

НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Д. Л. Волков, Е. Д. Никулин

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы, связанные с *управлением прибылью (earnings management)* (далее — УП), приобретают в последнее время все большую актуальность — как с теоретической, так и с практической точки зрения. Прибыль характеризует финансовый результат организации за определенный период времени и является одним из ключевых показателей, на основе которого внешние контрагенты, а также собственники принимают решения в отношении компании. В то же время важно помнить, что прибыль выступает учетным показателем, рассчитываемым в соответствии с утвержденными бухгалтерскими стандартами. Применение основополагающего учетного принципа — метода начислений — приводит к необходимости принятия менеджерами компаний решений в отношении моментов признания основных элементов прибыли (доходов и расходов) компании, а также их стоимостной оценки. Подобная свобода действий закладывает возможности воздействия на показатели прибыли с определенной частной целью и совершения мошеннических действий. Манипулирование учетными показателями может серьезно подорвать репутацию компании и повлечь за собой разрушение ценности для собственников. Так, ряд исследований (см., напр.: [Feroz, Park, Pastena, 1991; Dechow, Sloan, Sweeney, 1996]) демонстрирует, что у компаний, по которым было обнародовано официальное заключение, подтверждающее наличие фактов манипулирования прибылью, наблюдается снижение цен акций. Истории бизнеса известны и крупные фи-

Волков Дмитрий Леонидович — д-р экон. наук, АНО «Корпоративный университет Сбербанка»; e-mail: DLVolkov.CU@sberbank.ru

Никулин Егор Дмитриевич — канд. экон. наук, ассистент, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: nikulin@gsom.pu.ru

© Д. Л. Волков, Е. Д. Никулин, 2013

нансовые скандалы, связанные с компаниями, которые привели к банкротству этих организаций. К числу подобных скандалов следует отнести случаи обнаружения фактов мошенничества в американских корпорациях Enron и WorldCom в начале 2000-х гг. Учитывая сказанное, представляется важным, с одной стороны, проводить анализ основных методов и инструментов УП, а с другой — разрабатывать средства, ограничивающие возможности УП.

Сложность анализа механизмов УП связана с тем, что оно охватывает весь учетный процесс компании, начиная от регистрации хозяйственных операций и заканчивая составлением финансовой отчетности. На протяжении последних лет в центре внимания исследователей оказывались различные аспекты УП. Одни авторы сосредотачивали свое внимание на экономической сущности показателей прибыли, способах их расчета и интерпретации, а также методах анализа. Другие специалисты занимались разработкой организационных механизмов контроля реализации учетного процесса с целью снижения вероятности осуществления компанией мошеннических действий. Были исследователи, которые анализировали возможности осуществления УП в рамках правового поля. Подобная многогранность процесса УП обусловила появление различных определений этого понятия. Специалистами до сих пор не сформулировано универсальное определение УП и, соответственно, не достигнуто единое понимание состава актуальных аналитических задач в этой области.

Целью настоящей работы является систематизация основных направлений исследований в сфере УП. Реализация этой цели потребовала решения ряда самостоятельных задач, к которым, в частности, относятся: определение предметной области УП, классификация методов УП, а также анализ отечественного и зарубежного опыта проведения эмпирических исследований по проблематике УП.

Статья имеет следующую структуру. В *первом разделе* проводится анализ современных подходов к определению УП, на базе которого выделяются основные характеристики этого процесса. Во *втором* — анализируются предпосылки возникновения концепции УП. В *третьем* — основные разновидности и методы УП. В *четвертом разделе* представлен обзор основных отечественных и зарубежных работ в области УП, по итогам которого определяются актуальные направления исследований в этой области. В *заключении* излагаются выводы по работе.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Само понятие «управление прибылью» до сих пор не имеет общепринятого определения. В литературе встречаются различные трактовки данного термина, притом что в настоящее время существует значительное количество работ, посвященных различным аспектам УП.

Рост числа публикаций по проблематике УП относится к рубежу 1970–1980-х гг. В одной из первых зарубежных статей, посвященных обзору исследований в области УП, приводится следующее определение этого понятия. УП представляет собой «целенаправленное вмешательство в процесс составления внешней финансовой отчетности для достижения какой-то частной выгоды» [Schipper, 1989, p.92]. В приведенном определении содержится указание на *три* важные характеристики процесса УП.

Во-первых, УП предполагает *намеренное вмешательство* в процесс составления финансовой отчетности. Поскольку подготовка финансовой отчетности регулируется стандартами учета, вмешательство в данный процесс может носить разный характер. С одной стороны, подобное вмешательство способно привести к нарушению принятых правил составления отчетности, а также других нормативных актов и тем самым представлять собой нелегальное действие. С другой стороны, в стандарты учета изначально заложена определенная степень гибкости в отношении ряда вопросов, без решения которых составление финансовой отчетности становится невозможным. Например, организации обязательно необходимо установить способ начисления амортизации своих основных средств из имеющихся учетных альтернатив — без реализации этой задачи невозможно рассчитать величину расходов компании и составить бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Очевидно, что в зависимости от того, какая учетная альтернатива будет выбрана, значение показателей финансового результата компании будет разным. По этой причине возникает вопрос: выступает ли это действие (выбор одной из альтернатив учетной политики, отраженных в стандарте учета) вмешательством в учетный процесс и, следовательно, проявлением УП? По данному вопросу мы солидарны с мнением, изложенным в [Dechow, Skinner, 2000], в соответствии с которым решения компании, предусмотренные учетным стандартом, будут отнесены или не отнесены к УП в зависимости от того, преследует менеджмент определенные частные цели при их принятии или нет. При этом, безусловно, не очевидно, каким образом можно определить наличие подобных скрытых целей у менеджмента и тем самым отделить УП от обычных учетных операций.

