algorytmów, parametrów, zasad i metod zabezpieczania dostępu do danych i systemu ich przetwarzania,
- organizacji systemu ochrony danych i ich zbiorów, w tym dokumentów źródłowych, ksiąg rachunkowych i innych dowodów będących podstawą zapisów księgowych, z czym wiąże się wyznaczenie zasad archiwizacji i dostępu do tych zbiorów.

W odniesieniu do wszystkich wymienionych kwestii osoby formułujące model rachunkowości finansowej mogą kierować się nie tylko względami merytorycznymi, wynikającymi z przepisów prawa bilansowego, ogólnych zasad prawidłowej rachunkowości, posiadanej wiedzy, ale również subiektywnymi odczuciami czy też preferencjami. Przykładowo, mogą wybrać prostszą metodę amortyzacji – najczęściej liniową – mimo że wpłynie to na zniekształcenie kosztów. Decydując się na wybór oprogramowania, mogą – nie zawsze racjonalnie – faworyzować określoną jego wersję lub producenta. Formułując zasady kontroli i archiwizacji dokumentów księgowych bądź procedury weryfikacji prawidłowości zapisów księgowych, mogą niesłusznie ograniczać się do rozwiązań najprostszych i stosunkowo tanich, które jednak okażą się nieskuteczne i nie zapewnią uzyskania prawdziwego obrazu sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego jednostki gospodarczej. Podobne podejście może wystąpić w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, kiedy należy wybrać krajowe standardy rachunkowości, a w razie ich braku – międzynarodowe regulacje rachunkowości, które jednak niektórzy autorzy uznają za możliwe źródło „korupcji w księgowości na różnych etapach tworzenia ewidencji i wpływu jej skutków na wycenę, majątek i dochody podmiotu gospodarczego” (Kamela-Sowińska, 2006, s. 30, za: Bąk, 2011). Warto podkreślić, że skutki wystąpienia czynników behawioralnych na etapie kształtowania modelu rachunkowości finansowej, determinującego jej funkcjonowanie w jednostce, oddziałują *a priori* na dostarczane przez nią informacje, które są wykorzystywane przez zarządzających jednostką i podmioty z jej otoczenia.

Jednak, jak wcześniej wspomniano, czynniki behawioralne mogą też wywierać wpływ na proces informacyjny rachunkowości w zakresie gromadzenia danych, ich przetwarzania i prezentacji informacji. Charakter i rodzaj tych czynników pozostaje w związku z sytuacją gospodarczą jednostki, czego konsekwencją jest jej polityka bilansowa z tendencją do kreowania określonego wizerunku jednostki. W tym celu może być, przykładowo, wykazywana sytuacja majątkowa i finansowa jednostki lepsza niż faktyczna wskutek tendencyjnego doboru określonych metod wyceny, w szczególności szacunków, a także metod amortyzacji, zasad aktualizacji wartości składników majątkowych, tworzenia rezerw, rozliczeń międzyokresowych.

Szczególnie wrażliwy na działania o podłożu behawioralnym jest wynik finansowy, który przez księgowych może być sztucznie dostosowywany do poziomu uznanego przez zarząd danej jednostki gospodarczej za cel jej działalności (Piosik, 2016, s. 22). Pomocne w spełnieniu oczekiwań zarządu może być manipulacyjne wykorzystanie przyjętych zasad polityki rachunkowości, zwłaszcza metod wyceny i szacunków. Wtedy – odpowiednio do



