

Efekt zakotwiczenia i przypomnienia normy a wierne odzwierciedlenie sytuacji finansowej jednostki

Anchoring, the norm reminder effect, and the faithful representation of an entity's financial position

NELLI ARTIENWICZ*, SABINA KOŁODZIEJ**

Streszczenie

Cel: Celem artykułu jest zweryfikowanie założeń o wpływie efektu zakotwiczenia oraz efektu przypomnienia normy na decyzje księgowych w przypadku swobody wyboru pozostawionej przez regulacje prawne.

Metodyka/podejście badawcze: Badanie miało charakter eksperymentalny i zostało przeprowadzone w schemacie 2×2 na grupie 110 aktywnych zawodowo księgowych.

Wyniki: Uzyskane wyniki potwierdziły występowanie opisanych w psychologii prawidłowości podejmowania decyzji, które mogą rzutować na jakość informacji dostarczanych przez księgowych. Przypomnienie normy prawnej dotyczącej zasad tworzenia odpisów aktualizujących należności, które są obciążone ryzykiem niespłacalności, w istotny sposób zwiększyło skłonność księgowych do ich utworzenia. Zastosowana w badaniu kotwica pokazała, że wprowadzenie wartości liczbowej niemającej związku z kryteriami, na podstawie których należy dokonywać decyzji o wysokości odpisu, w istotny sposób wpłynęła na szacunki księgowych dotyczące wartości procentowej tego odpisu.

Implikacje praktyczne: Efekt zakotwiczenia i przypomnienia normy mogą wpływać na jakość prezentowanych informacji liczbowych oraz realizację wymogu wiernego odzwierciedlenia w sprawozdaniach finansowych.

Oryginalność/wartość: Przedstawione w artykule badanie dotyczy nieweryfikowanej empirycznie dotychczas w Polsce kwestii wpływu błędów poznawczych na zawodowe decyzje księgowych. Przy tym stanowi jedno z nielicznych badań eksperymentalnych w ramach tzw. rachunkowości behawioralnej w Polsce.

Słowa kluczowe: heurystyka zakotwiczenia, norma prawna, podejmowanie decyzji, rachunkowość behawioralna.

* Dr Neli Artienwicz, adiunkt, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, <https://orcid.org/0000-0002-6323-5646>, neli.artienwicz@ug.edu.pl

** Dr Sabina Kołodziej, adiunkt, Akademia Leona Koźmińskiego, Centrum Psychologii Ekonomicznej i Badań Decyzyj, <https://orcid.org/0000-0002-7467-1048>, skolodziej@kozminski.edu.pl

Abstract

Purpose: The aim of the paper is to verify the assumptions about the impact of the anchoring effect and the norm reminder effect in accounting decisions, in the case of the freedom of choice left by legal regulations.

Methodology/approach: The study was based on a 2×2 experimental design and was conducted with 110 working accountants.

Findings: The results confirmed the regularities in decision-making identified in psychology, which may influence the quality of the information provided by accountants. Being reminded of the legal norm concerning the rules for creating write-downs of receivables burdened with the risk of non-payment led to a significant increase in accountants' propensity to create write-downs. Similarly, the anchor used in the experiment showed that introducing a numerical value unrelated to the criteria for the write-down significantly impacted the accountants' assessment of the percentage value and the write-off.

Practical implications: The anchoring and norm reminder effect may affect the quality of the presented numerical information and the fulfillment of the faithful representation requirement in financial statements.

Originality/value: The study presented in the article, which concerns the impact of cognitive biases on professional accounting decisions, has not been empirically verified so far in Poland. At the same time, it is one of the few experimental studies within behavioral accounting in Poland.

Keywords: anchoring heuristic, legal norm, decision-making, behavioral accounting.

Wprowadzenie

Sprawozdania finansowe, stanowiące końcowy efekt rachunkowości, są podstawowym nośnikiem informacji na temat sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstw. Głównym celem prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań jest dostarczanie użytecznych informacji finansowych. Osoby, które podejmują decyzje, w jakiej formie i jakie informacje trafiają do użytkowników, to osoby zawodowo zajmujące się rachunkowością (księgowi) oraz menedżerowie najwyższego szczebla odpowiadający za politykę rachunkowości oraz raportowanie. Powszechnie zakłada się, że przestrzeganie norm rachunkowości pozwala wiernie prezentować obraz jednostki gospodarczej (Nowak, 2014), a wybory twórców informacji sprawozdawczej są racjonalne. Racjonalność oznacza, iż uczestnicy systemu rachunkowości podejmują decyzje zgodne z przepisami i duchem prawa albo, jeśli decydują się na odstępianie od litery prawa i stosowanie manipulacji, to zachowania te podyktowane są chęcią maksymalizacji własnych korzyści (Artienwicz, 2018).

Główna uwaga systemów legislacyjnych rachunkowości skupiona jest zatem na ustalaniu takich wymogów sprawozdawczych, które pozwolą na zastosowanie jak najbardziej dopracowanych metod w przekazywaniu przydatnych i rzetelnych informacji, a także będą promowały (bądź wymuszały) zachowania i wybory etyczne.

Rodzaj, zakres i jakość dostarczanych informacji nie wynikają jednak tylko z narzuconych regulacji prawnych oraz pobudek osób odpowiedzialnych za ich sporządzenie. Decyzje dotyczące kształtu i treści raportów podlegają, tak jak wszystkie decyzje podejmowane przez profesjonalistów z różnych branż, nieświadomym zniekształceniom poznawczym (Russo, Schoemaker, 1989; Tyszka, 2010; Zielonka, 2019).

