

Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego – studia przypadków amerykańskich

Wstęp

Niniejszy artykuł poświęcony jest studiom wybranych przypadków nieskutecznego audytu zewnętrznego. W pracy zostały poddane analizie autentyczne przypadki dotyczące szeroko pojętego udziału audytu zewnętrznego w fałszowaniu sprawozdań finansowych. Celem owej analizy było ustalenie przyczyn niskiej jakości audytu zewnętrznego, tj. zidentyfikowanie czynników istotnie ograniczających skuteczność audytu. Analizowane przypadki zostały zaczerpnięte z praktyki gospodarczej Stanów Zjednoczonych.

Studia wyselekcjonowanych przypadków zostały przeprowadzone na podstawie zarówno dokumentów pierwotnych (np. raportów opracowanych przez stosowne instytucje, orzeczeń sądowych, komunikatów stosownych władz), jak i opracowań o charakterze wtórnym (np. artykułów naukowych, artykułów prasowych, publikacji książkowych).

Ze względu na ograniczenia edytorskie, analizie zostały poddane jedynie cztery przypadki, których wybór (dokonany przez autora artykułu) ma charakter całkowicie uznaniowy. Wśród owych przypadków znalazły się zatem te, o których niegdyś było bardzo głośno w światowych mediach, tj. Enron / Arthur Andersen i WorldCom / Arthur Andersen, jeden przypadek nieco mniej znany w Europie – Xerox / KPMG, a także przypadek, o którym w Europie mało kto słyszał, a mianowicie McKesson & Robbins / Price Waterhouse.¹

1. Przypadek McKesson & Robbins / Price Waterhouse

Przypadek McKesson & Robbins / Price Waterhouse² jest jednym z pierwszych przypadków nieskutecznego audytu zewnętrznego opisanych w literaturze przedmiotu. Miał on kolosalny wpływ na rozwój amerykańskich regulacji z zakresu auditingu, gdyż (w latach 30. ubiegłego wieku) obnażył istotne braki ówczasnie stosowanych praktyk. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć [Baxter, 1999, s. 157-174]; [Clikeman, 2003, s. 1-7]:

* Dr, Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, mambroziak@mail.wz.uw.edu.pl

¹ Niniejsze opracowanie jest jednym z czterech artykułów M. Ambroziaka o tej tematyce. W swych publikacjach autor poddał analizie łącznie pięć przypadków amerykańskich (cztery omówione w niniejszym artykule oraz Lincoln Savings and Loan – LSL) oraz siedem przypadków europejskich (Parmalat Finanziaria, Royal Ahold, Amrep, Bank of Credit and Commerce International – BCCI, Marionnaud, Paretti i Fiorini, Barings Bank).

² Aktualnie PricewaterhouseCoopers.

1. Niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności. Badając w latach 1924-1937 sprawozdania finansowe McKesson & Robbins, audytorzy Price Waterhouse regularnie odstępowali od realizacji dwóch podstawowych procedur mających na celu potwierdzenie wiarygodności przedstawianych przez badaną jednostkę informacji, a mianowicie: nie uczestniczyli (jako obserwatorzy) w inwentaryzacji istotnych składników zapasów oraz nie weryfikowali wartości wykazywanych należności poprzez uzyskanie potwierdzeń od dłużników spółki (manipulacje McKesson & Robbins polegały m.in. na: wykazywaniu fikcyjnych zapasów oraz znacznym zawyżaniu wartości przychodów).
2. Brak odpowiedniego przygotowania audytorów prowadzących badanie – brak wystarczających kompetencji. Do badania delegowani byli asystenci bez doświadczenia, często zatrudnieni jedynie na okres tymczasowy (w szczycie sezonu – kiedy realizowano najwięcej badań – zatrudnienie w Price Waterhouse na kilka miesięcy wzrastało niemal dwukrotnie, podczas gdy standardem w innych firmach audytorskich był około 50% wzrost zatrudnienia). Tymczasowi pracownicy nie mieli odpowiedniego przygotowania z zakresu rachunkowości. Z 37 asystentów Price Waterhouse, którzy uczestniczyli w latach 1924-1937 w badaniu McKesson & Robbins, 28 było zatrudnionych jedynie na okres tymczasowy, zaś dla 17 przeprowadzany audyt był pierwszym i często jedynym w ich karierze. Mimo braku odpowiedniego przygotowania, asystenci ci pracowali pod presją czasu, przekazywano im jedynie szczątkowe instrukcje – nie rozumieli oni zatem w pełni swojej pracy. W konsekwencji, realizowane badania charakteryzowały się niską jakością – dokumentacja z badania często była opracowywana w sposób niedbały, a nawet nieczytelny, analizie poddawano niewłaściwe dokumenty źródłowe, pomijano analizę struktury organizacyjnej badanej jednostki.
3. Uleganie przez audytora presji badanej jednostki w kwestii minimalizowania zakresu realizowanych prac. Kierownictwo McKesson & Robbins stale naciskało na audytorów, aby ograniczali swoje działania (a w konsekwencji ich koszty) do niezbędnego minimum. Spełniając wolę klienta, partnerzy Price Waterhouse nakazywali swoim podwładnym jak najszybsze zamykanie badań.
4. Cechujący audytorów brak dokładnej znajomości specyfiki badanej jednostki. Zapewne na skutek wcześniej omówionych problemów (braku odpowiednio przygotowanej kadry i presji czasu), audytorzy nie rozumieli w pełni działalności prowadzonej przez McKesson & Robbins. Asystenci pracowali w odosobnieniu, nie mając bliskiego kontaktu z pracownikami badanej jednostki. Nie zapoznali się oni z procesami operacyjnymi zachodzącymi w spółce – nie odwiedzali jej zakładów produkcyjnych ani magazynów, nie znali dokładnie jej produktów. Co więcej, audytorzy nie wykazywali zainteresowania specyfiką rynku, na którym działał McKesson & Robbins (firma ta zajmowała się produkcją i dystrybucją artykułów far-