potrzeb, a niezależnie od rzeczywistości – księgowi skupiają się na wykazaniu wysokiego zysku albo prezentują zysk zaniżony, a nawet stratę. W pierwszym wypadku ich zachowania mogą być związane z sytuacjami, takimi jak: zamiar emisji przez jednostkę akcji, dążenie do podwyższenia ich ceny, sprzedaż jednostki, ukrycie kłopotów z utrzymaniem płynności finansowej czy występowanie zagrożeń dla kontynuacji działalności. Opracowujący informacje mogą wówczas korzystać z instrumentów, umożliwiających oddziaływanie na wykazywane przychody i koszty. Do instrumentów takich należą, między innymi: zaniżone odpisy aktualizujące, niższe rezerwy, umyślne dokonywanie określonych transakcji lub procedur rozliczeń międzyokresowych przychodów albo kosztów. W wypadku zaniżania zysku albo kreowania straty, działania mogą być podyktowane względami podatkowymi, dążeniem do zatrzymania zysku (tzw. ciche rezerwy) przez ograniczenie wypłat akcjonariuszom czy udziałowcom. W związku z tym znajdują wówczas zastosowanie instrumenty w postaci: maksymalizacji wyceny aktywów, odpisów amortyzacyjnych i rezerw, uznaniowości w zakresie identyfikacji kosztów i przychodów bądź ich alokacji w czasie. Należy przy tym podkreślić, że przedstawione działania nawet, gdy są zgodne z przyjętą przez jednostkę polityką rachunkowości, to ze względu na intencje księgowych mają podłoże behawioralne, a ich skutki oddziałują na rzetelność i wiarygodność informacji z rachunkowości. Z tego powodu obszarem rachunkowości szczególnie narażonym na wpływ czynników behawioralnych jest sprawozdawczość finansowa.

Sprawozdanie finansowe jest bowiem sporządzane na podstawie informacji pochodzących z ewidencji księgowej (Kiziukiewicz, 2016, s. 325–327.) Mimo ich weryfikacji przed przystąpieniem do prac sprawozdawczych, mogą być zniekształcone wskutek działań księgowych. Ponadto w trakcie opracowania sprawozdania mogą pojawić się kolejne czynniki behawioralne, związane ze wspomnianą wcześniej ingerencją zarządzających, którzy oczekują wykreowania określonego obrazu danego podmiotu gospodarczego z użyciem różnych instrumentów polityki bilansowej w zależności od elementu sprawozdania, którego to dotyczy. Przykładowo, w wypadku bilansu może się to łączyć z celowo tendencyjnym doбором zasad i metod wyceny bilansowej rzeczowych aktywów trwałych, aktywów finansowych (przeszacowanie lub niedoszacowanie wartości godziwej), manipulacją odpisami aktualizującymi (przeszacowanie należności), nieadekwatnym oszacowaniem rezerw, rozliczeń międzyokresowych w aktywach i pasywach bilansu. Wskutek tego nie zostaną ukazane czynniki wpływające negatywnie na wartość podmiotu gospodarczego. W odniesieniu do rachunku zysków i strat mogą wystąpić omówione wcześniej przykładowe działania związane z zarządzaniem finansowym (Ronen, Yaari, 2010, s. 40–41, za: Piosik, 2016, s. 21), zmierzające do zawyżania bądź zaniżania zysku albo straty finansowej pod wpływem czynników behawioralnych pochodzących z otoczenia lub indywidualnych preferencji sporządzającego sprawozdanie. Istnienie powiązań między elementami sprawozdania finansowego (Kiziukiewicz, 2016, s. 330–353) powoduje, że wybory dokonane podczas sporządzania bilansu oraz rachunku zysków i strat będą oddziaływać na informacje prezentowane w zestawieniu zmian w kapitale/funduszu własnym i rachunku przepływów pieniężnych, jeżeli jednostka je sporządza. Jest to istotne zwłaszcza w wypadku transakcji

powiązanych z przepływami pieniężnymi.

Na wpływy czynników behawioralnych szczególnie podatna jest informacja dodatkowa. Dotyczy to głównie jej części opisowych niepowiązanych wprost z ewidencją księgową. Z tego powodu jest uzasadnione przeprowadzenie werbalnej analizy tych fragmentów, ze zwróceniem uwagi na częstotliwość stosowania przymiotników, co może być przejawem świadomego oddziaływania na odbiorcę informacji. Podobna sytuacja może wystąpić w przypadku sprawozdania z działalności i dołączanych do niego raportów, zwłaszcza w punktach tego sprawozdania, które odnoszą się do zamierzeń rozwojowych jednostki, jej osiągnięć badawczo-rozwojowych, przewidywanej sytuacji finansowej, metod zarządzania ryzykiem i zabezpieczeń planowanych transakcji o istotnym znaczeniu. Sposób prezentacji takich informacji może być ściśle związany z cechami charakteru i preferencjami osoby opracowującej sprawozdanie.

