

Czule punkty sprawozdania finansowego - czyli o co inwestor dopytać powinien?

Katarzyna Drobiszewska

PKF Audyt Sp. z o.o.

AGENDA

1. Cele sporządzania sprawozdań finansowych
2. Cechy jakościowe sprawozdań finansowych
3. Składniki sprawozdań finansowych
4. Analiza poszczególnych składników sprawozdania finansowego
5. Możliwości manipulacji danymi w sprawozdaniu finansowym:
 - przykłady kreowania wyniku
 - oszustwo wg MSRF
 - rachunkowość kreatywna
6. Rola biegłego rewidenta

Cele sporządzania sprawozdań finansowych

Celem sprawozdań finansowych jest dostarczenie informacji o sytuacji finansowej, wynikach działalności oraz zmianach sytuacji finansowej jednostki, które będą **użyteczne** dla szerokiego kręgu odbiorców **użytkowników** przy podejmowaniu decyzji gospodarczych.

Składniki sprawozdań finansowych

Obowiązkowe informacje finansowe powinny zawierać:

- a) Bilans (sprawozdanie z sytuacji finansowej),
- b) Rachunek zysków i strat (sprawozdanie z całkowitych dochodów)
- c) Zestawienie zmian w kapitale własnym,
- d) Rachunek przepływów pieniężnych,
- e) Informację dodatkową, zawierającą opis zasad rachunkowości oraz noty objaśniające

(zestawienie oparte na rozporządzeniu 809 oraz MSR 1)

Cechy jakościowe sprawozdania finansowego



Użytkownicy sprawozdań finansowych

Użytkownicy sprawozdań finansowych

inwestorzy

pracownicy

kredytodawcy

dostawcy i inni wierzyciele

klienci

rządy i agendy rządowe

społeczeństwo

Prezentacja sprawozdań finansowych

Informacje istotne z punktu widzenia inwestora

Informacja dodatkowa jako element sprawozdania finansowego

Celem informacji dodatkowej jest dostarczenie uzupełniających danych koniecznych do rzetelnej prezentacji sprawozdań finansowych.

Informacja dodatkowa powinna:

- (a) prezentować informacje na temat podstawy sporządzania sprawozdania finansowego i szczegółowych zasad rachunkowości wybranych i stosowanych w odniesieniu do znaczących transakcji i zdarzeń,
- (b) ujawniać informacje wymagane przez Ustawę o rachunkowości/ Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, jeżeli nie są one prezentowane gdzie indziej w sprawozdaniu finansowych oraz
- (c) dostarczać informacji uzupełniających, które nie są prezentowane w bilansie, rachunku zysków i strat oraz sprawozdaniu z przepływów pieniężnych, lecz są potrzebne do osiągnięcia rzetelnej prezentacji.

Prezentacja sprawozdań finansowych

Informacje istotne z punktu widzenia inwestora

Sprawozdanie finansowe - czego w nim szukać

- informacje o specyficznych transakcjach;
- informacje o wpływie zmian zasad rachunkowych na dane finansowe;
- informacje o dokonanych przekształceniach, przekwalifikowaniach;
- opis specyficznych ryzyk i wpływ tych ryzyk na sprawozdanie finansowe – np. ryzyko kontynuacji działalności;
- informacje pozabilansowe w tym informacje o zawartych istotnych umowach nieujętych w księgach;

Analiza fundamentalna jest to jedna z podstawowych technik analizy rynku kapitałowego. Zajmuje się ona szacowaniem wartości akcji danej spółki w oparciu o następujące czynniki:

- Polityka fiskalna i monetarna;
- Ogólny klimat ekonomiczny;
- Zdarzenia polityczne;
- **Pozycja finansowa spółki;**
- Sytuacja w poszczególnych branżach.

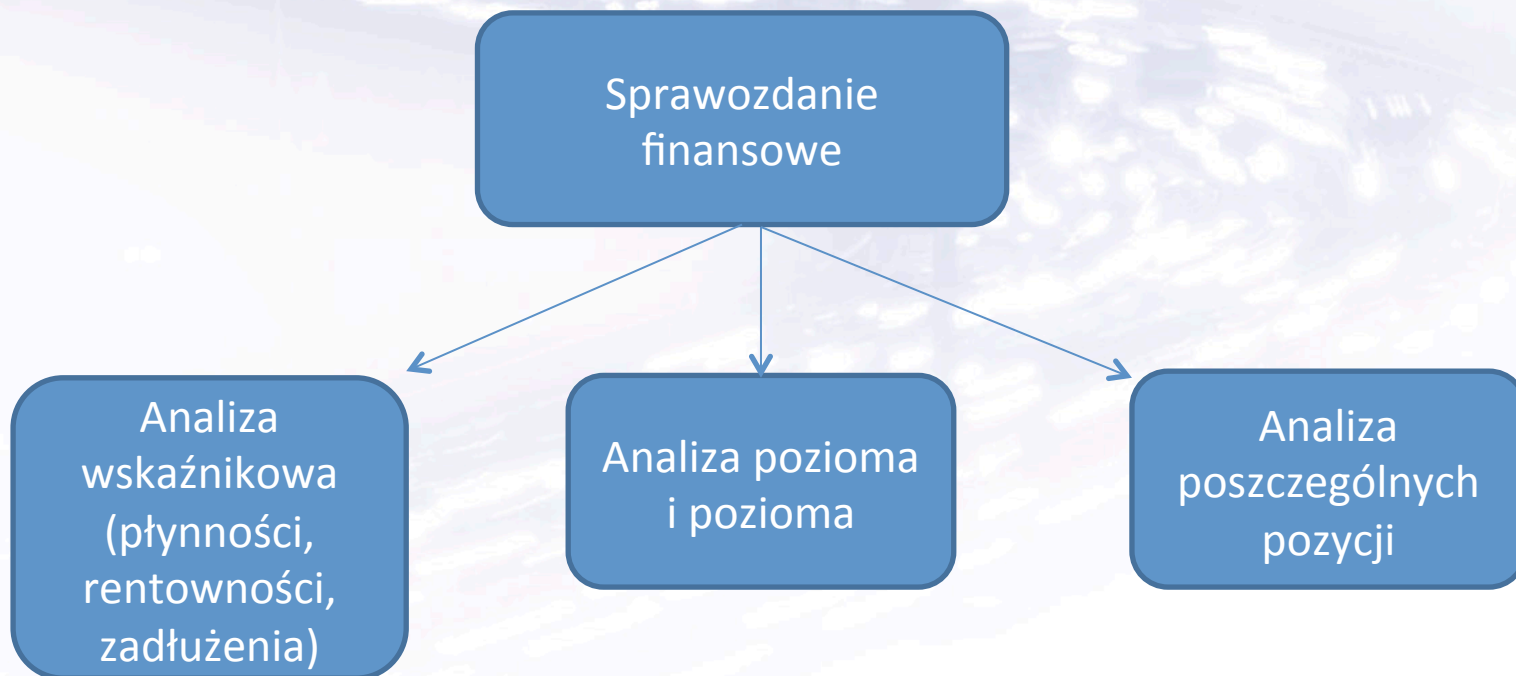
Do zebrania informacji wykorzystuje się dostępne informacje, m.in. :