maceutycznych i para-farmaceutycznych). W konsekwencji, audytorzy pominieli wiele potencjalnych sygnałów ostrzegawczych – przykładowo, nie zdawali sobie sprawy z faktów: (a) że deklarowany przez McKesson & Robbins wolumen utrzymywanych zapasów w praktyce nie mógłby się zmieścić w posiadanych przez spółkę magazynach, (b) że rzekomo importowane nasiona standardowo są przechowywane w puszkach (w celu zabezpieczenia ich przed utratą masy), podczas gdy pracownicy McKesson & Robbins utrzymywali, że ziarna te znajdują się w workach, (c) że deklarowana sprzedaż niektórych leków do Kanady w praktyce byłaby niewykonalna, gdyż tamtejszy rynek był częściowo kontrolowany przez kartel farmaceutyczny, (d) że wykazywane przez McKesson & Robbins terminy dostaw towarów z Kanady do Nowego Yorku są zbyt krótkie (faktyczny przewóz morski, z którego rzekomo korzystała spółka, trwałby znacznie dłużej).

5. Ignorowanie przez audytorów licznych oczywistych sygnałów ostrzegawczych sugerujących występowanie nieprawidłowości w księgach rachunkowych badanej jednostki. Audytorom nie wydały się podejrzane takie fakty, jak: (a) istotne wahania wartości nabywanych zapasów, (b) znaczny wzrost wartości nabywanych zapasów pod koniec każdego roku, (c) brak jakichkolwiek zobowiązań z tytułu dostaw na koniec każdego roku, (d) zawsze niemal natychmiastowe inkaso należności z tytułu dostaw i to w pełnej kwocie, (e) brak jakichkolwiek wątpliwych należności z tytułu dostaw, (f) brak jakichkolwiek zwrotów lub roszczeń z tytułu uszkodzenia towarów, (g) brak opłat z tytułu usług bankowych świadczonych na rzecz McKesson & Robbins przez bank Manning (ostatecznie wyszło na jaw, że bank ten w rzeczywistości nie istniał, a wszelka dokumentacja pochodząca rzekomo od banku była preparowana przez kierownictwo McKesson & Robbins). Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (*Securities and Exchange Commission*, SEC) uznała za niewytłumaczalne zignorowanie przez audytorów tak wielu oczywistych sygnałów ostrzegawczych, zważywszy na fakt, że firma McKesson & Robbins prowadziła działalność na bardzo dużą skalę i nigdy nie wykazywała najmniejszych kłopotów finansowych, choćby ze ściąganiem należności, nawet w okresie kryzysu gospodarczego i ograniczeń w wymianie handlowej.

