

STOWARZYSZENIE KSIĘGOWYCH W POLSCE
RADA NAUKOWA

ZESZYTY TOM 104 (160)
TEORETYCZNE
RACHUNKOWOŚCI

WARSZAWA 2019

Table of contents / Spis treści

Justyna Dobroszek, <i>Editorial</i> – Od Zespołu Redakcyjnego	7
Hans-Christian Brauweiler, Aida Yerimpasheva, Zarema Balgabayeva, <i>Avoiding creative accounting: corporate governance and leadership skills</i> – Unikanie kreatywnej księgowości: ład korporacyjny i umiejętności przywódcze	9
Małgorzata Cygańska, Nelli Artienwicz, Renata Burchart, <i>The ethical judgments of Polish accounting students regarding earnings management</i> – Osądy etyczne polskich studentów rachunkowości w zakresie zarządzania zyskami	21
Viktor Fedosov, Tetiana Paientko, <i>Opportunistic government behavior: How controlling approaches in public management can prevent it</i> – Oportunistyczne zachowanie rządu. Jak stosowanie podejść z zakresu controllingu w zarządzaniu publicznym może temu zapobiec	37
Elżbieta Jaworska, Grzegorz Bucior, <i>Structural manipulation as part of impression management in the president's letters to shareholders of the biggest Polish enterprises</i> – Manipulacja strukturalna jako element zarządzania wrażeniem w listach zarządu do akcjonariuszy największych polskich przedsiębiorstw	55
Ewa Wanda Maruszevska, Sabina Kołodziej, <i>The role of justification in individual and group decisions about indirect cost allocation – evidence from Poland</i> – Rola uzasadnień w indywidualnym i grupowym podejmowaniu decyzji o alokacji kosztów pośrednich – przykład z Polski	85
Jan-Hendrik Meier, Walid Esmatyar, Claudia Sarpong, <i>Business partner vs. bean counter. Do the personality traits of accounting students meet contemporary business requirements?</i> – Partner biznesowy a „liczykrupa”. Czy cechy osobowościowe studentów rachunkowości spełniają współczesne wymagania biznesowe?.....	103
Daiva Tamulevičienė, Rasa Subačienė, <i>Integrating a behavioral aspect when developing the structure of a controlling system oriented towards increasing a company's value</i> – Integracja aspektu behawioralnego w rozwoju struktury systemu controllingu zorientowanego na wzrost wartości przedsiębiorstwa	129
Maria Vassiljev, Lehte Alver, <i>Behavioral aspects of auditing and the auditor's decision-making as a key cognitive process in the case of fraud</i>	149

– Aspekty behawioralne audytu i podejmowania decyzji przez audytora jako kluczowy proces poznawczy w przypadku nadużyć finansowych	
Paweł Zieniuk, <i>Disclosures regarding the risk of estimated measurement in the financial statements – behavioral aspects</i>	
– Ujawnienia dotyczące ryzyka wyceny szacunkowej w sprawozdaniach finansowych – aspekty behawioralne	171
Call for papers in English for the special issue of <i>Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości (ZTR – Theoretical Journal of Accounting)</i> in 2020	
– Zaproszenie do specjalnego tomu ZTR w języku angielskim w 2020 roku ..	189
Instructions for authors	193

Avoiding creative accounting: corporate governance and leadership skills

**HANS-CHRISTIAN BRAUWEILER, AIDA YERIMPASHEVA,
ZAREMA BALGABAYEVA**

Abstract

The subject of the research is the growing criticism of the phenomenon of creative accounting in modern economic systems. The main purpose of the article is to study the issues related to creative accounting and find out whether it is possible, through organizational culture and corporate governance principles, to influence accountants' decisions regarding the use of creative accounting. The research methodology is based on theoretical and empirical research. The authors have tried to explain the phenomena of creative accounting and distinguish creative accounting from the anomalies of accounting fraud. The main result of the research is proof that it is possible and necessary to apply the leadership concept to reduce the negative consequences of creative accounting. The abuse of creative accounting methods should be eliminated by improving ethical norms. In turn, improving ethical standards is impossible without developing leadership skills among people who are professionally engaged in accounting.

