

**Ο ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΣ**

**Μαρία Σ. Γραμμένου
Πτυχιούχος Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής
Πανεπιστημίου Μακεδονίας**

**Διπλωματική εργασία υποβληθείσα για το Μεταπτυχιακό
Δίπλωμα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων**

Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

2005

**Ο ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΣ
("EARNINGS MANAGEMENT")**

Μαρία Σ. Γραμμένου

Πτυχιούχος Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής
Πανεπιστημίου Μακεδονίας

Διπλωματική εργασία υποβληθείσα για το Μεταπτυχιακό Δίπλωμα
στη Διοίκηση Επιχειρήσεων

Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

2005

Στους γονείς μου Σπύρο και Βασιλική

Ο ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΣ (“EARNINGS MANAGEMENT”)

Μαρία Σ. Γραμμένου

Σημαντικοί Όροι: κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων, λογιστικά πρότυπα, Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, GAAP, πρακτικές επηρεασμού, οι λογαριασμοί των δεδουλευμένων (“accruals”), παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής του EM, επιχειρησιακή κουλτούρα, κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού, αποτελεσματικότητα της κεφαλαιαγοράς, μορφές των πρακτικών επηρεασμού, “Income Smoothing”, “Big Bath Accounting”, Δημιουργική Λογιστική, “Pooling”, Υπεραξία, Έρευνα και Ανάπτυξη, «Εκτός Ισολογισμού» Λογιστική, Αναγνώριση Εσόδων, Αποσβέσεις, “Quality Financial Reporting”, ποιότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων (“earnings quality”), επιχειρήματα κατά της εφαρμογής του QFR, Εξωτερικός και Εσωτερικός Έλεγχος

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία μελετά το φαινόμενο του επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους. Οι πρακτικές που χρησιμοποιεί μια επιχείρηση προκειμένου να επηρεάσει τα αποτελέσματά της και την εικόνα των οικονομικών της καταστάσεων, γενικότερα, ονομάζονται πρακτικές επηρεασμού ή, όπως έχει καθιερωθεί στη διεθνή βιβλιογραφία, Earnings Management. Κύριος στόχος της διοίκησης όταν χρησιμοποιεί τέτοιου είδους πρακτικές είναι να παραπλανήσει τους χρήστες των οικονομικών της καταστάσεων σχετικά με την πραγματική οικονομική της επίδοση και να επηρεάσει την αντίληψη τους σχετικά με τον κίνδυνο που συνδέεται με την επιχείρηση, έτσι ώστε να πετύχει αύξηση των τιμών των μετοχών της και της αξίας της, γενικότερα. Σκοπός της εργασίας, εκτός από την παρουσίαση των διάφορων ορισμών που κατά καιρούς έχουν δοθεί, είναι να εξετάσει πότε, πώς

και γιατί η διοίκηση μιας επιχείρησης προσπαθεί να επηρεάσει τα αποτελέσματά της.

Αρχικά, παρουσιάζεται η έννοια και η σπουδαιότητα της διαδικασίας σύνταξης των οικονομικών καταστάσεων, καθώς και ο ρόλος των λογιστικών προτύπων στην διαδικασία σύνταξης των καταστάσεων, συγκεκριμένα εξετάζονται τα ΔΛΠ και τα GAAP. Στη συνέχεια, αναπτύσσεται λεπτομερώς η έννοια του EM και εξετάζεται ο ρόλος των λογιστικών προτύπων στην έκταση εφαρμογής των πρακτικών επηρεασμού. Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι το EM δεν είναι αποτέλεσμα τόσο της παραβίασης της εφαρμογής των προτύπων, όσο της εφαρμογής ελαττωματικών προτύπων. Σημαντική είναι και η έννοια των λογαριασμών των δεδουλευμένων (“accruals”) και ο ρόλος τους στον εντοπισμό πρακτικών του EM.

Στο τρίτο κεφάλαιο εξετάζονται μερικοί από τους παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής του EM, ενώ παρουσιάζονται και οι ενδιαφέρουσες απόψεις κάποιων συγγραφέων που υποστηρίζουν ότι σε ορισμένες περιπτώσεις οι πρακτικές επηρεασμού μπορούν να λειτουργήσουν θετικά και προς το συμφέρον των χρηστών. Επίσης, εξετάζεται η ηθική διάσταση του φαινομένου του EM, η οποία σχετίζεται άμεσα με την κουλτούρα και τις ηθικές αξίες της κάθε επιχείρησης.

Στο τέταρτο κεφάλαιο εξετάζονται τα κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού, από τα οποία τα πιο ισχυρά φαίνεται να είναι αυτά που στηρίζονται στη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς. Στο πέμπτο κεφάλαιο αναπτύσσεται ένα πλαίσιο μελέτης για τον διαχωρισμό των πρακτικών επηρεασμού, σύμφωνα με το οποίο οι διάφορες πρακτικές που σκοπό έχουν να παραποιήσουν τα λογιστικά μεγέθη μπορούν να χωριστούν στις εξής κατηγορίες: σε πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων της επιχείρησης, με την ευρεία έννοια, και σε πρακτικές της Επινοητικής ή Δημιουργικής Λογιστικής. Στη συνέχεια, οι πρακτικές επηρεασμού μπορούν να πάρουν τις εξής μορφές: “Earnings Management”, “Income Smoothing” και “Big Bath Accounting”.

Στη συνέχεια, παρουσιάζεται μια εναλλακτική προσέγγιση, από τους Miller και Bahson, οι οποίοι ονομάζουν τις συμπεριφορές που ακολουθεί η διοίκηση μιας επιχείρησης, στην προσπάθειά της να αποκρύψει την πραγματική οικονομική της θέση, «τα επτά θανάσιμα αμαρτήματα της κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων».

Στο έβδομο κεφάλαιο εξετάζονται κάποιες από τις κυριότερες πρακτικές επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων, οι οποίες αφορούν τη λογιστική αντιμετώπιση των επιχειρηματικών συνδυασμών, των εξόδων, των αποσβέσεων, τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, την «εκτός Ισολογισμού» Λογιστική και την αναγνώριση των εσόδων.

Στο όγδοο κεφάλαιο τονίζεται η σημασία της υιοθέτησης του “Quality Financial Reporting”, το οποίο μπορεί να βοηθήσει ουσιαστικά στον περιορισμό, ακόμη και την εξάλειψη των φαινομένων του EM. Ουσιαστικά, η στρατηγική του QFR δεν περιλαμβάνει τίποτα περισσότερο από την παροχή ολοκληρωμένης και αξιόπιστης πληροφόρησης προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Ακόμη, εξετάζεται η έννοια της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων (“earnings quality”).

Στον επίλογο της εργασίας παρατίθενται κάποιες προτάσεις για την καταπολέμηση του φαινομένου του EM και τη βελτίωση της παρεχόμενης, προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων, πληροφόρησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	I
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ	II
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	III
ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ	IV

Κεφάλαιο 1 : Εισαγωγή

1.1 Γενικά	1
1.2 Έννοια και ρόλος της κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων	2
1.3 Τα λογιστικά πρότυπα και ο ρόλος τους στη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων	5
1.4 Ομοιότητες και διαφορές μεταξύ ΔΛΠ και GAAP	9
1.5 Ποιοι είναι οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων	11

Κεφάλαιο 2 : Ο επηρεασμός των οικονομικών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους (Earnings Management)

2.1 Το φαινόμενο του επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης από τη διοίκηση της	15
2.1.1 Εισαγωγή	15
2.1.2 Γενικά για τον επηρεασμό των οικονομικών αποτελεσμάτων	16
2.1.3 Περιπτώσεις που επιτρέπουν τον επηρεασμό των οικονομικών αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης	18
2.1.4 Ορισμοί του Earnings Management	19
2.1.5 Παράγοντες που επηρεάζουν τη διάσταση απόψεων ανάμεσα σε ακαδημαϊκούς και λογιστές	22

2.2 Το Earnings Management και τα Λογιστικά Πρότυπα	26
2.2.1 Οι δυνατότητες επιλογών εντός και εκτός των ορίων των λογιστικών προτύπων	26
2.2.2 Το EM ως αποτέλεσμα της εφαρμογής ελαττωματικών λογιστικών προτύπων	30
2.3 Η έννοια και ο ρόλος των λογαριασμών των “accruals” στον εντοπισμό πρακτικών του Earnings Management	35
2.3.1 Η αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων	35
2.3.2 Οι λογαριασμοί των “accruals” και η λειτουργία τους	37
2.3.3 Μέθοδοι εντοπισμού πρακτικών του Earnings Management	38
2.4 Συνέπειες από την αποκάλυψη περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού	42

Κεφάλαιο 3 : Παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής πρακτικών του Earnings Management

3.1 Παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού	47
3.1.1 Το μέγεθος της επιχείρησης	47
3.1.2 Τα οικονομικά αποτελέσματα των προηγούμενων χρήσεων	50
3.1.3 Ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων και ο βαθμός παγιοποίησης του ενεργητικού	51
3.1.4 Ο κλάδος που ανήκει η επιχείρηση	52
3.1.5 Η ποιότητα του ελέγχου	54
3.2 Περιπτώσεις όπου οι πρακτικές επηρεασμού μπορούν να λειτουργήσουν θετικά και προς το συμφέρον των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων	57
3.3 Η ηθική διάσταση του φαινομένου του Earnings Management	61

Κεφάλαιο 4 : Κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού

4.1 Εισαγωγή	66
4.2 Κίνητρα που στηρίζονται στη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς (Capital Market Incentives)	67
4.2.1 Η πίεση από τους χρηματοοικονομικούς αναλυτές	67
4.2.1.1 Συνέπειες από την αποτυχία ικανοποίησης των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων	71
4.2.2 Η άντληση κεφαλαίων από το Χρηματιστήριο	74
4.2.3 Ο ανταγωνισμός των οικονομικών μονάδων	78
4.2.4 Ο δανεισμός από τράπεζες και άλλα πιστωτικά ιδρύματα	78
4.2.5 Η κερδοσκοπία της διοίκησης επί της τιμής της μετοχής	80
4.2.6 Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές επιχειρήσεων	81
4.2.7 Η ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων	82
4.2.8 Η μερισματική πολιτική της επιχείρησης	83
4.3 Κίνητρα που προέρχονται από συμβατικές υποχρεώσεις της επιχείρησης (Contracting Motivations)	84
4.3.1 Δανειακές Συμβάσεις (lending or debt contracts)	84
4.3.2 Οι αμοιβές της διοίκησης (management compensation)	86
4.4 Κίνητρα που σχετίζονται με τη συμπεριφορά των μελών της διοίκησης (Behavioural Incentives)	87
4.4.1 Η διατήρηση της διοικητικής θέσης ενός μάνατζερ	87
4.4.2 Προαγωγές	89
4.4.3 Οι αλλαγές των οικονομικών διευθυντών	89
4.4.4 Χαμηλή εκτίμηση προς τους ελεγκτές	90
4.5. Κίνητρα που σχετίζονται με το ρυθμιστικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων (Regulatory Motivations)	91
4.5.1 Οι ρυθμίσεις του κλάδου που ανήκει η επιχείρηση	91
4.5.2 Αντιμονοπωλιακές και άλλες ρυθμίσεις	92
4.5.3 Η προσπάθεια φοροδιαφυγής των επιχειρήσεων	94

4.6 Κίνητρα που απορρέουν από την επιχειρησιακή κουλτούρα	94
4.6.1 Βραχυπρόθεσμος προσανατολισμός	94
4.6.2 Μη ρεαλιστικοί προϋπολογισμοί και πλάνα δράσης	95
4.7 Η Αλληλεπίδραση των κινήτρων	96

Κεφάλαιο 5 : Μορφές των πρακτικών επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων

5.1 Πλαίσιο μελέτης για τον διαχωρισμό των πρακτικών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών	99
5.2 Income Smoothing	103
5.2.1 Η έννοια του Income Smoothing	103
5.2.2 Λόγοι που οδηγούν στην εφαρμογή πρακτικών IS	106
5.2.3 Είδη του Income Smoothing	109
5.2.4 Τεχνικές Ομαλοποίησης	114
5.2.4.1 Αντικείμενα ομαλοποίησης	114
5.2.4.2 Αριθμός εξεταζόμενων περιόδων	116
5.2.4.3 Μεταβλητές ομαλοποίησης	117
5.2.4.4 Διαστάσεις ή μέθοδοι ομαλοποίησης	119
5.2.5 Μέθοδοι εντοπισμού πρακτικών του Income Smoothing	122
5.3 Big Bath Accounting	124
5.4 Δημιουργική ή Επινοητική Λογιστική	129
5.4.1 Η Δημιουργική Λογιστική από τη σκοπιά των επαγγελματιών του λογιστικού κλάδου	129
5.4.2 Η Δημιουργική Λογιστική από τη σκοπιά των ακαδημαϊκών	132
5.4.3 Η Δημιουργική Λογιστική και η έννοια της δημιουργικότητας	134
5.5. Συμπεράσματα από τη μελέτη των μορφών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών	135

**Κεφάλαιο 6 : Μια εναλλακτική προσέγγιση των πρακτικών επηρεασμού:
«Τα επτά θανάσιμα αμαρτήματα της κατάρτισης οικονομικών
καταστάσεων»**

6.1 Εισαγωγή	139
6.2 Υποτίμηση των κεφαλαιαγορών	140
6.3 Δημιουργία σύγχυσης	141
6.4 Επικέντρωση στα θετικά στοιχεία και υπερτονισμός τους	143
6.5 Ομαλοποίηση των λογιστικών μεγεθών	144
6.6 Δημοσίευση μη ολοκληρωμένης πληροφόρησης	145
6.7 Ελλιπής έλεγχος	147
6.8 Κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων	149

Κεφάλαιο 7 : Πρακτικές επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων

7.1 Εισαγωγή	154
7.2 Επιχειρηματικοί Συνδυασμοί - Εξαγορές και συγχωνεύσεις	156
7.3 Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία	161
7.3.1 Υπεραξία	163
7.3.2 Έρευνα και Ανάπτυξη	164
7.4 «Εκτός Ισολογισμού» Λογιστική (Off Balance Sheet Accounting)	168
7.4.1 Επιχειρήσεις «εκτός Ισολογισμού» ή Επιχειρηματικές Οντότητες Ειδικού Σκοπού (SPE)	169
7.4.2 Συμφωνίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing)	172
7.5 Αναγνώριση Εσόδων	175
7.5.1 Το πρόβλημα	175
7.5.2 Η διαδικασία αναγνώρισης εσόδων	177

7.5.3 Η «αρχή του εσόδου»	179
7.5.3.1 Πώληση Αγαθών	182
7.5.3.2 Παροχή Υπηρεσιών	184
7.6 Έξοδα	186
7.7 Αποσβέσεις	190

Κεφάλαιο 8 : Quality Financial Reporting

8.1 Η σύνδεση της επιχείρησης με τις τέσσερις μορφές αγορών	198
8.2 Θέτοντας τα θεμέλια μιας επανάστασης	203
8.2.1 Η επανάσταση του Quality Financial Reporting	203
8.2.2 Τα τέσσερα αξιώματα	206
8.2.3 Επιλογή των κατάλληλων στρατηγικών με βάση τα τέσσερα αξιώματα	208
8.3 Ποιο θα έπρεπε να είναι το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων	210
8.4 Η έννοια της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων	213
8.5 Επιχειρήματα κατά της εφαρμογής του Quality Financial Reporting	218
8.5.1 «Δεν είναι υποχρεωτικό»	218
8.5.2 «Πρόκειται για εμπιστευτική πληροφόρηση»	219
8.5.3 «Οι αγορές δεν είναι τόσο αποτελεσματικές»	220
8.5.4 «Στοιχίζει ακριβά»	222
8.5.5 «Κανένας άλλος δεν το εφαρμόζει»	224
8.5.6 «Πρόκειται για μη διαθέσιμη πληροφόρηση»	225
8.5.7 «Πως αντιμετωπίζεται η ανακοίνωση άσχημων νέων;»	227
8.5.8 «Τα αποτελέσματα θα εμφανίζονται ευμετάβλητα»	228
8.5.9 «Οι χρήστες δεν θα καταλαβαίνουν»	230
8.5.10 «Πρόκειται για υπερβολικά μεγάλο όγκο πληροφόρησης»	232

Κεφάλαιο 9: Επίλογος

9.1 Γενικά	235
9.2 Προτάσεις	237
9.2.1 Βελτίωση του ισχύοντος πλαισίου λογιστικών προτύπων	238
9.2.2 Ο ρόλος των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων	242
9.2.2.1 Η υιοθέτηση των ΔΛΠ από την ευρωπαϊκές επιχειρήσεις	242
9.2.2.2 Οφέλη που προκύπτουν από την εφαρμογή των ΔΛΠ	244
9.2.3 Ο ρόλος του Ελέγχου	246
9.2.3.1 Εξωτερικός Έλεγχος	247
9.2.3.2 Εσωτερικός Έλεγχος	249
9.2.4 Αλλαγή στην κουλτούρα των επιχειρήσεων	251
9.3 Η στάση του επενδυτικού κοινού	253
9.4 Ο ρόλος του “Quality Financial Reporting”	254
9.5 Συμπερασματικές σκέψεις	256
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	259

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στον καθηγητή κ. Χρήστο Καζαντζή, ο οποίος ήταν ο επιβλέπων καθηγητής για την εκπόνηση αυτής της εργασίας, ιδιαίτερα για τη συμβολή του στην επιλογή του συγκεκριμένου θέματος. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου για την υπομονή και τη συμπαράσταση που επέδειξαν καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου, καθώς και οποιονδήποτε άλλον με έχει βοηθήσει και, δυστυχώς, δεν μπορώ να αναφέρω σε αυτές τις λίγες γραμμές.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ

Σελίδα

Πίνακας 1 :	Παραδείγματα πρακτικών που είναι μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων και διάκρισή τους από πρακτικές που παραβιάζουν τα λογιστικά πρότυπα (με βάση τα αμερικανικά GAAP)	29
-------------	---	----

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝΣελίδα

Διάγραμμα 1 : Πλαίσιο μελέτης για τον διαχωρισμό των πρακτικών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών	102
Διάγραμμα 2 : Κατηγοριοποίηση των πρακτικών του Income Smoothing.....	111
Διάγραμμα 3 : Διαστάσεις Ομαλοποίησης	120
Διάγραμμα 4 : Οι σχέσεις της επιχείρησης με τις τέσσερις μορφές αγορών.....	200
Διάγραμμα 5 : Το συνεχές της ποιότητας των αποτελεσμάτων (Continuum of Earnings Quality).....	217

ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝΕλληνικών

αριθ.	αριθμός
ΔΛΠ	Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα
ΕΕ	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΗΠΑ	Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής
κ.ά.	και άλλα
ό.π.	όπου παραπάνω
σελ.	σελίδα

Αγγλικών

EM	Earnings Management
FASB	Financial Accounting Standards Board
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IS	Income Smoothing
No	Number
QFR	Quality Financial Reporting
R&D	Research and Development
SAS	Statement on Auditing Standards
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
Vol	Volume

Κεφάλαιο 1 : Εισαγωγή

1.1 Γενικά

Ένα από τα θέματα που έχει απασχολήσει το λογιστικό κλάδο, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, αποτελεί το φαινόμενο του επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους. Η συστηματική μελέτη του φαινομένου αυτού έχει εξελιχθεί σε ένα δυναμικά αυξανόμενο κομμάτι της βιβλιογραφίας με πλήθος εμπειρικών μελετών. Πολλοί συγγραφείς έχουν επιχειρήσει να καθορίσουν, να εξηγήσουν και να προβλέψουν με ακρίβεια πότε, πώς και γιατί η διοίκηση μιας επιχείρησης προσπαθεί να επηρεάσει τα αποτελέσματά της.

Οι μέθοδοι που χρησιμοποιεί μια επιχείρηση προκειμένου να επηρεάσει τα αποτελέσματά της και την εικόνα των οικονομικών της καταστάσεων, γενικότερα, ονομάζονται πρακτικές επηρεασμού ή, όπως έχει πλέον καθιερωθεί στη διεθνή βιβλιογραφία, Earnings Management. Τα κυριότερα θέματα που εξετάζονται στην παρούσα εργασία αφορούν τους παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής των πρακτικών επηρεασμού, τα κίνητρα τους, τις μορφές που παίρνουν, καθώς και τον καθοριστικό ρόλο που παίζουν τα λογιστικά πρότυπα στη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων και στην έκταση εφαρμογής του EM.

1.2 Έννοια και ρόλος της κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων

Η κατάρτιση και η δημοσίευση των οικονομικών καταστάσεων είναι μια σημαντική διαδικασία που ακολουθείται από τις περισσότερες επιχειρήσεις του πλανήτη μας. Οι οικονομικές καταστάσεις αποτελούν μια δομημένη απεικόνιση της οικονομικής θέσης κάθε επιχείρησης και των συναλλαγών που αυτή πραγματοποιεί. Βασική ευθύνη για την κατάρτιση και την παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης έχει η διοίκησή της.

Με τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων επιδιώκεται η παροχή πληροφοριών σχετικά με την χρηματοοικονομική θέση, την αποδοτικότητα, τις μεταβολές στην οικονομική θέση και τις ταμειακές ροές μιας επιχείρησης, που είναι χρήσιμες σε έναν ευρύ κύκλο χρηστών για να λάβουν οικονομικές αποφάσεις.¹ Η ορθότητα των αποφάσεων αυτών εξαρτάται από την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης. Κατά μια έννοια, οι οικονομικές καταστάσεις δείχνουν επίσης τα αποτελέσματα της επιμέλειας ή της υπευθυνότητας της διοίκησης για τους πόρους που οι άλλοι (οι μέτοχοι) της έχουν εμπιστευθεί.

Ο βασικός σκοπός της λογιστικής στην πρώτη φάση της ιστορικής της εξέλιξης ήταν η συστηματική καταγραφή, ταξινόμηση και απεικόνιση των οικονομικών δραστηριοτήτων της επιχείρησης, έτσι ώστε οι καταρτιζόμενες οικονομικές καταστάσεις να δείχνουν τα αποτελέσματα της διαχείρισης των πόρων της επιχείρησης ή της οικονομικής δραστηριότητας. Αργότερα,

κυριάρχησε η επικρατούσα και σήμερα άποψη σύμφωνα με την οποία ο βασικός σκοπός της λογιστικής και των οικονομικών καταστάσεων είναι η παροχή χρήσιμων πληροφοριών για τη λήψη ορθολογικών αποφάσεων.

Στη μακρόχρονη πορεία της λογιστικής έχουν διατυπωθεί πολλές απόψεις, που αν και διαφέρουν από τις πιο πάνω και δεν έχουν τύχει γενικότερης αναγνώρισης, παρουσιάζουν ενδιαφέρον. Για παράδειγμα, ο Ijiri (1975) υποστηρίζει ότι σκοπός της λογιστικής είναι η μέτρηση των επιδόσεων των οικονομικών μονάδων, ενώ ο Bodenhorn (1988) στην Οικονομική Λογιστική υποστηρίζει ότι πρωταρχικός σκοπός της λογιστικής θα έπρεπε να είναι η μέτρηση των μεταβλητών εκείνων τις οποίες οι οικονομολόγοι έχουν αναγνωρίσει ως τις πλέον σημαντικές για την απόδοση των επιδόσεων μιας οικονομίας και των οικονομικών μονάδων που λειτουργούν σε αυτήν. Οι βασικότερες παράμετροι για τον συγγραφέα είναι ο πλούτος και το εισόδημα.

Γενικά, λοιπόν, η διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων διασφαλίζει ότι οι μέτοχοι ενημερώνονται σχετικά με τις δραστηριότητες της κάθε επιχείρησης και τα πεπραγμένα της διοίκησης. Υπάρχουν όμως και βαθύτεροι κοινωνικοί ρόλοι που κάνουν αυτή τη διαδικασία τόσο σημαντική ώστε να καθιστούν επιτακτική τη σωστή ρύθμισή της.

Η δημοσίευση των καταστάσεων σκοπό έχει την παροχή μέρους των οικονομικών πληροφοριών που απαιτούνται ώστε οι χρήστες να προβούν σε σωστές αποφάσεις επενδύσεων. Οι αποφάσεις αυτές συναντώνται στις κεφαλαιαγορές, που εκτός από το να βοηθούν τους επενδυτές να κερδίζουν

υψηλά ποσοστά απόδοσης έχουν και έναν πολύ σπουδαιότερο ρόλο, αφού αποτελούν μια από τις μηχανές που διασφαλίζουν την αποτελεσματική λειτουργία της οικονομίας. Εκπληρώνουν αυτόν τον ρόλο βοηθώντας στη σωστή κατανομή των κεφαλαίων ανάμεσα σε αυτούς που προσφέρουν κεφάλαια, τους επενδυτές και σε αυτούς που υπόσχονται ευκαιρίες για μελλοντικές ταμιακές ροές, τις διάφορες επιχειρήσεις. Αυτός ο ανταγωνισμός λειτουργεί καλύτερα όταν όλοι οι συμμετέχοντες στις κεφαλαιαγορές έχουν πρόσβαση σε σχετική και αξιόπιστη οικονομική πληροφόρηση. Όσο πιο αποτελεσματικές είναι οι κεφαλαιαγορές, τόσο πιο παραγωγική γίνεται η οικονομία στο σύνολό της, οπότε τελικά ευνοείται η ίδια η κοινωνία.²

Η σημασία των διαφανών, αξιόπιστων και έγκαιρων οικονομικών καταστάσεων, καθώς και η σπουδαιότητά τους για την προστασία των επενδυτών έχει γίνει στις μέρες μας προφανής όσο ποτέ άλλοτε. Ειδικότερα, η κρίση στην Ασία και τα μεγάλα χρηματοοικονομικά σκάνδαλα στις Ηνωμένες Πολιτείες οδήγησαν την παγκόσμια οικονομική κοινότητα σε μια ευρείας έκτασης αναθεώρηση σχετικά με τον ρόλο της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης των επιχειρήσεων στη λειτουργία των χρηματιστηρίων, αλλά και σχετικά με τη δομή και το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων.³ Εάν μια επιχείρηση αποτύχει να παρέχει στους επενδυτές ουσιώδη πληροφόρηση για το που ήταν, που βρίσκεται και που πηγαίνει, δημιουργείται μια προβληματική κατάσταση. Ο δεσμός ανάμεσα στους μετόχους και την επιχείρηση κλονίζεται, μεγαλώνει η αβεβαιότητα των επενδυτών, οι τιμές μεταβάλλονται χωρίς ευδιάκριτο λόγο και η αξιοπιστία, που αποτελεί βασική αρχή της λειτουργίας της κεφαλαιαγοράς, κλονίζεται.⁴

1.3 Τα λογιστικά πρότυπα και ο ρόλος τους στη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων

Μολονότι οι οικονομικές καταστάσεις μπορεί να φαίνονται όμοιες από χώρα σε χώρα, υπάρχουν πολλές διαφορές, οι οποίες οφείλονται σε μια ποικιλία κοινωνικών, οικονομικών και νομικών συνθηκών. Επιπλέον, οι διάφορες χώρες επηρεάζονται από τις ανάγκες διαφορετικών χρηστών των οικονομικών καταστάσεων, όπως για παράδειγμα των φορολογικών ή άλλων αρχών όταν θεσπίζουν εθνικές διατάξεις. Κυρίως, όμως, κάθε χώρα έχει τους δικούς της λογιστικούς κανόνες και αρχές, τα λεγόμενα λογιστικά πρότυπα, για την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων των διαφόρων επιχειρήσεων.

Τα λογιστικά πρότυπα, λοιπόν, αποτελούν ένα σύνολο κανόνων και λογιστικών αρχών σχετικά με το πώς πρέπει συγκεκριμένα είδη συναλλαγών και άλλα γεγονότα να απεικονίζονται στις οικονομικές καταστάσεις, ώστε να ικανοποιούν την ανάγκη των χρηστών για διαφανή και αξιόπιστη χρηματοοικονομική πληροφόρηση.

Η παγκοσμιοποίηση των αγορών αποτελεί πρόκληση για τις εθνικές επιτροπές κατάρτισης λογιστικών προτύπων, αλλά και μια ευκαιρία να προσαρμοστούν ώστε να ικανοποιήσουν τις ανάγκες όσων συμμετέχουν στις αγορές. Οι επιτροπές και τα συμβούλια που θέτουν τους κανόνες έχουν αρχίσει προσπάθειες για τη δημιουργία ενός διεθνούς πλαισίου για την

κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων, ενώ παρατηρείται μια τάση σύγκλισης των λογιστικών πρακτικών σε παγκόσμιο πλέον επίπεδο.

Τα βασικότερα όργανα κατάρτισης λογιστικών προτύπων σε διεθνές επίπεδο είναι η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων (Financial Accounting Standards Board - FASB) που θεσπίζει τα αμερικανικά λογιστικά πρότυπα, τα λεγόμενα GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), η Επιτροπή Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (International Accounting Standards Committee - IASC), που από τον Απρίλιο του 2001 έχει μετονομαστεί σε Συμβούλιο Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (International Accounting Standards Board - IASB) και θεσπίζει τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (International Accounting Standards - IAS) και η Ευρωπαϊκή Ένωση. Σημαντικό γεγονός αποτελεί και η αλλαγή ονομασίας των ΔΛΠ από International Accounting Standards (IAS) σε International Financial Reporting Standards (IFRS), δηλαδή Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικών Αναφορών (ΔΠΧΑ).

Η IASC συστάθηκε το 1973, ως αποτέλεσμα μιας συμφωνίας των Λογιστικών Σωμάτων δέκα χωρών με σκοπό : πρώτον, να διαμορφώνει και να δημοσιεύει για το ευρύτερο κοινό λογιστικά πρότυπα κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων και να προωθεί την παγκόσμια αποδοχή και τήρησή τους και δεύτερον, να εργάζεται γενικά για τη βελτίωση και την εναρμόνιση των κανόνων, των λογιστικών προτύπων και διαδικασιών, αναφορικά με την παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων. Στα πλαίσια αυτής της προσπάθειας εντάσσεται η καθιέρωση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων

(ΔΛΠ), που αποτελούν ένα σύνολο κανόνων και λογιστικών αρχών σχετικά με το πώς πρέπει συγκεκριμένα είδη συναλλαγών και άλλα γεγονότα να απεικονίζονται στις οικονομικές καταστάσεις.

Μέσα στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης άρχισε να γίνεται εμφανής η διαπίστωση ότι για να λειτουργήσει η εσωτερική αγορά θα πρέπει να υπάρχει ένα ενιαίο επίπεδο οικονομικών καταστάσεων και ότι είναι αναγκαίο να επιτευχθεί σύγκλιση των προτύπων που χρησιμοποιούνται στην Ευρώπη για την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων με τα ΔΛΠ για την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών κεφαλαιαγορών.

Προτάθηκε, λοιπόν, από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να μην έχουν πλέον το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής για την κατάρτιση των οικονομικών τους καταστάσεων σύμφωνα με τα εθνικά τους λογιστικά πρότυπα ή τα ΔΛΠ ή τα GAAP . Το 2002 με τον Κανονισμό 1606/2002, που τροποποιούσε σημαντικά την 4^η και 7^η Οδηγία που ίσχυαν μέχρι τότε σχετικά με τη δομή και το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων και εναρμονίζοντάς αυτές με την καλούμενη διεθνώς «άριστη λογιστική πρακτική» (best practice), καθιερώθηκε ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, οι κινητές αξίες των οποίων διαπραγματεύονται σε μια οργανωμένη αγορά, θα πρέπει να υιοθετήσουν τα ΔΛΠ για την κατάρτιση των οικονομικών τους καταστάσεων μέχρι το 2005.

Ο ρόλος των αμερικανικών λογιστικών προτύπων, παρόλα αυτά, παραμένει καθοριστικής σημασίας, εξαιτίας της ιδιαίτερης θέσης της αμερικανικής

κεφαλαιαγοράς στο παγκόσμιο οικονομικό σκηνικό. Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι οι ΗΠΑ συμμετέχουν στην IASC από την ίδρυσή της και έχουν σημαντική συμβολή στη διαμόρφωση των ΔΛΠ. Άλλωστε το μεγαλύτερο μέρος της διεθνούς βιβλιογραφίας που αναφέρεται στις πρακτικές επηρεασμού που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις αφορούν τα GAAP και τα προβλήματα που προκύπτουν από την εφαρμογή τους.

Ο κύριος ρόλος αυτών που θεσπίζουν τα λογιστικά πρότυπα είναι να καθορίσουν τη λογιστική «γλώσσα» που χρησιμοποιεί η διοίκηση για να επικοινωνεί με όσους ενδιαφέρονται για την πορεία της επιχείρησης, τους λεγόμενους “stakeholders” (πελάτες, προμηθευτές, ελεγκτές, οικονομικούς αναλυτές κ.ά.). Αναπτύσσοντας μια τέτοια «γλώσσα-κώδικα επικοινωνίας» τα λογιστικά πρότυπα μπορούν να παρέχουν στους διοικούντες της επιχείρησης ένα σχετικά χαμηλού κόστους και αξιόπιστο μέσο παροχής εσωτερικής πληροφόρησης σχετικά με την απόδοση της επιχείρησης στους διάφορους ενδιαφερόμενους. Οι οικονομικές καταστάσεις δίνουν τη δυνατότητα στις καλύτερες επιχειρήσεις να αναδειχθούν σε σχέση με τις υπόλοιπες και να βοηθήσουν στην επιτυχή κατανομή κεφαλαίων και πόρων στην οικονομία.

Ο παραπάνω ρόλος της σύνταξης των οικονομικών καταστάσεων και της θέσπισης των λογιστικών προτύπων υποθέτει ότι τα πρότυπα προσθέτουν αξία εάν βοηθούν τις οικονομικές καταστάσεις να απεικονίσουν αποτελεσματικά τις διαφορές στην απόδοση και στην οικονομική κατάσταση των εταιρειών με ένα άμεσο και αξιόπιστο τρόπο. Εφόσον οι οικονομικές καταστάσεις αποκαλύπτουν την εσωτερική πληροφόρηση για την απόδοση

της επιχείρησης, τα πρότυπα θα πρέπει να επιτρέπουν στους διοικούντες την άσκηση κρίσης, μέσα σε κάποια όρια, κατά τη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων.

Η διοίκηση στη συνέχεια μπορεί να χρησιμοποιήσει τη γνώση της σχετικά με τον κλάδο και τις ευκαιρίες που εμφανίζονται ώστε να επιλέξει μεθόδους και εκτιμήσεις που ταιριάζουν στο οικονομικό κλίμα του κλάδου, αυξάνοντας την αξία της λογιστικής ως μορφή επικοινωνίας. Επειδή, όμως, ο έλεγχος είναι συχνά ατελής, η χρήση κρίσης από την πλευρά της διοίκησης μπορεί να δημιουργήσει ευκαιρίες για παραποίηση των αποτελεσμάτων, με τις οποίες η διοίκηση διαλέγει μεθόδους που δεν αντανακλούν την πραγματική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης.⁵

1.4 Ομοιότητες και διαφορές μεταξύ ΔΛΠ και GAAP

Σε παγκόσμιο επίπεδο, λοιπόν, δύο είναι τα κυριότερα πλαίσια που χρησιμοποιούνται σε σχέση με την κατάρτιση και δημοσίευση των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων, τα ΔΛΠ και τα GAAP .

Τα ΔΛΠ είναι διαφορετικά από τα GAAP. Δεν είναι ούτε σκοπός, ούτε πρόθεση του IASB να αναπτύξει πανομοιότυπα πρότυπα με αυτά του FASB. Τα ΔΛΠ και τα GAAP αναπτύχθηκαν με σκοπό να εξυπηρετήσουν διαφορετικά περιβάλλοντα (τα πρώτα το διεθνές, ενώ τα δεύτερα το

οικονομικό περιβάλλον της αμερικανικής αγοράς), να ανταποκριθούν σε διαφορετικές εντολές και να έχουν διαφορετικά επίπεδα τεχνικής υποστήριξης, ενώ προκύπτουν από διαφορετικές δομές και διαδικασίες θέσπισης προτύπων. Οι διαφορές, λοιπόν, ανάμεσά τους είναι αναπόφευκτες.

Μετά τα πρόσφατα οικονομικά σκάνδαλα της Αμερικής και την απόφαση της Ευρώπης να εφαρμόσει τα ΔΛΠ, υπάρχει έντονη κινητικότητα για να επιτευχθεί μια σύγκλιση των GAAP με τα ΔΛΠ. Όμως μια πλήρης σύγκλιση θα χρειαστεί αρκετά χρόνια για να επιτευχθεί και ως πρώτο βήμα γίνονται προσπάθειες ώστε το Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης να δέχεται από αλλοδαπές επιχειρήσεις οικονομικές καταστάσεις που έχουν συνταχθεί σύμφωνα με τα ΔΛΠ, χωρίς να χρειάζεται το λεγόμενο «Reconciliation», δηλαδή προσαρμογή. Αυτή η σύγκλιση είναι απαραίτητη όχι μόνο για να υπάρχει συγκρισιμότητα, αλλά και επειδή θα πρέπει να υπάρχει ο ίδιος βαθμός διαφάνειας, ώστε μια επιχείρηση να μην είναι σε μειονεκτική θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

Έχουν γίνει αρκετές μελέτες με σκοπό να συγκρίνουν τα δύο πλαίσια κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων. Κάποιες από αυτές έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι τα πρότυπα είναι σε γενικές γραμμές παρόμοια, δηλαδή κάποια ΔΛΠ και τα αντίστοιχα GAAP έχουν την ίδια προσέγγιση σε διάφορα θέματα και είναι δυνατόν να καταλήξουν σε παρόμοια αποτελέσματα. Αν και η δυνατότητα επιλογών, ακόμη και σε πρότυπα που είναι πανομοιότυπα, ή η έλλειψη καθοδήγησης για την εφαρμογή κάποιων προτύπων μπορεί να οδηγήσει σε πολύ διαφορετικά αποτελέσματα.

Άλλες μελέτες έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι τα ΔΛΠ είναι πολύ γενικά για να διασφαλίσουν ότι αντίστοιχες λογιστικές μέθοδοι εφαρμόζονται σε αντίστοιχες καταστάσεις ή επιτυγχάνονται παρόμοια αποτελέσματα. Αν και η καθοδήγηση που παρέχεται από τα ΔΛΠ είναι πιο γενική, τα πρότυπα αυτά είναι πιο αυστηρά σε ορισμένες περιπτώσεις από τα εθνικά πρότυπα κάποιων χωρών ή και πιο αποτελεσματικά από τα GAAP. Σε κάθε περίπτωση θα πρέπει να έχουμε υπόψη μας ότι τα ΔΛΠ απευθύνονται σε διαφορετικά εθνικά περιβάλλοντα, οπότε θα πρέπει να ερμηνεύονται και να εφαρμόζονται με τέτοιο τρόπο ώστε να ικανοποιούν το σκοπό της διεθνούς συγκρισιμότητας μεταξύ των επιχειρήσεων που τα ακολουθούν.

Η ποιότητα των προτύπων δεν συνάγεται από τις τυχόν ομοιότητες ή διαφορές τους από ένα άλλο σύνολο προτύπων, αλλά από το εάν ικανοποιούν τη ζήτηση για πληροφόρηση στο περιβάλλον στο οποίο πρόκειται να χρησιμοποιηθούν. Χρειάζεται, λοιπόν, κατανόηση σχετικά με τη φύση των ομοιοτήτων και των διαφορών στην παρεχόμενη πληροφόρηση σαν αποτέλεσμα της εφαρμογής των δύο διαφορετικών ειδών προτύπων.

1.5 Ποιοι είναι οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων

Στους χρήστες των λογιστικών πληροφοριών περιλαμβάνονται : η διοίκηση, οι χρήστες άμεσου χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος (επενδυτές, πιστωτές

κ.λ.π.) και οι χρήστες έμμεσου χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος (φορολογικές αρχές, χρηματιστήριο και λοιπές αρχές, εργαζόμενοι, πελάτες και το κοινό γενικότερα).⁶

Οι διάφοροι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων έχουν διαφορετικές πληροφοριακές ανάγκες. Μερικοί θέλουν να γνωρίζουν τα πάντα για μια επιχείρηση. Στο άλλο άκρο βρίσκονται εκείνοι οι χρήστες που ικανοποιούνται με λίγες μόνο πληροφορίες προκειμένου να πάρουν τις αποφάσεις τους. Μια πρόκληση για τους ανθρώπους της λογιστικής από πολύ παλιά είναι να καθορίσουν ποια πρέπει να είναι η έκταση των πληροφοριών που πρέπει να παρέχουν στους χρήστες με τις οικονομικές καταστάσεις γενικού σκοπού, με ποια δομή και με βάση ποιες παραδοχές, αρχές και περιορισμούς κατάρτισής τους.

Τα λογιστικά πρότυπα έχουν δημιουργηθεί για να προστατεύουν τα συμφέροντα των επενδυτών διασφαλίζοντας ότι έχουν ολοκληρωμένη πληροφόρηση. Οι επενδυτές, συνεπώς, αντλούν πληροφόρηση απευθείας από τη διοίκηση μέσω των δημοσίων καναλιών επικοινωνίας. Ο πραγματικός δεσμός, όμως, ανάμεσα στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης και τους επενδυτές είναι πολύ πιο περίπλοκος.

Η σχετική πληροφόρηση, αντί να πηγαινεί κατευθείαν στους επενδυτές και να τη χρησιμοποιούν για να πάρουν αποφάσεις, στην πραγματικότητα περνάει από πολλούς ενδιάμεσους σταθμούς συμπεριλαμβανομένων των εξής : των ειδικών σε θέματα της επιχείρησης, αναλυτών του κλάδου, θεσμικών

αναλυτών, χρηματοοικονομικών συμβούλων και τέλος επενδυτών. Ακόμη διαχέεται δια μέσω και δημοσίων και ιδιωτικών καναλιών επικοινωνίας. Είναι φανερό, λοιπόν, ότι η παρεχόμενη πληροφόρηση μέχρι να φτάσει στους επενδυτές είναι και αρκετά περίπλοκη, αλλά και παλιά ώστε να τους βοηθήσει να πάρουν σωστές και έγκυρες αποφάσεις. Οι διάφοροι αναλυτές έχουν και τις γνώσεις και το χρόνο ώστε να επεξεργαστούν τις πληροφορίες πολύ πριν τις λάβουν οι επενδυτές. Σύμφωνα με τα παραπάνω, λοιπόν, μέχρις ότου οι πληροφορίες φτάσουν στους μεμονωμένους επενδυτές έχουν χάσει μεγάλο μέρος της επενδυτικής τους αξίας.

Δεν αρκεί η διοίκηση να συμμορφώνεται με κάποιους κανόνες που δημιουργούνται μέσα από πολιτικές διεργασίες και που στηρίζονται σε ένα απλουστευμένο μοντέλο αγοράς. Η επικοινωνία της μέσω των διαφόρων οικονομικών πληροφοριών θα πρέπει να είναι επαρκής ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες για πληροφόρηση σε όλα τα επίπεδα, χωρίς να αποκλείεται κανείς, αλλά και χωρίς να πέφτει η ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης στο επίπεδο των λιγότερο εξοικειωμένων χρηστών.

Η διοίκηση θα πρέπει να διασφαλίζει την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης στους διάφορους αναλυτές, όσο πιο άμεσα και αξιόπιστα είναι δυνατόν και να μην προσπαθεί να τους ξεγελάσει με διάφορες πρακτικές. Αυτοί οι ειδικοί είναι που με τις γνώσεις τους και την πρόσβασή τους σε ιδιωτικές μορφές πληροφόρησης κινούν τις αγορές και όχι οι επενδυτές που αγοράζουν και πωλούν υπακούοντας πιστά τους οικονομικούς τους συμβούλους.⁷

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Λεωνίδας Καββαδίας, Εισαγωγή στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Irirotiki Software and Publications, Αθήνα, 2003, σελ. 43
2. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, σελ. 32
3. Σταμάτης Δρίτσας, «Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Αλλαγές προ των πυλών για τις εισηγμένες», Μηχανισμοί Χρήματος, 29 Μαρτίου 2004, σελ. 1-5
4. Arthur Levitt, “The numbers game”, remarks delivered at the NYU Center for Law and Business, New York, N.Y., September 28, 1998
5. Paul Healy and James Wahlen, “ A review of the earnings management literature and its implications for standard setting”, Accounting Horizons, Vol 13, December 1999, σελ. 365-383
6. Ιωάννης Φίλος, Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα-Οδηγός πρώτης εφαρμογής, Εκδόσεις Πάμισος, Αθήνα, 2003, σελ. 17
7. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 35-40

Κεφάλαιο 2 : Ο επηρεασμός των οικονομικών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους (Earnings Management)

2.1 Το φαινόμενο του επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης από τη διοίκηση της

2.1.1 Εισαγωγή

Η ύπαρξη και μόνο των λογιστικών προτύπων δεν εξασφαλίζει την αξιόπιστη και ειλικρινή απεικόνιση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Μια σειρά λανθασμένων αντιλήψεων, κυρίως από την πλευρά της διοίκησης, καθώς και κινήτρων, οδηγούν στο φαινόμενο της παραποίησης και του επηρεασμού των οικονομικών καταστάσεων.

Με αυτόν τον τρόπο η διοίκηση αρκείται στο να δείχνει μια καλή εικόνα προς τα έξω, αντί να προσπαθεί πραγματικά να είναι καλή και αποτελεσματική στη λειτουργία της. Και αυτό κάθε άλλο παρά προς το συμφέρον της είναι, αφού σαν αποτέλεσμα έχει τελικά οι επενδυτές να χάνουν την εμπιστοσύνη τους προς αυτήν και η τιμή της μετοχής της να πέφτει. Το μεγαλύτερο λάθος που κάνει η διοίκηση σε αυτή την περίπτωση είναι να πιστεύει ότι μπορεί να παραπλανήσει τις διάφορες αγορές παρουσιάζοντας οικονομικές καταστάσεις

που δίνουν έμφαση στα θετικά στοιχεία και καλύπτουν ή υποβαθμίζουν τα αρνητικά. Οι συμμετέχοντες στις αγορές, όμως, δεν είναι παθητικοί δέκτες των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεων, μπορούν να έχουν πρόσβαση και σε άλλες πηγές πληροφόρησης και, συνεπώς, να τιμωρήσουν κάθε επιχείρηση που προσπάθησε να τους παραπλανήσει με ανακριβή ή λάθος στοιχεία.¹

2.1.2 Γενικά για τον επηρεασμό των οικονομικών αποτελεσμάτων

Ο επηρεασμός των οικονομικών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων από τις διοικήσεις τους, το λεγόμενο Earnings Management (EM), δεν αποτελεί νέο φαινόμενο. Τα πρόσφατα λογιστικά σκάνδαλα στην Αμερική από εταιρείες όπως η Enron, η Xerox, η WorldCom, ίσως να αποτελούν ακραία παραδείγματα, αλλά είναι γεγονός ότι οι πλειοψηφία των επιχειρήσεων ακολουθεί τέτοιες πρακτικές, άλλες σε μεγαλύτερο και άλλες σε μικρότερο βαθμό. Και είναι πράγματι δύσκολο μια επιχείρηση να κρατάει τα όρια και να ακολουθεί τις σωστές πρακτικές όταν οι ανταγωνιστές της κινούνται στη γκρίζα ζώνη μεταξύ της νομιμότητας και της απροκάλυπτης απάτης. Σε αυτή τη γκρίζα ζώνη οι οικονομικές καταστάσεις ανακλούν τις επιθυμίες της διοίκησης και όχι την πραγματική οικονομική επίδοση της επιχείρησης.

Το EM έχει εξελιχθεί μέσα στα χρόνια σε ένα παιχνίδι μεταξύ των συμμετεχόντων στις κεφαλαιαγορές. Ένα παιχνίδι που αν δεν αντιμετωπιστεί

σύντομα θα έχει ανεπανόρθωτες συνέπειες για το παγκόσμιο οικονομικό σύστημα και που επιτίθεται στις ίδιες τις αρχές που στηρίζουν την δύναμη και την αποτελεσματικότητα των αγορών. Όλο και περισσότερο, το κίνητρο να επιτευχθούν οι προσδοκίες των χρηματιστηρίων σχετικά με τα κέρδη υπερνικά τις επιχειρηματικές πρακτικές που στηρίζονται στη κοινή λογική. Σε αυτό το παιχνίδι συμμετέχουν πολλοί, διευθυντές, ελεγκτές και αναλυτές.

Δεν πρόκειται, λοιπόν, για ένα αθώο παιχνίδι. Η παροχή παραπλανητικών πληροφοριών σχετικά με την αξία μιας επιχείρησης μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την κατανομή πόρων και κεφαλαίων τόσο στις εγχώριες όσο και στις διεθνείς αγορές. Ενώ σημαντικό είναι και το γεγονός ότι το κόστος κεφαλαίου των επιχειρήσεων που αποκαλύπτεται ότι παραποιούν τα αποτελέσματά τους αυξάνεται δραματικά.

Το 1998 ο πρόεδρος της αμερικανικής Διεύθυνσης Χρεογράφων και Αξιών (Securities and Exchange Commission – SEC), Arthur Levitt, σε έναν λόγο του, άνοιξε θα λέγαμε τους ασκούς του Αιόλου, επιτιθέμενος στις πρακτικές του EM. Ουσιαστικά παραδέχθηκε ότι οι επιχειρήσεις επηρεάζουν τα οικονομικά τους αποτελέσματα και εξέφρασε τον προβληματισμό του σχετικά με την ποιότητα των δημοσιευόμενων καταστάσεων των επιχειρήσεων. Χαρακτηριστικά, ανέφερε τα εξής : «Παρακολουθούμε μια διάβρωση στην ποιότητα των κερδών και επομένως και στην ποιότητα των οικονομικών καταστάσεων. Η διαχείριση μετατρέπεται σε παραποίηση, η ακεραιότητα δίνει τη θέση της στη ψευδαίσθηση. Σχεδόν όλοι όσοι μετέχουν στην οικονομική

κοινότητα φέρουν ευθύνη για τη δημιουργία ενός κλίματος όπου το ΕΜ αυξάνεται και η ποιότητα των οικονομικών καταστάσεων μειώνεται».²

2.1.3 Περιπτώσεις που επιτρέπουν τον επηρεασμό των οικονομικών αποτελεσμάτων

Υπάρχουν τρεις περιπτώσεις κατά τις οποίες η διοίκηση μιας επιχείρησης μπορεί να προσπαθήσει να επηρεάσει τις οικονομικές της καταστάσεις και πιο συγκεκριμένα τα οικονομικά της αποτελέσματα. Η πρώτη περίπτωση αφορά την ηθελημένη παραβίαση ενός λογιστικού προτύπου. Ενώ, δηλαδή, έχει θεσπιστεί ένα πρότυπο που να καθορίζει τον τρόπο αντιμετώπισης ενός λογιστικού θέματος, η διοίκηση το παραβλέπει και εφαρμόζει τους δικούς της κανόνες ώστε να παρουσιάσει την εικόνα που αυτή επιθυμεί. Η αντιμετώπιση αυτή, βέβαια, αγγίζει τα όρια της απάτης και δεν τιμωρείται μόνο από τους συμμετέχοντες στην αγορά αλλά και από τα όργανα της Πολιτείας.

Η δεύτερη περίπτωση αφορά τα κενά που το ίδιο το πλαίσιο των λογιστικών προτύπων αφήνει σε πολλά ζητήματα, όταν δηλαδή δεν υπάρχει ένα πρότυπο που να ρυθμίζει ένα συγκεκριμένο λογιστικό θέμα, οπότε και η δημιουργική παρέμβαση της διοίκησης είναι αναπόφευκτη.

Η τρίτη περίπτωση αφορά τα περιθώρια επιλογών που τα ίδια τα λογιστικά πρότυπα αφήνουν στην αντιμετώπιση διαφόρων θεμάτων. Ενώ, δηλαδή,

υπάρχουν λογιστικά πρότυπα που ρυθμίζουν ένα θέμα, είναι κατά τέτοιο τρόπο διατυπωμένα που αφήνουν τεράστια περιθώρια υποκειμενισμού και άσκησης κρίσης από την πλευρά της διοίκησης.

Όσα έχουν αναφερθεί έως τώρα και όσα θα ακολουθήσουν αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία κυρίως για τα αμερικανικά λογιστικά πρότυπα, τα GAAP. Εξαιτίας, όμως, της ιδιαίτερης θέσης της αμερικανικής κεφαλαιαγοράς στην παγκόσμια οικονομία και της τάσης παγκοσμιοποίησης και αλληλεπίδρασης των διαφόρων αγορών, η σημασία τους για τη σωστή και αποτελεσματική λειτουργία της παγκόσμιας, πλέον, οικονομίας είναι καθοριστική. Η καθιέρωση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων αποτελεί μια σημαντική προσπάθεια για την αντιμετώπιση των διαφόρων προβλημάτων και την αξιόπιστη πληροφόρηση των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων, που τα αποτελέσματά της θα φανούν στο μέλλον.

2.1.4 Ορισμοί του Earnings Management

Το EM έχει απασχολήσει εδώ και πολλά χρόνια το λογιστικό κλάδο, η συστηματική μελέτη του, όμως, μόλις τα τελευταία χρόνια έχει εξελιχθεί σε ένα δυναμικά αυξανόμενο κομμάτι της βιβλιογραφίας με πλήθος εμπειρικών μελετών. Πολλοί συγγραφείς έχουν επιχειρήσει να καθορίσουν, να εξηγήσουν και να προβλέψουν με ακρίβεια πότε, πώς και γιατί η διοίκηση μιας επιχείρησης προσπαθεί να επηρεάσει τα αποτελέσματά της.

Παρόλα αυτά δεν υπάρχει ένας ακριβής ορισμός για το τι είναι το EM. Έχει υποστηριχθεί ότι η μη συμφωνία σχετικά με τον ορισμό του μπορεί να αποδοθεί στις διαφορετικές ερμηνείες των εμπειρικών δεδομένων. Χωρίς έναν ξεκάθαρο ορισμό του EM, όμως, η αναγνώριση των επιχειρήσεων που ακολουθούν τέτοιου είδους πρακτικές μπορεί να γίνει μόνο εκ των υστέρων.

Από τους πιο παλιούς ορισμούς είναι αυτός του Copeland (1968) που ορίζει την παραποίηση (manipulation) των αποτελεσμάτων ως την προσπάθεια της διοίκησης να αυξάνει ή να μειώνει τα αποτελέσματα της επιχείρησης κατά βούληση. Βέβαια η έννοια του EM είναι πολύ πιο ευρεία και περιλαμβάνει πρακτικές που σκοπό έχουν να επηρεάσουν την εικόνα της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης (Barnea, 1975,1976 και Ronen and Sadan, 1975a,1981), αλλά και του Ισολογισμού (Black, 1998).³

Οι Healy και Wahlen (1998), σε μια επισκόπηση της βιβλιογραφίας από την πλευρά αυτών που θέτουν τα λογιστικά πρότυπα έδωσαν τον εξής ορισμό, που είναι και ο πιο διαδεδομένος : «Το EM εμφανίζεται όταν η διοίκηση χρησιμοποιεί κρίση κατά τη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών της καταστάσεων και στη δημιουργία πράξεων που μεταβάλλουν τις οικονομικές καταστάσεις, είτε για να παραπλανήσει κάποιους από τους ενδιαφερόμενους σχετικά την πραγματική οικονομική επίδοση της επιχείρησης είτε για να επηρεάσει συμβατικά αποτελέσματα που εξαρτώνται από τα δημοσιευόμενα λογιστικά νούμερα».⁴

Οι Fischer και Rosenzweig (1995, σελ. 433) ορίζουν το EM ως μια συμπεριφορά από την πλευρά της διοίκησης που σκοπό έχει να αυξήσει (μειώσει) τα δημοσιευόμενα κέρδη μιας επιχείρησης, χωρίς να υπάρχει όμως αντίστοιχη αύξηση (μείωση) της μακροχρόνιας κερδοφορίας. Ενώ ο Loomis (1999) υποστηρίζει ότι το EM καλύπτει την πραγματική οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης και κρύβει σχετικές πληροφορίες που οι επενδυτές θα έπρεπε να γνωρίζουν.

Ο Schipper (1989, σελ.92) δίνει τον εξής ορισμό : «Το EM αποτελεί μια σκόπιμη μεσολάβηση στη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων, με σκοπό την εξασφάλιση προσωπικού οφέλους από την πλευρά της διοίκησης». Ο Levitt (1998) όρισε το EM ως ένα σύνολο πρακτικών με τη βοήθεια των οποίων οι οικονομικές καταστάσεις μιας επιχείρησης ανακλούν περισσότερο τις επιθυμίες της διοίκησης παρά την πραγματική οικονομική της επίδοση.

Η διοίκηση παραποιεί τα αποτελέσματα που εμφανίζονται στις οικονομικές της καταστάσεις για να επιτύχει ένα προκαθορισμένο επίπεδο προσδοκώμενων αποτελεσμάτων, που μπορεί να έχει τεθεί από την ίδια την διοίκηση, από εξωτερικούς οικονομικούς αναλυτές ή αποτελεί ένα μέγεθος που εκφράζει μια ομαλή και διατηρήσιμη ροή κερδών (Fern, 1994). Οι παραποιήσεις γίνονται με σκοπό να επηρεαστεί η εικόνα των επενδυτών για την επιχείρηση (Degeorge, Patel and Zeckhauser, 1999). Αυτή η θέση υποστηρίζεται και από τους Kellogg και Kellogg (1991), που βρήκαν δύο βασικά κίνητρα για εφαρμογή μιας επιχείρησης το EM : να ενθαρρύνει τους επενδυτές

να αγοράσουν μετοχές της και να αυξήσει την αξία της επιχείρησης στην αγορά.

Ο Dye (1988), σε μια θεωρητική μελέτη, υποστηρίζει ότι το EM εμφανίζεται όταν η διοίκηση προσπαθεί να εκμεταλλευθεί την ασυμμετρία πληροφόρησης με τους μετόχους. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η άποψη ότι οι μέτοχοι έχουν συμφέρον η αξία της επιχείρησης να θεωρείται υψηλή από την αγορά. Με αυτόν τον τρόπο υπάρχει πιθανότητα μεταφοράς πλούτου από τους νέους μετόχους στους παλιούς, δημιουργώντας εξωτερική ζήτηση για EM (Schipper, 1989).⁵

Βλέπουμε, λοιπόν, ένα πλήθος ορισμών που ο καθένας προσπαθεί να προσεγγίσει το φαινόμενο του EM. Κάθε φορά ο ορισμός που δίνεται είναι επηρεασμένος από το κίνητρο που θεωρείται καθοριστικό για την υιοθέτηση μιας τέτοιας συμπεριφοράς από την πλευρά της διοίκησης. Στις περισσότερες περιπτώσεις πρόκειται για κίνητρα που αφορούν τη λειτουργία των κεφαλαιαγορών.

2.1.5 Παράγοντες που επηρεάζουν τη διάσταση απόψεων ανάμεσα σε ακαδημαϊκούς και λογιστές

Παρόλη τη σημαντική προσοχή που έχει τραβήξει το EM από τις διάφορες ρυθμιστικές αρχές και τον οικονομικό τύπο, η ακαδημαϊκή έρευνα έχει

παρουσιάσει περιορισμένα στοιχεία γύρω από το φαινόμενο αυτό. Ενώ οι ρυθμιστικές αρχές και οι επαγγελματίες λογιστές (οι λεγόμενοι “practitioners”) πιστεύουν ότι το EM είναι μια προβληματική συμπεριφορά που έχει διαποτίσει το οικονομικό σύστημα, η ακαδημαϊκή έρευνα δεν έχει αποδείξει ότι το EM έχει τόσο μεγάλη επιρροή στα δημοσιευόμενα αποτελέσματα ή ότι η ύπαρξη του θα πρέπει να απασχολεί τόσο τους επενδυτές.

Οι κυριότεροι λόγοι που δημιουργούν αυτή τη διάσταση απόψεων ανάμεσα στους ακαδημαϊκούς και τους λογιστές είναι οι παρακάτω. Πρώτον, επειδή οι ακαδημαϊκοί συνήθως θέλουν να κάνουν γενικές παρατηρήσεις σε ότι αφορά το EM, διαλέγουν να εξετάσουν μεγάλα δείγματα επιχειρήσεων, και έτσι χρησιμοποιούν στατιστικούς ορισμούς του EM που ίσως να μη βοηθούν τόσο στον εντοπισμό του φαινομένου. Συνεπώς, οι παρούσες ερευνητικές μεθοδολογίες δεν είναι τόσο καλές στον εντοπισμό διοικήσεων που ακολουθούν πρακτικές του EM. Αντίθετα, οι επαγγελματίες λογιστές συναντούν πραγματικές περιπτώσεις EM σε τακτική βάση, κυρίως επειδή οι σκοποί τους είναι διαφορετικοί από αυτούς της ακαδημαϊκής έρευνας.

Δεύτερον, οι ακαδημαϊκοί έχουν επικεντρώσει το ενδιαφέρον τους σε συγκεκριμένα δείγματα και διοικητικά κίνητρα που δεν ενδιαφέρουν τόσο τους λογιστές ή που τελικά δεν αποδείχτηκαν τόσο χρήσιμα για την αναγνώριση συμπεριφορών του EM. Για παράδειγμα, οι ακαδημαϊκοί εστιάζουν σε κίνητρα που αφορούν συμβατικές υποχρεώσεις της διοίκησης, ενώ οι λογιστές δίνουν μεγαλύτερη έμφαση σε κίνητρα που στηρίζονται στην λειτουργία της κεφαλαιαγοράς.

Τρίτον, οι ακαδημαϊκοί και οι λογιστές έχουν διαφορετικές απόψεις σχετικά με το πόσο ορθολογικοί είναι οι επενδυτές κατά την αντιμετώπιση προβλημάτων που αφορούν τις οικονομικές καταστάσεις, όπως είναι το EM. Για παράδειγμα οι ακαδημαϊκοί στηρίζονται συχνά στη θεωρία της αποτελεσματικότητας της αγοράς και θεωρούν ότι η εφαρμογή πρακτικών του EM «δεν πειράζει», αρκεί να αποκαλύπτονται πλήρως και στους επενδυτές. Η άλλη πλευρά έχει διαφορετική γνώμη.

Συνοψίζοντας, λοιπόν, μπορούμε να πούμε ότι οι ακαδημαϊκοί υποτιμούν το πρόβλημα για δύο λόγους : επικεντρώνουν σε κίνητρα που είναι λιγότερο σημαντικά από ότι αυτά που αφορούν την κεφαλαιαγορά και συναντούν δυσκολίες στο να αναπτύξουν ένα ικανοποιητικό μοντέλο εντοπισμού του EM. Αντίθετα οι ρυθμιστικές αρχές και οι λογιστές υπερτιμούν το πρόβλημα. Έτσι, «καθόλου EM» δεν είναι η ιδεατή λύση, πλήρης περιορισμός της ευελιξίας σε θέματα που απαιτούν κρίση και σωστή εκτίμηση θα σήμαινε και περιορισμό της χρησιμότητας των κερδών ως μέτρο οικονομικής επίδοσης. Το EM είναι τόσο διαδεδομένο όσο ήταν πάντα, απλά τώρα εμφανίζεται με νέες μορφές, καθώς οι επιχειρήσεις προχωρούν σε νέου είδους πράξεις και συναλλαγές.