- Prospekt emisyjny;
- Okresowe i roczne raporty;
- Analizy rynkowe;
- Informacje ekonomiczne z otoczenia spółki.

Analiza wskaźnikowa jest podstawowym narzędziem analizy fundamentalnej.

Analiza fundamentalna powinna udzielić odpowiedzi w jakie akcje inwestować.

Kierunki analizy SF



Analiza poszczególnych składników sprawozdania finansowego

1. Analiza zasad rachunkowości
2. Analiza Rachunku Przepływów Pieniężnych (RPP)
3. Analiza Rachunku Zysków i Strat (RZiS)
4. Analiza Bilansu
5. Analiza opinii i raportu biegłego rewidenta

Analiza zasad rachunkowości

- *Zmiany w stosowanych zasadach rachunkowości*
- *Zasady amortyzacji majątku*
- *Polityka tworzenia rezerw (wartości szacunkowe)*
- *Kontrakty długoterminowe*
- *Polityka przyjmowania zwrotów*
- *Przedpłaty*

Analiza RPP

**Podział działalności na
operacyjną, finansową i
inwestycyjną**

**Charakter kasowy
(nie memoriałowy)**

**Pokazuje kierunki
przepływów
pieniężnych**

Analiza wstępna cash flow

Warianty przepływów	Działalność operacyjna	Działalność inwestycyjna	Działalność finansowa
I	+	+	+
II	+	+	-
III	+	-	+
IV	+	-	-
V	-	+	+
VI	-	+	-
VII	-	-	-
VIII	-	-	-

Analiza wstępna cash flow c.d.

- I (+++) sytuacja bardzo korzystna, przedsiębiorstwo ma wysoką płynność finansową. Stwarza dobre warunki dla rozwoju przedsiębiorstwa.
- II (++) pozytywna – gdy przedsiębiorstwo dokonuje restrukturyzacji i wymienia przestarzałe środki trwałe; negatywna – gdy w warunkach trudności ze spłatą zobowiązań z wpływów osiągniętych z działalności operacyjnej dokonuje wyprzedaży majątku
- III (+-) zakupywane środki trwałe ze środków z działalności operacyjnej i obcych źródeł finansowania – typowa sytuacja przedsiębiorstw znajdujących się w fazie rozwoju
- IV (+--) korzystna, gdy nadwyżka z działalności operacyjnej pozwala na pokrycie wydatków związanych z inwestycjami i spłatą kredytów; niekorzystna – gdy nie wystarcza
- V (-++) przedsiębiorstwo pokrywa niedobór środków pieniężnych na działalność operacyjną z wpływów ze sprzedaży składników aktywów i z zaciągniętych kredytów

Analiza wstępna cash flow c.d.

- VI (-+ -) trudności finansowe, niedobór środków pieniężnych w działalności operacyjnej oraz zobowiązania wobec wierzycieli regulowane są z wpływów ze sprzedaży składników majątku trwałego
- VII (--+) niedobór środków pieniężnych w działalności operacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstwo pokrywa ze środków pozyskanych z zewnętrznych źródeł finansowania (kredytów lub wpływów ze sprzedanych papierów); w przedsiębiorstwach rozwijających się i podejmujących wzmoczony wysiłek inwestycyjny, co zapewnia dobre perspektywy na przyszłość
- VIII (---) kiedy we wcześniejszych okresach zostały zgromadzone duże zasoby środków pieniężnych.

W dłuższym okresie czasu prowadzi do bankructwa

Wynik a CF



Wynik finansowy netto a przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Warianty sytuacji	Wynik finansowy netto	Przepływy pieniężne netto
I	+	+
II	+	-
III	-	+
IV	-	-

Wynik finansowy netto a przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

- I (++) sytuacja bardzo korzystna
- II (+-) przedsiębiorstwo zyskowne może mieć kłopoty z brakiem płynności
- III (-+) przedsiębiorstwo deficytowe, ale posiada nadwyżkę środków pieniężnych co pozwala utrzymać płynność. W krótkim okresie III korzystniejszy niż II
- IV (--) przedsiębiorstwo przeżywa poważne trudności finansowe