2. Przypadek Enron / Arthur Andersen

Przypadek Enron / Arthur Andersen był jednym z najgłośniejszych ujawnionych na początku XXI wieku skandali korporacyjnych polegających na fałszowaniu danych finansowych. Tę niechlubną sławę zawdzięcza głównie swojej ogromnej skali. W wyniku opisywanej tu afery zbankrutował nie tylko sam gigant energetyczny, jakim był Enron (którego wartość rynkowa przed ogłoszeniem bankructwa w grudniu 2001 r. wynosiła ponad 68 mld dolarów), a wraz z nim tysiące osób utraciło dorobek swojego życia zainwestowany m.in. w fundusze emerytalne oparte na akcjach Enronu (wartość utraconych funduszy prze-

kracza 1 mld dolarów) [Jackson, 2008, s. 166], ale upadła także jedna z największych na świecie firm audytorskich, która odpowiedzialna była za badanie sprawozdań Enronu, a mianowicie firma Arthur Andersen. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć [Powers i in., 2002; Civil Action No. 06-3226, 2006; Civil Action No. H-04-0284, 2004; Chaney, Philipich, 2002; Squires i in., 2003; Toffler, Reingold, 2004; Bryce, 2002; Byrnes i in., 2002; Piaget, Baumann, 2003; Jackson, 2008]:

1. Brak niezależności audytorów. Firma Arthur Andersen świadczyła na rzecz badanej jednostki szeroki wachlarz usług, łącząc badanie sprawozdań finansowych z usługami o charakterze pozaaudytowym – Andersen był dla Enronu zarówno audytorem zewnętrznym, jak i dostarczycielem usług z zakresu: audytu wewnętrznego, doradztwa podatkowego oraz konsultingu. Przykładowo, w 2000 r. wynagrodzenie Andersena z tytułu badania sprawozdań finansowych wyniosło 25 mln dolarów, podczas gdy wartość świadczonych usług pozaaudytowych wyniosła 27 mln dolarów, czyli o dwa miliony dolarów więcej. Dodatkowo 4 mln dolarów Enron zapłacił za usługi konsultingowe nabyte od Accenture.³ Ponadto, Andersen lobbował na rzecz Enronu w SEC, aby ta (Komisja) wydała zgodę na zmianę zasad (polityki) rachunkowości Enronu, polegającą na wykorzystaniu w odniesieniu do pewnych aktywów metody wyceny zwanej *mark-to-market* (czyli metody wyceny opartej na wartości godziwej – metoda ta pozwala na wykazywanie znacznych zysków jeszcze przed zrealizowaniem konkretnej transakcji, a w konsekwencji może prowadzić do zawyżania wyniku finansowego) – był to pierwszy amerykański przypadek, kiedy spółka nie będąca instytucją finansową otrzymała od SEC zgodę na wykorzystanie tej metody. W końcu, Enron notorycznie zatrudniał na stanowiskach kierowniczych byłych audytorów Andersena. Przykładowo, Jeny K. Castelman, były audytor Andersena, został w 1997 r. pracownikiem działu rachunkowości korporacyjnej Enronu, a następnie wiceprezesem i dyrektorem działu księgowości Enron South America – Castelman brał udział w manipulacjach księgowych Enronu. Inny przykład stanowi Richard A. Causey, który w latach 1986-1991 był audytorem Andersena badającym Enron, zaś w 1991 r. został pracownikiem Enronu na stanowisku asystenta kontrolera w Enron Gas Services Group, a w latach 1998-2002 był wiceprezesem i dyrektorem działu księgowości Enronu – Causey był współodpowiedzialny za sporządzanie fałszywych sprawozdań finansowych Enronu.

³ Accenture to nowa nazwa (obowiązująca od 2000 r.) Andersen Consulting. W 2000 r. Andersen Consulting został wydzielony ze struktur Andersen Worldwide, w ramach których pozostał jedynie Arthur Andersen. Andersen Worldwide został utworzony w 1977 r. w Genewie. Od 1989 r. Andersen Worldwide skupiał w ramach swoich struktur dwa rodzaje działalności: działalność audytorską – realizowaną przez Arthur Andersen oraz działalność konsultingową – realizowaną przez Andersen Consulting. Mimo początkowej specjalizacji, od 1992 r. Arthur Andersen, niezależnie od Andersen Consulting (a później Accenture), rozwinął swoją własną działalność konsultingową.