Ένα άλλο θέμα όπου παρατηρείται διάσταση απόψεων αφορά το εάν και κατά πόσο οι επενδυτές μπορούν να εντοπίσουν ή και να ξεδιαλύνουν περιπτώσεις επηρεασμού συμπεριφερόμενοι ορθολογικά. Οι ακαδημαϊκοί δεν αντιμετωπίζουν τις πρακτικές επηρεασμού ως προβληματικές εάν μπορούν να εντοπιστούν από τους επενδυτές με σχετικά χαμηλό κόστος. Αυτό

βασίζεται στην άποψη ότι όσο οι επενδυτές έχουν πρόσβαση στην απαραίτητη πληροφόρηση με χαμηλό κόστος και μπορούν να την επεξεργάζονται ικανοποιητικά, θα είναι σε θέση να εντοπίσουν τις πρακτικές επηρεασμού όταν εμφανίζονται και με την κατάλληλη επεξεργασία να φτάνουν στα πραγματικά αποτελέσματα.

Από την άλλη πλευρά, οι ρυθμιστικές αρχές δεν μπορούν να παραβλέψουν το γεγονός ότι κάποιοι επενδυτές στηρίζονται αποκλειστικά στα νούμερα που εμφανίζονται στις δημοσιευόμενες καταστάσεις, καθώς η ικανότητά τους να επεξεργαστούν επιπλέον πληροφορίες είναι περιορισμένη. Οι επενδυτές, δηλαδή, συνήθως αρκούνται στα στοιχεία που εμφανίζονται στις καταστάσεις και δεν λαμβάνουν υπόψη τους οποιαδήποτε λεπτομέρεια που ενδεχομένως να αποκαλύπτεται σε κάποια υποσημείωση. Οπότε ακόμη και αν οι οικονομικές καταστάσεις περιείχαν τις απαραίτητες πληροφορίες ώστε οι επενδυτές να εντοπίζουν τις πρακτικές επηρεασμού δεν θα ήταν όλοι σε θέση να τις εντοπίσουν και να τις επεξεργαστούν.⁶

2.2 Το Earnings Management και τα Λογιστικά Πρότυπα

2.2.1 Οι δυνατότητες επιλογών εντός και εκτός των ορίων των λογιστικών προτύπων

Τα λογιστικά πρότυπα προσφέρουν κάποια ευελιξία, καθώς οι οικονομικές συναλλαγές και οι οικονομικές συνθήκες που τα περιβάλλουν δεν είναι ταυτόσημες. Η κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων περιλαμβάνει την επιλογή μεταξύ διαφόρων εναλλακτικών προτύπων και τη χρησιμοποίηση εκτιμήσεων και κρίσεων κατά την εφαρμογή αυτών των αρχών. Το EM χρησιμοποιεί την ευελιξία αυτή για να μεταβάλλει τα οικονομικά αποτελέσματα μιας επιχείρησης.

Υπάρχουν πολλοί τρόποι με τους οποίους η διοίκηση μπορεί να χρησιμοποιήσει κρίση για να επηρεάσει τις οικονομικές της καταστάσεις. Για παράδειγμα, κρίση απαιτείται για τον υπολογισμό πολλών μελλοντικών οικονομικών γεγονότων που εμφανίζονται στις οικονομικές καταστάσεις όπως η ωφέλιμη ζωή και η υπολειμματική αξία των παγίων. Η διοίκηση θα πρέπει επίσης να διαλέξει ανάμεσα σε γενικά παραδεκτές λογιστικές μεθόδους για την καταγραφή των ίδιων οικονομικών πράξεων, όπως οι διάφοροι μέθοδοι απόσβεσης ή οι μέθοδοι αποτίμησης αποθεμάτων. Ακόμη, η διοίκηση πρέπει να χρησιμοποιήσει κρίση για τη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης, για παράδειγμα να πάρει αποφάσεις που αφορούν τα επιθυμητά επίπεδα

αποθεμάτων. Η διοίκηση θα πρέπει επίσης να αποφασίσει αν θα πραγματοποιήσει ή θα αναβάλλει έξοδα, όπως έξοδα έρευνας και ανάπτυξης (R&D), έξοδα για διαφήμιση ή έξοδα συντήρησης. Τέλος, πρέπει να αποφασίσει σχετικά με τη δομή διάφορων επιχειρηματικών πράξεων, όπως για το εάν οι υποχρεώσεις από κάποιο συμβόλαιο χρηματοδοτικής μίσθωσης θα εμφανίζεται ή όχι στον ισολογισμό, πώς θα παρουσιάζονται οι επιχειρηματικοί συνδυασμοί κ.ά.⁷

Οι επιχειρήσεις, λοιπόν, που προσπαθούν να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους επιδίδονται σε ενέργειες που κυμαίνονται από επιλογές μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων έως την καθαρή απάτη. Οι αποφάσεις που κινούνται μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων συχνά μπορούν να θεωρηθούν επιθετικές όταν «τεντώνουν» την ευελιξία που προσφέρουν τα πρότυπα πέρα από τα καθορισμένα όρια. Εάν τα όρια ξεπεραστούν τότε πρόκειται για περίπτωση οικονομικής απάτης.

Απάτη είναι η σκόπιμη παράλειψη ουσιωδών γεγονότων ή λογιστικών πληροφοριών, που είναι παραπλανητική και που λαμβάνοντας υπόψη όλη τη διαθέσιμη πληροφόρηση, θα μπορούσε να κάνει τον χρήστη να αλλάξει ή να μεταβάλλει την κρίση ή τις αποφάσεις του (National Association of Certified Fraud Examiners, 1993).

Για να θεωρηθούν ότι αγγίζουν τα όρια της απάτης οι ενέργειες μιας επιχείρησης κατά την κατάρτιση των οικονομικών της καταστάσεων θα πρέπει

να υπάρχει η πρόθεση να παραπλανήσει τους χρήστες των καταστάσεων της με ουσιώδη και πραγματικό τρόπο. Είναι ξεκάθαρο, λοιπόν, ότι οι επιλογές που παραβιάζουν τα πρότυπα αποτελούν απάτη και συνεπώς πρακτικές του ΕΜ, αλλά ακόμη και οι συστηματικές επιλογές που γίνονται μέσα στα όρια των προτύπων μπορούν να θεωρηθούν σε κάποιες περιπτώσεις ως πρακτικές του ΕΜ. Τα ίδια τα πρότυπα αφήνουν μεγάλα περιθώρια επιλογών που κάνουν την αναγνώριση των παράνομων ενεργειών ακόμα πιο δύσκολη.⁸

Στον Πίνακα 1 βλέπουμε ένα διαχωρισμό ανάμεσα στις λογιστικές πρακτικές που χαρακτηρίζονται ως απάτη και αυτές που, αν και είναι επιθετικές, είναι αποδεκτές και μέσα στα όρια της διακριτικής ευχέρειας της διοίκησης. Η κύρια παρατήρηση που μπορεί να γίνει είναι ότι υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις παράνομες πρακτικές και στις διάφορες κρίσεις και εκτιμήσεις που βρίσκονται μέσα στα όρια των προτύπων, αλλά μπορεί να αποτελούν μορφές ΕΜ ανάλογα με τα κίνητρα της διοίκησης. Στην τελευταία περίπτωση θα ήταν δύσκολο, όμως, χωρίς μια αντικειμενική απόδειξη των κινήτρων, να ξεχωρίσει κανείς τις νόμιμες επιλογές που γίνονται μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων από τις πρακτικές του ΕΜ.⁹

Πίνακας 1 : Παραδείγματα πρακτικών που είναι μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων και διάκρισή τους από πρακτικές που παραβιάζουν τα λογιστικά πρότυπα (με βάση τα αμερικανικά GAAP)

	<u>Λογιστικές Επιλογές</u>	<u>Επιλογές Χρηματοροών</u>
	<u>Μέσα στα όρια των GAAP</u>	
«Συντηρητική» Λογιστική	Επιθετική αναγνώριση των αποθεμάτων	Καθυστέρηση των πωλήσεων Επιτάχυνση των εξόδων R&D και των εξόδων διαφήμισης
	Υπερτιμολόγηση των αποκτώμενων εξόδων R&D από εξαγορά	
«Ουδέτερα» Αποτελέσματα	Υπερτίμηση των δαπανών αναδόμησης	
	Αποτελέσματα που προέρχονται από τον ουδέτερο χειρισμό της διαδικασίας	
«Επιθετική» Λογιστική	Υποτίμηση των προβλέψεων για επισφαλή χρέη	Αναβολή των εξόδων R&D και των εξόδων διαφήμισης Επιτάχυνση των πωλήσεων
	Μείωση των αποθεμάτων με ιδιαίτερα επιθετικό τρόπο	
	<u>Παραβίαση των GAAP</u>	
	Αναγνώριση εσόδων από πωλήσεις πριν αυτές πραγματοποιηθούν	
	Αναγνώριση ψεύτικων πωλήσεων	
	Αύξηση των αποθεμάτων μέσω της καταγραφής ψευδών αποθεμάτων	

2.2.2 Οι πρακτικές επηρεασμού ως αποτέλεσμα της εφαρμογής ελαττωματικών λογιστικών προτύπων

Η διοίκηση μιας επιχείρησης στην προσπάθειά της να επηρεάσει τα οικονομικά της αποτελέσματα παραβιάζει τα εκάστοτε λογιστικά πρότυπα. Είναι λογικό κανείς να περιμένει τα λογιστικά πρότυπα να αποτρέπουν την εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού των αποτελεσμάτων. Πολλοί, όμως, είναι αυτοί που εκφράζουν την άποψη ότι το EM δεν είναι αποτέλεσμα τόσο της παραβίαση της εφαρμογής των προτύπων, και συγκεκριμένα των αμερικανικών GAAP, αλλά της εφαρμογής των ελαττωματικών GAAP. Η παρατήρηση αυτή αποκτά ιδιαίτερη αξία αν ληφθεί υπόψη η σημασία της αμερικανικής κεφαλαιαγοράς και των αμερικανικών επιχειρήσεων στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα.

Αν και γίνονται προσπάθειες από τις αρμόδιες ρυθμιστικές αρχές να βελτιωθεί η ποιότητα του συστήματος και η παρεχόμενη πληροφόρηση να είναι πιο αξιόπιστη και διαφανής, φαίνεται ότι τα συγκεκριμένα λογιστικά πρότυπα σε κάποιες περιπτώσεις αδυνατούν να παρουσιάσουν τα πραγματικά αποτελέσματα των οικονομικών γεγονότων. Αυτό οφείλεται, εν μέρει, σε δύο βασικές αρχές των GAAP, της αναγνώρισης ή ρευστοποίησης (realization) και της κατανομής (allocation).

Τα GAAP περιορίζουν τα γεγονότα που επιτρέπεται στους συντάκτες των οικονομικών αναφορών να παρακολουθούν σε αυτά που αλλάζουν τις

ποσότητες των στοιχείων του ενεργητικού και των υποχρεώσεων, όπως είναι οι αγορές, οι πωλήσεις, οι πληρωμές κ.ά. Σύμφωνα με τον κανόνα αυτό, λοιπόν, μόνο αλλαγές που αφορούν των ρευστοποιήσιμη αξία των στοιχείων του ενεργητικού και των υποχρεώσεων πρέπει να καταγράφονται. Παρόλα αυτά, η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων (FASB) υποστηρίζει ότι οι αλλαγές στις τιμές, στα επιτόκια, στην τεχνολογία και άλλα παρόμοια γεγονότα επίσης επηρεάζουν μια οικονομική οντότητα. Και συνεχίζει, υποστηρίζοντας ότι η σύγκριση της απόδοσης όταν στηρίζεται μόνο στα κέρδη που αναγνωρίζονται όταν οι ποσότητες αλλάζουν συνεπάγεται έναν ορισμό της απόδοσης που θεωρείται ατελής και , συνεπώς, αναξιόπιστος. Δηλώνει, δηλαδή, ότι είναι υπέρ της καταγραφής των αλλαγών στις τιμές όταν πραγματοποιούνται, αλλά δεν το επιτρέπει με τα λογιστικά πρότυπα που έχει θεσπίσει.

Η αρχή της κατανομής, επίσης, επηρεάζει αρνητικά την ποιότητα των αποτελεσμάτων. Η αρχή αυτή χρησιμοποιείται σε πολλές περιοχές της λογιστικής, για παράδειγμα κατά την επιλογή μεθόδου αποσβέσεων, αποτίμησης των αποθεμάτων κ.ά. Χρησιμοποιεί συστηματοποιημένες φόρμουλες, μεθόδους που στηρίζονται σε ορισμένες παραδοχές, για να εμφανίσει ορισμένα οικονομικά γεγονότα. Η σταθερή μέθοδος απόσβεσης, για παράδειγμα, παρουσιάζει τη μείωση της αξίας ενός παγίου στηριζόμενη στην παραδοχή ότι η μείωση είναι η ίδια για κάθε έτος της ωφέλιμης ζωής του, που πρακτικά το πιο πιθανό είναι να μην ισχύει. Η επιχείρηση επιλέγει ποια μέθοδο κατανομής θα ακολουθήσει στην αρχή της περιόδου κατανομής ώστε να εμφανίζονται καλύτερα τα αναμενόμενα αποτελέσματα των

συνεπαγόμενων οικονομικών γεγονότων. Αυτοί που καταρτίζουν τις οικονομικές καταστάσεις δεν μπορούν, όμως, εκ των προτέρων να έχουν γνώση των μελλοντικών γεγονότων. Οι διάφορες μέθοδοι κατανομής που χρησιμοποιούνται, λοιπόν, δεν απεικονίζουν τα πραγματικά οικονομικά γεγονότα και τις δραστηριότητες της επιχείρησης, αλλά αποτελούν συμβατικές λύσεις, που κύριο σκοπό έχουν να εξομαλύνουν τα αποτελέσματα της.¹⁰

Οι επικριτές των GAAP πιστεύουν ότι τα πρότυπα αυτά είναι αποτέλεσμα πολιτικών διεργασιών, μεταξύ των διαφόρων φορέων που συμμετέχουν στη διαδικασία θέσπισης των προτύπων, και σε καμία περίπτωση η συμμόρφωση προς αυτά δεν επαρκεί για την παροχή υψηλής ποιότητας πληροφόρησης.

Αυτοί που καταρτίζουν τις οικονομικές καταστάσεις, συνήθως, αντιστέκονται στην αλλαγή, θέλοντας να διατηρήσουν την ικανότητά τους να επηρεάζουν τις καταστάσεις. Οι δικαιολογίες που βρίσκουν είναι ότι το κόστος συμμόρφωσης με τα τυχόν νέα πρότυπα θα είναι μεγάλο ή ότι τα νέα πρότυπα θα προκαλέσουν σύγχυση στους επενδυτές. Οι ελεγκτές, επίσης, θέλουν να διατηρείται η υπάρχουσα κατάσταση. Έχοντας δημιουργήσει συγκεκριμένες διαδικασίες για τον έλεγχο των υπάρχοντων πρακτικών, θέλουν να «δουλεύουν» με ασφαλείς πληροφορίες που να μπορούν ανά πάσα στιγμή να τις υπερασπιστούν. Αυτή η στάση εξηγεί και τη χρήση των ιστορικών τιμών αντί των τιμών αγοράς που επικρατεί στα GAAP. Αλλά και οι στενές σχέσεις ανάμεσα στους ελεγκτές και τις ελεγχόμενες επιχειρήσεις αφήνουν περιθώρια για φαινόμενα δωροδοκίας. Οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων αν και είναι οι τελικοί αποδέκτες της διαδικασίας δεν επηρεάζουν ιδιαίτερα τη

διαδικασία θέσπισης των προτύπων, κυρίως επειδή πιστεύουν ότι δεν μπορούν ή επειδή έχουν βρει άλλες πηγές συμπληρωματικής πληροφόρησης. Τέλος, ο ρόλος των ακαδημαϊκών, που θα μπορούσαν να βοηθήσουν με την αντικειμενικότητα και την ευρηματικότητά τους, συνήθως υποβαθμίζεται και μένουν ως παρατηρητές της διαδικασίας αντί να συμμετέχουν ενεργά.

Η διαδικασία θέσπισης των αμερικανικών λογιστικών προτύπων (the “due process” όπως ονομάζεται) έχει μετατραπεί σε μια διαμάχη σχετικά με ποιες ανακριβείς πληροφορίες θα επιτρέπεται στη διοίκηση να εμφανίζει στις οικονομικές της καταστάσεις. Ένα λογιστικό πρότυπο, όμως, αυτό που μπορεί να κάνει είναι να επηρεάσει το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων, όχι όμως και το περιεχόμενο της πληροφόρησης που οι επενδυτές τελικά χρησιμοποιούν και εμπιστεύονται. Άλλωστε τα ίδια τα πρότυπα, όπως έχουμε ήδη αναφέρει αφήνουν μεγάλα περιθώρια επιλογών μεταξύ διαφορετικών μεθόδων. Η διοίκηση επιλέγει συνήθως τα πρότυπα που κάνουν τις οικονομικές καταστάσεις να φαίνονται καλύτερες και όχι αυτά που μειώνουν την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο.¹¹

Στη σημερινή εποχή των πλούσιων τεχνολογικών δυνατοτήτων και της επικοινωνίας θα περίμενε κανείς ο λογιστικός κλάδος να έχει επωφεληθεί από αυτές τις εξελίξεις. Πολλά, όμως, από τα σημερινά πρότυπα και τις αρχές που στηρίζονται έχουν θεσπιστεί και μένουν αναλλοίωτα εδώ και δεκαετίες, παρότι οι δυνατότητες και οι ανάγκες των σύγχρονων επιχειρήσεων έχουν πολλαπλασιαστεί. Ένα παράδειγμα αποτελεί η συχνότητα έκδοσης των οικονομικών καταστάσεων. Η αμερικανική Διεύθυνση Χρεογράφων και Αξιών

(SEC) ρύθμισε το ζήτημα το 1934. Με βάση τις συνήθειες και την τεχνολογία της εποχής απαιτήθηκε ετήσια πλήρη δημοσίευση των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων και σύντομες εκθέσεις τριμηνιαία. Αν και από τότε η τεχνολογία και οι πληροφοριακές ανάγκες των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων έχουν εξελιχθεί σημαντικά η συχνότητα δημοσίευσης τους παραμένει η ίδια.

Έχει δημιουργηθεί, λοιπόν, ένα χάσμα μεταξύ των προσδοκιών του κοινού και των όσων οι θεσπίζοντες των λογιστικών προτύπων είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν. Σύμφωνα με μια απαισιόδοξη μάλλον άποψη, η αντίδραση του κλάδου των λογιστών ήταν να μικρύνει το χάσμα χαμηλώνοντας τις προσδοκίες του κοινού, ώστε να συμβαδίσουν με όσα προσέφεραν οι λογιστές, αντί να ανέβει η ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης, ώστε να συμβαδίσει με τις προσδοκίες των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων. Η συμπεριφορά αυτή δείχνει έναν τρόπο σκέψης που στηρίζεται στη μονοπωλιακή προσφορά (supply-push), αντί της ανταγωνιστικής ζήτησης (demand-pull).

Αυτή η νοοτροπία δημιουργεί πλήθος προβλημάτων, ένα από τα οποία είναι και το EM, που ανακυκλώνονται στο οικονομικό κύκλωμα και δημιουργούν αναποτελεσματικότητα στις αγορές διεθνώς. Γιατί, αν και τα όσα αναφέραμε αφορούν την αμερικανική πραγματικότητα δεν απέχουν πολύ από την κατάσταση που επικρατεί σε παγκόσμιο επίπεδο.

2.3 Η έννοια και ο ρόλος των λογαριασμών των “accruals” στον εντοπισμό πρακτικών επηρεασμού των αποτελεσμάτων

2.3.1 Η αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων

Μια από τις θεμελιώδεις αρχές για τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων είναι η αρχή του δεδουλευμένου ή της αυτοτέλειας των χρήσεων (accrual basis). Ο ρόλος της λογιστικής του δεδουλευμένου (accrual accounting) είναι κεντρικός στο υπό εξέταση θέμα, και αυτό γιατί ορισμένες μορφές του ΕΜ δύσκολα διακρίνονται από τις επιλογές της λογιστικής της αυτοτέλειας των χρήσεων.

Σύμφωνα με την αρχή αυτή τα αποτελέσματα των συναλλαγών και άλλων γεγονότων αναγνωρίζονται όταν πραγματοποιούνται και όχι όταν εισπράττονται ή πληρώνονται.¹² Απαιτείται, λοιπόν, ένα γεγονός που επηρεάζει την οικονομική θέση της επιχείρησης να εμφανίζεται στις οικονομικές της καταστάσεις, άρα να αναγνωρίζεται, στην περίοδο που το γεγονός λαμβάνει χώρα και όχι όταν εισπράττονται ή πληρώνονται τα μετρητά από τη συναλλαγή. Ένα λογιστικό σύστημα που στηρίζεται στο χρόνο που λαμβάνουν χώρα οι πληρωμές και οι εισπράξεις μετρητών (cash-basis accounting) διαφέρει σημαντικά από το σύστημα που στηρίζεται στην αυτοτέλεια των χρήσεων και που επικεντρώνει στις συναλλαγές και στα γεγονότα που επιφέρουν ταμειακές ροές.¹³

Τον ίδιο ρόλο με την αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων παίζει και μια άλλη βασική αρχή, η αρχή του συσχετισμού εσόδων και εξόδων (the matching concept). Σύμφωνα με την αρχή αυτή, για τον προσδιορισμό του αποτελέσματος χρήσεως πρέπει να συγκρίνονται μόνο τα έσοδα μιας χρήσεως προς τα έξοδα της ίδιας χρήσεως. Έτσι, εν ονόματι της αρχής αυτής γίνονται οι εγγραφές προσαρμογής εσόδων και εξόδων, κατά τις οποίες από τους λογαριασμούς εσόδων και εξόδων αφαιρούνται τα ποσά που αφορούν στην επόμενη ή επόμενες χρήσεις. Επίσης, χάριν της αρχής αυτής σχηματίζονται οι διάφορες προβλέψεις. Κάθε χρήση, λοιπόν, έχει δική της αυτοτέλεια και δεν επιτρέπεται αποτελέσματα μιας χρήσης να αναμιγνύονται με άλλα που αφορούν σε προηγούμενη ή επόμενη χρήση.¹⁴

Ο κύριος σκοπός της λογιστικής που στηρίζεται στην αυτοτέλεια των χρήσεων είναι να βοηθήσει τους επενδυτές να αποτιμήσουν την οικονομική επίδοση της επιχείρησης κατά τη διάρκεια μιας περιόδου με τη βοήθεια βασικών αρχών της λογιστικής, όπως είναι η αναγνώριση των εσόδων, οι διάφορες μέθοδοι κατανομής, η αρχή του συσχετισμού εσόδων και εξόδων.

Υπάρχουν ενδείξεις ότι με την αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων τα αναφερόμενα αποτελέσματα εμφανίζουν τάσεις εξομάλυνσης, σε σχέση με την τάση που εμφανίζουν οι πραγματοποιούμενες χρηματοροές. Επίσης, παρέχουν καλύτερη πληροφόρηση από ότι οι χρηματοροές για την οικονομική επίδοση της επιχείρησης (Dechow 1994). Τα όρια ανάμεσα στις επιλογές που επιτρέπει η αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων και στις πρακτικές του EM

είναι συχνά δυσδιάκριτα. Είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς πότε οι επιλογές που γίνονται για την εξομάλυνση των κερδών, που στηρίζονται στην αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων, αγγίζουν τα όρια του ΕΜ.

2.3.2 Οι λογαριασμοί των δεδουλευμένων (“accruals”) και η λειτουργία τους

Με τον όρο “accruals” ονομάζουμε το μέγεθος που προκύπτει όταν από τις λειτουργικές χρηματοροές αφαιρέσουμε το καθαρό αποτέλεσμα μιας επιχείρησης. Ονομάζεται έτσι επειδή προκύπτει από την εφαρμογή της αρχής της αυτοτέλειας των χρήσεων και ενσωματώνεται σε διάφορους λογαριασμούς όπως λογαριασμούς εισπρακτέους, αποθέματα, λογαριασμούς πληρωτέους, προπληρωθέντα έξοδα. Η διοίκηση αυξομειώνει τους λογαριασμούς που χαρακτηρίζονται ως “accruals” για να επηρεάσει τις οικονομικές της καταστάσεις και να εμφανίσει το αποτέλεσμα που επιθυμεί.

Μια σημαντική ιδιότητα των λογαριασμών αυτών είναι ότι με το πέρασμα του χρόνου οι επιπτώσεις τους στις οικονομικές καταστάσεις αντιστρέφονται, με αποτέλεσμα κάθε προσπάθεια επηρεασμού της διοίκησης να είναι αναποτελεσματική εάν εξεταστεί αθροιστικά μέσα σε κάποιο χρονικό διάστημα. Αυτό οφείλεται στο ότι κατά τη διάρκεια ζωής μιας επιχείρησης το άθροισμα των αποτελεσμάτων της θα πρέπει να ισούται με το άθροισμα των χρηματοροών της. Μια επιχείρηση, λοιπόν, δεν μπορεί να στηριχθεί μόνο σε

αυτούς τους λογαριασμούς για να εμφανίσει αυξημένα αποτελέσματα γιατί μετά από κάποιες χρήσεις οι διογκωμένοι λογαριασμοί θα ξετυλιχθούν, αντίστροφα αυτή τη φορά, μειώνοντας τα πιθανά μελλοντικά κέρδη.¹⁵

Εάν, για παράδειγμα, μια επιχείρηση παρουσιάσει ένα έξοδο ως περιουσιακό στοιχείο επειδή πιστεύει ότι θα οδηγήσει σε μελλοντικά οφέλη, εφόσον το επιτρέπουν τα λογιστικά πρότυπα, θα έχει τη δυνατότητα στη συγκεκριμένη χρήση να εμφανίσει αυξημένα κέρδη. Στις επόμενες χρήσεις, όμως, το στοιχείο αυτό θα πρέπει να αποσβεστεί κι έτσι θα αναστραφεί το όφελος της πρώτης περιόδου.

2.3.3 Μέθοδοι εντοπισμού πρακτικών του Earnings Management

Σε μια τυπική ερευνητική μελέτη που επιχειρεί να εξετάσει την εφαρμογή πρακτικών EM, στην αρχή ο ερευνητής συνήθως προσπαθεί να εντοπίσει ένα κίνητρο που θα μπορούσε να οδηγήσει μια επιχείρηση στον επηρεασμό των αποτελεσμάτων της. Στη συνέχεια αναπτύσσει ένα μοντέλο με σκοπό να υπολογίσει ποια θα ήταν τα αναμενόμενα αποτελέσματα της επιχείρησης εάν δεν ακολουθούσε πρακτικές του EM. Η επιχείρηση επηρεάζει τα αποτελέσματά της όταν τα δηλωθέντα αποτελέσματα διαφέρουν από τα αναμενόμενα, προς την κατεύθυνση του κινήτρου που εντοπίστηκε (Jones, 1991, Deschow, Sloan και Sweeney, 1995). Η προσεκτική μελέτη, λοιπόν, των επιπέδων των λογαριασμών των “accruals” και οι αλλαγές τους διαχρονικά

βοηθούν τους αναλυτές να εντοπίσουν επιχειρήσεις που επηρεάζουν τα οικονομικά τους αποτελέσματα. Μια παραλλαγή αυτής της προσέγγισης αποτελεί η εξέταση της κατανομής των αποτελεσμάτων για τον εντοπισμό χαρακτηριστικών που δηλώνουν την ύπαρξη πρακτικών επηρεασμού, που στηρίζονται σε κάποιο κίνητρο της διοίκησης (Hayn, 1995, Burgstahler και Dichev, 1997).

Στη βιβλιογραφία του EM, σαν μέσα άσκησης πρακτικών επηρεασμού των αποτελεσμάτων αναφέρονται οι επιλογές μεταξύ εναλλακτικών λογιστικών προσεγγίσεων και η χρήση των λογαριασμών των “accruals”. Για τον εντοπισμό των επιχειρήσεων που επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους χρησιμοποιούνται κυρίως εκτιμήσεις που αφορούν την οριοθέτηση των χρήσεων, επειδή οι αλλαγές μεταξύ λογιστικών μεθόδων είναι προφανείς και λιγότερο διακριτικές.

Θεωρείται ότι οι λογαριασμοί των “accruals” μεταφέρουν κατά κάποιο τρόπο πληροφορίες στην αγορά. Προκύπτουν ως διαφορά μεταξύ του καθαρού αποτελέσματος και των χρηματοροών. Επομένως, εάν υποθεθεί ότι οι χρηματοροές δεν μπορούν να παραποιηθούν, ο μόνος τρόπος να παραποιηθούν τα αποτελέσματα είναι μέσω της αυξομείωσης του επιπέδου των λογαριασμών αυτών. Δεν έχει, όμως, καθοριστεί ποιο είναι το όριο πάνω από το οποίο ή κάτω από το οποίο οι αλλαγές αυτές συνιστούν παραποίηση των αποτελεσμάτων.

Το πρώτο πρόβλημα που παρουσιάζει η μελέτη των λογαριασμών αυτών, λοιπόν, αφορά τον προσδιορισμό του μέρους τους που σχετίζεται με τα κανονικά επίπεδα δραστηριότητας της επιχείρησης (μη προαιρετικό - “non discretionary”) και του μέρους που είναι ελεύθερο για παραποίηση (προαιρετικό - “discretionary”). Το «προαιρετικό» μέρος των λογαριασμών προκύπτει εάν από το σύνολο των “accruals” αφαιρεθεί το «μη προαιρετικό» μέρος τους. Στην προσπάθεια να εντοπισθούν πρακτικές του EM που στηρίζονται σε αυτούς τους λογαριασμούς, αναπτύχθηκαν διάφορα μοντέλα, όπως το μοντέλο του Healy (1985), του DeAngelo (1986), των Deschow και Sloan (1991) κ.ά.¹⁶

Πολλές μελέτες εστίασαν σε συγκεκριμένους λογαριασμούς σαν πιο πιθανούς να χρησιμοποιηθούν για τους σκοπούς του EM. Κάθε συγγραφέας χρησιμοποίησε διαφορετικό τρόπο για να ορίσει το «προαιρετικό» μέρος των λογαριασμών. Το μειονέκτημα των μοντέλων αυτών είναι ότι περιορίζονται σε συγκεκριμένους λογαριασμούς και σε περιορισμένο δείγμα επιχειρήσεων, αφού επιχειρήσεις σε διαφορετικούς κλάδους χρησιμοποιούν και διαφορετικούς λογαριασμούς. Για το λόγο αυτό τα ευρήματά τους δεν μπορούν να γενικευθούν για το σύνολο των επιχειρήσεων.

Ο Jones (1991) ανέπτυξε ένα μοντέλο που περιλαμβάνει το σύνολο των λογαριασμών των “accruals” ως πιο πιθανό να εντοπίζει πρακτικές του EM. Το μοντέλο αυτό θεωρείται ένα από τα καλύτερα ως τις μέρες μας. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της παλινδρόμησης και συσχετίζει το σύνολο των λογαριασμών των “accruals” με τις αλλαγές στο επίπεδο των πωλήσεων και

του συνόλου των παγίων (χρησιμοποιούνται σαν μεταβλητές που αντιπροσωπεύουν τα κανονικά επίπεδα των λογαριασμών των “accruals”). Το μέρος των λογαριασμών που δεν εξηγείται από τις παραπάνω μεταβλητές αποτελεί το ανεξήγητο μέρος των λογαριασμών άρα και αυτό που χρησιμοποιείται από την επιχείρηση για τον επηρεασμό των οικονομικών της καταστάσεων.¹⁷

Οι Teoh, Welsh και Wong (1998) πρότειναν τον διαχωρισμό των λογαριασμών σε μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους ή τρέχοντες. Οι βραχυπρόθεσμοι λογαριασμοί ρυθμίζουν τα στοιχεία του βραχυπρόθεσμου ενεργητικού και τις υποχρεώσεις, ενώ οι μακροπρόθεσμοι τα στοιχεία του μακροπρόθεσμου ενεργητικού. Έχει υποστηριχθεί ότι οι λογαριασμοί των βραχυπρόθεσμων “accruals” παρέχουν περισσότερες ευκαιρίες για επηρεασμό των οικονομικών καταστάσεων από ότι οι μακροπρόθεσμοι. Ακόμη, οι βραχυπρόθεσμοι λογαριασμοί βοηθούν στην μεταφορά κερδών από την παρούσα χρήση σε μελλοντικές.

Σαν μέτρο της οικονομικής δραστηριότητας κάποιοι συγγραφείς χρησιμοποίησαν το σύνολο του ενεργητικού. Συνήθως περιλαμβάνεται και το επίπεδο των πάγιων στοιχείων του ενεργητικού στις επεξηγηματικές μεταβλητές που ελέγχουν το μέγεθος. Καθώς, όμως, οι περισσότερες επιχειρήσεις βασίζονται στη γνώση, η χρησιμοποίηση της ποσότητας των παγίων ως μέτρου δεν είναι τόσο ακριβής και ακολουθώντας αυτή τη λογική οι «προαιρετικοί» λογαριασμοί θα αυξάνονται σταδιακά στην οικονομία. Σε γενικές γραμμές, όμως, τα στοιχεία του ενεργητικού δεν αποτελούν το

καλύτερο μέτρο , ειδικά όταν πρόκειται για επιχειρήσεις που δεν εμπλέκονται σε βιομηχανική δραστηριότητα. Ο Friedlan (1994) χρησιμοποίησε το μέγεθος των πωλήσεων σαν μέτρο της οικονομικής δραστηριότητας, που συμβαδίζει με τα χαρακτηριστικά των μη βιομηχανικών επιχειρήσεων.

2.4 Συνέπειες από την αποκάλυψη περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού

Οι περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού είναι από τη φύση τους δύσκολο να εντοπιστούν, οπότε είναι δύσκολη και η διεξαγωγή μελετών που ερευνούν την αντίδραση όσων μετέχουν στις κεφαλαιαγορές όταν αποκαλύπτονται περιπτώσεις EM. Οι μελέτες που υπάρχουν ασχολούνται με ακραίες περιπτώσεις πρακτικών επηρεασμού που βρέθηκαν στο στόχαστρο των ρυθμιστικών αρχών. Τα αποτελέσματα αυτών των μελετών δείχνουν ότι υπάρχει σημαντική αρνητική αντίδραση από την πλευρά των κεφαλαιαγορών στις αποκαλύψεις των περιπτώσεων αυτών.

Ο Feroz (1991) στο δείγμα των επιχειρήσεων που εξέτασε για την περίοδο 1982 με 1989 βρήκε ότι το 70% των περιπτώσεων αφορούσε παραποιήσεις στους λογαριασμούς των αποθεμάτων και των απαιτήσεων, ότι πολλές από τις περιπτώσεις αυτές σχετίζονταν με απολύσεις μελών της διοίκησης και μηνύσεις από την πλευρά των μετόχων και ότι η αντίδραση στην τιμή της μετοχής των επιχειρήσεων αυτών ήταν κατά μέσο όρο -13%.

Σύμφωνα με αυτά τα αποτελέσματα είναι και τα ευρήματα της Dechow (1996), όπου στο δικό της δείγμα για την περίοδο 1982 με 1992 βρήκε ότι η αντίδραση της τιμής της μετοχής ήταν κατά μέσο όρο -9%. Η Dechow επίσης εξέτασε εάν υπάρχουν άλλες ενδείξεις που να φανερώνουν ότι οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν υψηλότερο κόστος κεφαλαίου μόλις εντοπιστεί ότι επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους. Το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε είναι ότι η αποκάλυψη των περιπτώσεων επηρεασμού είναι ένα σημάδι για τους επενδυτές ότι οι οικονομικές προοπτικές της συγκεκριμένης επιχείρησης είναι φτωχότερες από ό,τι πίστευαν και ότι η αξιοπιστία των οικονομικών της καταστάσεων είναι σαφώς μειωμένη. Οι συμμετέχοντες, λοιπόν, στις κεφαλαιαγορές τιμωρούν τις επιχειρήσεις που εφαρμόζουν πρακτικές επηρεασμού.¹⁸

Το ερώτημα που δημιουργείται είναι κατά πόσο είναι σε θέση οι επενδυτές να εντοπίσουν τις επιχειρήσεις που εφαρμόζουν πρακτικές επηρεασμού. Πολλές πρόσφατες μελέτες δείχνουν ότι υπάρχουν περιπτώσεις όπου οι επενδυτές δεν μπορούν να διακρίνουν τις πρακτικές του EM. Αντίθετα, σε κάποιες άλλες περιπτώσεις φαίνεται ότι οι επενδυτές είναι σε θέση να εντοπίσουν πρακτικές του EM. Τα συγκρουόμενα αυτά ευρήματα ενδεχομένως να οφείλονται στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις που τελικά αποκαλύπτεται ότι επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους ανήκουν σε κλάδους στους οποίους, εξαιτίας ειδικών ρυθμίσεων, οι επενδυτές έχουν πρόσβαση σε μεγαλύτερο όγκο πληροφόρησης. Οι τράπεζες, για παράδειγμα, είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν στοιχεία που αφορούν την πορεία των δανείων που έχουν

χορηγήσει, οπότε οι επενδυτές μπορούν πιο εύκολα να συσχετίσουν την πορεία των λογαριασμών των “accruals” με τα μεγέθη που εμφανίζονται στις καταστάσεις αυτές.¹⁹

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, σελ. 17
2. Arthur Levitt, "The numbers game", remarks delivered at the NYU Center for Law and Business, New York, N.Y., September 28, 1998
3. Herve Stolowy and Gaetan Breton, " A framework for the classification of accounts manipulations", Les Cahiers de Recherche-Group HEC, No 708, June 28, 2000, σελ. 2-3
4. Paul Healy and James Wahlen, " A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", Accounting Horizons, Vol 13, December 1999, σελ. 368
5. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 5
6. Patricia Dechow and Douglas Skinner, "Earnings Management : Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners and Regulators", Accounting Horizons, Vol 14, No 2, June 2000, σελ. 235-250
7. Paul Healy and James Wahlen, ό.π. σελ. 365-383
8. William Ortega and Gerry Grant, "Operational Earnings Management Techniques", Strategic Finance, July 2003, σελ. 1-7
9. Patricia Dechow and Douglas Skinner, ό.π. σελ. 239
10. Paul Rosenfield, "What drives Earnings Management", Journal of Accountancy, Vol 190, October 2000
11. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 44-51
12. Λεωνίδας Καββαδίας, Εισαγωγή στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Ipirotiki Software and Publications, Αθήνα, 2003, σελ. 36

13. Thomas Dyckman, Charles Davis and Ronald Dukes, Intermediate Accounting, McGraw-Hill International Edition, Fifth Edition, 2001, σελ. 33
14. Σπύρος Μπαραλέξης, Γενική Λογιστική, Θεσσαλονίκη 1998, σελ. 76
15. Bala Dharan, “Earnings Management with Accruals and Financial Engineering”, The Accounting World, February 2003, σελ. 1-6
16. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 7-8
17. Jonathan Batten and Samantha Hettihewa, “Resource Misallocation and Corporate Earnings Management-A Descriptive Study”, σελ. 1-16
18. Patricia Dechow and Douglas Skinner, ό.π. σελ. 246-247
19. Paul Healy and James Wahlen, ό.π. σελ. 365-383

Κεφάλαιο 3 : Παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής πρακτικών του Earnings Management

3.1 Παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού ¹

3.1.1 Το μέγεθος της επιχείρησης

Το μέγεθος μιας επιχείρησης αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα που επηρεάζει την έκταση εφαρμογής του EM. Αν και έχουν γίνει έρευνες που μελετούν το συγκεκριμένο θέμα, τα αποτελέσματα που προκύπτουν δεν δείχνουν ξεκάθαρα πια είναι η επιρροή του μεγέθους της επιχείρησης στην προσπάθεια της διοίκησης να επηρεάσει τα αποτελέσματά της.

Η πρώτη άποψη υποστηρίζει ότι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις επηρεάζουν σε μικρότερο βαθμό τα αποτελέσματά τους. Κατ'αρχήν, το μέγεθος μιας επιχείρησης σχετίζεται άμεσα με το σύστημα εσωτερικού ελέγχου της. Οι μεγαλύτερες σε μέγεθος επιχειρήσεις συνήθως έχουν πιο πολύπλοκα συστήματα εσωτερικού ελέγχου, αλλά και πιο ικανούς εσωτερικούς ελεγκτές σε σύγκριση με τις μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεις. Ένα αποτελεσματικό σύστημα εσωτερικού ελέγχου βοηθά στον εντοπισμό περιπτώσεων όπου ανακριβείς πληροφορίες πρόκειται να διοχετευτούν στην αγορά. Ένας,

επίσης, σημαντικός παράγοντας για την αντιμετώπιση του EM και για τη βελτίωση της ποιότητας των οικονομικών καταστάσεων είναι η εταιρική διακυβέρνηση. Ο Beasley (2000) αναφέρει ότι οι επιχειρήσεις που επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους, στους τομείς της τεχνολογίας, της υγείας και των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, εμφανίζουν αδύναμους μηχανισμούς εταιρικής διακυβέρνησης και εσωτερικού ελέγχου.

Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις υπόκεινται συνήθως σε έλεγχο από μια από τις μεγάλες πέντε ελεγκτικές εταιρείες (των Η.Π.Α.). Οι μεγάλες αυτές ελεγκτικές εταιρείες έχουν πιο πεπειραμένους ελεγκτές που μπορούν πιο εύκολα να αποτρέψουν περιπτώσεις παραπλανητικής πληροφόρησης σχετικά με τα αποτελέσματα μιας επιχείρησης. Ο Gore (2001) υποστηρίζει ότι οι μικρές ελεγκτικές εταιρείες αφήνουν μεγαλύτερα περιθώρια εφαρμογής πρακτικών του EM σε σύγκριση με τις μεγάλες ελεγκτικές εταιρείες. Ο Lennox (1999) αναφέρει ότι οι εκθέσεις ελέγχου που εκδίδονται από τις μεγάλες ελεγκτικές εταιρείες είναι πιο ακριβείς και πιο πληροφοριακές, αποδεικνύοντας ότι το μέγεθος της ελεγκτικής εταιρείας είναι θετικά συσχετισμένο με την ακρίβεια του ελέγχου.

Μια μεγάλη επιχείρηση λαμβάνει υπόψη της τη φήμη που έχει αποκτήσει και τις συνέπειες που θα επέλθουν εάν το όνομά της συνδεθεί με οικονομικά σκάνδαλα. Οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις συνήθως έχουν και μεγάλη ιστορία, κατά τη διάρκεια της οποίας απέκτησαν καλύτερη κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και καλύτερο έλεγχο πάνω στις λειτουργίες τους. Επίσης, είναι πολύ πιθανό να έχουν καθιερωθεί στην οικονομική

κοινότητα εξαιτίας της αξιοπιστίας και της κοινωνικής υπευθυνότητας που επιδεικνύουν, συμπεριλαμβανομένης και της αξιοπιστίας των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεών τους. Άλλωστε, οι επιχειρήσεις αυτές έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν τη σύγχρονη τεχνολογία και τους πιο ικανούς συμβούλους για την παροχή αξιόπιστης και έγκαιρης πληροφόρησης, σε σχέση πάντα με τις μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεις. Συνεπώς, ο κίνδυνος να χάσουν την καλή τους φήμη, που τόσο δύσκολα απέκτησαν, αποτρέπει τις μεγάλες επιχειρήσεις από ενέργειες παραποίησης των αποτελεσμάτων τους.

Υπάρχει, όμως, και η αντίθετη άποψη που υποστηρίζει ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν περισσότερες πιθανότητες να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους σε σχέση με τις μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεις. Αρχικά, αυτό οφείλεται στις αυξημένες πιέσεις που δέχονται οι επιχειρήσεις, κυρίως για να ικανοποιήσουν ή και να ξεπεράσουν τις προσδοκίες των οικονομικών αναλυτών, όπως οι Barton και Simko (2002) υποστηρίζουν.

Οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις έχουν και μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη με τους ελεγκτές. Ο Nelson (2002) αναφέρει ότι οι ελεγκτές είναι πιο πιθανό να παραβλέψουν προσπάθειες επηρεασμού των αποτελεσμάτων όταν γίνονται από μεγάλες επιχειρήσεις. Ακόμα, οι μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να ελιχθούν πιο εύκολα, έχοντας στη διάθεσή τους περισσότερες δυνατότητες λογιστικών χειρισμών. Τέλος, εξαιτίας της δύναμης που έχει η διοίκησης μιας μεγαλύτερης επιχείρησης μπορεί να παραμερίσει ακόμα και το σύστημα εσωτερικού ελέγχου προκειμένου να επηρεάσει τα αποτελέσματά της.

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της έρευνας των Kim, Liu και Rhee (2003) που υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως μεγέθους, παραποιοούν τα αποτελέσματά τους. Συγκεκριμένα, υποστηρίζουν ότι οι μικρές επιχειρήσεις επηρεάζουν περισσότερο τα αποτελέσματά τους για να αποφύγουν την εμφάνιση ζημιών, ενώ οι μεγάλες επιχειρήσεις για να αποφύγουν την εμφάνιση μείωσης των κερδών τους.

3.1.2 Τα οικονομικά αποτελέσματα των προηγούμενων χρήσεων

Ένας άλλος παράγοντας που φαίνεται να επηρεάζει την έκταση εφαρμογής των πρακτικών του EM είναι η οικονομική επίδοση της επιχείρησης κατά τη διάρκεια των προηγούμενων ετών, όπως εμφανίζεται στις οικονομικές της καταστάσεις.

Οι Myers και Skinner (2000) υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις που παρουσίαζαν κέρδη τις προηγούμενες χρονιές είναι πιο πιθανό να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους ώστε να διατηρήσουν την αυξητική τάση των κερδών τους. Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι τη χρονιά που σταματάει αυτή η συνεχιζόμενη αυξητική τάση, η τιμή της μετοχής της επιχείρησης μειώνεται σημαντικά. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι επενδυτές προτιμούν μια σειρά ομοιόμορφων αυξήσεων στα κέρδη (Bath, Elliot και Finn, 1999), οπότε η διοίκηση έχει κίνητρο να επηρεάσει τα αποτελέσματά της προς

αυτή την κατεύθυνση. Το δείγμα που χρησιμοποίησαν για τη μελέτη αυτή αποτελούνταν από μεγαλύτερες κυρίως επιχειρήσεις, οπότε ενδέχεται οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις να επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους σε μεγαλύτερη βαθμό για να διατηρήσουν την αυξητική τάση των αποτελεσμάτων τους.

Ακόμη, οι ταχύτατα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις έχουν ισχυρά κίνητρα να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους ώστε να διατηρήσουν την ανάπτυξή τους ή να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες της αγοράς. Η επίδοση των προηγούμενων χρήσεων, συνεπώς, επηρεάζει την τάση της διοίκησης να επηρεάσει τα αποτελέσματά της για να αποφύγει την εμφάνιση ζημιών ή τη μείωση των κερδών.

3.1.3 Ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων και ο βαθμός παγιοποίησης του ενεργητικού

Ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων ενδέχεται να επηρεάσει τις πρακτικές των επιχειρήσεων προς την κατεύθυνση του EM. Οι επιχειρήσεις που έχουν χαμηλούς ρυθμούς αύξησης των πωλήσεων συχνά εμφανίζουν μεγαλύτερα αποτελέσματα από τα πραγματικά, ενώ ακόμη και αυτές που έχουν υψηλούς ρυθμούς αύξησης των πωλήσεων εφαρμόζουν πρακτικές επηρεασμού για να διατηρήσουν την αυξητική πορεία των αποτελεσμάτων τους.

Ο βαθμός παγιοποίησης του ενεργητικού εκφράζεται από το λόγο του πάγιου ενεργητικού προς το σύνολο του ενεργητικού. Όσο πιο χαμηλός είναι αυτός ο δείκτης τόσο πιο πιθανό είναι η επιχείρηση να επηρεάζει τα αποτελέσματά της. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι μια επιχείρηση με χαμηλό βαθμό παγιοποίησης παρουσιάζει περισσότερους λογαριασμούς βραχυπρόθεσμων λογαριασμών “accruals”, που όπως αναπτύξαμε παραπάνω παρέχουν περισσότερες ευκαιρίες για επηρεασμό των οικονομικών καταστάσεων από ότι οι μακροπρόθεσμοι. Οπότε οι επιχειρήσεις που έχουν μεγαλύτερο κυκλοφορούν ενεργητικό ή και βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις έχουν περισσότερες ευκαιρίες να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους.

3.1.4 Ο κλάδος που ανήκει η επιχείρηση

Πολλές μελέτες υποθέτουν ότι η ικανότητα μιας επιχείρησης να επηρεάζει τα αποτελέσματά της δεν εξαρτάται από τον κλάδο στον οποίο ανήκει. Είναι σχετικά λίγες οι μελέτες που εξετάζουν την εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού σε συγκεκριμένους κλάδους.

Χρησιμοποιώντας τον διαχωρισμό του οικονομικού τομέα σε βασικό και περιφερειακό, οι Belkaoui και Picur (1984) έκαναν την υπόθεση ότι οι επιχειρήσεις των βασικών κλάδων θα παρουσιάζουν μικρότερη τάση εξομάλυνσης των αποτελεσμάτων τους από ότι αυτές των περιφερειακών, εξαιτίας του γεγονότος ότι οι επιχειρήσεις των περιφερειακών κλάδων έχουν

περισσότερες ευκαιρίες να εξομαλύνουν τις λειτουργικές τους χρηματοροές και τα αποτελέσματά τους. Τα ευρήματα της μελέτης τους επιβεβαίωσαν την υπόθεση που έκαναν. Αντίθετα, οι Albrecht και Richardson (1990) και οι Breton και Chenail (1997), χρησιμοποιώντας διαφορετική μεθοδολογία κατέληξαν στο συμπέρασμα οι περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών του EM δεν σχετίζονται με την κατάταξη των επιχειρήσεων σε βασικούς και περιφερειακούς κλάδους.²

Ο Beasley (2000) βρήκε ότι οι τεχνικές επηρεασμού διαφέρουν μεταξύ των διάφορων κλάδων. Συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις τεχνολογίας συνήθως επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους παραβιάζοντας τις αρχές της αναγνώρισης εσόδων, ενώ οι επιχειρήσεις παροχής χρηματοοικονομικών πληροφοριών χρησιμοποιούν πρακτικές που επηρεάζουν τα στοιχεία του ενεργητικού.

Το δείγμα που χρησιμοποιήθηκε από τον Teoh (1998) για τη μελέτη των επιχειρήσεων που προχωρούν σε έκδοση μετοχών δείχνει ότι οι επιχειρήσεις έχουν την τάση να εμφανίζουν αυξημένα αποτελέσματα πριν την έκδοση μετοχών. Πάνω από το 30% των επιχειρήσεων του δείγματος ανήκουν στους τομείς παροχής υπηρεσιών και κατασκευής ηλεκτρονικών συσκευών. Ο Nelson (2002), επίσης, καταγράφει ότι οι επιχειρήσεις κατασκευής ηλεκτρονικών συσκευών επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τα αποτελέσματά τους. Χρησιμοποιώντας ένα δείγμα από επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, πώλησης καταναλωτικών αγαθών και εκδοτικές επιχειρήσεις, οι Mc Nichols και Wilson (1998) αναφέρουν ότι οι επιχειρήσεις αυτές επηρεάζουν τα

αποτελέσματά τους χρησιμοποιώντας λογαριασμούς των “accruals” που μειώνουν τα αποτελέσματα όταν αυτά εμφανίζονται υπερβολικά υψηλά. Ακόμη, πολλές μελέτες έχουν γίνει σχετικά με τον τραπεζικό κλάδο και πιο συγκεκριμένα με το ρόλο των λογαριασμών προβλέψεων για τη μη αποπληρωμή των δανείων ως εργαλεία εξομάλυνσης των κερδών (Scheiner, 1981, Genay, 1998).

Οι παραπάνω μελέτες και άλλες επιβεβαιώνουν ότι ο κλάδος που ανήκει μια επιχείρηση θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη όταν εξετάζεται η εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού.

3.1.5 Η ποιότητα του ελέγχου

Συνήθως οι διάφορες μελέτες εξετάζουν τις πρακτικές επηρεασμού που οι ελεγκτές των οικονομικών καταστάσεων είτε δεν εντόπισαν είτε ηθελημένα παρέβλεψαν. Υπάρχουν όμως και οι περιπτώσεις που ενώ η διοίκηση μιας επιχείρησης προσπαθεί να επηρεάσει τα αποτελέσματά της, η προσπάθεια αυτή αποτυγχάνει όταν εντοπίζεται από τους ελεγκτές. Η ποιότητα, λοιπόν, του παρεχόμενου ελέγχου επηρεάζει και την ποιότητα των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεων και, συνεπώς, την έκταση των περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών του EM.

Έχουν γίνει μελέτες που εξετάζουν το βαθμό στον οποίο οι ελεγκτές παραβλέπουν πρακτικές επηρεασμού (Bradshaw, Richardson και Sloan, 1999) και οι οποίες επικεντρώνουν στην αποτελεσματικότητα του ελέγχου. Οι Nelson, Elliott και Tarpley (2000) εξέτασαν την συχνότητα και τις συνθήκες κατά τις οποίες οι ελεγκτές εμποδίζουν την εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού. Από ένα δείγμα 526 επιχειρήσεων βρήκαν ότι σε 225 περιπτώσεις οι ελεγκτές ζήτησαν τη σωστότερη ρύθμιση κάποιων σημείων στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων (ποσοστό 43%). Οι ελεγκτές παρέβλεψαν τη ρύθμιση 112 περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών του EM (ποσοστό 22%), επειδή κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι πρακτικές αυτές ήταν σύμφωνες με τα λογιστικά πρότυπα. Παρέβλεψαν τη ρύθμιση 89 περιπτώσεων (ποσοστό 17%), επειδή δεν είχαν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι οι πρακτικές των επιχειρήσεων αυτών δεν ήταν σωστές, ενώ παρέβλεψαν τη ρύθμιση 91 περιπτώσεων (ποσοστό 18%) για άλλους λόγους, οι περισσότερες από τις οποίες αφορούσαν την έννοια της σημαντικότητας (materiality).

Γενικά, μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι ελεγκτές συνήθως παραβλέπουν τις τεχνικές επηρεασμού που σκοπό έχουν να μειώσουν τα αποτελέσματα (Braun, 2000), ενώ είναι πιο αυστηροί όταν πρόκειται για περιπτώσεις επηρεασμού που αυξάνουν τα αποτελέσματα.

Κάποιες μελέτες αποδεικνύουν ότι η ακρίβεια με την οποία είναι διατυπωμένο ένα πρότυπο επηρεάζει την απόφαση ενός ελεγκτή σχετικά με την παράβλεψη πρακτικών επηρεασμού, που βασίζονται στο συγκεκριμένο

πρότυπο. Γενικά, λοιπόν, έχει αποδειχθεί ότι οι ελεγκτές συνήθως επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να εφαρμόσουν πιο επιθετικές πρακτικές όσο η υποκειμενικότητα των σχετικών προτύπων μεγαλώνει (Nelson και Kinney, 1997, Mayhew, Schatzberg και Sevcik, 2000). Οι περισσότερες περιπτώσεις, που ζητείται η σωστότερη ρύθμιση ενός θέματος από τους ελεγκτές, αφορούν λογαριασμούς που είναι υποκειμενικοί εκ φύσεως (Houghton και Forarty, 1991, Wright και Wright, 1997). Αυτό μπορεί να συμβεί είτε επειδή οι λογαριασμοί αυτοί αφορούν συναλλαγές που δεν είναι τόσο συχνές, οπότε είναι πολύ πιθανό να εμφανιστούν λάθη, είτε επειδή υπάρχει διαφωνία μεταξύ των ελεγκτών και της διοίκησης και όχι απαραίτητα εξαιτίας της εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού.³

Το προφίλ, επίσης, των διάφορων ελεγκτικών εταιρειών επηρεάζει την ποιότητα του παρεχόμενου ελέγχου. Οι μεγάλες ελεγκτικές εταιρείες παρέχουν καλύτερης ποιότητας ελεγκτικές υπηρεσίες, αν και υπάρχουν μελέτες που αποδεικνύουν ότι οι εταιρείες αυτές συχνά επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να εφαρμόζουν πρακτικές επηρεασμού με σκοπό να εμφανίσουν αυξημένα αποτελέσματα.

3.2 Περιπτώσεις όπου οι πρακτικές επηρεασμού μπορούν να λειτουργήσουν θετικά και προς το συμφέρον των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων

Παρότι έχουν πραγματοποιηθεί πλήθος μελετών που επιβεβαιώνουν ότι οι πρακτικές επηρεασμού είναι πλέον ευρέως διαδεδομένες, δεν φαίνεται να υπάρχει ομοφωνία στο λογιστικό κλάδο σχετικά με το εάν και κατά ποσό οι πρακτικές αυτές, σε κάποιες περιπτώσεις, θα μπορούσαν να λειτουργήσουν θετικά για τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Από τη μια πλευρά, οι ρυθμιστικές αρχές και οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων υποστηρίζουν ότι η εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού αποκρύπτει στοιχεία που οι επενδυτές πρέπει να γνωρίζουν (Loomis, 1999) και ότι κάθε ηθελημένη προσπάθεια επηρεασμού είναι απαράδεκτη (Levitt, 1998). Από την άλλη πλευρά, πολλοί συγγραφείς παρατηρούν ότι δεν είναι όλες οι προσπάθειες επηρεασμού ανεπιθύμητες ή και επιζήμιες για μια επιχείρηση.

Το κλίμα που δημιουργήθηκε μετά τα μεγάλα οικονομικά σκάνδαλα των επιχειρήσεων Enron και WorldCom, που αναστάτωσαν τους επενδυτές σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι ιδιαίτερα αρνητικό όσο αφορά τις πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων. Πολλοί επενδυτές έχασαν τεράστια χρηματικά ποσά, εργαζόμενοι έχασαν τις δουλείες τους και το επενδυτικό κοινό έπαψε να εμπιστεύεται τις δημοσιευόμενες οικονομικές καταστάσεις. Ο Hodge (2003) πραγματοποίησε μια έρευνα με σκοπό να ανακαλύψει ποια είναι η γνώμη των επενδυτών σχετικά με την ποιότητα των οικονομικών

καταστάσεων και τις επιπτώσεις των πρακτικών επηρεασμού στην ποιότητά τους. Τα αποτελέσματα ήταν τα αναμενόμενα, η αντιλαμβανόμενη ποιότητα των οικονομικών αποτελεσμάτων έχει μειωθεί, καθώς και ο βαθμός ανεξαρτησίας των ελεγκτών και η αξιοπιστία των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεων όπως τα αντιλαμβάνονται οι επενδυτές.⁴

Παρόλα αυτά, υπάρχουν περιπτώσεις όπου η εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού αποδεικνύεται ωφέλιμη για τους επενδυτές και θα πρέπει να εξεταστεί με μια πιο θετική ματιά. Μια επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει πρακτικές επηρεασμού με σκοπό να βελτιώσει τη φήμη της, ώστε να δημιουργήσει μια καλή εικόνα προς τη κεφαλαιαγορά και τους επενδυτές. Όταν, λοιπόν, μια επιχείρηση υιοθετεί πρακτικές που αυξάνουν τα αποτελέσματά της δεν σημαίνει απαραίτητα ότι προσπαθεί να κρύψει την κακή οικονομική επίδοση του παρελθόντος, αλλά ενδεχομένως να θέλει να δώσει ένα σήμα για την καλή οικονομική επίδοση που αναμένεται στις επόμενες χρήσεις (το φαινόμενο αυτό ονομάζεται “signaling”).⁵

Αν και η εξομάλυνση των κερδών θεωρείται σαν μια καθαρά καιροσκοπική πράξη της διοίκησης για τον επηρεασμό των οικονομικών καταστάσεων της, οι Ronen και Sadan (1980), υποστηρίζουν ότι οι συγκεκριμένες πρακτικές επηρεασμού δεν είναι τόσο κακές όσο θεωρούνται. Η εξομάλυνση των κερδών θα μπορούσε να βελτιώσει την ικανότητα των χρηστών να προβλέπουν τα μελλοντικά αποτελέσματα.

Στο ίδιο θέμα οι Wang και Williams (1994) υποστήριξαν ότι οι πρακτικές της εξομάλυνσης των αποτελεσμάτων εμπλουτίζουν το πληροφοριακό περιεχόμενο των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων, αντίθετα με την αντίληψη που επικρατεί ότι είναι παραπλανητικές. Η συγκεκριμένη μελέτη παρέχει αποδείξεις ότι οι επιχειρήσεις που εμφανίζουν ομαλοποιημένα αποτελέσματα προτιμούνται από τους επενδυτές και θεωρούνται λιγότερο ριψοκίνδυνες. Τα ευρήματά τους, ακόμα, υποδηλώνουν ότι η χρήση πρακτικών εξομάλυνσης των αποτελεσμάτων μπορεί να ευνοήσει τους παλιούς μετόχους, αλλά και τους νέους επενδυτές.⁶

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η άποψη του Demski (1998), η οποία σχετίζεται με την εξομάλυνση των κερδών. Η βασική υπόθεση είναι ότι η διοίκηση που εργάζεται σκληρά είναι σε καλύτερη θέση και να διευθύνει την επιχείρηση, αλλά και να προβλέψει τα μελλοντικά της αποτελέσματα. Η διοίκηση αποδεικνύει τις ικανότητες πρόβλεψης που έχει, συνεπώς και την καλή δουλειά της, εξομαλύνοντας τα αποτελέσματα. Σύμφωνα με την άποψη αυτή, επειδή η διαδικασία της εξομάλυνσης είναι δύσκολη, η διοίκηση για να μπορέσει να επηρεάσει τα αποτελέσματά της θα πρέπει να τα προβλέψει και αυτό απαιτεί ικανότητα και πολύ δουλειά.

Η παραπάνω άποψη φαίνεται να συμφωνεί με το φαινόμενο που παρατηρείται όταν μια επιχείρηση δεν πετύχει τα αναμενόμενα από τους αναλυτές αποτελέσματα, έστω και για ένα μικρό ποσοστό. Σε αυτή την περίπτωση η τιμή της μετοχής πέφτει σημαντικά μόλις γίνει γνωστή η απόκλιση των αναμενόμενων από τα πραγματοποιηθέντα αποτελέσματα.