Analiza RZiS

Podział działalności na operacyjną i finansową

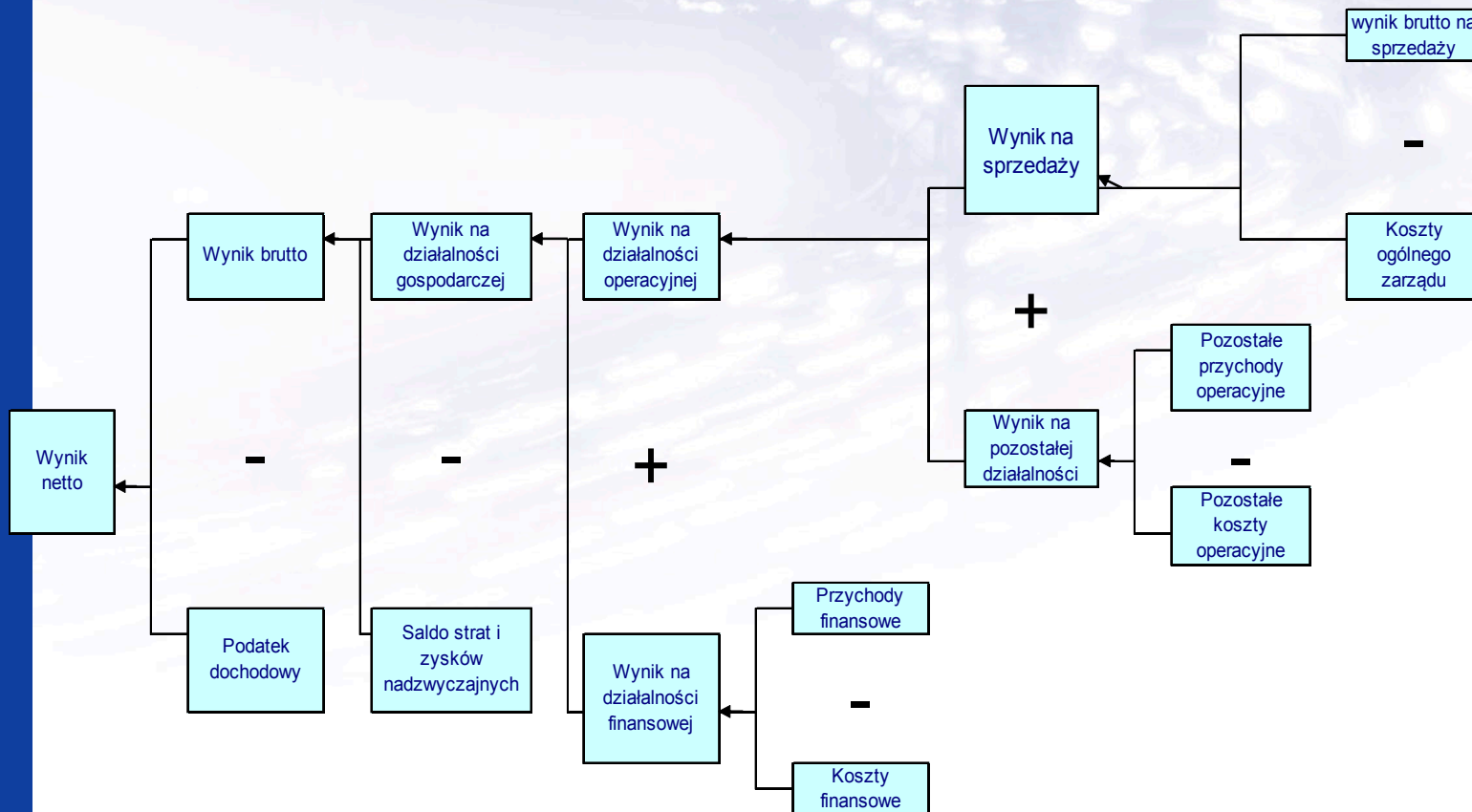
Charakter memoriałowy (nie kasowy)

Pokazuje lokalizacje wypracowanych zysków, które zamieniły się lub zamienią na cash

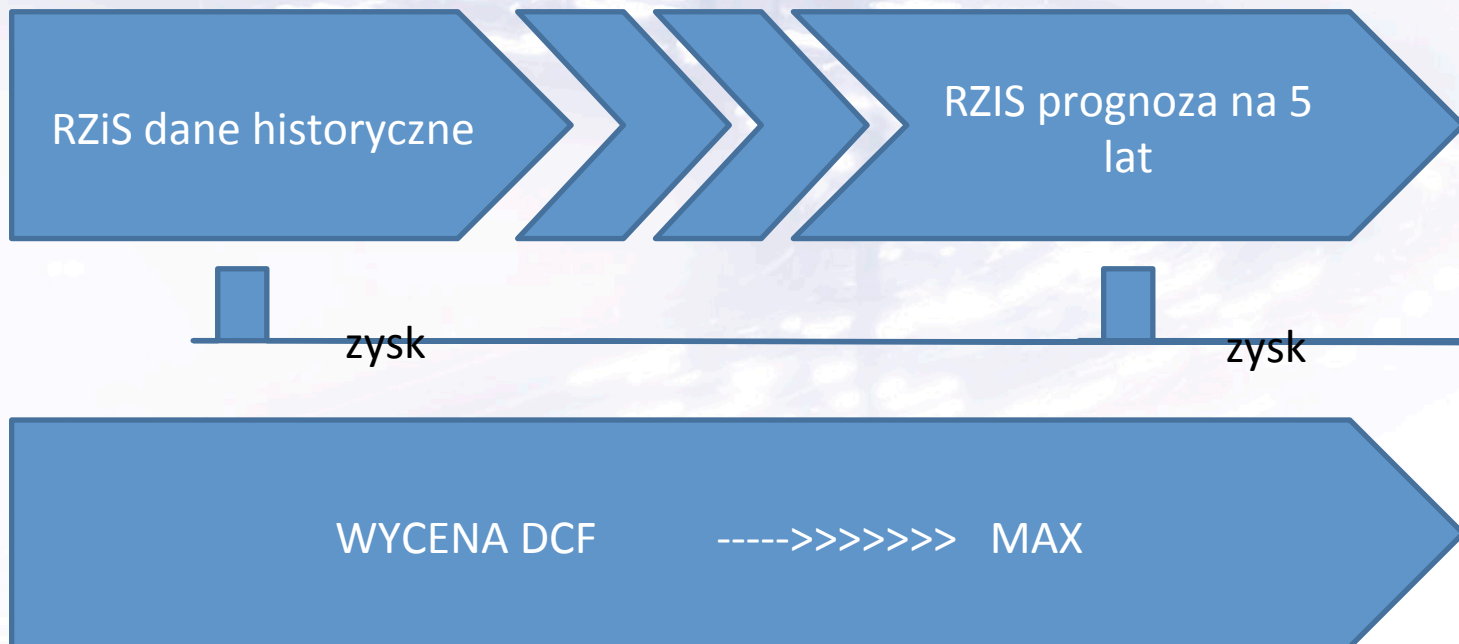
Analiza RZiS c.d.