W artykule podjęto temat wpływu zakotwiczenia, będącego przykładem heurystyki poznawczej, oraz przypomnienia obowiązującej normy prawnej na decyzje podejmowane przez księgowych w odniesieniu do odpisów aktualizujących. Mimo wielu badań dotyczących tych efektów, również w środowisku rachunkowości, nadal brakuje empirycznego potwierdzenia, że efektem tym podlegają księgowi w toku decyzji związanych z wyceną bilansową i sporządzaniem sprawozdań. Problematyka zniekształceń w podejmowaniu decyzji w obszarze szeroko rozumianej rachunkowości jest wprawdzie na stałe obecna na arenie międzynarodowej, dostępne badania dotyczą jednak przede wszystkim użytkowników sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentów.

Niniejszy artykuł wychodzi naprzeciw zidentyfikowanej luce badawczej, a jego celem jest zweryfikowanie założeń o: 1) wpływie przypomnienia normy dotyczącej obowiązku utworzenia odpisu aktualizującego należności obciążonych ryzykiem niespłacalności na skłonność do tworzenia takiego odpisu oraz 2) wpływie tego przypomnienia oraz zastosowanej kotwicy na wysokość odpisu globalnego od wartości należności.

Opisane w artykule badanie miało charakter eksperymentalny (w schemacie 2×2), zostało przeprowadzone w grupie 110 aktywnych zawodowo księgowych i odnosiło się do decyzji podejmowanych przez księgowych na podstawie regulacji prawnych, pozostawiających pole wyboru w zakresie stosowanych rozwiązań. Z dotychczasowych badań wynika, że w takich sytuacjach czynniki natury psychologicznej oraz etycznej mogą istotnie wpływać na proces decyzyjny (zob. Kinney, Uecker, 1982; Thorne, 2001; Young, 2015; Artienwicz, 2018; Maruszczyńska, 2019; Henrzi i in., 2021).

Przedstawione w artykule badanie dotyczy nieweryfikowanej empirycznie dotychczas w Polsce kwestii wpływu błędów poznawczych na zawodowe decyzje księgowych.

1. Jakość sprawozdań finansowych jako wynik procesów decyzyjnych w rachunkowości

Jakość sprawozdań finansowych stanowi kluczowy obszar rozważań w ramach rachunkowości. Od jakości sprawozdań zależy bowiem zapewnienie właściwej realizacji wszystkich funkcji rachunkowości (Micherda, 2007). W najbardziej popularnym ujęciu, w ślad za *Załoženiami Koncepcyjnymi MSSF* (IASB, 2018), jakość sprawozdań finansowych rozumiana jest przez pryzmat ich użyteczności informacyjnej. By tę użyteczność osiągnąć, sprawozdania finansowe muszą posiadać szereg atrybutów jakościowych: przydatności i wiernej prezentacji rzeczywistości (cechy fundamentalne) oraz porównywalności, sprawdzalności, terminowości i zrozumiałości informacji (cechy wzbogacające). Na jakość informacji sprawozdawczej zwraca też uwagę art. 4 ust. 1 polskiej ustawy o rachunkowości, który odnosi się do obowiązku rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego. Postulowane cechy sprawozdań finansowych nie zawsze znajdują odzwierciedlenie w praktyce przedsiębiorstw.

W badaniach empirycznych z obszaru raportowania finansowego zwraca się uwagę na zjawiska kształtowania wyniku finansowego i zarządzania wrażeniem, a także na wymiar etyczny jakości raportów. W rozważaniach dotyczących kształtowania wyniku finansowego oraz zarządzania wrażeniem analizuje się decyzje menedżerów. Jakość sprawozdań finansowych związana jest z ich skłonnością do manipulowania informacją. W tym ujęciu jakość sprawozdań może być kwantyfikowana, a miarą do tego służącą jest wysokość uznaniowych pozycji memoriałowych (*discretionary accruals*) (Piasecki, 2016). Jakość sprawozdań może być też wyrażona liczbą nieobowiązkowych informacji (finansowych i niefinansowych), które emitenci decydują się dobrowolnie ujawniać w sprawozdaniach finansowych (Hadro, Pauka, 2016).

Z kolei w literaturze dotyczącej rozważań etycznych kładzie się nacisk na fakt, że jakość sprawozdań finansowych jest bezpośrednio związana z etyką osób sporządzających sprawozdania, czyli nie tylko menedżerów, ale również księgowych (Wszelaki, 2016). W nauce rachunkowości przyjmuje się, że skoro pewien obszar, którym zajmuje się księgowy, jest uregulowany, to księgowy, stosując należytą staranność i obiektywizm, postąpi we właściwy sposób. Jednak jest to problematyczne w przypadku, gdy przed księgowym stoi możliwość wyboru i samodzielnej interpretacji zjawisk. Wybór zawsze wiąże się z możliwością popełnienia błędu, który wpływa na niezależność i obiektywność osądu decydenta (Artienwicz, 2011). Nie ma przy tym możliwości, na obecnym etapie rozwoju technologicznego, aby pominąć osobę księgowego, który jest niezbędnym ogniwem procesu tworzenia informacji sprawozdawczej.