Streszczenie

Unikanie kreatywnej księgowości: ład korporacyjny i umiejętności przywódcze

Przedmiotem badań jest rosnąca krytyka zjawiska kreatywnej księgowości we współczesnych systemach gospodarczych. Głównym celem artykułu jest zbadanie zagadnień związanych z kreatywną rachunkowością i ustalenie, czy przez kulturę organizacyjną i zasady ładu korporacyjnego możliwe jest wpłynięcie na decyzje księgowych w sprawie stosowania kreatywnej rachunkowości. Autorzy starali się wyjaśnić zjawiska kreatywnej księgowości, wyznaczyć granice jej pozytywnego wykorzystania oraz oddzielić kreatywną księgowość od anomalii oszustw księgowych. Głównym rezultatem badań jest wykazanie, że możliwe i konieczne jest zastosowanie koncepcji przywództwa w celu zmniejszenia negatywnych konsekwencji kreatywnej rachunkowości. Nadużywanie metod kreatywnej rachunkowości powinno być wyeliminowane przez doskonalenie norm etycznych. Z kolei poprawa standardów etycznych nie jest możliwa bez rozwoju umiejętności przywódczych wśród osób zawodowo zajmujących się rachunkowością.

The ethical judgments of Polish accounting students regarding earnings management

*MALGORZATA CYGAŃSKA,
NELLI ARTIENWICZ, RENATA BURCHART*

Abstract

Behavioural accounting is a branch of accounting that deals with human attitudes and behaviours to accounting phenomena, which determines decision-making behaviour. The most important ethical issue facing the accounting profession is earnings management. The aim of this study was to assess the prevailing attitudes of Polish accounting students towards earnings management. The impact of individual variables (gender, age and work experience) on ethical judgments regarding earnings management was assessed. The study revealed that the students' judgements were affected by the field of manipulation in earnings management. The manipulated accounting method was far less ethically acceptable than manipulated operating decisions. Perceptions of ethicality in accounting practices did not differ significantly between students working in accounting, students working in other fields and unemployed respondents. With regard to age, younger participants were more likely to regard earnings management practices as less ethical than older respondents, but the observed differences were not statistically significant. The differences between genders were not statistically significant either. The research makes a useful contribution to the scientific debate as it is the first research of that type in Poland, shedding light on behavioural aspects of earnings management.

Streszczenie

Osądy etyczne polskich studentów rachunkowości w zakresie zarządzania zyskami

Rachunkowość behawioralna zajmuje się zachowaniami księgowych i innych osób zaangażowanych w system rachunkowości. Zarówno zawód księgowego, jak i menedżera wiąże się z podejmowaniem licznych decyzji, które mogą być przedmiotem oceny zarówno merytorycznej, jak i etycznej. Celem niniejszych badań była ocena postaw etycznych studentów rachunkowości w odniesieniu do zarządzania zyskami. Analizie poddano wpływ płci, wieku i doświadczenia zawodowego na ocenę postaw etycznych menedżerów w zakresie zarządzania zyskami. W toku badań wykazano, że ocena postaw etycznych uwarunkowana była manipulacjami w zakresie zarządzania zyskami w obszarze rachunkowości i decyzji operacyjnych. Manipulacje w obszarze rachunkowości oceniane były bardziej krytycznie, aniżeli manipulacje w obszarze decyzji operacyjnych. Ocena postaw etycznych menedżerów przez studentów nie była uwarunkowana płcią, statusem zawodowym ani wiekiem. Niniejsze badanie stanowi użyteczny wkład w debatę naukową, ponieważ jest to pierwsze tego typu badanie w Polsce, rzucające światło na behawioralne aspekty zarządzania zyskami.