Αυτή η δυσανάλογη αντίδραση ίσως να υποδηλώνει την μειωμένη εμπιστοσύνη της αγοράς στις ικανότητες της διοίκησης. Η αγορά ενδεχομένως να υποθέτει ότι μόνο μια ιδιαίτερα ικανή διοίκηση μπορεί να πετύχει τις προβλέψεις επηρεάζοντας τα αποτελέσματά της ή τις προσδοκίες των αναλυτών ή απλά με το να λειτουργεί αποτελεσματικά.

Υπάρχουν και αυτοί που υποστηρίζουν ότι οι πιέσεις για μεγαλύτερη διαφάνεια των οικονομικών καταστάσεων και της εταιρικής διακυβέρνησης εξυπηρετεί τους μετόχους έως ένα ορισμένο σημείο. Πέρα από αυτό, οι περιορισμοί που επιβάλλονται στη διοίκηση μπορούν να βλάψουν τα συμφέροντα των μετόχων. Η αύξηση της διαφάνειας χωρίς όρια, που στερεί από τη διοίκηση τη δυνατότητα να κατέχει ιδιωτικής μορφής πληροφόρηση, δεν βελτιώνει απαραίτητα την εταιρική διακυβέρνηση.

Η λογιστική έρευνα που έχει διεξαχθεί φανερώνει ότι οι πρακτικές επηρεασμού επιτελούν πολλαπλές λειτουργίες και ότι μέσα σε κάποια όρια μπορούν να βοηθήσουν στην λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων. Το να υποστηρίξει κάποιος ότι οι πρακτικές επηρεασμού μειώνουν τη διαφάνεια είναι μια υπεραπλουστευμένη ιδέα. Σε μια αποκεντρωμένη οικονομική μονάδα διαφορετικοί άνθρωποι γνωρίζουν διαφορετικά πράγματα και κανείς δεν ξέρει τα πάντα. Σύμφωνα με μια «τολμηρή» άποψη, σε ένα τέτοιο περιβάλλον τα αποτελέσματα που έχουν περάσει από ένα είδος επεξεργασίας από τη διοίκηση μπορούν να φανερώσουν περισσότερες πληροφορίες από ό,τι αυτά που δεν έχουν υποστεί επεξεργασία. Εάν, δηλαδή, οι μέτοχοι είχαν επιλογές θα προτιμούσαν να αφήνουν τη διοίκηση να επηρεάζει τα αποτελέσματά της.⁷

Ο Schipper (1989) υποστήριξε ότι οι μέτοχοι έχουν συμφέρον η αξία της επιχείρησης να θεωρείται υψηλή από την αγορά. Με αυτόν τον τρόπο υπάρχει πιθανότητα μεταφοράς πλούτου από τους νέους μετόχους στους παλιούς, δημιουργώντας εξωτερική ζήτηση για ΕΜ. Η ύπαρξη ασυμμετρίας στην πληροφόρηση, δηλαδή, δημιουργεί την ανάγκη για την υιοθέτηση πρακτικών επηρεασμού.

3.3 Η ηθική διάσταση του φαινομένου του Earnings Management

Οι πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων έχουν χαρακτηριστεί δικαιολογημένες από κάποιους συγγραφείς (Parfet, 2000), αλλά και ότι αγγίζουν τα όρια της απάτης από άλλους (Levitt, 1998). Παρόλα αυτά είναι γεγονός ότι η διοίκηση αντιμετωπίζει ισχυρές πιέσεις να επηρεάσει τα αποτελέσματά της και αυτή η πίεση οδηγεί κάποιες από αυτές να περάσουν στα όρια της ανήθικης συμπεριφοράς (Duncan, 2001).

Τα οικονομικά σκάνδαλα που κατά καιρούς έρχονται στην επιφάνεια έχουν αναζωπυρώσει το ενδιαφέρον γύρω από τη κουλτούρα και τις ηθικές αξίες των μεγάλων επιχειρήσεων. Οι λογιστές έχουν δεχτεί οξύτατη κριτική για την αποτυχία τους να προειδοποιήσουν το επενδυτικό κοινό σχετικά με ανήθικες διοικητικές συμπεριφορές, αλλά και για τη συμμετοχή τους σε τέτοιου είδους σκάνδαλα (Sridharan, 2002). Οι συμπεριφορές αυτές εμφανίζονται σε μια

περίοδο που ο λογιστικός κλάδος έχει αρχίσει να δείχνει μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την ηθική διάσταση των γεγονότων.

Πολλοί συγγραφείς έχουν αναζητήσει τα αίτια αυτών των αποτυχημένων επιχειρηματικών πρακτικών και τους τρόπους να αποφευχθεί η εμφάνισή τους στο μέλλον. Οι Magrath και Weld (2002) απέδωσαν την εμφάνιση των συμπεριφορών αυτών στην ίδια την κουλτούρα των πρακτικών επηρεασμού. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι διοικήσεις υιοθετούν πρακτικές επηρεασμού ώστε να εμφανίσουν μια ομαλή εικόνα των αποτελεσμάτων και τελικά καταλήγουν στην παραβίαση των λογιστικών προτύπων και στην απάτη. Ο Priest (2002) υποστηρίζει ότι η επιχειρησιακή κουλτούρα είναι ένας παράγοντας που, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που κηρύσσουν πτώχευση, φαίνεται να έχει επηρεάσει την έκταση της εφαρμογής πρακτικών του EM. Οι επιχειρήσεις αυτές είχαν αναπτύξει μια κουλτούρα που προωθούσε την επιθετικότητα, την καινοτομία, τον κίνδυνο και επέτρεπε το διακριτικό χειρισμό των λογιστικών προτύπων και όχι τη συμμόρφωση προς αυτά. Η θέση ότι η συμπεριφορά όσων ακολουθούν πρακτικές επηρεασμού σχετίζεται άμεσα με την επιχειρησιακή κουλτούρα έχει αρχίσει να γίνεται αποδεκτή και έχει επικεντρώσει την προσοχή στην έννοια των ηθικών αξιών μιας επιχείρησης.

Το ενδιαφέρον για το ηθικό περιβάλλον των επιχειρήσεων δεν είναι νέο. Ο Baumhart (1961) ερεύνησε τις απόψεις των ίδιων των διευθυντών για να εντοπίσει τα αίτια στα οποία οφείλεται η ανήθικη συμπεριφορά τους. Μια πιο πρόσφατη μελέτη, των Jose και Thibodeaux (1999) αναφέρει ότι οι εργαζόμενοι αντιλαμβάνονται τους έμμεσους τρόπους διαμόρφωσης ηθικής

συμπεριφοράς (ηγεσία και επιχειρησιακή κουλτούρα) πιο αποτελεσματικούς από τους άμεσους (κανόνες συμπεριφοράς και επιτροπές).

Αντιλαμβανόμενοι την σημασία των ηθικών αξιών μέσα στο επιχειρηματικό περιβάλλον, οι μελετητές έχουν διαχωρίσει την έννοια των αξιών από αυτή της κουλτούρας. Ο Hunt (1989) πραγματοποίησε μια πρωτοποριακή έρευνα για να εξετάσει τη διαφορά των δύο εννοιών. Κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι αξίες αποτελούν τη βασική διάσταση της επιχειρησιακής κουλτούρας και αποτελούν τη σύνθεση των προσωπικών αξιών των διευθυντών και των επίσημων και ανεπίσημων πολιτικών της επιχείρησης σχετικά με θέματα ηθικής.

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της μελέτης που πραγματοποίησε ο Elias (2004), όπου φαίνεται ότι οι λογιστές που απασχολούνται σε επιχειρήσεις με υψηλές αξίες ηθικής αντιλαμβάνονται τις πρακτικές επηρεασμού ως πιο ανήθικες. Ακόμη, φαίνεται ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στην αντίληψη των αξιών ηθικής ανάλογα με το φύλο, την ηλικία, την εμπειρία και άλλους δημογραφικούς παράγοντες.⁸

Το φαινόμενο του EM, όμως, δεν αποτελεί ένα ηθικό δίλημμα για τις διοικήσεις των επιχειρήσεων. Η πραγματική του διάσταση είναι οικονομική. Η διοίκηση θα πρέπει να παρέχει αξιόπιστη πληροφόρηση, όχι για να αποφύγει τις ηθικές συνέπειες, αλλά για να επωφεληθεί από τις σημαντικές οικονομικές συνέπειες. Η παροχή αξιόπιστης και έγκαιρης πληροφόρησης μειώνει τον αντιλαμβανόμενο κίνδυνο και το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης και,

συνεπώς, οδηγεί σε αύξηση της τιμής της μετοχής της. Η διοίκηση, λοιπόν, θα πρέπει να εμφανίζει την πραγματική εικόνα της επιχείρησης όχι για να αποφύγει τις ενοχές από την υιοθέτηση ανήθικων συμπεριφορών, αλλά για να προσθέσει αξία στις οικονομικές της καταστάσεις. Θα μπορούσε, ίσως, να χαρακτηριστεί ανήθικη, η συμπεριφορά όσων θεωρούν τους εαυτούς τους επαγγελματίες, αλλά δεν έχουν συνειδητοποιήσει πώς αντιδρά η αγορά όταν έρχεται αντιμέτωπη με αναξιόπιστες και ψευδείς πληροφορίες.

Καθημερινά οι λογιστές έρχονται αντιμέτωποι με αποφάσεις ηθικής φύσεως, που μπορούν να επηρεάσουν την δουλειά, την καριέρα, την ηθική ή ακόμα και τη περιουσία τους. Ο λογιστικός κλάδος είναι αυτός που πρέπει να τονίσει τις αρνητικές συνέπειες τις εφαρμογής των πρακτικών επηρεασμού σε αυτούς που τις επιχειρούν, να προωθήσει συμπεριφορές που βελτιώνουν τη μακροχρόνια κερδοφορία της επιχείρησης και όχι την κερδοσκοπία.⁹

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Yangseon Kim, Caixing Liu and Ghon Rhee, “The Effects of Firm Size on Earnings Management”, January 2003, σελ. 1-31
 2. Herve Stolowy and Gaetan Breton, “ A framework for the classification of accounts manipulations”, Les Cahiers de Recherche-Group HEC, No 708, June 28, 2000, σελ. 40-42
 3. Mark Nelson, John Elliott and Robin Tarpley, “Where do companies attempt Earnings Management, and when do auditors prevent it?”, October 22, 2000, σελ. 1-57
 4. Rafic Elias, “The impact of corporate ethical values on perceptions of Earnings Management”, Managerial Auditing Journal, Vol 19, No1, 2004, σελ. 84-98
 5. Hoje Jo and Thomas Moeller, “Why do firms manage earnings? Signaling vs. Manipulation”, April 2002, σελ. 1-48
 6. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 37
 7. Anil Arya, Jonathan Glover and Shyam Sunder, “Are unmanaged earnings always better for shareholders?”, July 2002, σελ. 1-12
 8. Rafic Elias, ό.π. σελ. 84-98
 9. Timothy Davin, “The line between Managed Earnings and Fraud”, First Place Award – Massachusetts Society of CPAs State-wide Essay Contest, σελ. 1-8
-



Κεφάλαιο 4 : Κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού

4.1 Εισαγωγή

Ο επηρεασμός των οικονομικών αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης είναι μια διαδικασία που σκοπό έχει να μεταβάλλει την εικόνα των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης προς την κατεύθυνση που η ίδια επιθυμεί. Η κατεύθυνση προς την οποία θα επηρεαστούν τα αποτελέσματα και η έκταση εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού δεν εξαρτάται από ένα μόνο παράγοντα.

Οι μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί μέχρι σήμερα δείχνουν ότι η πίεση που δέχεται μια επιχείρηση να επηρεάσει τα αποτελέσματά της είναι αποτέλεσμα πολλών παραγόντων. Σύμφωνα με το περιοδικό CFO Magazine (Σεπτέμβριος 1999) το 60% των οικονομικών διευθυντών έχουν δεχθεί πιέσεις να επηρεάσουν τα αποτελέσματα της επιχείρησής τους. Τα κίνητρα, λοιπόν, που έχει μια επιχείρηση να επηρεάσει τα αποτελέσματά της μπορεί να προέρχονται από δυνάμεις εκτός της επιχείρησης, γενικότερα από το επιχειρηματικό της περιβάλλον, από συνθήκες και καταστάσεις στο εσωτερικό της επιχείρησης ή από την ίδια τη διοίκηση της.

Πιο συγκεκριμένα, τα κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού μπορούν να χωριστούν στις εξής κατηγορίες : κίνητρα που στηρίζονται στη λειτουργία της

κεφαλαιαγοράς, κίνητρα που προέρχονται από συμβατικές υποχρεώσεις της επιχείρησης, κίνητρα που σχετίζονται με τη συμπεριφορά των μελών της διοίκησης, κίνητρα που σχετίζονται με το ρυθμιστικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων και κίνητρα που απορρέουν από την κουλτούρα της κάθε επιχείρησης.

4.2 Κίνητρα που στηρίζονται στη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς (Capital Market Incentives)

4.2.1 Η πίεση από τους χρηματοοικονομικούς αναλυτές

Ένα από τα πιο ισχυρά κίνητρα της διοίκησης για να επηρεάσει τα αποτελέσματά της είναι η επιθυμία της να πετύχει ή και να ξεπεράσει τις προβλέψεις των χρηματοοικονομικών αναλυτών, συγκεκριμένων ομάδων επενδυτών ή και της ίδιας της διοίκησης σχετικά με το μέγεθος των αποτελεσμάτων της. Οι αναλυτές λειτουργούν προς όφελος κυρίως των θεσμικών επενδυτών και βασίζονται περισσότερο στην πληροφόρηση που έχουν αυτοί για την εξεταζόμενη κάθε φορά επιχείρηση και στα μοντέλα που δημιουργούν και λιγότερο στις δημοσιευόμενες οικονομικές καταστάσεις. Οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές καταρτίζουν προϋπολογιστικές καταστάσεις και πιέζουν τις διοικήσεις των επιχειρήσεων να έχουν απολογιστικές καταστάσεις

που προσεγγίζουν τις προϋπολογιστικές τους. Είναι προς το συμφέρον και των δύο να μην υπάρχουν μεγάλες αποκλίσεις.

Η διοίκηση μιας επιχείρησης, λοιπόν, έχει κίνητρο να επηρεάσει τις οικονομικές της καταστάσεις ώστε να πετύχει τα προβλεπόμενα από τους αναλυτές αποτελέσματα, αφού στην αντίθετη περίπτωση η αντίδραση της αγοράς θα είναι αρνητική. Επομένως, όταν διαφαίνεται ότι η επιχείρηση δεν θα πετύχει τις προσδοκίες της αγοράς, η διοίκηση προχωράει στην εφαρμογή πρακτικών που θα εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματά της. Αν και από αυτή την ενέργεια επωφελούνται οι μέτοχοι, πολλοί υποστηρίζουν ότι και η ίδια η διοίκηση επωφελείται αφού σε ορισμένες περιπτώσεις ένα μέρος της αμοιβής της προέρχεται από δικαιώματα μετοχών.

Κάποιες φορές παρατηρείται το φαινόμενο οι ίδιες οι επιχειρήσεις να δημιουργούν αυτή την πίεση να επιτευχθούν τα προβλεπόμενα αποτελέσματα. Είναι κοινή πρακτική για τις επιχειρήσεις να παρέχουν στους εξωτερικούς αναλυτές και στους επενδυτές προβλέψεις σχετικά με την πορεία των αποτελεσμάτων τους. Η διοίκηση στη συνέχεια πρέπει να καταβάλει τις απαραίτητες προσπάθειες ώστε τα αποτελέσματα αυτά να επιτευχθούν.

Αρκετές εταιρείες, συμπεριλαμβανομένων και των Coca-Cola Co., Intel Corp., και Gillette Co., έχουν πάρει διαφορετική στάση και δεν παρέχουν πλέον τριμηνιαίες ή ετήσιες προβλέψεις σχετικά με την πορεία των αποτελεσμάτων τους στους αναλυτές. Με αυτόν τον τρόπο, οι επιχειρήσεις αυτές ισχυρίζονται ότι έχουν μετατοπίσει τις προσπάθειές τους από την ικανοποίηση των

βραχυχρόνιων προβλέψεων προς την κατεύθυνση της επίτευξης των μακροχρόνιων στόχων τους (McKay, 2002).¹

Πολλές μελέτες έχουν γίνει με σκοπό να ερευνηθούν τα κίνητρα που ωθούν τη διοίκηση να επηρεάσει τα αποτελέσματα με σκοπό να ικανοποιηθεί ένα σημείο αναφοράς που έχει τεθεί από την ίδια ή από εξωτερικούς αναλυτές. Συνήθως, η διοίκηση προσπαθεί να εμφανίσει αυξημένα τα αποτελέσματά της, να αποφύγει την εμφάνιση ζημιών και να ικανοποιήσει τις προβλέψεις των αναλυτών σχετικά με τα αποτελέσματά της.

Οι Dechow και Skinner (2000) υποστηρίζουν ότι η ισχυροποίηση της κεφαλαιαγοράς την δεκαετία του 1990 έδωσε ώθηση στις διοικήσεις να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους ώστε να διατηρήσουν σε υψηλά επίπεδα την αξία των μετοχών τους. Ο Barth (1999) παρέχει αποδείξεις ότι οι επιχειρήσεις που εμφανίζουν αποτελέσματα με αυξητική τάση έχουν μεγαλύτερους δείκτες p/e (τιμή προς κέρδος), και ότι οι δείκτες αυτοί μειώνονται σημαντικά μόλις η επιχείρηση εμφανίσει μειωμένα αποτελέσματα. Οι Skinner και Sloan (2001) καταγράφουν σημαντικά χαμηλές αποδόσεις για τις επιχειρήσεις που δεν καταφέρνουν να πετύχουν τις προβλέψεις των αναλυτών σχετικά με τα αποτελέσματά τους. Ενώ, πολλές είναι οι περιπτώσεις που η διοίκηση εφαρμόζει πρακτικές επηρεασμού για να πετύχει ή και να ξεπεράσει τις προβλέψεις των αναλυτών (Payne και Robb, 2000, Burgstahler και Eames, 2001).²

Κάποιες μελέτες (Degeorge, 1999) βρίσκουν ότι τα αποτελέσματα ενός ασυνήθιστα υψηλού αριθμού επιχειρήσεων είτε ικανοποιούν ακριβώς τις τριμηνιαίες προβλέψεις σχετικά με τα αποτελέσματά τους είτε τις ξεπερνούν κατά ένα μικρό ποσοστό. Αντίθετα, ένα μικρό μόνο ποσοστό των επιχειρήσεων δεν καταφέρνει να πετύχει τα προβλεπόμενα αποτελέσματα. Το συμπέρασμα που προκύπτει από τα παραπάνω στοιχεία είναι ότι εάν οι οικονομικές καταστάσεις δεν παραποιούνταν, θα περίμενε κανείς τα αποτελέσματα να εμφανίζουν μεγαλύτερη συμμετρία γύρω από τις προβλέψεις της αγοράς. Με άλλα λόγια, θα έπρεπε το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατά ελάχιστα ξεπερνούν τα προβλεπόμενα αποτελέσματα να είναι σχεδόν το ίδιο με το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατά ελάχιστα δεν το πετυχαίνουν. Το γεγονός ότι τα αποτελέσματα κλίνουν προς τη μια πλευρά γενικά μπορεί να ερμηνευτεί ως απόδειξη εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού.

Κάποιες άλλες μελέτες έχουν καταγράψει ασυμμετρίες σε ότι αφορά την αποφυγή εμφάνισης ζημιών (υψηλά ποσοστά χαμηλών κερδών και μικρά ποσοστά χαμηλών ζημιών) και την αποφυγή εμφάνισης μειώσεων στα κέρδη (υψηλά ποσοστά μικρών αυξήσεων στα κέρδη και χαμηλά ποσοστά μικρών μειώσεων των κερδών) (Burgstahler, 1997, Degeorge, 1999).³

Ο Degeorge (1999) παρέχει αποδείξεις ότι υπάρχει μια σχετική ιεραρχία μεταξύ των διάφορων στόχων της διοίκησης όταν εφαρμόζει πρακτικές επηρεασμού για να ικανοποιήσει τις προβλέψεις των αναλυτών. Είναι, λοιπόν, πιο σημαντικό για τη διοίκηση αρχικά να αποφύγει την εμφάνιση ζημιών, αλλά

από τη στιγμή που θα επιτευχθούν κέρδη είναι σημαντικό να εμφανίζονται αυξανόμενα στις τριμηνιαίες καταστάσεις της επιχείρησης. Όταν η διοίκηση πετύχει και αυτό το στόχο προσπαθεί, στη συνέχεια, να ικανοποιήσει τις προβλέψεις των αναλυτών.

Οι Myers και Skinner (2000), επίσης εξέτασαν τη σημασία που έχει για τη διοίκηση η επίτευξη των προβλεπόμενων από τους αναλυτές αποτελεσμάτων. Στη μελέτη που πραγματοποίησαν ερεύνησαν τον αριθμό των επιχειρήσεων που έχουν εμφανίσει για 17 τουλάχιστον τρίμηνα συνεχείς αυξήσεις στον δείκτη κέρδη ανά μετοχή (EPS) από το 1987. Βρήκαν ότι υπάρχουν 399 επιχειρήσεις που εμφανίζουν τα αποτελέσματα αυτά και ότι σε κάποιες περιπτώσεις ο αριθμός των τριμήνων που διατηρείται η αυξητική τάση του δείκτη είναι πολύ μεγαλύτερος (κάποιες επιχειρήσεις εμφανίζουν συνεχείς αυξήσεις των κερδών τους για περισσότερα από 10 χρόνια).⁴

4.2.1.1 Συνέπειες από την αποτυχία ικανοποίησης των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων

Οι μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί και ερευνούν την κατανομή των αποτελεσμάτων για τον εντοπισμό περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού δεν ασχολούνται τόσο με τους λόγους για τους οποίους η ικανοποίηση των προβλέψεων των αναλυτών είναι τόσο σημαντική για τους επενδυτές και, συνεπώς, για τη διοίκηση. Όλες οι μελέτες όμως συμφωνούν

ότι η τιμή της μετοχής της κάθε επιχείρησης είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη σε νέα που αφορούν την επίτευξη ή μη των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων. Χαρακτηριστικά ο πρόεδρος της αμερικανικής Διεύθυνσης Χρεογράφων και Αξιών (SEC), Arthur Levitt ανέφερε σε έναν λόγο του το 1998 : «Πρόσφατα διάβασα για μια μεγάλη αμερικανική επιχείρηση που απέτυχε να συναντήσει τα λεγόμενα νούμερά της μόλις για ένα σεντ και έχασε πάνω από 6% της αξίας της μετοχής της σε μια μέρα».⁵ Ένα άλλο παράδειγμα είναι αυτό της Procter & Gamble που όταν ανακοίνωσε ότι μάλλον δεν θα πετύχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα για το πρώτο τρίμηνο του 2000 η τιμή της μετοχής της έπεσε κατά 30%.⁶

Ο Barth (1999) απέδειξε ότι οι επιχειρήσεις που εμφανίζουν συνεχή αύξηση στα ετήσια αποτελέσματά τους αποτιμώνται σε υψηλότερες τιμές στην αγορά, οι οποίες αυξάνονται καθώς μεγαλώνει το χρονικό διάστημα που εμφανίζονται τα συγκεκριμένα αποτελέσματα, αλλά η αξία τους πέφτει μόλις σταματήσει αυτή η αυξητική πορεία. Οι Skinner και Sloan (2000) αναφέρουν ότι η αντίδραση των τιμών των μετοχών σε δυσμενείς εκπλήξεις που αφορούν την πορεία των αποτελεσμάτων είναι δυσανάλογα μεγάλη για τις μετοχές, ιδιαίτερα των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων. Όταν, δηλαδή οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αποτυγχάνουν να ικανοποιήσουν τις προβλέψεις των αναλυτών, έστω και για ένα πολύ μικρό ποσό, έρχονται αντιμέτωπες με δυσανάλογα μεγάλες μειώσεις των τιμών των μετοχών τους. Τα αποτελέσματα αυτά συμφωνούν και με τον Lakonishok (1994), ο οποίος υποστήριξε ότι οι επενδυτές είναι ιδιαίτερα αισιόδοξοι για την πορεία των αποτελεσμάτων των ταχέως αναπτυσσόμενων εταιρειών και των μετοχών

τους, τις υπερτιμούν και οι τιμές των μετοχών αυτών πέφτουν όταν οι επενδυτές διορθώσουν την υπεραισιοδοξία τους.

Εάν η διοίκηση γνωρίζει τις αρνητικές συνέπειες που έχει η αποτυχία επίτευξης των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων, είναι λογικό να πάρει μέτρα ώστε να αποφύγει την εμφάνιση δυσάρεστων εκπλήξεων, ιδιαίτερα εάν και τα μέλη της διοίκησης έχουν επενδύσει σημαντικά χρηματικά ποσά στην επιχείρηση, οπότε έχουν και προσωπικό όφελος από την ομαλή πορεία της. Λαμβάνοντας, λοιπόν, υπόψη την αντίδραση της αγοράς στα νέα που αφορούν τα αποτελέσματα των επιχειρήσεων, είναι αναμενόμενο κάποιες από αυτές να χρησιμοποιήσουν πρακτικές επηρεασμού για να αποφύγουν τις δυσάρεστες συνέπειες.

Παρόλα αυτά, είναι δύσκολο να εξηγηθούν υπερβολικές αντιδράσεις όταν πρόκειται για μικρές αποκλίσεις από τα αναμενόμενα αποτελέσματα, ιδιαίτερα όταν η διαφορά ανάμεσα στα πραγματοποιηθέντα και στα προβλεπόμενα αποτελέσματα είναι ελάχιστη και όταν η ίδια η διοίκηση μπορεί να επηρεάσει και τις προβλέψεις των αναλυτών και τα αποτελέσματά της. Οι αντιδράσεις αυτές οδηγούν στο συμπέρασμα ότι οι επενδυτές χρησιμοποιούν σχετικά απλές μορφές πληροφόρησης, πιθανώς επειδή το κόστος πρόσβασης σε πιο εξειδικευμένη πληροφόρηση είναι υψηλό. Η παρατήρηση αυτή, όμως, δεν μπορεί να γίνει εύκολα αποδεκτή εάν ληφθούν υπόψη οι σημαντικές τεχνολογικές εξελίξεις των τελευταίων ετών, που έχουν μειώσει σημαντικά το κόστος πρόσβασης των επενδυτών σε δημόσιες πηγές πληροφόρησης (χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί ο πλούτος των πληροφοριών που είναι

διαθέσιμος στο διαδίκτυο με σχεδόν μηδενικό κόστος). Για το λόγο αυτό πολλοί συγγραφείς επικαλούνται λόγους που αφορούν την ίδια τη συμπεριφορά των επενδυτών για να εξηγήσουν τις αντιδράσεις τους.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι οι ακαδημαϊκοί δεν είχαν δώσει μέχρι πρόσφατα ιδιαίτερη έμφαση στο κίνητρο της επίτευξης των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων, στηριζόμενοι στο ότι οι επενδυτές αντιδρούν ορθολογικά και έχουν πρόσβαση στην απαραίτητη πληροφόρηση. Η ακαδημαϊκή έρευνα ασχολούνταν συνήθως με άλλα κίνητρα που για τον εντοπισμό τους απαιτείται εξειδικευμένη πληροφόρηση και έτσι οι πρακτικές επηρεασμού είναι πιο δύσκολο να εντοπιστούν. Όσοι όμως ζουν από κοντά τις εξελίξεις στην αγορά, λογιστές και ρυθμιστικές αρχές, δίνουν μεγάλη έμφαση στο συγκεκριμένο κίνητρο, γνωρίζοντας ότι οι επενδυτές μπορούν εύκολα να πέσουν θύματα παραπλάνησης.⁷

4.2.2 Η άντληση κεφαλαίων από το Χρηματιστήριο

Μια επιχείρηση για να αντλήσει κεφάλαια από το Χρηματιστήριο θα πρέπει να παρουσιάζει κέρδη και ανοδική τάση στον κύκλο εργασιών της διαχρονικά. Όταν, λοιπόν, πρόκειται να εκδοθούν μετοχές και να διατεθούν στο κοινό με δημόσια εγγραφή η διοίκηση έχει κίνητρο να επηρεάσει τα αποτελέσματά της. Αυξάνοντας τα αποτελέσματά της η διοίκηση βελτιώνει τους όρους με τους

οποίους πωλούνται μετοχές της και αποκομίζει σημαντικά οφέλη τόσο για την ίδια όσο και για την επιχείρηση.

Το συγκεκριμένο κίνητρο αφορά τόσο τις επιχειρήσεις που για πρώτη φορά εισάγουν μετοχές τους στο Χρηματιστήριο, όσο και αυτές οι οποίες προχωρούν σε περιοδικές αυξήσεις του μετοχικού τους κεφαλαίου με την έκδοση νέων μετοχών (Teoh, Welch και Wong, 1998). Βέβαια, η περίπτωση των επιχειρήσεων που για πρώτη φορά εισάγουν μετοχές τους στο Χρηματιστήριο είναι κάπως ιδιαίτερη. Δεν υπάρχει διαμορφωμένη τιμή της μετοχής στην αγορά και η παρεχόμενη πληροφόρηση είναι πολλές φορές ανεπαρκής, οπότε οι επενδυτές στηρίζονται περισσότερο στις πληροφορίες που παρέχουν οι οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Ο Friedlan (1994) απέδειξε ότι οι επιχειρήσεις εμφανίζουν αυξημένα τα αποτελέσματά τους λίγο πριν την έκδοση των μετοχών. Παρατήρησε, όμως, ότι συχνά οι επιχειρήσεις εισάγονται στο Χρηματιστήριο σε περιόδους που παρουσιάζουν ανάπτυξη, οπότε υπάρχει μια φυσική τάση αύξησης στα κέρδη.⁸

Οι μελέτες, λοιπόν, που έχουν πραγματοποιηθεί δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν πρακτικές επηρεασμού ώστε να εμφανίσουν την καλύτερη δυνατή εικόνα προς τους επενδυτές. Και δεν θα υπήρχε καλύτερη, ίσως, στιγμή για μια επιχείρηση να επηρεάσει τα αποτελέσματά της από αυτήν που προχωρά σε έκδοση νέων μετοχών, οπότε θα έχει την ευκαιρία να πουλήσει υπερτιμημένες τις μετοχές της. Τα στοιχεία όμως που αποδεικνύουν ότι η εφαρμογή των πρακτικών αυτών οδηγεί σε αύξηση των τιμών των μετοχών δεν είναι ξεκάθαρα. Κάποιες μελέτες έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η

αγορά δεν αντιλαμβάνεται τις περιπτώσεις επηρεασμού, οπότε οι μετοχές υπερτιμούνται (Rangan, 1998), ενώ άλλες μελέτες δείχνουν ότι η αγορά δεν παρασύρεται από τις πρακτικές επηρεασμού (Shivakumar, 2000).⁹

Δύο από τις σημαντικότερες μελέτες που εξετάζουν τις περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού πριν από την έκδοση μετοχών είναι αυτές του Rangan (1998) και του Teoh (1998). Τα συμπεράσματα στα οποία καταλήγουν είναι τα εξής : τα αποτελέσματα των επιχειρήσεων που προχωρούν σε έκδοση μετοχών είναι ασυνήθιστα υψηλά κατά την περίοδο της έκδοσης, τα υψηλά αυτά αποτελέσματα οφείλονται σε ασυνήθιστα υψηλούς λογαριασμούς “accruals”, η οικονομική επίδοση των επιχειρήσεων αυτών δεν είναι ικανοποιητική στις χρήσεις που έπονται της έκδοσης και, τέλος, υπάρχει σημαντικός βαθμός συσχέτισης μεταξύ της έκτασης εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού και της επακόλουθης πορείας των τιμών των μετοχών – οι μετοχές των επιχειρήσεων που εμφανίζουν υψηλούς λογαριασμούς “accruals” τη στιγμή της έκδοσης, συνήθως δεν αποδίδουν στις επόμενες χρήσεις σε σχέση με τις μετοχές άλλων επιχειρήσεων. Τα συμπεράσματα αυτά συμβαδίζουν με την άποψη ότι οι επενδυτές δεν είναι σε θέση να διακρίνουν τις περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού κατά τη στιγμή της έκδοσης των νέων μετοχών. Με το πέρασμα του χρόνου, όμως, και καθώς οι πρακτικές επηρεασμού γίνονται φανερές μέσα από τα συνεχώς απογοητευτικά αποτελέσματα της επιχείρησης, το κλίμα αντιστρέφεται και οι τιμές των μετοχών πέφτουν.

Σε κάποιες περιπτώσεις οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές φαίνεται να επηρεάζουν την παραπάνω διαδικασία. Οι δημοσίευση ευνοϊκών αναφορών και προβλέψεων για την πορεία των νεοεκδιδόμενων μετοχών μπορεί να δώσει ώθηση στις επιχειρήσεις που προχωρούν σε έκδοση μετοχών. Επίσης, η παρουσίαση των επιχειρήσεων από τους αναλυτές ως επιχειρήσεις με μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης μπορεί να προωθήσει την καλή εικόνα τους προς τους μελλοντικούς επενδυτές. Η Dechow (2000) και οι Lin και McNichols (1998) υποστηρίζουν ότι οι επενδυτές στηρίζονται στις αισιόδοξες προβλέψεις των αναλυτών και στη συνέχεια απογοητεύονται όταν οι προβλέψεις αυτές δεν επαληθεύονται.¹⁰

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν και τα αποτελέσματα της μελέτης που πραγματοποίησαν οι Roosenboom και Mertens (2000), οι οποίοι υποστηρίζουν ότι η πορεία των εκδιδόμενων μετοχών εξαρτάται από τη μορφή των πρακτικών επηρεασμού που θα εφαρμόσει η επιχείρηση. Όταν η διοίκηση εφαρμόζει επιθετικές μορφές επηρεασμού των αποτελεσμάτων της η μακροχρόνια απόδοση των μετοχών της δεν είναι καλή, ενώ όταν η διοίκηση εφαρμόζει επιτυχώς πρακτικές σταθεροποίησης των αποτελεσμάτων της η απόδοση των μετοχών της είναι πολύ καλύτερη μακροχρόνια.¹¹

4.2.3 Ο ανταγωνισμός των οικονομικών μονάδων

Πολλές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να εμφανιστούν ισχυρές στην αγορά που δραστηριοποιούνται καταφεύγουν στην εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού, με σκοπό να παρουσιάσουν όσο το δυνατόν υψηλότερα τα αποτελέσματά τους.

Άλλες πάλι, επειδή ακριβώς δεν θέλουν να προσελκύσουν περισσότερες οικονομικές μονάδες - ανταγωνιστές στον ίδιο κλάδο, προσπαθούν με τη βοήθεια των πρακτικών επηρεασμού να υποβαθμίσουν την κερδοφορία τους και τις υπάρχουσες προοπτικές ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου.

4.2.4 Ο δανεισμός από τράπεζες και άλλα πιστωτικά ιδρύματα

Οι επιχειρήσεις προκειμένου να αποκομίσουν τα απαιτούμενα για την λειτουργία και την ανάπτυξή τους κεφάλαια από τα κάθε είδους πιστωτικά ιδρύματα, πρέπει απαραίτητως να εμφανίζουν, εκτός των άλλων, και κέρδη στις οικονομικές τους καταστάσεις. Για το λόγο αυτό, καταφεύγουν στην εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού και με διάφορους τρόπους μεταβάλουν τα αποτελέσματά τους κατά τη φορά που τους συμφέρει, ώστε να έχουν πρόσβαση στις αγορές.

Οι τράπεζες με τη σειρά τους, όταν χορηγούν ένα δάνειο λαμβάνουν υπόψη τους, πέρα από τα κέρδη και το δείκτη αποδοτικότητας της επιχείρησης, και μια πλειάδα άλλων παραγόντων, όπως για παράδειγμα πόσο ισχυρή είναι η διοίκηση της οικονομικής μονάδας. Κατά τη διαδικασία αυτή εξετάζεται και η πορεία ορισμένων σημαντικών δεικτών, όπως είναι ο δείκτης ρευστότητας της επιχείρησης, ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης, η κατάσταση ταμειακών ροών κ.ά. Αν η πορεία των δεικτών αυτών δεν είναι ικανοποιητική, τότε η τράπεζα πιθανώς να μην προχωρήσει στην παροχή του δανείου.

Πολλές επιχειρήσεις, λοιπόν, στηρίζονται στην χρηματοοικονομική τους μόχλευση προκειμένου να βελτιώσουν τις αποδόσεις των μετόχων τους. Για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής αξιοπιστίας της επιχείρησης οι αναλυτές που εξετάζουν τη μόχλευση της επιχείρησης χρησιμοποιούν την ίδια πληροφόρηση που χρησιμοποιούν οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές. Μια μικρή μείωση των αποτελεσμάτων ή οι αρνητικές προσδοκίες για την πορεία τους θα μπορούσε να προκαλέσει χειροτέρευση στον δείκτη που εκφράζει την μόχλευση της επιχείρησης και, συνεπώς, την πιστοληπτική της ικανότητα, αυξάνοντας το κόστος κεφαλαίου και μειώνοντας τις προοπτικές της για άντληση νέων κεφαλαίων.¹²

4.2.5 Η κερδοσκοπία της διοίκησης επί της τιμής της μετοχής (insider trading)

Στις περισσότερες των περιπτώσεων η διοίκηση μιας επιχείρησης έχει μετοχές της μονάδας. Γνωρίζοντας μάλιστα καλύτερα το τι ακριβώς συμβαίνει μέσα στην επιχείρηση και έχοντας εσωτερική πληροφόρηση ως προς το μέρισμα, για παράδειγμα, που θα δοθεί στους μετόχους μετά από μήνες ή το χρονικό σημείο της πραγματοποίησης μιας συγχώνευσης ή εξαγοράς, μπορεί σαφώς να καθορίσει καλύτερα πότε να αγοράσει ή να πουλήσει μετοχές και να πραγματοποιήσει με τον τρόπο αυτό κέρδη νωρίτερα από τους υπόλοιπους μετόχους. Ο Beneish (1999) υποστηρίζει ότι η καλύτερη απόδειξη που συνδέει την κερδοσκοπία της διοίκησης επί της τιμής της μετοχής (το λεγόμενο “insider trading”) με τις πρακτικές επηρεασμού είναι το γεγονός ότι η διοίκηση είναι πιο πιθανό να πουλήσει μετοχές της όταν τα αποτελέσματα είναι υπερτιμημένα.¹³

Η ασυμμετρία που υπάρχει, λοιπόν, στη πληροφόρηση ανάμεσα στη διοίκηση και τους μετόχους αποτελεί τη βασική αιτία για την κερδοσκοπική συμπεριφορά της διοίκησης (agency theory). Τα μέλη της διοίκησης έχουν πρόσβαση σε πληροφόρηση που οι επενδυτές είτε δεν πρόκειται ποτέ να αποκτήσουν είτε θα αποκτήσουν, αλλά πολύ αργότερα, οπότε θα έχει χαθεί ένα σημαντικό μέρος της επενδυτικής της αξίας. Αυτό δίνει κίνητρο στα μέλη της διοίκησης να χρησιμοποιήσουν αυτήν την πληροφόρηση για δικό τους όφελος και όχι για τη μεγιστοποίηση του πλούτου των μετόχων.

Αρκετές μελέτες (Koch, 1981, Amihud, Kamin και Ronen, 1983) παρέχουν αποδείξεις ότι οι επιχειρήσεις που ελέγχονται από τις διοικήσεις τους εμφανίζουν πιο ομαλοποιημένα αποτελέσματα και έχουν μικρότερο συστηματικό κίνδυνο από τις επιχειρήσεις που ελέγχονται από τους ιδιοκτήτες τους.

Ο νόμος, βέβαια, απαγορεύει την κερδοσκοπία της διοίκησης επί της τιμής της μετοχής και θέτει για το σκοπό αυτό διάφορους περιορισμούς ως προς το ποσό για παράδειγμα των πωλούμενων μετοχών, επιβάλλει τη δημόσια αναγγελία της πώλησης πριν αυτή πραγματοποιηθεί κ.λ.π. Οι έρευνες που πραγματοποιούνται στον τομέα αυτό εξετάζουν ποιες πρέπει να είναι οι ποινές των μελών της διοίκησης που προχωρούν σε πράξεις κερδοσκοπίας, ώστε να τους αποτρέψουν από παρόμοιες πράξεις στο μέλλον.

4.2.6 Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές επιχειρήσεων

Στις περιπτώσεις των συγχωνεύσεων ή και των εξαγορών διαφόρων επιχειρήσεων η εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού αποβλέπει κυρίως στην αύξηση των αποτελεσμάτων των εμπλεκόμενων οικονομικών μονάδων, με σκοπό την απόκτηση περισσότερων κεφαλαίων από τη συγχώνευση ή την εξαγορά αντίστοιχα. Γενικότερα, στις περιπτώσεις αυτές οι επιχειρήσεις καταβάλλουν προσπάθειες να βελτιώσουν την προς τα έξω εικόνα τους, έτσι

ώστε να αποκομίσουν περισσότερα χρήματα από την κάθε επενδυτική στρατηγική που θα ακολουθηθεί.

Αρκετές μελέτες ερευνούν την έκταση εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού πριν από την εξαγορά ή τη συγχώνευση διαφόρων επιχειρήσεων. Ο DeAngelo (1988) υποστηρίζει ότι η πληροφόρηση που προκύπτει από τα δημοσιευόμενα αποτελέσματα είναι πολύ σπουδαία για την σωστή αξιολόγηση της επικείμενης εξαγοράς. Εξετάζοντας, όμως τις αλλαγές στους λογαριασμούς των “accruals” δεν βρήκε σημαντικά στοιχεία που να αποδεικνύουν την εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού. Αντίθετα, οι Perry και Williams (1994) εξετάζοντας τις αλλαγές στους λογαριασμούς των “accruals” που αφορούν τα έσοδα και το κεφάλαιο της επιχείρησης, βρήκαν ότι υπάρχει τάση μείωσης των κερδών πριν την εξαγορά.¹⁴

4.2.7 Η ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων

Οι επιχειρήσεις κατά κοινή πρακτική προσπαθούν να μειώσουν την αστάθεια των αποτελεσμάτων τους με στόχο να αυξήσουν την τιμή των μετοχών τους. Επειδή τα ιδιαίτερα ασταθή και ευμετάβλητα αποτελέσματα φανερώνουν την ύπαρξη κινδύνου, η τιμή των μετοχών της επιχείρησης ενδέχεται να μειωθεί σε σύγκριση με αυτές άλλων επιχειρήσεων που παρουσιάζουν μεγαλύτερη σταθερότητα στην πορεία των αποτελεσμάτων τους. Συνεπώς, μια επιχείρηση

έχει κίνητρο να εφαρμόσει πρακτικές επηρεασμού ώστε να πετύχει μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων της.

Αυτή η μορφή των πρακτικών επηρεασμού σχετίζεται επίσης με την πίεση που δέχονται οι επιχειρήσεις να ικανοποιήσουν τις προβλέψεις των διάφορων χρηματοοικονομικών αναλυτών. Η διοίκηση φοβάται ότι εάν ξεπεράσει τις προβλέψεις της τρέχουσας χρήσης κατά ένα μεγάλο ποσοστό, οι αναλυτές θα αυξήσουν τα προβλεπόμενα μεγέθη για την επόμενη χρήση κατά το ποσοστό αυτό. Οπότε, αν η διοίκηση δεν πιστεύει ότι μπορεί να διατηρήσει τα αποτελέσματα στο τρέχον επίπεδο, έχει ένα σημαντικό κίνητρο να εμφανίσει μειωμένα τα αποτελέσματά της στην τρέχουσα χρήση. Η εξομάλυνση των κερδών, συνεπώς, κάποιες φορές θεωρείται ένας τρόπος με τον οποίο η διοίκηση μπορεί να μεταφέρει εσωτερική πληροφόρηση στους αναλυτές σχετικά με τα μελλοντικά της αποτελέσματα (Scott, 1997) και να τους βοηθήσει στις προβλέψεις τους.¹⁵

4.2.8 Η μερισματική πολιτική της επιχείρησης

Η διοίκηση της επιχείρησης γενικά προσπαθεί να διατηρεί μια σταθερά αυξανόμενη μερισματική πολιτική, ώστε να διατηρεί τους μετόχους της και να μην τους οδηγεί στην πώληση των μετοχών τους, κάτι το οποίο θα συνεπαγόταν και τη μείωση της τιμής της μετοχής της. Έτσι τις χρονιές που η οικονομική μονάδα παρουσιάζει υψηλά κέρδη καταβάλλεται προσπάθεια τα

κέρδη αυτά να εμφανιστούν μειωμένα, μέσω της εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού, ούτως ώστε να δοθεί ένα μέρισμα σχετικά σταθερό και όμοιο με τα προηγούμενα χρόνια. Αντιθέτως, όταν τα κέρδη μιας χρονιάς είναι σχετικά χαμηλά, η διοίκηση τα εμφανίζει μεγαλύτερα από ό,τι είναι στην πραγματικότητα. Βασική επιδίωξη της επιχείρησης είναι, λοιπόν, η ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων της, που για την επίτευξη τους απαιτείται είτε η υποβάθμιση είτε ο υπερτονισμός τους ανάλογα με τις συνθήκες που επικρατούν σε κάθε χρήση, ώστε να διατηρηθεί σταθερό το ποσοστό των κερδών που διατίθεται ως μέρισμα στους μετόχους.

4.3 Κίνητρα που προέρχονται από συμβατικές υποχρεώσεις της επιχείρησης (Contracting Motivations)

4.3.1 Δανειακές Συμβάσεις (lending or debt contracts)

Πολλές από τις συμφωνίες που συνάπτει μια επιχείρηση και που αφορούν τη λήψη δανείων περιέχουν όρους που τη δεσμεύουν να πραγματοποιεί συγκεκριμένα επίπεδα αποτελεσμάτων και οικονομικών δεικτών για όσο καιρό διαρκεί η αποπληρωμή του δανείου. Εάν οι όροι αυτοί αθετηθούν από την πλευρά της διοίκησης, οι δανειστές έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν το επιτόκιο δανεισμού ή να ζητήσουν άμεση αποπληρωμή. Συνεπώς, κάποιες επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να μην παραβιάσουν τους όρους του

δανείου που τους έχει χορηγηθεί, χρησιμοποιούν μεθόδους επηρεασμού, ώστε να εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματά τους. Το κίνητρο αυτό σχετίζεται με τη λεγόμενη “positive accounting theory” που αναπτύχθηκε από τους Watts και Zimmerman (1986) και που εξετάζει περιπτώσεις όπου η αγορά δεν μπορεί να ανακαλύψει τις πρακτικές επηρεασμού που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις.¹⁶

Οι DeFond και Jiambalvo (1994) και η Sweeney (1994) εξέτασαν δείγματα επιχειρήσεων που είχαν αθετήσει τους όρους των δανειακών τους συμβάσεων. Οι DeFond και Jiambalvo (1994) βρήκαν ότι οι επιχειρήσεις αυτές είχαν εμφανίσει αυξημένα αποτελέσματα ένα χρόνο πριν την παραβίαση των συμβάσεών τους. Ερμήνευσαν αυτό το αποτέλεσμα ως απόδειξη ότι οι επιχειρήσεις που είναι πολύ κοντά στην αθέτηση των όρων των συμβάσεών τους καταφεύγουν σε πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων τους. Η Sweeney (1994), επίσης, βρήκε ότι οι επιχειρήσεις που παραβιάζουν τους συμβατικούς τους όρους χρησιμοποιούν πρακτικές επηρεασμού ώστε να εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματά τους, αφού έχει ήδη πραγματοποιηθεί, όμως, η εν λόγω παραβίαση. Στην περίπτωση αυτή, δηλαδή, οι επιχειρήσεις του δείγματος δεν κατέφυγαν απαραίτητα σε πρακτικές επηρεασμού για να αποφύγουν την παραβίαση των συμβατικών όρων, αλλά πιθανότατα για να αποτρέψουν μελλοντική παραβίαση των όρων των δανειακών συμβάσεων.¹⁷

4.3.2 Οι αμοιβές της διοίκησης (management compensation)

Οι επιχειρήσεις συχνά συνδέουν την αμοιβή της διοίκησης με την οικονομική επίδοση της επιχείρησης, σε μια προσπάθεια να ευθυγραμμιστούν οι στόχοι της διοίκησης με αυτούς των μετόχων και ιδιοκτητών. Αυτό όμως δημιουργεί ισχυρά κίνητρα από την πλευρά της διοίκησης να επηρεάσει τα αποτελέσματα, ώστε να πετύχει μεγαλύτερες αμοιβές. Οι επιπλέον αμοιβές ή αποζημιώσεις δίνονται στη βάση διαφόρων συμφωνιών, όπως για παράδειγμα : αν τα κέρδη φτάσουν σε ένα συγκεκριμένο επίπεδο, τότε η διοίκηση θα πάρει αποζημίωση ύψους A ή 10%. Υπάρχει δηλαδή μια αναλογική σχέση ανάμεσα στην επιπλέον αμοιβή της διοίκησης και των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων.

Η διοίκηση αυτών των επιχειρήσεων έχει, λοιπόν, κάθε λόγο να χρησιμοποιεί πρακτικές επηρεασμού κατά τον πιο συμφέροντα για αυτήν τρόπο και να κρατά σχετικά σταθερά τα κέρδη. Αυτό γιατί εάν προσπαθεί να αυξάνει συνεχώς τα κέρδη με τη σκέψη της απόκτησης μεγαλύτερης αμοιβής, το πιθανότερο είναι να αποτύχει καθώς με τον τρόπο αυτό δημιουργεί ένα κακό προηγούμενο, αφού δεν μπορεί εκ των προτέρων να γνωρίζει εάν οι δραστηριότητες της μονάδας κατά τις επόμενες χρήσεις θα είναι σε θέση να ανταποκριθούν σε αυτά τα κέρδη. Για το λόγο αυτό, η διοίκηση προσπαθεί να διατηρεί τα κέρδη της επιχείρησης σε ένα σταθερό επίπεδο είτε να καθορίζει ένα περιθώριο επιθυμητών κερδών.

Έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές μελέτες οι οποίες παρέχουν αποδείξεις ότι οι διοικήσεις επηρεάζουν τα αποτελέσματα προς την κατεύθυνση που μεγιστοποιεί την αμοιβή τους (Holthausen, Larcker και Sloan, 1995, Guidry, Leone και Rock, 1999). Σύμφωνα με τον Healy (1985), όταν τα κέρδη είναι χαμηλότερα του κατώτατου ορίου που απαιτείται για την απόκτηση της επιπλέον αμοιβής, τότε τα αποτελέσματα επηρεάζονται προς τα πάνω ώστε να επιτευχθεί το κατώτατο όριο, άρα και η επιπλέον αμοιβή. Στην αντίθετη περίπτωση, όταν τα κέρδη είναι μεγαλύτερα από το ανώτατο όριο, πάνω από το οποίο δεν δίνεται επιπλέον αμοιβή, τότε τα κέρδη επηρεάζονται προς τα κάτω. Τα «επιπλέον» κέρδη, τα οποία δεν παρέχουν αμοιβή στην τρέχουσα περίοδο αποθεματοποιούνται και χρησιμοποιούνται στην επόμενη περίοδο. Όταν τα αποτελέσματα είναι ανάμεσα στο κατώτατο και το ανώτατο όριο επηρεάζονται προς τα πάνω, ώστε να αυξηθεί η αμοιβή της τρέχουσας περιόδου.¹⁸

4.4 Κίνητρα που σχετίζονται με τη συμπεριφορά των μελών της διοίκησης (Behavioural Incentives)

4.4.1 Η διατήρηση της διοικητικής θέσης ενός μάνατζερ (job security or retention)

Κάθε μάνατζερ, όπως είναι φυσικό, ενεργεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζει την θέση του στην διοίκηση της επιχείρησης. Η διατήρηση της

θέσης ενός μάνατζερ στη διοίκηση μιας επιχείρησης μπορεί να αποτελέσει για αυτόν σημαντικό κίνητρο επηρεασμού των αποτελεσμάτων και αυτό γιατί η μη ικανοποιητική πορεία των αποτελεσμάτων της επιχείρησης συνήθως οδηγεί σε απολύσεις. Ιδιαίτερα τη δεκαετία του 1990 οι απολύσεις ήταν η προτιμώμενη μέθοδος για τον περιορισμό των εξόδων και τη βελτίωση της κερδοφορίας.

Στην συγκεκριμένη, λοιπόν, περίπτωση ο μάνατζερ έχει δύο επιλογές : εάν τα τρέχοντα αποτελέσματα είναι χαμηλά, αλλά τα αναμενόμενα είναι υψηλά θα χρησιμοποιήσει μεθόδους επηρεασμού που θα εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματα (με τη βοήθεια των λογαριασμών των “discretionary accruals”), ενώ στην αντίθετη περίπτωση, όταν δηλαδή τα τρέχοντα αποτελέσματα είναι υψηλά και τα αναμενόμενα χαμηλά, θα χρησιμοποιήσει μεθόδους που μειώνουν τα τρέχοντα αποτελέσματα (και μεταφέρουν τα κέρδη στην επόμενη χρήση).¹⁹

Οι μελέτες που έχουν ασχοληθεί με το κίνητρο αυτό εξετάζουν εάν και κατά πόσο υπάρχει αύξηση της συχνότητας εμφάνισης περιπτώσεων EM σε περιόδους που οι θέσεις των μάνατζερς στην διοίκηση μιας επιχείρησης απειλούνται ή όταν ο εναπομένον χρόνος εργασίας τους στην επιχείρηση είναι μικρός. Οι Dechow και Sloan (1991) βρήκαν ότι οι οικονομικοί διευθυντές τα τελευταία χρόνια της θητείας τους συνήθως μειώνουν τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης, πιθανόν για να εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματα τους. Υποστηρίζουν ότι αυτή η συμπεριφορά συμβαδίζει με τη βραχυπρόθεσμο

χαρακτήρα των αμοιβών των οικονομικών διευθυντών και το βραχύ χρονικό τους ορίζοντα.²⁰

4.4.2 Προαγωγές

Υπάρχει όμως και η περίπτωση οι μάνατζερς να καταφεύγουν σε πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων της επιχείρησης, όχι για να διατηρήσουν τη θέση που ήδη έχουν, αλλά για να προαχθούν σε κάποια θέση πιο ψηλά στην διοικητική ιεραρχία. Ο συνδυασμός των προσωπικών φιλοδοξιών των μάνατζερς με την φιλοσοφία της επιχείρησης να επιβραβεύει όσους πετυχαίνουν τους στόχους που έχουν τεθεί μπορεί να δημιουργήσει μια προβληματική κατάσταση, αφού κάποιοι εργαζόμενοι θα έκαναν οτιδήποτε προκειμένου να προαχθούν σε μια καλύτερη θέση.

4.4.3 Οι αλλαγές των οικονομικών διευθυντών (changes of CEO)

Οι CEOs, όπως τα υπόλοιπα μέλη της διοίκησης, επιδιώκουν τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς τους. Ο CEO μιας επιχείρησης με μη ικανοποιητικά αποτελέσματα θα χρησιμοποιήσει πρακτικές επηρεασμού για να αποφύγει την απόλυσή του, ο CEO που πλησιάζει στη συνταξιοδότηση θα

επιδιώξει αύξηση των εισοδημάτων του, ενώ ένας νέος CEO θα επηρεάσει τα αποτελέσματα ώστε να αυξήσει τις μελλοντικές αποδοχές του.

Οι Murphy και Zimmermann (1993) με τη μελέτη τους ενίσχυσαν την άποψη ότι ένας νέος CEO που εισέρχεται σε μια επιχείρηση με μη ικανοποιητική απόδοση, θα προσπαθήσει να επηρεάσει τα αποτελέσματα με τέτοιο τρόπο ώστε να μειώσει τα τρέχοντα αποτελέσματα και να εμφανίσει ιδιαίτερα αυξημένα αυτά των επόμενων χρήσεων. Αυτή η συμπεριφορά είναι γνωστή ως “taking a bath” και ευνοεί τον νέο CEO αφού η καλή απόδοση των επόμενων χρήσεων θα αποδοθεί στις δικές του ενέργειες, έστω κι αν δεν αντικατοπτρίζει την πραγματική οικονομική απόδοση της επιχείρησης.

Οι DeFond και Park (1997) υποστήριξαν ότι οι μάνατζερς κρίνονται από την τρέχουσα απόδοση της επιχείρησης και για το λόγο αυτό θα προσπαθήσουν να σταθεροποιήσουν τα δημοσιευόμενα αποτελέσματα, με τη βοήθεια των λογαριασμών των “accruals”.

4.4.4 Χαμηλή εκτίμηση προς τους ελεγκτές

Γενικά οι διοικήσεις των επιχειρήσεων θεωρούν ότι οι ελεγκτές δεν είναι πάντα σε θέση να εντοπίσουν τις περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού. Έτσι, ιδιαίτερα στις μεγάλες επιχειρήσεις, οι μάνατζερς πιστεύουν ότι μπορούν να επηρεάσουν τα αποτελέσματα με μεθόδους που οι ελεγκτές δεν μπορούν

να αναγνωρίσουν. Αλλά ακόμη κι αν εντοπιστούν οι παραποιήσεις, μερικοί μάνατζερς πιστεύουν ότι μπορούν να βρουν μια ικανοποιητική δικαιολογία εάν τους ζητηθεί. Η πιθανότητα εντοπισμού, όσο παράδοξο κι αν είναι, είναι ίσως ο λιγότερο σημαντικός παράγοντας που λαμβάνει υπόψη του ένας μάνατζερ όταν προχωρά στην υιοθέτηση πρακτικών επηρεασμού.²¹

4.5. Κίνητρα που σχετίζονται με το ρυθμιστικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων (Regulatory Motivations)

4.5.1 Οι ρυθμίσεις του κλάδου που ανήκει η επιχείρηση (industry regulations)

Σε πολλές χώρες, και ιδιαίτερα στις Η.Π.Α., υπάρχουν ρυθμίσεις για όλους σχεδόν τους κλάδους της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά κάποιοι κλάδοι, όπως ο τραπεζικός, ο ασφαλιστικός και οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, αντιμετωπίζουν ρυθμιστικούς ελέγχους που ρητά αφορούν τα λογιστικά τους στοιχεία. Οι ρυθμίσεις που αφορούν τον τραπεζικό κλάδο απαιτούν από τις τράπεζες να ικανοποιούν συγκεκριμένα επίπεδα κεφαλαιακής επάρκειας. Οι ρυθμίσεις που αφορούν τις ασφαλιστικές εταιρείες απαιτούν από τις ασφαλιστικές να είναι οικονομικά υγιείς, ενώ οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας επιτρέπεται να κερδίζουν μόνο τις κανονικές αποδόσεις σε σχέση με τα επενδυμένα κεφάλαιά τους. Οι ρυθμίσεις αυτές δημιουργούν

κίνητρα στις διοικήσεις των επιχειρήσεων να επηρεάσουν τα στοιχεία του ισολογισμού και των αποτελεσμάτων χρήσης προκειμένου να συμβαδίσουν με τις απαιτήσεις των ρυθμιστικών αρχών.

Ένας σημαντικός αριθμός μελετών παρέχει αποδείξεις ότι οι επιχειρήσεις που ελέγχονται από τις εκάστοτε ρυθμίσεις επηρεάζουν τα αποτελέσματά τους. Πιο συγκεκριμένα, έχει αποδειχθεί ότι οι τράπεζες που είναι κοντά στο κατώτατο όριο κεφαλαιακής επάρκειας επηρεάζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις (Moyer, 1990, Scholes, Wilson και Wolfson, 1990, Collins, Shackelford και Wahlen, 1995). Ενώ και οι μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί στον ασφαλιστικό κλάδο παρέχουν αποδείξεις ότι οι οικονομικά αδύναμες ασφαλιστικές εταιρείες προχωρούν στην υιοθέτηση πρακτικών επηρεασμού (Petroni, 1992, Adiel, 1996).²²

4.5.2 Αντιμονοπωλιακές και άλλες ρυθμίσεις

Η πραγματοποίηση πολύ υψηλών κερδών από κάποιες επιχειρήσεις προκαλεί το ενδιαφέρον της κυβέρνησης προς αυτές για να εξακριβωθεί η ύπαρξη ή όχι μονοπωλιακού καθεστώτος. Σε παγκόσμιο επίπεδο υπάρχουν ειδικοί περιορισμοί κατά των μονοπωλίων. Συνεπώς, η επιχείρηση που κάποια ή κάποιες χρονιές παρουσιάζει υψηλά κέρδη έχει συμφέρον να εφαρμόσει πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων της προκειμένου να τα εμφανίσει μειωμένα και να μην επισύρει έτσι την προσοχή του κράτους

(Watts και Zimmerman, 1978). Το ενδιαφέρον των ρυθμιστικών αρχών μπορεί να προκαλέσει και η προβληματική συμπεριφορά κάποιας επιχείρησης. Κίνητρο, τέλος, να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους έχουν και οι διοικήσεις των επιχειρήσεων που επιδιώκουν την παροχή κρατικών επιχορηγήσεων.

Οι μελέτες που ασχολούνται με το κατά ποσό η έρευνα των ρυθμιστικών αρχών αυξάνει την πιθανότητα εμφάνισης πρακτικών επηρεασμού επιβεβαιώνουν τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω. Ο Cahan (1992) βρήκε ότι οι επιχειρήσεις, που εξαιτίας της παραβίασης των αντιμονοπωλιακών ρυθμίσεων βρέθηκαν στο στόχαστρο των ρυθμιστικών αρχών, εμφάνισαν μειωμένα αποτελέσματα κατά τη διάρκεια των ετών που διεξήχθη η έρευνα. Ο Jones (1991) βρήκε ότι οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε κλάδους που επιδιώκουν την απόκτηση διευκολύνσεων στην εισαγωγή προϊόντων έχουν την τάση να μεταφέρουν τα αποτελέσματα στη χρήση που γίνεται η συγκεκριμένη αίτηση.

Οι Han και Wang (1998) βρήκαν ότι οι εταιρείες πετρελαίου χρησιμοποίησαν μεθόδους επηρεασμού ώστε να εμφανίσουν μειωμένα τα αποτελέσματά τους κατά τη διάρκεια του πολέμου του Κόλπου και να αποφύγουν τις πολιτικές συνέπειες που θα είχε η αποκάλυψη ότι τα υψηλά κέρδη τους είναι αποτέλεσμα αυξήσεων στις λιανικές τιμές πώλησης.²³

4.5.3 Η προσπάθεια φοροδιαφυγής των επιχειρήσεων

Το κίνητρο αυτό συναντάται κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες στην προσπάθειά τους να αποφύγουν όσο το δυνατόν περισσότερη φορολογική επιβάρυνση, μειώνουν τα κέρδη τους καταφεύγοντας σε διάφορες πρακτικές επηρεασμού. Εξασφαλίζουν, μάλιστα, με αυτόν τον τρόπο και αρκετά κεφάλαια για την αυτοχρηματοδότηση των επενδυτικών τους προγραμμάτων.