Postulowane w *Założeniach Konceptyjnych* cechy użytecznej informacji finansowej czy spełnienie ustawowego wymogu jasnego i rzetelnego obrazu może być zakłócone w wyniku zniekształceń decyzyjnych, którym podlegają producenci informacji (Garvey i in., 2021). Postulaty dotyczące wiarygodności informacji obecne w standardach, regulacjach i kodeksach rachunkowości nie wychodzą poza celowe i świadome działania księgowego. Żadne wytyczne dla księgowych nie dotyczą kwestii występowania błędów poznawczych i strategii ich zapobiegania. Próba eliminacji lub ograniczenia poddawania się zniekształceniom mogłaby wpłynąć na poprawę jakości informacji wynikających z rachunkowości oraz podejmowanych na ich podstawie decyzji na rynkach finansowych (Jaworska, 2018). Błędy te najpierw muszą być dobrze zidentyfikowane na różnych etapach tworzenia sprawozdań finansowych, aby następnie podjąć próbę odpowiedniego zaprojektowania warunków, w których przebiega proces decyzyjny podczas tworzenia informacji finansowej przez księgowych.

2. Efekt zakotwiczenia oraz efekt przypomnienia normy w podejmowaniu decyzji

Błędy poznawcze to wynik pewnego rodzaju tendencyjności ludzkiego umysłu, która polega na systematycznym odstępowaniu od idealnego wzorca rozumowania (Nęcka i in., 2012). Literatura psychologiczna identyfikuje ponad 200 tego typu

zniekształceń, którym podlega ludzki umysł (Gilovich i in., 2002; Thaler, Sunstein, 2017; Benson, 2019).

Efekt zakotwiczenia to jedno z podstawowych i najlepiej przebadanych zniekształceń. Polega ono na sugerowaniu się podanymi wcześniej informacjami, nawet jeśli wiadomo, że nie mają one związku z analizowanym zagadnieniem. Zakotwiczenie powoduje, że szacowane wielkości zależą od tzw. „mentalnej kotwicy”, czyli wartości, na którą ukierunkowany jest mózg. Jest to pewien punkt początkowy, od którego późniejszy osąd jest niewystarczająco oddalony, nawet jeśli ten punkt (kotwica) jest nieistotny dla danego zadania. Początkowo efekt zakotwiczenia został opisany i zidentyfikowany dla szacunków liczbowych (Tversky, Kahneman, 1974), jednak z czasem udowodniono jego występowanie dla różnego rodzaju początkowych informacji (Allen, Parsons, 2006; Furnham, Boo, 2011; Tomczak, 2017). W przypadku zakotwiczenia na wartościach liczbowych, do których odnosi się referowane badanie, gdy na ludzi oddziałuje kotwica wysokiej wartości, dokonują oni niewystarczającego dostosowania szacunku w dół, natomiast, gdy wystawieni są na działanie kotwicy o niskiej wartości, ich szacunki nie są wystarczająco wysokie.

Jak wynika z anglojęzycznej literatury przedmiotu, większość badań nad efektem zakotwiczenia w obszarze rachunkowości zostało przeprowadzonych z udziałem audytorów (Henrizi i in., 2021) i dotyczy zagadnień związanych z rewizją finansową, a nie samym przygotowywaniem sprawozdań. W badaniach tych na przykład wykazano, że biegli zakotwiczyli się na początkowym oszacowanym prawdopodobieństwie oszustwa (Joyce, Biddle, 1981), na niezaudytowanych danych finansowych, które mieli dopiero badać (Kinney, Uecker, 1982), czy na zaleceniach pochodzących z systemu eksperckiego, bez przywiązywania wystarczającej wagi do dowodów audytu niezwiązanych z rekomendacją (Kowalczyk, Wolfe, 1998). W Polsce do tej pory nie przeprowadzono żadnego badania efektu zakotwiczenia w środowisku rachunkowości.

W odniesieniu do płaszczyzny norm, dotychczasowe badania psychologicznych uwarunkowań decyzji podejmowanych w rachunkowości w wielu przypadkach skupiają się na problematyce etycznej, zauważając, że duża liczba decyzji podejmowanych przez księgowych opiera się na niejednoznacznych regulacjach prawnych dotyczących tworzenia informacji sprawozdawczej (Sweeney, Roberts, 1997; Coate, 1999; Falk, in., 1999; Lord, DeZoort, 2001; Thorne, 2001; Jung, 2009; Ling, Zhang, 2011; Kołodziej, Maruszewska, 2016; Maruszewska, 2019). Z tego też powodu większość badań podejmowanych w tym obszarze koncentruje się na decyzjach księgowych w kontekście ich etyczności, a więc analizuje się normy moralne, którymi kierują się decydenci, wskazując, że są one ważnym predyktorem tych decyzji (Tayler, Bloomfield, 2011; Cardinaels, Yin, 2015; Kelly, Murphy, 2016; Kołodziej, Maruszewska, 2016). W szerszym kontekście badacze skupiają się na normach społecznych jako wyznacznikach zachowań etycznych w biznesie (Blay i in., 2016).

Normy postrzegane są jako komunikat wskazujący właściwe zachowanie i przyczyniający się do zmniejszenia prawdopodobieństwa pojawienia się zachowania niepożądanego, poprzez wskazanie jego negatywnych konsekwencji. Znajomość niekorzystnych skutków danego działania obniża chęć zaangażowania się w daną