Во-вторых, указание на целенаправленное вмешательство в процесс составления финансовой отчетности *разграничивает УП и совершение бухгалтерской ошибки*. Как отмечает Б.Л. Жарылгасова, термин «ошибка» трактуется как непреднамеренные погрешности, допущенные в финансовой отчетности. К ним могут относиться, в частности, математические ошибки в данных бухгалтерского учета, упущение фактов или их неверная интерпретация, неправильное применение учетной политики [Жарылгасова, 2008].

В-третьих, в приведенном определении подчеркивается, что управление финансовым результатом имеет отношение исключительно к *продукту*

финансового учета компании (внешней финансовой отчетности) и не затрагивает другие учетные подсистемы организации, к которым относятся управленческий и налоговый учет. Тем самым осуществляется попытка ограничить проблемную область рассматриваемой дисциплины.

Еще одно часто цитируемое в настоящее время определение УП сформулировано П. Хиели и Дж. Вахлином в [Healy, Wahlen, 1999]. Оно выглядит следующим образом: «УП возникает тогда, когда менеджеры используют профессиональные суждения при подготовке финансовой отчетности и классификации (*structuring*) операций компании для искажения финансовой отчетности, направленного на то, чтобы либо ввести в заблуждение стейкхолдеров относительно реальных экономических результатов компании, либо повлиять на результаты исполнения контрактов (в которые вовлечена организация. — Д. В., Е. Н.), зависящие от раскрываемых учетных показателей» [Healy, Wahlen, 1999, p. 368].

Если сравнивать это определение с предыдущим, то обращает на себя внимание в целом одинаковая трактовка УП как процесса манипулирования учетной деятельностью компании с целью достижения определенных результатов. Основным же инструментом УП выступает использование профессиональных суждений менеджмента в отношении учета конкретных операций компании. При этом определение П. Хиели и Дж. Вахлина дополнительно уточняет те мотивы, которыми могут руководствоваться менеджеры компании при осуществлении УП. Одним из мотивов являются намерения повлиять на решения стейкхолдеров в отношении этой организации, к которым можно отнести, например, желание сделать компанию более привлекательной для инвесторов с помощью «приукрашивания» финансовых показателей. Другим мотивом становится стремление повлиять на результаты выполнения контрактных обязательств организации. Зачастую в договорах, которые заключает компания (в том числе в кредитных договорах), прописываются определенные требования, относящиеся к финансовым показателям компании. Соответственно, УП выступает одним из средств выполнения этих требований.

Еще одно определение УП представлено в работе [Watts, Zimmerman, 1990]. По мнению этих авторов, УП возникает тогда, когда менеджеры компании используют свои полномочия (свободу выбора) (*discretion*) при расчете бухгалтерских показателей (причем на их действия могут накладываться ограничения). Действия менеджеров преследуют различные цели: они могут быть направлены на *рост ценности компании* или выступать исключительно *оппортунистическими*. *Ценностно-ориентированные мотивы УП* обуславливаются тем, что с помощью финансовых показателей компания транслирует внешним пользователям финансовой отчетности информацию о своей деятельности. Поэтому менеджеры могут исполь-

зовать полномочия, предоставляемые им стандартами учета, для отображения наиболее достоверной информации об экономическом положении компании и, соответственно, для более корректного расчета показателей ее ценности. В этом случае предполагается, что оппортунистические мотивы у них отсутствуют.

Таким образом, по сравнению с К. Шиппер, а также с П. Хиели и Дж. Вахлином, Р. Уотссом и Дж. Зиммерманом трактуют УП шире, подразумевая под ним любые действия менеджеров, связанные с применением учетных стандартов. На наш взгляд, подобный подход несколько затрудняет анализ практики УП в компаниях, поскольку четко не разграничивает УП и учетный процесс компании в целом.

Рассмотренные определения наиболее часто цитируются в современной литературе по УП. На их основе можно сформулировать основные характеристики деятельности по УП в компании. *Во-первых*, УП представляет собой *намеренное вмешательство в учетный процесс компании*, поэтому данную деятельность нужно отличать от совершения бухгалтерских ошибок. *Во-вторых*, УП — это процесс, направленный в конечном итоге на *искажение различных показателей финансовой отчетности компании*. Важно подчеркнуть, что этот процесс довольно сложно отделить от естественной необходимости организации принимать решения в отношении различных объектов учета в соответствии с действующими бухгалтерскими стандартами. *В-третьих*, УП имеет своей целью *повлиять на какую-то группу пользователей учетной информации*, к которым могут относиться потенциальные инвесторы, кредиторы, регулирующие органы и т. д.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

К использованию методов УП на практике привели две основные предпосылки. *Первая предпосылка* связана с тем, что, как уже отмечалось, менеджеры компаний при учете хозяйственных операций компании имеют право использовать определенные полномочия (*discretion*). Последние предоставляются им учетными стандартами, действующими в стране, в которой зарегистрирована организация.

Изучением вопросов, связанных с составом полномочий менеджеров компании в отношении способов учета различных объектов, занимается концепция *выбора способа учета*. Исследования в этой области стали проводиться примерно с 1960-х гг. В их рамках анализировались две основные проблемы. *Во-первых*, изучалось, под воздействием каких факторов формируются учетные стандарты страны и каковы экономические последствия принятия определенных стандартов (см., напр.: [Watts, Zimmerman, 1978;

Holthausen, Leftwich, 1983]). Во-вторых, исследовалось, чем должен ограничиваться объем полномочий менеджеров в отношении решения вопросов учета (см., напр.: [Watts, Zimmerman, 1986]).