4.6 Κίνητρα που απορρέουν από την επιχειρησιακή κουλτούρα ²⁴

4.6.1 Βραχυπρόθεσμος προσανατολισμός

Κάποιες επιχειρήσεις εστιάζουν στην επίτευξη των βραχυπρόθεσμων στόχων τους αδιαφορώντας για το μέλλον. Στην προσπάθειά τους να πετύχουν τους βραχυπρόθεσμους στόχους που έχουν θέσει όσο αφορά τα κέρδη τους προχωρούν σε ενέργειες που βάζουν σε κίνδυνο την μακροχρόνια απόδοση της επιχείρησης. Για παράδειγμα, κάποιες επιχειρήσεις μεταφέρουν ή κεφαλαιοποιούν έξοδα που θα έπρεπε κανονικά να εμφανιστούν στα αποτελέσματα χρήσης της επιχείρησης. Μερικά χρόνια πριν, η εταιρεία America Online εμφάνισε μια δαπάνη ύψους 385 εκατομμυρίων δολαρίων,

η οποία προερχόταν από τη μεταφορά των δαπανών διαφήμισης προηγούμενων χρήσεων και όπως ήταν φυσικό αυτό το ποσό εξάλειψε όλα τα κέρδη της.

4.6.2 Μη ρεαλιστικοί προϋπολογισμοί και πλάνα δράσης

Οι επιχειρήσεις κάποιες φορές καταρτίζουν μη ρεαλιστικούς ετήσιους προϋπολογισμούς και πλάνα δράσης ώστε να δώσουν ώθηση στους μάνατζερς να πετύχουν πολύ υψηλούς στόχους. Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελούν οι επιχειρήσεις που κάθε χρόνο αυξάνουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα τους κατά ένα σταθερό ποσοστό, ανεξάρτητα από τις οικονομικές και επιχειρηματικές συνθήκες που επικρατούν. Η κεντρική ιδέα πίσω από αυτή την αντίληψη είναι ότι μόνο όταν ο πήχης είναι ψηλά θα προσπαθήσουν οι μάνατζερς να τον ξεπεράσουν. Όταν όμως οι στόχοι που έχουν τεθεί είναι μη ρεαλιστικοί και, συνεπώς, μη επιτεύξιμοι υπάρχει ο κίνδυνος οι μάνατζερς να καταφύγουν σε πρακτικές επηρεασμού, στην προσπάθειά τους να πετύχουν τους στόχους αυτούς.

4.7 Η Αλληλεπίδραση των κινήτρων

Το φαινόμενο του EM μπορεί να θεωρηθεί προϊόν αλληλεπίδρασης των διαφόρων κινήτρων που εξετάσαμε παραπάνω. Τα κίνητρα που προέρχονται από τις πιέσεις του εξωτερικού περιβάλλοντος και αυτά που αφορούν την κουλτούρα της επιχείρησης είναι αυτά που επηρεάζουν περισσότερο τη συμπεριφορά των μάνατζερς, σε συνδυασμό με τα προσωπικά τους κίνητρα. Συνεπώς, σε μια επιχείρηση που ενθαρρύνεται η αληθινή και ειλικρινής παρουσίαση των οικονομικών αποτελεσμάτων, οι πιθανότητες η διοίκηση να ανταποκριθεί στις εξωτερικές πιέσεις με μη αποδεκτές πρακτικές είναι περιορισμένες. Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει όλοι οι πιθανοί παράγοντες να αξιολογούνται προκειμένου να αποσαφηνιστούν οι πιέσεις που οδηγούν στην υιοθέτηση πρακτικών επηρεασμού.

Σε γενικές γραμμές και σύμφωνα με τις μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί τα σημαντικότερα κίνητρα που επηρεάζουν τη συμπεριφορά της διοίκησης είναι αυτά που στηρίζονται στην λειτουργία της κεφαλαιαγοράς. Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων, που οι μετοχές τους διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο, έχουν ισχυρότατα κίνητρα να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους και να αποφύγουν πιθανές μειώσεις στην τιμή των μετοχών τους που προέρχονται από τη μη ικανοποίηση των προσδοκιών της κεφαλαιαγοράς.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. William Ortega and Gerry Grant, "Operational Earnings Management Techniques", Strategic Finance, July 2003, σελ. 3
2. Jan Barton and Paul Simko, "The balance sheet as an earnings management constraint", The Accounting Review, Vol 77, July 2002, σελ. 1-23
3. William Ortega and Gerry Grant, ό.π. σελ. 3
4. Patricia Dechow and Douglas Skinner, "Earnings Management : Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners and Regulators", Accounting Horizons, Vol 14 No 2, June 2000, σελ. 243
5. Arthur Levitt, "The numbers game", remarks delivered at the NYU Center for Law and Business, New York, N.Y., September 28, 1998
6. James Duncan, "Twenty Pressures to Manage Earnings", The CPA Journal, July 2001, A brief summary σελ. 1-4
7. Patricia Dechow and Douglas Skinner, ό.π. σελ. 244-245
8. Herve Stolowy and Gaetan Breton, "A framework for the classification of accounts manipulations", Les Cahiers de Recherche-Group HEC, No 708, June 28, 2000, σελ. 11
9. William Ortega and Gerry Grant, ό.π. σελ. 4
10. Patricia Dechow and Douglas Skinner, ό.π. σελ. 245-246
11. Peter Roosenboom and Gerard Mertens, "Earnings Management and the fortunes of IPOs : A tale of two forms"
12. James Duncan, ό.π. σελ. 1-4

13. Jonathan Batten and Samantha Hettihewa, "Resource Misallocation and Corporate Earnings Management-A Descriptive Study", σελ. 1-16
 14. Paul Healy and James Wahlen, " A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", Accounting Horizons, Vol 13, December 1999, σελ. 365-383
 15. William Ortega and Gerry Grant, ό.π. σελ. 3-4
 16. William Ortega and Gerry Grant, ό.π. σελ. 4
 17. Paul Healy and James Wahlen, ό.π. σελ. 365-383
 18. William Ortega and Gerry Grant, ό.π. σελ. 4
 19. Jonathan Batten and Samantha Hettihewa, ό.π. σελ. 1-16
 20. Paul Healy and James Wahlen, ό.π. σελ. 365-383
 21. James Duncan, ό.π. σελ. 1-4
 22. Paul Healy and James Wahlen, ό.π. σελ. 365-383
 23. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 13
 24. James Duncan, ό.π. σελ. 1-4
-



Κεφάλαιο 5 : Μορφές των πρακτικών επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων

5.1 Πλαίσιο μελέτης για τον διαχωρισμό των πρακτικών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών

Οι πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων μπορούν να πάρουν διάφορες μορφές, ανάλογα με το επιδιωκόμενο, από την πλευρά της διοίκησης, σκοπό. Οι παραποιήσεις των λογιστικών μεγεθών γενικότερα, προέρχονται από την επιθυμία της διοίκησης να επηρεάσει την αντίληψη των συμμετεχόντων στις αγορές σχετικά με τον κίνδυνο που συνδέεται με την επιχείρηση.

Σε αυτή τη βάση και σύμφωνα με το πλαίσιο που διαμόρφωσαν οι Stolowy και Breton (2000) στην επισκόπηση της βιβλιογραφίας που πραγματοποίησαν, ο κίνδυνος μπορεί να χωριστεί σε δύο συνιστώσες ανάλογα με τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα στις οικονομικές καταστάσεις. Η πρώτη συνιστώσα σχετίζεται με τη διακύμανση της απόδοσης της επιχείρησης, που μετράται με τον δείκτη κέρδη ανά μετοχή (earnings per share, EPS). Η δεύτερη συνιστώσα αφορά τον κίνδυνο που σχετίζεται με την οικονομική δομή της επιχείρησης, ο οποίος μετράται με τον λόγο των υποχρεώσεων προς τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης (debt/ equity ratio). Σύμφωνα με αυτό το πλαίσιο μελέτης, οι πρακτικές που σκοπό έχουν να

παραποιήσουν τα οικονομικά αποτελέσματα μιας επιχείρησης μπορούν να χωριστούν σε κατηγορίες με βάση τις δύο αυτές διαστάσεις του κινδύνου.

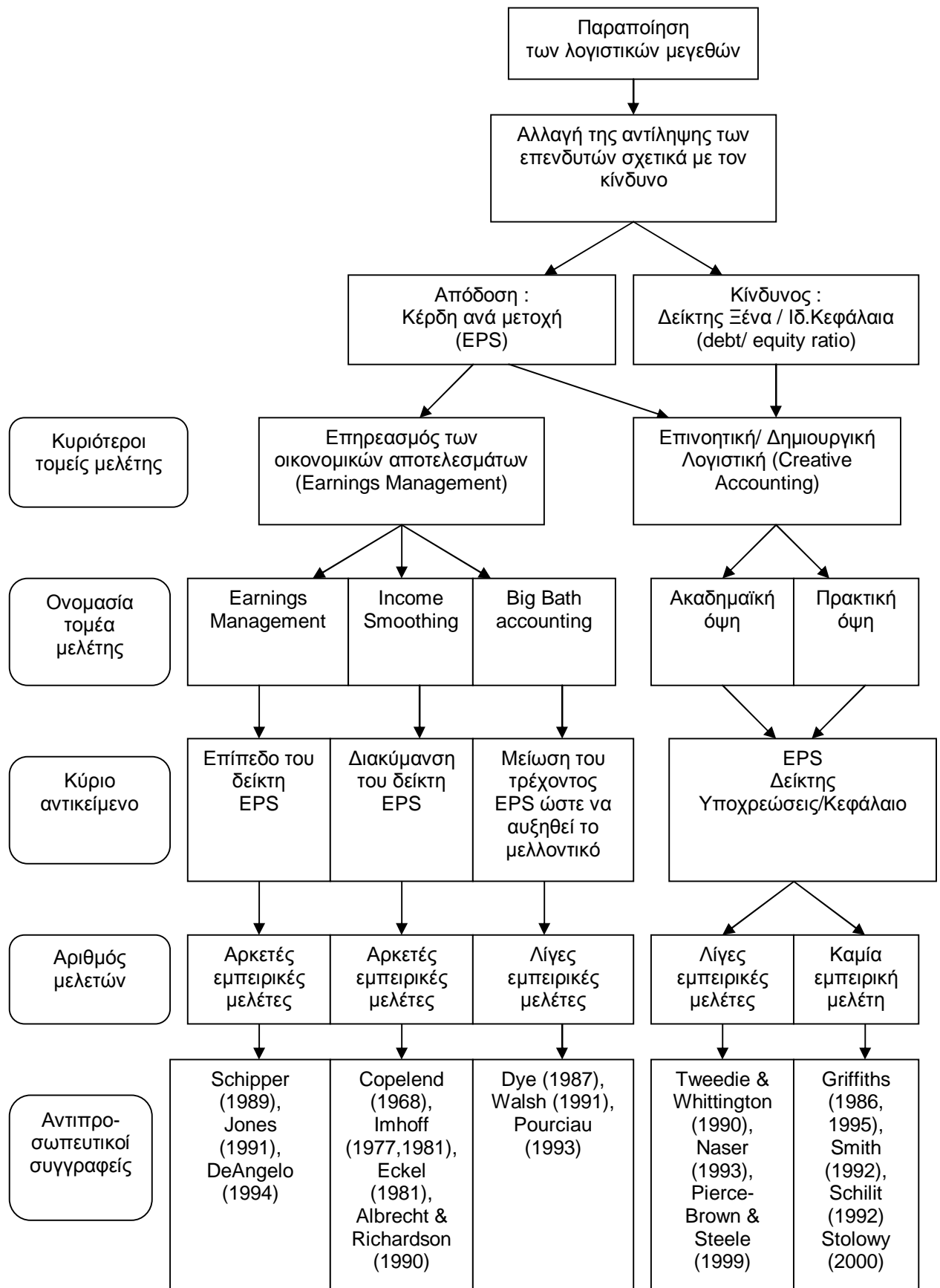
Το πλαίσιο αυτό στηρίζεται στην βασική αρχή ότι η παροχή οικονομικών πληροφοριών σκοπό έχει να μειώσει το κόστος χρηματοδότησης των σχεδίων της επιχείρησης. Αυτή η μείωση συνδέεται με τον αντιλαμβανόμενο, από τους επενδυτές, κίνδυνο της επιχείρησης. Ο κίνδυνος πρακτικά μετράται με το συντελεστή βήτα (beta), ο οποίος εξαρτάται από τη σχετική διακύμανση των αποτελεσμάτων. Επιπλέον, ενυπάρχει ο κίνδυνος που συνδέεται με την οικονομική δομή της επιχείρησης και που, όπως ήδη αναφέραμε, αποκαλύπτεται από τη σχέση ανάμεσα στις υποχρεώσεις της επιχείρησης και τα ίδια κεφάλαιά της. Συνεπώς, σκοπός της παραποίησης των λογιστικών μεγεθών είναι ο επηρεασμός των δύο αυτών μέτρων κινδύνου : της διακύμανσης των κερδών ανά μετοχή και του δείκτη ξένα / ίδια κεφάλαια. Τα κέρδη ανά μετοχή μπορούν να μεταβληθούν με δύο τρόπους : πρώτον, προσθέτοντας ή αφαιρώντας κάποια έσοδα ή έξοδα (μεταβολή του καθαρού αποτελέσματος) και δεύτερον, με παραποιήσεις που αφορούν την ταξινόμηση διαφόρων μεγεθών (“classificatory manipulations”).

Λαμβάνοντας υπόψη τη φύση των πρακτικών επηρεασμού η διεθνής βιβλιογραφία έχει ασχοληθεί κυρίως με παραποιήσεις που αφορούν την ερμηνεία διαφόρων λογιστικών προτύπων, για παράδειγμα αποφάσεις σχετικά με το επίπεδο των “accruals”. Αλλά οι παραποιήσεις μπορούν να είναι και προσχεδιασμένες, για παράδειγμα μια πράξη μπορεί να έχει σχεδιαστεί με

τέτοιο τρόπο ώστε να επιτρέπει το διακριτικό χειρισμό της από την πλευρά της διοίκησης.

Ο Copeland (1968) ήταν από τους πρώτους που όρισε την παραποίηση (manipulation) των αποτελεσμάτων ως την προσπάθεια της διοίκησης να αυξάνει ή να μειώνει τα αποτελέσματα της επιχείρησης κατά βούληση. Όπως παρατήρησε, οι κυριότερες μορφές παραποίησης περιλαμβάνουν πρακτικές που αυξάνουν (“maximizers”) ή που μειώνουν (“minimizers”) ή που ομαλοποιούν (“smoothers”) τα αποτελέσματα. Βέβαια η έννοια του EM είναι πολύ πιο ευρεία και περιλαμβάνει πρακτικές που σκοπό έχουν να επηρεάσουν την εικόνα της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης και του Ισολογισμού, αλλά αυτή η πρώτη προσέγγιση των μορφών παραποίησης είναι πολύ χρήσιμη για την παραπέρα μελέτη των πρακτικών επηρεασμού.

Σύμφωνα, λοιπόν, με το πλαίσιο μελέτης των Stolowy και Breton οι διάφορες πρακτικές που σκοπό έχουν να παραποιήσουν τα λογιστικά μεγέθη (accounts manipulations) μπορούν να χωριστούν στις εξής κατηγορίες: σε πρακτικές επηρεασμού των αποτελεσμάτων της επιχείρησης, με την ευρεία έννοια, και σε πρακτικές της Επινοητικής ή Δημιουργικής Λογιστικής. Στη συνέχεια, οι πρακτικές επηρεασμού μπορούν να πάρουν τις εξής μορφές : “Earnings Management”, την έννοια του οποίου έχουμε ήδη αναπτύξει, “Income Smoothing” και “Big Bath Accounting”, την έννοια των οποίων θα εξετάσουμε στη συνέχεια.



Διάγραμμα 1 : Πλαίσιο μελέτης για τον διαχωρισμό των πρακτικών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών

5.2 Income Smoothing

5.2.1 Η έννοια του Income Smoothing

Το Earnings Management συνίσταται στην παραποίηση των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων έτσι ώστε να μην αντιπροσωπεύουν τα πραγματικά οικονομικά αποτελέσματα σε κάθε χρονική στιγμή. Το Income Smoothing αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή του EM που σκοπό έχει να μειώσει τη μεταβλητότητα των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων και του εισοδήματος διαχρονικά.

Το Income Smoothing (IS), λοιπόν, αποτελεί μια μορφή επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων που έχει ένα ξεκάθαρο σκοπό, να εμφανίσει στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης μια σταθερή ροή κερδών. Για να μπορέσει να λειτουργήσει αυτή η μορφή επηρεασμού θα πρέπει η επιχείρηση σε κάποιες χρήσεις να έχει υψηλά κέρδη, ώστε μεταφέροντας τα στους κατάλληλους λογαριασμούς να μπορέσει να τα χρησιμοποιήσει σε χρήσεις που τα αποτελέσματα δεν θα είναι τόσο ικανοποιητικά. Βασικός στόχος αυτής της μορφής επηρεασμού είναι η μείωση της διακύμανσης των αποτελεσμάτων, η οποία αποτελεί μέτρο κινδύνου της επιχείρησης.

Το Income Smoothing στα ελληνικά θα μπορούσε να μεταφραστεί ως διαδικασία ομαλοποίησης ή σταθεροποίησης των κερδών ή ως οριοθέτηση

του εισοδήματος μέσα στις χρήσεις, αφού για την επίτευξή του απαιτείται η μεταφορά αποτελεσμάτων από τις χρήσεις με υψηλά κέρδη σε χρήσεις με όχι τόσο ικανοποιητικά αποτελέσματα. Οι ορισμοί που έχουν δοθεί στη διεθνή βιβλιογραφία για το IS είναι πολλοί. Στη συνέχεια θα εξετάσουμε τους σημαντικότερους από αυτούς.

Ο Beidleman (1973) ορίζει την εξομάλυνση των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων ως το σκόπιμο μετριασμό των διακυμάνσεων γύρω από ένα επίπεδο αποτελεσμάτων που θεωρείται φυσιολογικό για την επιχείρηση. Ο Imhoff (1981) υποστηρίζει ότι το IS αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή παροχής ανεπαρκούς πληροφόρησης προς το κοινό. Η ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων υποδηλώνει την εσκεμμένη προσπάθεια από την πλευρά της διοίκησης να παρουσιαστούν οι οικονομικές καταστάσεις με τέτοιο τρόπο ώστε η μεταβλητότητα της ροής των αποτελεσμάτων να είναι μειωμένη.

Οι Givoly και Ronen (1981) υποστηρίζουν ότι το IS μπορεί να θεωρηθεί μια μορφή σηματοδότησης της πορείας της επιχείρησης ("signaling"), όπου η διοίκηση χρησιμοποιεί τη διακριτική ευχέρεια που έχει να διαλέγει μεταξύ εναλλακτικών λογιστικών μεθόδων, με σκοπό να μειώσει τη διακύμανση των αποτελεσμάτων γύρω από ένα επίπεδο που εκφράζει τις προσδοκίες των επενδυτών για την μελλοντική επίδοση της επιχείρησης.

Οι Fudenberg και Tirole (1995), σε έναν από τους πιο πρόσφατους ορισμούς που έχουν δοθεί, ορίζουν το IS ως μια διαδικασία που σκοπό έχει να παραποιήσει το χρονικό «προφίλ» των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων

ώστε να μειωθεί η μεταβλητότητά τους, χωρίς όμως να αυξάνονται τα αποτελέσματα διαχρονικά.

Πολλές μελέτες ασχολούνται με το IS σαν μορφή επηρεασμού των αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης. Η υπόθεση ότι η διοίκηση χρησιμοποιεί πρακτικές ομαλοποίησης των αποτελεσμάτων της αναφέρθηκε αρχικά από τον Herworth (1953) και αναπτύχθηκε παραπέρα από τον Gordon (1964). Η βιβλιογραφία στο συγκεκριμένο θέμα είναι πλούσια, ο Ronen (1977) ανέπτυξε τα κίνητρα των πρακτικών του IS και τις τεχνικές που χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις. Ο Imhoff (1977), οι Ronen και Sadan (1981), ο Eckel (1981), ο Koch (1981), ο Moses (1987) είναι μερικοί από αυτούς που ασχολήθηκαν με το IS.

Οι Michelson, Jordan-Wagner και Wooton (1995) εξήγησαν ότι οι μελέτες σχετικά με το θέμα αυτό επικεντρώνονται στα εξής τρία σημεία : (α) στην ύπαρξη συμπεριφορών και πρακτικών που σκοπό έχουν να εμφανίσουν μια ομαλή πορεία των αποτελεσμάτων, (β) στην δυνατότητα να ομαλοποιούν διάφορα μεγέθη που παρέχουν κάποιες λογιστικές μέθοδοι και τεχνικές και (γ) στις συνθήκες υπό τις οποίες οι πρακτικές IS είναι αποτελεσματικές.¹

5.2.2 Λόγοι που οδηγούν στην εφαρμογή πρακτικών IS

Όταν εφαρμόζονται πρακτικές εξομάλυνσης των αποτελεσμάτων, τα δημοσιευμένα αποτελέσματα θα είναι κάποιες φορές μεγαλύτερα από τα πραγματικά οικονομικά αποτελέσματα και κάποιες φορές μικρότερα. Δεν είναι δύσκολο να αντιληφθεί κανείς τους λόγους για τους οποίους η διοίκηση επιθυμεί να εμφανίσει αποτελέσματα μεγαλύτερα από τα πραγματικά, είναι όμως πιο δύσκολο να εξηγηθεί γιατί η διοίκηση προτιμά σε κάποιες περιπτώσεις να εμφανίσει μικρότερα αποτελέσματα.

Ένας από τους λόγους που οδηγούν τη διοίκηση σε τέτοιου είδους μεθόδους αφορά την αντίδραση των αγορών στις ανακοινώσεις των αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων. Όταν τα δημοσιευόμενα αποτελέσματα είναι υψηλά, η ανακοίνωση ακόμα υψηλότερων κερδών έχει μια σχετικά μικρότερη θετική αντίδραση από την πλευρά των αγορών. Οπότε, η διοίκηση μπορεί να θελήσει να κρύψει μέρος των τρεχόντων αποτελεσμάτων της και να τα εμφανίσει σε μελλοντικές χρήσεις όπου τα αποτελέσματα θα είναι μικρότερα και η οριακή επίδραση από την ανακοίνωση υψηλότερων αποτελεσμάτων θα είναι μεγαλύτερη.

Αυτή η μορφή των πρακτικών επηρεασμού σχετίζεται επίσης με την πίεση που δέχονται οι επιχειρήσεις να ικανοποιήσουν τις προβλέψεις των διάφορων χρηματοοικονομικών αναλυτών. Η διοίκηση φοβάται ότι εάν ξεπεράσει τις προβλέψεις της τρέχουσας χρήσης κατά ένα μεγάλο ποσοστό, οι αναλυτές θα

αυξήσουν τα προβλεπόμενα μεγέθη για την επόμενη χρήση κατά το ποσοστό αυτό. Οπότε, αν η διοίκηση δεν πιστεύει ότι μπορεί να διατηρήσει τα αποτελέσματα στο τρέχον επίπεδο, έχει ένα σημαντικό κίνητρο να εμφανίσει μειωμένα τα αποτελέσματά της στην τρέχουσα χρήση.

Ο βασικότερος, όμως, λόγος που ωθεί τις επιχειρήσεις σε πρακτικές που μειώνουν την αστάθεια των αποτελεσμάτων τους αφορά το στόχο που όλες οι επιχειρήσεις έχουν, την αύξηση της τιμής των μετοχών τους. Επειδή τα ιδιαίτερα ασταθή και ευμετάβλητα αποτελέσματα φανερώνουν την ύπαρξη κινδύνου, η τιμή των μετοχών της επιχείρησης ενδέχεται να μειωθεί σε σύγκριση με αυτές άλλων επιχειρήσεων που παρουσιάζουν μεγαλύτερη σταθερότητα στην πορεία των αποτελεσμάτων τους. Συνεπώς, μια επιχείρηση έχει κίνητρο να εφαρμόσει πρακτικές IS ώστε να πετύχει μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων της.

Την άποψη ότι η διοίκηση εφαρμόζει πρακτικές IS στην προσπάθειά της να μειώσει τον αντιλαμβανόμενο από τους επενδυτές κίνδυνο της επιχείρησης υποστήριξαν πολλοί συγγραφείς, όπως οι Cushing (1969), Ronen και Sadan (1975), Beidleman (1973). Διάφορες μελέτες που έγιναν αργότερα υποστήριξαν ότι οι κεφαλαιαγορές είναι αποτελεσματικές και ότι οι επενδυτές δεν ξεγελιούνται εύκολα από τέτοιου είδους πρακτικές, παρόλα αυτά το IS μπορεί να «επιβιώσει» όσο οι διοικήσεις των επιχειρήσεων δεν πιστεύουν στην αποτελεσματικότητα της αγοράς.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει και η άποψη των Ronen, Sadan και Snow (1977), οι οποίοι υποστηρίζουν ότι η ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων απευθύνεται τόσο στους εξωτερικούς χρήστες των οικονομικών καταστάσεων όσο και στην ίδια τη διοίκηση. Πιο συγκεκριμένα, όσο αφορά τη διοίκηση, το κίνητρο να ομαλοποιηθούν τα αποτελέσματα δεν περιορίζεται μόνο στην ανώτατη διοίκηση. Και η κατώτερη διοίκηση ενδεχομένως να προσπαθήσει να ομαλοποιήσει τα αποτελέσματά της προκειμένου να δώσει μια καλή εικόνα στην ανώτατη διοίκηση ή να πετύχει τους τεθέντες προϋπολογισμούς.

Οι συμφωνίες που αφορούν τις αμοιβές της διοίκησης μπορούν, επίσης, να αποτελέσουν κίνητρο ομαλοποίησης των αποτελεσμάτων. Οι αμοιβές της διοίκησης συχνά συνδέονται με την οικονομική επίδοση της επιχείρησης, όπως εκφράζεται από τα οικονομικά αποτελέσματα της. Οπότε η αστάθεια των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων επηρεάζει και τα επίπεδα των διοικητικών αμοιβών. Οι διοικήσεις αυτών των επιχειρήσεων έχουν, λοιπόν, κάθε λόγο να χρησιμοποιούν πρακτικές IS και να κρατούν σε σχετικά σταθερά επίπεδα τα κέρδη τους, συνεπώς και τις αμοιβές τους. Οι Watts και Zimmerman (1978) και Ronen και Sadan (1981) ήταν από τους πρώτους που υποστήριξαν ότι οι συμφωνίες που αφορούν τις αμοιβές της διοίκησης μπορούν να αποτελέσουν κίνητρο ομαλοποίησης των αποτελεσμάτων και ακολούθησαν και άλλοι όπως οι Brawshaw και Eldin (1989), Moses (1987), Bhat (1996).

Κάποιες επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να μην παραβιάσουν τους όρους των δανείων που τους έχουν χορηγηθεί, χρησιμοποιούν μεθόδους

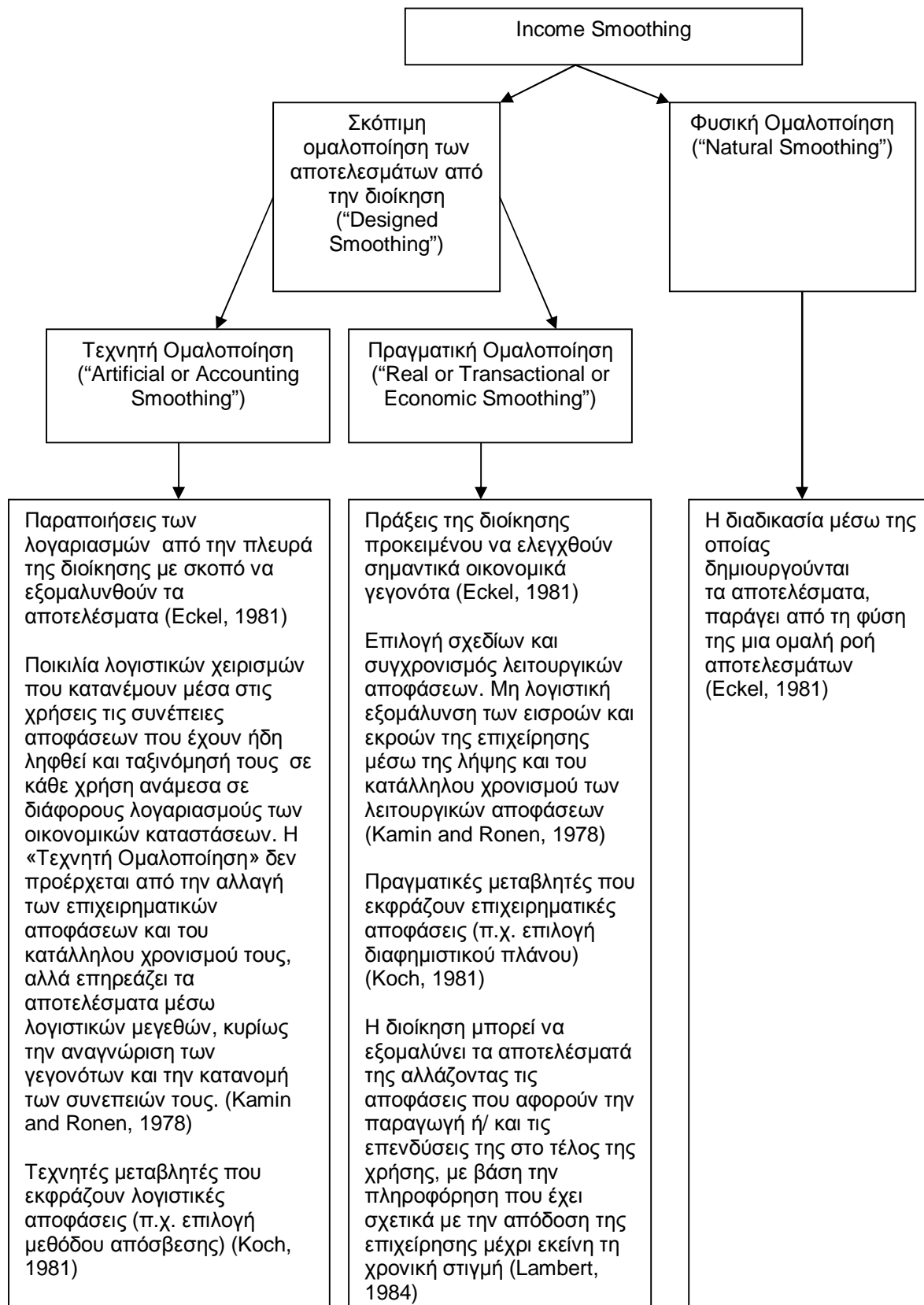
ομαλοποίησης. Ειδικά στις μακροχρόνιες δανειακές συμβάσεις όσο πιο ευμετάβλητα είναι τα αποτελέσματα τόσο μεγαλώνουν οι πιθανότητες να παραβιαστούν οι όροι των χορηγηθέντων δανείων. Η ομαλή πορεία των αποτελεσμάτων δίνει την εικόνα μιας υγιούς και σταθερά αναπτυσσόμενης επιχείρησης, που αυτό συνεπάγεται μικρότερο κίνδυνο και συνεπώς χαμηλότερα επιτόκια δανεισμού.

5.2.3 Είδη του Income Smoothing ²

Ακολουθώντας το παράδειγμα παλαιότερων μελετών (Dascher και Malcom, 1970, Shank και Burnell, 1974, Imhoff, 1977), ο Eckel (1981) προχώρησε στον διαχωρισμό των διαφόρων πρακτικών του IS σε κατηγορίες και υποστήριξε την αναγκαιότητα αυτής της κατηγοριοποίησης. Πρότεινε ακόμη, για την καλύτερη ανάλυση των ορισμών των διαφόρων μορφών του IS, ότι οι αποφάσεις της διοίκησης επηρεάζονται από το επιχειρηματικό περιβάλλον και τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης γενικά (που συνδέεται με τη φυσική ομαλοποίηση), που με τη σειρά τους αυτά συνεπάγονται συγκεκριμένες επιχειρησιακές πρακτικές (που συνδέονται με την πραγματική ομαλοποίηση) και λογιστικές επιλογές (που συνδέονται με την τεχνητή ομαλοποίηση). Στην πράξη, βέβαια, είναι δύσκολο να διαχωριστούν οι διάφορες πρακτικές του IS, ενώ συχνά θεωρείται ότι αλληλοσχετίζονται.

Η βασικότερη διάκριση είναι μεταξύ της σκόπιμης ομαλοποίησης από την πλευρά της διοίκησης, δηλαδή της σχεδιασμένης ομαλοποίησης (“Designed Smoothing”) και της φυσικής ομαλοποίησης (“Natural Smoothing”). Όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 2, η διαδικασία μέσω της οποίας δημιουργούνται τα αποτελέσματα παράγει από τη φύση της μια ομαλή ροή αποτελεσμάτων , οπότε και πρόκειται για την περίπτωση της φυσικής ομαλοποίησης (Eckel, 1981).

Ο Imhoff (1977) εστίασε στις δυσκολίες που παρουσιάζει η διάκριση της φυσικής από τη σχεδιασμένη ομαλοποίηση. Υποστήριξε, λοιπόν, ότι υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ των πραγματικών και των λογιστικών επιδράσεων στα αποτελέσματα και ότι η ομαλή πορεία των αποτελεσμάτων είναι πιο πιθανό να εξασφαλιστεί όταν έχει σχεδιαστεί εκ των προτέρων, παρά όταν είναι αποτέλεσμα της φυσικής ροής των γεγονότων. Το πιο σημαντικό συμπέρασμα που προέκυψε μέσα από την προσπάθειά του να εντοπίσει περιπτώσεις φυσικής ομαλοποίησης είναι ότι το επίπεδο των αποτελεσμάτων εξαρτάται , μέχρι ενός σημείου, από το επίπεδο των πωλήσεων. Εάν, λοιπόν, η πορεία των αποτελεσμάτων υποστηρίζεται από μια ανάλογη πορεία των πωλήσεων, τα ομαλοποιημένα αποτελέσματα μπορούν να θεωρηθούν φυσική συνέπεια των λειτουργιών της επιχείρησης.



Διάγραμμα 2 : Κατηγοριοποίηση των πρακτικών του Income Smoothing

Η σχεδιασμένη ομαλοποίηση διακρίνεται παραπέρα σε τεχνητή (“Artificial or Accounting Smoothing”) και σε πραγματική ομαλοποίηση (“Real or Transactional Smoothing”). Στο Διάγραμμα 2 φαίνονται οι βασικότεροι ορισμοί που έχουν δοθεί για τις δύο έννοιες. Η τεχνητή ομαλοποίηση περιλαμβάνει ποικιλία λογιστικών χειρισμών που κατανέμουν μέσα στις χρήσεις και ανάμεσα σε διάφορους λογαριασμούς των οικονομικών καταστάσεων τις συνέπειες αποφάσεων που έχουν ήδη ληφθεί. Πρόκειται, δηλαδή για παραποιήσεις των λογαριασμών από την πλευρά της διοίκησης με σκοπό να εξομαλυνθούν τα αποτελέσματα (Eckel, 1981). Αντίθετα, στην περίπτωση της πραγματικής ομαλοποίησης των αποτελεσμάτων έχουμε μη λογιστική εξομάλυνση των εισροών και εκροών της επιχείρησης μέσω της λήψης και του κατάλληλου χρονισμού των λειτουργικών αποφάσεων της επιχείρησης (Kamin and Ronen, 1978).

Η πραγματική ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων περιλαμβάνει αποφάσεις που επηρεάζουν την κατανομή των χρηματοροών και την αξία της επιχείρησης. Παραδείγματα τέτοιων πρακτικών είναι τα εξής, αλλαγή του χρόνου πραγματοποίησης μιας επένδυσης, παροχή εκπτώσεων στο τέλος της χρήσης ώστε να τονωθούν οι πωλήσεις κ.ά. Η τεχνητή ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων δεν επηρεάζει τις χρηματοροές της επιχείρησης. Αυτή η μορφή ομαλοποίησης επιτυγχάνεται κυρίως μέσω της ευελιξίας που προσφέρουν τα εκάστοτε λογιστικά πρότυπα. Οι πρακτικές της τεχνητής ομαλοποίησης είναι σχετικά πιο εύκολο να αναγνωριστούν από όσους ξέρουν να μελετούν με προσοχή τις οικονομικές καταστάσεις. Οι περισσότεροι, όμως, χρήστες των οικονομικών καταστάσεων δεν δίνουν την απαραίτητη προσοχή

ούτε στα στοιχεία των καταστάσεων ούτε στις υποσημειώσεις αυτών, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις που ομαλοποιούν τα αποτελέσματά τους να τους ξεγελούν και να πετυχαίνουν ένα φαινομενικό, πάντα, συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις.³ Το κόστος των πρακτικών της τεχνητής ομαλοποίησης είναι πιο περίπλοκο και συνδέεται με την κατανάλωση του χρόνου της διοίκησης σε τέτοιου είδους πρακτικές και την απώλεια της αξιοπιστίας της.

Παρότι τα οικονομικά αποτελέσματα και οι χρηματοροές συγκλίνουν μακροχρόνια, βραχυπρόθεσμα διαφέρουν. Συνεπώς, τα αποτελέσματα ενδέχεται να παρέχουν πληροφόρηση που δεν μπορεί να συναχθεί άμεσα από τις χρηματοροές. Για παράδειγμα, εάν οι μελλοντικές πωλήσεις συσχετιστούν με τις τρέχουσες πωλήσεις, τα αποτελέσματα δίνουν πληροφορίες για τις μελλοντικές χρηματοροές που οι παρούσες χρηματοροές δεν μπορούν. Αυτό δείχνει ότι τα αποτελέσματα μπορεί να κρύβουν πληροφόρηση που δεν περιέχεται στις χρηματοροές. Σε αυτού του είδους την πληροφόρηση εφαρμόζει η διοίκηση τις πρακτικές επηρεασμού που υιοθετεί. Οπότε, η διοίκηση μπορεί να ομαλοποιήσει τεχνητά τα αποτελέσματα ακόμα κι όταν δεν μπορεί να κάνει το ίδιο στις χρηματοροές.⁴

Οι Wang και Williams (1994) ανέπτυξαν δύο ελαφρώς διαφορετικές εμπειρικές προσεγγίσεις με σκοπό να διαχωρίσουν την τεχνητή από την πραγματική ομαλοποίηση. Σύμφωνα με την πρώτη προσέγγιση, η ομαλή πορεία των αποτελεσμάτων είναι πιο πιθανό να οφείλεται σε πρακτικές της πραγματικής ομαλοποίησης όταν και οι επακόλουθες χρηματοροές της επιχείρησης για την

εξεταζόμενη περίοδο είναι, επίσης, ομαλοποιημένες. Σύμφωνα με τη δεύτερη προσέγγιση, είναι πιο πιθανό η επιχείρηση να εφαρμόζει πρακτικές τεχνητής ομαλοποίησης όταν η ομαλή πορεία των αποτελεσμάτων της συνοδεύεται από διακυμάνσεις στα επίπεδα των χρηματοροών και των λογαριασμών των “accruals”.

5.2.4 Τεχνικές Ομαλοποίησης ⁵

Για την πληρέστερη μελέτη των τεχνικών ομαλοποίησης οι διάφοροι συγγραφείς που έχουν ασχοληθεί με τις πρακτικές αυτές έχουν διακρίνει τις εξής συνιστώσες του IS : (1) τα αντικείμενα της ομαλοποίησης, (2) τον αριθμό των εξεταζόμενων περιόδων, (3) τις μεταβλητές της ομαλοποίησης και (4) τις διαστάσεις της ομαλοποίησης ή, αλλιώς, τις μεθόδους που μπορεί να ακολουθήσει μια επιχείρηση που θέλει να πετύχει την ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων της.

5.2.4.1 Αντικείμενα ομαλοποίησης

Τα λογιστικά μεγέθη την πορεία των οποίων προσπαθεί να ομαλοποιήσει η διοίκηση μιας επιχείρησης αποτελούν τα αντικείμενα της ομαλοποίησης. Αντιπροσωπεύουν, δηλαδή, τις μεταβλητές τη διακύμανση των οποίων

επιχειρεί η διοίκηση να μετριάσει (Kamin και Ronen, 1978). Ο Imhoff (1981) αναφέρει ότι ο στόχος των προσπαθειών ομαλοποίησης μπορεί να διαφέρει μεταξύ των διαφόρων επιχειρήσεων. Οι εμπειρικές μελέτες που ασχολούνται με το IS δείχνουν ότι η έννοια του εισοδήματος έχει ερμηνευτεί με διαφορετικούς τρόπους.

Οι Kamin και Ronen (1978), για παράδειγμα, που ασχολήθηκαν κυρίως με την πραγματική ομαλοποίηση, υποστήριξαν ότι το μέγεθος του λειτουργικού εισοδήματος αποτελεί κυρίως αντικείμενο ομαλοποίησης των επιχειρήσεων. Οι Cushing (1969), White (1970), Koch (1981) υποστήριξαν ότι το μέγεθος των κερδών ανά μετοχή αποτελεί σημαντικό μέτρο της απόδοσης της επιχείρησης και συνεπώς αποτελεί το μέγεθος που η διοίκηση προσπαθεί να ομαλοποιήσει. Άλλοι συγγραφείς υποστήριξαν ότι τα τακτικά αποτελέσματα, τα αποτελέσματα εκμετάλλευσης δηλαδή, προσπαθούν συνήθως οι επιχειρήσεις να εμφανίσουν ομαλοποιημένα (Albrecht και Richardson, 1990, Michelson, Jordan-Wagner και Wooton, 1995). Τέλος οι περισσότεροι συγγραφείς ως αντικείμενα ομαλοποίησης, και συνεπώς ως τα μεγέθη που οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων εστιάζουν το ενδιαφέρον τους, αναφέρουν τα μεγέθη των κερδών (Beidleman, 1975, Moses, 1987) και των καθαρών αποτελεσμάτων (Imhoff, 1981, Albrecht και Richardson, 1990, Breton και Chenail, 1997).

5.2.4.2 Αριθμός εξεταζόμενων περιόδων

Οι εμπειρικές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί πάνω στο IS ήρθαν αντιμέτωπες με το ερώτημα ποιος είναι ο κατάλληλος αριθμός περιόδων που θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για τη σωστή διεξαγωγή της έρευνας και την εξαγωγή συμπερασμάτων.

Ο Copeland (1968) υποστήριξε ότι η ανίχνευση περιπτώσεων εφαρμογής πρακτικών ομαλοποίησης θα πρέπει να γίνει σε μια σχετικά μεγάλη χρονική περίοδο και ότι η διάρκεια της περιόδου αυτής ενδέχεται να επηρεάσει τα αποτελέσματα της πραγματοποιούμενης μελέτης. Η έρευνά του επιβεβαίωσε την υπόθεση ότι η ταξινόμηση σε επιχειρήσεις που ομαλοποιούν και επιχειρήσεις που δεν ομαλοποιούν τα αποτελέσματά τους είναι πιο έγκυρη όταν βασίζεται σε παρατηρήσεις άνω των έξι ετών, παρά όταν βασίζεται σε παρατηρήσεις των δύο ή των τεσσάρων ετών.

Παρόμοια είναι και η άποψη του Beidleman (1973), ο οποίος υποστήριξε ότι η αύξηση της διάρκειας της εξεταζόμενης περιόδου τείνει να μειώσει τα λάθη που γίνονται στην διαδικασία εντοπισμού περιπτώσεων IS. Ο Moses (1987) υποστήριξε ότι οι μελέτες που εξετάζουν περισσότερες από μια περιόδους εντοπίζουν επιχειρήσεις που ομαλοποιούν τα αποτελέσματά τους, ενώ οι μελέτες που εξετάζουν μια μόνο περίοδο απλά εντοπίζουν προσπάθειες ομαλοποίησης.

5.2.4.3 Μεταβλητές ομαλοποίησης

Τα εργαλεία ομαλοποίησης ή όπως αλλιώς ονομάζονται οι «συσκευές ομαλοποίησης» (Moses, 1987) είναι οι μεταβλητές που χρησιμοποιεί η διοίκηση στην προσπάθειά της να ομαλοποιήσει την πορεία συγκεκριμένων λογιστικών μεγεθών.

Σύμφωνα με τον Copeland (1968), μια λογιστική πρακτική θα πρέπει να έχει κάποιες ιδιότητες ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εργαλείο ομαλοποίησης. Πιο συγκεκριμένα υποστήριξε ότι τα ιδανικά χαρακτηριστικά μιας τέτοιας «συσκευής ομαλοποίησης» είναι τα εξής : (α) η χρησιμοποίησή της σε μια χρήση δεν θα πρέπει να δεσμεύει την επιχείρηση στη διενέργεια επιπλέον μελλοντικών ενεργειών, (β) δεν πρέπει να παραβιάζει τα εκάστοτε γενικώς αποδεκτά λογιστικά πρότυπα, (γ) για να είναι αποτελεσματική η πρακτική ομαλοποίησης θα πρέπει να είναι σημαντική (material), η αποτελεσματικότητα συνδέεται με την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων, (δ) θα πρέπει να αφορά τη λογιστική ερμηνεία ενός γεγονότος ή μιας πράξης και όχι την ίδια την πράξη, (ε) θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί μόνη της ή σε συνδυασμό με άλλες πρακτικές κατά τη διάρκεια ενός αριθμού χρήσεων, ο όρος ομαλοποίηση υποδηλώνει τον επηρεασμό των αποτελεσμάτων σε δύο ή περισσότερες συνεχιζόμενες χρήσεις.

Ο Beidleman (1973) πρότεινε λιγότερο αυστηρές προϋποθέσεις. Μια πρακτική για να χρησιμοποιηθεί ως μέσο ομαλοποίησης θα πρέπει : (α) να

επιτρέπει στη διοίκηση να μειώνει τη μεταβλητότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων, επιτυγχάνοντας παράλληλα και τους μακροπρόθεσμους στόχους της όσον αφορά τα κέρδη και (β) να μη δεσμεύει την επιχείρηση να πραγματοποιήσει επιπλέον μελλοντικές πράξεις.

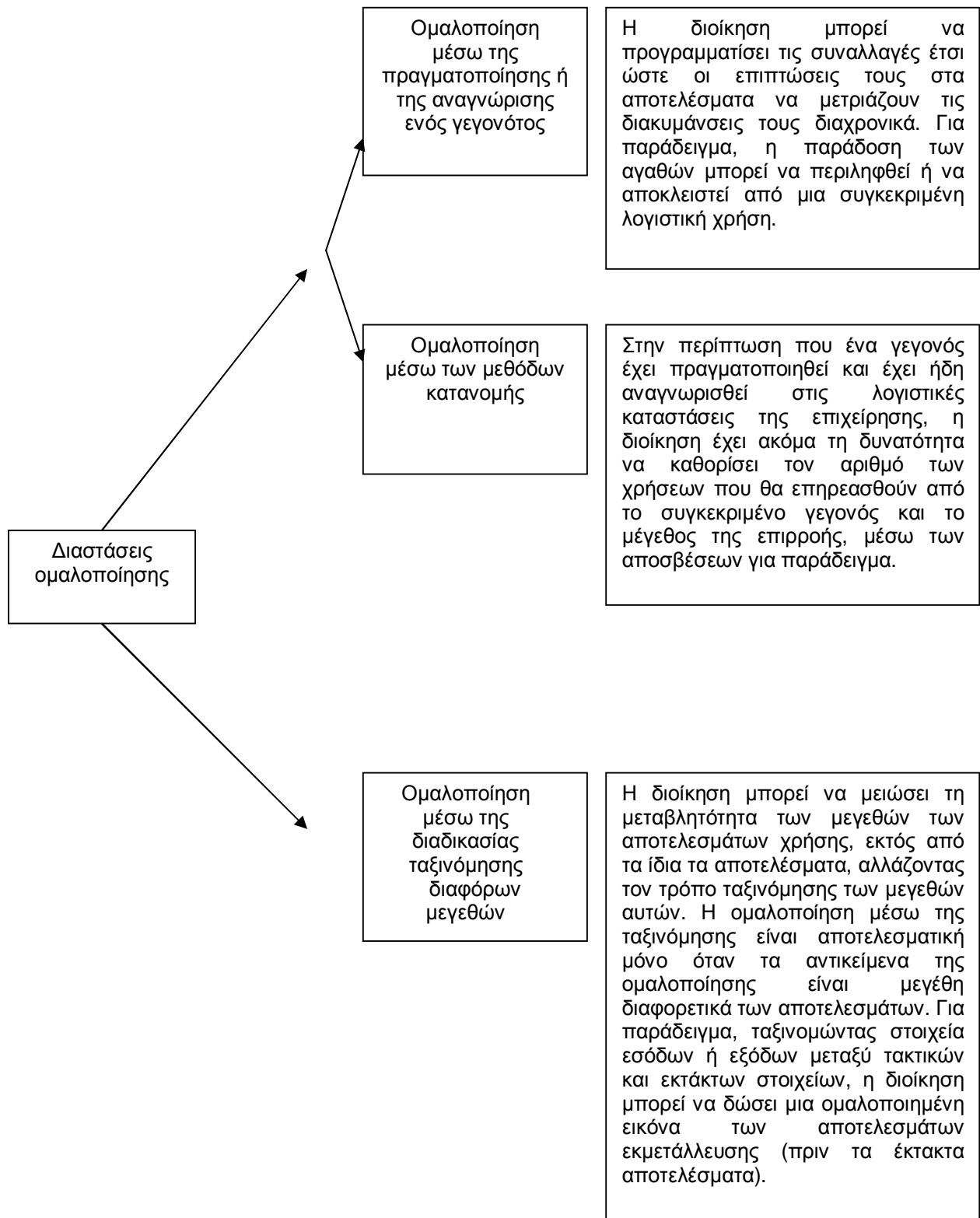
Ο Imhoff (1981) αναφέρει ότι μία από τις πιο δημοφιλείς μεθόδους εντοπισμού πρακτικών IS αφορά την επιλογή συγκεκριμένων μεταβλητών, που μπορούν να μετρηθούν και να επηρεαστούν από τη διοίκηση, και την παρατήρηση των επιδράσεών τους στα αποτελέσματα διαχρονικά. Οι πρώτες μελέτες που έγιναν λάμβαναν υπόψη τους μόνο μία μεταβλητή για τον εντοπισμό πρακτικών IS. Οι αδυναμίες, όμως, της επικέντρωσης σε μια μεταβλητή είχαν ήδη αναγνωρισθεί από τους Gordon, Horwitz και Meyers (1966) και τους Copeland και Licastro (1968).

Ο Copeland (1968) υποστήριξε ότι ο αριθμός των μεταβλητών που χρησιμοποιούνται στις διάφορες μελέτες επηρεάζει τη διαδικασία ταξινόμησης των επιχειρήσεων σε επιχειρήσεις που ομαλοποιούν τα αποτελέσματά τους και σε επιχειρήσεις που δεν τα ομαλοποιούν. Απέδειξε ότι όσο αυξάνεται ο αριθμός των μεταβλητών μειώνονται οι πιθανότητες λάθους στην ταξινόμηση. Ο Eckel (1981) πρότεινε ένα πλαίσιο μελέτης στο οποίο η επιχείρηση που εφαρμόζει πρακτικές ομαλοποίησης επιλέγει έναν αριθμό λογιστικών μεταβλητών που ο συνδυασμός τους επιφέρει τη μείωση της μεταβλητότητας των αποτελεσμάτων. Ο Ma (1988) υπέθεσε ότι η αποτυχία να βρεθούν ισχυρές ενδείξεις πρακτικών IS ενδεχομένως να οφείλεται στη δυσκολία εξέτασης πολλών μεταβλητών ταυτοχρόνως.

5.2.4.4 Διαστάσεις ή μέθοδοι ομαλοποίησης

Οι διαστάσεις της ομαλοποίησης είναι οι διάφορες μέθοδοι που μπορεί να ακολουθήσει μια επιχείρηση που θέλει να πετύχει την ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων της. Οι Kamir και Ronen (1978), Barnea, Ronen και Sadan (1976), Ronen, Sadan και Snow (1977) είναι οι κυριότεροι συγγραφείς που ασχολήθηκαν με τις διαστάσεις του IS και απέδειξαν ότι η ομαλοποίηση μπορεί να επιτευχθεί με τη βοήθεια συγκεκριμένων μεθόδων, οι οποίες παρουσιάζονται εν συντομία στο Διάγραμμα 3.

Αρχικά, οι μέθοδοι ομαλοποίησης διακρίνονται σε μεθόδους που οι επιπτώσεις τους επηρεάζουν την επιχείρηση σε περισσότερες από μία χρήσεις και αφορούν είτε τη λογιστική αναγνώριση ενός γεγονότος είτε τις μεθόδους κατανομής που χρησιμοποιεί η επιχείρηση και σε μεθόδους που αφορούν την ταξινόμηση διαφόρων μεγεθών, οπότε επηρεάζουν μόνο μία χρήση.



Διάγραμμα 3 : Διαστάσεις Ομαλοποίησης

Στην πρώτη υποπερίπτωση, της ομαλοποίησης μέσω της αναγνώρισης ή μη ενός γεγονότος, η διοίκηση μπορεί να προγραμματίσει τις συναλλαγές έτσι ώστε οι επιπτώσεις τους στα αποτελέσματα να μετριάζουν τις διακυμάνσεις τους διαχρονικά. Για παράδειγμα, μπορεί να καθυστερήσει ή να επισπεύσει την αναγνώριση των πωλήσεων στο τέλος της χρήσης ανάλογα με τους στόχους της ομαλοποίησης. Στη δεύτερη υποπερίπτωση, όπου ένα γεγονός έχει πραγματοποιηθεί και έχει ήδη αναγνωρισθεί στις λογιστικές καταστάσεις της επιχείρησης, η διοίκηση έχει τη δυνατότητα να καθορίσει τον αριθμό των χρήσεων που θα επηρεαστούν από το συγκεκριμένο γεγονός. Για παράδειγμα, μπορεί μέσω της κατανομής των εξόδων έρευνας και ανάπτυξης (R&D) και των διαφόρων αποσβέσεων να ομαλοποιήσει τα αποτελέσματα ανάλογα, πάντα, με το ύψος των πραγματοποιούμενων πωλήσεων σε κάθε χρήση.

Στην περίπτωση της ομαλοποίησης μέσω της ταξινόμησης διαφόρων μεγεθών, η διοίκηση μπορεί να μειώσει τη μεταβλητότητα των μεγεθών των αποτελεσμάτων χρήσης, εκτός από τα ίδια τα αποτελέσματα, αλλάζοντας τον τρόπο ταξινόμησης των μεγεθών αυτών. Για παράδειγμα, ταξινομώντας στοιχεία εσόδων ή εξόδων μεταξύ τακτικών και εκτάκτων στοιχείων, η διοίκηση μπορεί να δώσει μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης. Οι λογαριασμοί, την ταξινόμηση των οποίων προσπαθούν οι επιχειρήσεις να επηρεάσουν, αφορούν στοιχεία εσόδων και εξόδων που βρίσκονται ανάμεσα στα όρια των εννοιών τακτικό και έκτακτο. Η διάσταση αυτή ερευνήθηκε από τους Ronen και Sadan (1975) και τους Barnea, Ronen και Sadan (1976), οι οποίοι απέδειξαν ότι κάποιες επιχειρήσεις ομαλοποιούν

τα αποτελέσματά τους μέσω της παραποίησης των λογαριασμών των εκτάκτων εσόδων και εξόδων.

5.2.5 Μέθοδοι εντοπισμού πρακτικών του Income Smoothing

Ο Copeland (1968) υποστήριξε ότι οι εμπειρικές μελέτες που ασχολούνται με τις περιπτώσεις εφαρμογής πρακτικών του IS μπορούν να διεξαχθούν με τρεις τρόπους : (1) οι περιπτώσεις επηρεασμού να εξακριβώνονται άμεσα από τη διοίκηση μέσω συνεντεύξεων, ερωτηματολογίων ή παρατήρησης, (2) μέσω τρίτων μερών όπως είναι οι ελεγκτές ή (3) μέσω της λεπτομερούς εξέτασης των οικονομικών καταστάσεων ώστε να επαληθευθεί εκ των υστέρων η χρησιμοποίηση μεθόδων ομαλοποίησης.

Ο Eckel (1981) διαπίστωσε ότι οι περισσότεροι συγγραφείς επιλέγουν την τελευταία μέθοδο κάνοντας την ίδια υπόθεση, ότι, δηλαδή, εάν η μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων που προέρχεται από ένα καθορισμένο μοντέλο μειώνεται με τον συνυπολογισμό μιας πιθανής μεταβλητής ομαλοποίησης που η επιχείρηση χρησιμοποιεί, τότε τα αποτελέσματα έχουν επηρεαστεί.

Τα συμπεράσματα αυτά επιβεβαιώνονται και από τους Albrecht και Richardson (1990), οι οποίοι σημειώνουν ότι οι πρώτοι εμπειρικοί μελετητές εξέταζαν εκ των υστέρων τα λογιστικά στοιχεία ώστε να εντοπίσουν την

ύπαρξη πρακτικών ομαλοποίησης. Η πιο συνηθισμένη προσέγγιση στις πρακτικές ομαλοποίησης περιλαμβάνει την εξέταση της σχέσης ανάμεσα στην επιλογή της μεταβλητής ομαλοποίησης και των επιπτώσεών της στα δημοσιευόμενα αποτελέσματα. Οι Ronen, Sadan και Snow (1977) υποστήριξαν ότι πριν εξεταστούν τα λογιστικά στοιχεία μιας επιχείρησης, ο μελετητής θα πρέπει να ερευνήσει τους λόγους που ωθούν μια επιχείρηση να εμφανίσει μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων της.

Ο Imhoff (1981) εξήγησε ότι τα διάφορα μοντέλα που χρησιμοποιούνται για τον καθορισμό της μεταβλητότητας των αποτελεσμάτων διαφέρουν από μελέτη σε μελέτη. Οι συγγραφείς που χρησιμοποιούν μοντέλα που περιλαμβάνουν δύο χρήσεις υποθέτουν ότι τα αποτελέσματα στα οποία στοχεύει μια επιχείρηση είναι ίσα με το ύψος των αποτελεσμάτων της προηγούμενης χρήσης (Copeland και Licastro, 1968). Με άλλα λόγια, μέτρο της ομαλοποίησης αποτελεί το μέγεθος της μεταβολής των αποτελεσμάτων από τη μία χρήση στην άλλη. Οι μελέτες που στηρίζονται στην εξέταση περισσότερων χρήσεων στηρίζονται στην υπόθεση ότι θα πρέπει να υπάρχει μια σταθερά αυξητική τάση στην πορεία των αποτελεσμάτων (Gordon, Horwitz και Myers, 1966).

Ο Imhoff (1977) και στη συνέχεια ο Eckel (1981), ανέπτυξαν μια μεθοδολογία που στηρίζεται στην εξέταση της μεταβλητότητας των αποτελεσμάτων σε σχέση με τη μεταβλητότητα των πωλήσεων. Υπέθεσαν ότι το επίπεδο των αποτελεσμάτων εξαρτάται μέσα σε κάποια πλαίσια από το επίπεδο των πωλήσεων. Η βασική ιδέα είναι ότι μια μεταβολή στις πωλήσεις, σε οριακά

μεγέθη, θα πρέπει να έχει μια σχετικά μεγαλύτερη επίδραση στα αποτελέσματα. Οπότε, εάν η μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων είναι μικρότερη από την μεταβλητότητα των πωλήσεων ενδεχομένως τα αποτελέσματα να έχουν ομαλοποιηθεί.

5.3 Big Bath Accounting

Οι πρακτικές του “Big Bath Accounting” αποτελούν μια μορφή επηρεασμού των αποτελεσμάτων της επιχείρησης. Είναι εύκολο κάποιος να αντιληφθεί την έννοια αυτή εάν λάβει υπόψη του το εξής παράδειγμα. Κάθε φορά που αλλάζει η Κυβέρνηση και, συνεπώς, ο Υπουργός Οικονομικών μιας χώρας, ο νέος Υπουργός ανακοινώνει ότι το αναμενόμενο έλλειμμα θα είναι μεγαλύτερο από αυτό που ισχυριζόταν ο προκάτοχός του, εξαιτίας πολλών «κρυμμένων εξόδων». Παίρνει, λοιπόν, την ευκαιρία να κάνει ένα ξεκαθάρισμα, θα λέγαμε, στις οικονομικές καταστάσεις και να ρίξει την ευθύνη της κακής πορείας των οικονομικών αποτελεσμάτων στον προκάτοχό του. Το ίδιο συμβαίνει και στον κόσμο των επιχειρήσεων. Όταν ένας νέος οικονομικός διευθυντής (CEO) εισέλθει σε μια επιχείρηση ενδεχομένως να ακολουθήσει αυτή την επιχειρηματική στρατηγική, οι πρακτικές της οποίας θα του δώσουν τη δυνατότητα να εμφανίσει ομαλοποιημένα τα αποτελέσματα στο μέλλον, καθυστερώντας τους μετόχους και εξασφαλίζοντας προσωπικά οφέλη.

Πολλοί συγγραφείς που μελέτησαν το φαινόμενο αυτό ενίσχυσαν την άποψη ότι ένας νέος CEO που εισέρχεται σε μια επιχείρηση με μη ικανοποιητική απόδοση, θα προσπαθήσει να επηρεάσει τα αποτελέσματα με τέτοιο τρόπο ώστε να μειώσει τα τρέχοντα αποτελέσματα και να εμφανίσει ιδιαίτερα αυξημένα αυτά των επόμενων χρήσεων. Αυτή η συμπεριφορά είναι γνωστή ως “taking a bath” και ευνοεί τον νέο CEO αφού η καλή απόδοση των επόμενων χρήσεων θα αποδοθεί στις δικές του ενέργειες, έστω κι αν δεν αντικατοπτρίζει την πραγματική οικονομική απόδοση της επιχείρησης. Ο Healy (1985) εξήγησε ότι η μείωση των αποτελεσμάτων μέσω της αναβολής αναγνώρισης εσόδων ή μέσω της επίσπευσης εμφάνισης ζημιών ονομάζεται “big bath accounting”, ενώ έδωσε και παραδείγματα τέτοιων συμπεριφορών που δεν σχετίζονται απαραίτητα με αλλαγές των μελών της διοίκησης.