- 1) Analiza sprawozdań w układzie kwartalnym
- 2) Struktura przychodów – jej zgodność z branżą spółki.
- 3) Porównanie danych z informacją dodatkową, która uszczegóławia pojedyncze pozycje RZiS oraz dostarcza informacji o przyczynach ich wzrostu bądź spadku
- 4) Nie interesujemy się pozycjami nieistotnymi, które mają znikomy wpływ na SF
- 5) Zależności pomiędzy przychodami a kosztami
- 6) Struktura wypracowywanego zysku – nie zysk netto
- 7) Podatek dochodowy
- 8) Analiza wskaźnikowa

Analiza rachunku zysków i strat



RZiS a wycena DCF



Analiza Bilansu

Bilans czyta się najdłużej i najtrudniej, ale z jego analizy płynie najwięcej głębokich wniosków. Zarazem jest to raport najbardziej rozchwiany, dlatego dopiero analiza pozioma czyli międzyokresowa pozwoli uchwycić trendy, czyli czy wskaźniki polepszają się czy pogarszają. Ujawnia się wtedy także sprawność operacyjna oceniana tempem rotacji zapasów, należności i zobowiązań.

Procedura wstępnej oceny („czytania”) bilansu

- zestawienie wielkości ekonomicznych na początek i koniec okresu (bilans),
- ustalenie odchyleń bezwzględnych,
- wskaźniki struktury sprawozdań dla poszczególnych okresów,
- wskaźniki tempa wzrostu każdej pozycji,
- możliwość analitycznego ujęcia danych bilansu i zestawienia wyników finansowych,
- porównanie wielkości sprawozdawczych z wielkościami planowanymi, danymi okresów ubiegłych, standardowymi, branżowymi wielkościami (prognozy)
- wzajemne porównanie wskaźników sprawozdawczych danego okresu, wykazujących ścisłe powiązania.

Analiza pozycji bilansowych

Patrząc na bilans ostatniego okresu możemy szybko ocenić następujące rzeczy:

1. Kapitał własny czyli wartość księgową firmy.
2. Kapitał obrotowy czyli różnicę między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi (minus rezerwy jeśli są utworzone).
3. Strukturę kapitału czyli proporcję kapitału własnego do zobowiązań.
4. Wskaźniki płynności czyli stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących

Interpretacja zmian wielkości w bilansie

Źródła środków pieniężnych:

- **Zmniejszenie aktywów**, np. należności *oznacza*, że musiały być one spłacone, czyli nastąpił wpływ środków pieniężnych,
- **Zwiększenie pasywów**, np. kredytów bankowych *oznacza*, że zostały one zaciągnięte, a więc nastąpił wpływ środków pieniężnych.

Wykorzystanie środków pieniężnych:

- **Zwiększenie aktywów** *oznacza* zaangażowanie środków w działalność, np. jeżeli nastąpił wzrost środków trwałych, *oznacza* to, że zostały one nabyte, a więc musiał nastąpić wydatek środków pieniężnych.
- **Zmniejszenie pasywów**, np. zobowiązań *oznacza*, że zostały one spłacone, a więc nastąpił wydatek środków pieniężnych.

Możliwości oddziaływania na wynik

Kierownik jednostki (zarząd) próbuje najczęściej przedstawić podejmowane przez siebie działania w jak najlepszym świetle. Stąd zdarzają się przeoczenia, omyłki lub celowe ubarwienie wyników osiągniętych przez spółkę. Np. dzieje się tak w sytuacji:

- Zmian zarządu
- Upublicznienia akcji
- Konieczności pozyskania kapitału obcego (kredyt, emisja)

Możliwości oddziaływania na wynik

W mniejszych spółkach może być to spowodowane brakiem znajomości zasad rachunkowości, w większych – gdzie księgowość jest już prowadzona przez wydzielone jednostki lub firmy zewnętrzne – tego typu postępowanie przyjmuje znamiona manipulacji wynikami.

Przedsiębiorstwa mogą zatem oddziaływać na wynik na dwa sposoby:

- 1) wykorzystując możliwości, jakie dają przepisy rachunkowe
- 2) naruszając przepisy rachunkowe (mówimy tu o manipulowaniu wynikami) – zawyżanie aktywów, zaniżanie zobowiązań

Środki trwałe a wynik

Obszary ryzyka:

- 1) kapitalizacja kosztów remontów.
- 2) koszty własnych zasobów zaliczane do inwestycji
- 3) zmiana stawek amortyzacji i przeszacowanie wartości aktywów
- 4) opóźnienie oddania środka trwałego do użytkowania
- 5) utrata wartości aktywów
- 6) niewykorzystywany majątek
- 7) ujęcie kosztów finansowych
- 8) przeszacowanie do wartości godziwej

WNIIP a wynik

Kolejny obszar dotyczy wartości niematerialnych i prawnych.