aktywność. W odniesieniu do przestrzeni prawnej normy mają kształtować zachowania społeczne, jak również wskazywać te sposoby zachowania lub decyzje, które zostały w danym społeczeństwie uznane za zgodne z obowiązującym kodeksem etycznym (Cooter, 1998; Cialdini i in., 2006; Feldman, 2009). W przypadku sprawozdawczości dotychczasowe badania wskazują, że dostarczenie zasad odnoszących się do tworzenia informacji finansowych na temat podmiotów gospodarczych pozytywnie wpływa na jakość raportowania (Young, 2015). Odmiennie niż większość decyzji podejmowanych w obszarze społecznym, działania księgowych opierają się przede wszystkim na regulacjach prawnych, opisujących sposób przygotowania sprawozdań finansowych zawierających informacje na temat sytuacji jednostki. Z tego też powodu, istotne dla tej grupy profesjonalistów normy zapisane są w kodeksach prawnych, co ma zapewniać zgodność zachowań księgowych z intencją ustawodawcy. Przypomnienie normy może więc mieć charakter odwołania do obowiązujących przepisów prawa jako regulacji wyznaczających zasady przygotowywania sprawozdań finansowych i sprawiać, że dana regulacja, pomimo jej teoretycznej znajomości przez księgowych, może stać bardziej dostępna w momencie podejmowania decyzji i wpłynąć na oszacowania księgowych. Literatura z zakresu psychologicznych uwarunkowań podejmowania decyzji odwołuje się tu do terminu heurystyki dostępności sprawiającej, że podejmowane przez ludzi decyzje oraz oszacowania opierają się na informacjach, które są łatwo dostępne w pamięci (Tversky, Kahneman, 1974; Tyszka, 2010; Jaworska, 2015; Gmińska, 2016).

3. Problem badawczy

W procesie podejmowania decyzji księgowych, decydenci mogą podlegać błędom poznawczym, a błędy te mogą mieć wpływ na wielkości zawarte w sprawozdaniach finansowych. Zgodnie z wynikami badań przedstawionymi powyżej, zniekształcenia związane mogą być ze specyfiką funkcjonowania procesów poznawczych, w tym uleganiu heurystyce zakotwiczenia. Dostępna literatura dostarcza dowodów, że efekt ten może być odpowiedzialny za decyzje podejmowane w wielu obszarach ludzkiej działalności (Tversky, Kahneman, 1974; Jacowitz, Kahneman, 1995; Lieder i in., 2018). Dotychczasowe badania dowiodły, że przypomnienie normy obowiązującej w danej sytuacji może zwiększać prawdopodobieństwo podjęcia działania zgodnego z daną normą oraz pozytywnie wpływać na jakość tworzonych informacji (Cooter, 1998; Cialdini i in., 2006; Young, 2015).

Celem prezentowanego badania było zweryfikowanie założeń o 1) wpływie przypomnienia normy dotyczącej obowiązku utworzenia odpisu aktualizującego należności, które są obciążone ryzykiem niespłacalności, na skłonność do tworzenia takiego odpisu oraz 2) wpływie tego przypomnienia oraz zastosowanej kotwicy (odnoszącej się do wartości środków trwałych w sumie bilansowej) na wysokość odpisu globalnego od wartości należności.

Dla realizacji tego zamierzenia wykorzystano ważną kategorię sprawozdawczą, jaką są należności od odbiorców i tworzone dla nich – wedle uznania kierownictwa

jednostki i księgowego – odpisy aktualizujące ich wartość. Odpisy te nie wiążą się z bieżącą działalnością jednostki, a są wyłącznie księgowym szacunkiem potencjalnego spadku przyszłych korzyści ekonomicznych związanych z należnościami. Jako wartość szacunkowa nie są uznawane przez prawo podatkowe, w związku z czym nie mają wpływu na wartość dochodu do opodatkowania.

Tego typu szacunki, mające wyłącznie charakter bilansowy (a nie podatkowy), mogą być w toku sporządzania sprawozdań traktowane jako nieistotne i pomijane przez księgowych. Mimo że prawo bilansowe nakłada obowiązek tworzenia odpisów aktualizujących, to ze względu na ich uznaniowość oraz fakt, że normy prawa bilansowego egzekwowane są na drodze karnej tylko w skrajnych przypadkach, prawo podatkowe ma dla księgowych zazwyczaj pierwszeństwo (Artienwicz i in., 2021). Z tego też powodu w badaniu analizowany będzie wpływ przypomnienia normy prawnej związanej z obowiązkiem utworzenia odpisu aktualizującego należności obarczonych ryzykiem niespłacalności. Opierając się na dotychczasowej literaturze, zakłada się, że przypomnienie normy dotyczącej obowiązku utworzenia odpisu aktualizującego należności, które są obciążone ryzykiem niespłacalności, zwiększy skłonność do utworzenia takiego odpisu. Przypomnienie normy nie będzie miało natomiast wpływu na wartość tego odpisu.

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami w rachunkowości, wartość odpisu jest szacowana indywidualnie i nie istnieją w tym zakresie żadne szczegółowe wytyczne. Wartość odpisu jest więc decyzją podejmowaną przez księgowego bądź kierownika jednostki, na podstawie jego wiedzy merytorycznej oraz doświadczenia. Jak wykazano powyżej, podejmowanie decyzji w takich sytuacjach może prowadzić do ulegania heurystykom poznawczym. Dlatego też w badaniu zweryfikowane zostanie założenie o wpływie przypadkowo zakotwiczonych wartości na wielkość szacunku odpisu. Przytoczone badania wpływu heurystyki zakotwiczenia na podejmowane decyzje pozwalają przypuszczać, że wyższa wartość zastosowanej kotwicy prowadzić będzie do wyższych wartości odpisu, natomiast niższa wartość kotwicy – do niższych szacunkowych wartości odpisu aktualizującego należności.

Opisane zjawiska nie zostały do tej pory przebadane w kontekście sporządzania sprawozdań finansowych przez księgowych. Zdecydowana większość badań kognitywnych związanych z rachunkowością finansową, jak już wspomniano, skupia się na użytkownikach informacji pochodzących z systemu rachunkowości, a nie na samych księgowych.