Μια από τις παλαιότερες μελέτες που ερευνούν τις λογιστικές πρακτικές του “big bath” είναι του Moore (1973), ο οποίος παρατήρησε ότι η νέα διοίκηση έχει την τάση να είναι ιδιαίτερα απαισιόδοξη όσον αφορά την αξία διαφόρων στοιχείων του ενεργητικού της επιχείρησης, με αποτέλεσμα πολλές φορές οι αξίες των στοιχείων αυτών να αναπροσαρμόζονται. Ο Moore μελέτησε τις λογιστικές αποφάσεις της διοίκησης που οδηγούν σε μείωση των αποτελεσμάτων και οι οποίες λαμβάνουν χώρα μετά την αλλαγή των μελών της διοίκησης. Σκοπός ήταν να προσδιοριστεί εάν οι προαιρετικές λογιστικές αλλαγές σε διάφορους λογαριασμούς είναι πιο συχνές μετά την πραγματοποίηση αλλαγών στη διοίκηση από ότι σε ένα τυχαίο δείγμα οικονομικών καταστάσεων. Η νέα διοίκηση μπορεί να επωφεληθεί των προαιρετικών λογιστικών αποφάσεων, που οδηγούν σε μείωση των

αποτελεσμάτων, με δύο τουλάχιστον τρόπους. Πρώτον, τα μη ικανοποιητικά αποτελέσματα των προηγούμενων χρήσεων μπορούν να αποδοθούν στην παλιά διοίκηση και δεύτερον, τα μελλοντικά αποτελέσματα, απαλλαγμένα από βάρη του παρελθόντος, μπορούν να εμφανίσουν μια ανοδική πορεία. Τα αποτελέσματα της μελέτης του Moore έδειξαν ότι η αναλογία των λογιστικών αποφάσεων της διοίκησης που οδηγούν σε μείωση των αποτελεσμάτων και οι οποίες έλαβαν χώρα μετά την αλλαγή των μελών της διοίκησης ήταν σημαντικά μεγαλύτερη σε σχέση με την αναλογία των αποφάσεων αυτών σε δείγματα επιχειρήσεων όπου δεν είχε προηγηθεί αναδιοργάνωση στη σύνθεση της διοίκησης.

Η Rourciau (1993) εξέτασε την έκταση εφαρμογής πρακτικών επηρεασμού όταν λαμβάνουν χώρα ασυνήθιστες αλλαγές των μελών της διοίκησης. Βρήκε αποδείξεις ότι το νεοεισερχόμενο μέλος υιοθετεί πολιτικές μείωσης των αποτελεσμάτων τον πρώτο χρόνο ώστε να μπορέσει να εμφανίσει αυξημένα τα αποτελέσματα στις επόμενες χρήσεις. Τα αποτελέσματα της μελέτης αυτής είναι σύμφωνα με την υπόθεση στην οποία στηρίζονται οι λογιστικές πρακτικές του “big bath”.

Τα οικονομικά αποτελέσματα μετά από την εφαρμογή πρακτικών του “big bath accounting” θα διαφέρουν σημαντικά από την κανονική πορεία των αποτελεσμάτων. Οι πρακτικές αυτές συνήθως χρησιμοποιούνται όταν η διοίκηση θέλει να εμφανίσει μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων της για τις επόμενες χρήσεις. Οι Walsh, Craig και Clarke (1991) ανέλυσαν τα έσοδα ενός δείγματος επιχειρήσεων (για 39 χρόνια σε μια περίπτωση), αν και

το δείγμα τους ήταν μικρό (23 επιχειρήσεις) βρήκαν ισχυρές αποδείξεις ύπαρξης τέτοιων συμπεριφορών.⁶

Η έννοια της αναδιοργάνωσης, όμως, δεν περιορίζεται στην αλλαγή των μελών της διοίκησης. Οι επιχειρήσεις προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές αξιολογούν ανά τακτά διαστήματα την αποδοτικότητα και την κερδοφορία των λειτουργιών τους και αναλόγως προχωρούν σε αναδιοργανωτικές ενέργειες, για παράδειγμα στην μετεγκατάσταση των εγκαταστάσεων της επιχείρησης ή στην εγκατάλειψη κάποιων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.⁷

Πολλές επιχειρήσεις, λοιπόν, στις οποίες λαμβάνουν χώρα σημαντικές προσπάθειες αναδιοργάνωσης έχουν την τάση να εμφανίζουν μεγαλύτερα τα έξοδα που σχετίζονται με τις ενέργειες αυτές, με σκοπό να «καθαρίσουν», θα λέγαμε, τις οικονομικές τους καταστάσεις και να είναι σε θέση να καταγράψουν ικανοποιητικά αποτελέσματα στις επόμενες χρήσεις. Οι επιχειρήσεις αυτές προσδοκούν ότι οι επενδυτές και οι διάφοροι οικονομικοί αναλυτές θα δουν πέρα από τις ζημιές που πιθανόν να εμφανιστούν σε μια χρήση και θα εστιάσουν την προσοχή τους στις καλές προοπτικές της επιχείρησης. Όταν, λοιπόν, η διοίκηση υπερτιμά τις δαπάνες αναδιοργάνωσης οι πιθανότητες τα μελλοντικά αποτελέσματα να έχουν ανοδική πορεία αυξάνονται.

Οι επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να εμφανίσουν μεγαλύτερα τα έξοδα αναδιοργάνωσης από ότι πραγματικά είναι, συνήθως, μεταφέρουν διάφορα

επαναλαμβανόμενα έξοδα στο λογαριασμό των εξόδων αναδιοργάνωσης, ώστε να επηρεαστούν τα αποτελέσματα μόνο μιας χρήσης. Αντίθετα κάποιες επιχειρήσεις επιλέγουν να κατανείμουν τις οικονομικές συνέπειες των αναδιοργανωτικών τους δραστηριοτήτων σε περισσότερες από μία χρήσεις, οπότε και επηρεάζονται τα αποτελέσματα περισσότερων χρήσεων.

Όταν μια επιχείρηση αποφασίζει να κάνει κάποιες αλλαγές στην οργάνωση ή στη δομή της, όλοι οι άμεσα ενδιαφερόμενοι, εργαζόμενοι, επενδυτές, πελάτες, πιστωτές και προμηθευτές, θέλουν να μάθουν τις αναμενόμενες συνέπειες. Οι πληροφορίες αυτές θα πρέπει να παρέχονται μέσα από τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Για να αποφευχθεί, λοιπόν, ο κίνδυνος παραπλάνησης του επενδυτικού κοινού οι επιχειρήσεις θα πρέπει να περιλαμβάνουν στις οικονομικές τους καταστάσεις και αναλυτικές αναφορές σχετικά με τις επιδράσεις των διαφόρων αλλαγών αναδιοργάνωσης στις οποίες προχωρούν. Οι αναφορές αυτές θα ήταν καλό να περιλαμβάνουν συμπληρωματικά και στοιχεία που να δείχνουν τα αρχικά και τελικά υπόλοιπα των λογαριασμών καθώς και την ενδιάμεση δραστηριότητα της επιχείρησης. Επίσης, θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή σε περιπτώσεις επιχειρήσεων που προχωρούν συχνά σε πράξεις αναδιοργάνωσης.⁸

5.4 Δημιουργική ή Επινοητική Λογιστική⁹

Σε αντίθεση με τις έννοιες του Earnings Management και του Income Smoothing οι οποίες αποτελούν αντικείμενο μελέτης της ακαδημαϊκής κοινότητας, η έννοια της Δημιουργικής ή Επινοητικής Λογιστικής (Creative Accounting) είναι μια έννοια που απασχολεί κυρίως τους επαγγελματίες του λογιστικού κλάδου και προκαλεί σε μικρότερο βαθμό το ακαδημαϊκό ενδιαφέρον.

5.4.1 Η Δημιουργική Λογιστική από τη σκοπιά των επαγγελματιών του λογιστικού κλάδου

Η Δημιουργική Λογιστική είναι μια έννοια που έχει αναπτυχθεί κυρίως από τους λογιστές και όλους όσους ασχολούνται με τα δρώμενα της αγοράς, όπως είναι οι διάφοροι δημοσιογράφοι και οι αναλυτές. Το ενδιαφέρον τους προήλθε μέσα από την παρατήρηση της λειτουργίας των αγορών και όχι από κάποια θεωρητική προσέγγιση. Κατάλαβαν ότι οι επιχειρήσεις έχουν κίνητρα να υιοθετούν πρακτικές που παραπλανούν τους επενδυτές και τους παρουσιάζουν μια εικόνα των οικονομικών δεδομένων της επιχείρησης όχι όπως πραγματικά είναι, αλλά όπως αυτοί θα ήθελαν να είναι. Συνεπώς, ο όρος Δημιουργική Λογιστική είναι αρκετά γενικός.

Κάποιοι από αυτούς που ασχολήθηκαν με το συγκεκριμένο θέμα είναι οι Griffiths (1986,1995), ο Jameson (1988), ο οποίος κάνει λόγο για παραποίηση, απάτη και ψευδή παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων από την πλευρά των λογιστών, ο Smith (1992), ο Pijper (1994). Οι Mathews και Perera (1991) χρησιμοποιούν και άλλους όρους, όπως “cosmetic reporting” και “window dressing”, οι οποίοι αναφέρονται στο ευπρεπισμό ή την ωραιοποίηση των οικονομικών καταστάσεων με σκόπιμες πράξεις ή παραλείψεις ώστε να εξυπηρετούνται καλύτερα οι στόχοι της επιχείρησης. Ο Griffiths (1986) αναφέρει χαρακτηριστικά ότι κάθε επιχείρηση έχει «μαγειρέψει» λίγο ή πολύ τα βιβλία της.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι το μεγαλύτερο μέρος της βιβλιογραφίας σχετικά με τη Δημιουργική Λογιστική προέρχεται από τη Μεγάλη Βρετανία, παρόλα αυτά είναι μια έννοια που χρησιμοποιείται διεθνώς. Στη Γαλλία, για παράδειγμα, διάφοροι συγγραφείς, δημοσιογράφοι κυρίως, έχουν συγκρίνει κατά καιρούς τη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων με κάποια τέχνη : «την τέχνη του μαγειρέματος των βιβλίων» (Bertolus, 1988), «την τέχνη του υπολογισμού των κερδών» (Lignon,1989), «την τέχνη της εξοικονόμησης χρημάτων» (Pourquery, 1991). Κάποιοι άλλοι δεν δίστασαν να παρομοιάσουν τις οικονομικές καταστάσεις με άνθρωπο, οι οικονομικές καταστάσεις πρέπει, δηλαδή, να «ντυθούν» (Audas, 1993, Agede, 1994), αφού έχουν «καθαριστεί» (Feitz, 1994, Silbert, 1994) ή μπορούν να βελτιώσουν την εικόνα τους (Loubiere, 1992), όπως ένας άνθρωπος.

Οι ανησυχίες, λοιπόν, σχετικά με τον τρόπο που οι επιχειρήσεις υπολογίζουν τα αποτελέσματά τους δεν είναι ένα νέο φαινόμενο, ούτε περιορίζεται γεωγραφικά. Ο Chambers (1973), για παράδειγμα, αναφέρει πλήθος περιπτώσεων και τους τρόπους με τους οποίους επιχειρήσεις στις Η.Π.Α., τη Μεγάλη Βρετανία και την Αυστραλία πειραματίζονται με το μέγεθος των αποτελεσμάτων τους.

Όσοι ασχολήθηκαν με τη Δημιουργική Λογιστική στηρίχθηκαν στο γεγονός ότι υπάρχει μια σημαντική ασυμμετρία στην πληροφόρηση ανάμεσα στη διοίκηση και τους πιθανούς μετόχους μιας επιχείρησης. Η διοίκηση και οι μέτοχοι που ελέγχουν την επιχείρηση εκμεταλλεύονται αυτήν την ασυμμετρία με σκοπό να παραπλανήσουν τους υποψήφιους επενδυτές και να μειώσουν το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Συνεπώς, δεν υπάρχει ανεπτυγμένη θεωρία, ούτε συγκεκριμένη μεθοδολογία πίσω από τη Δημιουργική Λογιστική, αν και υπάρχουν πλήθος παρατηρήσεων και περιγραφών πραγματικών καταστάσεων. Γενικά, η εντύπωση που προκαλεί είναι αρνητική, αφού ο οικονομικός τύπος, που αποτελεί έκφραση της κοινής γνώμης, συνδέει τις πρακτικές της Δημιουργικής Λογιστικής με πράξεις που σκοπό έχουν να παραπλανήσουν ή να ξεγελάσουν τους επενδυτές και που θεωρούνται ανήθικες.

5.4.2 Η Δημιουργική Λογιστική από τη σκοπιά των ακαδημαϊκών

Η Δημιουργική Λογιστική εισήλθε στην ακαδημαϊκή βιβλιογραφία υπό τον όρο “window dressing”. Ο Naser (1993) εξέδωσε ένα βιβλίο με τον τίτλο “Creative Financial Accounting”, το οποίο αν και δεν περιείχε εμπειρικά δεδομένα αποτελούσε μια προσπάθεια να καθοριστούν τα αίτια και οι συνέπειες του συγκεκριμένου φαινομένου, συνδυάζοντας τα αποτελέσματα προηγούμενων ερευνών. Οι μελέτες αυτές δεν ασχολούνταν μόνο με τις επιπτώσεις επί των αποτελεσμάτων, αλλά και με τις επιπτώσεις επί της μόχλευσης, που εκφράζεται από τη σχέση ανάμεσα στις υποχρεώσεις της επιχείρησης και των ιδίων κεφαλαίων της και που αποτελεί έκφραση του δομικού της κινδύνου, ο οποίος δεν εκφράζεται από την μεταβλητότητα των κερδών.

Η μεθοδολογία που χρησιμοποιείται συνήθως είναι η εις βάθος ανάλυση των λογαριασμών έτσι ώστε να αποκαλυφθούν εφαρμογές των λογιστικών προτύπων αμφιβόλου αξιοπιστίας. Συνεπώς, οι αναλύσεις αυτού του είδους στηρίζονται στην εμπειρία και στη γνώση των μελετητών και στην ικανότητά τους να διακρίνουν τις αποδεκτές από τις μη αποδεκτές λογιστικές πρακτικές. Τα αποτελέσματα αυτών των μελετών δείχνουν ότι οι λογαριασμοί παραποιούνται από την διοίκηση με αρκετά αποτελεσματικούς τρόπους και με σκοπό, βέβαια, να εμφανίσουν μια καλύτερη εικόνα της επιχείρησης.

Ο Simpson (1969), πριν ακόμα γίνουν οι πρώτες εμπειρικές μελέτες σχετικά με το φαινόμενο του Earnings Management, ασχολήθηκε με την παραποίηση

των αποτελεσμάτων. Έχοντας καθορίσει ποιες πρακτικές μπορούν να χρησιμοποιηθούν από μια επιχείρηση που επιθυμεί να παρουσιάσει μια ωραιοποιημένη εικόνα της οικονομικής της κατάστασης, ήταν σε θέση να καθορίσει εάν μια επιχείρηση επηρεάζει τα αποτελέσματά της. Βέβαια, αυτού του είδους η μελέτη στηρίζεται ιδιαίτερα στις γνώσεις και στην ικανότητα του συγγραφέα να καθορίζει ποιος είναι ο καλύτερος χειρισμός ανάλογα με τις περιστάσεις. Τα αποτελέσματά του έδειξαν ότι η διοίκηση χρησιμοποιεί τις λογιστικές επιλογές που έχει στη διάθεσή της ώστε να παρουσιάσει τα επιθυμητά αποτελέσματα και ότι οι επενδυτές δεν λαμβάνουν τελικά τις λογιστικές πληροφορίες που θα έπρεπε.

Οι Tweedie και Whittington (1990) εξέτασαν κάποιες πρακτικές της Δημιουργικής Λογιστικής και βρήκαν ότι πολλά λογιστικά πρότυπα εξαιτίας της ασάφειας με την οποία είναι διατυπωμένα αφήνουν μεγάλα περιθώρια στη διοίκηση να παραποιήσει τα οικονομικά της αποτελέσματα. Ο Shah (1996), εξετάζοντας το θέμα από διαφορετική σκοπιά, υποστήριξε ότι η Δημιουργική Λογιστική δεν είναι μια απομονωμένη δραστηριότητα, αλλά ότι πολλοί είναι αυτοί που συμμετέχουν, όπως τραπεζικοί ή δικηγόροι, προκειμένου να ενισχύσουν τη ψήφιση συγκεκριμένων νόμων ή τη θέσπιση ευνοϊκών λογιστικών προτύπων. Οι Pierce-Brown και Steele (1999) έκαναν μια έρευνα σχετικά με τις λογιστικές πρακτικές των μεγαλύτερων αγγλικών επιχειρήσεων. Έδειξαν ότι το μέγεθος, ο βαθμός της μόχλευσης και η κατάταξη της επιχείρησης στον κλάδο αποτελούν μεγέθη που μπορούν να προβλέψουν τις λογιστικές της επιλογές.

5.4.3 Η Δημιουργική Λογιστική και η έννοια της δημιουργικότητας

Η έννοια της Δημιουργικής Λογιστικής δεν θα πρέπει να ταυτίζεται με την έννοια της δημιουργικότητας. Υπάρχει μια σύγχυση ανάμεσα στην λεγόμενη «δημιουργική» λογιστική και στην ύπαρξη, ήδη γνωστών, πολυάριθμων λογιστικών επιλογών. Οι επιλογές αυτές στηρίζονται σε υπάρχουσες εναλλακτικές προσεγγίσεις, αλλά και στην σχετική ελευθερία αξιολόγησης που έχει σε κάποιες περιπτώσεις η διοίκηση. Συγγραφείς, όπως ο Smith (1992) και ο Naser (1993), που ασχολήθηκαν με το συγκεκριμένο θέμα, αναφέρονται σε τεχνικές της Δημιουργικής Λογιστικής που περισσότερο σχετίζονται με γνωστές εναλλακτικές λογιστικές προσεγγίσεις παρά με την έννοια της δημιουργικότητας, όπως την αντιλαμβανόμαστε.

Παρόλα αυτά, υπάρχει μια περίπτωση όπου η λογιστική θα γίνεται «δημιουργική» : όταν εμφανίζεται μια καινοτομία στον οικονομικό, χρηματοοικονομικό ή ακόμα και στον νομικό τομέα και δεν υπάρχει κάποιο λογιστικό πρότυπο να ρυθμίσει τη λογιστική της αντιμετώπιση. Στην περίπτωση αυτή η Δημιουργική Λογιστική θα είναι αναγκαία προκειμένου να χρησιμοποιηθούν και να απεικονιστούν λογιστικά από τις επιχειρήσεις οι εξελίξεις στους τομείς αυτούς. Σε κάποιες περιπτώσεις δημιουργείται η αντίστροφη σχέση, μια καινοτομία στο νομικό ή χρηματοοικονομικό χώρο να ρυθμίζεται εξαιτίας της σημασίας και των επιδράσεων της στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, οι Pasqualini και

Castel (1993) χρησιμοποίησαν τον όρο «χρηματοοικονομική δημιουργικότητα με λογιστικούς σκοπούς» (“financial creativity with accounting objectives”).

5.5. Συμπεράσματα από τη μελέτη των μορφών παραποίησης των λογιστικών μεγεθών

Μέσα από την προσεχτική μελέτη των διαφόρων μορφών με τις οποίες εμφανίζονται οι πρακτικές παραποίησης των οικονομικών μεγεθών μπορούν να εξαχθούν κάποια χρήσιμα συμπεράσματα :

(1) Το Income Smoothing είναι μια μορφή του Earnings Management

Ο επηρεασμός των οικονομικών καταστάσεων, το Earnings Management με την έννοια που το έχουμε εξετάσει, γενικά ορίζεται ως η διαδικασία με την οποία, μέσα στα πλαίσια των αποδεκτών λογιστικών προτύπων, επιχειρείται η επίτευξη του επιθυμητού, από την πλευρά της διοίκησης της επιχείρησης, επιπέδου αποτελεσμάτων (Davidson, 1987). Πολλοί συγγραφείς υποστηρίζουν ότι ο επηρεασμός των αποτελεσμάτων μέσω της ομαλοποίησης των οικονομικών μεγεθών ή αλλιώς της οριοθέτησης του εισοδήματος μέσα στις χρήσεις, το λεγόμενο Income Smoothing, αποτελεί μορφή του Earnings Management. Χαρακτηριστικά είναι τα αποσπάσματα από τη βιβλιογραφία : « Ένα ιδιαίτερο παράδειγμα επηρεασμού των αποτελεσμάτων είναι το Income Smoothing» (Beattie, 1994, σελ. 793), « Ένα

κίνητρο για τον επηρεασμό των οικονομικών αποτελεσμάτων είναι η ομαλοποίησή τους» (Ronen και Sadan, 1981).

(2) Το Earnings Management αφορά την προσπάθεια μεγιστοποίησης (ή ελαχιστοποίησης) των αποτελεσμάτων, ενώ το Income Smoothing αφορά τη γενική κατεύθυνση των αποτελεσμάτων

Πιο συγκεκριμένα, η ομαλοποίηση ορίζεται ως η προσπάθεια να μειωθούν οι διακυμάνσεις στο μέγεθος των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων (Moses, 1987), παρά να μεγιστοποιηθούν ή να ελαχιστοποιηθούν τα αποτελέσματα (Moses, 1987, Ronen και Sadan, 1981). Επιπλέον, προκειμένου να ομαλοποιηθούν τα αποτελέσματα, η διοίκηση χρησιμοποιεί πρακτικές που αυξάνουν τα αποτελέσματα, όταν αυτά είναι χαμηλά και τα μειώνουν όταν είναι σχετικά υψηλά. Αυτό που συνήθως συμβαίνει είναι η μεταφορά αποτελεσμάτων από τις χρήσεις με υψηλά κέρδη σε χρήσεις με όχι τόσο ικανοποιητικά αποτελέσματα. Αυτή η διαδικασία είναι που διαφοροποιεί τις πρακτικές ομαλοποίησης των αποτελεσμάτων από τις προσπάθειες μεγιστοποίησης των αποτελεσμάτων (Fudenberg και Tirole, 1995).

(3) Οι ακραίες πρακτικές επηρεασμού που χρησιμοποιούνται από τη νέα διοίκηση είναι γνωστές ως “big bath accounting”

Η νέα διοίκηση μιας επιχείρησης έχει την τάση να είναι ιδιαίτερα απαισιόδοξη σχετικά με την αξία διαφόρων περιουσιακών στοιχείων, με αποτέλεσμα συχνά να αναπροσαρμόζει τις αξίες αυτές (Moore, 1973). Αυτή η συμπεριφορά είναι γνωστή ως “taking a bath”. Ο παραπάνω ορισμός εκφράζει την θετική όψη της συγκεκριμένης συμπεριφοράς.

(4) Η Δημιουργική Λογιστική αποτελεί ένα συνδυασμό των υπολοίπων πρακτικών

Ο όρος «Δημιουργική Λογιστική» έχει χρησιμοποιηθεί με διάφορες έννοιες και για το λόγο αυτό προκαλεί κάποια σύγχυση στο πεδίο της παραποίησης των λογιστικών μεγεθών. Κυρίως περιλαμβάνει την έννοια του Earnings Management (χωρίς καμία αναφορά στο Income Smoothing) και εστιάζει ιδιαίτερα σε πρακτικές παραποίησης που αφορούν τη διαδικασία ταξινόμησης διαφόρων μεγεθών (είτε στην κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης είτε στον Ισολογισμό).

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Herve Stolowy and Gaetan Breton, “ A framework for the classification of accounts manipulations”, Les Cahiers de Recherche-Group HEC, No 708, June 28, 2000, σελ. 18-21
2. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 22-25
3. Timothy Davin, “The line between Managed Earnings and Fraud”, First Place Award – Massachusetts Society of CPAs State-wide Essay Contest, σελ. 1-8
4. Anand Mohan Goel and Anjan Thakor, “Why do firms smooth earnings?”, Journal of Business, Vol 76, No 1, 2003, σελ. 151-192
5. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 25-32
6. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 43-44
7. Arthur Levitt, “The numbers game”, remarks delivered at the NYU Center for Law and Business, New York, N.Y., September 28, 1998
8. Gabrielle Napolitano, “Earnings Management Revisited”, Accounting , United States, Goldman Sachs Investment Research, November 9, 1998, σελ. 6-7
9. Herve Stolowy and Gaetan Breton, ό.π. σελ. 44-48

Κεφάλαιο 6 : Μια εναλλακτική προσέγγιση των

πρακτικών επηρεασμού :

«Τα επτά θανάσιμα αμαρτήματα της κατάρτισης

οικονομικών καταστάσεων»

6.1 Εισαγωγή ¹

Ενδιαφέρουσα είναι η προσέγγιση των Miller και Bahson, οι οποίοι στο βιβλίο τους με τίτλο “Quality Financial Reporting”, εκτός των άλλων, περιγράφουν τις συμπεριφορές τις οποίες, συνήθως, ακολουθεί η διοίκηση μιας επιχείρησης στην προσπάθειά της να αποκρύψει την πραγματική οικονομική της θέση. Επειδή αυτές οι πρακτικές είναι τόσο αρνητικές και αντιπαραγωγικές τις ονόμασαν χαρακτηριστικά «τα επτά θανάσιμα αμαρτήματα της κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων».

Οι πρακτικές αυτές, οι οποίες εξετάζονται αναλυτικά στη συνέχεια του κεφαλαίου, είναι οι εξής: η υποτίμηση των κεφαλαιαγορών, η δημιουργία σύγχυσης, η επικέντρωση στα θετικά στοιχεία και ο υπερτονισμός τους, η ομαλοποίηση των λογιστικών μεγεθών, η δημοσίευση μη ολοκληρωμένης πληροφόρησης, ο ελλιπής έλεγχος και η επικέντρωση στο κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων.

6.2 Υποτίμηση των κεφαλαιαγορών

Η υποτίμηση των κεφαλαιαγορών από τη διοίκηση της επιχείρησης είναι η βασική πηγή του κακού όσον αφορά την διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων. Το μεγαλύτερο λάθος που κάνει η διοίκηση σε αυτή την περίπτωση είναι να πιστεύει ότι μπορεί να παραπλανήσει ή και να ξεγελάσει τις κεφαλαιαγορές παρουσιάζοντας οικονομικές καταστάσεις που δίνουν έμφαση στα θετικά στοιχεία και καλύπτουν ή υποβαθμίζουν τα αρνητικά. Οι συμμετέχοντες στις αγορές, όμως, δεν είναι παθητικοί δέκτες των δημοσιευόμενων οικονομικών καταστάσεων, μπορούν να έχουν πρόσβαση και σε άλλες πηγές πληροφόρησης και, συνεπώς, να τιμωρήσουν κάθε επιχείρηση που προσπάθησε να τους παραπλανήσει με ανακριβή ή λάθος στοιχεία.

Ακόμη, όσοι ακολουθούν αυτή τη συμπεριφορά πιστεύουν ότι η συμμόρφωση με τα γενικώς αποδεκτά λογιστικά πρότυπα είναι αρκετή για την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Όπως έχουμε ήδη αναλύσει, πολλές φορές οι πρακτικές επηρεασμού δεν είναι αποτέλεσμα τόσο της παραβίασης της εφαρμογής των προτύπων, αλλά της εφαρμογής ελαττωματικών λογιστικών προτύπων. Συνεπώς, η απλή συμμόρφωση της επιχείρησης με τα πρότυπα δεν εξασφαλίζει την ορθή και ολοκληρωμένη πληροφόρηση των χρηστών.

Τα αποτελέσματα από την υιοθέτηση μιας τέτοιας συμπεριφοράς δεν θα είναι σίγουρα ευνοϊκά για την επιχείρηση. Η παροχή ελλιπούς πληροφόρησης από την πλευρά της επιχείρησης οδηγεί τους επενδυτές στην αναζήτηση άλλων πηγών πληροφόρησης και σε άλλες οικονομικές ευκαιρίες. Η αγορά αντιδρά απαιτώντας υψηλότερα επιτόκια απόδοσης, η ζήτηση μειώνεται και η τιμή της μετοχής της επιχείρησης τελικά πέφτει. Για να αποφευχθούν οι δυσάρεστες αυτές συνέπειες θα πρέπει η διοίκηση να μάθει να σέβεται την ικανότητα της αγοράς να αξιολογεί την παρεχόμενη πληροφόρηση, να συγκεντρώνει ιδιωτικής μορφής πληροφόρηση και να αντιδρά ορθολογικά, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους δυνατούς παράγοντες, ώστε να επιτευχθεί ισορροπία στην τιμή της μετοχής.

6.3 Δημιουργία σύγχυσης

Το δεύτερο λάθος που κάνει η διοίκηση μιας επιχείρησης είναι να παρέχει δυσνόητες πληροφορίες προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων, συμπεριφορά που πηγάζει από το πρώτο «αμάρτημα», την υποτίμηση των κεφαλαιαγορών. Πολλές είναι οι περιπτώσεις όπου η διοίκηση μιας επιχείρησης επιλέγει να παρουσιάσει με τρόπο δυσνόητο και ασαφή τα οικονομικά της στοιχεία πιστεύοντας ότι αυτό θα την ωφελήσει, περισσότερο από ότι η ξεκάθαρη και σαφής απεικόνιση της οικονομικής της θέσης.

Η σύγχυση που δημιουργείται από την έλλειψη χρήσιμων πληροφοριών και την απόκρυψη της αλήθειας δημιουργεί περισσότερη αβεβαιότητα και οδηγεί στην αύξηση του κόστους κεφαλαίου της επιχείρησης. Ακόμα και αν τα στοιχεία που αποκρύφτηκαν είναι αρνητικά για την επιχείρηση, η αγορά θα αντιδράσει δυσμενώς με δύο τρόπους. Η απουσία σαφούς πληροφόρησης θα οδηγήσει τους συμμετέχοντες στις αγορές να υποθέσουν τα χειρότερα σενάρια, με αποτέλεσμα να αυξηθεί ο αντιλαμβανόμενος βαθμός κινδύνου. Δεύτερον, όταν τα πραγματικά άσχημα νέα γίνουν φανερά, οι επενδυτές θα αντιδράσουν και δεν θα εμπιστευτούν ποτέ ξανά τη συγκεκριμένη επιχείρηση. Χαρακτηριστική είναι η φράση ενός πολύ γνωστού αμερικανού επιχειρηματία : «Εάν, καθώς μελετώ τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις μιας επιχείρησης, δεν καταλαβαίνω μια υποσημείωση, το πιο πιθανό είναι να μην επενδύσω σε αυτήν την επιχείρηση γιατί ξέρω ότι αυτοί δεν θέλουν να καταλάβω».

Για να αποφευχθούν οι δυσάρεστες συνέπειες που δημιουργούνται, λοιπόν, θα πρέπει οι οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης να είναι σαφείς και κατανοητές. Η διοίκηση δεν θα πρέπει να αφήνει τους επενδυτές να μαντεύουν ποια είναι η οικονομική θέση της επιχείρησης, αλλά να παρέχει την απαραίτητη πληροφόρηση, μειώνοντας την αβεβαιότητα και ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο την τιμή της μετοχής της επιχείρησης.

6.4 Επικέντρωση στα θετικά στοιχεία και υπερτονισμός τους

Η επικέντρωση στα θετικά στοιχεία αφορά την προσπάθεια των επιχειρήσεων να ξεγελάσουν τους επενδυτές δίνοντας έμφαση και υπερτονίζοντας μόνο τα καλά νέα που αφορούν την επιχείρηση, αποπροσανατολίζοντας με αυτόν τον τρόπο τους επενδυτές. Η συμπεριφορά αυτή ακολουθείται πολλές φορές από τις επιχειρήσεις όταν επιλέγουν την στρατηγική προώθησης των προϊόντων και των υπηρεσιών τους. Η διαφήμιση, για παράδειγμα, εξυπηρετεί διάφορους σκοπούς και υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι για την επίτευξή τους. Κάποιες διαφημίσεις παρέχουν χρήσιμη πληροφόρηση στους υποψήφιους πελάτες και έτσι τους οδηγούν στην αγορά του προϊόντος. Άλλες πετυχαίνουν πωλήσεις ξεγελώντας τους πελάτες, διακινδυνεύοντας, όμως, τις σχέσεις εμπιστοσύνης μαζί τους. Τέλος, κάποιες διαφημίσεις είναι τόσο υπερβολικές που δεν βοηθούν τις πωλήσεις, αντίθετα δημιουργούν μια αρνητική εικόνα της επιχείρησης.

Οι περισσότεροι μάνατζερς που ακολουθούν τέτοιου είδους πρακτικές πιστεύουν ότι μπορούν να ξεγελάσουν τους συμμετέχοντες στις αγορές υπερτονίζοντας τα θετικά στοιχεία και κάνοντας «έξυπνες» επιλογές στα πλαίσια των λογιστικών προτύπων. Στην πραγματικότητα, όμως, οι συμμετέχοντες στις αγορές προσπαθούν να ξεδιαλύνουν κάθε σκοτεινό σημείο των οικονομικών καταστάσεων και δεν αρκούνται στη θετική όψη που η διοίκηση θέλει να παρουσιάσει. Η αγορά θα ανταμείψει τις επιχειρήσεις που δεν αρκούνται στην επιλεκτική παρουσίαση των οικονομικών τους στοιχείων

και που μειώνουν την αβεβαιότητα των επενδυτών σχετικά με την πραγματική οικονομική τους κατάσταση.

6.5 Ομαλοποίηση των λογιστικών μεγεθών

Μια συμπεριφορά που ακολουθούν συχνά οι διοικήσεις των επιχειρήσεων κατά τη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών τους καταστάσεων αφορά την προσπάθειά τους να μειώσουν τη μεταβλητότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων και των μεγεθών από τα οποία αυτά προκύπτουν. Οι μάνατζερς προχωρούν σε πρακτικές ομαλοποίησης επειδή γνωρίζουν ότι οι έντονες διακυμάνσεις των αποτελεσμάτων αποτελούν ένδειξη κινδύνου και αβεβαιότητας σχετικά με τις μελλοντικές ταμειακές ροές της επιχείρησης, γεγονός που οδηγεί σε μείωση της τιμής των μετοχών τους.² Κάνουν, όμως, το λάθος να πιστεύουν ότι μπορούν να ξεφύγουν από τις δυνάμεις της αγοράς υιοθετώντας πρακτικές που μειώνουν τη μεταβλητότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων, χωρίς να κάνουν κάτι για να αντιμετωπίσουν το ίδιο το πρόβλημα που δημιουργεί αυτές τις διακυμάνσεις. Σε κάποιες περιπτώσεις τα εκάστοτε λογιστικά πρότυπα ενθαρρύνουν την εφαρμογή πρακτικών ομαλοποίησης.

Η διοίκηση, λοιπόν, θα πρέπει να αναφέρει τα αποτελέσματα κάθε ενέργειάς της την στιγμή που αυτά πραγματοποιούνται, χωρίς να προσπαθεί να καλύψει τις συνέπειές τους. Ακόμα και στις περιπτώσεις που η μεταβλητότητα

των αποτελεσμάτων οφείλεται στην εποχικότητα, είναι προτιμότερο να αναφέρονται τα στοιχεία αυτά και να εξηγούνται, παρά να ομαλοποιούνται με μη εμφανείς πρακτικές. Η πιο αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος είναι μέσω της υιοθέτησης επιχειρηματικών στρατηγικών που μειώνουν τα πραγματικά αίτια που δημιουργούν διακυμάνσεις στα λογιστικά μεγέθη.

6.6 Δημοσίευση μη ολοκληρωμένης πληροφόρησης

Ένα ακόμη λάθος που κάνουν οι επιχειρήσεις είναι να δημοσιεύουν, μέσω των οικονομικών τους καταστάσεων, όσο πιο λίγες λογιστικές πληροφορίες είναι δυνατόν. Η πρακτική αυτή είναι αρκετά συνηθισμένη και σχετικά απλή, αλλά και καταστροφική όσον αφορά τις επιπτώσεις της στο κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Γενικά, τα λογιστικά πρότυπα, τα οποία προκύπτουν μέσα από μια σειρά πολιτικών διεργασιών και συμβιβασμών, απαιτούν την δημοσίευση ενός ελάχιστου ορίου λογιστικών πληροφοριών, ενώ παράλληλα προτείνουν την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Οι επιχειρήσεις που αρκούνται στη δημοσίευση του ελάχιστου απαιτούμενου ορίου λογιστικών πληροφοριών, αναπόφευκτα, θα αντιμετωπίσουν την αντίδραση της αγοράς.

Ένα εντυπωσιακό γεγονός που προκύπτει από τα παραπάνω είναι ότι οι επιχειρήσεις φαίνεται ότι στηρίζονται αποκλειστικά στα όργανα που θεσπίζουν

τα λογιστικά πρότυπα για το σχεδιασμό των οικονομικών τους καταστάσεων. Αναλογικά, μπορεί κανείς να φανταστεί πώς θα ήταν τα διάφορα προϊόντα εάν σχεδιάζονταν με μόνο κριτήριο να ικανοποιούν τις ελάχιστες προϋποθέσεις που έχουν τεθεί από τα αρμόδια όργανα της Πολιτείας. Για παράδειγμα οι αυτοκινητοβιομηχανίες θα έπρεπε απλά να συμμορφώνονται με τους κανόνες ασφαλείας ή τα όρια έκλυσης ρύπων και τα αυτοκίνητα δεν θα είχαν πλήθος χαρακτηριστικών που ικανοποιούν τις ανάγκες των επιβατών και, συνεπώς, αυξάνουν την εμπορευσιμότητά τους. Είναι, λοιπόν, σχεδόν αδικαιολόγητο η διοίκηση να είναι ικανοποιημένη δημοσιεύοντας μόνο τις ελάχιστες απαιτούμενες λογιστικές πληροφορίες, όταν μπορεί, παρέχοντας πιο ολοκληρωμένη πληροφόρηση, να μειώσει το κόστος κεφαλαίου της και να αυξήσει την τιμή των μετοχών της.

Είναι προφανές, πλέον, ότι οι επιχειρήσεις ωφελούνται από την προσεκτική και ολοκληρωμένη δημοσίευση χρήσιμων πληροφοριών προς τους χρήστες των οικονομικών τους καταστάσεων, πέρα από το ελάχιστο απαιτούμενο όριο. Αλλά, σε καμιά περίπτωση, δεν αρκεί η επιχείρηση να κατακλύσει την αγορά με πλήθος λογιστικών πληροφοριών. Είναι απαραίτητο τα στοιχεία αυτά να είναι καλά οργανωμένα. Επίσης, η συχνότητα κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τη συμπεριφορά των επενδυτών. Οι οικονομικές καταστάσεις, σύμφωνα με το ισχύον πλαίσιο, πρέπει να συντάσσονται τουλάχιστον κάθε τρίμηνο. Κατά τη διάρκεια αυτού του χρονικού διαστήματος οι επενδυτές δεν έχουν καμιά πληροφόρηση για την πορεία των αποτελεσμάτων της επιχείρησης, συνεπώς, η αβεβαιότητά τους και το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης μεγαλώνει. Τα οφέλη από την

πιο συχνή κατάρτιση και δημοσίευση των οικονομικών καταστάσεων, ανά μήνα για παράδειγμα, θα ήταν πολύ σημαντικά.

6.7 Ελλιπής έλεγχος

Πολλές επιχειρήσεις υποτιμούν την αξία του ανεξάρτητου ελέγχου που διεξάγεται στις οικονομικές τους καταστάσεις. Και μπορεί η λανθασμένη αυτή αντιμετώπιση να συγχωρείται στη διοίκηση, είναι όμως ασυγχώρητη όταν συμβαίνει από την πλευρά των ίδιων των ελεγκτών. Σε γενικές γραμμές, οι διοικήσεις αντιμετωπίζουν τον έλεγχο σαν μια διαδικασία η οποία είναι απαραίτητη μόνο για επιτυγχάνεται η ελάχιστη απαιτούμενη συμμόρφωση με τα λογιστικά πρότυπα.

Το κύριο μέλημα της διοίκησης και των ελεγκτών στο τέλος του ελέγχου φαίνεται να είναι εάν και κατά πόσο οι οικονομικές καταστάσεις συμμορφώνονται με τα λογιστικά πρότυπα. Οπότε και οι διοικήσεις αναζητούν ελεγκτές που θα απαντήσουν καταφατικά στο παραπάνω ερώτημα και στη χαμηλότερη τιμή. Ακόμη, αναζητούν ελεγκτές που όχι απλά θα ανέχονται τις παραποιήσεις που εντοπίζουν στις οικονομικές καταστάσεις, αλλά θα βοηθούν τη διοίκηση να τις διαπράξει.

Πολλοί ελεγκτές έχουν αντιδράσει μωπικά στην παραπάνω κατάσταση, μειώνοντας τις διαδικασίες ελέγχου στο ελάχιστο ώστε να προσφέρουν τις

υπηρεσίες τους στη χαμηλότερη δυνατή τιμή, αλλά και προσφέροντας υπηρεσίες που δεν εντάσσονται στα πλαίσια της ελεγκτικής διαδικασίας. Όπως είναι φυσικό, οι επιπλέον αυτές αμοιβές από τη πλευρά της διοίκησης θέτουν υπό αμφισβήτηση την ανεξαρτησία των ελεγκτών της επιχείρησης.

Η διοίκηση φαίνεται να μην αντιλαμβάνεται ότι ο διενεργούμενος έλεγχος έχει σα σκοπό να προσθέσει αξία στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Αν οι οικονομικές καταστάσεις δεν ελέγχονταν από κάποιο τρίτο ανεξάρτητο μέρος, οι επενδυτές δεν θα εμπιστεύονταν τις οικονομικές καταστάσεις, η αβεβαιότητα θα ήταν μεγάλη και, συνεπώς, θα αυξανόταν και το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Ακόμη και μετά από έναν ουσιαστικό έλεγχο, η αβεβαιότητα δεν εξαλείφεται τελείως, αλλά μειώνεται σε σημαντικό βαθμό.

Για να καταπολεμηθεί αυτή η λανθασμένη αντιμετώπιση θα πρέπει οι διοικήσεις να χρησιμοποιούν τους ελεγκτές ως ανεξάρτητα τρίτα μέρη που μέσω της ελεγκτικής διαδικασίας μπορούν να προσθέσουν αξία στις δημοσιευόμενες οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Στο τέλος του ελέγχου, οι ερωτήσεις που θα πρέπει να απαντηθούν είναι οι εξής : « Είναι οι συγκεκριμένες οικονομικές καταστάσεις χρήσιμες για τη λήψη αποφάσεων ;» και « Τι μπορούμε να κάνουμε ώστε να γίνουν πιο χρήσιμες ;». Τα πράγματα θα ήταν πολύ διαφορετικά αν οι επιχειρήσεις αναζητούσαν ειλικρινείς και ολοκληρωμένες απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα αντί να σταματούν μόλις πετύχουν την συμμόρφωσή τους με τα ελάχιστα απαιτούμενα λογιστικά πρότυπα.

Επιπλέον, οι διοικήσεις που πραγματικά θέλουν χαμηλότερο κόστος κεφαλαίου και υψηλότερες τιμές μετοχών θα πρέπει να κάνουν ό,τι μπορούν προκειμένου να προστατεύσουν την ανεξαρτησία των ελεγκτών τους. Όταν η ελεγκτική διαδικασία έχει ολοκληρωθεί θα μπορούν να «διαφημίζουν» το γεγονός ότι οι οικονομικές τους καταστάσεις πέρασαν με επιτυχία τη διαδικασία της λεπτομερούς εξέτασης από τους πιο αυστηρούς ελεγκτές.

6.8 Κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων

Η διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων, όπως είναι φυσικό, δημιουργεί κάποιο κόστος στη διοίκηση, το οποίο είναι σημαντικό και θα πρέπει να ελέγχεται. Πολλές φορές, όμως, οι διοικήσεις εστιάζουν το ενδιαφέρον τους, με τρόπο αντιπαραγωγικό, στο κόστος που απαιτείται για την παροχή πληροφόρησης στο επενδυτικό κοινό. Το λάθος που κάνουν είναι ότι επικεντρώνονται αποκλειστικά στο κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων και δεν αντιλαμβάνονται τα οφέλη που μπορούν να αποκομίσουν και ήδη αποκομίζουν από τις οικονομικές τους καταστάσεις. Επίσης, φαίνεται να αγνοούν το κόστος που βαραίνει τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων.

Υπάρχουν δύο πιθανές εξηγήσεις για το φαινόμενο αυτό. Ο πρώτη έχει να κάνει με το γεγονός ότι στις περισσότερες επιχειρήσεις η διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων αντιμετωπίζεται ως «κέντρο

κόστους». Κάτω από αυτό το πρίσμα, η επίδοση του αρμόδιου οικονομικού διευθυντή κρίνεται από το κόστος που προκύπτει κατά τη διαδικασία σύνταξης των απαιτούμενων οικονομικών καταστάσεων. Αυτό έχει σα συνέπεια ο αρμόδιος οικονομικός διευθυντής να ελέγχει τα κόστη που προκύπτουν πιο προσεχτικά, ώστε να μην ξεπερνούν τα επιθυμητά όρια. Η διοίκηση απορροφημένη από την προσπάθεια ελαχιστοποίησης του κόστους είναι πολύ πιθανό να μην αντιληφθεί τις επιδράσεις αυτής της ελαχιστοποίησης στην χρησιμότητα των οικονομικών καταστάσεων. Εάν, για παράδειγμα, η επιλογή είναι ανάμεσα στη λογιστική πρακτική Α που κοστίζει λιγότερο από τη λογιστική πρακτική Β, αλλά παρέχει λιγότερο χρήσιμη πληροφόρηση στους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων, η διοίκηση είναι πιο πιθανό να προτιμήσει την πρακτική Α.

Είναι ενδιαφέρον να αναρωτηθεί κανείς τι θα γινόταν εάν στο κόστος αυτό συμπεριλαμβάνονταν και το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, η διοίκηση θα είχε κίνητρο να λάβει υπόψη της εάν μια εναλλακτική λογιστική μέθοδος με υψηλότερο κόστος προετοιμασίας θα μείωνε περισσότερο την αβεβαιότητα και, συνεπώς, το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Με τον τρόπο αυτό, τα μέλη της διοίκησης πετυχαίνουν τους προσωπικούς τους στόχους, επιπλέον αμοιβές από την επίτευξη των επιθυμητών στόχων δηλαδή, συμπεριφερόμενοι όμως με τρόπο που συμβαδίζει με τους στόχους της επιχείρησης και των μετόχων.

Ο δεύτερος λόγος που οι επιχειρήσεις αντιδρούν με αυτόν τον τρόπο είναι γιατί πιθανότατα δεν έχουν ακόμα συνειδητοποιήσει ότι μπορούν να

επωφεληθούν προσθέτοντας αξία στις οικονομικές τους καταστάσεις. Η αντιμετώπιση της διαδικασίας κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων ως κέντρο κόστους, στην περίπτωση αυτή, δεν είναι απλά θέμα ευκολίας από την πλευρά της διοίκησης. Είναι πιθανό η διοίκηση να μην έχει αντιληφθεί τα οφέλη της διαδικασίας ώστε να τα συγκρίνει με το κόστος προετοιμασίας των καταστάσεων. Στην διατήρηση αυτής της κατάστασης συμβάλλει και η αντιμετώπιση της διαδικασίας κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων σαν ένα επιβαρυντικό κόστος συμμόρφωσης με τους κυβερνητικούς κανόνες.

Το αντίθετο, αλλά συνάμα αρνητικό, φαινόμενο παρατηρείται όταν η διοίκηση επωμίζεται επιπλέον κόστη προετοιμασίας των οικονομικών της καταστάσεων με σκοπό να παραποιήσει τα αποτελέσματά της και να παρουσιάσει μια ωραιοποιημένη εικόνα της προς τα έξω. Πιο συγκεκριμένα, οι πρακτικές που υιοθετεί μια διοίκηση αφορούν την αύξηση του μεγέθους των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων ή τη μείωση του δείκτη ξένων προς ίδια κεφάλαια, όπως προκύπτει από τα δημοσιευόμενα στοιχεία του Ισολογισμού. Στις περιπτώσεις αυτές η διοίκηση είναι διατεθειμένη να αναλάβει το επιπλέον κόστος πιστεύοντας ότι θα εξασφαλίσει σημαντικά πλεονεκτήματα αποκρύπτοντας την πραγματική εικόνα της επιχείρησης από τις κεφαλαιαγορές.

Στην πραγματικότητα, όμως, η ποιοτική υποβάθμιση των οικονομικών καταστάσεων επιδρά αρνητικά στο κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης και στην τιμή των μετοχών της. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να είναι πρόθυμες να αναλάβουν επιπλέον κόστη προετοιμασίας των οικονομικών τους καταστάσεων όταν αυτά προωθούν την παροχή χρήσιμης πληροφόρησης

προς τους χρήστες των οικονομικών της καταστάσεων. Εάν , για παράδειγμα, υπάρχουν δύο εναλλακτικές λογιστικές μέθοδοι, η διοίκηση για να επιλέξει ποια θα ακολουθήσει θα πρέπει να λάβει υπόψη της τις επιδράσεις τους στην αβεβαιότητα των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων και όχι το κόστος εφαρμογής τους. Το γεγονός ότι τα οφέλη που προκύπτουν είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν είναι ένα εμπόδιο, αλλά όχι και δικαιολογία για να μη λαμβάνονται υπόψη κατά τη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, σελ. 13-26
 2. William Ortega and Gerry Grant, "Operational Earnings Management Techniques", Strategic Finance, July 2003, σελ. 3-4
-

Κεφάλαιο 7 : Πρακτικές επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων

7.1 Εισαγωγή

Οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους και τεχνικές προκειμένου να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους. Συνήθως, εκμεταλλεύονται τα κενά που το ίδιο το πλαίσιο των λογιστικών προτύπων αφήνει σε πολλά ζητήματα. Στις περιπτώσεις, δηλαδή, που δεν υπάρχει ένα πρότυπο το οποίο να ρυθμίζει ένα συγκεκριμένο λογιστικό θέμα η δημιουργική παρέμβαση της διοίκησης είναι αναπόφευκτη. Τις περισσότερες φορές, όμως, οι διοικήσεις των επιχειρήσεων εκμεταλλεύονται τα περιθώρια επιλογών που τα ίδια τα λογιστικά πρότυπα αφήνουν στην αντιμετώπιση διαφόρων θεμάτων. Ενώ, δηλαδή, υπάρχουν λογιστικά πρότυπα που ρυθμίζουν ένα θέμα, είναι κατά τέτοιο τρόπο διατυπωμένα, ώστε να αφήνουν τεράστια περιθώρια υποκειμενισμού και ευελιξίας προς την πλευρά της διοίκησης. Και, βέβαια, υπάρχει πάντα η περίπτωση της ηθελημένης παραβίασης ενός λογιστικού προτύπου.

Είναι σαφές, λοιπόν, ότι η ύπαρξη και μόνο των λογιστικών προτύπων δεν εξασφαλίζει την αξιόπιστη και ειλικρινή απεικόνιση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις που προσπαθούν να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους

επιδίδονται σε ενέργειες που κυμαίνονται από επιλογές μέσα στα όρια των λογιστικών προτύπων έως την καθαρή απάτη. Και σίγουρα υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις παράνομες πρακτικές και στις διάφορες κρίσεις και εκτιμήσεις που χρησιμοποιεί η επιχείρηση και η οποίες βρίσκονται μέσα στα όρια των προτύπων. Αλλά ακόμη και οι συστηματικές επιλογές που γίνονται μέσα στα όρια των προτύπων μπορούν να θεωρηθούν σε κάποιες περιπτώσεις ως πρακτικές επηρεασμού ανάλογα με τα κίνητρα της διοίκησης.

Πολλοί είναι αυτοί που εκφράζουν την άποψη ότι το EM δεν είναι αποτέλεσμα τόσο της παραβίαση της εφαρμογής των προτύπων, αλλά της εφαρμογής ελαττωματικών προτύπων. Στη συνέχεια, θα αναφερθούμε σε κάποιες από τις κυριότερες πρακτικές επηρεασμού των οικονομικών αποτελεσμάτων και θα εξετάσουμε συνοπτικά πώς ρυθμίζεται η λογιστική τους αντιμετώπιση από τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα, καθώς και από τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την εξέταση των πρακτικών αυτών επιβεβαιώνουν την άποψη ότι τα υπάρχοντα λογιστικά πρότυπα είναι ελλιπή και δεν είναι σε θέση να παρέχουν αξιόπιστη και ολοκληρωμένη πληροφόρηση προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων.

Αν και γίνονται προσπάθειες από τις αρμόδιες ρυθμιστικές αρχές να βελτιωθεί η ποιότητα του συστήματος και η παρεχόμενη πληροφόρηση να είναι πιο αξιόπιστη και διαφανής, ο δρόμος είναι ακόμα μακρύς και αυτό που πρέπει κυρίως να αλλάξει είναι η λανθασμένη αντίληψη των επιχειρήσεων ότι αρκεί

να δείχνουν μια καλή εικόνα προς τα έξω, αντί να προσπαθούν πραγματικά να είναι καλές και αποτελεσματικές στη λειτουργία τους.

Οι πρακτικές που εξετάζονται, στη συνέχεια, αποτελούν ένα δείγμα μόνο των πρακτικών επηρεασμού που χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις. Οι πρακτικές που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από όσους προσπαθούν να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους είναι ανεξάντλητες και αγγίζουν όλες τις περιοχές της λογιστικής. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε την αποτίμηση των αποθεμάτων, τη λογιστική αντιμετώπιση των δικαιωμάτων προαίρεσης (“stock options”), των επενδύσεων, των υποχρεώσεων, τον υπολογισμό του δείκτη κέρδη ανά μετοχή κ.ά.

7.2 Επιχειρηματικοί Συνδυασμοί - Εξαγορές και συγχωνεύσεις

Η λογιστική αντιμετώπιση των επιχειρηματικών συνδυασμών αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα των προσπαθειών που καταβάλει η διοίκηση να εμφανίσει την εικόνα που επιθυμεί προς τους επενδυτές και να αποκρύψει τα πραγματικά οικονομικά γεγονότα. Είναι ένα θέμα που συνεχίζει να απασχολεί τις αρχές που θεσπίζουν τα λογιστικά πρότυπα, αφού τα λογιστικά πρότυπα που έχουν εφαρμοστεί μέχρι και τις μέρες μας έχουν αποδειχθεί αναποτελεσματικά. Συχνά, μεγάλες επιχειρήσεις, εξαιτίας της έντονης πολιτικής επιρροής που έχουν αποκτήσει, είναι σε θέση να ασκούν πιέσεις κατά τη διαδικασία θέσπισης των λογιστικών προτύπων που αφορούν το

συγκεκριμένο ζήτημα και να διαφυλάσσουν τα συμφέροντά τους υιοθετώντας πρακτικές αμφιβόλου αξιοπιστίας. Πολλές φορές, βέβαια, τα προβλήματα δημιουργούνται όταν μια επιχείρηση πιστεύει ότι μια συγκεκριμένη εξαγορά ή συγχώνευση αξίζει τον κόπο, παρά το μεγάλο κόστος που αυτή συνεπάγεται και της συχνά συγκρουόμενης επιχειρηματικής κουλτούρας των δύο επιχειρήσεων.

Το ζήτημα των επιχειρηματικών συνδυασμών αφορά το ερώτημα που δημιουργείται όταν μια επιχείρηση εξαγοράζει μια άλλη ή όταν δύο επιχειρήσεις αποφασίζουν να συγχωνευτούν. Συγκεκριμένα, το ερώτημα που τίθεται είναι πώς θα εμφανιστούν τα στοιχεία του ενεργητικού και οι υποχρεώσεις της νέας οικονομικής οντότητας στις οικονομικές της καταστάσεις. Σύμφωνα με μια πρακτική, που λέγεται «νέα βάση» (“new basis”) τα στοιχεία του ενεργητικού και οι υποχρεώσεις και των δύο επιχειρήσεων εκφράζονται στην τιμή που διαμορφώνεται στην αγορά (market value) την ημέρα της συνένωσης. Σύμφωνα με μια άλλη πρακτική, την πρακτική της «εξαγοράς» (“purchase”), όπως ονομάζεται, τα στοιχεία του ενεργητικού και οι υποχρεώσεις της αποκτηθείσας επιχείρησης εκφράζονται στην τιμή που διαμορφώνεται στην αγορά, ενώ το ποσό που προκύπτει ως διαφορά ανάμεσα στην τιμή αυτή και την τιμή εξαγοράς καταχωρείται στον λογαριασμό «Υπεραξία της επιχείρησης» (Goodwill), λογαριασμό των Ασώματων Ακινήτοποιήσεων. Η Υπεραξία αποσβένεται τμηματικά τα επόμενα χρόνια, ενώ τα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις της επιχείρησης που προέβη στην εξαγορά συνεχίζουν να εμφανίζονται με τη

λογιστική αξία που είχαν, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η τιμή που διαμορφώνεται στην αγορά την ημέρα της εξαγοράς.

Σύμφωνα με μια τρίτη πρακτική, η οποία ονομάζεται “pooling”, τα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις και των δύο επιχειρήσεων αφήνονται στις παλιές λογιστικές τους αξίες. Αυτή η πρακτική, όπως είναι φυσικό, παρέχει ελλιπή πληροφόρηση προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων όσον αφορά τη συγχώνευση των δύο επιχειρήσεων. Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων έχοντας εστιάσει το ενδιαφέρον τους στα δημοσιευόμενα αποτελέσματα και έχοντας ως μόνο στόχο να παρουσιάσουν μια ωραιοποιημένα εικόνα προς τα έξω προτίμησαν την πρακτική αυτή. Οι επιχειρήσεις ήταν πρόθυμες να αναλάβουν το επιπλέον κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων, να προσλάβουν δικηγόρους και να συνεργαστούν με ελεγκτές ώστε να εμφανίσουν τις διάφορες εξαγορές και συγχωνεύσεις στις οποίες προέβαιναν ως “poolings”, με σκοπό να αυξηθεί η τιμή των μετοχών τους. Δεν είχαν συνειδητοποιήσει, φαίνεται, ότι τα επιπλέον κόστη τα επωμίζονται οι επενδυτές και ότι η αγορά ανακαλύπτει και ξεσκεπάζει, αργά ή γρήγορα, τις περιπτώσεις κατά τις οποίες αναξιόπιστες διοικήσεις εμφανίζουν ψεύτικα οικονομικά αποτελέσματα.¹

Μέχρι το 2001, οπότε και ρυθμίστηκε το ζήτημα, η πρακτική του “pooling” ήταν ιδιαίτερα δημοφιλής επειδή επέτρεπε στη διοίκηση (1) να αποκρύπτει το πραγματικό κόστος της εξαγοράς, (2) να μεταφέρει τα κέρδη της αποκτηθείσας επιχείρησης κατευθείαν στα αποτελέσματα της νέας οικονομικής οντότητας, (3) να εμφανίζει (όχι να πραγματοποιεί) μεγαλύτερα

αποτελέσματα στις επόμενες χρήσεις, εξαιτίας της έλλειψης των αποσβέσεων της υπεραξίας στις καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης της νέας οικονομικής οντότητας.² Η πρακτική της «εξαγοράς», από την άλλη πλευρά, δίνει δύο πλεονεκτήματα στη διοίκηση, πρώτον, έχει μικρό κόστος εφαρμογής και δεύτερον, παρέχει πιο ολοκληρωμένη πληροφόρηση σχετικά με την συνένωση των δύο επιχειρήσεων. Οι περισσότερες διοικήσεις, όπως είναι φυσικό, προτίμησαν την πρακτική του “pooling”, που τους έδινε τη δυνατότητα να εμφανίσουν μεγαλύτερα αποτελέσματα, αλλά παράλληλα δυσχέραινε τη θέση των μετόχων, αφού δεν παρείχε την απαραίτητη για αυτούς πληροφόρηση.

Η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων (Financial Accounting Standards Board - FASB) που θεσπίζει τα αμερικανικά λογιστικά πρότυπα, επανήλθε στο ζήτημα το 2001 με σκοπό τον περιορισμό των πρακτικών του “pooling”. Συγκεκριμένα, με το λογιστικό πρότυπο No.141 (Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No.141) απαγορεύτηκε η εφαρμογή των πρακτικών “pooling”, αλλά δεν έγινε τίποτα για τον μετριασμό των οικονομικών επιπτώσεων των πρακτικών αυτών στις περιπτώσεις των συγχωνεύσεων και των εξαγορών που είχαν ήδη πραγματοποιηθεί. Όπως ήταν φυσικό, οι επιχειρήσεις αντέδρασαν έντονα ενάντια στη θέσπιση του συγκεκριμένου λογιστικού προτύπου και μάλιστα κάποιες έσπευσαν να ολοκληρώσουν τις εκκρεμείς συμφωνίες εξαγορών ή συγχωνεύσεων πριν την ημερομηνία εφαρμογής του νέου λογιστικού προτύπου.

Η παραπάνω ρύθμιση αμφισβητήθηκε τόσο πολύ που η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων αναγκάστηκε να κάνει μια παραχώρηση προς τις επιχειρήσεις. Η παραχώρηση αυτή αφορούσε τον λογαριασμό της Υπεραξίας, η αξία της οποίας μέχρι τότε αποσβένονταν για χρονικό διάστημα έως και 40 χρόνια. Αρχικά προτάθηκε η μείωση της περιόδου διενέργειας αποσβέσεων στα 20 χρόνια και τελικά το ζήτημα ρυθμίστηκε το 2001 με το λογιστικό πρότυπο Νο.142 (SFAS 142). Σύμφωνα με το πρότυπο αυτό οι επιχειρήσεις δεν θα πρέπει να αποσβένουν την Υπεραξία, αλλά θα πρέπει να εμφανίζεται το ποσό αυτό, ολόκληρο, στον Ισολογισμό. Όταν η Υπεραξία που έχει καταβληθεί είναι μεγαλύτερη από την τρέχουσα τιμή που επικρατεί στην αγορά για το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο, τότε θα πρέπει αυτή να μην εμφανίζεται πλέον στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης, έχει επέλθει δηλαδή απομείωση της αξίας της. Στην περίπτωση αυτή, όμως, και με ένα ολοκαίνουργιο λογιστικό πρότυπο δίνεται η ευχέρεια στη διοίκηση να διαχειριστεί ένα μέγεθος όπως τη συμφέρει, επιλέγοντας ανάμεσα στην παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης και σε μεθόδους που μόνο σκοπό έχουν να εμφανίσουν μια ωραιοποιημένη εικόνα της επιχείρησης προς τα έξω.³ Σύμφωνα με το ΔΛΠ αριθμός 38 η Υπεραξία αποσβένεται, σε διάστημα όχι μεγαλύτερο των 20 ετών.

Αλλά και το λογιστικό πρότυπο Νο.141 δεν αποτελεί την ιδανική λύση. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, τα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις της εξαγοραζόμενης επιχείρησης πρέπει να καταγράφονται στην τιμή που έχει διαμορφωθεί στην αγορά και να προσθέτονται στις λογιστικές αξίες των περιουσιακών στοιχείων και των υποχρεώσεων της

άλλης επιχείρησης. Εάν η επιδίωξη των επιχειρήσεων ήταν η παροχή ολοκληρωμένης και χρήσιμης πληροφόρησης, τα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις τους θα έπρεπε να εκφράζονται σε τρέχουσες τιμές αγοράς και πριν και μετά από την πραγματοποίηση κάθε είδους συγχώνευσης ή εξαγοράς.