- 1) Kapitalizacja wydatków na własne zasoby przy projektach wdrożeniowych.
- 2) Kapitalizacja mniejszych projektów, które nie powinny być aktywem, ponieważ nie zwiększają wartości systemów i czasu ich życia (np. nowe raporty w systemie informatycznym).
- 3) Amortyzacja wartości niematerialnych.
- 4) Wartość firmy – brak utraty wartości

Zapasy a wynik

Podstawowe zagrożenia obejmują:

- 1) spadek wartości godziwej zapasów poniżej wartości bilansowej (brak odpisów)
- 2) zawyżenie TKW (w tym niewykorzystane moce produkcyjne)
- 3) niezgodny z prawem i polityką rachunkowości sposób wyceny zapasów
- 4) aktywowanie, jako produkcja niezakończona, zleceń produkcyjnych w stosunku do których w istocie nastąpiło ich zaniechanie
- 5) brak ujawnienia rozchodu zapasów w dacie transakcji sprzedaży
- 6) rozchody i wydanie zapasów bez ich sprzedaży (zagarnięcie mienia, nadmierne wydanie na promocję, reklamę, darowizny itp.)

Należności a wynik

Oprócz zapasów firma ma duże pole do zmian w zakresie należności. W szczególności dotyczy to aktualizacji należności.

- 1) Brak wystarczających odpisów na należności
- 2) Ujęcie należności przeterminowanych jako należności długoterminowych też należy do manipulacji
- 3) Niewłaściwa wycena udzielonych pożyczek, w tym pożyczek „rolowanych” do jednostek powiązanych
- 4) Dopłaty do kapitału spółek powiązanych na pokrycie straty wykazywane bez analizy ich możliwości zwrotu

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

- 1) Nie ujawnienie ograniczeń w dostępności do środków pieniężnych
- 2) Wykazanie jako ekwiwalenty środków pieniężnych aktywów finansowych, których okres spływu w okresie 3 miesięcy nie jest praktycznie pewny
- 3) Niewystarczająca kontrola nad aktywami, które są najbardziej narażone na występowanie przestępstw i oszustw, niewłaściwe procedury zarządzania środkami i procedury inwentaryzacji

Rozliczenia międzyokresowe czynne

- 1) Aktywowanie kosztów prac badawczych i rozwojowych, które nie będą kontynuowane
- 2) Aktywowanie nieuzasadnione kosztów marketingu, analiz i usług doradczych

Rezerwy a wynik

Obok aktywów duże pole do sterowania wynikiem finansowym stwarzają pasywa, szczególnie rezerwy. Przede wszystkim dotyczy to rozwiązywania rezerw.

- 1) Należy dokładnie analizować, co było przyczyną rozwiązania rezerwy. Czy było to ekonomicznie uzasadnione, czy faktyczne przesłanki pozwalały na rozwiązanie takiej rezerwy?
- 2) Z drugiej strony firma może nie ujawniać wszystkich istotnych informacji o grożących jej karach, procesach, kosztach reklamacji.
- 3) Rezerwy to również narzędzie do przetransferowania lepszych wyników na przyszłe lata. Jeśli firma osiąga plan w zakresie wyniku finansowego z dużą nadwyżką, może jego część "ukryć" pod postacią rezerwy, a następnie rozwiązać w przyszłym, gorszym finansowo, roku.

Rezerwy a wynik

- 4) Nie ujawnianie memoriałowe zaciągniętych umownych zobowiązań przed datą ich kasowej realizacji
- brak ujawnień udzielonych gwarancji na wyroby
 - brak ujawnień kosztów sprzedaży tj. kwot należnych dystrybutorom za sprzedane produkty
 - brak ujawnień udzielonych poręczeń i gwarancji innym jednostkom, brak spisu wystawionych weksli
 - brak ujawnień rezerw na świadczenia pracownicze, w tym długoterminowe świadczenia pracownicze lub po okresie zatrudnienia, świadczenia zależne od wyników wypracowanych

Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne

- 1) Brak kompletności zobowiązań ze względu na sposób ich ujęcia w momencie otrzymania obciążenia (np.: opóźniona faktura wykonawcy), a nie w momencie otrzymania usługi
- 2) Brak naliczenia należnych kontrahentom odsetek za nieterminowe płatności
- 3) Niewłaściwa wycena kredytów i pożyczek, zwłaszcza w przypadku, gdy umowa przewiduje odroczenie płatności, kapitalizację odsetek lub oparta jest o stałe oprocentowanie
- 4) Nieujęcie zobowiązań, o ile obowiązek ich zapłaty jest odroczone w czasie
- 5) Ujęcie zobowiązań jako wzrost kapitałów własnych
- 6) Odnoszenie odpisów wartości aktywów na wynik lat ubiegłych podczas gdy skutki szacunków powinny być odnoszone wyłącznie w ciężar wyniku roku bieżącego

Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne

- 7) Przekazywanie uprawnień do dokonywania „ryzykownych” lub wręcz nieefektywnych transakcji do realizacji przez spółki zależne
- 8) Manipulowanie zakresem konsolidacji, w tym np. brak ujęcia wszystkich spółek grupy sprawozdaniem skonsolidowanym
- 9) Udzielanie gwarancji i poręczeń innym jednostkom za pośrednictwem jednostek zależnych
- 10) Wykazywanie zysków jednostki dominującej w istotnym zakresie poprzez transakcje z jednostkami powiązanymi

Przychody i koszty a wynik

Oprócz aktywów i rezerw szczególnej kontroli trzeba poddawać przychody ze sprzedaży i koszty związane z ich uzyskaniem.