Opportunistic government behavior: How controlling approaches in public management can prevent it

VIKTOR FEDOSOV, TETIANA PAIENTKO

Abstract

The article is devoted to features of opportunistic government behavior and the use of the controlling approach to reduce it. The purpose of the article is to identify the influence of opportunistic behavior of the government bureaucracy on the economic development of the countries of Central and Eastern Europe, and to justify how the use of controlling approaches in public management can prevent it. Three hypotheses are discussed in the paper. Hypothesis 1: The low efficiency of government bureaucracy adversely affects economic growth. Hypothesis 2: The low efficiency of the government bureau-

cracy is caused by manifestations of opportunistic behavior. Hypothesis 3. The use of controlling approaches in public management helps to reduce the risks of opportunistic behavior of the government bureaucracy and increases the efficiency of its activities. The methodology consists of hypothetico-deductive reasoning and a comparative assessment of the effectiveness of government bureaucracy. The article contributes to the theory of controlling public funds. The results of the study are the basis for further research on the development of controlling in the public sector.

Streszczenie

Oportunistyczne zachowanie rządu. Jak stosowanie podejść

z zakresu controllingu w zarządzaniu publicznym może temu zapobiec

Celem artykułu jest określenie wpływu oportunistycznych zachowań biurokracji rządowej na rozwój gospodarczy krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz uzasadnienie, w jaki sposób stosowanie podejść z zakresu controllingu w zarządzaniu publicznym może temu zapobiec. W artykule sformułowano trzy hipotezy. Hipoteza 1: Niska efektywność biurokracji rządowej wpływa niekorzystnie na wzrost gospodarczy. Hipoteza 2: Niska skuteczność rządowej biurokracji jest spowodowana przejawami oportunistycznych zachowań. Hipoteza 3. Wykorzystanie podejść z zakresu controllingu w zarządzaniu publicznym pomaga zmniejszyć ryzyko oportunistycznych zachowań biurokracji rządowej i zwiększa skuteczność jej działań. W artykule dokonano analizy zjawiska i porównawczej oceny skuteczności biurokracji rządowej. Artykuł przyczynia się do rozwoju teorii kontroli funduszy publicznych. Może on stanowić podstawę do dalszych badań nad rozwojem controllingu w sektorze publicznym.

Structural manipulation as part of impression management in the president's letters to shareholders of the biggest Polish enterprises

ELŻBIETA JAWORSKA, GRZEGORZ BUCIOR

Abstract

The purpose of this article is to examine the extent to which company managers use structural manipulations to manage users' impressions of information presented in the president's letters to shareholders. It is based on the managers' knowledge of how cognitive-behavioral factors influence people's perception and processing of information. The article focuses on selected cognitive errors connected with the effect of information order, such as the primacy effect and the recency effect, and the halo effect, which can be used by enterprises for structural manipulation in their letters to their shareholders. The research method used was an analysis of source documents which constituted elements of reporting that were created and published by Polish enterprises. The quantitative and qualitative research was preceded by a review of the literature, mainly regarding the strategies of impression management, in particular, structural manipulation. Analysis of publications that present research results on using impression management was used to formulate the research questions: (1) Do the largest Polish enterprises use structural manipulation based on cognitive error mechanisms? (2) Does the use of cognitive error mechanisms, which are typical of structural manipulation, depend on the financial condition of the enterprise in a given period? The presented research results confirm that the management boards of Polish companies do turn to techniques of impression management, especially structural manipulation. Additionally, they indicate that a correlation exists between the scope and degree of employing structural manipulation in reporting and the results achieved in a reporting year. However, the strength and depth of this relationship is not clear and requires further research.