4. Procedura badawcza

Badanie zostało przeprowadzone w schemacie eksperymentalnym 2 (przypomnienie normy *vs* brak przypomnienia normy) \times 2 (wysoka kotwica *vs* niska kotwica), z losowym przydziałem respondentów do jednego z czterech warunków eksperymentalnych. Badanie zostało przeprowadzone na początku roku 2020, w warunkach stacjonarnych oraz w formie papier – ołówek, co pozwoliło na zapewnienie podobnych warunków wypełniania ankiety przez badanych. Na początku badania respondenci poproszeni zostali o odpowiedź na pytania opisujące ich doświadczenie

zawodowe, w tym zajmowane stanowisko, liczbę lat pracy w rachunkowości oraz posiadane wykształcenie, co pozwoliło na charakterystykę zawodową badanej próby. Następnie dokonano pomiaru zmiennych zależnych, zgodnie z poniższym schematem.

Norma. Ankieta skonstruowana na potrzeby badania w warunkach przypomnienia normy zawierała informację: „Zgodnie z ustawą o rachunkowości jednostki sporządzające sprawozdanie finansowe mają obowiązek utworzenia odpisu aktualizującego należności, które są obciążone ryzykiem niespłacalności. Taki zabieg ma na celu urealnienie wartości należności na dzień bilansowy, przez co obraz sprawozdania nie jest istotnie zniekształcony”. Informacja ta nie została przekazana badanym w warunkach braku przypomnienia normy. Następnie w ankiecie umieszczono skalę analogową do pomiaru skłonności do utworzenia odpisu aktualizującego, gdzie osoby badane zaznaczały punkt na skali od 0 – „na pewno bym tego nie zrobił(a)” do 100 – „na pewno bym to zrobił(a)”.

Kotwica. W kolejnym kroku osobom badanym w warunkach wysokiej kotwicy zadano pytanie: „Jeżeli środki trwale stanowiłyby 70% sumy bilansowej, to czy przy uzgadnianiu kont do bilansu poświęcił(a)byś więcej uwagi i czasu na przeanalizowanie prawidłowości zapisów zawartych na kontach związanych ze środkami trwałymi?” Osoby badane w warunkach niskiej kotwicy otrzymały analogiczne pytanie, jednak z wartością 3%. Odpowiedzi na to pytanie udzielano na skali nominalnej (tak/nie), lecz nie były one rejestrowane. Pytanie to miało na celu wprowadzenie niskiej i wysokiej kotwicy. Przykład, którym posłużono się w badaniu w celu wprowadzenia kotwicy dotyczył sumy bilansowej, a więc pozycji innej niż ta, która odnosiła się do zmiennej zależnej. Procedura ta jest zgodna z praktyką torowania numerycznego stosowaną przez innych badaczy (Jacowitz, Kahneman, 1995; Wong, Kwong, 2000). Polega ona na wpływie obecności liczby niezależnej od kontekstu pytania na wybory dokonywane przez respondentów. Następnie osobom badanym zadano pytanie o procent należności, jaki zaproponowałyby do tworzenia odpisu globalnego od wartości należności. Odpowiedzi udzielane były poprzez wpisanie wartości liczbowej.

5. Charakterystyka badanej próby

W badaniu udział wzięło 110 aktywnych zawodowo księgowych ($M_{\text{wiek}} = 30,60$, $SD = 7,36$), wśród których było 95 kobiet oraz 12 mężczyzn (brak danych = 3). Zaobserwowana dysproporcja między kobietami i mężczyznami wynika z charakterystycznej dla zawodów księgowych przewagi liczebnej kobiet. Informacje zebrane w części metryczkowej badania pozwoliły na uzyskanie bardziej szczegółowych informacji na temat doświadczeń zawodowych respondentów. Zgodnie z udzielonymi odpowiedziami, zdecydowana większość księgowych posiadała doświadczenie pracy w biurze rachunkowym (44,2%) lub dziale księgowym dużego przedsiębiorstwa (47,1%). Pozostali badani pracowali w dziale księgowym jednostki budżetowej (4,5%) lub innej jednostki (3,6%). Kilka osób (5,5%) nie podało informacji

na temat dotychczasowego doświadczenia zawodowego. Co czwarty ankietowany (40,9%) zajmował stanowisko samodzielnego księgowego, natomiast 23,6% – pomocy księgowej. Łącznie 26,2% osób badanych pełniła funkcje kierownicze, w tym 13,6% jako kadra kierownicza średniego szczebla, 10,9% pracując na stanowisku głównego księgowego lub 0,9% – dyrektora finansowego. Wśród pozostałych respondentów byli właściciele firm świadczących usługi księgowe (2,8%). W przypadku 7,4% osób badanych nie udzielono odpowiedzi na pytanie o zajmowane aktualnie stanowisko.

Największa grupa respondentów posiadała doświadczenie w pracy księgowej w okresie między 1 a 5 lat (42,7%). Mniej niż roczne doświadczenie zawodowe zadeklarowało 17,3% badanych. Następnie, 22,7% księgowych pracowała powyżej 5., lecz mniej niż 10 lat, a kolejne 10,9% – posiadało doświadczenie od 10 do 20 lat pracy. Jedynie 6,4% pracowało ponad 20 lat w zawodzie, co wynika ze struktury wiekowej osób badanych. Zdecydowana większość osób badanych posiadała wykształcenie wyższe (98,2%), w tym ekonomiczne (87%).