Z informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym korzystają zarządzający jednostką i interesariusze zewnętrzni, do których przede wszystkim jest ono adresowane. Należy jednak podkreślić, że między tymi grupami użytkowników występuje asymetria w odbiorze informacji. Zarządzający, jak wcześniej podkreślano, mogą wpływać na ostateczny ich kształt w sprawozdaniu przez formułowanie oczekiwań co do pożądanego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej jednostki oraz jej wyniku finansowego. Konsekwencją tego może być tendencyjny dobór określonych instrumentów polityki rachunkowości, w tym: materialnych (metody wyceny, kształtowanie wartości pozycji aktywów i pasywów), formalnych (korzystanie z ustawowych praw wyboru, wariant konstrukcji rachunku zysków i strat, metoda sporządzania rachunku przepływów pieniężnych, szczegółowość i formy prezentacji informacji dodatkowej), a także czasowych (dzień bilansowy, moment zamknięcia, zatwierdzenia, złożenia i publikacji sprawozdania). Zarządzający mają też możliwość wcześniejszego niż odbiorcy zewnętrzni dostępu do informacji zawartych w sprawozdaniu. Mogą też uzyskać ich uszczegółowione wersje oraz kontaktować się z osobami, które te informacje opracowują i uzyskać od nich dodatkowe wyjaśnienia. Takich możliwości nie mają natomiast interesariusze zewnętrzni.

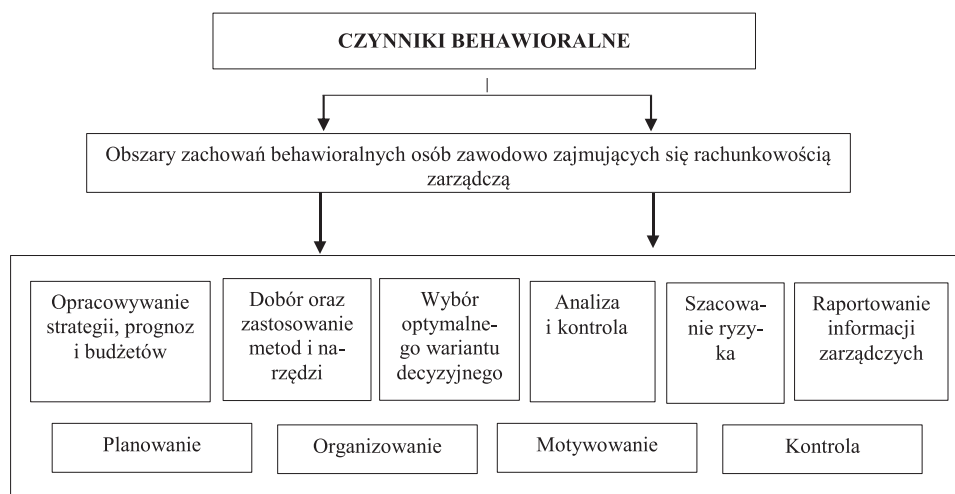
### **3. Przejawy i konsekwencje oddziaływania czynników behawioralnych w rachunkowości zarządczej**

W wypadku rachunkowości zarządczej odbiorcami dostarczanych przez nią informacji są zarządzający z różnych szczebli struktury organizacyjnej jednostki gospodarczej. Informacje te muszą być opracowane pod kątem ich potrzeb, wynikających z podejmowanych decyzji. Fakt ten jest uwzględniany przy konstrukcji modelu rachunkowości zarządczej, obejmującego często zarządczą odmianę rachunku kosztów, aby zapewnić zaspokojenie finansowych i niefinansowych (ilościowych, jakościowych) potrzeb informacyjnych ośrodków decyzyjnych w danej jednostce. Jednocześnie model ten powinien być kompatybilny z modelem rachunkowości finansowej (Kiziukiewicz, 2003, s. 30–35), z której informacje wykorzy-

stywane są zarówno w zarządzaniu, jak i na potrzeby specyficznych dla rachunkowości zarządczej procedur logiczno-matematycznych przydatnych w konstrukcji i optymalizacji modeli decyzyjnych. Procedury te umożliwiają wybór optymalnego wariantu decyzyjnego w określonych sytuacjach, które mogą dotyczyć, na przykład, oceny wybranej strategii zarządzania jednostką, doboru surowców, metod produkcji i technologii, budżetowania, planowania, analizy odchyleń kosztowych, optymalizacji relacji kosztowo-cenowych i innych problemów decyzyjnych o charakterze krótko- i długoterminowym.