7.3 Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία

Μία από τις περιοχές της λογιστικής που έχει απασχολήσει ιδιαίτερα τόσο τις επιχειρήσεις όσο και τις ρυθμιστικές αρχές αποτελεί η απεικόνιση των άυλων ή ασώματων στοιχείων του Ενεργητικού. Το θέμα αυτό είναι περίπλοκο εξαιτίας, κυρίως, της ιδιαίτερης φύσης των στοιχείων αυτών, αλλά και εξαιτίας των συχνά συγκρουόμενων συμφερόντων μεταξύ των διάφορων εμπλεκόμενων πλευρών και του πλήθους των περιπτώσεων αυτών. Η κατάσταση γίνεται χειρότερη όταν οι επιχειρήσεις, υποτιμώντας τη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς, χρησιμοποιούν μεθόδους για να εμφανίσουν κάτι μη υπαρκτό ως υπαρκτό ή προσπαθούν να μην εμφανίσουν κάποια άυλα στοιχεία στις οικονομικές τους καταστάσεις, στερώντας έτσι αυτή τη χρήσιμη μορφή πληροφόρησης από τους επενδυτές.

Αυτό που συμβαίνει, συνήθως, είναι η κάθε επιχείρηση να αντιμετωπίζει διαφορετικά τα διάφορα ασώματα στοιχεία του Ενεργητικού της σε σχέση με τις άλλες επιχειρήσεις. Το κόστος κάποιων άυλων παγίων κεφαλαιοποιείται,

ενώ κάποιων άλλων μεταφέρεται στα έξοδα. Το άθροισμα του κεφαλαιοποιημένου κόστους σίγουρα δεν ισούται με την πραγματική αξία των στοιχείων αυτών, ενώ η πρακτική των αποσβέσεων που χρησιμοποιούνταν μέχρι πρόσφατα προκαλούσε ακόμα μεγαλύτερη σύγχυση.

Τα ποσά που αφορούν έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) και η Υπεραξία (Goodwill) αποτελούν δύο άυλα στοιχεία του Ενεργητικού που η λογιστική τους αντιμετώπιση έχει απασχολήσει ιδιαίτερα τις επιχειρήσεις. Η εσωτερικά δημιουργούμενη Υπεραξία και τα ποσά για Έρευνα και Ανάπτυξη που καταβάλλονται από την επιχείρηση για δικό της όφελος δεν αναγνωρίζονται. Οι λογαριασμοί αυτοί εμφανίζονται στον Ισολογισμό ως άυλα περιουσιακά στοιχεία μόνο στις περιπτώσεις εξαγοράς μιας επιχείρησης από μια άλλη. Δεν γίνεται καν λόγος για κεφαλαιοποίηση εξόδων που αφορούν την εκπαίδευση του προσωπικού, έξοδα προώθησης προϊόντων ή την αναγνώριση του κεφαλαίου που αφορά τη γνώση της επιχείρησης (Intellectual Capital) και των εμπορικών της σημάτων. Παρά το γεγονός, βέβαια, ότι η επιχείρηση χρησιμοποιεί αυτά τα στοιχεία για τη δημιουργία ταμειακών ροών πιο πολύ και από τα ενσώματα περιουσιακά της στοιχεία.

Η πληροφόρηση που αφορά τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως διαμορφώνεται με τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα, δεν είναι τόσο αξιόπιστη, αν και είναι ιδιαίτερα σχετική όταν πρόκειται για την λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων. Η καλύτερη λύση, σύμφωνα με πολλούς, είναι τα περισσότερα από αυτά τα ποσά να μεταφέρονται στα έξοδα, με την προϋπόθεση βέβαια ότι θα υπάρχουν καταστάσεις που θα περιγράφουν αναλυτικά πώς διαχειρίστηκε

η επιχείρηση τα κόστη αυτά και γιατί. Σε κάθε περίπτωση η διοίκηση θα πρέπει να παρέχει συμπληρωματικές καταστάσεις σχετικά με το ποια άυλα στοιχεία της έχουν κεφαλαιοποιηθεί και ποια όχι, την προέλευσή τους και ποια είναι η αξία τους με βάση την προβλεπόμενη συνεισφορά τους στις μελλοντικές ταμειακές ροές της επιχείρησης.⁴

7.3.1 Υπεραξία

Η Υπεραξία αντιπροσωπεύει το ποσό που καταβάλλεται επιπλέον της λογιστικής αξίας ενός πράγματος από τον αγοραστή, επειδή για αυτόν η αντιλαμβανόμενη αξία αυτού του πράγματος είναι μεγαλύτερη. Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν τον λογαριασμό της Υπεραξίας στις οικονομικές τους καταστάσεις όταν πληρώνουν πάνω από την λογιστική αξία για την εξαγορά μιας άλλης επιχείρησης. Η διοίκηση είναι πρόθυμη να καταβάλλει περισσότερα από ό,τι αξίζουν οι κτιριακές εγκαταστάσεις και ο τεχνολογικός εξοπλισμός, όταν πιστεύει ότι η τεχνογνωσία ή το εμπορικό σήμα της εξαγοραζόμενης επιχείρησης θα αποφέρει στην νέα οικονομική οντότητα που δημιουργείται σημαντικά οφέλη. Μέχρι πρόσφατα η Υπεραξία αποσβένονταν περιοδικά. Με το νέο λογιστικό πρότυπο Νο.142 (SFAS 142), που θέσπισε η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων, όπως έχουμε ήδη αναφέρει, τα πράγματα αλλάζουν. Σύμφωνα με το πρότυπο αυτό οι επιχειρήσεις δεν θα πρέπει να αποσβένουν την Υπεραξία, αλλά θα πρέπει να εμφανίζεται το ποσό αυτό, ολόκληρο, στον Ισολογισμό. Όταν η Υπεραξία που έχει καταβληθεί είναι

μεγαλύτερη από την τρέχουσα τιμή που επικρατεί στην αγορά για το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο, τότε θα πρέπει αυτή να μην εμφανίζεται πλέον στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης.

Οι εξαγορές και συγχωνεύσεις των λεγόμενων “dot-com” επιχειρήσεων, επιχειρήσεων δηλαδή που δραστηριοποιούνται στο χώρο του διαδικτύου, που πραγματοποιήθηκαν γύρω στο 1999, αποτελούν το καλύτερο παράδειγμα για τις επιπτώσεις του συγκεκριμένου λογιστικού προτύπου στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Ύστερα από τη χρηματιστηριακή κρίση του 1999, η αξία των επιχειρήσεων αυτών είναι πολύ μικρότερη από τα εκατομμύρια που δόθηκαν με τη μορφή μετοχών και που σύμφωνα με τα παλιά λογιστικά πρότυπα εμφανίζονταν στον Ισολογισμό. Με το λογιστικό πρότυπο SFAS 142 τα ποσά αυτά πρέπει να φύγουν από τον Ισολογισμό. Οι περιπτώσεις αυτές αφορούν κυρίως τις επιχειρήσεις που απέκτησαν άλλες σε διογκωμένες τιμές και πλήρωσαν με τη μορφή μετοχών.⁵

7.3.2 Έρευνα και Ανάπτυξη

Τα ποσά που καταβάλλονται για Έρευνα και Ανάπτυξη συχνά δημιουργούν προβλήματα όσον αφορά τη λογιστική τους αντιμετώπιση. Για να αποτρέψει τις επιχειρήσεις να παρουσιάζουν στοιχεία του Ενεργητικού που δεν υφίστανται, το λογιστικό πρότυπο No.2 (SFAS 2) απαιτεί τα ποσά αυτά να μεταφέρονται απευθείας στα έξοδα. Η λογιστική αυτή αντιμετώπιση

υποδηλώνει ότι οι προσπάθειες της επιχείρησης για την απόκτηση γνώσης και για τη δημιουργία νέων προϊόντων είναι αναπόφευκτα ανεπιτυχείς και χωρίς παραπέρα επιπτώσεις στις χρηματοροές της επιχείρησης, πράγμα που δεν ισχύει σε όλες τις περιπτώσεις.⁶ Για το λόγο αυτό πολλοί υποστηρίζουν ότι θα πρέπει η Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων να ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις να πραγματοποιούν προγράμματα Έρευνας και Ανάπτυξης επιτρέποντας την κεφαλαιοποίηση του κόστους αυτού και την εμφάνισή του στον Ισολογισμό ως περιουσιακό στοιχείο. Αυτή η αντιμετώπιση ενέχει, όμως όπως αναφέραμε, τον κίνδυνο κάποιες επιχειρήσεις να εμφανίσουν ψεύτικα περιουσιακά στοιχεία με σκοπό να παρουσιάσουν μια καλύτερη εικόνα προς τους επενδυτές και να τους κάνουν να πληρώσουν πιο ακριβά τις μετοχές της επιχείρησης.

Από την άλλη πλευρά, σύμφωνα με το λογιστικό πρότυπο Νο.86 (SFAS 86) κάποια κόστη που σχετίζονται με την ανάπτυξη λογισμικού για ηλεκτρονικούς υπολογιστές πρέπει να κεφαλαιοποιούνται. Κεφαλαιοποίηση απαιτείται και για τα κόστη που προκύπτουν από την απόκτηση μιας ευρεσιτεχνίας, αν και κανείς δεν θα εξισώσει το κόστος αυτό με την πραγματική της αξία. Το αποτέλεσμα των παραπάνω προσεγγίσεων είναι τελικά οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να μην λαμβάνουν την απαραίτητη πληροφόρηση που θα τους βοηθούσε να προβλέψουν τις μελλοντικές ταμειακές ροές που πηγάζουν από τα κόστη για Έρευνα και Ανάπτυξη και οι οικονομικές καταστάσεις να μην παρουσιάζουν την πραγματική εικόνα των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

Προβληματισμό όμως έχει προκαλέσει και η λογιστική αντιμετώπιση του κόστους για Έρευνα και Ανάπτυξη που προέρχεται από την εξαγορά κάποιας άλλης επιχείρησης. Τα ποσά που αφορούν κόστη Έρευνας και Ανάπτυξης της εξαγοραζόμενης επιχείρησης μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν την εξαγορά για τον επηρεασμό των οικονομικών τους καταστάσεων. Το φαινόμενο αυτό παρατηρήθηκε ιδιαίτερα τη δεκαετία του 1990 από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στο χώρο της τεχνολογίας. Συνήθως, μια μεγάλη επιχείρηση αποκτούσε μικρότερες επιχειρήσεις που ασχολούνταν με την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και λογισμικού. Επειδή η αποκτώμενη τεχνολογία δεν είχε εφαρμοστεί και δεν ήταν ακόμα εμπορικά βιώσιμη, ήταν υπό εξέλιξη (“in-process R&D”) δηλαδή, η εξαγοράζουσα επιχείρηση τη χαρακτήριζε άνευ αξίας και μετέφερε τα ποσά αυτά απευθείας στα έξοδα. Η τεχνολογία αυτή, όμως, είναι πολύ πιθανό να αποφέρει έσοδα στην επιχείρηση στο μέλλον, άλλωστε αποτελεί και έναν από τους βασικούς λόγους που οδήγησαν στην πραγματοποίηση των συγκεκριμένων εξαγορών. Η λογιστική αυτή αντιμετώπιση επιτρέπει την καταγραφή των μελλοντικών εσόδων χωρίς να εμφανίζονται πουθενά τα σχετικά έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης, οπότε και ο δείκτης κέρδη ανά μετοχή, στις περιπτώσεις αυτές, εμφανίζεται αυξημένος.⁷

Πολλές επιχειρήσεις συμπεριέλαβαν σημαντικό κομμάτι της Υπεραξίας στον λογαριασμό «υπό εξέλιξη Έρευνα και Ανάπτυξη», ώστε να μειωθεί η Υπεραξία και συνεπώς οι αποσβέσεις της και να εμφανίζονται υψηλότερα τα αποτελέσματα στις οικονομικές καταστάσεις. Είναι πολλά τα παραδείγματα, ιδιαίτερα στους τομείς της τεχνολογίας και των φαρμακευτικών εταιρειών, που

οι διοικήσεις εμφάνισαν ως «υπό εξέλιξη Έρευνα και Ανάπτυξη» ποσά που αποτελούν μέρος της Υπεραξίας και τα μετέφεραν στα έξοδα. Το 1998 η MCI Worldcom ανακοίνωσε ότι 3,1 εκατομμύρια δολάρια από τα 37 εκατομμύρια δολάρια που στοίχισε η εξαγορά της MCI Communications θα μεταφέρονταν στα έξοδα ως κόστος της υπό εξέλιξη Έρευνας και Ανάπτυξης της εξαγοραζόμενης επιχείρησης. Με το νέο λογιστικό πρότυπο No.142 (SFAS 142), που θέσπισε η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων, όπως έχουμε ήδη αναφέρει, οι επιχειρήσεις δεν θα πρέπει να αποσβένουν την Υπεραξία, αλλά θα πρέπει να εμφανίζεται το ποσό αυτό, ολόκληρο, στον Ισολογισμό. Για το λόγο αυτό, δεν εμφανίζεται πλέον ιδιαίτερα συχνά ο λογαριασμός «υπό εξέλιξη Έρευνα και Ανάπτυξη».

Η κατάσταση αυτή οδήγησε την αμερικανική Διεύθυνση Χρεογράφων και Αξιών (Securities and Exchange Commission – SEC) να ασχοληθεί με το θέμα και πλέον απαιτείται οι επιχειρήσεις να παραθέτουν αναλυτικά τα στοιχεία που δικαιολογούν την απευθείας μεταφορά στα έξοδα της υπό εξέλιξη Έρευνας και Ανάπτυξης. Τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν (1) μια περιγραφή των προθέσεων της επιχείρησης όσον αφορά την αποκτώμενη τεχνολογία, (2) λεπτομέρειες σχετικά με τη μεθοδολογία αποτίμησης που χρησιμοποιείται, (3) τους λόγους που δικαιολογούν ότι η τεχνολογία δεν έχει ακόμα εισέλθει στο στάδιο της ολοκλήρωσης, (4) τα αναγκαία βήματα για την ανάπτυξη και την ολοκλήρωση της τεχνολογίας, (5) πληροφορίες σχετικά με εναλλακτικές μελλοντικές χρήσεις της τεχνολογίας, (6) σωστή αποτίμηση όλων των αποκτώμενων περιουσιακών στοιχείων. Επίσης, θα πρέπει να

αποτιμάται η αξία της υπό εξέλιξη Έρευνας και Ανάπτυξης ξεχωριστά από τα υπόλοιπα περιουσιακά στοιχεία της αποκτώμενης επιχείρησης.⁸

7.4 «Εκτός Ισολογισμού» Λογιστική (Off Balance Sheet Accounting)

Η «εκτός Ισολογισμού» Λογιστική (Off Balance Sheet Accounting) αναφέρεται στις μεθόδους που μια επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει προκειμένου να απομακρύνει ορισμένα στοιχεία του Ενεργητικού και υποχρεώσεις, καθώς και έσοδα και έξοδα, από τις οικονομικές της καταστάσεις, τον Ισολογισμό και την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης. Κατά μία έννοια η «εκτός Ισολογισμού» Λογιστική είναι χρήσιμη, γιατί όταν γίνεται σωστά, μπορεί να προστατεύσει τους επενδυτές και να ωφελήσει τους μετόχους μεταφέροντας τον επιχειρηματικό κίνδυνο από τη μητρική επιχείρηση σε ανεξάρτητες συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Η επιχείρηση που εφαρμόζει πρακτικές της «εκτός Ισολογισμού» Λογιστικής επιδιώκει κυρίως την ανάληψη υποχρεώσεων που όμως δεν θα εμφανίζονται στο Παθητικό του Ισολογισμού της. Οι πρακτικές αυτού του είδους έχουν σαν σκοπό να εξαπατήσουν τους επενδυτές και να τους κάνουν να αποδεχθούν ένα ποσοστό απόδοσης μικρότερο από αυτό που θα έπρεπε, με βάση το πραγματικό χρέος της επιχείρησης, με απώτερο στόχο την αύξηση της τιμής των μετοχών της επιχείρησης. Η επιχείρηση που ακολουθεί αυτή τη συμπεριφορά, όμως, δύο πράγματα καταφέρνει, η διοίκηση της να θεωρηθεί αναξιόπιστη και οι οικονομικές καταστάσεις της ελλιπείς. Τελικά, το κόστος

κεφαλαίου της αυξάνεται, ενώ η τιμή των μετοχών της πέφτει. Υπάρχουν αρκετοί τρόποι με τους οποίους μια επιχείρηση μπορεί να απομακρύνει στοιχεία του Ενεργητικού, υποχρεώσεις, έσοδα και έξοδα από τις οικονομικές της καταστάσεις, δύο από τους οποίους θα εξετάσουμε αναλυτικά στη συνέχεια.

7.4.1 Επιχειρήσεις «εκτός Ισολογισμού» (Off Balance Sheet Companies) ή Επιχειρηματικές Οντότητες Ειδικού Σκοπού (Special Purpose Entities)

Οι «εκτός Ισολογισμού» επιχειρήσεις είναι ξεχωριστές νομικά οντότητες που χρηματοδοτούνται από τη μητρική επιχείρηση και από ανεξάρτητους, υποτίθεται, εξωτερικούς επενδυτές. Οι επιχειρήσεις αυτές συχνά αποκαλούνται επιχειρηματικές οντότητες ειδικού σκοπού (Special Purpose Entities - "SPE"). Τα GAAP και οι φορολογικοί νόμοι επέτρεπαν τη σύσταση τέτοιων επιχειρηματικών δομών ως ένα νόμιμο τρόπο να χρηματοδοτούνται ριψοκίνδυνα επιχειρηματικά εγχειρήματα, όπως η αναζήτηση πετρελαιοπηγών ή η ανάπτυξη προϊόντων που διαφέρουν ριζικά από την γραμμή παραγωγής της μητρικής επιχείρησης.

Κάτω από φυσιολογικές συνθήκες, οι «εκτός Ισολογισμού» επιχειρηματικές οντότητες αποτελούν νόμιμα εργαλεία που μπορούν να προστατεύσουν τους επενδυτές. Για παράδειγμα, η αναζήτηση πετρελαιοπηγών είναι μια επιχείρηση υψηλού κινδύνου, αλλά και υψηλών αποδόσεων, που δεν ελκύει

ιδιαίτερα τους επενδυτές πιο σταθερών κλάδων, όπως είναι η διύλιση του πετρελαίου. Για να διευκολυνθεί η συγκεκριμένη δραστηριότητα, λοιπόν, τα λογιστικά πρότυπα επιτρέπουν σε μια επιχείρηση διύλισης να ιδρύσει μια ξεχωριστή επιχείρηση που ως σκοπό θα έχει την αναζήτηση πετρελαίου και η οποία θα μπορεί να χρηματοδοτείται και από άλλους επενδυτές που είναι πρόθυμοι να φέρουν τον κίνδυνο. Η απομάκρυνση αυτού του κινδύνου από τη μητρική επιχείρηση ουσιαστικά προστατεύει τους μετόχους που έχουν επενδύσει σε αυτήν και που δεν θέλουν να συμμετέχουν στην ριψοκίνδυνη επιχείρηση αναζήτησης πετρελαίου.

Δεν είναι τυχαίο που συναντάμε τις επιχειρηματικές οντότητες ειδικού σκοπού και στην περίπτωση της Enron, που αποτέλεσε ένα από τα μεγαλύτερα οικονομικά σκάνδαλα σε παγκόσμιο επίπεδο. Αρχικά, φαίνεται ότι η Enron χρησιμοποιούσε τις επιχειρήσεις αυτές κατάλληλα, μεταφέροντας τις δραστηριότητες που δεν είχαν σχέση με το κυρίως αντικείμενό της σε ξεχωριστές νομικά οντότητες. Για να χρηματοδοτήσει, όμως, τα συνεχή ανοίγματά της σε νέες αγορές η εταιρεία χρειαζόταν συνεχώς χρήματα. Η ανάγκη για τόσο μεγάλο δανεισμό απειλούσε να μειώσει την πιστοληπτική της αξιολόγηση, οπότε η Enron επέλεξε να κρύψει όλες αυτές τις υποχρεώσεις σε θυγατρικές-φαντάσματα (ο αριθμός τους ήταν κάποιες εκατοντάδες) κρατώντας έτσι τον ετήσιο Ισολογισμό της καθαρό και ελκυστικό. Εξαφανίζοντας τις υποχρεώσεις, «φουσκώνοντας» έσοδα και κέρδη και έχοντας συνένοχο και την ελεγκτική εταιρεία Arthur Andersen, η οποία όχι μόνο ανέχονταν την κατάσταση, αλλά και βοηθούσε καταστρέφοντας ενοχοποιητικά έγγραφα (ο λόγος: το 2000 κέρδισε από την Enron, τον

μεγαλύτερο πελάτη της 51 εκατομμύρια δολάρια και για το 2001 υπολόγιζε να φτάσει τα 100 εκατομμύρια δολάρια), η Enron κατάφερε να γίνει η έβδομη μεγαλύτερη εταιρεία των ΗΠΑ στις αρχές του 2001.⁹

Είναι χαρακτηριστικό ότι ο οικονομικός διευθυντής, Andrew Fastow, όπως αποδείχθηκε αργότερα, συμμετείχε ως συνέταιρος σε κάποιες από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις ειδικού σκοπού, ενεργώντας δήθεν ως ιδιώτης και όχι ως στέλεχος της επιχείρησης. Η Enron ερμηνεύοντας όπως τη συνέφερε τα λογιστικά πρότυπα, μεταχειρίζονταν τις επιχειρηματικές οντότητες ειδικού σκοπού σα να μην ήταν θυγατρικές, οπότε δεν εμφάνιζε τα στοιχεία του Ενεργητικού και τις υποχρεώσεις τους στις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Αποδείχτηκε ότι τα ονόματα κάποιων επιχειρήσεων ειδικού σκοπού περιελάμβαναν τα αρχικά γράμματα των ονομάτων της γυναίκας και των παιδιών του Fastow, ακόμη και του σκύλου του. Η διοίκηση, λοιπόν, εμφάνιζε αυξημένα αποτελέσματα παραποιώντας την κεφαλαιακή δομή των επιχειρήσεων ειδικού σκοπού, απέκρυπτε τις ζημιές τους και αφού δεν υπήρχαν ανεξάρτητοι εξωτερικοί σύμβουλοι, δεν υπήρχαν και πιέσεις για ολοκληρωμένη και ειλικρινή παρουσίαση των οικονομικών στοιχείων στις οικονομικές καταστάσεις, αλλά και του συσχετιζόμενου κινδύνου.¹⁰

Η περίπτωση της Enron τόνισε τα σημεία εκείνα των GAAP που παρουσιάζουν σημαντικά ελαττώματα και που πρέπει να διορθωθούν άμεσα, για την αποφυγή παρόμοιων καταστάσεων στο μέλλον. Στο μεταξύ, οι επενδυτές θα πρέπει να βεβαιώνονται ότι οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν

επιχειρηματικές οντότητες ειδικού σκοπού, για λόγους χρηματοδότησης, συμμορφώνονται με κάποιους απλούς κανόνες.

Αρχικά, οι διοικήσεις των επιχειρήσεων δεν θα πρέπει να αλληλοσυνδέονται. Δηλαδή, η διοίκηση της μητρικής επιχείρησης πρέπει να είναι διαφορετική από αυτήν της ανεξάρτητης επιχειρηματικής οντότητας ειδικού σκοπού, ώστε να αποφεύγεται η σύγκρουση συμφερόντων. Οι εξωτερικοί επενδυτές, επίσης, δεν θα πρέπει να ελέγχονται από τη μητρική επιχείρηση ή να συνδέονται με αυτήν με οποιονδήποτε τρόπο. Ο χρηματοοικονομικός κίνδυνος όλων των επιχειρήσεων ειδικού σκοπού θα πρέπει να εμφανίζεται στις οικονομικές καταστάσεις της μητρικής επιχείρησης, ώστε οι επενδυτές να είναι σε θέση να αξιολογούν τον κίνδυνο που φέρει η επένδυση σε κάποια από αυτές τις επιχειρηματικές οντότητες. Εάν στις υποσημειώσεις της Ετησίως εμφανιζόταν ο βαθμός μόχλευσης της επιχείρησης, οι επενδυτές θα είχαν μια ένδειξη του αυξανόμενου κινδύνου που αντιμετώπιζαν.

7.4.2 Συμφωνίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι ένας θεσμός που αναπτύχθηκε στην πράξη για να βοηθήσει στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων αφ' ενός με το να παρέχει σε αυτές μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης και αφ' ετέρου, να συμβάλει στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού τους. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι η μορφή εκείνη της σύμβασης κατά την οποία μια εταιρεία

leasing που αποτελεί τον εκμισθωτή, παρέχει σε μια επιχείρηση ή σε έναν επαγγελματία, τον λεγόμενο μισθωτή, και για ορισμένη χρονική περίοδο ένα πάγιο περιουσιακό στοιχείο (κινητό ή/ και ακίνητο) έναντι συγκεκριμένου μισθώματος. Με τη λήξη της συμβάσεως είναι δυνατόν ο μισθωτής είτε να ανανεώσει τη μίσθωση είτε να προβεί στην αγορά του συγκεκριμένου παγίου, οπότε να αποκτήσει επιπλέον και την κυριότητά του, εκτός της χρήσης που ήδη έχει.¹¹

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες μίσθωσης, οι κεφαλαιουχικές (capital leases) και οι λειτουργικές μισθώσεις (operating leases). Με τη κεφαλαιουχική μίσθωση όλες οι δαπάνες τις ιδιοκτησίας, αλλά και τα ωφελήματα που προκύπτουν από αυτήν, μεταφέρονται στον μισθωτή του παγίου. Γι' αυτό και στην περίπτωση αυτή, η αξία του παγίου εμφανίζεται στον Ισολογισμό της επιχείρησης μαζί με την υποχρέωση καταβολής των μισθωμάτων. Η λογιστική αυτή αντιμετώπιση είναι η ίδια με την περίπτωση της αγοράς του παγίου, με χρηματοδότηση εξολοκλήρου μέσω δανεισμού. Οι όροι της μίσθωσης είναι τέτοιοι ώστε να επιτυγχάνεται η πλήρης απόσβεση του κόστους του εκμισθωτή συν ένα περιθώριο κέρδους. Πραγματοποιούνται κανονικά οι αποσβέσεις που αφορούν το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο και συνήθως η κυριότητα του παγίου περνάει στον μισθωτή στο τέλος της περιόδου μίσθωσης. Οι λειτουργικές μισθώσεις από την άλλη πλευρά, δεν αποσβένονται πλήρως, δηλαδή οι πληρωμές δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου, συνάπτονται για μικρότερη χρονική περίοδο από ότι οι κεφαλαιουχικές και τις δαπάνες ιδιοκτησίας αναλαμβάνει ο εκμισθωτής. Στην περίπτωση αυτή, το περιουσιακό

στοιχείο δεν εμφανίζεται στον Ισολογισμό, αλλά μόνο τα μισθώματα εμφανίζονται ως έξοδα στην κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.¹²

Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πολλά, αλλά συχνά οι επιχειρήσεις φαίνεται να χρησιμοποιούν τη μέθοδο αυτή για να εκμεταλλευτούν με επιδεξιότητα το λογιστικό πρότυπο Νο.13 (SFAS 13) και να μην εμφανίσουν το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο, που αποτελεί αντικείμενο της μίσθωσης, και την υποχρέωση που έχουν απέναντι στον εκμισθωτή στον Ισολογισμό τους, παρότι το στοιχείο αυτό είναι ουσιαστικά υπό τον έλεγχό τους και οφείλουν την πληρωμή των μισθωμάτων. Επιδιώκουν, δηλαδή, να εμφανίσουν ως λειτουργικές τις μισθώσεις που κατά βάση είναι κεφαλαιουχικές. Ακόμα, με τον τρόπο αυτό, επιδιώκουν να βελτιώσουν τους δείκτες της οικονομικής τους απόδοσης, αλλά και να αυξήσουν το δείκτη των κερδών ανά μετοχή αποφεύγοντας τη διενέργεια αποσβέσεων.¹³

Η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων αντί να απαιτήσει την κεφαλαιοποίηση όλων των στοιχείων που αποτελούν αντικείμενα χρηματοδοτικής μίσθωσης και να αποτρέψει την εφαρμογή πρακτικών της «εκτός Ισολογισμού» Λογιστικής, με το λογιστικό πρότυπο Νο.13 (SFAS 13) και με πληθώρα μετέπειτα προτύπων, αρκέστηκε στον προσδιορισμό τεσσάρων κριτηρίων για τον διαχωρισμό των δύο ειδών μισθώσεων και αφήνει τη διακριτική ευχέρεια στη διοίκηση κάθε επιχείρησης να εμφανίσει όπως τη συμφέρει τις συμφωνίες που συνάπτει. Οι επιχειρήσεις, με τη βοήθεια και των ελεγκτών, εκμεταλλεύονται την ευκαιρία που τους δίνεται,

προσαρμόζουν τα στοιχεία τους στα κριτήρια αυτά και εμφανίζουν ως λειτουργικές, μισθώσεις που στην πραγματικότητα είναι κεφαλαιουχικές. Το αποτέλεσμα, βέβαια είναι αναξιόπιστες και ελλιπείς οικονομικές καταστάσεις. Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να προσφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη, όταν όμως παρουσιάζονται οι πραγματικές προθέσεις της επιχείρησης, σχετικά με το πάγιο που αποτελεί αντικείμενο της μίσθωσης, καθώς και οι όροι των συγκεκριμένων συμβάσεων και οι λόγοι για τους οποίους συνάφθηκαν.¹⁴

7.5 Αναγνώριση Εσόδων

7.5.1 Το πρόβλημα

Μια από τις πιο δημοφιλείς πρακτικές που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις προκειμένου να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους, συγκεκριμένα να εμφανίσουν αυξημένα τα αποτελέσματα των τρεχουσών χρήσεων, αφορά την πρόωρη αναγνώριση των εσόδων τους. Οι πρακτικές αυτές επιτρέπουν στην επιχείρηση να εμφανίσει έσοδα στην τρέχουσα χρήση, επισπεύδοντας την αναγνώρισή τους, καθυστερώντας, όμως, την αναγνώριση των σχετικών εξόδων για τη χρήση αυτή ή και για περισσότερες. Βέβαια, μια ενδεχόμενη ύφεση στην οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης θα έχει ως συνέπεια

τα αποτελέσματά της να μειωθούν σημαντικά, καθώς ο όγκος των εσόδων θα μειώνεται και τα έξοδα θα παραμένουν σταθερά.

Σε γενικές γραμμές, η αναγνώριση των εσόδων αφορά ζητήματα σχετικά τόσο με την χρονική τοποθέτηση κάποιων γεγονότων, όσο και με θέματα μέτρησης. Ο συσχετισμός εσόδων και εξόδων της επιχείρησης, το λεγόμενο “matching principle”, είναι μια καθοριστικής σημασίας διαδικασία για τη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων της κάθε επιχείρησης. Αυτό που παρατηρείται όλο και πιο συχνά τα τελευταία χρόνια είναι ότι κάποιες επιχειρήσεις εφαρμόζουν ιδιαίτερα «χαλαρές» πρακτικές για την αναγνώριση των εσόδων τους. Συγκεκριμένα, εμφανίζουν τα έσοδα (1) πριν ολοκληρωθεί η πώληση, (2) πριν παραδοθεί το προϊόν στον πελάτη ή (3) όταν ο πελάτης έχει ακόμα το δικαίωμα να ακυρώσει ή να καθυστερήσει την πώληση.

Είναι σημαντικό οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να γνωρίζουν τις υποθέσεις στις οποίες στηρίζονται οι επιχειρήσεις όταν αποφασίζουν ποια μέθοδο αναγνώρισης των εσόδων τους θα επιλέξουν. Μόνο τότε θα είναι σε θέση να συγκρίνουν σε σωστές βάσεις την απόδοση των διαφόρων επιχειρήσεων και να προβλέψουν τα μελλοντικά αποτελέσματα και τις ταμειακές τους ροές. Η πορεία των εσόδων μπορεί να διαφέρει σημαντικά ακόμα και μεταξύ επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου, εξαιτίας της επιλογής διαφορετικών πολιτικών όσο αφορά τις μεθόδους αναγνώρισης των εσόδων τους. Γενικά, η κατάσταση Ταμειακών Ροών, σε σχέση με την κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, είναι λιγότερο πιθανό να επηρεαστεί από τις

διάφορες λογιστικές αρχές και τις υποθέσεις στις οποίες στηρίζεται η κάθε επιχείρηση κατά την κατάρτιση των οικονομικών της καταστάσεων.¹⁵

7.5.2 Η διαδικασία αναγνώρισης εσόδων

Το Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο αριθμός 18 ασχολείται με την λογιστική παρακολούθηση των εσόδων που προκύπτουν από τις ακόλουθες συναλλαγές και γεγονότα: α) την πώληση αγαθών, όπου στα αγαθά περιλαμβάνονται αυτά που παράγει η επιχείρηση με σκοπό την πώλησή τους, καθώς και τα αγορασμένα αγαθά προς μεταπώληση, β) την παροχή υπηρεσιών, που τυπικά περιλαμβάνει την εκτέλεση από την επιχείρηση ενός συμβατικά συμφωνημένου έργου κατά την διάρκεια μιας συμφωνημένης χρονικής περιόδου. Οι υπηρεσίες μπορούν να παρασχεθούν μέσα σε μια μόνο χρήση ή κατά τη διάρκεια περισσότερων χρήσεων. Μερικές συμβάσεις παροχής υπηρεσιών είναι άμεσα σχετιζόμενες με κατασκευαστικές συμβάσεις. Τα έσοδα που προκύπτουν από αυτές τις συμβάσεις αντιμετωπίζονται σύμφωνα με το Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο αριθμός 11 «Συμβάσεις κατασκευής έργων» και γ) την από μέρους τρίτων χρησιμοποίηση περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης, τα οποία αποφέρουν τόκους, δικαιώματα ή μερίσματα. Όσο αφορά τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα το πρότυπο Νο.5 (SFAC 5) είναι αυτό που ασχολείται με την αναγνώριση των εσόδων.

Αναγνώριση ενός στοιχείου ορίζεται η καταγραφή ενός αντικειμένου (γεγονότος / πράξης) στους λογαριασμούς και τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις ως περιουσιακό στοιχείο, υποχρέωση, έσοδο, έξοδο, κέρδος ή ζημιά. Η αναγνώριση περιλαμβάνει την απεικόνιση του γεγονότος και λεκτικά και αριθμητικά.

Υπάρχουν τέσσερα θεμελιώδη κριτήρια τα οποία πρέπει να ικανοποιούνται ώστε να αναγνωρισθεί ένα στοιχείο : (1) ορισμός, το γεγονός πρέπει να ταυτίζεται με έναν από τους ορισμούς των στοιχείων των χρηματοοικονομικών καταστάσεων (περιουσιακό στοιχείο, υποχρέωση, έσοδο, έξοδο, κέρδος ή ζημιά), (2) μετρησιμότητα , το γεγονός πρέπει να έχει ένα σχετικό γνώρισμα που να είναι μετρήσιμο, δηλαδή ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα που μπορεί να ποσοτικοποιηθεί και να μετρηθεί, (3) σχετικότητα, η πληροφόρηση σχετικά με το γεγονός μπορεί να επηρεάσει τις αποφάσεις του χρήστη και (4) αξιοπιστία, η πληροφόρηση σχετικά με το γεγονός είναι πραγματική, επαληθεύσιμη και αμερόληπτη.

Η σχετικότητα και η αξιοπιστία είναι τα δύο ποιοτικά χαρακτηριστικά των λογιστικών πληροφοριών που μπορούν να περιπλέξουν την αναγνώριση των εσόδων. Για να είναι σχετική, η πληροφορία θα πρέπει να επηρεάζει την διαδικασία λήψης αποφάσεων των επενδυτών, πιστωτών και όσων άλλων χρησιμοποιούν και βασίζονται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης για σχετικές και αξιόπιστες πληροφορίες. Για να είναι σχετική, η πληροφορία πρέπει να λαμβάνεται την κατάλληλη στιγμή.

Για να είναι αξιόπιστη, η πληροφορία σχετικά με ένα γεγονός πρέπει να είναι πραγματική, επαληθεύσιμη και αμερόληπτη. Το απαιτούμενο η πληροφορία να είναι αξιόπιστη συχνά καθυστερεί την αναγνώρισή της. Για παράδειγμα, η πρώτη διαθέσιμη πληροφορία για μια επιχειρηματική συναλλαγή ή πράξη που θα μπορούσε να καταλήξει σε καταγραφή ενός περιουσιακού στοιχείου ή μιας υποχρέωσης είναι συχνά αρκετά αβέβαιη για να αναγνωρισθεί.

Ενώ η μη διαθεσιμότητα και αναξιοπιστία μιας πληροφορίας μπορούν να καθυστερήσουν την αναγνώριση ενός γεγονότος, η αναμονή για πιο ολοκληρωμένη πληροφόρηση μπορεί να οδηγήσει την πληροφορία στο να χάσει την σχετικότητά της. Σε κάποιο ενδιάμεσο σημείο, η αβεβαιότητα μπορεί να μειωθεί σε ένα ανεκτό επίπεδο σε σχέση με την αντιλαμβανόμενη σχετικότητα της πληροφορίας, Αν πληρούνται και κάποια άλλα κριτήρια, αυτό θα είναι το κατάλληλο σημείο χρονικά για την αναγνώριση. Η διαδικασία της αναγνώρισης των εσόδων περιλαμβάνει ένα είδος συσχετισμού μεταξύ σχετικότητας και αξιοπιστίας. Συνήθως όσο πιο περίπλοκη είναι η διαδικασία είσπραξης των εσόδων τόσο πιο δύσκολο είναι να καθοριστεί ο κατάλληλος χρόνος για την αναγνώριση τους.

7.5.3 Η «αρχή του εσόδου»¹⁶

Σε συνδυασμό με τα τέσσερα κριτήρια που αναπτύξαμε παραπάνω θα πρέπει να αναφέρουμε ότι σύμφωνα με την «αρχή του εσόδου» (“the revenue

principle”) τα έσοδα αναγνωρίζονται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης όταν : (1) έχουν αποκτηθεί, έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία είσπραξης των εσόδων και (2) έχουν πραγματοποιηθεί ή είναι αναγνωρίσιμα. Με άλλα λόγια, τα έσοδα μπορούν να αναγνωρισθούν όταν επέλθει η παράδοση / παροχή των αγαθών ή των υπηρεσιών που αφορούν και μπορεί να προσδιοριστεί το κόστος τους.

Τα έσοδα έχουν αποκτηθεί (earned) όταν η επιχείρηση έχει ολοκληρώσει ό,τι χρειάζεται να κάνει ώστε να έχει το δικαίωμα να λάβει τα σχετιζόμενα οφέλη από τα έσοδα. Γενικά, τα έσοδα μπορούν να αναγνωρισθούν όταν η διαδικασία είσπραξης των εσόδων και διαμόρφωσης των αποτελεσμάτων έχει ολοκληρωθεί ή έχει εικονικά ολοκληρωθεί. Μπορούν, όμως, να αναγνωρισθούν και όταν η διαδικασία αυτή δεν έχει ολοκληρωθεί, εφόσον τα κόστη που απαιτούνται προκειμένου να ολοκληρωθεί μπορούν να εκτιμηθούν αξιόπιστα. Τα έσοδα πραγματοποιούνται (realized) όταν λαμβάνονται μετρητά από την πώληση αγαθών και υπηρεσιών. Τα έσοδα αναγνωρίζονται όταν πληρούνται και τα δύο κριτήρια. Ένα λογιστικό πλέον θέμα είναι να καθοριστεί πότε πληρούνται τα κριτήρια για διάφορων ειδών συναλλαγές που δημιουργούν έσοδα.

Σαν ένας γενικός κανόνας, όταν τα έσοδα αναγνωρίζονται νωρίς στην διαδικασία είσπραξης των κερδών θεωρούνται αρκετά σχετική πληροφορία. Όταν η αναγνώριση των εσόδων καθυστερεί, αυτό συνήθως συμβαίνει επειδή υπάρχουν αμφιβολίες σχετικά με την αξιοπιστία της πληροφορίας στα αρχικά στάδια της διαδικασίας είσπραξης τους. Σε αυτήν την περίπτωση η αξιοπιστία

αυξάνεται καθυστερώντας την αναγνώριση, η πληροφορία όμως χάνει σε σχετικότητα. Έτσι, παρατηρούμαι ότι η αναγνώριση των εσόδων νωρίτερα ή αργότερα συνδέεται με το εάν θεωρούμαι πιο σημαντική την αξιοπιστία της πληροφορίας ή τη σχετικότητά της.

Η παράδοση του αγαθού ή της υπηρεσίας στον πελάτη είναι ένα σημαντικό γεγονός που λαμβάνει χώρα σε όλες τις συναλλαγές που δημιουργούν έσοδα. Δεδομένου του γεγονότος αυτού, τρεις μεγάλες χρονικές κατηγορίες μπορούν να αναγνωρισθούν όσον αφορά την αναγνώριση των εσόδων.

- Αναγνώριση εσόδων κατά την στιγμή της παράδοσης / παροχής του αγαθού ή της υπηρεσίας (“the point of sale”).
- Αναγνώριση εσόδων μετά την παράδοση του αγαθού ή της υπηρεσίας.
- Αναγνώριση εσόδων πριν την παράδοση του αγαθού ή της υπηρεσίας.

Τα έσοδα συχνά αναγνωρίζονται πριν την παράδοση όταν η διαδικασία είσπραξης των εσόδων επεκτείνεται σε περισσότερες λογιστικές χρήσεις και θεωρείται σημαντικό, υπό την έννοια της σχετικότητας, να παρέχουμε πληροφορίες σχετικά με τα έσοδα πριν ολοκληρωθεί η διαδικασία είσπραξης τους. Τα έσοδα σε κάποιες περιπτώσεις αναγνωρίζονται μετά την παράδοση όταν υπάρχουν αμφιβολίες σχετικά με το ποσό των εσόδων που θα πραγματοποιηθεί. Σε αυτές τις περιπτώσεις η παροχή αξιόπιστης πληροφόρησης θεωρείται πιο σημαντική από την πιθανώς πρώιμη, πιο σχετική αλλά λιγότερο αξιόπιστη πληροφόρηση σχετικά με τα έσοδα. Στις περισσότερες περιπτώσεις και για τα περισσότερα αγαθά και υπηρεσίες,

παρόλα αυτά, τα έσοδα αναγνωρίζονται κατά την στιγμή της παράδοσης των αγαθών ή υπηρεσιών στον πελάτη.

7.5.3.1 Πώληση Αγαθών

Τα έσοδα από την πώληση αγαθών πρέπει να λογίζονται όταν πληρούνται οι ακόλουθοι όροι :

(α) Η επιχείρηση έχει μεταβιβάσει στον αγοραστή τους ουσιαστικούς κινδύνους και ωφέλειες από την κυριότητα των αγαθών, γεγονός που προϋποθέτει εξέταση σε κάθε περίπτωση των συνθηκών της συναλλαγής. Στις περισσότερες περιπτώσεις η μεταβίβαση των κινδύνων και των ωφελειών της κυριότητας συμπίπτει με την μεταβίβαση του νομικού τίτλου ή της κατοχής στον αγοραστή. Θα πρέπει, επίσης, να εξετάζεται αν η επιχείρηση διατηρεί τους ουσιαστικούς κινδύνους της κυριότητας, οπότε η συναλλαγή δεν αποτελεί πώληση και δεν λογίζεται έσοδο ή αν διατηρεί έναν επουσιώδη μόνο κίνδυνο κυριότητας, οπότε η συναλλαγή αποτελεί πώληση.

(β) Η επιχείρηση δεν εξακολουθεί να διατηρεί τον πραγματικό έλεγχο πάνω στα πωληθέντα αγαθά.

(γ) Το ποσό του εσόδου μπορεί να αποτιμηθεί βάσιμα.

(δ) Πιθανολογείται ότι τα οικονομικά οφέλη που συνδέονται με τη συναλλαγή θα εισρεύσουν στην επιχείρηση.

(ε) Μπορούν να αποτιμηθούν βάσιμα τα κόστη που συνδέονται με την συναλλαγή. Έσοδα και έξοδα που αφορούν την ίδια συναλλαγή ή γεγονός καταχωρούνται συγχρόνως. Αυτή η διαδικασία είναι γνωστή ως συσχετισμός εσόδων και εξόδων. Όταν, λοιπόν οι δαπάνες δεν μπορούν να αποτιμηθούν βάσιμα, κάθε αντάλλαγμα που έχει ήδη εισπραχθεί για την πώληση των αγαθών καταχωρείται ως υποχρέωση.

Σύμφωνα με τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα οι μέθοδοι αναγνώρισης που χρησιμοποιούνται διαφέρουν ανάλογα με τη φύση της κάθε συναλλαγής. Στην περίπτωση της αναγνώρισης των εσόδων πριν την παράδοση του αγαθού δύο είναι οι βασικές μέθοδοι που χρησιμοποιούνται : (α) “Completed-contract method”, σύμφωνα με την οποία τα έσοδα, τα έξοδα και τα αποτελέσματα αναγνωρίζονται μόνο όταν παραδοθεί το συγκεκριμένο αγαθό όπως είχε συμφωνηθεί και (β) “Percentage-of-completion method” (ποσοστιαία μέθοδος ολοκλήρωσης), σύμφωνα με την οποία τα έσοδα, τα έξοδα και τα αποτελέσματα αναγνωρίζονται σε κάθε λογιστική χρήση ανάλογα με το βαθμό ολοκλήρωσης του υπό κατασκευή έργου.

Όταν η αναγνώριση των εσόδων πραγματοποιείται μετά την παράδοση του αγαθού μπορούμε να διακρίνουμε τις εξής περιπτώσεις, κάθε μία από τις οποίες αντιμετωπίζεται με μια διαφορετική μεθοδολογία: (α) αναγνώριση εσόδων όταν υπάρχει δικαίωμα επιστροφής, (β) αναγνώριση εσόδων όταν οι

πληρωμές γίνονται σε δόσεις και υπάρχει αβεβαιότητα σχετικά με την ικανότητα πληρωμής του πελάτη, (γ) αναγνώριση σύμφωνα με τη μέθοδο ανάκτησης κόστους (“cost recovery method”), κατά την οποία η αβεβαιότητα σχετικά με τη συλλογή των χρημάτων είναι τόσο μεγάλη, ώστε η επιχείρηση δεν αναγνωρίζει κέρδη έως ότου καλυφθούν όλα τα έξοδα που έχει πραγματοποιήσει.

7.5.3.2 Παροχή Υπηρεσιών

Για την παροχή υπηρεσιών το Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο αριθμός 18 ορίζει ότι η καταχώριση του εσόδου πρέπει να γίνεται με βάση το στάδιο ολοκλήρωσης της συναλλαγής κατά την ημερομηνία του ισολογισμού, εφόσον το αποτέλεσμα της συναλλαγής μπορεί να εκτιμηθεί βάσιμα. Οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται είναι εξής:

(α) Το ποσό του εσόδου μπορεί να αποτιμηθεί βάσιμα.

(β) Πιθανολογείται ότι τα οικονομικά οφέλη που συνδέονται με τη συναλλαγή θα εισρεύσουν στην επιχείρηση.

(γ) Το στάδιο της ολοκλήρωσης της συναλλαγής κατά την ημερομηνία του ισολογισμού μπορεί να καθοριστεί αξιόπιστα.

(δ) Οι δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν για την συναλλαγή και αυτές που απαιτούνται για την ολοκλήρωσή της μπορεί να αποτιμηθούν βάσιμα.

Όταν παρέχονται υπηρεσίες με απροσδιόριστο αριθμό πράξεων κατά την διάρκεια μιας ορισμένης χρονικής περιόδου, το έσοδο κατανέμεται ισόποσα σε ολόκληρη τη διάρκεια της περιόδου αυτής. Όταν μια ορισμένη πράξη είναι περισσότερο σημαντική από κάθε άλλη πράξη, η καταχώρηση του εσόδου αναβάλλεται, μέχρις ότου εκτελεσθεί η σημαντική πράξη. Τέλος, είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι όταν το αποτέλεσμα της συναλλαγής που αφορά παροχή υπηρεσιών δεν μπορεί να εκτιμηθεί βάσιμα, το έσοδο πρέπει να λογίζεται μόνο κατά την έκταση που τα λογιζόμενα έξοδα είναι ανακτήσιμα.

Σύμφωνα με τα Αμερικανικά Λογιστικά Πρότυπα η διαδικασία αναγνώρισης των εσόδων δεν διαφέρει κατά πολύ. Συγκεκριμένα υπάρχουν τέσσερις μέθοδοι αναγνώρισης εσόδων από παροχή υπηρεσιών ¹⁷ :

(α) “Specific Performance Method” (μέθοδος εξατομικευμένης υπηρεσίας)

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για έσοδα από την παροχή υπηρεσιών που πραγματοποιούνται και ολοκληρώνονται με μια και μόνο πράξη.

(β) “Proportional Performance Method” (ποσοστιαία μέθοδος ολοκλήρωσης)

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για την αναγνώριση εσόδων όταν αυτά πραγματοποιούνται με περισσότερες από μια πράξεις και επεκτείνονται πέραν της μιας λογιστικής χρήσης. Τα έσοδα αναγνωρίζονται με βάση το

βαθμό ολοκλήρωσης της συναλλαγής, ο οποίος μπορεί να προσδιοριστεί με μια ποικιλία μεθόδων.

(γ) “Completed-Performance Method”

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για την αναγνώριση εσόδων που πραγματοποιούνται με την διενέργεια μιας σειράς πράξεων, όπου η τελευταία πράξη είναι τόσο σημαντική σε σχέση με το σύνολο των παρεχόμενων υπηρεσιών ώστε να αναγνωρίζονται τα έσοδα μετά την διενέργεια και της τελευταίας πράξης.

(δ) “Collection Method”

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται όταν η αβεβαιότητα σχετικά με τη συλλογή των χρημάτων είναι τόσο μεγάλη ή οι πληροφορίες σχετικά με τα εκτιμώμενα κόστη τόσο αναξιόπιστες ώστε το κριτήριο της αξιοπιστίας δεν πληρείται. Τα έσοδα αναγνωρίζονται μόνο αφού εισπραχθούν μετρητά. Η μέθοδος αυτή είναι παρόμοια με τη μέθοδο ανάκτησης κόστους που χρησιμοποιείται για τις πωλήσεις αγαθών.

7.6 Έξοδα

Οι πρακτικές επηρεασμού που υιοθετούν οι επιχειρήσεις και σχετίζονται με τον χειρισμό των εξόδων τους, συνήθως, αφορούν την μεταφορά τους από τη μια χρήση στην άλλη. Δύο είναι οι συνηθέστερες περιπτώσεις, μια επιχείρηση

είτε να καθυστερήσει είτε να επιταχύνει την εμφάνιση των εξόδων της. Κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, επιτρέπεται στις επιχειρήσεις να καθυστερήσουν την εμφάνιση των εξόδων τους στην κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης. Εάν, για παράδειγμα, μια επιχείρηση πραγματοποιήσει μια μεγάλη επένδυση για την απόκτηση νέων εγκαταστάσεων ή μηχανολογικού εξοπλισμού, τα οφέλη που θα προκύψουν από την επένδυση αυτή θα επιστρέψουν στην επιχείρηση μετά από κάποια χρόνια. Προκειμένου να συσχετισθούν τα οφέλη αυτά με τα αντίστοιχα έξοδα, τα λογιστικά πρότυπα επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να αποσβένουν τις επενδύσεις που πραγματοποιούν κατά τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής του αποκτώμενου περιουσιακού στοιχείου.

Τα τελευταία χρόνια, όμως, οι επιχειρήσεις έχουν γίνει πιο δημιουργικές. Καθυστερούν την εμφάνιση των εξόδων τους κεφαλαιοποιώντας τις δαπάνες αυτές. Για παράδειγμα, πριν μερικά χρόνια η AOL κεφαλαιοποίησε το κόστος της παραγωγής εκατομμυρίων CDs που διένειμε για την προώθηση των διαδικτυακών της υπηρεσιών. Καθώς οι πελάτες της πλήθαιναν, τα έσοδα και τα κέρδη άρχισαν να αυξάνονται σημαντικά, αλλά το κόστος παραγωγής και διάθεσης των CDs είχε κατανεμηθεί σε μια μεγάλη χρονική περίοδο. Τελικά, οι ρυθμιστικές αρχές απαίτησαν από την επιχείρηση να επανεκτιμήσει τα αποτελέσματά της και να αποσβεσθεί το κόστος των CDs σε λιγότερες χρήσεις.

Κάποιες επιχειρήσεις, προκειμένου να βελτιώσουν τα μελλοντικά τους αποτελέσματα, επισπεύδουν την εμφάνιση των εξόδων τους. Η Cisco

Systems και η Tyco είναι δύο επιχειρήσεις οι οποίες κατηγορήθηκαν ότι εμφάνιζαν τα έξοδα τους όσο πιο σύντομα ήταν δυνατόν, συγκεκριμένα έξοδα που προέρχονταν από εξαγορές άλλων επιχειρήσεων, ώστε να εμφανίζεται αυξημένος ο δείκτης των κερδών ανά μετοχή μετά την ολοκλήρωση των εξαγορών αυτών. Οι επενδυτές θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί όταν εντοπίζουν ασυνήθιστους λογαριασμούς εξόδων, γιατί πίσω από αυτούς είναι πολύ πιθανό να κρύβεται η προσπάθεια της επιχείρησης να επιταχύνει την εμφάνιση εξόδων, που υπό κανονικές συνθήκες θα εμφανίζονταν στις οικονομικές καταστάσεις σε περισσότερες από μία χρήσεις.¹⁸

Για να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους οι επιχειρήσεις, πολλές φορές, χρησιμοποιούν τους λογαριασμούς των εκτάκτων εξόδων. Οι λογαριασμοί αυτοί χρησιμοποιούνται για την καταγραφή ασυνήθιστων και μη επαναλαμβανόμενων γεγονότων, σε αντίθεση με τους λογαριασμούς των τακτικών εξόδων που αφορούν τακτικά και συνδεδεμένα με τη λειτουργία της επιχείρησης έξοδα. Κάποιες επιχειρήσεις εμφανίζουν πιο συχνά από τα συνηθισμένα τέτοιους λογαριασμούς, γεγονός που ενδεχομένως αποτελεί ένδειξη ότι οι επιχειρήσεις αυτές παραποιούν τα αποτελέσματά τους.

Η χρησιμοποίηση των λογαριασμών των εξόδων ως μέσο επηρεασμού των αποτελεσμάτων, όταν αφορά τα πραγματικά ποσά που δαπανούνται, ενέχει τον κίνδυνο να επηρεαστεί δυσμενώς η ίδια η λειτουργία της επιχείρησης. Τα έξοδα για προβολή και διαφήμιση αποτελούν χαρακτηριστικό παράδειγμα. Βραχυπρόθεσμα, τα έξοδα αυτά δεν έχουν ιδιαίτερη επίδραση στα αποτελέσματα και στη λειτουργία της επιχείρησης, γενικότερα.

Μακροπρόθεσμα, όμως, μειώσεις στα έξοδα προβολής και διαφήμισης, από τη μια πλευρά, οδηγούν σε αύξηση των λειτουργικών αποτελεσμάτων στις οικονομικές καταστάσεις της, αλλά από την άλλη πλευρά, σηματοδοτούν την εμφάνιση πιθανών προβλημάτων σε ό,τι αφορά το μερίδιο αγοράς της επιχείρησης και τη θέση της στο κλάδο.

Η λογιστική αντιμετώπιση των εξόδων είναι, λοιπόν, μια ιδιαίτερα σημαντική διαδικασία. Γενικά, τα έξοδα καταχωρούνται στα Αποτελέσματα Χρήσης όταν έχει προκύψει μια μείωση στα μελλοντικά οικονομικά οφέλη, που συνδέεται με μια μείωση σε ένα περιουσιακό στοιχείο, ή με μια αύξηση υποχρεώσεως, η οποία μπορεί να αποτιμηθεί αξιόπιστα. Επίσης, καταχωρούνται με τρόπο ώστε να συσχετίζονται με τα αντίστοιχα έσοδα που προέρχονται κατ' ευθείαν και από κοινού από τις ίδιες συναλλαγές ή άλλα γεγονότα. Όταν τα οικονομικά οφέλη αναμένεται να προκύψουν κατά τη διάρκεια πολλών λογιστικών χρήσεων θα πρέπει και τα αντίστοιχα έξοδα να καταχωρούνται στα αποτελέσματα στη βάση διαδικασιών συστηματικής και ευλόγου κατανομής π.χ. αποσβέσεις περιουσιακών στοιχείων.

Μια δαπάνη που δεν παράγει μελλοντικά οικονομικά οφέλη καταχωρείται αμέσως στα Αποτελέσματα Χρήσης. Μια δαπάνη καταχωρείται, επίσης, στα Αποτελέσματα Χρήσης εάν δημιουργείται μια υποχρέωση χωρίς την καταχώρηση κάποιου περιουσιακού στοιχείου π.χ. η δαπάνη που προκύπτει από τις εγγυήσεις πωλούμενων προϊόντων. Τέλος, μια ιδιαίτερη περίπτωση αφορά τις μεταγενέστερες δαπάνες για την τροποποίηση υπάρχοντων συστημάτων λογισμικού, οι οποίες πρέπει να καταχωρούνται ως έξοδα, εκτός

αν είναι πιθανό ότι τέτοιες δαπάνες θα φέρουν το λογισμικό σε θέση να δημιουργεί οικονομικά οφέλη επί πλέον των αρχικώς εκτιμηθέντων και, επιπλέον, οι δαπάνες αυτές μπορούν να αποτιμηθούν και να αποδοθούν στο περιουσιακό στοιχείο αξιόπιστα (Διερμηνεία 6 των ΔΛΠ).¹⁹

7.7 Αποσβέσεις

Μία από τις περιοχές της λογιστικής που αφήνει πολλά ερωτηματικά ως προς τη λογιστική της αντιμετώπιση και που συχνά χρησιμοποιείται ως μέσο επηρεασμού των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων αφορά τις αποσβέσεις των παγίων περιουσιακών στοιχείων. Πάγια καλούνται τα στοιχεία εκείνα, τα οποία θα παραμείνουν ως έχουν στην επιχείρηση για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του έτους και διακρίνονται σε ενσώματα ή υλικά πάγια, με τα οποία θα ασχοληθούμε κυρίως στη συνέχεια, και ασώματα ή άυλα. Τα πάγια χάνουν με την πάροδο του χρόνου μέρος της αξίας τους, λόγω χρονικής ή / και λειτουργικής φθοράς ή οικονομικής απαξίωσης. Η μείωση αυτή της αξίας των παγίων ως και η δια λογιστικής εγγραφής απεικόνισή της καλείται απόσβεση.

Οι τακτικές αποσβέσεις θεωρούνται οργανικά ή λειτουργικά έξοδα και εμφανίζονται στην κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης με τον αναφερθέντα τίτλο, σε αντιδιαστολή με τις αποσβέσεις οι οποίες δεν είναι ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος και εντάσσονται στις πρόσθετες αποσβέσεις τις

οποίες διενεργεί μια επιχείρηση επί τη βάση της φορολογικής νομοθεσίας, οι οποίες εμφανίζονται στα Αποτελέσματα Χρήσης ως ανόργανα ή μη λειτουργικά έξοδα. Σε γενικές γραμμές, τα ετήσια αποτελέσματα θα πρέπει να ανακλούν τα βαθμό απόδοσης των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης σε κάθε χρήση. Είναι σαφές, λοιπόν, ότι το ύψος των αποσβέσεων επηρεάζει τα αποτελέσματα της κάθε επιχείρησης και για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις, συχνά, τις χρησιμοποιούν για να επηρεάσουν τις οικονομικές τους καταστάσεις.

Η διενέργεια των αποσβέσεων είναι υποχρεωτική και για τον υπολογισμό τους εφαρμόζεται είτε η σταθερή μέθοδος είτε μέθοδοι φθίνουσας απόδοσης. Η σταθερή μέθοδος στηρίζεται στην παραδοχή ότι η μείωση της αξίας ενός πάγιου στοιχείου είναι η ίδια για κάθε ένα από τα έτη της ωφέλιμης ζωής του. Παρά το ότι στηρίζεται σε μια αμφισβητούμενη, τουλάχιστον για ορισμένες κατηγορίες στοιχείων, παραδοχή, είναι η πλέον συχνά εφαρμοζόμενη μέθοδος, επειδή είναι απλή και ευκολόχρηστη. Για κάθε ειδική κατηγορία παγίου εφαρμόζεται ένα σταθερό ποσοστό αποσβέσεως.

Οι μέθοδοι φθίνουσας αποσβέσεως, οι κυριότερες από τις οποίες είναι η μέθοδος του αθροίσματος των ετών της ωφέλιμης ζωής του παγίου και η μέθοδος του σταθερού ποσοστού επί της αναπόσβεστης αξίας του παγίου, βασίζονται στην υπόθεση ότι η ποσότητα των υπηρεσιών που παρέχει το πάγιο και, άρα, η μείωση της αξίας του χρόνο με το χρόνο είναι μικρότερη.²⁰ Οι διενεργούμενες αποσβέσεις, συνεπώς, σταδιακά μειώνονται κατά τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής του παγίου. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τα κέρδη

της επιχείρησης να εμφανίζονται μειωμένα τα πρώτα χρόνια της χρήσης του παγίου, σε σχέση με τη σταθερή μέθοδο, γεγονός που οδηγεί σε μείωση της φορολογικής της επιβάρυνσης. Αυτός είναι και ο κύριος λόγος που χρησιμοποιούνται οι φθίνουσες μέθοδοι απόσβεσης. Η μειωμένη φορολογία συνεπάγεται αυξημένες ταμειακές ροές κατά τα πρώτα χρόνια χρήσης του παγίου.

Είναι προφανές, λοιπόν, ότι η επιλογή μεθόδου απόσβεσης έχει σημαντική επίδραση στην διαμόρφωση των αποτελεσμάτων της επιχείρησης. Οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί όταν ανακοινώνονται αλλαγές στις μεθόδους απόσβεσης που χρησιμοποιεί μια επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις μπορούν να αλλάξουν το ύψος των διενεργούμενων αποσβέσεων (1) αλλάζοντας τη χρησιμοποιούμενη μέθοδο απόσβεσης για τα νέοαποκτωμένα και μόνο πάγια περιουσιακά στοιχεία, (2) αλλάζοντας μέθοδο για όλα τα πάγια στοιχεία ή (3) αλλάζοντας την προβλεπόμενη ωφέλιμη ζωή ή τις υπολειμματικές αξίες των παγίων.