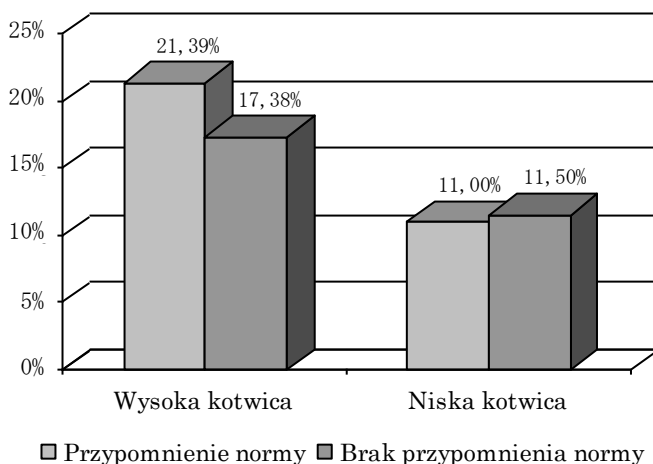
Jak widać, osoby uczestniczące w badaniu posiadały szerokie i różnorodne doświadczenie w pracy księgowej. Liczebność całkowita próby była jednak niewystarczająca do uwzględnienia przedstawionych wyżej charakterystyk zawodowych w analizie wpływu zastosowanych oddziaływań (przypomnienie normy, kotwica).

6. Wyniki badania

Uzyskane wyniki wskazują, że przypomnienie normy przyczyniło się do zwiększenia skłonności do utworzenia bilansowego odpisu aktualizującego wartość należności, $t(109) = 2,19$, $p = 0,031$. Księgowi, którym przypomniano normę prawną związaną z aktualizowaniem należności na koniec roku, byli istotnie bardziej skłonni do tworzenia takich odpisów ($M = 74,60$, $SD = 25,34$) w porównaniu do księgowych, którzy nie otrzymali takiego przypomnienia ($M = 65,24$, $SD = 27,64$).

W odniesieniu do wartości proponowanych przez badanych księgowych odpisów aktualizujących analizowano zarówno wpływ przypomnienia normy, jak i wprowadzonej kotwicy. Jednakże, z uwagi iż pytanie dotyczyło wysokości ewentualnego odpisu, do analizy włączono jedynie odpowiedzi tych respondentów, którzy nie wykluczyli utworzenia takiego odpisu w poprzednim pytaniu ($N = 104$). Przeprowadzona analiza ANOVA stwierdziła występowanie istotnego efektu głównego zastosowanej kotwicy ($F(1,104) = 7,96$, $p = 0,006$, $\eta_p^2 = 0,074$). Respondenci, którym wprowadzona została wysoka kotwica, deklarowali chęć utworzenia odpisów aktualizujących o wyższej wartości ($M = 19,61$, $SD = 18,86$) niż osoby badane w warunku z niską kotwicą ($M = 11,23$, $SD = 8,28$), $t = 2,85$, $p = 0,005$. Nie stwierdzono natomiast efektu przypomnienia normy dla zaproponowanej wysokości odpisu aktualizującego, a także nie zaobserwowano istotnego efektu interakcji. Wyniki zostały przedstawione na rysunku 1.

Rysunek 1. Procentowa wartość odpisu aktualizującego w zależności od przypomnienia *vs* braku przypomnienia normy oraz zastosowanej kotwicy



Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki badań były zgodne z oczekiwaniami sformułowanymi na podstawie dotychczasowej literatury. Przypomnienie normy prawnej dotyczącej tworzenia odpisu aktualizującego miało wpływ na skłonność do utworzenia takiego odpisu, nie oddziaływało natomiast na jego szacowaną wartość. Procentowa wartość odpisu aktualizującego pozostawała pod wpływem zastosowanej kotwicy.

Podsumowanie

Prezentowane badanie podjęto w celu weryfikacji założeń o wpływie przypomnienia normy oraz zastosowanej kotwicy na decyzje księgowych dotyczące tworzenia odpisów aktualizujących należności, które są obciążone ryzykiem niespłacalności. Respondentami byli aktywni zawodowo księgowi, zaś pytania przygotowanej na potrzeby badania ankiety odnosiły się do rzeczywistych decyzji podejmowanych w procesie przygotowywania sprawozdań finansowych.

Przeprowadzona analiza statystyczna potwierdziła założenia badania, wskazując, że przypomnienie normy przyczyniło się do zwiększenia skłonności do utworzenia bilansowego odpisu aktualizującego wartość należności, zaś wartość tego odpisu powiązana była z wysokością wprowadzonej kotwicy. Wyższa kotwica skutkowałą deklaracją utworzenia odpisów aktualizujących o wyższej wartości, natomiast niska spowodowała niższą wartość procentową tego odpisu. Zgodnie z założeniem, samo przypomnienie normy nie miało wpływu na wysokość tworzonego przez księgowych odpisu aktualizującego.

Wyniki badania potwierdziły występowanie opisanych w psychologii prawidłowości podejmowania decyzji, które mogą rzutować na jakość informacji dostarczanych przez księgowych, a w konsekwencji kształtować sprawozdanie finansowe. Przypomnienie normy prawnej dotyczącej zasad tworzenia odpisów aktualizujących należności, które są obciążone ryzykiem niesplacalności, w istotny sposób zwiększyło skłonność księgowych do ich utworzenia. Należy przy tym zaznaczyć, że norma ta jest zapisana w ustawie o rachunkowości i powszechnie znana profesjonalistom. Pomimo tego, jej przypomnienie bezpośrednio przed pytaniem, wpłynęło na decyzje podjęte przez badanych księgowych. Podobnie, zastosowana w badaniu heurystyka zakotwiczenia pokazała, że wprowadzenie wartości liczbowej niemającej związku z kryteriami, na podstawie których należy dokonywać decyzji o wysokości odpisu, jedynie poprzedzającej tę decyzję, w istotny sposób wpłynęło na szacunki księgowych dotyczące wartości procentowej tego odpisu.