2. Brak wystarczających kompetencji audytorów i niezachowanie przez audytorów zawodowego sceptycyzmu. Prezes (CEO) Andersena, Joseph (Joe) Berardino przyznał, że, przeprowadzając badania sprawozdań finansowych Enronu, audytorzy Andersena popełnili błędy. Błędy te dotyczyły m.in. oceny natury transakcji realizowanych przez Enron z jednostkami powiązanymi (manipulacje Enronu polegały na tworzeniu licznych tzw. jednostek specjalnego przeznaczenia – *special purpose entities*, SPE – które zadłużyły się w celu sfinansowania działalności Enronu, natomiast Enron nie wykazywał zadłużenia owych jednostek w swoich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych; rolą audytora było właściwe zinterpretowanie owych transakcji i określenie, czy SPE powinny być konsolidowane w ramach sprawozdań finansowych Enronu – biorąc pod uwagę faktyczny charakter tych transakcji, omawiane tu jednostki należało konsolidować, czego z kolei nie wymagali audytorzy Andersena.
3. Nietetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów. Z raportu opracowanego przez Powersa (przewodniczącego zespołu prowadzącego w Enronie wewnętrzne dochodzenie) wynika, że audytorzy Andersena zdawali sobie sprawę z problemów występujących w księgowości Enronu – w raporcie tym stwierdzono, iż pozyskane dowody sugerują, że Andersen nie wykazał się skutecznością weryfikując poprawność ujawnianych przez Enron (w sprawozdaniach finansowych) informacji. Co więcej, w raporcie zwrócono uwagę na fakt, że audytor nie informował rady dyrektorów Enronu o swoich obawach związanych ze zidentyfikowanymi problemami – z wewnętrznej korespondencji Andersena wynikało, że audytorzy mieli wątpliwości co do poprawności ujawnianych w sprawozdaniach finansowych Enronu informacji dotyczących transakcji z jednostkami powiązanymi – zamiast poinformować radę dyrektorów Enronu o swoich obawach, audytorzy oświadczyli radzie, że poprawność ujawnień została pozytywnie zweryfikowana i Andersen wyda w odniesieniu do przebadanych sprawozdań finansowych opinię pozytywną. Ponadto, partner Andersena uczestniczący w badaniu sprawozdań finansowych Enronu (Carl Bass), który sprzeciwiał się pewnym rozwiązaniom księgowym stosowanym w badanej jednostce, na wniosek kierownictwa Enronu został przez władze Andersena usunięty z zespołu zajmującego się audytem Enronu. W końcu, w wyniku dochodzenia ujawniono, że pracownicy biura Andersena w Houston (tj. biura, które świadczyło na rzecz Enronu usługi, w tym usługi audytowe), w celu zatarcia śladów, dopuścili się zniszczenia wielu istotnych dokumentów (w formie papierowej oraz elektronicznej, w tym korespondencji) dotyczących ich współpracy z Enronem – czynu tego dokonano na kilka dni przed wszczęciem przez SEC dochodzenia w sprawie Enronu.

3. Przypadek WorldCom / Arthur Andersen

Omówiony powyżej przypadek Enronu nie jest jednak największym skandalem korporacyjnym polegającym na fałszowaniu sprawozdań finansowych.

Prym wiedzie tu firma WorldCom, która wniosek o ogłoszenie upadłości złożyła raptem pół roku po bankructwie Enronu. Upadek WorldCom jest uznawany za największe tego typu (tj. będące następstwem manipulacji księgowych) bankructwo w historii amerykańskiej gospodarki [Jackson, 2008, s. 85, 93]. Interesujący może być fakt, że i w tym przypadku zawiedli audytorzy z firmy Arthur Andersen. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć [Thornburgh, 2002]; [Thornburgh, 2003]; [Thornburgh, 2004]; [Puliam, Solomon, 2002]:

1. Niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności i zawodowego sceptycyzmu. Andersen, przeprowadzając badania, zaniedbał swoje obowiązki, postępował niezgodnie z zasadami etyki zawodowej oraz naruszył warunki umowy zawartej z badaną jednostką, nie przestrzegając w ramach realizowanego badania standardów audytu (*US Generally Accepted Auditing Standards, US GAAS*) – mimo, że w swoich raportach z badań zaświadczał, że działał zgodnie z owymi standardami. Z dokumentacji roboczej Andersena (z badań sprawozdań za lata 1999-2001) wynika, że audytor uznał WorldCom za klienta „o maksymalnym ryzyku” („*maximum risk*” *client*) – audytorzy stwierdzili m.in., że badana jednostka niewłaściwie stosowała w przeszłości zasady rachunkowości odnoszące się do inwestycji, a także wskazali istotne ryzyko występowania błędów w obszarze fakturowania (WorldCom korzystał z wielu nie zintegrowanych systemów fakturowania). Co więcej, audytorzy zwrócili uwagę na fakt, iż w przeszłości kierownictwo badanej jednostki stosowało „agresywne” rozwiązania księgowe w odniesieniu do transakcji zakupowych. Zdając sobie sprawę ze zidentyfikowanych wstępnie ryzyk (audytorzy nie tylko wskazali główne obszary ryzyk, ale nawet opisali potencjalne metody manipulacji księgowych, które ewentualnie mogłyby wystąpić w WorldCom), audytorzy nie podeszli jednak właściwie do weryfikacji, czy zidentyfikowane ryzyka w przypadku WorldCom materializują się – audytorzy nie zrealizowali wystarczających testów, których przeprowadzenie byłoby naturalną konsekwencją zidentyfikowanych wstępnie ryzyk i obszarów potencjalnej manipulacji księgowej. Przykładowo, z raportu Thornburgha (syndyka WorldCom) wprost wynika wniosek, że gdyby audytorzy skrupulatnie zbadali dokonywane w księgach rachunkowych zapisy dotyczące kosztów, wykryliby, że badana jednostka niewłaściwie kapitalizuje koszty eksploatacji posiadanych linii telekomunikacyjnych (nadużycia WorldCom polegały m.in. na tym, że spółka ta bezprawnie kapitalizowała koszty linii telekomunikacyjnych – zamiast odnosić je bezpośrednio na wynik finansowy danego okresu – co prowadziło do zawyżania wartości rzeczowych aktywów trwałych i zawyżania wyniku finansowego). Według syndyka, gdyby audytor wykazał się zawodowym sceptycyzmem i zachował należyłą ostrożność, wskazane tu nadużycie zostałoby wykryte. Przejawem braku zawodowego sceptycyzmu audytorów było również nierzetelne pozyskiwanie dowodów badania, w oparciu o które wydawane były opinie. Audytorzy Andersena często ograniczali się