Фундаментальным принципом учета, закрепленным в международных и ряде национальных учетных стандартов и дающим импульс к развитию методов УП, является *метод начислений (accrual accounting)*¹. Этот принцип предполагает, что факты хозяйственной деятельности организации должны быть зарегистрированы в учете в том отчетном периоде, в котором они имели место, вне зависимости от того, когда в действительности произошли поступления или выплаты денежных средств, связанные с этими фактами [Положение по бухгалтерскому учету..., 2008]. Применение данного принципа и объясняет появление показателей *прибыли* наряду с показателями *денежного потока* компании. Предполагается, что с помощью показателя *прибыли* пользователи учетной информации могут оценить *финансовый результат деятельности организации* за определенный период времени, поэтому этот показатель и является основным при оценке эффективности ее работы [Dechow, Skinner, 2000]. Использование принципа начислений при расчете *прибыли* предполагает выбор из нескольких учетных альтернатив, касающихся признания разных видов доходов и расходов компании. Таким образом, расчет этого показателя в определенной степени отдается на усмотрение менеджеров компании и ставится в зависимость от их профессионального суждения. Учитывая всю важность показателя *прибыли* при оценке эффективности деятельности компании, неудивительно, что осуществление желаемой корректировки его значения становится наиболее частой целью УП.

Возникает закономерный вопрос о том, зачем в принципе допускать какую-либо свободу выбора в рамках учетных стандартов. Почему нельзя установить универсальный набор правил (относительно способов начисления амортизации, метода движения запасов и т. д.), которого будут придерживаться все компании, т. е. исключить тем самым всякую возможность УП? Подобное действие нерационально по двум основным причинам [Fields, Lys, Vincent, 2001]. Во-первых, свобода выбора учетных альтернатив теоретически позволяет менеджменту достоверно описывать деятельность компании. В случае ликвидации этой свободы, например, при установлении единого для всех компаний процента от выручки, который должен идти на формирование резерва по сомнительным долгам в каждом отчетном периоде, вряд ли будет обеспечиваться соответствие применяемых учетных про-

¹ В российской терминологии этот принцип носит название «допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности» [Положение по бухгалтерскому учету..., 2008].

цедур практике деятельности каждой компании. Во-вторых, усложняющиеся условия ведения бизнеса вынуждают компании использовать все более запутанные трансакции, что приводит к необходимости постоянного обновления учетных стандартов. Таким образом, полностью устранить возможность осуществления УП не представляется возможным.

Второй предпосылкой применения в деятельности компании методов УП является наличие асимметрии информации между лицами, отвечающими за учетный процесс, и пользователями информации, получаемой по его итогам. В результате последние не могут (или это им экономически невыгодно) установить имевшие место факты манипулирования финансовыми показателями. Во многом это связано с тем, что обнаружение признаков манипулирования возможно преимущественно на операционном уровне управления компанией, к которому эти лица зачастую не имеют доступа.

Теория, изучающая асимметрию информации и возникающие из-за нее конфликты между группами лиц, называется *агентской теорией (agency theory)*. Можно обосновать, что применение УП обуславливает возникновение двух основных типов агентских конфликтов.

Первый тип агентского конфликта, появляющегося по причине УП, охватывает собственников и менеджеров компании. Так, менеджеры часто осведомлены о деятельности компании лучше, чем собственники, поскольку именно в их руках сосредоточены полномочия принятия решений в отношении ее операционной деятельности. Ввиду этого у менеджеров имеются мотивы для реализации оппортунистических действий с целью достижения желаемых для себя выгод. Одним из средств осуществления подобного оппортунизма и выступает УП. Примером служит ситуация, при которой размер годового бонуса менеджеров определяется значениями ряда финансовых показателей компании, на которые можно повлиять с помощью УП. Одним из немногих способов минимизации возможностей УП со стороны собственников является разработка средств организационного контроля менеджеров, однако очевидно, что подобные действия сопряжены с определенными затратами, которые готова нести далеко не каждая компания.

Второй тип агентского конфликта, обусловленного УП, возникает между *компанией* и ее *внешними стейкхолдерами* (прежде всего потенциальными инвесторами и регулирующими органами). В данном случае в качестве оппортунистически ведущего себя агента выступает компания в целом. С помощью подобных действий организация стремится обеспечить принятие выгодных для себя решений этими стейкхолдерами (например, привлечение дополнительного капитала, выделение субсидий и т.д.). В зависимости от целей компании возникает необходимость представить свое финансовое положение по-разному: «завысить» либо «занизить» по-

казатели результатов деятельности. Таким образом, в рамках рассматриваемой схемы конфликта менеджеры и собственники едины в своей цели достижения желаемых выгод для компании в целом. Иными словами, в этой ситуации собственники компании будут до определенной степени лояльно относиться к УП.

РАЗНОВИДНОСТИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Действия менеджеров по регистрации операций компании в учетной системе, их оценке и классификации, а также последующему составлению финансовой отчетности являются содержанием учетного процесса компании. Этот процесс может быть реализован в разных видах, классификация которых приведена на рис. 1.

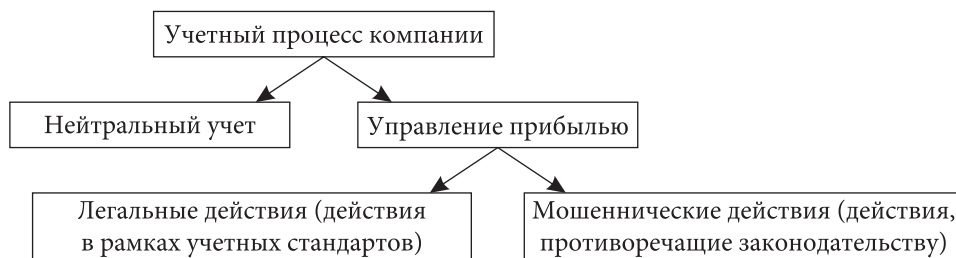


Рис. 1. Классификация видов реализации учетного процесса компании
Составлено по: [Dechow, Skinner, 2000].

Итак, УП представляет собой частный вид реализации учетного процесса компании. В том случае, если компания посредством учета операций не имеет цели повлиять на решения определенных групп пользователей, можно говорить о том, что в организации осуществляется *нейтральный учет (neutral accounting)*. Это означает, что отчетность, составленная на его основе, обладает характеристикой нейтральности. В противном случае в организации имеют место факты УП.