Streszczenie

Manipulacja strukturalna jako element zarządzania wrażeniem w listach zarządu do akcjonariuszy największych polskich przedsiębiorstw

Celem artykułu jest zbadanie zakresu wykorzystania przez zarządzających przedsiębiorstwem manipulowania strukturalnego dla zarządzania wrażeniem użytkowników informacji zawartych w listach zarządu do akcjonariuszy, opartego na znajomości zarządzających specyfiki oddziaływania czynników behawioralnych o charakterze kognitywnym na przetwarzanie i percepcję informacji przez ludzi. W artykule skupiono uwagę na wybranych błędach poznawczych związanych z efektem porządku informacji, takich jak: efekt pierwszeństwa oraz efekt świeżości, a także efekt aureoli, które jednostki gospodarcze mogą wykorzystać do manipulowania strukturalnego. Metodami badawczymi wykorzystanymi w pracy była analiza dokumentów źródłowych stanowiących elementy sprawozdawczości tworzonej i publikowanej przez polskie przedsiębiorstwa. Badania ilościowo-jakościowe zostały poprzedzone przeglądem literatury dotyczącej strategii zarządzania wrażeniem, w szczególności manipulacji strukturalnej. Analiza publikacji prezentujących wyniki badań nad stosowaniem zarządzania wrażeniem pozwoliła na sformułowanie dwóch pytań badawczych: (1) Czy największe polskie przedsiębiorstwa stosują manipulacje strukturalne, bazujące na mechanizmach błędów poznawczych? (2) Czy stosowanie mechanizmów błędów poznawczych właściwych dla manipulowania strukturalnego zależy od stanu finansowego przedsiębiorstwa w danym okresie? Zaprezentowane wyniki badań potwierdzają, iż zarządy polskich przedsiębiorstw sięgają po techniki zarządzania wrażeniem, zwłaszcza po manipulowanie strukturalne. Ponadto wskazują, iż istnieje zależność między zakresem i stopniem stosowania manipulacji strukturalnej w sprawozdawczości a wynikami uzyskiwanymi w roku sprawozdawczym. Jednak siła i głębokość tej relacji nie jest jasna i wymaga dalszych badań.

The role of justification in individual and group decisions about indirect cost allocation – evidence from Poland

EWA WANDA MARUSZEWSKA, SABINA KOŁODZIEJ

Abstract

In examining the justifications of accounting decisions which refer to measuring the value of the inventory for the purposes of financial accounts, the role of the person in the creation of accounting information is argued. The role of such research is to show that accounting theory assumes ideal circumstances when preparing information that is meant to represent economic phenomena in words and numbers. However, it is influenced by the behavior of the accounting practitioners and their perception of the economic reality in which the decision is made. The activities of these practitioners are silent but influential in terms of the quality of financial information. The study on 274 young practitioners focuses on the essence of their justifications and analyzes the relationship between the arguments raised by the individuals and decision stability after a group discussion. According to the results, the participants who justified their choice using sound, substantive points less often changed their decision during the group discussion. Our findings develop an understanding that, in the application of accounting principles, and, furthermore, in producing financial reports, substantive and non-substantive (biased) justifications play a role in the stability of accounting choice. Incorporating cognitive biases into the process of developing the justification can influence the accounting choice and alter future decision-making processes, because such a person is more likely to succumb to the pressure of the group.

Streszczenie

Rola uzasadnień w indywidualnym i grupowym podejmowaniu decyzji o alokacji kosztów pośrednich – przykład z Polski

Artykuł prezentuje wyniki badania roli czynnika ludzkiego w tworzeniu informacji w systemie rachunkowości przez analizę uzasadnień podejmowanych decyzji, które odnoszą się do pomiaru wartości zapasów na potrzeby rachunkowości finansowej. Teoria rachunkowości zakłada istnienie idealnych warunków przygotowywania informacji finansowych, które mają odzwierciedlić sytuację finansową