- 1) Po pierwsze, trzeba dokładnie analizować, co zostało zaliczone do przychodów. Firmy rozliczane za wynik papierowy mogą mieć pokusę udzielania bardzo długich terminów płatności w celu wykazania przychodów ze sprzedaży. W tym przypadku ponoszą koszty finansowania oraz wystawiają się na zwiększone ryzyko bankructwa klienta. Jednak pokusa wykazania dodatkowych przychodów jest większa.
- 2) Inną rolę odgrywają nadmierne upusty czy faktury za usługi, które mają pomóc w wykonaniu sprzedaży, ale niekoniecznie w odzyskaniu pieniędzy. Firma wykaże wirtualny przychód, który w przyszłości nie będzie skutkować sływem środków pieniężnych.

Przychody i koszty a wynik c.d.

- 3) Bardzo często przedsiębiorstwa decydują się również na zakomunikowanie odbiorcom nowych, wyższych cen, które pojawią się w nowym okresie rozliczeniowym. W takim przypadku odbiorcy często dokonują nadmiernych zakupów, co pozwala zrealizować firmie plan sprzedaży okresu bieżącego. Jednak nieuzasadniona podwyżka może być katastrofalna dla wyników przyszłych okresów. Szczególnie, jeśli takiego ruchu nie wykonają najwięksi konkurenci.
- 4) Kreowanie wyniku w oparciu o moment uznania przychodów jest możliwe m.in. poprzez:
- Fikcyjna sprzedaż w ostatnim okresie roku z opcją odkupu w ciągu 1-2 miesięcy
 - Sprzedaż realizowana do jednostek powiązanych celem wykazania zysku w sprawozdaniu jednostkowym
 - Ujęcie przychodów w momencie wydania towarów, pomimo że z umowy wynika, że ryzyka związane z towarami pozostają u sprzedawcy
 - Sprzedaż wytworzonych we własnym zakresie wartości niematerialnych i prawnych

Przychody i koszty a wynik c.d.

- Uznanie zaliczkowania kontraktu za przychód
- Zarachowanie przychodów okresów przyszłych do przychodów roku bieżącego
- Uzyskania przychodu z usług według wystawionych faktur bez uwzględnienia kryterium:
 - a) zaawansowania kontraktu (o ile wynik na transakcji można oszacować)
 - b) uzyskania przychodu do wysokości kosztu o ile wyniku nie można oszacować
 - c) ujęcie straty w momencie jej wystąpienia

5) Kreowanie wyniku w oparciu o sposób wyliczania kosztów transakcji jest możliwe m.in. poprzez:

- Manipulacja poprzez brak ciągłości w zakresie sposobu wyliczenia kosztu rozchodu (LIFO, FIFO, średnioważona, szczegółowej identyfikacji)
- Ujęcie kosztów sprzedanych produktów po dacie sprzedaży (np. koszty podwykonawcy)
- Brak zarachowania kosztów rozchodowania aktywów do transakcji sprzedaży (niewspółmierność przychodów i kosztów)

Koszty na przełomie roku a wynik

W tym przypadku można pominąć lub "ukryć w szufladach" pewne faktury, aby nie obciążać wyniku okresu bieżącego. Faktury te zostaną zaksięgowane już w nowym roku, a w konsekwencji zapłacone z opóźnieniem. To wiąże się z ryzykiem odsetek karnych czy nawet zerwania współpracy przez solidnych dostawców.

Pokrycie kapitału podstawowego

- Nieprawidłowość w wycenie aportów wnoszonych na pokrycie kapitału:
 - Środki trwałe
 - WNiP (know-how)
- Zła prezentacja należnych i niewniesionych przez właścicieli wkładów w sprawozdaniu finansowym.

Pokrycie kapitału podstawowego - ewidencja w spółce wnoszącej aport

- Różna klasyfikacja udziałów i akcji w spółkach prawa handlowego:
 - jako inwestycje długoterminowe,
 - jako inwestycje krótkoterminowe.
- Różna wycena udziałów i akcji:
 - Inwestycje długoterminowe - według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, wartości godziwej lub wartości przeszacowanej do cen rynkowych,
 - Inwestycje krótkoterminowe – według ceny rynkowej albo ceny nabycia lub ceny rynkowej w zależności od tego, która z nich jest niższa.

Kreowanie wyniku w oparciu o transakcje dokonywane wewnątrz grupy kapitałowej

- manipulowanie zakresem konsolidacji
 - ◇ brak ujęcia wszystkich spółek grupy sprawozdaniem skonsolidowanym
- niesprawny system nadzoru właścicielskiego
 - ◇ brak wiedzy o transakcjach i wynikach jednostek podporządkowanych
- przekazywanie uprawnień do dokonywania „ryzykownych” lub wręcz nieefektywnych transakcji do realizacji przez spółki zależne
- udzielanie gwarancji i poręczeń innym jednostkom za pośrednictwem jednostek zależnych
- wykazywanie zysków jednostki dominującej w istotnym zakresie poprzez transakcje z jednostkami powiązanymi

Inne nietypowe operacje

- Leasing zwrotny
- Aktywa na odroczony podatek od straty podatkowej
- Zawyżenie wartości aktywów na dzień nabycia – generowanie wartości firmy
- Obniżanie wartości aktywów na dzień nabycia – generowanie ujemnej wartości firmy
- Sprzedaż zapasów do podmiotu bezpośrednio przed nabyciem
- Zmiany zasad konsolidacji
- Opcje menadżerskie

Możliwości oddziaływania na wynik

Naruszając przepisy rachunkowe dopuszczamy się oszustwa.