Все действия компании, связанные с УП, могут быть разделены на две основные группы. *Первая группа* действий, связанных с УП, противоречит принятым стандартам учета и прочим нормам, регулирующим деятельность коммерческих организаций, и по этой причине относится к *мошенническим операциям*, т.е. операциям, которые носят *нелегальный характер*. Примерами подобных действий компании могут служить отражение в отчетности фиктивных выручки и активов, фальсификация бухгалтерских проводок и т.д.

Вторая группа действий компании, относящихся к УП, укладывается в рамки принятых учетных стандартов и является допустимой. Основой для подобных действий выступают возможность и даже иногда необходимость

принятия компанией ряда решений, касающихся учета различных объектов в соответствии с существующими стандартами. Подчеркнем, что с помощью одного и то же учетного инструмента компания зачастую имеет возможность корректировать значения своих финансовых показателей в разных направлениях: в сторону как повышения, так и понижения. Например, компания может намеренно переоценить величину создаваемого резерва по сомнительным долгам и недооценить ее. В первом случае компания осуществляет *консервативный учет* (*conservative accounting*), т.е. стремится к тому, что бы ее учет в максимальной степени соответствовал принципу консерватизма — стремлению преимущественно признавать расходы и обязательства по сравнению с доходами и активами. Во втором случае она строит свой учетный процесс на противоположном принципе и в результате осуществляет *агрессивный учет* (*aggressive accounting*).

Представленная классификация видов реализации учетного процесса компании призвана подчеркнуть два важных обстоятельства: во-первых, УП не является неизбежной характеристикой учетного процесса любой коммерческой организации, т.е. компании занимаются им по собственному желанию; во-вторых, важно четко разграничивать легальное и нелегальное УП.

В русскоязычной литературе УП чаще всего отождествляется именно с нелегальным манипулированием финансовой отчетностью. Поэтому ряд важных вопросов, касающихся легального УП, практически не находит своего отражения в научных публикациях. В настоящей работе акцент будет сделан именно на методах легального УП.

Легальное УП может осуществляться несколькими методами, к которым относятся: *выбор учетных правил, выбор бухгалтерских оценок, осуществление «необходимых» хозяйственных операций* (рис. 2).

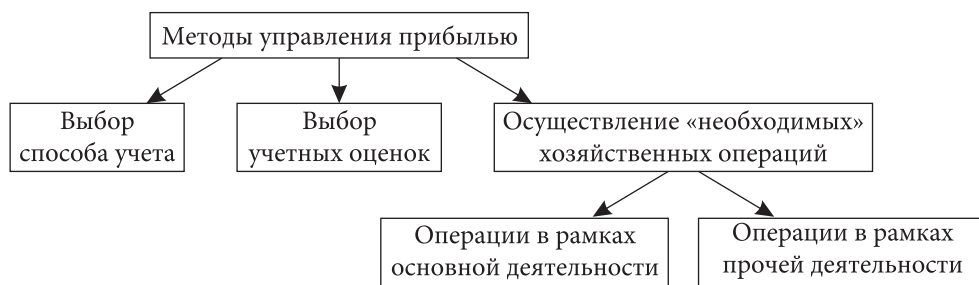


Рис. 2. Методы управления прибылью

Составлено по: [Александр, Бриттон, Йориссен, 2005; Леевик, 2006].

Выбор учетных правил возможен в том случае, когда в принятом стандарте закреплены альтернативные варианты учета одного и того же элемента отчетности. Примером использования этого метода может служить уже

упомянутая выше необходимость выбора компанией предпочтительного для себя способа начисления амортизации основных средств. От того, какое учетное правило в данном случае будет выбрано, зависят величина основных средств в бухгалтерском балансе и величина чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках.

Выбор бухгалтерских оценок предполагает варьирование оценкой элемента финансовой отчетности. Иными словами, даже в том случае, если выбор учетного правила уже сделан, компания все еще может воздействовать на показатели отчетности. После того как компания выбрала способ начисления амортизации по основным средствам, у нее все равно остается возможность повлиять на величину амортизационного расхода в отчетном периоде. Для этого она может пересмотреть срок полезного использования амортизируемого основного средства или произвести переоценку основного средства по рыночной стоимости.

Первые два метода предполагают использование исключительно учетного инструментария для осуществления УП. По этой причине их можно считать *учетными*. В англоязычной литературе данные методы называют *управлением прибылью на основе начислений* (далее — УПН) (*accrual-based earnings management*).

Третий метод УП предусматривает в дополнение к применяемому учетному инструментарияю *осуществление специальных операций (транзакций)*, направленных на изменение финансовых показателей компании. Эти транзакции можно отнести к *основным* или *прочим операциям* организации. К *первой группе операций* относится, в частности, перепроизводство продукции (с целью увеличения расходов) или продажа дополнительных партий товара со скидкой (с целью роста выручки). Ко *второй группе операций* — например, продажа основных средств компании с последующим получением этих же активов в аренду. В случае реализации подобной операции компания, как правило, показывает в отчетности доход от продажи основных средств, который существенно превышает расходы по выплате арендных платежей. В результате прибыль компании увеличивается. Этот метод в англоязычной литературе наиболее часто называют *управлением прибылью на основе реальных операций* (далее — УПРО) (*real earnings management*).

Отметим, что методы УПРО, по сравнению с методами УПН, являются более сложными при реализации на практике. Как отмечает Б. Дхаран, это связано с тем, что операции УПН могут осуществляться учетным отделом компании и не требуют каких-то дополнительных взаимодействий с внешними контрагентами организации. В то же время операции УПРО зачастую требуют осуществления взаимодействия со сторонними организациями и даже иногда — создания *специальных организаций (special purpose entities)* [Dharan, 2003].

ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Принимая во внимание несомненную теоретическую и практическую важность решения вопросов, связанных с формированием учетной политики и организацией учетного процесса в компании, неудивительно, что различные подходы к разрешению указанных проблем получили широкое распространение как в отечественной, так и в зарубежной литературе. В то же время изучение этих вопросов отечественными специалистами имеет свои особенности. Они связаны с тем, что анализ управления прибылью компании ведется ими, как правило, с использованием *одного из следующих допущений*.

1. Предполагается, что *управление прибылью* компанией не производится. Иными словами, анализ учета различных операций и разработка положений по совершенствованию учетной системы компании осуществляются в предположении, что по итогам процесса учета будет получена нейтральная информация. Многие отечественные работы по финансовому учету и анализу исходят именно из этого допущения. Вопросы, связанные с анализом финансовых результатов компании, рассматриваются отечественными специалистами в рамках либо отдельных изданий (см., напр.: [Бланк, 2007]), либо публикаций по финансовому анализу деятельности компании (см., напр.: [Гиляровская, Лысенко, Ендовицкий, 2006; Васильева, Петровская, 2010]). Акцент в этих работах зачастую делается на проблемах, связанных с корректным расчетом показателей прибыли, их классификацией, выбором адекватных методов анализа динамики показателей прибыли компании, а также выявлением основных факторов, воздействующих на эти показатели.
2. Подразумевается, что *управление прибылью* преимущественно представляет собой *мошеннические операции* компании и по этой причине носит *нелегальный характер*. Исходя из этого допущения, в центре внимания многих авторов оказываются вопросы, связанные с обнаружением и предотвращением подобных действий компании. В некоторых исследованиях термин «управление прибылью» зачастую заменяется другим понятием — «манипулирование финансовой отчетностью», под которым понимается «преднамеренное искажение или сокрытие информации о финансовом положении компании с целью повлиять на решения, принимаемые пользователями отчетности (инвесторами, заемщиками, регулирующими организациями)» [Сардарова, 2009, с. 142].

Отечественными специалистами внесен значительный вклад в изучение методов выявления фактов корпоративного мошенничества и организационных механизмов контроля действий менеджеров по осуществлению учет-

ного процесса, а также в совершенствование соответствующего понятийно-категориального аппарата.

Теоретические положения по анализу бухгалтерских искажений на протяжении многих лет разрабатывались С. А. Бычковой и Е. Ю. Итыгиловой и нашли отражение в серии их публикаций [Бычкова, Итыгилова, 2009; 2010; 2013]. В этих работах авторы разграничивают понятия «бухгалтерское искажение» и «бухгалтерская ошибка», классифицируют виды подобных искажений, а также выявляют роль внешнего аудита и руководства компании в обнаружении и предотвращении бухгалтерских искажений. Роль и ответственность аудитора в процессе выявления искажений в бухгалтерской отчетности рассматриваются и в работах Б. Л. Жарылгасовой (см., напр.: [Жарылгасова, 2008]). Некоторые специалисты даже отмечают необходимость развития отдельного направления аудита — аудита мошенничества — с целью минимизации потерь от возможных противоправных действий компании [Штефан, Быкова, 2012].

Влияние мошенничества на показатели финансовой отчетности в числе прочих видов экономических преступлений освещено в работе [Остапова, Кизь, 2009]. Подробный анализ видов мошенничества с различными статьями финансовой отчетности, а также способов их выявления представлен в исследованиях М. Ю. Брюханова и Р. Т. Мухаметшина (см., напр.: [Брюханов, 2006; Мухаметшин, 2009]). В работе [Мухаметшин, 2009] автор также формулирует принципы защиты собственников компании от проявлений мошенничества. Обзор деятельности известных компаний мира, пострадавших от проведенных махинаций с финансовой отчетностью, представлен в [Росоловский, 2010].

Целый комплекс вопросов, связанных с мошенническими искажениями финансовой отчетности, рассматривается в монографии Л. В. Сотниковой [Сотникова, 2011]. Автор уделяет большое внимание анализу методов осуществления соответствующих мошеннических операций, а также способов выявления подобных действий на основе анализа финансовой отчетности. Отдельная глава монографии посвящена методам предотвращения мошеннических операций с отчетностью.

Таким образом, несмотря на высокую степень научной разработанности проблем, связанных с фальсификацией финансовой отчетности компании, в отечественной литературе в целом ощущается нехватка эмпирических исследований по проблематике легального УП (действий в рамках учетных стандартов) (рис. 1). Одной из немногих российских работ, посвященных этим вопросам, можно считать исследование Ю. С. Леевик [Леевик, 2009], в котором на данных российских компаний тестируются гипотезы, касающиеся степени терпимости менеджеров к применению различных методов УП.

В зарубежной литературе проблемы, связанные с УП, представлены гораздо шире. При этом основное внимание уделяется вопросам, связанным с легальным, а не мошенническим УП. Можно сформулировать *четыре основных* исследовательских направления изучения управления прибылью, которые получили распространение в иностранных источниках.

Эмпирическое тестирование теорий УП. В рамках данного направления исследователи стремятся получить эмпирическое подтверждение того, что компании осуществляют УП, руководствуясь определенными мотивами. Основной целью при этом выступает доказательство существования УП на практике. К числу мотивов УП можно отнести [Rani, Hussaind, Chand, 2013]:

- ♦ *стремление менеджеров получить планируемое вознаграждение.* Как известно, бонусы менеджеров зачастую поставлены в зависимость от определенных финансовых показателей компании. Поэтому УП является одним из способов достижения того, чтобы значения этих финансовых показателей соответствовали утвержденному нормативу компании. Указанная теория подтверждается рядом эмпирических исследований, и в частности классической работой П.Хиэли [Healy, 1985]. В ней показано, что если в контракте менеджера указан размер прибыли компании, который необходимо достичь для получения стимулирующего вознаграждения, то менеджеры будут прибегать к процедурам, направленным на рост или снижение прибыли в зависимости от текущего финансового результата компании;
- ♦ *намерение выполнить условие кредитных договоров.* В договорах кредита и займа могут прописываться определенные условия, относящиеся к финансовым показателям компании. Компании могут использовать УП с целью выполнения этих условий. Например, исследование Э.Кристи [Christie, 1990] показало, что чем меньше интервал между текущим значением финансового показателя и его требуемым в соответствии с кредитным договором значением (в том случае, если текущее значение превышает этот норматив), тем больше вероятность того, что компании станут осуществлять УП;
- ♦ *желание повлиять на результаты дополнительной эмиссии акций.* Компания может быть склонна к «приукрашиванию» своих финансовых показателей (в частности, показателей прибыли) перед осуществлением дополнительной эмиссии акций. Тем самым преследуется двоякая цель: с одной стороны, компания стремится обеспечить рост цен на свои акции, а с другой — желает снизить стоимость капитала. Выявление признаков УП осуществляется в этой ситуации путем сравнения экономического результата компании

непосредственно перед размещением акций и на протяжении нескольких лет после него. Так, исследование [Teoh, Wales, Wong, 1998] показало, что компании, демонстрирующие большую прибыль перед размещением акций, имеют плохие финансовые результаты в течение ряда лет после него. Эта закономерность во многом объясняется применением метода начислений в учете. Компания изначально демонстрирует высокий финансовый результат за счет того, что ее затраты первоначально признаются и отражаются в учете как активы, а не как расходы. Однако затем начисленные статьи начинают списываться в расходы (*reversal of accruals*), что обуславливает уменьшение прибыли. Чем выше прибыль перед размещением акций, тем больше ее снижение в последующие годы;

- ♦ *намерение соответствовать прогнозам аналитиков.* УП позволяет добиться того, чтобы финансовые результаты компании соответствовали прогнозам аналитиков. В некоторых работах (см., напр.: [Burgstahler, Dichev, 1997; Kasznik, 1999]) показано, что компании зачастую демонстрируют высокую прибыль для достижения или даже превышения прогнозируемого значения показателя прибыли;
- ♦ *стремление получить государственные субсидии.* В этой ситуации компании пытаются уменьшить свои показатели прибыли для того, чтобы иметь возможность рассчитывать на государственную поддержку [Jones, 1991].

Основным методологическим вопросом, связанным с данным направлением исследований, выступает проблема *оценки (измерения) степени УП компании*. Она заключается в том, что, как отмечалось, УП сложно отделить от стандартных учетных операций компании. На сегодняшний день исследователями используются *два основных методологических подхода* к выявлению признаков УП [Dechow, Skinner, 2000]:

- 1) определяется степень использования УП *отдельной компанией*, а затем полученные результаты *обобщаются на совокупности компаний*. Как правило, для оценки УП применяются специальные учетные показатели, основным из которых выступает показатель *дискреционных начислений (discretionary accruals)*. Дискреционные начисления не являются необходимой частью операционной деятельности компании и тем самым возникают по причине использования менеджерами своих профессиональных суждений в отношении учета определенных хозяйственных операций. Иными словами, общая величина начислений компании раскладывается на дискреционную и недискреционную (т. е. необходимую) составляющие. Чем выше величина дискреционных начислений, тем в большей степени компания вовлечена в процесс УП;

- 2) вместо того чтобы оценивать степень использования УП отдельной компанией, исследователи анализируют *распределение* значений показателей *прибыли совокупности компаний во времени*, по итогам которого делается вывод о соответствии полученных результатов практике УП. Именно такой подход часто используется при эмпирическом тестировании положения о том, что с помощью УП компания стремится обеспечить соответствие своих финансовых показателей прогнозам аналитиков. На использование УП, в частности, указывает тот факт, что показатели большинства компаний выборки, как правило, немного превышают предсказанные аналитиками значения или в точности совпадают с ними.

Анализ условий применения различных методов УП. Как отмечалось, легальное УП в компании может осуществляться с помощью двух групп методов. Первая из них — УПН — предполагает использование для УП исключительно учетных технологий, в то время как вторая — УПРО — подразумевает УП на основе реальных операций компании. В связи с этим возникают два закономерных вопроса.

1. Какие методы УП наиболее часто используются компаниями?
2. От каких факторов зависит выбор компании в пользу УПН или УПРО?

Вплоть до последнего времени внимание исследователей было сосредоточено на учетных методах УП. Только относительно недавно стали появляться работы, посвященные сравнительному анализу условий применения учетных и неучетных методов УП. Одной из таких работ можно считать исследование [Enomoto, Kimura, Yamaguchi, 2013]. Проанализировав данные по компаниям из 38 стран, авторы пришли к выводу о том, что методы УПРО наиболее активно применяются в тех странах, где сильна *институциональная система защиты прав инвесторов*. Это связано с тем, что случаи УПН часто можно выявить при аудиторской проверке отчетности, в то время как операции УПРО могут быть закамouflированы под обычную операционную деятельность компании и по этой причине их бывает сложно идентифицировать.

Определение учетных статей, наиболее часто используемых при УП. Учетные методы УП предполагают, что компания осуществляет капитализацию некоторых видов затрат, в результате чего они признаются в качестве расходов в более поздние отчетные периоды. Многие авторы анализируют вопрос о том, какие статьи начислений являются наиболее частым инструментом манипулирования. Иными словами, в центре внимания рассматриваемого направления исследований находятся отдельные статьи начислений, а не интегральный показатель, измеряющий степень УП компании. Например, авторы работы [Markarian, Pozza, Prencipe, 2008] изучают, используют ли компании альтернативные варианты признания расходов на научные

исследования и разработки в качестве инструмента УП. В статье [Rasmussen, 2013] анализируются возможности УП с помощью выбора момента признания выручки. В ряде работ в качестве инструмента манипулирования рассматривается процедура формирования резерва по сомнительным долгам (см., напр.: [McNichols, Wilson, 1988]).