jednostki za pomocą liczb oraz opisu. Wartość opisanych w artykule badań polega na wskazaniu, że w warunkach rzeczywistych na informacje tworzone w systemie rachunkowości mają wpływ zachowanie praktyków rachunkowości i subiektywny odbiór rzeczywistości ekonomicznej, w której jednostka prowadzi działalność gospodarczą. Zachowanie księgowych stanowi niedostrzegalny, ale wpływowy czynnik, szczególnie w kontekście jakości informacji tworzonych w systemie rachunkowości. Badanie 274 młodych księgowych skupia się na uzasadnieniach podejmowanych decyzji oraz analizuje relacje między argumentami uwzględnionymi przez osobę podejmującą decyzję a niezmiennością podjętej decyzji po grupowej dyskusji problemu. Uzyskane wyniki wskazują, że osoby uzasadniające decyzję klarownymi, merytorycznymi przesłankami znacznie rzadziej zmieniały ją po dyskusji w grupie. Wkład przeprowadzonych badań w dotychczasową literaturę dotyczy wskazania roli merytorycznych i pozamerytorycznych (heurystycznych) uzasadnień w aplikacji zasad rachunkowości (a w dalszym kroku w przygotowywaniu sprawozdań finansowych), jak również w stabilności podjętych decyzji. Heurystyczne wnioskowanie w procesie podejmowania decyzji może wpłynąć na dokonany wybór oraz zmienić przyszłe decyzje, ponieważ stosowanie heurystyk zwiększa podatność na presję ze strony członków grupy, w której dyskutuje się problem z zakresu rachunkowości.

Business partner vs. bean counter. Do the personality traits of accounting students meet contemporary business requirements?

*JAN-HENDRIK MEIER,
WALID ESMATYAR, CLAUDIA SARPONG*

Abstract

The accountant's role is subject to the scientific discourse as a fundamental paradigm change takes place, moving away from the traditional "bean counter" image towards a "business partner" of the management (Pickering, Byrnes, 2016; Richardson et al., 2015; Sorensen, 2009). As far back as 1981, Jacoby pointed out that the personality traits of a "bean counter" do not correspond to the requirements of the practice, e.g. strong soft skills and interdisciplinary qualities (Jacoby, 1981; Briggs et al., 2007). It can be observed that for decades, predominantly the "bean counter" type has continued to opt for a career in accounting (Briggs et al., 2007). The present study confirms the dominance of "bean counter" types in accountancy by applying the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) with undergraduate business students and shows that there is still no significant change observable. The analysis shows that business students are significantly more frequently extroverted, thinking, and judging than the overall population. The accounting students among them are more sensing and thinking. Specific differences can be observed between the individual majors. As a result, the talent pool for the accounting profession is more likely to have "bean counters" than "business partners".

Streszczenie

Partner biznesowy a „liczykrupa”. Czy cechy osobowościowe studentów rachunkowości spełniają współczesne wymagania biznesowe?

Rola księgowego podlega dyskursowi naukowemu jako fundamentalna zmiana paradygmatu, która odchodzi od tradycyjnego wizerunku „liczykrupy” w kierunku „partnera biznesowego” kierownictwa (Pickering, Byrnes, 2016; Richardson et al., 2015; Sorensen, 2009). Już w 1981 roku Jacoby wskazał, że cechy osobowości „liczykrupy” nie odpowiadają wymogom praktyki, np. silne umiejętności miękkie i cechy interdyscyplinarne (Jacoby, 1981; Briggs i in., 2007). Można zaobserwować, że przez dziesięciolecia głównie typ „liczykrupy” decydował się na karierę w księgowości (Briggs et al., 2007). Przeprowadzone badanie potwierdza dominację typów „liczykrupy” w księgowości w wyniku zastosowania wskaźnika typu Myers-Briggs (MBTI) w kontekście studentów biznesowych studiów licencjackich i pokazuje, że nadal nie zaobserwowano istotnej zmiany. Z analizy wynika, że studenci biznesowi są znacznie częściej ekstrawertyczni, rozumni i oceniający niż cała populacja. Studenci rachunkowości są szczególnie

wrażliwi i myślący. Konkretnie różnice można zaobserwować między poszczególnymi kierunkami studiów. W rezultacie pula talentów w zawodzie księgowego jest bardziej prawdopodobna w przypadku „liczykrupy” niż w przypadku „partnerów biznesowych”.