Przeprowadzone badanie potwierdza zatem, że postulowane w *Założeniach Konceptyjnych* cechy użytecznej informacji finansowej czy spełnienie ustawowego wymogu jasnego i rzetelnego obrazu może być zakłócone przez pewne automatyzmy decyzyjne, którym podlegają producenci informacji. Na prezentowany w sprawozdaniu finansowym obraz jednostki mają wpływ nie tylko świadome skłonności czy pobudki osób przygotowujących sprawozdanie i celowe wybory tych osób, ale również pozaświadome mechanizmy podejmowania decyzji, które mogą zaprzeczać dążeniu do obiektywizmu, czy neutralności przy przygotowywaniu informacji finansowych. Psychologiczne prawidłowości, do których należy efekt zakotwiczenia i przypomnienia normy, mogą wpływać na jakość prezentowanych informacji liczbowych oraz realizację wymogu wiernego odzwierciedlenia sytuacji jednostki w sprawozdaniach finansowych.

Przedstawione w artykule badanie było oczywiście stosunkowo proste. Stworzone warunki eksperymentalne nie oddawały całej złożoności środowiska decyzyjnego księgowych. Liczebność próby nie pozwoliła także na przeprowadzenie pogłębionej analizy statystycznej mającej na celu zbadanie relacji między doświadczeniem księgowych a ich podatnością na zastosowane oddziaływania mogące prowadzić do zniekształceń w zakresie sytuacji jednostki w sprawozdaniach finansowych. Badanie potwierdza jednak, że księgowi nie są wolni od heurystyk poznawczych w decyzjach zawodowych i że jest to temat wart dalszej eksploracji.

Literatura

- Allen G., Parsons B.J. (2006), *A little help can be a bad thing: Anchoring and adjustment in adaptive query reuse*, Proceedings of the International Conference on Information Systems, ICIS, Milwaukee, Wisconsin, USA, December 10–13.
- Artienwicz N. (2011), *Możliwości badania zachowania księgowych w świetle paradygmatów rachunkowości*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, 1–2, s. 355–364.
- Artienwicz N. (2018), *Rachunkowość behawioralna*, CeDeWu, Warszawa.

- Artienwicz N., Jaworska E., Korzeniowska D., Maruszewska E.W. (2021), *Kognitywne i społeczne uwarunkowania podejmowania decyzji z zakresu tworzenia informacji sprawozdawczej*, Instytut Prawa Gospodarczego, Katowice.
- Benson B. (2019), *Why are we yelling? The art of productive disagreement*, MacMillan, London.
- Blay A.D., Gooden E.S., Mellon M.J., Stevens D.E. (2018), *The Usefulness of Social Norm Theory in Empirical Business Ethics Research: A Review and Suggestions for Future Research*, "Journal of Business Ethics", 152, s. 191–206, <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3286-4>.
- Cardinaels E., Yin H. (2015), *Think Twice Before Going for Incentives: Social Norms and the Principal's Decision on Compensation Contracts*, "Journal of Accounting Research", 53 (5), s. 985–1015, <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12093>.
- Cialdini R.B., Demaine L., Sagarin B.J., Barret D.W., Rhoads K., & Winter P.L. (2006), *Managing social norms for persuasive impact*, "Social Influence", 1, s. 3–15, <https://doi.org/10.1080/15534510500181459>.
- Coate C.J. (1999), *Discussion of "economic analysis of accountants' ethical standards: the case of audit opinion shopping"*, "Journal of Accounting and Public Policy", 18, s. 365–373, [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(99\)00014-9](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(99)00014-9).
- Cooter R. (1998), *Expressive law and economics*, "Journal of Legal Studies", 27 (2), s. 585–608.
- Falk H., Lynn B., Mestelman S., Shehata M. (1999), *Auditor independence, self-interested behavior and ethics: some experimental evidence*, "Journal of Accounting and Public Policy", 18, s. 395–428, [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(99\)00012-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(99)00012-5).
- Feldman Y. (2009), *The expressive function of trade secret law: Legality, cost, intrinsic motivation, and consensus*, "Journal of Empirical Legal Studies", 6 (1), s. 177–212. <https://doi.org/10.1111/j.1740-1461.2009.01141.x>.
- Garvey A.M., Parte L., McNally B., Gonzalo-Angulo J.A. (2021), *True and Fair Override: Accounting Expert Opinions, Explanations from Behavioural Theories, and Discussions for Sustainability Accounting*, "Sustainability", 13 (4), s. 1–21. <https://doi.org/10.3390/su13041928>.
- Gilovich T.D., Griffin, D., Kahneman D. (eds.) (2002), *Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge University Press, New York.
- Gmińska R. (2016), *Psychologiczne aspekty podejmowania decyzji a rachunkowość zarządcza*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 440, s. 205–214, <https://doi.org/10.15611/pn.2016.440.19>.
- Hadro D., Pauka M. (2016), *Jakość raportów finansowych A zmiana rynku notowań z Newconnect na rynek regulowany*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 462, s. 61–71, <https://doi.org/10.15611/pn.2016.462.04>.
- Henrizi P., Himmelsbach D., Hunziker S. (2021), *Anchoring and adjustment effects on audit judgments: experimental evidence from Switzerland*, "Journal of Applied Accounting Research", 22 (4), s. 598-621, <https://doi.org/10.1108/JAAR-01-2020-0011>.
- IASB (2018), *Conceptual framework for financial reporting*, IFRS Foundation.
- Jacowitz K.E., Kahneman D. (1995), *Measures of anchoring in estimation tasks*, "Personality and Social Psychology Bulletin", 21 (11), s. 1161–1166, <https://doi.org/10.1177/01461672952111004>.
- Jaworska E. (2015), *Poznawcze aspekty formułowania sądów i podejmowania decyzji w rachunkowości behawioralnej – wybrane zagadnienia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 389, s. 130–138, <https://doi.org/10.15611/pn.2015.389.12>.