„Oszustwo stanowi zamierzone działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, pracowników lub strony trzecie, które powoduje powstanie nieprawidłowości w sprawozdaniu finansowym. Może ono polegać na:

- manipulacji, zafałszowaniu lub zmianie danych lub dokumentów
- zawłaszczeniu majątku
- wyłączeniu lub pominięciu w zapisach księgowych lub dokumentach skutków transakcji
- rejestrowaniu transakcji pozornych
- niewłaściwym stosowaniu zasad (polityki rachunkowości)”

Oszustwo księgowe polega na świadomym zniekształceniu informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych, w celu osiągnięcia korzyści majątkowych niezgodnie z prawem.

Definicja oszustwa wg Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej MSRF-240

Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej MSRF 240

„Oszustwo stanowi zamierzone działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, pracowników lub strony trzeciej, które powoduje powstanie nieprawidłowości w sprawozdaniu finansowym. Może ono polegać na:

- manipulacji, zafałszowaniu lub zmianie danych lub dokumentów
- zawłaszczeniu majątku
- wyłączeniu lub pominięciu w zapisach księgowych lub dokumentach skutków transakcji
- rejestrowaniu transakcji pozornych
- niewłaściwym stosowaniu zasad (polityki rachunkowości)”

Oszustwo księgowe polega na świadomym zniekształceniu informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych, w celu osiągnięcia korzyści majątkowych niezgodnie z prawem.

Rachunkowość kreatywna

oznacza wykorzystanie tego zakresu wolności przez producentów sprawozdań finansowych, który wynika z braku odpowiednich wzorców, standardów, reguł i procedur stanowiących podstawę podejmowania decyzji w ramach czterech głównych etapów procesu tworzenia informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw: uznawania, wyceny, ujawniania i prezentacji.

„Trójkąt oszustwa”

ZACHĘTA/PRESJA

Kierownictwo lub pracownicy jednostki mogą być zachęceni lub podlegać presji, by popełniać oszustwo, np. osiągnięcie gorszego niż zakładany wyniku może spowodować wywieranie nacisków na kierownictwo jednostki by w sposób sztuczny (oszukańczy) poprawić go.

SPOSOBNOŚĆ/OKAZJA

Osoba popełniająca oszustwo musi mieć sposobność by oszustwo popełnić; sposobność tę może tworzyć np. niedziałający lub działający wadliwie system kontroli wewnętrznej, bazowanie istotnych elementów sprawozdania finansowego na przybliżonych szacunkach

POSTAWA/

SAMOUSPRAWIEDLIWIENIE

Osoby popełniające oszustwo albo charakteryzuje postawa, charakter bądź zasady etyczne, ułatwiające im popełnienie oszustwa, albo znajdują się w sytuacji, która umożliwia im łatwe usprawiedliwienie oszukańczych zachowań, np. dbałością o dobro firmy

MSRF 240 Przykłady czynników ryzyka oszustwa Załączniki do MSRF 240

1. Niezwykłe szybki wzrost rentowności, w szczególności w porównaniu z innymi firmami tej samej branży;
2. Potrzeba uzyskania dodatkowych pożyczek lub kapitału na sfinansowanie działalności lub jej części;
3. Oczekiwany lub rzeczywisty negatywny wpływ słabych wyników finansowych na ważne zamierzone transakcje (np. połączenie jednostek gospodarczych lub uzyskanie zamówienia);
4. Znaczące transakcje z podmiotami powiązanymi (np. nie prowadzące normalnej działalności czy nie są badane lub badane przez innych audytorów);
5. Nieodpowiednia kontrola wewnętrzna (nad pracownikami, w zakresie wprowadzonych procedur autoryzacji);

RODZAJE SCHEMATÓW

1. W oparciu o moment uznania przychodu
(Fikcyjna sprzedaż w ostatnim okresie roku z opcją odkupu w ciągu 1-2 miesięcy)
2. W oparciu o sposób wyliczenia kosztów transakcji
(Brak zarachowania kosztów transakcji)
3. W oparciu o zasady wyceny aktywów lub kryterium ich kompletności
(ustalenie stawek amortyzacji nieadekwatnie do okresu ekonomicznego zużywania majątku trwałego i wartości niematerialnych i prawnych)

RODZAJE SCHEMATÓW

4. W oparciu o zasady wyceny pasywów lub kryterium ich kompletności
5. W oparciu o zmiany zasad rachunkowości
(zmiany zasad polityki rachunkowości dokonywane w celu wykreowania wyniku - zmiany w sposobie wyceny rozchodowanych aktywów)
6. W oparciu o transakcje dokonywane wewnątrz grupy kapitałowej
(manipulowanie zakresem konsolidacji - brak ujęcia wszystkich spółek grupy sprawozdaniem skonsolidowanym)
7. W oparciu o transakcje kapitałowe
(Manipulacja wartością godziwą aktywów, bo to wartość szacunkowa)

Opinia i raport biegłego rewidenta

Biegły rewident wydaje opinię, iż:

sprawozdanie finansowe przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Spółki ... we wszystkich istotnych aspektach ... zgodnie z przyjętymi zasadami rachunkowości i przepisami prawa ...

Opinia i raport biegłego rewidenta

- Opinia – zastrzeżenia / uwagi
- Raport:
 - ✓ objaśnienia do zastrzeżeń i uwag
 - ✓ analiza sprawozdania
 - ✓ kontynuacja działalności

**Jeśli chcesz znać prawdę o
spółce - czytaj sprawozdania
i obliczaj współczynniki.**

PKF

Accountants & business advisers



Co to jest PKF

- ▶ PKF International
- ▶ PKF Consult
- ▶ PKF Grupa Konsultingowa
- ▶ PKF Audyt
- ▶ PKF Centrum Rachunkowości
- ▶ PKF Tax.



■ **PKF International**, to międzynarodowa sieć niezależnych, ściśle powiązanych ze sobą firm doradczych świadczących usługi.