Integrating a behavioral aspect when developing the structure of a controlling system oriented towards increasing a company's value

DAIVA TAMULEVIČIENĖ, RASA SUBAČIENĖ

Abstract

The introduction of a controlling system by using the potential of internal capabilities could be a determining factor that ensures an increase in a company's value. The behavioral aspect is also essential when developing such a controlling system. However, the structure of the controlling system in the scientific literature is not fully analyzed, and the importance of the behavioral aspect and its integration into the system as a distinct element is ignored. The aim of the study is to develop a structure of a controlling system oriented towards increasing the company's value by integrating elements that reflect the behavioral aspect of the system. The results of the study revealed that the controlling environment, including the behavioral aspect, must be the background for any controlling system. Therefore, the subsystem of the controlling environment that reflects the behavioral aspect should be identified as an element of the highest level of the hierarchy of the system that influences the functioning of other subsystems. The following elements can be appropriately assigned to the subsystem of a controlling environment: 1) the principles, 2) the organizational structure, 3) the management style and 4) the philosophy and culture of the organization. Taking into account the fact that strategic and operational controlling are essential types of controlling, the proposed subsystems of a second hierarchy level should be strategic controlling and operational controlling. Subsystems of the object, subject, functions, and process of controlling, as well as the methodological-instrumental subsystem, should be assigned to the third hierarchy level of the controlling system.

Streszczenie

Integracja aspektu behawioralnego w rozwoju struktury systemu controllingu zorientowanego na wzrost wartości przedsiębiorstwa

Wprowadzenie systemu controllingu poprzez wykorzystanie potencjału wewnętrznych możliwości mogłoby być czynnikiem decydującym o wzroście wartości przedsiębiorstwa. Aspekt behawioralny jest również istotny w rozwoju takiego systemu controllingu. Jednak jego struktura w literaturze naukowej nie jest w pełni analizowana, a znaczenie aspektu behawioralnego i jego integracji z systemem, jako odrębnego elementu, jest ignorowane. Celem artykułu jest opracowanie struktury systemu controllingu zorientowanego na wzrost wartości przedsiębiorstwa przez integrację elementów odzwierciedlających behawioralny aspekt systemu. Wyniki przeprowadzonego badania wykazały, że środowisko controllingu, w tym aspekt behawioralny, musi stanowić tło dla każdego systemu controllingu. Dlatego podsystem controllingu środowiska, odzwierciedlający aspekt behawioralny, powinien być identyfikowany jako element najwyższego poziomu hierarchii systemu wpływający na funkcjonowanie innych podsystemów. Następujące elementy można odpowiednio przypisać podsystemowi controllingu środowiska: 1) zasady, 2) strukturę organizacyjną, 3) styl zarządzania oraz 4) filozofię i kulturę organizacji. Biorąc pod uwagę fakt, że controlling strategiczny i operacyjny są podstawowymi typami controllingu, proponowane podsystemy drugiego stopnia hierarchii powinny być strategicznym i operacyjnym controllingiem. Podsystemy obiektu, podmiotu, funkcji i procesu controllingu oraz podsystemu metodyczno-instrumentalnego powinny być przypisane trzeciemu hierarchicznemu poziomowi tego systemu.

Behavioral aspects of auditing and the auditor's decision-making as a key cognitive process in the case of fraud

MARIA VASSILJEV, LEHTE ALVER

Abstract

Fraud is like a disease for organizations. One of the key people meant to detect fraud is the auditor. A detected fraud is the most stressful case, and therefore, there are written standards of actions. According to professional standards, an auditor should have enough "professional skepticism," which should help to organize his way of thinking and his actions. However, even such organized people are only people; human nature influences their behavior. The aim of the paper is to show the behavioral aspect of auditing and to find out how cognitive characteristics of decision-making could help auditors detect and investigate fraud. This theoretical research is a theory-driven interpretative literature review, based on a synthesis of the academic literature. The key finding of the research is that the cognitive process plays a key role in auditing because processes of judgment and decision-making are basic cognitive processes. When fraud is detected, according to cognitive theory, the auditor recalls the last experience of fraud detection, forms a judgment, and then makes a decision based on this experience. Trying to provide the best solution for the case, it could be relevant to share the experience and opinions among auditors.