Указанные исследования весьма значимы, так как позволяют продемонстрировать, какие учетные стандарты дают наибольшие возможности для УП. Соответственно, регулирующие органы могут использовать результаты подобных работ как отправную точку для внедрения изменений в учетное законодательство.

Анализ факторов, ограничивающих УП. Поскольку УП может оказывать негативное влияние на компанию, закономерно возникает вопрос о том, с помощью каких инструментов и методов можно ограничить использование этого инструментария. Учитывая, что необходимым условием осуществления УП является выполнение постулатов агентской теории, многие авторы сходятся во мнении, что основным способом противодействия УП выступает система корпоративного управления компании. В некоторых современных исследованиях (см., напр.: [Tangjitprom, 2013]) эмпирически подтверждается гипотеза о том, что компании с более развитой системой корпоративного управления реже сталкиваются с негативными последствиями УП.

Дополнительным способом ограничения УП можно считать *корректировку нормативной базы учета*. Так, в 2002 г. в США был принят закон Сарбейнса — Оксли (*Sarbanes — Oxley act, SOX*), предусматривающий введение жестких мер по борьбе с корпоративным мошенничеством. Принятие этого закона стало прямым следствием выявления фактов мошенничества в крупных американских компаниях Enron и WorldCom, а также в обслуживавшей их аудиторской компании Arthur Andersen [Aghimien, 2010]. Действие SOX распространялось на компании, торгуемые на фондовых биржах США, а также на их аудиторов. Закон содержал требования по введению в компаниях системы внутреннего контроля за подготовкой отчетности, ужесточал ответственность руководства компаний за фальсификацию данных отчетности, а также предусматривал реформирование системы надзора за деятельностью аудиторских компаний и порядком их аттестации. Принятие SOX повлияло на развитие бухгалтерских стандартов и стандартов аудиторской деятельности не только в США, но и в других странах мира.

Имеется ряд исследований, в которых осуществляется анализ того, повлияло ли принятие SOX на практику применения методов УП в компаниях. Так, в работе [Lobo, Zhou, 2010] объектом исследования являлась выборка канадских компаний. Акции части из них торговались на фондовом рынке США, а другой части — нет. В работе показано, что те компании, акции которых обращались на биржах США, стали использовать более консерватив-

ные учетные методы после принятия SOX. Этот результат был в большей степени выражен для тех компаний, которые до принятия SOX были склонны к агрессивному учету. Для компаний, не торговавшихся в США, не было выявлено наличие различий в учетных практиках до и после принятия SOX. В работе [Cohen, Dey, Lys, 2008] дополнительно показано, что компании после принятия SOX стали в большей степени использовать методы УПРО по сравнению с методами УПН. Этот результат во многом свидетельствует о том, что SOX не привел к отказу компаний от использования методов УП, а, наоборот, в определенном смысле стимулировал их дальнейшее совершенствование. Компании стали разрабатывать и применять новые методы УП, находящиеся в рамках правового поля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на наличие значительного количества работ по проблематике управления прибылью в России и за рубежом, исследователями до сих пор не достигнута единая позиция в отношении данной предметной области. В частности, отечественные специалисты зачастую отождествляют УП с корпоративным мошенничеством и по этой причине уделяют основное внимание разработке инструментов, ограничивающих возможности его использования. В зарубежных работах присутствует четкое разделение на мошенническое УП и легальное УП (в соответствии с учетными стандартами). Особое внимание в этих исследованиях отводится изучению мотивов и методов легального УП.

В статье выделены основные характеристики процесса УП в компании. Во-первых, УП представляет собой намеренное вмешательство в учетный процесс компании. Во-вторых, УП — это деятельность, направленная в конечном итоге на искажение различных показателей финансовой отчетности компании. В-третьих, УП имеет своей целью повлиять на какую-то группу пользователей учетной информации.

В работе также обосновано, что в рамках УП возможны мошеннические и легальные (находящиеся формально в рамках учетных стандартов) действия. Легальное УП может осуществляться с помощью двух групп методов: на основе начислений и посредством реальных операций.

УП способно негативно влиять на деятельность компании в долгосрочном плане, подрывая репутацию организации и приводя к разрушению ценности для собственников. Как следствие, мы предполагаем, что необходимо детально анализировать возможности использования УП на базе существующих учетных стандартов — как на кейсах единичных компаний, так и на выборках организаций. В работе выделены четыре основных направления исследований в области УП: эмпирическое тестирование теорий УП; анализ условий применения различных методов УП; определение учетных статей,

наиболее часто используемых при УП; анализ факторов, ограничивающих УП. Очевидно, что дальнейшие исследования по проблематике УП не должны быть направлены преимущественно на констатацию существования УП как такового, необходимо предусматривать детальный анализ методов и последствий этого процесса [Healy, Wahlen, 1999].

Таким образом, учитывая несомненную важность информации о финансовом положении и результатах деятельности компании для разных групп заинтересованных лиц, те методы и схемы, которые используются организацией при составлении отчетности, требуют самого пристального изучения. Поэтому в настоящее время проблематика УП представляет значительный теоретический и практический интерес.