- **Audyt**
- **Konsulting**
- **IT**
- **Szkolenia**
- **Doradztwo Podatkowe**
- **Rachunkowość**
- **Zarządzanie**
- **Finanse**

■ Firmy członkowskie PKF z całego świata oferują szeroki zakres doradztwa biznesowego i usług księgowych, które spełniają potrzeby Klientów indywidualnych na ich lokalnych rynkach.

■ Kiedy korzystasz z pomocy PKF, możesz mieć pewność, że prace będą prowadzone przez profesjonalistów z międzynarodowym doświadczeniem, co zapewnia ciągłość prowadzonych projektów niezależnie od uwarunkowań geograficznych.

Pozycja PKF International w świecie

Globalny ranking
sieci konsultingowych i audytorskich

■ WORLD

Leading accounting networks: fee data

Rank 2010		Fee Income (\$m)	Growth rate (%)
NETWORKS			
1	Deloitte*(1)	26,578.0	2
2	PwC*(1)	26,569.0	2
3	Ernst & Young*(1)	21,550.0	1
4	KPMG*(1)	20,630.0	3
5	BDO*(2)	5,283.6	5
6	RSM International*	3,878.9	0
7	Grant Thornton International*(2)	3,673.0	2
8	Baker Tilly International*	3,065.8	-2
9	Crowe Horwath International*	2,729.0	-1
10	PKF International*	2,449.4	29

Source: International Accounting Bulletin

Ranking w zakresie
działalności audytorskiej

■ WORLD

Top 10 networks by audit revenue

Rank 2010	Name	Revenue (\$m)	Growth (%)
1	PwC	13,273	-1.3
2	Deloitte	11,737	-1.4
3	Ernst & Young	10,061	0.8
4	KPMG	9,902	0
5	BDO	3,223	7.2
6	RSM International	1,862	0
7	Grant Thornton Intl	1,688	2.7
8	Baker Tilly Intl	1,679	7.3
9	Crowe Horwath Intl	1,450	2.0
10	PKF International	1,053	23

Source: International Accounting Bulletin

Ranking w zakresie
działalności konsultingowej

■ WORLD

Top 10 networks by consulting/advisory revenue

Rank 2010	Name	Revenue (\$m)	Growth (%)
1	Deloitte	9,568	12.7
2	KPMG	6,602	8.3
3	PwC	6,206	7.9
4	Ernst & Young	5,523	0.8
5	Grant Thornton Intl	1,169	-1.4
6	BDO	1,057	4.6
7	PKF International	931	22.2(e)
8	RSM International	892	-4.3(e)
9	Baker Tilly Intl	583	-34.3(e)
10	Crowe Horwath Intl	573	-15.0(e)

Source: International Accounting Bulletin

I January 2011

www.InternationalAccountingBulletin.com

NASZE USŁUGI



Rachunkowość

Catalyst

NewConnect



IPO



Konsulting



Dotacje
unijne

Audyt



Podatki



Szkolenia
i seminaria

PKF - FIRMA PARTNERSKA GPW

- ▶ posiada tytuł Lidera Rynku Pierwotnego – Firma Partnerska GPW,
- ▶ jest Autoryzowanym Doradcą rynku NewConnect i Catalyst,
- ▶ jest Firmą Partnerską GPW dla MSP w kategorii Biegli Rewidenci.



Pozycja Grupy PKF w Polsce

rp.pl/ekonomia

Czwartek
24 LUTEGO 2011



Ranking audytorów

RANKING FIRM AUDYTORSKICH

Poz.	Nazwa firmy	Punkty	Liczba badanych podmiotów	Średnie badane aktywa w mln zł	Liczba audytorów przychody torów*	
1	3 KPMG Audyt sp. z o.o., Warszawa	734	1321	2612	1007	395
2	1 PwC Polska sp. z o.o. Warszawa	727	1253	2310	660	605
3	2 Ernst & Young Polska sp. z o.o., Warszawa	725	1236	1673	771	459
4	4 Deloitte Audyt sp. z o.o., Warszawa	715	1130	1597	1164	283
5	5 BDO sp. z o.o., Warszawa	687	758	323	348	135
6	6 Grant Thornton Fraczkowiak sp. z o.o. sk. Poznań	668	340	276	342	80
7	7 Mazowsze Polska, Warszawa	651	334	893	310	82
8	9 Grupa PKF Consult, Warszawa	646	427	192	208	76
9	10 Deloitte K sp. z o.o., Łódź	602	292	205	178	34
10	11 Rödl & Partner sp. z o.o., Poznań	597	299	102	139	90
11	Revision w Polsce, Rzeszów	569	545	80	107	
12	12 MM					

Ranking wg łączonych kryteriów: liczby badanych jednostek, wielkości badanych aktywów i przychodów, liczby audytorów i zatrudnienia, przychodów ze sprzedaży usług audytorskich

Ranking audytorów

wtorek, 24 lutego 2011 | www.parkiet.com

>dodatek specjalny

czółówce bez zmian

efekt poprawy koniunktury.

Kryterium: Audytorzy spółek giełdowych – liczba badanych spółek

Podział rynku pod względem liczby badanych firm

	Liczba badanych firm	Odsetek przebadanych firm z GPW (proc.)
1. Ernst & Young Audit	35	8,4
2. PKF Consult	33	7,9
3. BDO Numerica International Auditors & Consultants	30	7,2
4. Deloitte Audit	29	6,9
5. KPMG Audit	24	5,7
6. PricewaterhouseCoopers	19	4,5
7. Grant Thornton Frackowiak	19	4,5
8. HLB Sarnowski & Wiśniewski	17	4,1
9. Grupa Revision	17	4,1
10. Doradca Zespół Doradców Finansowo-Księgowych	9	2,2
11. Europejskie Centrum Audytu	9	2,2
Misters Auditor	9	2,2
Audit	6	1,4
Audit	6	1,4

Dziękuję za uwagę.



Katarzyna Drobiszewska

PKF Audyt Sp. z o.o.