Streszczenie

Aspekty behawioralne audytu i podejmowania decyzji przez audytora jako kluczowy proces poznawczy w przypadku nadużyć finansowych

Oszustwo dla organizacji jest rodzajem choroby. Jedną z kluczowych osób, której zadaniem jest wykrycie oszustwa jest audytor. Wykryte nadużycie jest najbardziej stresującym przypadkiem i dlatego określono pisemnie standardy postępowania. Zgodnie z nimi, audytor powinien mieć wystarczająco dużo „zawodowego sceptycyzmu”, który wpływa na jego sposób myślenia i działania. Celem artykułu jest ukazanie behawioralnego aspektu audytu i poznanie, w jaki sposób cechy poznawcze procesu decyzyjnego mogą pomóc audytorom w wykrywaniu i badaniu oszustwa. Badania te są oparte na analizie i interpretacji literatury przedmiotu. Wnioskiem płynącym z badań jest to, że proces poznawczy odgrywa kluczową rolę w audycie, ponieważ procesy osądu i podejmowania decyzji są podstawowymi procesami poznawczymi. W przypadku wykrycia oszustwa, zgodnie z teorią kognitywną, audytor przywołuje ostatnie doświadczenia w zakresie wykrywania oszustw, formułuje osąd, a następnie podejmuje decyzję opartą na doświadczeniu. Dla znalezienia najlepszego rozwiązania w danej sprawie istotna może być wymiana doświadczeń i opinii między audytorami.

Disclosures regarding the risk of estimated measurement in the financial statements – behavioral aspects

PAWEŁ ZIENIUK

Abstract

The article presents the results of empirical research based on source material in the form of financial statements of listed companies and the results of an anonymous survey conducted among statutory auditors. The first part of the research covered the analysis of the content of financial statements for years 2010-2017, prepared by companies listed on the Warsaw Stock Exchange in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS). The results show that the majority of listed companies comply with the requirements of IFRS with regard to disclosures concerning the estimated measurement risk, although the specificity of the disclosures varies. The results of surveys conducted in a group of 390 statutory auditors who audit financial statements confirm that the degree of specificity

ty of disclosures is affected more by the experience and competence of the accounting staff than the deliberate actions of the management of the entity aimed at limiting the scope of disclosures.

Streszczenie

Ujawnienia dotyczące ryzyka wyceny szacunkowej w sprawozdaniach finansowych – aspekty behawioralne

Artykuł prezentuje wyniki badań empirycznych opartych na materiale źródłowym w postaci sprawozdań finansowych spółek giełdowych oraz wyników anonimowej ankiety przeprowadzonej wśród biegłych rewidentów. Pierwsza część badań obejmowała analizę treści sprawozdań finansowych za lata 2010–2017, sporządzanych przez spółki notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Z otrzymanych rezultatów wynika, że spółki giełdowe w zdecydowanej większości przypadków wypełniają wymogi MSSF w zakresie ujawnień dotyczących ryzyka wyceny szacunkowej, jednak szczegółowość dokonywanych ujawnień jest różna. Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych na grupie 390 biegłych rewidentów, wykonujących badania sprawozdań finansowych, potwierdzają, że na stopień szczegółowości dokonywanych ujawnień w większym stopniu mają wpływ doświadczenie i kompetencje kadry księgującej niż celowe działania kierownictwa jednostki, zmierzające do ograniczenia zakresu ujawnianych informacji.