Wyznaczenie zbiorów informacji, dostarczanych przez rachunkowość zarządczą, wymaga analizy potrzeb informacyjnych poszczególnych ośrodków decyzyjnych. Zgłaszane przez kadry zarządzające potrzeby informacyjne, z jednej strony, wynikające z ich kompetencji decyzyjnych, a z drugiej – z indywidualnych ocen sytuacji decyzyjnych, mogą podlegać indywidualnym wpływom czynników behawioralnych, takich jak: posiadana wiedza, stopień samoorganizacji, zaufanie do swoich umiejętności oceny sytuacji, skłonność do ryzyka, innowacyjność czy podatność na uleganie sugestiom otoczenia.

Obszary oddziaływania czynników behawioralnych na zachowania osób zajmujących się rachunkowością zarządczą przedstawiono na rysunku 2.



**Rysunek 2.** Obszary wpływu czynników behawioralnych na zachowania w ramach rachunkowości zarządczej

Źródło: opracowanie własne.

Może się więc okazać, że w takiej samej sytuacji decyzyjnej, posiadając identyczne informacje, dwie różne osoby podejmą inne decyzje. Zjawisku temu w rachunkowości zarządczej można w pewnym stopniu przeciwdziałać, stosując wspomniane wcześniej modele decyzyjne wskazujące optymalne rozwiązania. W tym celu na poziomie poszczególnych szczebli decyzyjnych należy wyodrębnić ośrodki decyzyjne z przypisaniem im określonych

problemów decyzyjnych powiązanych z celami jednostki gospodarczej. Szczegółowa analiza umożliwi kwalifikację poszczególnych problemów do określonych grup według wybranych kryteriów, jak na przykład: dziedzina tematyczna, zasięg czasowy i częstotliwość, związki przyczynowo-skutkowe z innymi dziedzinami, rodzaj potrzebnych informacji, postać modelu decyzyjnego, zasady wyboru optymalnego wariantu decyzyjnego (Kiziukiewicz, 2012, s. 19–40). Jednak nawet przy zachowaniu przedstawionej procedury nie można wykluczyć oddziaływania i multiplikacji czynników behawioralnych na sformułowanie i analizę problemu decyzyjnego, jakość wykorzystywanych informacji, dobór modelu i podjęta na jego podstawie decyzję.

## **Uwagi końcowe**

Uleganie przez osoby zajmujące się rachunkowością subiektywnym odczuciom i dążeniom o charakterze poznawczym, motywacyjnym czy emocjonalnym oraz popełnianie w związku z tym błędy wpływają na jakość informacji z rachunkowości finansowej i zarządczej, a także na oparte na nich oceny, sądy i podejmowane decyzje. Świadomość występowania takich zjawisk powinna skłaniać do kontroli i ograniczania ich oddziaływań i związanych z tym konsekwencji. Wśród sposobów radzenia sobie z podatnością na wpływ czynników behawioralnych można wymienić, między innymi:

- strategie krytycznego myślenia, które wiążą się ze świadomym i powtarzającym się procesem oceny, weryfikowania, a nawet kwestionowania własnych decyzji i procesów decyzyjnych z zamiarem ich poprawy (Knapp, Knapp, 2012),
- pobudzanie kreatywności myślenia i zmysłu krytycznej analizy,
- uwzględnianie celów przedsiębiorstwa przy opracowywaniu różnych opcji i wyborze najlepszej spośród nich,
- podejmowanie dyskusji na temat dostępnych informacji, możliwości działania, wyboru wariantów,
- tworzenie sądów, opracowywanie opinii z wielu punktów widzenia przez różnych ekspertów i porównania w tym zakresie (Montibeller, von Winterfeldt, 2015),
- opracowywanie różnych scenariuszy działania i ocena ich konsekwencji,
- sporządzanie list kontrolnych w celu weryfikacji poprawności toku myślenia,
- wykorzystywanie narzędzi statystycznych w celu obiektywizacji wyborów decyzyjnych,
- udział w szkoleniach z zakresu szacowania prawdopodobieństwa.