Στην πρώτη περίπτωση, η επιχείρηση δεν υποχρεούται να προβεί σε κάποια συγκεκριμένη αναφορά στις οικονομικές της καταστάσεις, ενώ η επίδραση της νέας μεθόδου στα αποτελέσματα είναι βαθμιαία και αυξάνεται καθώς μεγαλώνει η αξία των παγίων που αποκτώνται μετά την αλλαγή της μεθόδου. Στη δεύτερη περίπτωση, η επίδραση της αλλαγής μεθόδου είναι σημαντική τόσο στα τρέχοντα όσο και στα μελλοντικά αποτελέσματα και ουσιαστικά πρόκειται για αλλαγή στις λογιστικές αρχές που χρησιμοποιεί η επιχείρηση. Η

συνολική επίδραση θα πρέπει να καταγράφεται χωριστά και απαλλαγμένη από φόρους.

Οι αλλαγές που αφορούν την ωφέλιμη ζωή και την υπολειμματική αξία των παγίων είναι αλλαγές σε εκτιμώμενα ποσά και δεν θεωρούνται αλλαγές των λογιστικών αρχών που χρησιμοποιεί η επιχείρηση. Οι επιδράσεις τους καταγράφονται στην τρέχουσα και στις μελλοντικές χρήσεις, δεν αναγνωρίζονται ούτε αναδρομικά ούτε συσσωρευτικά και αυτό αφήνει ελεύθερο το πεδίο στις επιχειρήσεις να επηρεάσουν τις οικονομικές τους καταστάσεις. Αυτό που συνήθως παρατηρείται είναι η διοίκηση να αυξάνει την ωφέλιμη ζωή των υπάρχοντων παγίων. Η αλλαγή αυτή οδηγεί σε μείωση των ετήσιων αποσβέσεων και σε φαινομενική αύξηση των αποτελεσμάτων στην τρέχουσα και στις μελλοντικές χρήσεις.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της εταιρείας Bush Boake Allen, η οποία το 1994 άλλαξε την προβλεπόμενη ωφέλιμη ζωή των εγκαταστάσεών της από 10 σε 15 χρόνια. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να μειωθούν οι διενεργούμενες αποσβέσεις και το όφελος προ φόρων για τη συγκεκριμένη χρήση να ανέλθει τα 2,2 εκατομμύρια δολάρια, μια αύξηση περίπου 6% προ φόρων. Για το λόγο αυτό, οι επενδυτές θα πρέπει να μελετούν προσεκτικά τις υποσημειώσεις των οικονομικών καταστάσεων, ώστε να ελέγχουν εάν έχει πραγματοποιηθεί μια τέτοιου είδους αλλαγή.²¹

Όπως έχουμε τονίσει και σε προηγούμενα σημεία, τα υπάρχοντα λογιστικά πρότυπα προσφέρουν μεγάλη ευελιξία προς τις διοικήσεις των επιχειρήσεων.

Μία από τις πηγές του κακού αποτελεί και η αντίληψη ότι είναι δυνατόν να προκύψει χρήσιμη πληροφόρηση σχετικά με τα αποτελέσματα μιας επιχείρησης όταν ο υπολογισμός των αποσβέσεων γίνεται εκ των προτέρων, πολύ πριν λάβει χώρα, δηλαδή, η μείωση της αξίας των παγίων, η οποία εκφράζεται μέσω των αποσβέσεων. Το λογικό θα ήταν η επιχείρηση να περιμένει την επέλευση των συγκεκριμένων γεγονότων και στη συνέχεια να καταγράψει τα έξοδα βασισμένη στο τι πραγματικά έχει συμβεί.

Τα λογιστικά πρότυπα, αντίθετα, απαιτούν από τις επιχειρήσεις να προβλέψουν τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής των παγίων τους, καθώς και την αξία στην οποία μπορούν να πωληθούν στο τέλος αυτής, δηλαδή την υπολειμματική τους αξία. Στη συνέχεια, πρέπει να επιλέξουν ανάμεσα σε διάφορες εναλλακτικές μεθόδους τον τρόπο με τον οποίο θα κατανείμουν την εκτιμώμενη αποσβεστέα αξία των παγίων αυτών στη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής τους. Κανένα από τα στοιχεία αυτά δεν περιγράφει με αξιοπιστία τι συμβαίνει στην πραγματικότητα, εκτός από το κόστος κτήσης των παγίων.

Η διατήρηση της συγκεκριμένης λογιστικής αντιμετώπισης και η αδιάφορη, θα έλεγε κανείς, στάση των ρυθμιστικών αρχών, των επιχειρήσεων και των ίδιων των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων δεν αποτελούν απόδειξη ότι το υπάρχον λογιστικό πλαίσιο είναι το πλέον κατάλληλο. Μάλλον αποτελούν ένδειξη ότι οι επιχειρήσεις έχουν «βουλευτεί» με αυτήν την κατάσταση ή ότι δεν υπάρχει καμία ελπίδα να αλλάξουν οι πρακτικές αυτές υπό το υπάρχον πολιτικό σύστημα. Σε κάθε περίπτωση, γεγονός παραμένει ότι η παρούσα λογιστική των αποσβέσεων αφήνει μεγάλα περιθώρια επηρεασμού των

αποτελεσμάτων στις διοικήσεις των επιχειρήσεων, ενώ δεν προσφέρει την απαραίτητη πληροφόρηση που οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων χρειάζονται για την αξιολόγηση της οικονομικής θέσης μιας επιχείρησης. Για παράδειγμα, η εμφάνιση των παγίων στην αναπόσβεστη αξία τους στις οικονομικές καταστάσεις δεν έχει πρακτικά κανένα πληροφοριακό περιεχόμενο, αντίθετα θα ήταν προτιμότερο να εμφανίζεται η αξία που επικρατεί στην αγορά (market value) για τα στοιχεία αυτά.²²

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, σελ. 56-57
2. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 265
3. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 76
4. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 263-264
5. Richard Wayman, "Earnings Management - Accounting Red Flags", Forbes.com, February 27, 2002, σελ. 1-6
6. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 51-52
7. Richard Wayman, ό.π. σελ. 1-6
8. Gabrielle Napolitano, "Earnings Management Revisited", Accounting , United States, Goldman Sachs Investment Research, November 9, 1998, σελ. 7-8
9. Γιώργος Τσιάρας, « Η ελεγγεία της διαπλοκής, Enron-Gate», BHMAgazino, αριθ. 69, 3 Φεβρουαρίου 2002, σελ. 51-55
10. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 307
11. Ιωάννης Λαζαρίδης, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Τεύχος Α, Θεσσαλονίκη 1998, σελ. 27-42
12. Thomas Dyckman, Charles Davis, Ronald Dukes, Intermediate Accounting, McGraw-Hill International Edition, Fifth Edition, 2001, σελ. 822-823
13. Richard Wayman, ό.π. σελ. 1-6
14. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 260-261

15. Gabrielle Napolitano, ό.π. σελ. 10-11
 16. Thomas Dyckman, Charles Davis, Ronald Dukes, ό.π. σελ. 270-271
 17. Thomas Dyckman, Charles Davis, Ronald Dukes, ό.π. σελ. 297-298
 18. Richard Wayman, ό.π. σελ. 1-6
 19. Λεωνίδας Καββαδίας, Εισαγωγή στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Irirotiki Software and Publications, Αθήνα, 2003, σελ. 37-38
 20. Σπύρος Μπαραλέξης, Γενική Λογιστική, Θεσσαλονίκη 1998, σελ. 231-236
 21. Gabrielle Napolitano, ό.π. σελ. 12-13
 22. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 73-74
-

Κεφάλαιο 8 : Quality Financial Reporting

8.1 Η σύνδεση της επιχείρησης με τις τέσσερις μορφές αγορών

Η διοίκηση μιας επιχείρησης, η οποία λειτουργεί σε συνθήκες ανταγωνισμού, θα πρέπει, προκειμένου να είναι επιτυχής, να μάθει να αντιμετωπίζει παραγωγικά τους συμμετέχοντες σε τέσσερις διαφορετικές αγορές: τους εργαζόμενους στην αγορά εργασίας, τους πελάτες στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών, τους προμηθευτές στην προμηθευτική αλυσίδα και τους επενδυτές και τους πιστωτές στην κεφαλαιαγορά.

Αν και η επιτυχής αντιμετώπιση των τεσσάρων αυτών αγορών περιλαμβάνει τη διαχείριση τόσο της προσφοράς όσο και της ζήτησης, παλιότερα, αλλά ακόμη και σήμερα, πολλές επιχειρήσεις έχουν προσπαθήσει να πετύχουν σε κάθε μια από αυτές επικεντρώνοντας την προσοχή τους στην πλευρά της προσφοράς, παραμελώντας την πλευρά της ζήτησης.

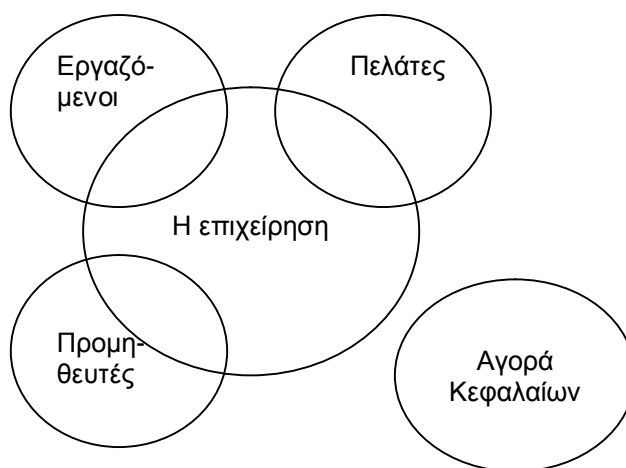
Στην αγορά εργασίας, για παράδειγμα, η Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων άλλαξε δραματικά την εικόνα που είχε η διοίκηση για τους εργαζόμενους και από υποκείμενα εκμετάλλευσης τους ανέδειξε σε συνεργάτες, οι οποίοι για να αποδώσουν τα μέγιστα και να είναι παραγωγικοί θα πρέπει να είναι ικανοποιημένοι με την εργασία τους, να εισπράττουν σεβασμό και να είναι πλήρως ενημερωμένοι.

Στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών, η παλιά φιλοσοφία στηριζόταν στο τι μπορεί η επιχείρηση να παράγει φθηνά και στη συνέχεια να πουλήσει στους πελάτες της στην υψηλότερη δυνατή τιμή. Οι νέες ιδέες του προσανατολισμού προς τις ανάγκες του πελάτη και της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας ανέδειξαν τα πλεονεκτήματα που μπορεί να κερδίσει η επιχείρηση όταν ευθυγραμμίζεται με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών. Σύμφωνα με αυτήν τη νέα προσέγγιση, η διοίκηση πρώτα καθορίζει τι θέλει ο πελάτης και στη συνέχεια προσπαθεί να το προσφέρει με τέτοιο τρόπο ώστε να υπερισχύσει του ανταγωνισμού.

Όσον αφορά τα μέλη της προμηθευτικής αλυσίδας, μέχρι πρόσφατα, οι επιχειρήσεις ενεργούσαν σαν να ήταν αυτές οι μόνες που είχαν τον απόλυτο έλεγχο, υπό την έννοια ότι απαιτούσαν να προμηθεύονται οτιδήποτε ήθελαν, χωρίς να δίνουν σημασία στις ανάγκες των προμηθευτών τους. Όταν, όμως, άρχισαν να γίνονται προσπάθειες για την επίτευξη του συστήματος “Just in Time”, που σκοπό έχει την αποτελεσματική διαχείριση των αποθεμάτων, έγινε φανερό προς τις διοικήσεις των επιχειρήσεων ότι η αξιοπιστία στην ποιότητα και στην παράδοση είναι τόσο σπουδαία όσο και η χαμηλή τιμή αγοράς των διαφόρων πρώτων υλών. Η νέα αυτή προσέγγιση οδήγησε στη δημιουργία σχέσεων αμοιβαίου συμφέροντος, οι οποίες στηρίζονται στην ανοιχτή και ολοκληρωμένη επικοινωνία των μελών της προμηθευτικής αλυσίδας.

Παρά το γεγονός ότι οι παραπάνω εξελίξεις έχουν αλλάξει το σκηνικό για τις σύγχρονες επιχειρήσεις και έχουν οδηγήσει στη δημιουργία σχέσεων

αμοιβαίου συμφέροντος με τους εργαζόμενους, τους πελάτες και τους προμηθευτές, οι κεφαλαιαγορές παραμένουν ακόμα σε απόσταση. Οι περισσότεροι μάνατζερς αντιμετωπίζουν τις κεφαλαιαγορές ως ένα αναγκαίο κακό. Στην πραγματικότητα, βέβαια, οι κεφαλαιαγορές είναι απαραίτητες σε κάθε επιχείρηση για την παροχή κεφαλαίων σε λογικές τιμές. Οι αγορές κεφαλαίου παρέχουν ρευστότητα, καθώς και πληροφορίες για την αξιολόγηση των διαφόρων επιχειρήσεων από τους επενδυτές. Επιπλέον, η εύρυθμη λειτουργία των κεφαλαιαγορών είναι απαραίτητη για το σύνολο της οικονομίας, αφού παρέχουν το μηχανισμό μέσω του οποίου δημιουργούνται και κατανέμονται τα κεφάλαια ανάμεσα σε αυτούς που τα χρειάζονται και ανταγωνίζονται για την απόκτησή τους.¹



Διάγραμμα 4 : Οι σχέσεις της επιχείρησης με τις τέσσερις μορφές αγορών

Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων, λοιπόν, εξακολουθούν να προσεγγίζουν τις κεφαλαιαγορές από την πλευρά της προσφοράς, δημοσιεύοντας τις οικονομικές πληροφορίες που οι ίδιες θέλουν, αντί για τις πληροφορίες που οι συμμετέχοντες στις κεφαλαιαγορές θα επιθυμούσαν ή θα επωφελούνταν να έχουν. Με ελάχιστες εξαιρέσεις, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων παρέχει την ελάχιστη δυνατή από την υποχρεωτικά δημοσιευόμενη πληροφόρηση και καταφεύγει σε ενέργειες που αλλοιώνουν την πραγματική εικόνα των οικονομικών τους καταστάσεων. Χαρακτηριστικά είναι τα παραδείγματα μεγάλων επιχειρήσεων που κατέρρευσαν, βασιζόμενες σε λογιστικές πρακτικές που μόνο σκοπό είχαν τη στήριξη των ήδη υπερτιμημένων μετοχών τους. Το σκάνδαλο που ξέσπασε το 2001 με την Enron, της οποίας η κεφαλαιακή βάση από τα 60 δισεκατομμύρια δολάρια έπεσε σχεδόν στο μηδέν, δε θα είχε λάβει χώρα εάν η επιχείρηση από την αρχή έλεγε την αλήθεια σχετικά με τις δραστηριότητές της και την οικονομική της κατάσταση.

Οι λόγοι οι οποίοι έχουν οδηγήσει στην υποτίμηση των κεφαλαιαγορών, σε παγκόσμιο επίπεδο, και που, κυρίως, διατηρούν το φαινόμενο αυτό είναι πολλοί. Ίσως ο σπουδαιότερος να αφορά την ελλιπή εκπαίδευση που λαμβάνουν οι διοικούντες σε θέματα που έχουν να κάνουν με τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα, πολλές φορές να συμπεριφέρονται σαν να έχουν ιδιαίτερα αφελείς αντιλήψεις σχετικά με τη δυνατότητα πρόσβασης των συμμετεχόντων στις κεφαλαιαγορές σε άλλες μορφές δημόσιας πληροφόρησης ή συγκέντρωσης ιδιωτικής πληροφόρησης.

Αυτή η δυσλειτουργική συμπεριφορά ενθαρρύνεται και από τα διάφορα προγράμματα παροχής κινήτρων προς τη διοίκηση που συνδέονται με την οικονομική απόδοση της επιχείρησης. Το αποτέλεσμα είναι η διοίκηση να επικεντρώνει τελικά τις προσπάθειές της στην παραποίηση των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων και όχι στη διαχείριση των πραγματικών της αποτελεσμάτων. Οι προσπάθειες αυτές παραποίησης υποβοηθούνται και από τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα, τα οποία, όπως έχουμε ήδη τονίσει σε διάφορα σημεία, προσφέρουν ευελιξία και μεγάλες δυνατότητες διακριτικής μεταχείρισης από την πλευρά της διοίκησης. Οι παραπάνω ενέργειες υποβιβάζουν σημαντικά την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης.

Πολλοί είναι αυτοί που οραματίζονται την αλλαγή της υπάρχουσας κατάστασης και τη διαμόρφωση ενός νέου συστήματος κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων, αλλά και μιας νέας νοοτροπίας από την πλευρά της διοίκησης. Αντί, δηλαδή, η διοίκηση να κρατά σε απόσταση τις κεφαλαιαγορές, κερδίζει όλο και περισσότερο έδαφος η αντίληψη ότι η διοίκηση θα πρέπει να τις πλησιάσει συνάπτοντας σχέσεις συνεργατικότητας από τις οποίες θα επωφελούνται και οι δύο πλευρές, εφαρμόζοντας το λεγόμενο “Quality Financial Reporting”. Η ουσία του QFR είναι ότι η επιχείρηση θα είναι σε θέση να συγκεντρώνει κεφάλαια με χαμηλό κόστος και να απολαμβάνει όλα τα πλεονεκτήματα που θα της αποφέρει η συνεργασία της με την κεφαλαιαγορά.

Όπως, λοιπόν, συνέβη με τις ανατροπές που έλαβαν χώρα στις άλλες αγορές με τις οποίες έρχεται σε επαφή η επιχείρηση, όπου η επιφυλακτικότητα και η

εκμετάλλευση αντικαταστάθηκαν με συνεργατικότητα στις σχέσεις της με τους εργαζόμενους, τους πελάτες και τους προμηθευτές, έτσι και το QFR σκοπό έχει να ανατρέψει τις παλιές αντιλήψεις σχετικά με τους επενδυτές και να δημιουργήσει νέες σχέσεις που θα χαρακτηρίζονται από ανοικτή, ειλικρινή, συχνή και αξιόπιστη επικοινωνία.

8.2 Θέτοντας τα θεμέλια μιας επανάστασης ²

8.2.1 Η επανάσταση του Quality Financial Reporting

Η επανάσταση που οι υποστηρικτές του QFR οραματίζονται δεν έχει στόχο να αλλάξει μόνο τον τρόπο με τον οποίο γίνονται τα πράγματα, αλλά να ξεπεράσει αυτό το σημείο και να πείσει για τα πλεονεκτήματα που θα προκύψουν από την αλλαγή του τρόπου με τον οποίο οι διοικούντες σκέφτονται.

Παρά τις δραστικές αλλαγές που απαιτούνται, η νέα αυτή θεώρηση των πραγμάτων δεν έρχεται να ανατρέψει τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα, ούτε να καταργήσει τους κανόνες λειτουργίας της κεφαλαιαγοράς και τις διαδικασίες σύνταξης των καταστάσεων των επιχειρήσεων. Η επανάσταση του QFR δεν θα αντικαταστήσει αυτές τις αρχές, αντίθετα, σκοπό έχει να τις κάνει ακόμα καλύτερες. Η εφαρμογή του QFR θα οδηγήσει τις επιχειρήσεις, τους ελεγκτές,

τις ρυθμιστικές αρχές και τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων σε μια νέα αντίληψη σε ότι αφορά το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων. Οι μόνοι τα συμφέροντα των οποίων ίσως θιγούν είναι οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν πρακτικές επηρεασμού με σκοπό να ξεγελάσουν τις κεφαλαιαγορές και να κερδίσουν από την υπερτίμηση των μετοχών τους, είτε οι επενδυτές οι οποίοι έχουν πρόσβαση σε πληροφόρηση από το εσωτερικό των επιχειρήσεων, πριν αυτή δημοσιοποιηθεί. Είναι προφανές ότι τα οφέλη από την εφαρμογή του QFR υπερκαλύπτουν τις απώλειες αυτές. Η ιδέα πίσω από το QFR είναι ότι οι επιχειρήσεις πρέπει να πλησιάσουν τις αγορές κεφαλαίου και να αναπτύξουν νέες σχέσεις με τους συμμετέχοντες σε αυτές, που να στηρίζονται στην ειλικρίνεια και την ευθύτητα.

Η διοίκηση κάθε επιχείρησης έχει δύο πράγματα να προσφέρει στους επενδυτές (1) ευκαιρίες για απολαβή μελλοντικών ταμειακών ροών και (2) πληροφορίες σχετικές με τις ευκαιρίες αυτές. Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων θα πρέπει να επικεντρώνουν την προσοχή τους τόσο στην ενίσχυση των ευκαιριών που προσφέρουν στους επενδυτές όσο και στην ποιότητα της πληροφόρησης που παρέχουν. Οι συνδυασμοί των δύο αυτών παραμέτρων μπορούν να δημιουργήσουν τις εξής καταστάσεις:

- (1) Η επιχείρηση να έχει καλές προοπτικές όσο αφορά τις μελλοντικές ταμειακές ροές που μπορεί να προσφέρει στους επενδυτές που θα την προτιμήσουν, αλλά να μην μπορεί να συγκεντρώσει κεφάλαια σε χαμηλές τιμές, εξαιτίας της αναξιόπιστης, παραπλανητικής και χαμηλής ποιότητας πληροφόρησης που παρέχει στις κεφαλαιαγορές.

- (2) Η επιχείρηση να μην έχει καλές προοπτικές όσο αφορά τις μελλοντικές ταμειακές ροές και να αποκαλύπτει με ειλικρίνεια το γεγονός αυτό στις οικονομικές της καταστάσεις. Σε αυτή την περίπτωση δεν θα μπορέσει να συγκεντρώσει αρκετά κεφάλαια. Το κόστος κεφαλαίου της, όμως, θα αντικατοπτρίζει μόνο τον κίνδυνο που σχετίζεται με τις πραγματικές δραστηριότητες της επιχείρησης και η επιχείρηση θα ανταμειφθεί για την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης.
- (3) Η επιχείρηση να μην έχει καλές προοπτικές και η διοίκησή της να αποφασίσει να το αποκρύψει επηρεάζοντας το περιεχόμενο των οικονομικών της καταστάσεων. Αρχικά, θα συγκεντρώσει κάποια κεφάλαια, στην συνέχεια, όμως, το πιθανότερο είναι να αποκαλυφθούν οι ενέργειες της αυτές και να χάσει την εμπιστοσύνη των συμμετεχόντων στις κεφαλαιαγορές.
- (4) Η ιδανική περίπτωση είναι αυτή κατά την οποία η επιχείρηση έχει καλές προοπτικές και παρέχει πλήρη και αξιόπιστη πληροφόρηση, περιγράφοντας με λεπτομέρεια και σαφήνεια τις ευκαιρίες αυτές. Στην περίπτωση αυτή, η επιχείρηση θα συγκεντρώσει τα κεφάλαια που επιθυμεί στην τιμή που αντιστοιχεί στον κίνδυνο που πραγματικά σχετίζεται με την επιχείρηση.

Ιδιαίτερα, λοιπόν, οι επιχειρήσεις που έχουν καλές προοπτικές μπορούν να επωφεληθούν των πλεονεκτημάτων που προσφέρει η ειλικρινής παρουσίαση

των οικονομικών τους καταστάσεων και να υιοθετήσουν το QFR, με κύριο στόχο να ικανοποιήσουν την ανάγκη των κεφαλαιαγορών για χρήσιμη πληροφόρηση.

8.2.2 Τα τέσσερα αξιώματα

Η θεωρία γύρω από το QFR στηρίζεται σε τέσσερα αξιώματα, σε τέσσερις αναμφισβήτητες διαπιστώσεις:

- Η μη ολοκληρωμένη πληροφόρηση δημιουργεί αβεβαιότητα.
- Η αβεβαιότητα δημιουργεί κίνδυνο για τους επενδυτές και τους πιστωτές.
- Ο κίνδυνος κάνει τους επενδυτές και τους πιστωτές να απαιτούν υψηλότερα ποσοστά απόδοσης.
- Υψηλότερο ποσοστό απόδοσης για τους επενδυτές και τους πιστωτές σημαίνει μεγαλύτερο κόστος κεφαλαίου για την επιχείρηση και χαμηλότερες τιμές για τις μετοχές της.

Η χαμηλής ποιότητας οικονομικές καταστάσεις δε βοηθούν τους συμμετέχοντες στην κεφαλαιαγορά να γνωρίζουν τι συμβαίνει, τι έχει ήδη

συμβεί ή τι πρόκειται να συμβεί στο μέλλον. Η μη ολοκληρωμένη πληροφόρηση μπορεί να είναι αποτέλεσμα παραλήψεων, παρερμηνειών ή απλά έλλειψης αξιοπιστίας. Ακόμα και όταν η διοίκηση λέει την αλήθεια, κανείς δε θα βασιστεί στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης εάν δεν τις εμπιστεύεται.

Οι συμμετέχοντες στις κεφαλαιαγορές, εκτός της γενικής αβεβαιότητας για το μέλλον, έχουν να αντιμετωπίσουν και την αβεβαιότητα για το παρελθόν και το παρόν, με αποτέλεσμα να μην είναι πάντα σε θέση να προβλέψουν τις μελλοντικές ταμειακές ροές με επιτυχία. Η αβεβαιότητα για το παρόν και το παρελθόν σε συνδυασμό με την αβεβαιότητα για το μέλλον δημιουργεί κίνδυνο για τους επενδυτές και τους πιστωτές. Εάν δύο επενδυτικές ευκαιρίες φαίνεται να παρέχουν ισοδύναμες μελλοντικές ταμειακές ροές, αλλά η μία εμπεριέχει μεγαλύτερη αβεβαιότητα και, συνεπώς, μεγαλύτερο βαθμό κινδύνου, οι επενδυτές θα απαιτήσουν υψηλότερο ποσοστό απόδοσης, σαν αποζημίωση για το αβέβαιο αποτέλεσμα.

Όταν οι επενδυτές απαιτούν υψηλότερα ποσοστά απόδοσης από την επιχείρηση, η διοίκηση, από την άλλη πλευρά, αναπόφευκτα αντιμετωπίζει υψηλότερο κόστος κεφαλαίου. Η αγοραία αξία ενός χρεογράφου ισούται με την παρούσα αξία των αναμενόμενων μελλοντικών ταμειακών ροών του χρεογράφου αυτού, προεξοφλημένη με το αναμενόμενο, από την πλευρά του επενδυτή, ποσοστό απόδοσης. Συνεπώς, όσο υψηλότερο είναι το αναμενόμενο ποσοστό απόδοσης και το κόστος κεφαλαίου, τόσο χαμηλότερη θα είναι η παρούσα αξία των αναμενόμενων ταμειακών ροών.

8.2.3 Επιλογή των κατάλληλων στρατηγικών με βάση τα τέσσερα αξιώματα

Οι διοικήσεις που επιθυμούν να μειώσουν το κόστος κεφαλαίου τους και να αυξήσουν την τιμή των μετοχών τους θα πρέπει να επιλέξουν την κατάλληλη στρατηγική για την αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης, αλλά και την πολιτική που θα ακολουθήσουν για την σύνταξη των οικονομικών τους καταστάσεων.

Αρχικά, η διοίκηση θα πρέπει να υιοθετήσει στρατηγικές διοίκησης της επιχείρησης που ως στόχο θα έχουν την ανάδειξη των χρεογράφων της επιχείρησης σε καλύτερες επενδύσεις, αυξάνοντας τις πιθανότητες παροχής υψηλών αποδόσεων στους μετόχους. Η ευκαιριακή διαχείριση, χωρίς μακροχρόνιο προγραμματισμό δεν ωφελεί ούτε την επιχείρηση ούτε τους μετόχους.

Όσον αφορά τη στρατηγική που θα πρέπει να ακολουθήσει μια επιχείρηση για την κατάρτιση και τη δημοσιοποίηση των οικονομικών της καταστάσεων, είναι προφανές πλέον, από όσα έχουν αναφερθεί, ότι οι οικονομικές καταστάσεις θα πρέπει να παρέχουν ολοκληρωμένη και αξιόπιστη πληροφόρηση, ώστε να μειώνεται η αβεβαιότητα των επενδυτών και ο αντιλαμβανόμενος βαθμός κινδύνου. Η χρησιμοποίηση των λογιστικών προτύπων και των λογιστικών αρχών ως μέσων επηρεασμού των καταστάσεων της επιχείρησης,

ενδεχομένως βραχυχρόνια να παραπλανήσει τους επενδυτές, μακροχρόνια όμως η πραγματική εικόνα της επιχείρησης θα αποκαλυφθεί και τότε καμία πρακτική δε θα μπορεί να σώσει την κατάσταση. Η συμπεριφορά αυτή στηρίζεται στη λανθασμένη αντίληψη ότι είναι αρκετό οι καταστάσεις της επιχείρησης να φαίνονται καλές, αντί να είναι πραγματικά καλές.

Οι διοικήσεις που συμπεριφέρονται με αυτόν τον τρόπο φαίνεται ότι αρνούνται να δεχθούν δύο σημαντικές αλήθειες, πρώτον, ότι οι συμμετέχοντες στην κεφαλαιαγορά έχουν πρόσβαση και σε άλλες επενδυτικές ευκαιρίες και, δεύτερον, ότι οι επενδυτές έχουν πρόσβαση και σε άλλες πηγές πληροφόρησης, εκτός αυτής που οι ίδιες οι επιχειρήσεις δημοσιεύουν. Οι συμμετέχοντες στις κεφαλαιαγορές μπορούν να επιλέξουν μεταξύ των διαφόρων επιχειρήσεων αυτές που προσφέρουν τις καλύτερες αποδόσεις. Εάν μια επιχείρηση φανεί αδύναμη σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές της, η ζήτηση για τις μετοχές της θα μειωθεί και, συνεπώς, η τιμή τους. Όσον αφορά τις επιπλέον πηγές πληροφόρησης που έχουν στη διάθεσή τους οι επενδυτές, είναι λογικό να τις λαμβάνουν σοβαρά υπόψη τους και να μην αρκούνται στις καταστάσεις που οι διοικήσεις θέλουν να εμφανίζουν, πιστεύοντας ότι θα επωφεληθούν παρουσιάζοντας μια ωραιοποιημένη εικόνα της επιχείρησης τους.

Ουσιαστικά, η στρατηγική του QFR δεν περιλαμβάνει τίποτα περισσότερο από την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης, ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες της κεφαλαιαγοράς. Η προσπάθεια βελτίωσης του συστήματος κατάρτισης και δημοσίευσης των οικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης

δεν οδηγεί μόνο στην παροχή πιο χρήσιμης πληροφόρησης, αλλά και στη βελτίωση της ίδιας της λειτουργίας της επιχείρησης. Με άλλα λόγια, το QFR αφορά πολλά περισσότερα πράγματα, εκτός της διαδικασίας σύνταξης των οικονομικών καταστάσεων. Αυτές οι βασικές αλήθειες στις οποίες στηρίζεται το QFR δεν είναι άγνωστες στις επιχειρήσεις, ούτε στους συμμετέχοντες στις κεφαλαιαγορές και τις ρυθμιστικές αρχές. Πρόκειται για απλές και ξεκάθαρες επισημάνσεις, οι οποίες όμως παραβλέπονται από τους ενδιαφερόμενους, προκειμένου να εξυπηρετηθούν τα συμφέροντά τους. Συνεπώς, οι ιδέες στις οποίες στηρίζεται το QFR δεν είναι τόσο επαναστατικές. Επαναστατικές είναι οι αλλαγές που απαιτούνται ώστε το QFR να γίνει πραγματικότητα και αφορούν τόσο τις λογιστικές πρακτικές όσο και τη νοοτροπία των επιχειρήσεων.

8.3 Ποιο θα έπρεπε να είναι το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων

Σκοπός των οικονομικών καταστάσεων είναι η παροχή πληροφοριών σχετικά με την οικονομική θέση, την αποδοτικότητα και τις μεταβολές στην οικονομική θέση μιας επιχείρησης, που είναι χρήσιμες σε ένα ευρύτερο κύκλο χρηστών για τη λήψη ορθολογικών οικονομικών αποφάσεων. Οι πληροφορίες για την οικονομική θέση παρέχονται βασικά με τον Ισολογισμό, ενώ οι πληροφορίες για την αποδοτικότητα παρέχονται κυρίως με την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.³ Είναι σημαντική η παρατήρηση ότι οι οικονομικές καταστάσεις μιας

επιχείρησης δεν απευθύνονται μόνο σε όσους έχουν ήδη επενδύσει σε αυτήν, αλλά στο σύνολο της κεφαλαιαγοράς, δηλαδή σε όλους τους υποψήφιους επενδυτές ή πιστωτές. Η ορθολογικότητα αποτελεί απαραίτητο στοιχείο της διαδικασίας και τονίζει το γεγονός ότι μπορεί κάποια στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων να χρησιμοποιούνται από τους επενδυτές για την λήψη αποφάσεων, αλλά αυτό δε σημαίνει απαραίτητα ότι είναι και χρήσιμα για την λήψη αποφάσεων.

Σε αυτό το σημείο, θα είχε ενδιαφέρον να εξετάσουμε ποια θα ήταν η εικόνα των οικονομικών καταστάσεων, εάν πραγματικός σκοπός των επιχειρήσεων γινόταν η παροχή χρήσιμης πληροφόρησης. Όσον αφορά τον Ισολογισμό θα πρέπει να είναι περιεκτικός, με την έννοια ότι θα παρέχει πληροφορίες για όλα τα περιουσιακά στοιχεία που κατέχει η επιχείρηση και για όλες τις υποχρεώσεις που οφείλει. Ακόμη, δε θα εμφανίζει οτιδήποτε ως στοιχείο του Ενεργητικού ή υποχρέωση εάν δεν είναι πραγματικά. Η αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων και των υποχρεώσεων θα γινόταν με βάση την τρέχουσα τιμή που διαμορφώνεται στην αγορά, γιατί αυτή η βάση αποτίμησης αποτελεί την πιο αξιόπιστη εκτίμηση της πραγματικής αξίας των μελλοντικών ταμειακών ροών και η οποία εκφράζει το μέγεθος, την αβεβαιότητα και τη διάρκεια των στοιχείων αυτών.

Τα Ίδια Κεφάλαια θα ήταν απλά η διαφορά ανάμεσα στις τρέχουσες αξίες των στοιχείων του Ενεργητικού και της τρέχουσας αξίας των υποχρεώσεων. Σε καμία περίπτωση, τα Ίδια Κεφάλαια όπως προκύπτουν από αυτή τη διαφορά δεν αναμένεται να συμπίπτουν με την κεφαλαιοποίηση της επιχείρησης όπως

διαμορφώνεται στην αγορά, επειδή η τελευταία διαμορφώνεται με βάση τις προσδοκίες των συμμετεχόντων στην κεφαλαιαγορά για συγκεκριμένες ταμειακές ροές που ενδέχεται η διοίκηση να δημιουργήσει συνδυάζοντας τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και άλλα στοιχεία της, όπως το εργατικό δυναμικό, τη φήμη, το σύστημα διανομής της κ.ά.

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης θα περιγράφει κάθε αλλαγή που πραγματοποιείται στο μέγεθος των Ιδίων Κεφαλαίων της επιχείρησης. Θα περιλαμβάνει όλα τα έσοδα, έξοδα, κέρδη και ζημιές που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια της χρήσης και θα αποκλείει κάθε στοιχείο που δεν αφορά την παρούσα χρήση. Υπό το πρίσμα του QFR, τα κέρδη από την πώληση ενός περιουσιακού στοιχείου θα ισούνται με τη διαφορά των εσόδων από την πώληση και της τρέχουσας αξίας του, όπως είναι καταγεγραμμένη στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης και όχι του ιστορικού κόστους του στοιχείου, όπως συμβαίνει με τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα.

Οι αποσβέσεις δεν θα πρέπει να στηρίζονται σε προβλέψεις σχετικά με την ωφέλιμη ζωή και την υπολειμματική αξία των παγίων της επιχείρησης. Αντίθετα, οι αποσβέσεις θα πρέπει να καταγράφονται όταν η αξία των στοιχείων πραγματικά μειώνεται, άποψη που συμφωνεί με την γενικότερη φιλοσοφία του QFR ότι η πληροφόρηση που παρέχεται είναι χρήσιμη όταν τα γεγονότα αρχικά παρατηρούνται και στη συνέχεια καταγράφονται. Η θεώρηση αυτή έρχεται σε αντίθεση με πολλές από τις ισχύουσες γενικά αποδεκτές λογιστικές πρακτικές, στις οποίες οι καταγραφή των διαφόρων

στοιχείων γίνεται στη βάση υποθέσεων, προβλέψεων και προσδοκιών και όχι πραγματικών γεγονότων.

Οι διοικήσεις θα πρέπει να παρέχουν ολοκληρωμένη πληροφόρηση, ώστε να διασφαλίσουν ότι οι χρήστες των οικονομικών τους καταστάσεων καταλαβαίνουν όσο το δυνατόν περισσότερα σχετικά με την επιχείρηση, τα αποτελέσματα και την πορεία της, γενικότερα. Αντί, δηλαδή, να περιμένουν από τους χρήστες να συνδυάσουν τα αποτελέσματα των διάφορων γεγονότων που λαμβάνουν χώρα σε κάθε χρήση από διαφορετικά σημεία των καταστάσεων και να κάνουν υποθέσεις για ό,τι δεν γνωρίζουν, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να παρέχουν επεξηγήσεις, όπου είναι απαραίτητο, και συμπληρωματικές καταστάσεις, που να αφορούν, για παράδειγμα, τα πάγια περιουσιακά στοιχεία, τα άυλα, τις επενδύσεις ή οποιοδήποτε άλλο στοιχείο της επιχείρησης.

8.4 Η έννοια της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων

Το φαινόμενο του EM, λοιπόν, έχει φέρει στο προσκήνιο το θέμα της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων και της παρεχόμενης, από την πλευρά των επιχειρήσεων, πληροφόρησης. Όπως έχει ήδη τονιστεί, τα δημοσιευόμενα αποτελέσματα των επιχειρήσεων δεν αποτελούν πάντα μια αντικειμενική απεικόνιση της οικονομικής πραγματικότητας. Τα τεράστια περιθώρια επιλογών που αφήνουν τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα όσον αφορά τις χρησιμοποιούμενες μεθόδους για τον υπολογισμό των

αποτελεσμάτων μειώνουν σημαντικά την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης. Βέβαια, η ποιότητα των λογιστικών προτύπων και αρχών δεν ταυτίζεται με την ποιότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων, αλλά συνδέονται υπό την έννοια ότι η κρίση, που χρησιμοποιείται κατά τη διαδικασία επιλογής και, στη συνέχεια, εφαρμογής των αρχών αυτών, επηρεάζει άμεσα την ποιότητα των αποτελεσμάτων. Στην περίπτωση αυτή, η έννοια της ποιότητας της πληροφόρησης που παρέχεται μέσω των οικονομικών καταστάσεων αφορά, κυρίως, την αξιόπιστη απεικόνιση της οικονομικής πραγματικότητας της κάθε επιχείρησης.

Οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές δεν εξετάζουν μόνο τα δημοσιευόμενα αποτελέσματα, κέρδη ή ζημιές, μιας επιχείρησης, αλλά προσπαθούν με τη βοήθεια των λογαριασμών από τους οποίους προκύπτουν τα καθαρά αποτελέσματα και των διαφόρων συμπληρωματικών καταστάσεων να αποτιμήσουν την ποιότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων. Ο όρος «ποιότητα των αποτελεσμάτων» ή “earnings quality”, στην περίπτωση αυτή, αναφέρεται στην ικανότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων να προβλέπουν τα μελλοντικά αποτελέσματα μιας επιχείρησης. Άλλωστε, η κατάσταση των Αποτελεσμάτων Χρήσης καταγράφει γεγονότα που έχουν ήδη λάβει χώρα. Η κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, εφόσον στηρίζεται σε ιστορικά στοιχεία, παρέχει χρήσιμη πληροφόρηση στους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων όταν τους δίνει τη δυνατότητα να προβλέψουν τη μελλοντική πορεία των αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης.

Πολλοί αναλυτές εσφαλμένα εξισώνουν την ποιότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων με την κατεύθυνση που παίρνουν τα αποτελέσματα όταν μια επιχείρηση χρησιμοποιεί πρακτικές επηρεασμού. Συγκεκριμένα, χαρακτηρίζουν ως υψηλής ποιότητας τα αποτελέσματα όταν εμφανίζονται μειωμένα, όταν δηλαδή έχουν χρησιμοποιηθεί πρακτικές επηρεασμού που μειώνουν το μέγεθος τους, και χαμηλής ποιότητας όταν εμφανίζονται αυξημένα. Η εμφάνιση χαμηλότερων αποτελεσμάτων μπορεί να φαίνεται μια συντηρητική κίνηση από την πλευρά της διοίκησης που καταλήγει σε μια ασφαλέστερη εκτίμηση των αποτελεσμάτων, αλλά αυτή η διαπίστωση δεν είναι πάντα σωστή. Πολλές φορές οι επιχειρήσεις εμφανίζουν μειωμένα τα αποτελέσματά τους σε μια χρήση ώστε να μπορέσουν να τα εμφανίσουν αυξημένα σε επόμενες περιόδους. Οι πληροφορίες που περιέχονται στις οικονομικές καταστάσεις μιας επιχείρησης παραποιούνται και στις δύο περιπτώσεις, ανεξάρτητα από την κατεύθυνση που παίρνουν οι πρακτικές επηρεασμού.⁴

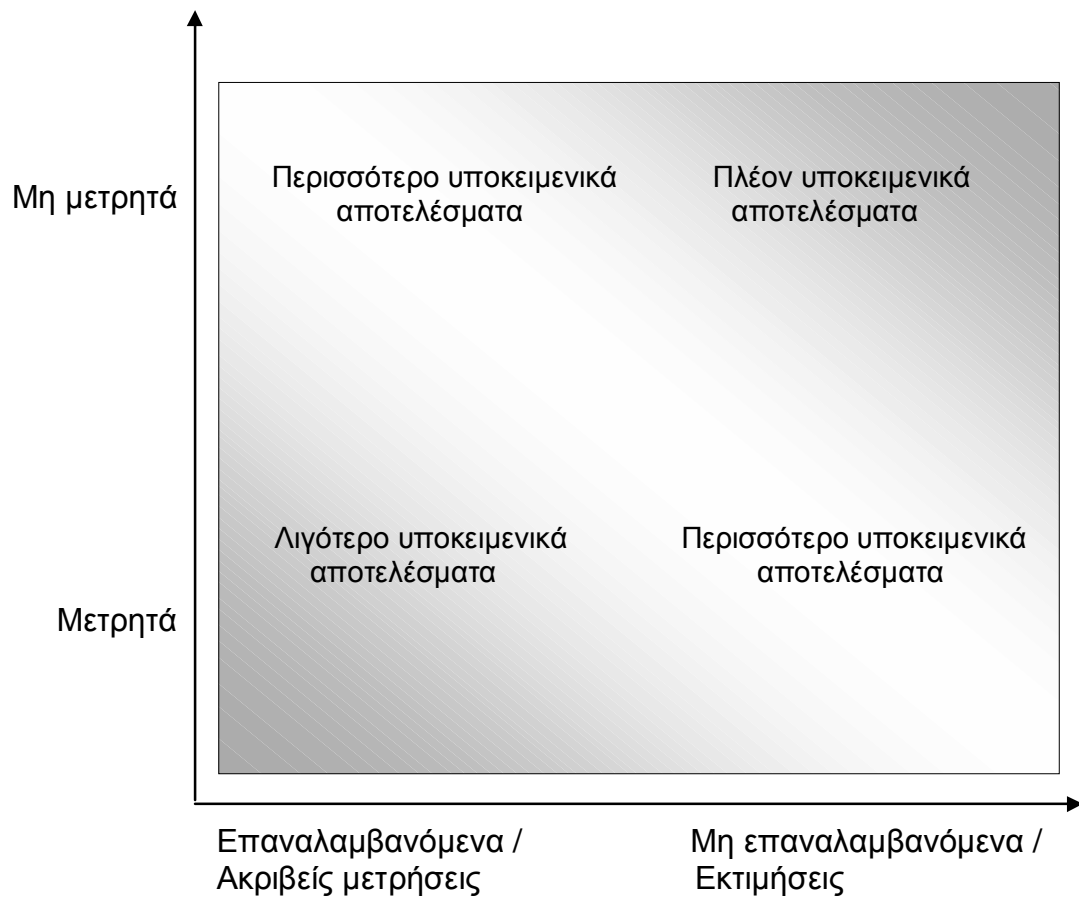
Την κύρια ευθύνη για τη διασφάλιση της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων φέρει η διοίκηση της κάθε επιχείρησης. Τα τελευταία χρόνια, όμως, γίνονται προσπάθειες ώστε στη διαδικασία αυτή να εμπλέκονται και η επιτροπή ελέγχου και οι εξωτερικοί ελεγκτές της κάθε επιχείρησης, αξιολογώντας όχι μόνο το κατά πόσο είναι αποδεκτές οι χρησιμοποιούμενες λογιστικές πρακτικές, αλλά και την ποιότητα τους. Συγκεκριμένα, το ελεγκτικό πρότυπο No.90 (SAS No.90) “Audit Committee Communications” απαιτεί από τους εξωτερικούς ελεγκτές και τις επιτροπές ελέγχου να συζητούν θέματα που

αφορούν την ποιότητα των λογιστικών αρχών που χρησιμοποιούνται στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων.

Ενδιαφέρουσα είναι και η προσέγγιση της ελεγκτικής εταιρείας “Deloitte & Touche”, σύμφωνα με την οποία, σε γενικές γραμμές, η ποιότητα των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο τα κέρδη εκφράζουν μετρητά ή μη, είναι επαναλαμβανόμενα ή μη και βασίζονται σε ακριβείς μετρήσεις ή σε εκτιμήσεις, οι οποίες υπόκεινται σε αλλαγές. Η αξιολόγηση της ποιότητας των δημοσιευόμενων αποτελεσμάτων βοηθά τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να εκτιμήσουν την αξιοπιστία των τρεχόντων αποτελεσμάτων και τις μελλοντικές προοπτικές της επιχείρησης. Επίσης, τονίζεται ότι τα χαμηλής ποιότητας αποτελέσματα δεν υποδηλώνουν απαραίτητα ότι η επιχείρηση δεν έχει εφαρμόσει σωστά τις διάφορες λογιστικές πρακτικές, κρίσεις ή εκτιμήσεις. Σε πολλές περιπτώσεις, η χαμηλή ποιότητα ορισμένων στοιχείων των αποτελεσμάτων συνδέεται με συναλλαγές, οι οποίες εκ φύσεως είναι περισσότερο υποκειμενικές ή φέρουν υψηλότερο βαθμό κινδύνου ή αβεβαιότητας.

Όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 5, που ακολουθεί, η ποιότητα των αποτελεσμάτων σχετίζεται άμεσα με τον βαθμό στον οποίο αυτά εκφράζουν τρέχουσες ταμειακές ροές. Επίσης, η ποιότητα των αποτελεσμάτων σχετίζεται με το κατά ποσό αυτά στηρίζονται σε ακριβείς μετρήσεις και στοιχεία ή σε εκτιμήσεις, αλλά και με τη συχνότητα της εμφάνισής τους. Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων με βάση τα κριτήρια αυτά είναι μια αρκετά υποκειμενική

διαδικασία, η οποία απαιτεί την κατανόηση της φύσης των συναλλαγών και των λογιστικών αρχών που χρησιμοποιεί η κάθε επιχείρηση.⁵



**Διάγραμμα 5 : Το συνεχές της ποιότητας των αποτελεσμάτων
(Continuum of Earnings Quality)**

8.5 Επιχειρήματα κατά της εφαρμογής του Quality Financial Reporting ⁶

Παρά το γεγονός ότι η εφαρμογή του QFR θα ωφελούσε σημαντικά τόσο τις επιχειρήσεις όσο και τους συμμετέχοντες στην κεφαλαιαγορά και, γενικότερα, το σύνολο της οικονομίας, είναι πολύ αυτοί που αντιτίθενται στην εφαρμογή του και σχεδόν πεισματικά αρνούνται να αλλάξουν τον τρόπο με τον οποίο, μέχρι και σήμερα, ενεργούν και σκέφτονται. Τα επιχειρήματα που συνήθως προβάλλουν είναι τα παρακάτω.

8.5.1 «Δεν είναι υποχρεωτικό»

Το πιο συνηθισμένο επιχείρημα που προβάλλουν όσοι αντιτίθενται στην εφαρμογή του QFR είναι ότι κανείς δεν μπορεί να τους αναγκάσει να το εφαρμόσουν. Η εναντίωση αυτή προέρχεται από την πλευρά των περισσότερων μελών του επιχειρηματικού κόσμου, συμπεριλαμβανομένων των διοικήσεων, λογιστών, ελεγκτών, χρηστών και ρυθμιστικών αρχών, που έχουν «βολευτεί» με το ισχύον σύστημα. Υπό το ισχύον σύστημα τίποτα το οποίο δεν είναι υποχρεωτικό δεν εμφανίζεται στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων.

Το QFR δεν έχει σκοπό να επιβάλλει νέους κανόνες και υποχρεώσεις στις επιχειρήσεις, αντίθετα η εφαρμογή του είναι εθελοντική, προαιρετική. Είναι

θέμα της διοίκησης εάν θα εφαρμόσει τις αρχές του QFR και πώς θα τις εφαρμόσει. Το QFR είναι μια νέα αντίληψη, μια νέα στάση απέναντι στις κεφαλαιαγορές που σκοπό έχει να ικανοποιήσει τις πληροφοριακές ανάγκες των συμμετεχόντων σε αυτές. Οι επιχειρήσεις που δεν ακολουθούν αυτή την πρακτική δεν θα τιμωρούνται από κάποιο επίσημο όργανο, θα τιμωρούνται, όμως, από τις ίδιες τις κεφαλαιαγορές μέσω του αυξημένου κόστους κεφαλαίου τους και των χαμηλών τιμών των μετοχών τους.

8.5.2 «Πρόκειται για εμπιστευτική πληροφόρηση»

Ένα άλλο επιχείρημα που προβάλλουν συχνά όσοι δε συμφωνούν με την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης προς το επενδυτικό κοινό είναι ότι η ενέργεια αυτή μπορεί να φέρει σε μειονεκτική θέση την επιχείρηση, επειδή ενδέχεται οι ανταγωνιστές να εκμεταλλευτούν την επιπλέον πληροφόρηση, ώστε να υπερισχύσουν στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών.

Υπάρχει, όμως, τεράστια απόσταση ανάμεσα στην παροχή υψηλής ποιότητας πληροφόρησης και στην αποκάλυψη μυστικών της επιχείρησης σχετικά με μελλοντικά προϊόντα και άλλα επιχειρηματικά σχέδιά της, προς τους ανταγωνιστές. Ακόμη, εάν οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις είναι πραγματικά ανταγωνιστικές θα έχουν βρει άλλους τρόπους να διεισδύσουν στο εσωτερικό της επιχείρησης και να αποσπάσουν χρήσιμες για αυτές πληροφορίες. Είναι

αφελές να πιστεύει κανείς ότι οι οικονομικές καταστάσεις θα αποκαλύψουν πράγματα στους ανταγωνιστές που δεν τα γνωρίζουν ήδη.

Η επιχείρηση, άλλωστε, ανταγωνίζεται σε τουλάχιστον δύο αγορές, στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών και στην κεφαλαιαγορά. Το επιχείρημα αυτό φανερώνει την αντίληψη ότι μόνο η πρώτη αγορά είναι σημαντική και θα πρέπει να προστατευτεί με οποιοδήποτε κόστος. Η θέση αυτή φαίνεται να αγνοεί τις συνέπειες του υψηλότερου κόστους κεφαλαίου που συνεπάγεται η μη ολοκληρωμένη παροχή πληροφόρησης.

8.5.3 «Οι αγορές δεν είναι τόσο αποτελεσματικές»

Πολλοί είναι αυτοί που διστάζουν να εφαρμόσουν το QFR επειδή πιστεύουν ότι οι κεφαλαιαγορές δεν είναι αποτελεσματικές. Υπάρχουν, βέβαια, πληθώρα γεγονότων που αποδεικνύουν ότι οι κεφαλαιαγορές είναι αποτελεσματικές, αλλά και κάποια που δείχνουν το αντίθετο. Αυτό που πρέπει να γίνει αντιληπτό είναι τι σημαίνει και τι δεν σημαίνει αποτελεσματικότητα της αγοράς. Αποτελεσματικότητα δε σημαίνει ότι οι αγορές είναι πάντα σωστές. Συμβαίνουν συνεχώς απρόσμενα γεγονότα, τα οποία προκαλούν προσαρμογές. Προσαρμογές προκαλούν ακόμη και αναμενόμενα γεγονότα, τα οποία μειώνουν την αβεβαιότητα. Αποτελεσματικότητα, επίσης, δε σημαίνει σταθερότητα στις τιμές των μετοχών, στην πραγματικότητα, οι αποτελεσματικές αγορές μπορεί να είναι ιδιαίτερα ευμετάβλητες, επειδή η

ταχύτατη διάδοση νέων πληροφοριών επηρεάζει αγοραστές και πωλητές μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Αποτελεσματικότητα σημαίνει ότι μόνο νέες πληροφορίες μπορούν να οδηγήσουν τον κάτοχο τους σε αποδόσεις πάνω από τις κανονικές. Κανένας επενδυτής δε μπορεί να στηριχθεί στους ετήσιους Ισολογισμούς για να πετύχει μεγάλα κέρδη. Οι σύγχρονες κεφαλαιαγορές είναι τόσο εξελιγμένες όσον αφορά τα πληροφοριακά τους δίκτυα που η διάρκεια ζωής κάθε είδους ανακοίνωσης από την πλευρά των επιχειρήσεων είναι πολύ σύντομη. Πολλές μελέτες πάνω στη λειτουργία των κεφαλαιαγορών έχουν δείξει ότι οι τιμές των μετοχών μεταβάλλονται ώρες ή και μέρες πριν από την έκδοση επίσημης πληροφόρησης από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Οι διοικούντες θα πρέπει να θεωρούν αποτελεσματικές τις αγορές. Στις περιπτώσεις όπου κάποιες επιχειρήσεις επηρεάζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις, πιστεύοντας ότι δεν θα ανακαλυφθούν, η αποτελεσματικότητα της αγοράς επεμβαίνει αποτρέποντας τη διατήρηση αυτής της κατάστασης. Μόλις η απάτη ξεσκεπάζεται, η κεφαλαιαγορά τιμωρεί τις επιχειρήσεις αυτές, το κόστος κεφαλαίου τους αυξάνεται και οι τιμές των μετοχών τους μειώνονται.

8.5.4 «Στοιχίζει ακριβά»

Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων συχνά κάνουν το λάθος να πιστεύουν ότι η παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης στοιχίζει ακριβά. Το πραγματικό κόστος της διαδικασίας κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης αποτελείται από δύο μεταβλητές: το κόστος προετοιμασίας των καταστάσεων και το κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης. Το κόστος κεφαλαίου, με τη σειρά του, ανακλά τουλάχιστον τρία πράγματα: τη ζήτηση και την προσφορά κεφαλαίου, το κόστος επεξεργασίας, το οποίο περιλαμβάνει την ανάλυση των οικονομικών δεδομένων και τη συγκέντρωση συμπληρωματικών στοιχείων από την πλευρά των επενδυτών και, τέλος, τον κίνδυνο.

Οι διοικήσεις έχουν την τάση να επικεντρώνουν την προσοχή τους στην ελαχιστοποίηση του κόστους προετοιμασίας των οικονομικών τους καταστάσεων, αγνοώντας το κόστος που επωμίζονται οι χρήστες για να συγκεντρώσουν και να επεξεργαστούν την απαραίτητη για αυτούς επιπλέον πληροφόρηση. Βέβαια, το πιο πιθανό είναι οι επενδυτές να απομακρυνθούν από τις επιχειρήσεις που δεν τους παρέχουν ολοκληρωμένη πληροφόρηση, ώστε να αποφύγουν τον υψηλό κίνδυνο και τα υψηλά κόστη επεξεργασίας.

Η ιδανική κατάσταση είναι αυτή κατά την οποία υπάρχει ισορροπία ανάμεσα στο κόστος προετοιμασίας των καταστάσεων από την πλευρά της επιχείρησης και του κόστους επεξεργασίας της πληροφόρησης αυτής και του κόστους συγκέντρωσης και επεξεργασίας επιπλέον πληροφόρησης από την

πλευρά των χρηστών των καταστάσεων. Στην περίπτωση αυτή μια μικρή μείωση στο κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων θα έχει ως αποτέλεσμα μια μικρή αύξηση του κόστους επεξεργασίας. Στην πράξη, όμως, οι επιχειρήσεις έχουν μεγαλύτερη πρόσβαση σε χρήσιμη πληροφόρηση και μπορούν να την παρέχουν χωρίς μεγάλη προσπάθεια, συνεπώς μια μετακίνηση από τη σημείο ισορροπίας που προέρχεται από τη μείωση του κόστους προετοιμασίας θα έχει σαν αποτέλεσμα μια συγκριτικά μεγάλη αύξηση του κόστους επεξεργασίας, το οποίο επωμίζονται οι χρήστες των καταστάσεων. Αυτή η αύξηση στρέφεται εναντίον των επενδυτών, αφού η επιχείρηση θα αντιμετωπίζει πλέον υψηλότερο κόστος κεφαλαίου και οι τιμές των μετοχών της θα μειωθούν.

Αυτή η κατάσταση, όμως, μπορεί να λειτουργήσει και αντίστροφα, εάν οι επιχειρήσεις αποφασίσουν να φέρουν αυτές το επιπλέον κόστος προετοιμασίας των οικονομικών καταστάσεων που απαιτείται για την εφαρμογή του QFR και να προσφέρουν περισσότερη και πιο χρήσιμη πληροφόρηση. Στην περίπτωση αυτή το κόστος επεξεργασίας των καταστάσεων από την πλευρά των χρηστών θα μειωθεί σημαντικά, ενώ οι τιμές των μετοχών θα αυξηθούν αφού οι επενδυτές θα είναι ικανοποιημένοι με μικρότερα ποσοστά απόδοσης, εξαιτίας του μειωμένου βαθμού αβεβαιότητας και κινδύνου που θα περιβάλουν τις οικονομικές καταστάσεις.

Οι επιχειρήσεις συχνά συνδέουν την αμοιβή της διοίκησης με την οικονομική επίδοση της επιχείρησης. Αυτό, όμως, δημιουργεί ισχυρά κίνητρα από την πλευρά της διοίκησης να επηρεάσει τις οικονομικές της καταστάσεις, ώστε να

πετύχει μεγαλύτερες αμοιβές. Στην περίπτωση που εξετάζουμε, τα συστήματα αξιολόγησης, τα οποία αξιολογούν την απόδοση της διοίκησης με βάση το κόστος της διαδικασίας κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων, είναι κυρίως υπεύθυνα για το φαινόμενο που παρατηρείται, η διοίκηση να ενδιαφέρεται μόνο για τη μείωση του κόστους προετοιμασίας των καταστάσεων της και να αδιαφορεί για την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης.

8.5.5 «Κανένας άλλος δεν το εφαρμόζει»

Ένα άλλο επιχείρημα που προβάλλουν συχνά όσοι δε συμφωνούν με την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης προς το επενδυτικό κοινό είναι ότι κανείς δεν εφαρμόζει το QFR, οπότε γιατί να πρέπει να το εφαρμόσουν αυτοί. Αυτό ακούγεται περισσότερο σα μια δικαιολογία και όχι σαν ισχυρό επιχείρημα εναντίον του QFR.

Η ερώτηση «Γιατί δεν εφαρμόζουν όλοι το QFR;» είναι βασικά αναπάντητη. Το πιο πιθανό είναι να μην έχει τύχει ακόμα ευρείας αποδοχής επειδή δεν έχουν γίνει ακόμα κατανοητά τα πλεονεκτήματα που θα προκύψουν από την εφαρμογή του ή κάποιοι δεν θέλουν να γίνουν κατανοητά, αφού έχουν συμφέροντα να μείνει η κατάσταση ως έχει. Οι κυριότεροι λόγοι που οι επιχειρήσεις παραμένουν προσκολλημένες στο υπάρχον καθεστώς και δεν υιοθετούν νέες λογιστικές πρακτικές είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης προς την

αποτελεσματικότητα της κεφαλαιαγοράς, η εξάρτηση από τα ισχύοντα γραφειοκρατικά συστήματα και η ακατάλληλη εκπαίδευση των λογιστών και των στελεχών των διαφόρων επιχειρήσεων.

Όπως και με κάθε μεγάλη αλλαγή που έχει πραγματοποιηθεί, το ισχύον καθεστώς παραμένει, μέχρι κάποιος ή κάποιοι να κάνουν ένα μεγάλο βήμα μπροστά, κάνοντας πράξη την αλλαγή που έχουν οραματιστεί. Επιπλέον, όταν νέες ευκαιρίες εμφανίζονται, υπάρχουν πάντα και κάποιοι κίνδυνοι που οι περισσότεροι δεν επιθυμούν να αναλάβουν. Το QFR φαίνεται ριψοκίνδυνο επειδή διαφέρει από τις συνήθειες πρακτικές. Κάποια στελέχη υποστηρίζουν ότι θα εφαρμόσουν το QFR όταν εφαρμοστεί από όλους. Έτσι, όμως, θα χάσουν το συγκριτικό πλεονέκτημα από την εφαρμογή του, αφού αυτοί που θα το εφαρμόσουν πρώτοι θα έχουν τα μεγαλύτερα οφέλη. Όσοι ακολουθήσουν απλά θα προσαρμοστούν στη νέα κατάσταση και τα οφέλη τους θα είναι σαφώς λιγότερα σε σχέση με αυτά των πρωτοπόρων. Οι συνέπειες θα είναι, βέβαια, δυσάρεστες για όσους παρόλα αυτά εξακολουθήσουν να αρνούνται να το εφαρμόσουν, αφού θα δώσουν την εντύπωση ότι κάτι προσπαθούν να κρύψουν.

8.5.6 «Πρόκειται για μη διαθέσιμη πληροφόρηση»

Πολλές είναι οι επιχειρήσεις που θα δυσκολευτούν να εφαρμόσουν το QFR επειδή δεν έχουν στη διάθεσή τους τις απαραίτητες πληροφορίες που

απαιτούνται ώστε οι οικονομικές καταστάσεις τους να είναι ολοκληρωμένες. Λαμβάνοντας υπόψη, τα προβλήματα που παρουσιάζουν τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα είναι δύσκολο να αντιληφθεί κανείς πώς μπορεί να ληφθεί οποιαδήποτε απόφαση από την πλευρά της διοίκησης όταν βασίζεται στην ανεπαρκή πληροφόρηση που περιέχεται στις οικονομικές της καταστάσεις. Η εφαρμογή του QFR θα βοηθήσει, εκτός από τους χρήστες των καταστάσεων και τις ίδιες τις διοικήσεις στην λήψη ορθών οικονομικών αποφάσεων.