Литература

- Александр Д., Бриттон А., Йориссен Н. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. М.: Вершина, 2005.
- Бланк И. А. Управление прибылью. 3-е изд. М.: Ника-Центр, 2007.
- Брюханов М. Ю. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество // Финансовый директор. 2006. № 6. С. 44–54.
- Бычкова С. М., Итыгилова Е. Ю. Концепция выявления искажений в финансовой отчетности // Аудиторские ведомости. 2009. № 6. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/476> (дата обращения: 20.04.2013).
- Бычкова С. М., Итыгилова Е. Ю. Риски искажения учетной информации: выявление в процессе аудита // Аудиторские ведомости. 2010. № 1. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/476> (дата обращения: 19.04.2013).
- Бычкова С. М., Итыгилова Е. Ю. Искажения в системе координат бухгалтерского учета // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. URL: http://www.auditfin.com/fin/2013/1/02_04/02_04%20.pdf (дата обращения: 14.04.2013).
- Васильева Л. С., Петровская М. В. Финансовый анализ: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2010.
- Жарылгасова Б. Т. Рассмотрение искажений финансовой отчетности: ответственность аудитора // Аудиторские ведомости. 2008. № 5. С. 11–18.
- Гиляровская Л. Т., Лысенко Д. В., Ендовицкий Д. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
- Леевик Ю. С. Резервы предстоящих расходов как инструмент управления финансовой отчетностью // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2006. Вып. 3. С. 104–118.
- Леевик Ю. С. Управление финансовым результатом: эмпирическое исследование в России // Экономика и управление. 2009. № 2/5 (42). С. 85–90.
- Мухаметшин Р. Т. Мошенничество в финансовой отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 6. С. 49–58.
- Остапова В. В., Кизь Л. В. Влияние экономических преступлений на достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности // Сибирская финансовая школа. 2009. № 4. С. 139–141.

- Росоловский А.* Мошенничество с финансовой отчетностью // Консультант. 2010. № 1. С. 75–80.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).* Утв. Приказом Минфина РФ от 06.10.2008. № 106н.
- Сардарова Б.М.* Манипулирование финансовой отчетностью — схемы и симптомы, способы выявления // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2009. № 1. С. 142–156.
- Сотникова Л.В.* Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение: Монография. М.: Бухгалтерский учет, 2011.
- Штефан М.А., Быкова Д.А.* Аудит мошенничества: понятие и сущность // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 40. С. 19–27.
- Aghimien P.* The Impact of Sarbanes Oxley Act on International Accounting and Multi-national Enterprises // International Journal of Business, Accounting, and Finance. 2010. Vol. 4. N 2. P. 102–117.
- Burgstahler D., Dichev I.* Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses // Journal of Accounting and Economics. 1997. Vol. 24. N 1. P. 99–126.
- Christie A.* Aggregation of Test Statistics: An Evaluation of the Evidence on Contracting and Size Hypotheses // Journal of Accounting and Economics. 1990. Vol. 12. N 1–3. P. 15–36.
- Cohen D., Dey A., Lys T.* Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods // The Accounting Review. 2008. Vol. 83. N. 3. P. 757–787.
- Dechow P.M., Skinner D.* Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators // Accounting Horizons. 2000. Vol. 14. N 2. P. 235–250.
- Dechow P., Sloan R., Sweeney A.* Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC // Contemporary Accounting Research. 1996. Vol. 13. N 1. P. 1–36.
- Dharan B.G.* Earnings Management: Accruals vs. Financial Engineering // The Accounting World. 2003. Vol. 2. P. 1–6.
- Enomoto M., Kimura F., Yamaguchi T.* Accrual-Based and Real Earnings Management: an International Comparison for Investor Protection // Discussion Paper Series. DP 2012-13. Kobe University, 2013.
- Feroz E.H., Park K., Pastena V.S.* The Financial and Market Effects of the SEC's Accounting and Auditing Enforcement Releases // Journal of Accounting Research. 1991. Vol. 29. Supplement. P. 107–142.
- Fields T., Lys T., Vincent L.* Empirical Research on Accounting Choice // Journal of Accounting and Economics. 2001. Vol. 31. N 1–3. P. 255–307.
- Jones J.* Earnings Management during Import Relief Investigations // Journal of Accounting Research. 1991. Vol. 29. N 2. P. 193–228.
- Healy P.* The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions // Journal of Accounting and Economics. 1985. Vol. 7. N 1. P. 85–107.
- Healy P.M., Wahlen J.M.* A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting // Accounting Horizons. 1999. Vol. 13. N 4. P. 365–383.

- Holthausen R., Leftwich R.* The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring // *Journal of Accounting and Economics*. 1983. Vol.5. N 2. P.77–117.
- Kasznik R.* On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management // *Journal of Accounting Research*. 1999. Vol.37. N 1. P.57–81.
- Lobo G., Zhao J.* Changes in Discretionary Financial Reporting Behavior Following the Sarbanes-Oxley Act // *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. 2010. Vol.25. N 1. P.1–26.
- Markarian G., Pozza L., Prencipe A.* Capitalization of R&D Costs and Earnings Management: Evidence from Italian Listed Companies // *The International Journal of Accounting*. 2008. Vol.43. N 3. P.246–267.
- McNichols M., Wilson P.* Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts // *Journal of Accounting Research*. 1988. Vol. 26. Supplement. N 3. P.1–31.
- Rani P., Hussain F., Chand P.* Managerial Incentives for Earnings Management among Listed Firms: Evidence from Fiji // *Global Journal of Business Research*. 2013. Vol.7. N 1. P.21–31.
- Rasmussen S.* Revenue Recognition, Earnings Management and Earnings Informativeness in the Semiconductor Industry // *Accounting Horizons*. 2013. Vol.27. N 1. P.91–112.
- Schipper K.* Commentary: Earnings Management // *Accounting Horizons*. 1989. Vol.9. December. N 4. P.1–102.
- Tangjitprom N.* The Role of Corporate Governance in Reducing the Negative Effect of Earnings Management // *International Journal of Economics and Finance*. 2013. Vol.5. N 3. P.213–220.
- Teoh S., Welch I., Wong T.* Earnings Management and the Long-run Market Performance of Initial Public Offerings // *The Journal of Finance*. 1998. Vol.53. N 6. P.1935–1974.
- Watts R.L., Zimmerman J.L.* Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards // *Accounting Review*. 1978. Vol. 53. N 1. P.112–134.
- Watts R.L., Zimmerman J.L.* Positive Accounting Theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.
- Watts R.L., Zimmerman J.L.* Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective // *Accounting Review*. 1990. Vol.65. N 1. P.131–156.

Статья поступила в редакцию 16 мая 2013 г.