Formułując sądy, dokonując wyborów i podejmując decyzje, osoby zawodowo zajmujące się rachunkowością zarówno finansową, jak i zarządczą, mogą wpadać w różnego rodzaju „pułapki” behawioralne. Ważna jest więc świadomość co do możliwości i obszarów ich wystąpienia, kontrola w tym zakresie, a także podejmowanie działań w kierunku ograniczania ich wpływu na obiektywizm i rzetelność dostarczanych informacji. Należy pamiętać też, że na konsekwencje oddziaływania czynników behawioralnych na informacje dostarczane

przez rachunkowość będą się dodatkowo nakładać skutki oddziaływań behawioralnych związanych z procesem decyzyjnym. Konsekwencją tego może być podjęcie decyzji i działań nieadekwatnych do rzeczywistej sytuacji, w związku z czym jest wskazane korzystanie z rachunkowości behawioralnej, która zajmuje się badaniem wpływu zachowania ludzkiego na procesy realizowane w praktyce rachunkowości finansowej i zarządczej, zwłaszcza w odniesieniu do obszarów szczególnie podatnych na wpływ czynników psychologicznych. Warto przy tym podkreślić, że stwarza to jednocześnie przesłanki eliminacji negatywnych przejawów kreatywnej rachunkowości.

## Literatura

- Artienwicz, N. (2016). Behavioral Stream in Polish Accounting. Its Relation to Behavioral Finance and Perspectives for Neuroaccounting Development in Poland. W: B. Christiansen, E. Lechman (red.), *Neuroeconomics and the Decision-Making Process* (s. 246–261). Hershey, PA: IGI Global.
- Bąk, M. (2011). Problemy behawioralne w rachunkowości przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 625. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 32, 47–60.
- Bamber, E.M., Ramsay, R.J., Tubbs, R.M. (1997). An Examination of the Descriptive Validity of the Belief-revision Model and Alternative Attitudes to Evidence in Auditing. *Accounting, Organization and Society*, 22 (3/4), 249–268.
- Brennan, N.M., Merkl-Davies, D.M. (2013). Accounting Narratives and Impression Management W: L. Jack, J. Davison, R. Craig (red.), *The Routledge Companion to Communication in Accounting* (s. 109–132). London: Routledge.
- Corsini, R.J. (2002). *The Dictionary of Psychology*. New York: Brunner Routledge.
- Epley, N., Gilovich, T. (2010). Anchoring Unbound. *Journal of Consumer Psychology*, 20, 20–24.
- Hudlicka, E. (2010). Modelling Cultural and Personality Biases in Decision-making. W: D. Schmorrow, D. Nicholson (red.), *Appears in Advances in Cross-Cultural Decision Making* (s. 550–559). Boca Raton, FL: CRC Press.
- Jaworska, E. (2014). Perspektywa behawioralna w rachunkowości w świetle wybranych teorii psychologii motywacji. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 827. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 69, 49–58.
- Jaworska, E. (2015). Poznawcze aspekty formułowania sądów i podejmowania decyzji w rachunkowości behawioralnej – wybrane zagadnienia. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 389, 130–138.
- Kabalski, P. (2012). *Wybrane problemy stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w Polsce. Organizacja, osobowość, kultura, język*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 297–304.
- Kamela-Sowińska, A. (2006). Międzynarodowe Standardy Rachunkowości a korupcja. W: I. Sobańska, W.A. Nowak (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kiziukiewicz, T. (2016). Sprawozdawczość finansowa. W: K. Sawicki (red.), *Rachunkowość przedsiębiorstw według ustawy o rachunkowości* (s. 325–327). Wrocław: Ekspert.
- Kiziukiewicz, T. (2014). Ogólne zasady prowadzenia rachunkowości w jednostkach gospodarczych. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość przedsiębiorstw wybranych sektorów gospodarki* (s. 9–13). Warszawa: PWE.
- Kiziukiewicz, T. (2012). Rachunkowość zarządcza jako element systemu zarządzania. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość zarządcza* (s. 19–40). Wrocław: Ekspert.