- Jaworska E. (2018), *Strategie zapobiegania błędom poznawczym, motywacyjnym i emocjonalnym lub ich eliminowania w rachunkowości*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 8, s. 58–72, <https://doi.org/10.18559/SOEP.2018.8.5>.
- Joyce E.J., Biddle G. (1981), *Anchoring and Adjustment in Probabilistic Inference in Auditing*, “Journal of Accounting Research”, 19 (1), s. 120–145, <https://doi.org/10.2307/2490965>.
- Jung I. (2009), *Ethical judgement and behaviors: Applying a multidimensional ethics scale to measuring ICT ethics of college students*, “Computers & Education”, 53, s. 940–949, <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2009.05.011>.
- Kołodziej S., Maruszewska E.W. (2016), *Sklonność do unikania i uchylania się od opodatkowania w świetle teorii moralnego rozwoju Kohlberga – zagadnienia etyczne w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 86 (142), s. 35–52, <https://doi.org/10.5604/16414381.1199231>.
- Kowalczyk T.K., Wolfe C.J. (1998), *Anchoring effects associated with recommendations from expert decision aids: an experimental analysis*, “Behavioral Research in Accounting”, 10, Supplement, s. 147–169, <https://doi.org/10.1108/JAAR-01-2020-0011>.
- Lieder R., Griffiths, T.L., Huys Q.J.M., Goodman N.D. (2018), *The anchoring bias reflects rational use of cognitive resources*, “Psychonomic Bulletin & Review”, 25, s. 322–349, <https://doi.org/10.3758/s13423-017-1286-8>.
- Lin Z.J., Zhang J. (2011), *Ethical awareness of Chinese business managers and accountants and their views on the use of off-book accounts*, “Advances in Accounting”, 27, s. 143–155, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2011.04.004>.
- Lord A.T., DeZoort F.T. (2001), *The impact of commitment and moral reasoning on auditors’ responses to social influence pressure*, “Accounting, Organizations and Society”, 26, s. 215–235, [http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(00\)00022-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(00)00022-2).
- Maruszewska E.W. (2019), *Postrzeżenie elastycznych regulacji rachunkowości w zakresie odpisów aktualizujących*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 12, s. 77–87.
- Micherda B. red. (2007), *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w kształtowaniu wiarygodności informacji ekonomicznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Nęcka E., Orzechowski J., Szymura B. (2012), *Psychologia poznawcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowak E. (2014), *Rola norm rachunkowości w kreowaniu prawdziwego i rzetelnego obrazu jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 77 (133), s. 117–125.
- Piasecki M. (2016), *Jakość sprawozdań finansowych i struktura zapadalności długu a efektywność inwestycji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, „Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia” 4 (82/2), s. 249–259.
- Russo J.E., Schoemaker P.J.H. (1989), *Decision Traps. Ten Barriers to Decision-Making and How to Overcome Them*, Simon and Schuster, New York.
- Sweeney J.T., Roberts R.W. (1997), *Cognitive moral development and auditor independence*, “Accounting, Organizations and Society”, 22 (3/4), s. 337–352, [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(96\)00025-6](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(96)00025-6).
- Tayler W.B., Bloomfield R.J. (2011), *Norms, Conformity, and Controls*, “Journal of Accounting Research”, 49 (3), s. 753–790, <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00398.x>.
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2017), *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Thorne L. (2001), *Refocusing ethics education in accounting: an examination of accounting students’ tendency to use their cognitive moral capability*, “Journal of Accounting Education”, 19, s. 103–117, [https://doi.org/10.1016/S0748-5751\(01\)00014-8](https://doi.org/10.1016/S0748-5751(01)00014-8).

- Tomczak P. (2017), *Dlaczego kotwica kotwiczy? Przegląd mechanizmów i zasad działania heurystyki zakotwiczenia*, „Decyzje” 28, s. 93–110.
- Tversky A., Kahneman D. (1974), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, “Science”, 185 (4157), s. 1124–1131.
- Tyszka T. (2010), *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Scholar, Warszawa.
- Wong K.F.E., Kwong J.Y.Y. (2000), *Is 7300 m equal to 7.3 km? Same semantics but different anchoring effects*, “Organizational Behavior and Human Decision Processes”, 82 (2), s. 314–333, <https://doi.org/10.1006/obhd.2000.2900>.
- Zielonka P. (2019), *Gielda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa.

Źródła internetowe

- Kelly K., Murphy P.R. (2016), *The Interactive Effects of Ethical Norms and Subordinate Recommendations on Accounting Decisions*, University of Illinois 22nd Symposium on Audit Research, <https://pages.business.illinois.edu/accountancy/wp-content/uploads/sites/12/2016/08/Kelly-Murphy.pdf> (dostęp 25.06.2021).
- Kinney W., Uecker W. (1982), *Mitigating the Consequences of Anchoring in Auditor Judgments*, “The Accounting Review”, 57 (1), s. 55–69, <http://www.jstor.org/stable/246739> (dostęp 25.06.2021).
- Young D. (2015), *Anticipating Human Behavior: How Social Norms and Social Ties Influence Compliance with Financial Reporting Standards*, Working Paper. <https://cear.gsu.edu/files/2015/09/Session-3-Young-Paper.pdf> (dostęp 25.06.2021).