Είναι σχεδόν ανεπίτρεπτο στη σημερινή εποχή των ταχύτατων τεχνολογικών εξελίξεων, του αυξανόμενου πληθωρισμού και των οικονομικών αλλαγών οι επιχειρήσεις να λαμβάνουν αποφάσεις στηριζόμενες στο ιστορικό κόστος των στοιχείων τους. Τα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις των επιχειρήσεων θα πρέπει να εμφανίζονται στην τρέχουσα αξία τους στις οικονομικές καταστάσεις, ώστε να μην χρειάζεται να μαντεύουν οι επενδυτές κάθε φορά ποια είναι η πραγματική τους αξία. Όταν οι επενδυτές δεν έχουν την απαραίτητη για αυτούς πληροφόρηση το πιο πιθανό είναι να υπερεκτιμήσουν την αξία των υποχρεώσεων και να υποτιμήσουν την αξία των περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων για να προστατευθούν. Εάν η ίδια η επιχείρηση δεν έχει πλήρη γνώση της αξίας των στοιχείων της, τότε σίγουρα θα πρέπει να αλλάξει πρακτικές και τρόπο διοίκησης.

8.5.7 «Πως αντιμετωπίζεται η ανακοίνωση άσχημων νέων;»

Η μεγαλύτερη δυσκολία για όσους προσπαθούν να εφαρμόσουν το QFR προκύπτει όταν πρέπει να εμφανίσουν άσχημα νέα στις οικονομικές τους καταστάσεις. Βασική επιδίωξη των επιχειρήσεων, είτε επηρεάζουν τις οικονομικές τους καταστάσεις είτε όχι, είναι η δημιουργία μιας καλής εικόνας προς τους χρήστες των καταστάσεων. Είναι λογικό, λοιπόν, η ανακοίνωση δυσάρεστων αποτελεσμάτων να αποφεύγεται όποτε είναι δυνατόν.

Οι ρυθμιστικές αρχές έχοντας γνώση του συγκεκριμένου προβλήματος προσπάθησαν να σχεδιάσουν λογιστικούς κανόνες και αρχές που επισπεύδουν την ανακοίνωση των άσχημων νέων. Βέβαια, παρά τις υποδείξεις και τους κανόνες που επιβάλλονται, οι επιχειρήσεις διστάζουν να εμφανίσουν αρνητικά αποτελέσματα μέχρι να αναγκαστούν να το κάνουν, ακόμα και την τελευταία στιγμή. Όταν, όμως, μιλάμε για άσχημα νέα δεν αναφερόμαστε μόνο σε πληροφορίες που είναι αρνητικές για την επιχείρηση, αλλά και σε κάθε απρόβλεπτη και απρόσμενη πληροφορία που λαμβάνεται.

Υπό αυτή την έννοια, μια έκπληξη που αφορά, για παράδειγμα, την καθυστερημένη εμφάνιση μιας αναφοράς στην οποία οι πωλήσεις έχουν διπλασιαστεί μπορεί να θεωρηθεί δυσάρεστο νέο, επειδή η απόκρυψη αυτής της πληροφορίας είχε ως αποτέλεσμα οι διάφορες συναλλαγές που αφορούν το γεγονός να έχουν στηριχθεί σε ελλιπή πληροφόρηση. Ακόμη, όταν μια επιχείρηση δεν εμφανίζει κάποιες πληροφορίες μέχρις ότου τελικά αναγκαστεί

να το κάνει, είτε υποχρεωτικά είτε επειδή έχουν ήδη αποκαλυφθεί από κάποια άλλη πηγή, είναι πολύ πιθανό να υπάρξουν αρνητικές επιπτώσεις, αν και τα νέα, στην περίπτωση αυτή, δεν αποτελούν έκπληξη όταν πλέον ανακοινώνονται. Η κατάσταση αυτή δημιουργεί ένα πέπλο αβεβαιότητας το οποίο περιβάλλει την επιχείρηση και το οποίο δύσκολα απομακρύνεται.

Με το ίδιο σκεπτικό, καλά νέα είναι κάθε πληροφορία που αποκαλύπτει έγκαιρα και ξεκάθαρα τι έχει συμβεί, τι πρόκειται να συμβεί ή τι είναι πολύ πιθανό να συμβεί. Τα νέα αυτά ανακοινώνονται χωρίς καθυστέρηση, επιτρέποντας στις κεφαλαιαγορές να αναπροσαρμόσουν τις προβλέψεις τους γρήγορα και με μικρότερη αβεβαιότητα. Οι επιχειρήσεις που εμφανίζουν άμεσα κάθε σχετική με αυτές πληροφόρηση ανταμείβονται από την κεφαλαιαγορά. Άλλωστε αυτή είναι η πληροφόρηση που το QFR ενθαρρύνει τις διοικήσεις να εμφανίζουν. Η καθιέρωση από την πλευρά της επιχείρησης μιας ειλικρινούς συμπεριφοράς βοηθά στην ενίσχυση της τιμής των μετοχών και στη μείωση του κόστους κεφαλαίου της.

8.5.8 «Τα αποτελέσματα θα εμφανίζονται ευμετάβλητα»

Μια από τις πιο συνηθισμένες πρακτικές επηρεασμού που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις αφορούν την ομαλοποίηση των αποτελεσμάτων τους. Το Income Smoothing, όπως έχουμε ήδη αναφέρει, αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή επηρεασμού, που σκοπό έχει να μειώσει τη μεταβλητότητα των

δημοσιευμένων αποτελεσμάτων και αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή παροχής ανεπαρκούς πληροφόρησης προς το κοινό. Οι διοικήσεις πιστεύοντας ότι οι αρχές του QFR θα κάνουν τα αποτελέσματά τους να φαίνονται πιο ασταθή προσπαθούν να αποφύγουν την εφαρμογή τους.

Υπάρχουν δύο τρόποι να αντιμετωπιστεί η μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων. Ο ένας είναι να εμφανίζεται στις οικονομικές καταστάσεις όσο πιο ειλικρινά γίνεται, αλλά στη συνέχεια η επιχείρηση να προσπαθεί να λάβει τα κατάλληλα μέτρα ώστε να αποτρέψει την επανεμφάνισή της, διαχειριζόμενη καλύτερα την κατάσταση και σχεδιάζοντας πιο προσεχτικά τη δράση της. Ο δεύτερος τρόπος να αντιμετωπίσει μια επιχείρηση την μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων της είναι να αποφύγει να την εμφανίσει στις οικονομικές της καταστάσεις. Αυτό μπορεί να γίνει είτε λέγοντας ψέματα στο επενδυτικό κοινό είτε απλά εφαρμόζοντας τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα. Όπως έχουμε ήδη αναφέρει, πολλά από τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα δεν προάγουν την παροχή ολοκληρωμένης και αξιόπιστης πληροφόρησης, αφού έχουν προκύψει μέσα από διεργασίες που σκοπό έχουν την προώθηση των συμφερόντων των επιχειρήσεων και όχι των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων. Συνεπώς, η εφαρμογή τους πολλές φορές βοηθά τις επιχειρήσεις να αποκρύψουν την πραγματική εικόνα των οικονομικών τους καταστάσεων και να εμφανίσουν μια ομαλοποιημένη εικόνα των αποτελεσμάτων τους.

Βέβαια, στην περίπτωση αυτή η μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων παραμένει, αλλά δεν μπορεί να εντοπιστεί από τους χρήστες των οικονομικών

καταστάσεων. Ο κίνδυνος που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση όταν ακολουθεί αυτήν την τακτική είναι η διοίκησή της πραγματικά να πιστέψει ότι δεν υπάρχει μεταβλητότητα στα αποτελέσματά της και να προχωρήσει στη λήψη λανθασμένων αποφάσεων. Η ευθύτητα στην εμφάνιση των οικονομικών δεδομένων της επιχείρησης ωφελεί την ίδια της τη διοίκηση. Ο μάντζερ ο οποίος παραπλανεί τους επενδυτές, ίσως τελικά παραπλανηθεί ο ίδιος.

Πολλές είναι οι επιχειρήσεις που φοβούμενες ότι η αποκάλυψη της πραγματικής μεταβλητότητας των αποτελεσμάτων τους, μέσα από την εφαρμογή του QFR θα οδηγήσει σε πτώση τις τιμές των μετοχών τους. Αυτό που φαίνεται δεν έχουν ακόμα συνειδητοποιήσει είναι ότι όταν οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων γνωρίζουν ότι τα στοιχεία που εμφανίζονται σε αυτές δεν αντιπροσωπεύουν την πραγματικότητα, θα οδηγήσουν σε ακόμα μεγαλύτερη πτώση τις τιμές των μετοχών, αφού θα λαμβάνουν υπόψη τους και την πραγματική μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων και την έλλειψη αξιόπιστης πληροφόρησης σχετικά με αυτήν. Συνεπώς, είναι προς το συμφέρον της επιχείρησης να αποκαλύπτει την πραγματική μεταβλητότητα των αποτελεσμάτων της, ώστε να μειώνεται η αβεβαιότητα των επενδυτών.

8.5.9 «Οι χρήστες δεν θα καταλαβαίνουν»

Πολλές φορές οι επιχειρήσεις προβάλουν το επιχείρημα ότι η πληροφόρηση που θα προκύψει από την εφαρμογή του QFR θα είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη,

με αποτέλεσμα οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να μην είναι σε θέση να την κατανοήσουν. Φαίνεται να υπάρχει μια σύγχυση όσον αφορά το ποιοι είναι οι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης. Ο πραγματικός δεσμός ανάμεσα στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης και τους επενδυτές είναι πιο περίπλοκος από ό,τι φαίνεται. Η σχετική πληροφόρηση, αντί να πηγαίνει κατευθείαν στους επενδυτές και να τη χρησιμοποιούν για να πάρουν αποφάσεις, στην πραγματικότητα περνάει από πολλούς ενδιάμεσους σταθμούς συμπεριλαμβανομένων των εξής : των ειδικών σε θέματα της επιχείρησης, αναλυτών του κλάδου, χρηματοοικονομικών συμβούλων και τέλος επενδυτών.

Η επικοινωνία της επιχείρησης μέσω των διαφόρων οικονομικών πληροφοριών θα πρέπει να είναι επαρκής ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες για πληροφόρηση σε όλα τα επίπεδα, χωρίς να αποκλείεται κανείς, αλλά και χωρίς να πέφτει η ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης στο επίπεδο των λιγότερο εξοικειωμένων χρηστών.

Η διοίκηση θα πρέπει να διασφαλίζει την παροχή ολοκληρωμένης πληροφόρησης ιδιαίτερα στους διάφορους αναλυτές, όσο πιο άμεσα και αξιόπιστα είναι δυνατόν και να μην προσπαθεί να τους ξεγελάσει με διάφορες πρακτικές. Αυτοί οι ειδικοί είναι που με τις γνώσεις τους και την πρόσβασή τους σε ιδιωτικές μορφές πληροφόρησης κινούν τις αγορές και όχι οι επενδυτές που αγοράζουν και πωλούν υπακούοντας πιστά τους οικονομικούς τους συμβούλους. Συνεπώς, το επιχείρημα αυτό από την πλευρά των επιχειρήσεων ακούγεται περισσότερο σα μια δικαιολογία να αποφύγουν την

παροχή πιο ολοκληρωμένης πληροφόρησης και να αντισταθούν σε κάθε προσπάθεια αλλαγής της υπάρχουσας κατάστασης.

8.5.10 «Πρόκειται για υπερβολικά μεγάλο όγκο πληροφόρησης»

Ένα επιχείρημα που προβάλλουν οι επιχειρήσεις, παρόμοιο με το προηγούμενο, είναι ότι η εφαρμογή του QFR θα οδηγήσει στην παροχή υπερβολικά μεγάλου όγκου πληροφόρησης προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Είναι προφανές, όμως, ότι αποτελεί ευθύνη της διοίκησης να διασφαλίσει ότι η πληροφόρηση που παρέχει είναι κατανοητή και προσιτή. Παρόλα αυτά, οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων είναι γεμάτες με νομικούς όρους και μπερδεμένες υποσημειώσεις που δεν περιλαμβάνουν το σύνολο της σχετικής πληροφόρησης.

Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί το γεγονός ότι κύριοι χρήστες των οικονομικών καταστάσεων είναι υψηλά εκπαιδευμένοι και έμπειροι αναλυτές, οι οποίοι είναι σε θέση να διαχειρίζονται ιδιαίτερα μεγάλα χρηματικά ποσά, και όχι μεμονωμένοι απλοί επενδυτές. Ενδεχομένως, οι απλοί επενδυτές να μην μπορούν να διαχειριστούν υπερβολικά μεγάλο όγκο πληροφόρησης, αλλά είναι δύσκολο να φανταστεί κανείς τους αναλυτές να παρακαλούν την επιχείρηση να μην τους παρέχει άλλη πληροφόρηση επειδή ήδη γνωρίζουν αρκετά. Όσο ανόητο κι αν φαίνεται, είναι μια νοερή εικόνα της κατάστασης

όπως την αντιλαμβάνονται αυτοί που προβάλλουν το επιχείρημα της υπερβολικής πληροφόρησης.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, Prologue xvii-xxiv
 2. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 1-10
 3. Λεωνίδας Καββαδίας, Εισαγωγή στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Ipirotiki Software and Publications, Αθήνα, 2003, σελ. 35
 4. Stephen Makar, Pervaiz Alam and Michael Pearson, “Earnings Management: When does juggling the numbers become fraud?”, The White Paper, January-February 2000, Vol 14, No 1, σελ. 1-6
 5. Deloitte & Touche, “Quality of Earnings”, Integrity and Quality, σελ. 1-10
 6. Paul Miller and Paul Bahnson, ό.π. σελ. 155-173
-

Κεφάλαιο 9: Επίλογος

9.1 Γενικά

Η αποτελεσματική αντιμετώπιση του φαινομένου του Earnings Management απαιτεί τη εξασφάλιση υψηλής ποιότητας πληροφόρησης προς τους επενδυτές, που με τη σειρά της διασφαλίζεται με την δημιουργία υψηλής ποιότητας λογιστικών προτύπων. Τα υψηλής ποιότητας λογιστικά πρότυπα είναι απαραίτητα για τη δημιουργία ενός διεθνούς πλαισίου για την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων, που θα παρέχουν συγκρίσιμη, ολοκληρωμένη και αξιόπιστη οικονομική πληροφόρηση, χρήσιμη στους επενδυτές και σε όσους άλλους παίρνουν αποφάσεις κατανομής κεφαλαίων.

Βέβαια, η εξασφάλιση παροχής υψηλής ποιότητας οικονομικών πληροφοριών προς τις κεφαλαιαγορές δεν εξαρτάται μόνο από τα λογιστικά πρότυπα που χρησιμοποιούνται. Μια αποτελεσματική δομή ξεκινά από την ίδια τη διοίκηση της επιχείρησης, η οποία είναι υπεύθυνη για την εφαρμογή των αποδεκτών λογιστικών προτύπων. Οι ελεγκτές στη συνέχεια έχουν την ευθύνη να διαπιστώσουν εάν και κατά πόσο οι οικονομικές καταστάσεις ακολουθούν αυτά τα πρότυπα. Εάν δεν ακολουθηθούν αυτές οι διαδικασίες, τα λογιστικά πρότυπα, ανεξάρτητα από την ποιότητά τους, δεν μπορούν να εφαρμοστούν σωστά, με αποτέλεσμα να υπάρχει έλλειψη διαφάνειας, συγκρισιμότητας και συνέπειας στις οικονομικές πληροφορίες.

Συνεπώς, τα λογιστικά πρότυπα που χρησιμοποιούνται πρέπει να είναι υψηλής ποιότητας, αλλά και να υποστηρίζονται από μια υποδομή που να εξασφαλίζει ότι τα πρότυπα εφαρμόζονται σωστά και οι προβληματικές πρακτικές εντοπίζονται άμεσα. Στοιχεία αυτής της υποδομής είναι τα αποτελεσματικά και ανεξάρτητα όργανα θέσπισης λογιστικών και ελεγκτικών προτύπων, τα υψηλής ποιότητας ελεγκτικά πρότυπα, η διασφάλιση ποιότητας στους κλάδους του λογιστικού επαγγέλματος και η επαγρύπνηση των θεσμικών οργάνων, ώστε, σε κάθε περίπτωση, να διασφαλίζεται η παροχή υψηλών επιπέδων προστασίας προς τους επενδυτές.

Σύμφωνα με μια άλλη διατύπωση, η οικονομική πληροφόρηση στηρίζεται σε τρεις άξονες : πρώτον, σε λογικά αποδεκτές και ισχυρές λογιστικές αρχές, οι οποίες θα αντικατοπτρίζουν την υποκείμενη των λογαριασμών πραγματικότητα, δεύτερον, ισχυρούς ελεγκτές, οι οποίοι θα πιστοποιούν ότι η διοίκηση εμφανίζει στους επενδυτές την ακριβή και αληθή εικόνα της λειτουργίας της επιχείρησης και τρίτον, υποχρέωση εφαρμογής σε τέτοιο βαθμό ώστε να υποστηρίζεται η επιβεβαίωση των ελεγκτών για τη συμμόρφωση στην ορθή χρησιμοποίηση των προτύπων.

9.2 Προτάσεις

Το Earnings Management αποτελεί πρόβλημα ολόκληρης της οικονομικής κοινότητας, δεν περιορίζεται σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή ομάδες επενδυτών. Είναι γεγονός ότι οι πλειοψηφία των επιχειρήσεων ακολουθεί τέτοιες πρακτικές, άλλες σε μεγαλύτερο και άλλες σε μικρότερο βαθμό. Και είναι δύσκολο μια επιχείρηση να κρατάει τα όρια και να ακολουθεί τις σωστές πρακτικές όταν οι ανταγωνιστές της κινούνται στη γκρίζα ζώνη μεταξύ της νομιμότητας και της απροκάλυπτης απάτης.

Ακόμη, οι δημοσιευόμενες οικονομικές καταστάσεις δεν απευθύνονται μόνο σε όσους έχουν ήδη επενδύσει σε μια συγκεκριμένη επιχείρηση, αλλά στο σύνολο των συμμετεχόντων στις κεφαλαιαγορές. Η δημοσίευση των καταστάσεων σκοπό έχει την παροχή μέρους των οικονομικών πληροφοριών που απαιτούνται ώστε οι χρήστες να προβούν σε σωστές αποφάσεις επενδύσεων. Οι αποφάσεις αυτές συναντώνται στις κεφαλαιαγορές, οι οποίες αποτελούν μια από τις μηχανές που διασφαλίζουν την αποτελεσματική λειτουργία της οικονομίας. Εάν μια επιχείρηση αποτύχει να παρέχει στους επενδυτές ολοκληρωμένη και αξιόπιστη πληροφόρηση σχετικά με την οικονομική της κατάσταση, δημιουργείται μια προβληματική κατάσταση. Ο δεσμός ανάμεσα στους μετόχους και την επιχείρηση κλονίζεται, μεγαλώνει η αβεβαιότητα των επενδυτών, οι τιμές μεταβάλλονται χωρίς ευδιάκριτο λόγο και η αξιοπιστία, που αποτελεί βασική αρχή της λειτουργίας της κεφαλαιαγοράς, κλονίζεται.

Για να καταπολεμηθούν όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά τα φαινόμενα αυτά, απαιτείται συντονισμένη και άμεση δράση από το σύνολο της οικονομικής κοινότητας. Παράλληλα, είναι σημαντική η συνεργασία ανάμεσα στον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα, ώστε να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού και να διασφαλισθούν η διαφάνεια και η αξιοπιστία του συστήματος. Τα διάφορα κίνητρα των πρακτικών επηρεασμού, που έχουν προκύψει μέσα από πλήθος εμπειρικών μελετών, είναι αυτά που θα δώσουν και την κατεύθυνση προς την οποία πρέπει να στραφούν οι προσπάθειες των ρυθμιστικών αρχών και των ίδιων των επιχειρήσεων είτε σχετίζονται με τη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς είτε με τη συμπεριφορά των μελών της διοίκησης και την επιχειρησιακή κουλτούρα.

9.2.1 Βελτίωση του ισχύοντος πλαισίου λογιστικών προτύπων

Αρχικά, θα πρέπει να βελτιωθεί το ισχύον πλαίσιο λογιστικών προτύπων και γενικότερα λογιστικών αρχών και κανόνων. Τα λογιστικά πρότυπα από τη φύση τους θα πρέπει να αποτρέπουν την εφαρμογή πρακτικών επηρεασμού. Αυτό που παρατηρείται, όμως, σήμερα είναι ότι το ΕΜ δεν είναι αποτέλεσμα τόσο της παραβίαση της εφαρμογής των προτύπων, όσο της εφαρμογής ελαττωματικών προτύπων.

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει, τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα είναι, συνήθως, αποτέλεσμα πολιτικών διεργασιών, μεταξύ των διαφόρων φορέων που συμμετέχουν στη διαδικασία θέσπισης των προτύπων, και σε καμία περίπτωση η συμμόρφωση προς αυτά δεν επαρκεί για την παροχή υψηλής ποιότητας πληροφόρησης. Η διαδικασία αυτή έχει μετατραπεί σε μια διαμάχη σχετικά με ποιες ανακριβείς πληροφορίες θα επιτρέπεται στη διοίκηση να εμφανίζει στις οικονομικές της καταστάσεις. Ένα λογιστικό πρότυπο, όμως, αυτό που μπορεί να κάνει είναι να επηρεάσει το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων, όχι όμως και το περιεχόμενο της πληροφόρησης που οι επενδυτές τελικά χρησιμοποιούν και εμπιστεύονται.

Έχει δημιουργηθεί, λοιπόν, ένα χάσμα μεταξύ των προσδοκιών του κοινού και των όσων οι θεσπίζοντες των λογιστικών προτύπων είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν. Σύμφωνα με μια απαισιόδοξη μάλλον άποψη, η αντίδραση του κλάδου των λογιστών ήταν να μικρύνει το χάσμα χαμηλώνοντας τις προσδοκίες του κοινού, ώστε να συμβαδίσουν με όσα προσέφεραν οι λογιστές, αντί να ανέβει η ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης, ώστε να συμβαδίσει με τις προσδοκίες των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων.

Οι ρυθμιστικές αρχές και όσοι εμπλέκονται στη διαδικασία θέσπισης λογιστικών προτύπων θα πρέπει να επανεξετάσουν πολλά σημεία των λογιστικών προτύπων, τα οποία όπως αποδεικνύεται στην πράξη, αφήνουν μεγάλα περιθώρια επιλογών στις διοικήσεις των επιχειρήσεων και να τα επαναδιατυπώσουν με μεγαλύτερη σαφήνεια. Στις περιπτώσεις, βέβαια, κατά

τις οποίες δεν υπάρχουν λογιστικά πρότυπα που να ρυθμίζουν τη σωστή αντιμετώπιση ενός συγκεκριμένου θέματος, οι ρυθμιστικές αρχές θα πρέπει και πάλι να επέμβουν θεσπίζοντας τα κατάλληλα πρότυπα, ώστε να αποτρέπεται η δημιουργική παρέμβαση των διοικήσεων. Επειδή, όμως, πάντα θα υπάρχουν και οι περιπτώσεις της ηθελημένης παραβίασης των προτύπων από την πλευρά των επιχειρήσεων, οι ρυθμιστικές αρχές θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεχτικές και να επιβάλλουν αυστηρές ποινές στις επιχειρήσεις που προσπαθούν να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους με παράνομα μέσα.

Σε γενικές γραμμές οι ρυθμιστικές αρχές θα πρέπει να απαιτήσουν από τις επιχειρήσεις να παρέχουν αξιόπιστη και ολοκληρωμένη πληροφόρηση προς το επενδυτικό κοινό μέσω των οικονομικών τους καταστάσεων, αλλά και άλλων συμπληρωματικών καταστάσεων, οι οποίες θα παρέχουν λεπτομερείς πληροφορίες για κάθε αλλαγή που λαμβάνει χώρα στις λογιστικές μεθόδους που χρησιμοποιεί η κάθε επιχείρηση. Άμεσες θα πρέπει να είναι και οι ρυθμίσεις που αφορούν τις διαδεδομένες πλέον πρακτικές που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους και τις οποίες εξετάσαμε συνοπτικά σε προηγούμενα κεφάλαια. Οι πρακτικές αυτές κάθε άλλο παρά άγνωστες είναι στις ρυθμιστικές αρχές και δεν υπάρχει δικαιολογία για την καθυστέρηση που παρατηρείται στη διαδικασία οριστικής ρύθμισής τους, ιδιαίτερα όταν κάθε μέρα βλέπουν το φως της δημοσιότητας νέες περιπτώσεις επιχειρήσεων που παραποιούν τα αποτελέσματά τους χρησιμοποιώντας τις μεθόδους αυτές.

Ένα τελευταίο ζήτημα το οποίο θα πρέπει η ρυθμιστικές αρχές να εξετάσουν αφορά την συχνότητα έκδοσης των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων. Οι οικονομικές καταστάσεις, σύμφωνα με το ισχύον πλαίσιο, δημοσιεύονται μια φορά το χρόνο, ενώ συντάσσονται και ενδιάμεσες καταστάσεις κάθε εξάμηνο και κάθε τρίμηνο για την καλύτερη και πιο έγκαιρη πληροφόρηση των χρηστών.

Το πλαίσιο αυτό, όμως, στηρίζεται σε ρύθμιση της αμερικανικής Διεύθυνσης Χρεογράφων και Αξιών (SEC) που είχε επιληφθεί του θέματος το 1934. Είναι σαφές, ότι η τεχνολογία και οι πληροφοριακές ανάγκες των χρηστών των οικονομικών καταστάσεων έχουν εξελιχθεί σημαντικά από τότε. Κανένας επενδυτής δε μπορεί να στηριχθεί στους ετήσιους Ισολογισμούς για να πετύχει μεγάλες αποδόσεις. Οι σύγχρονες κεφαλαιαγορές είναι τόσο εξελιγμένες όσον αφορά τα πληροφοριακά τους δίκτυα που η διάρκεια ζωής κάθε είδους ανακοίνωσης από την πλευρά των επιχειρήσεων είναι πολύ σύντομη. Πολλές μελέτες πάνω στη λειτουργία των κεφαλαιαγορών έχουν δείξει ότι οι τιμές των μετοχών μεταβάλλονται ώρες ή και μέρες πριν από την έκδοση επίσημης πληροφόρησης από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Θα ήταν, για παράδειγμα, χρήσιμο οι επιχειρήσεις να παρέχουν επιπλέον πληροφόρηση κάθε μήνα, εβδομάδα ακόμα και καθημερινά ώστε οι επενδυτές να ενημερώνονται για την πορεία της επιχείρησης και να μειώνεται ο βαθμός αβεβαιότητας. Και, βέβαια, δεν προτείνεται οι επιχειρήσεις να συντάσσουν ολοκληρωμένες καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης με αυτή τη συχνότητα, αλλά να παρέχουν πληροφορίες, όπως το επίπεδο των πωλήσεων, των

αποθεμάτων κ.ά. που δίνουν μια ένδειξη της μελλοντικής πορείας της επιχείρησης. Η επιπλέον πληροφόρηση, σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να είναι αξιόπιστη, ώστε να κερδίσει την εμπιστοσύνη του κοινού.¹

9.2.2 Ο ρόλος των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων

9.2.2.1 Η υιοθέτηση των ΔΛΠ από την ευρωπαϊκές επιχειρήσεις

Σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση του περιορισμού των φαινομένων του ΕΜ αποτελεί η υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων από τις επιχειρήσεις των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στόχος της εφαρμογής των ΔΛΠ στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι η εξασφάλιση ότι οι λογιστικές μέθοδοι που χρησιμοποιούνται είναι οι ίδιες σε όλα τα κράτη-μέλη και εφαρμόζονται κοινώς αποδεκτά λογιστικά πρότυπα.

Με τον όρο «Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα» νοείται ένα σύνολο λογιστικών αρχών, κανόνων και διαδικασιών, γενικά αποδεκτών, η καθιέρωση των οποίων οδηγεί σε ομοιομορφία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων και -συνεπώς- σε ακριβή, αληθή και ομοιόμορφη πληροφόρηση των χρηστών τους. Το σύνολο των εν λόγω κανόνων ενσωματώνει την παγκόσμια εμπειρία και γνώση, στην προσπάθεια προσέγγισης της πραγματικής οικονομικής θέσης και απόδοσης μιας επιχείρησης και την εν συνεχεία απεικόνιση αυτών

στις οικονομικές καταστάσεις, με τρόπο που αποδίδει την ουσία των πραγμάτων, είναι κατανοητός και παρέχει συγκρισιμότητα σε σχέση με τις προηγούμενες περιόδους.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ανταποκρινόμενη στην ανάγκη για ομοιομορφία στις οικονομικές καταστάσεις των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα μετά την νομισματική ενοποίηση, πρότεινε οι επιχειρήσεις να μην έχουν πλέον το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής για την κατάρτιση των οικονομικών τους καταστάσεων σύμφωνα με τα εθνικά τους λογιστικά πρότυπα ή τα ΔΛΠ ή τα GAAP. Η πρότασή της έγινε δεκτή και το 2002 με τον Κανονισμό 1606/2002 καθιερώθηκε ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, οι κινητές αξίες των οποίων διαπραγματεύονται σε μια οργανωμένη αγορά, θα πρέπει να υιοθετήσουν τα ΔΛΠ για την κατάρτιση των οικονομικών τους καταστάσεων μέχρι το 2005.

Η σύγκλιση των προτύπων, που χρησιμοποιούνται στην Ευρώπη για την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων, με τα ΔΛΠ είναι ένα σπουδαίο γεγονός, το οποίο θα τονώσει την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών κεφαλαιαγορών. Είναι σημαντικό τα πρότυπα που εφαρμόζουν οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να είναι αποδεκτά σε διεθνές επίπεδο και να αποτελούν πράγματι παγκόσμια πρότυπα. Τα ΔΛΠ πληρούν αυτήν την προϋπόθεση αφού έχουν δημιουργηθεί με διεθνή προοπτική και όχι στα μέτρα ενός οικονομικού περιβάλλοντος.²

9.2.2.2 Οφέλη που προκύπτουν από την εφαρμογή των ΔΛΠ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση αναγνώρισε την ανάγκη τα λογιστικά πρότυπα να ικανοποιούν τις ανάγκες των χρηστών και να συμβαδίζουν με τις παγκόσμιες εξελίξεις, αλλά και με το διεθνώς αναγνωρισμένο πλαίσιο για την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων. Η συγκρισιμότητα, η διαφάνεια και η αξιοπιστία των οικονομικών καταστάσεων αποτελούν τα κύρια οφέλη που προκύπτουν από την εναρμόνιση των λογιστικών προτύπων.

Η υποχρεωτική εφαρμογή των ΔΛΠ συμβάλλει στη δημιουργία μιας ενιαίας πανευρωπαϊκής αγοράς, με μεγαλύτερο βάθος και υψηλότερη ρευστότητα, καθώς και στην ενίσχυση της προστασίας των επενδυτών. Αποδίδεται, λοιπόν, μεγάλη σημασία στη διεθνή εναρμόνιση όσο αφορά στην εφαρμογή των λογιστικών προτύπων, αφού αποτελεί βασική προϋπόθεση για την επιτυχία της προσπάθειας για δίκαιο και αποτελεσματικό ανταγωνισμό στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς. Μια μεγαλύτερη αγορά προσφέρεται και για τις ξένες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν τα ΔΛΠ, αυξάνοντας συνεπώς τα προς επένδυση κεφάλαια.

Η υιοθέτηση ενιαίων λογιστικών προτύπων, όπως είναι τα ΔΛΠ, θα έχει θετικές επιπτώσεις στις επιχειρήσεις και κατά επέκταση σε ολόκληρη την αγορά, καθώς θα συνεισφέρει στη διαφάνεια της εφαρμογής των κανόνων λειτουργίας της εγχώριας κεφαλαιαγοράς. Η μεγαλύτερη διαφάνεια στην παρουσίαση των οικονομικών πληροφοριών οδηγεί σε αναβάθμιση της

πληροφόρησης του επενδυτικού κοινού και συνεπώς σε ενίσχυση της εμπιστοσύνης του. Ακόμη, καλύπτεται η απαίτηση για ομοιόμορφη παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων, ώστε οι επενδυτές να έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες επιλογής με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Η έλλειψη συγκρισιμότητας αποθαρρύνει τις επενδύσεις λόγω αβεβαιότητας όσον αφορά την αξιοπιστία των οικονομικών πληροφοριών όπως αυτές παρουσιάζονται και γνωστοποιούνται στις οικονομικές καταστάσεις. Οι λύσεις που θα βελτιώσουν τη συγκρισιμότητα θα πρέπει να αντανakλούνται και διεθνώς, διότι η άντληση κεφαλαίων δεν σταματά στα σύνορα μιας χώρας ή της Ευρώπης. Τα ΔΛΠ παρουσιάζονται ως τα πιο κατάλληλα και αποδεκτά για να αποτελέσουν τον κοινό εκείνο παρανομαστή που θα επιφέρει τη δυνατότητα για άντληση κεφαλαίων από τις διεθνείς κεφαλαιαγορές, καθώς ευνοούν τις διασυνοριακές συναλλαγές, αλλά και το ελάχιστο που θα προσδώσει αξία στις οικονομικές καταστάσεις. Οι αναλυτές θα είναι σε θέση να αξιολογούν με ακρίβεια την ποιότητα της παρεχόμενης πληροφόρησης, χωρίς να χρειάζεται να αναλώνονται στην κατανόηση των εθνικών λογιστικών προτύπων προκειμένου να παράγουν συγκριτικά στοιχεία. Αλλά θα διευκολύνονται και οι ίδιοι οι επενδυτές για τη διενέργεια διευρωπαϊκών κλαδικών συγκρίσεων.

Η μετάβαση, όμως, στα νέα λογιστικά πρότυπα απαιτεί από τις εταιρείες εγρήγορση και έγκυρη προετοιμασία, καθώς αποτελεί μια ευκαιρία για επαναξιολόγηση των εσωτερικών συστημάτων, των διαδικασιών, αλλά και της στρατηγικής τους.

9.2.3 Ο ρόλος του Ελέγχου

Αποφασιστικό ρόλο στην προσπάθεια αντιμετώπισης του φαινομένου του EM διαδραματίζει και η διαδικασία του ελέγχου, η οποία επιβάλλεται από την ανάγκη να διασαφηνιστούν πλήρως οι δραστηριότητες της κάθε επιχείρησης. Οι διοικήσεις, όμως, αντιμετωπίζουν τον έλεγχο σαν μια διαδικασία η οποία είναι απαραίτητη μόνο για να επιτυγχάνεται η ελάχιστη απαιτούμενη συμμόρφωση με τα λογιστικά πρότυπα. Η πιθανότητα εντοπισμού, όσο παράδοξο κι αν είναι, είναι ίσως ο λιγότερο σημαντικός παράγοντας που λαμβάνει υπόψη του ένας μάνατζερ όταν προχωρά στην υιοθέτηση πρακτικών επηρεασμού. Θα πρέπει να γίνει σαφές, προς όλες τις πλευρές, ότι ο διενεργούμενος έλεγχος βασικό σκοπό έχει να προσθέσει αξία στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης.

Η έννοια του ελέγχου στις επιχειρήσεις έχει διπλή σημασία ως προς το υποκείμενο του ελέγχου και διακρίνεται στον εξωτερικό έλεγχο, που διενεργείται από ειδικούς επαγγελματίες ελεγκτές, οι οποίοι δεν έχουν καμία σχέση ή εξάρτηση από την ελεγχόμενη οικονομική μονάδα και στον εσωτερικό έλεγχο, ο οποίος οργανώνεται από την ίδια την οικονομική μονάδα και διενεργείται από πρόσωπα εξαρτημένα από αυτήν. Βασικοί σκοποί του ελέγχου, σε γενικές γραμμές, είναι: ο εντοπισμός και η πρόληψη ηθελημένων ή και αθέλητων λογιστικών λαθών, η έγκριση, ανάλυση και σχολιασμός της ακρίβειας και της πιστότητας των διαφόρων οικονομικών καταστάσεων, η

υπογράμμιση των ατελειών και ο καθορισμός των αδυναμιών στο όλο κύκλωμα της επιχειρησιακής και διαχειριστικής απεικόνισης.

Η διενέργεια, λοιπόν, αποτελεσματικών ελέγχων δεν γίνεται μόνο για τη διαφύλαξη των συμφερόντων των μετόχων και του επενδυτικού κοινού, γενικότερα, αλλά και της ίδιας της διοίκησης, των πιστωτών, των εργαζομένων και οποιουδήποτε άλλου ενδιαφέρεται για την πορεία της επιχείρησης.

9.2.3.1 Εξωτερικός Έλεγχος

Είναι πραγματικά άξιο απορίας πως πέρασαν με επιτυχία τον έλεγχο οι οικονομικές καταστάσεις επιχειρήσεων που όπως, εκ των υστέρων, αποδείχθηκε είχαν παραβιάσει πλήθος λογιστικών προτύπων με σκοπό να επηρεάσουν τα αποτελέσματά τους και να παραπλανήσουν το επενδυτικό κοινό. Είναι εμφανές ότι στις περιπτώσεις αυτές οι ελεγκτές όχι μόνο ανέχτηκαν τις πρακτικές επηρεασμού, αλλά βοήθησαν, έναντι κάποιου χρηματικού αντιτίμου βέβαια, στην νομιμοποίησή τους.

Οι ελεγκτές έχουν καθήκον να εξετάζουν εξονυχιστικά κάθε πληροφορία που πρόκειται να φτάσει στο επενδυτικό κοινό μέσω των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων, μέσα από τις κατευθυντήριες γραμμές που χαράσσονται στα Πρότυπα Ελεγκτικής, διαφυλάσσοντας την ομαλή και αποτελεσματική λειτουργία των κεφαλαιαγορών. Βασική προτεραιότητα της

ελεγκτικής διαδικασίας δεν θα πρέπει να αποτελούν πιθανές μειώσεις του κόστους που προκύπτουν από την απλοποίηση των ελεγκτικών μεθόδων, αλλά η διασφάλιση της αξιοπιστίας της παρεχόμενης πληροφόρησης. Ο υψηλός ποιότητας έλεγχος προϋποθέτει την ύπαρξη κατάλληλα εκπαιδευμένων και έμπειρων ελεγκτών, με ανεπτυγμένη κριτική ικανότητα και ακέραιο χαρακτήρα, οι οποίοι δεν θα λειτουργούν ανεξέλεγκτα, αλλά θα ελέγχονται και οι ίδιοι από την αρμόδια εποπτεύουσα αρχή τους.

Οι ελεγκτές δεν πρέπει να ανέχονται περιορισμούς και παρεμβάσεις στο έργο τους, ο βαθμός ανεξαρτησίας και αυτοτέλειας απέναντι στις ελεγχόμενες επιχειρήσεις πρέπει να τοποθετείται σε αρκετά υψηλά επίπεδα, όπως άλλωστε τονίζεται στον κώδικα της επαγγελματικής τους δεοντολογίας. Γιατί αν και χρηματοδότες των λογιστών είναι οι ελεγχόμενες επιχειρήσεις, το κεντρικό νόημα του λογιστικού επαγγέλματος περικλείεται στο ρητό «μοναδικός πελάτης μας είναι το κοινό». Η διενέργεια αυστηρού, αντικειμενικού και επαρκώς τεκμηριωμένου ελέγχου πιστοποιεί το κύρος και την ορθότητα των πορισμάτων τους.

Εφόσον ο επαγγελματίας λογιστής ουσιαστικά «πουλάει» αξιοπιστία, η εμπιστοσύνη του κοινού προς αυτόν αποτελεί ουσιώδες στοιχείο. Και αυτό γιατί η έκδοση πιστοποιητικών ελέγχου δεν θα σήμαινε τίποτα αν το κοινό δεν εμπιστευόταν αυτόν που τα εξέδιδε. Δεν θα πρέπει, ακόμη, να αγνοηθεί και η νομική ευθύνη που απορρέει από την υπογραφή των εκθέσεων ελέγχου, καθώς και από την επιλογή των κατάλληλων αποδεικτικών στοιχείων, πάνω στα οποία θα στηριχθεί ο έλεγχος.³

9.2.3.2 Εσωτερικός Έλεγχος

Πολύ σημαντικό ρόλο παίζει και η διαδικασία του εσωτερικού ελέγχου, ο οποίος αν και έχει μεγαλύτερη εφαρμογή στις μεγάλες και οργανωμένες επιχειρήσεις, είναι απαραίτητος και χρήσιμος και για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τον ορισμό του Ινστιτούτου των Αμερικανών Ορκωτών Λογιστών, «εσωτερικό έλεγχο αποτελούν το σχέδιο οργάνωσης και όλες οι συντονισμένες προσπάθειες, μέθοδοι και μέτρα που υιοθετούνται εντός μιας επιχείρησης, για τη διαφύλαξη και προστασία των περιουσιακών στοιχείων, τον έλεγχο της ακρίβειας και της αξιοπιστίας των λογιστικών στοιχείων, την προώθηση της αποτελεσματικότητας της λειτουργίας και την ενθάρρυνση της διατήρησης της προδιαγραμμένης επιχειρηματικής πολιτικής».

Τυπικά υπάρχουν δύο γενικές κατηγορίες εσωτερικού ελέγχου, οι διοικητικοί και οι λογιστικοί έλεγχοι. Ο διοικητικός έλεγχος αποβλέπει στη σωστή εφαρμογή των αρχών, κανόνων και διαδικασιών του σύγχρονου Management μέσα στην επιχείρηση, με κύριο στόχο την αύξηση της αποτελεσματικότητας της λειτουργίας της επιχείρησης. Δεν έχει άμεση σχέση με την ακρίβεια και την αξιοπιστία των οικονομικών καταστάσεων, σε αντίθεση με τους λογιστικούς ελέγχους, οι οποίοι αποβλέπουν στην προστασία των περιουσιακών στοιχείων και στην αξιοπιστία των λογιστικών καταχωρήσεων μέσω της κατάλληλης οργάνωσης, των σωστών μεθόδων και του καλύτερου λογιστικού

συστήματος. Ο λογιστικός εσωτερικός έλεγχος αποβλέπει στην αξιοπιστία των λογιστικών βιβλίων και στην πραγματική παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης.

Η επιτροπή ελέγχου (audit committee) της κάθε επιχείρησης μπορεί να συμβάλλει αποφασιστικά στον περιορισμό των φαινομένων του EM. Η επιτροπή ελέγχου βρίσκεται κάτω από το Διοικητικό Συμβούλιο και σκοπό έχει να προτείνει τον ανεξάρτητο εξωτερικό ελεγκτή, να καθορίσει τον σκοπό του ελέγχου και να εξετάσει τα αποτελέσματα του ελέγχου. Είναι σημαντικό η επιτροπή να διασφαλίζει την ανεξαρτησία του ελεγκτή, να συζητά με αυτόν τα αποτελέσματα του ελέγχου, καθώς και τις διάφορες προτάσεις του ελεγκτή για τη βελτίωση του συστήματος εσωτερικού ελέγχου και οποιοσδήποτε άλλες παρατηρήσεις προκύπτουν από τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης.

Είναι, επίσης, απαραίτητο οι υπάλληλοι του τμήματος εσωτερικού ελέγχου να έχουν τη δυνατότητα να έρχονται σε επαφή με τα μέλη της επιτροπής και να ενημερώνουν για κάθε ύποπτη πρακτική. Τα μέλη της επιτροπής πρέπει να συναντώνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα και προτεραιότητά τους να αποτελεί η προστασία των συμφερόντων του επενδυτικού κοινού. Σημαντικό στοιχείο αποτελεί και η ανεξαρτησία των ιδίων των μελών της επιτροπής και βέβαια το επίπεδο των γνώσεων και των ικανοτήτων τους.⁴

Έχουν γίνει ακόμα και εμπειρικές μελέτες που αποδεικνύουν ότι η ύπαρξη επιτροπών ελέγχου μπορεί να βοηθήσει στον περιορισμό των πρακτικών του

EM και να προσδώσει περισσότερη αξιοπιστία στη διαδικασία κατάρτισης των οικονομικών καταστάσεων. Για παράδειγμα, ο καθηγητής John Wild απέδειξε εμπειρικά ότι τα δημοσιευμένα αποτελέσματα των επιχειρήσεων που έχουν επιτροπές ελέγχου είναι καλύτερης ποιότητας από αυτά των επιχειρήσεων που δεν έχουν.⁵ Αλλά και αντίστροφα, οι Patricia Dechow, Richard Sloan και Amy Sweeney απέδειξαν εμπειρικά ότι η ύπαρξη αδύναμων δομών εταιρικής διακυβέρνησης δρουν καταλυτικά στην εμφάνιση φαινομένων του EM.⁶

9.2.4 Αλλαγή στην κουλτούρα των επιχειρήσεων

Το EM θα καταπολεμηθεί αποτελεσματικά μόνο όταν υπάρξει πραγματική αλλαγή στην κουλτούρα και στην φιλοσοφία των επιχειρήσεων. Η θέση ότι η συμπεριφορά όσων ακολουθούν πρακτικές επηρεασμού σχετίζεται άμεσα με την επιχειρησιακή κουλτούρα έχει αρχίσει να γίνεται αποδεκτή και έχει επικεντρώσει την προσοχή στην έννοια των ηθικών αξιών μιας επιχείρησης.

Οι λογιστές έχουν δεχτεί οξύτατη κριτική για την αποτυχία τους να προειδοποιήσουν το επενδυτικό κοινό σχετικά με ανήθικες διοικητικές συμπεριφορές, αλλά και για τη συμμετοχή τους σε τέτοιου είδους σκάνδαλα. Οι λόγοι οι οποίοι έχουν οδηγήσει στην υποτίμηση των κεφαλαιαγορών από την πλευρά της διοίκησης και που, κυρίως, διατηρούν το φαινόμενο αυτό είναι πολλοί. Ίσως ο σπουδαιότερος να αφορά την ελλιπή εκπαίδευση που

λαμβάνουν οι διοικούντες σε θέματα που έχουν να κάνουν με τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης.

Το φαινόμενο του EM, όμως, δεν αποτελεί ένα ηθικό δίλημμα για τις διοικήσεις των επιχειρήσεων. Η πραγματική του διάσταση είναι οικονομική. Η διοίκηση θα πρέπει να παρέχει αξιόπιστη πληροφόρηση, όχι για να αποφύγει τις ηθικές συνέπειες, αλλά για να επωφεληθεί από τις σημαντικές οικονομικές συνέπειες. Η ειλικρινής παρουσίαση των οικονομικών δεδομένων μιας επιχείρησης βοηθά εκτός από τους χρήστες των καταστάσεων και τις ίδιες τις διοικήσεις στην λήψη ορθών οικονομικών αποφάσεων. Θα πρέπει οι διοικούντες να συνειδητοποιήσουν ότι η αξιοπιστία των στοιχείων που εμφανίζονται στις οικονομικές τους καταστάσεις συνδέεται άμεσα με τη μακροχρόνια κερδοφορία των επιχειρήσεών τους. Το EM το μόνο που προσφέρει είναι μια ψευδαίσθηση, εφήμερη και, σε τελευταία ανάλυση, αυτοκαταστροφική.

Οι πιέσεις που δέχονται οι διοικήσεις, να πετύχουν ή ακόμα και να ξεπεράσουν τις προβλέψεις των χρηματοοικονομικών αναλυτών, συγκεκριμένων ομάδων επενδυτών ή τους στόχους που οι ίδιες έχουν θέσει σχετικά με το μέγεθος των αποτελεσμάτων τους, είναι μεγάλες. Και είναι πραγματικά πειρασμός για μια επιχείρηση να επηρεάσει τα αποτελέσματά της όταν γνωρίζει πολλές άλλες, οι οποίες παραπλανούν το επενδυτικό κοινό χωρίς να έχουν, ακόμα τουλάχιστον, αποκαλυφθεί. Θα πρέπει, όμως, κάθε επιχείρηση που προσπαθεί να επηρεάσει τα αποτελέσματά της να γνωρίζει ότι ενδεχομένως βραχυχρόνια να παραπλανήσει τους επενδυτές,

μακροχρόνια όμως η πραγματική εικόνα της επιχείρησης θα αποκαλυφθεί και τότε καμία πρακτική δε θα μπορεί να σώσει την κατάσταση.

Ο λογιστικός κλάδος είναι αυτός ο οποίος πρέπει να τονίσει τις αρνητικές συνέπειες της εφαρμογής των πρακτικών επηρεασμού και να προωθήσει συμπεριφορές που βελτιώνουν τη μακροχρόνια κερδοφορία της επιχείρησης και όχι την κερδοσκοπία.

9.3 Η στάση του επενδυτικού κοινού

Οι πρακτικές επηρεασμού δεν αποτελούν νέο φαινόμενο και, δυστυχώς, παρά τις συνεχείς πιέσεις για παροχή αξιόπιστης και ολοκληρωμένης πληροφόρησης φαίνεται ότι πάντα θα υπάρχουν περιπτώσεις επιχειρήσεων που αλλοιώνουν ή προσπαθούν, τουλάχιστον, να αλλοιώσουν την πραγματική εικόνα των οικονομικών τους καταστάσεων. Αντί, λοιπόν, οι επενδυτές να κάθονται με σταυρωμένα τα χέρια περιμένοντας πότε θα αλλάξει το ισχύον σύστημα χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, θα πρέπει οι ίδιοι να προστατεύσουν τα συμφέροντά τους. Βέβαια, είναι δύσκολο να καθοριστεί η πραγματική κερδοφορία μιας επιχείρησης, ακόμη και όταν η επιχείρηση αυτή συμμορφώνεται με τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα.

Η καλύτερη προστασία για τους συμμετέχοντες στην κεφαλαιαγορά είναι η γνώση, η ανεξάρτητη σκέψη και η διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου τους,

ώστε να μειώνεται ο βαθμός του κινδύνου.⁷ Ακόμη, είναι σημαντικό οι επενδυτές όταν αξιολογούν μια επιχείρηση να μην εξετάζουν μόνο τα αποτελέσματά της το τελευταίο τρίμηνο, αλλά να αξιολογούν τη μακροχρόνια κερδοφορία της. Και, βέβαια, να τιμωρούν κάθε επιχείρηση που προσπαθεί να τους παραπλανήσει με ψεύτικες ή ελλιπείς οικονομικές καταστάσεις.

9.4 Ο ρόλος του “Quality Financial Reporting”

Κλείνοντας, αξίζει να τονιστεί η σημασία της υιοθέτησης του “Quality Financial Reporting”, το οποίο μπορεί να βοηθήσει ουσιαστικά στον περιορισμό, ακόμη και την εξάλειψη των φαινομένων του EM. Το QFR, ως ιδέα, προέκυψε από την ανάγκη για αλλαγή της υπάρχουσας κατάστασης και της διαμόρφωσης ενός νέου συστήματος κατάρτισης οικονομικών καταστάσεων, αλλά και μιας νέας νοοτροπίας από την πλευρά της διοίκησης. Σύμφωνα με το QFR, λοιπόν, η διοίκηση, αντί να κρατά σε απόσταση τις κεφαλαιαγορές, θα πρέπει να τις πλησιάσει συνάπτοντας σχέσεις συνεργατικότητας, που να στηρίζονται στην ειλικρίνεια και την ευθύτητα και από τις οποίες θα επωφελούνται και οι δύο πλευρές.

Ουσιαστικά, η στρατηγική του QFR δεν περιλαμβάνει τίποτα περισσότερο από την παροχή ολοκληρωμένης και αξιόπιστης πληροφόρησης προς τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων. Η προσπάθεια βελτίωσης του συστήματος κατάρτισης και δημοσίευσης των οικονομικών καταστάσεων μιας

επιχείρησης, όμως, δεν οδηγεί μόνο στην παροχή πιο χρήσιμης πληροφόρησης, αλλά και στη βελτίωση της ίδιας της λειτουργίας της επιχείρησης. Με άλλα λόγια, το QFR αφορά πολλά περισσότερα πράγματα, εκτός της διαδικασίας σύνταξης των οικονομικών καταστάσεων.

Παρά τις αλλαγές που απαιτούνται, η νέα αυτή θεώρηση των πραγμάτων δεν έρχεται να ανατρέψει τα ισχύοντα λογιστικά πρότυπα, ούτε να καταργήσει τους κανόνες λειτουργίας της κεφαλαιαγοράς και τις διαδικασίες σύνταξης των καταστάσεων των επιχειρήσεων. Η επανάσταση του QFR δεν θα αντικαταστήσει αυτές τις αρχές, αντίθετα, σκοπό έχει να τις κάνει ακόμα καλύτερες. Η εφαρμογή του QFR θα οδηγήσει τις επιχειρήσεις, τους ελεγκτές, τις ρυθμιστικές αρχές και τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων σε μια νέα αντίληψη σε ό,τι αφορά το περιεχόμενο των οικονομικών καταστάσεων.

Η επανάσταση που οι υποστηρικτές του QFR οραματίζονται δεν έχει στόχο να αλλάξει μόνο τον τρόπο με τον οποίο γίνονται τα πράγματα, αλλά να ξεπεράσει αυτό το σημείο και να πείσει για τα πλεονεκτήματα που θα προκύψουν από την αλλαγή του τρόπου με τον οποίο οι διοικούντες σκέφτονται.

Οι ιδέες στις οποίες στηρίζεται το QFR δεν είναι τόσο επαναστατικές. Επαναστατικές είναι οι αλλαγές που απαιτούνται ώστε το QFR να γίνει πραγματικότητα και αφορούν τόσο τις λογιστικές πρακτικές όσο και τη νοοτροπία των επιχειρήσεων.

9.5 Συμπερασματικές σκέψεις

Το γενικότερο συμπέρασμα που προκύπτει από την μελέτη των πρακτικών επηρεασμού είναι ότι το EM είναι τόσο διαδεδομένο όσο ήταν πάντα, απλά τώρα εμφανίζεται με νέες μορφές, καθώς οι επιχειρήσεις προχωρούν σε νέου είδους πράξεις και συναλλαγές. Η βιβλιογραφία γύρω από τις πρακτικές επηρεασμού είναι πραγματικά ανεξάντλητη και οι νέες μελέτες που συνεχώς πραγματοποιούνται προσθέτουν γνώση σε ό,τι αφορά τις πρακτικές αυτές, τα κίνητρα των διοικήσεων και τους παράγοντες που επηρεάζουν την έκταση εφαρμογής τους. Η ελληνική βιβλιογραφία γύρω από το θέμα του EM είναι, παρόλα αυτά, περιορισμένη και σίγουρα όχι επειδή το ισχύον πλαίσιο είναι τόσο αποτελεσματικό ώστε να μην υπάρχουν τέτοιου είδους φαινόμενα. Πρόκειται για ένα θέμα που επηρεάζει το σύνολο της παγκόσμιας οικονομίας, από τον ισχυρότερο επιχειρηματία μέχρι τον απλό εργάτη μιας επιχείρησης και έχει πλήθος προεκτάσεων, πολιτικών, κοινωνικών κ.ά.

Στην εργασία αυτή επιχειρήσαμε να δώσουμε μια συνολική εικόνα του προβλήματος και να χωρέσουμε όσες περισσότερες απόψεις είναι δυνατόν, ακόμη και αυτήν που υποστηρίζει ότι «καθόλου EM» δεν είναι η ιδεατή λύση, υπό την έννοια ότι πλήρης περιορισμός της ευελιξίας σε θέματα που απαιτούν κρίση και σωστή εκτίμηση θα σήμαινε και περιορισμό της χρησιμότητας των κερδών ως μέτρο οικονομικής επίδοσης. Οι αρμόδιοι φορείς, οι επιχειρήσεις, αλλά και οι απλοί επενδυτές είναι αυτοί που πρέπει να λάβουν δράση, ώστε να επιτευχθεί το ζητούμενο, η παροχή ολοκληρωμένης και αξιόπιστης

οικονομικής πληροφόρησης, που άλλωστε αποτελεί και το βασικό σκοπό της ίδιας της λογιστικής επιστήμης.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου

1. Paul Miller and Paul Bahnson, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002, σελ. 285-287
 2. Ελευθερία Πάντζιου, «Τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα και η ελληνική επιχείρηση», Μηχανισμοί Χρήματος, 1 Δεκεμβρίου 2002, σελ. 1-4
 3. Άγγελος Τσακλάγκανος, Ελεγκτική, Εκδοτικός Οίκος Αδελφών Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη, 2000, σελ. 17-26
 4. Άγγελος Τσακλάγκανος, ό.π. σελ. 43-64
 5. John Wild, “The Audit Committee and Earnings Quality”, Journal of Accounting, Auditing and Finance, Spring 1996, σελ. 247-276
 6. Patricia Dechow, Richard Sloan and Amy Sweeney, “Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of firms subject to Enforcement Actions by the SEC”, Contemporary Accounting Research, Spring 1996, σελ. 1-36
 7. Richard Wayman, “Earnings Management - Accounting Red Flags”, Forbes.com, February 27, 2002, σελ. 1-6
-

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο, αριθμός 1, «Παρουσίαση των Οικονομικών Καταστάσεων», Έκδοση Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών
2. Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο, αριθμός 18, «Έσοδα», Έκδοση Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών
3. Δρίτσας Σταμάτης, «Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Αλλαγές προ των πυλών για τις εισηγμένες», Μηχανισμοί Χρήματος, 29 Μαρτίου 2004
4. Καββαδίας Λεωνίδα, Εισαγωγή στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Ipirotiki Software and Publications, Αθήνα, 2003
5. Κοτσιλίνης Κωνσταντίνος, «ΔΛΠ: Υπάρχουν ακόμα εκκρεμότητες για την εφαρμογή τους», Επιλογή Ισολογισμών, 1 Ιουλίου 2003
6. Κυριάκου Μάριος, «Θεαματικές εξελίξεις από την εφαρμογή των ΔΛΠ», Επιλογή Ισολογισμών, 1 Ιουλίου 2003
7. Λαζαρίδης Ιωάννης, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Τεύχος Α, Θεσσαλονίκη 1998
8. Μπαραλέξης Σπύρος, Γενική Λογιστική, Θεσσαλονίκη 1998
9. Πάντζιου Ελευθερία, «Τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα και η ελληνική επιχείρηση», Μηχανισμοί Χρήματος, 1 Δεκεμβρίου 2002
10. Παρασκευόπουλος Γεώργιος, «Πρόκληση η εφαρμογή των ΔΛΠ για τη χώρα μας», Επιλογή Ισολογισμών, 1 Ιουλίου 2003
11. Τσακλάγκανος Άγγελος, Ελεγκτική, Εκδοτικός Οίκος Αδελφών Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη, 2000

12. Τσιάρας Γιώργος, « Η ελεγχία της διαπλοκής, Enron-Gate», BHMAgazino, αριθ. 69, 3 Φεβρουαρίου 2002
13. Φίλος Ιωάννης, Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα-Οδηγός πρώτης εφαρμογής, Εκδόσεις Πάμισος, Αθήνα, 2003
14. Χριστοδουλάκης Νίκος, Ομιλία του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών στην Ημερίδα που διοργανώθηκε από το Χ.Α.Α. για τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, Αθήνα, 8 Μαρτίου 2002

ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Arya Anil, Glover Jonathan and Sunder Shyam, "Are unmanaged earnings always better for shareholders?", Accounting Horizons, January 2003
2. Auditing & Assurance Standards Board of the Australian Accounting Research Foundation, "Earnings Management by Entities: Audit Considerations and Issues", Audit & Assurance Allert 10, November 2001
3. Barton Jan and Simko Paul, "The balance sheet as an earnings management constraint", The Accounting Review, Vol 77, July 2002
4. Batten Jonathan and Hettihewa Samanthala, "Resource Misallocation and Corporate Earnings Management-A Descriptive Study"
5. Davin Timothy, "The line between Managed Earnings and Fraud", First Place Award – Massachusetts Society of CPAs State-wide Essay Contest
6. Dechow Patricia and Skinner Douglas, "Earnings Management : Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners and Regulators", Accounting Horizons, Vol 14 No 2, June 2000
7. Dechow Patricia, Sloan Richard and Sweeney Amy, "Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of firms subject to Enforcement Actions by the SEC", Contemporary Accounting Research, Spring 1996
8. Deloitte & Touche, "Quality of Earnings", Integrity and Quality
9. Dharan Bala, "Earnings Management with Accruals and Financial Engineering", The Accounting World, February 2003
10. Duncan James, "Twenty Pressures to Manage Earnings", The CPA Journal, July 2001
11. Dyckman Thomas, Davis Charles and Dukes Ronald, Intermediate Accounting, McGraw-Hill International Edition, Fifth Edition, 2001

12. Elias Rafic, "The impact of corporate ethical values on perceptions of Earnings Management", Managerial Auditing Journal, Vol 19 No1, 2004
13. Healy Paul and Wahlen James, " A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", Accounting Horizons, Vol 13, December 1999
14. Jo Hoje and Moeller Thomas, "Why do firms manage earnings? Signaling vs. Manipulation", April 2002
15. Kim Yangseon, Liu Caixing and Rhee Ghon, "The Effects of Firm Size on Earnings Management", January 2003
16. Leuz Christian, Nanda Dhananjay and Wysocki Peter, "Earnings Management and Investor Protection: an international comparison", Journal of Financial Economics, July 2002
17. Levitt Arthur, "The numbers game", remarks delivered at the NYU Center for Law and Business, New York, N.Y., September 28, 1998
18. Lobo Gerald and Zhou Jian, "Disclosure Quality and Earnings Management", Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics, Vol 8, No 1, June 2001
19. Makar Stephen, Alam Pervaiz and Pearson Michael, "Earnings Management: When does juggling the numbers become fraud?", The White Paper, January-February 2000, Vol 14, No 1
20. Miller Paul and Bahnson Paul, Quality Financial Reporting, McGraw-Hill, New York, 2002
21. Mohan Goel Anand and Thakor Anjan, "Why do firms smooth earnings?", Journal of Business, Vol 76, No 1, 2003
22. Mulford C. and Comiskey E., The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices, John Wiley & Sons, New York, 2002

23. Napolitano Gabrielle, "Earnings Management Revisited", Accounting , United States, Goldman Sachs Investment Research, November 9, 1998
24. Nelson Mark, Elliott John and Tarpley Robin, "Where do companies attempt Earnings Management, and when do auditors prevent it?", October 22, 2000
25. Ortega William and Grant Gerry, "Operational Earnings Management Techniques", Strategic Finance, July 2003
26. Roosenboom Peter and Mertens Gerard, "Earnings Management and the fortunes of IPOs : A tale of two forms"
27. Rosenfield Paul, "What drives Earnings Management", Journal of Accountancy, Vol 190, October 2000
28. Roy Sankar Mandira, "The Impact of Alternative Forms of Earnings Management on the Returns-Earnings Relation", January 1999
29. Stolowy Herve and Breton Gaetan, " A framework for the classification of accounts manipulations", Les Cahiers de Recherche-Group HEC, No 708, June 28, 2000
30. Wayman Richard, "Earnings Management - Accounting Red Flags", Forbes.com, February 27, 2002
31. Wild John, "The Audit Committee and Earnings Quality", Journal of Accounting, Auditing and Finance, Spring 1996