- Kiziukiewicz, T. (2003). Rachunkowość w systemie zarządzania. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Zarządcze aspekty rachunkowości* (s. 28–36). Wrocław: PWE.
- Knapp, M.C., Knapp, C.A. (2012). Cognitive Biases in Audit Engagements. *CPA Journal*, 82 (6), 40–45.
- Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., Kassam, K.S. (2015). Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 66. DOI: 10.1146/annurev-psych-010213-115043.
- McAdams, D.P., Olson, B.D. (2010). Personality Development: Continuity and Change Over the Life Course. *Annual Review of Psychology*, 61, 517–542.
- Milan, J.C., Weffört, E.J. (2015). *Opportunistic Behavior in Accounting Choices: The Influence Of Emotions And Personality*. Pobrano z: [https://www.fea.usp.br/sites/default/files/arquivos/anexos/paper\\_opportunistic\\_behavior\\_in\\_accounting\\_choices\\_milan\\_et\\_al\\_2015\\_0.pdf](https://www.fea.usp.br/sites/default/files/arquivos/anexos/paper_opportunistic_behavior_in_accounting_choices_milan_et_al_2015_0.pdf) (10.01.2017).
- Montibeller, G., von Winterfeldt, D. (2015). Cognitive and Motivational Biases in Decision and Risk Analysis. *Risk Analysis*, 35 (7), 1230–1251. DOI: 10.1111/risa.12360.
- Oliveira, A. (2007). A Discussion of Rational and Psychological Decision-Making Theories and Models: The Search for a Cultural-Ethical Decision-Making Model. *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 12 (2), 12–17.
- Piosik, A. (2016). *Kształtowanie wyniku finansowego przez podmioty sprawozdawcze w Polsce. Diagnoza dobrej i złej praktyki w rachunkowości*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Przytuła, S. (2008). *Psychologia zarządzania. Wybrane zagadnienia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Raddatz, K.R., Werth, A., Tran, T.Q. (2007 październik). The Influence of Emotional State and Pictorial Cues on Perceptual Judgments. *Human Factors and Ergonomics Society*, 51 (22), 1496–1500.
- Resnick, M.L. (2012). *The Effect of Affect: Decision Making in the Emotional Context of Health Care*. 2012 Symposium on Human Factors and Ergonomics in Health Care.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). *Accounting Theory*. London: Thomson Learning.
- Ronen, J., Yaari, V. (2010). *Earnings Management. Emerging Insights in Theory, Practice and Research*. New York: Springer.
- Smith, M. (1999). Personality Issues and Their Impact on Accounting and Auditing. *Managerial Auditing Journal*, 14 (9), 453–460.
- Zajonc, R.B. (1980). Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences. *American Psychologist* 35 (2), 151–175.

## AREAS OF BEHAVIORAL INFLUENCES ON FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING

**Abstract:** *Purpose* – Indication of areas and consequences of behavioral impacts on information reliability of accounting and its usefulness of decision making.

*Design/methodology/approach* – Based on literature analysis, deductive and induction methods and logical inferences were used.

*Findings* – In this article, areas prone to behavioral distortion have been identified as a result of the influence of specific behavioral factors, with an indication of their effects.

*Originality/value* – Identification of areas of financial and management accounting especially sensitive to the influence of behavioral factors to prevent distortions of information and their negative effects.

**Keywords:** accountants' behavior, behavioral factors in financial accounting, behavioral elements and managerial accounting, cognitive biases, behavioral accounting

### Cytowanie

Kiziukiewicz, T., Jaworska, E. (2017). Obszary oddziaływań behawioralnych na rachunkowość finansową i zarządzającą. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4 (88/1), 105–118. DOI: 10.18276/frfu.2017.88/1-10.