do pozyskania wyjaśnień kierownictwa badanej jednostki, nie szukając potwierdzenia w innych dowodach. W końcu, syndyk skrytykował Andersena za wnioski, które jego audytorzy sformułowali na temat systemu kontroli wewnętrznej badanej jednostki – audytorzy uznali, iż system ów nie wykazuje istotnych braków ani słabych punktów. KPMG, który przejął po Andersenie rolę zewnętrznego audytora WorldCom (po skandalu z Enronem), zidentyfikował w systemie kontroli wewnętrznej WorldCom znaczną liczbę istotnych błędów, które zostały uprzednio albo przeoczone, albo w sposób niewytłumaczalny pominięte przez audytorów Andersena. Andersen polegał na skuteczności działu audytu wewnętrznego badanej jednostki – istnieją pewne dowody, które wskazują, iż Andersen bezkrytycznie podchodził do prac owego działu. Zamiast samemu zweryfikować skuteczność funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej badanej jednostki, Andersen ograniczał się (przynajmniej w pewnym zakresie) do ocen dokonywanych przez dział audytu wewnętrznego WorldCom. W rzeczywistości jednak, sam dział audytu wewnętrznego był nieskuteczny: po pierwsze – ów dział koncentrował się na audycie operacyjnym, pomijając aspekty finansowe (dział ten weryfikował zatem skuteczność istniejących procedur mających zapewnić wydajność operacyjną jednostki – pomijał jednak ocenę procedur mających zapewnić wiarygodność generowanych przez spółkę informacji finansowych), po drugie – dział ten nie miał wystarczającego wsparcia ze strony kierownictwa i rady dyrektorów WorldCom (co więcej, kierownictwo WorldCom, odpowiedzialne za manipulacje księgowe, podejmowało kroki mające na celu zmylenie audytorów wewnętrznych).

2. Ignorowanie przez audytorów licznych sygnałów ostrzegawczych sugerujących występowanie nieprawidłowości w badanej jednostce. Audytorzy nie zwracali uwagi na nietypowe sytuacje i niepokojące sygnały, zwłaszcza niepokojące zachowania pracowników badanej jednostki. Syndyk w swym raporcie zarzucił audytorom, że niczego nie podejrzewali, mimo występowania licznych sygnałów ostrzegawczych (*red flags*). Do sygnałów tych syndyk zaliczył co następuje: (a) kierunek, w którym systematycznie podążały wyniki WorldCom, znacznie odbiegał od trendu charakterystycznego dla całej branży, (b) nakładane przez kierownictwo WorldCom ograniczenia dostępu audytorów do pewnych pracowników i dokumentów badanej jednostki, (c) nadmierne i stale powtarzające się opóźnienia ze strony pracowników WorldCom w udostępnianiu audytorom wymaganych przez nich dokumentów. Ponadto, audytorzy zignorowali pierwsze niepokojące sygnały płynące z działu audytu wewnętrznego badanej jednostki. Na początku 2002 r. audytorzy Andersena uznali za nieistotną informację pochodzącą z działu audytu wewnętrznego WorldCom na temat odwrócenia (przez kierownictwo badanej jednostki) słusznie uprzednio dokonanego odpisu aktualizującego wartość wątpliwych należności.

4. Przypadek Xerox / KPMG

Ostatnim przypadkiem, który autor artykułu uznał za godny omówienia jest przypadek Xerox / KPMG. Historia Xerox i jej audytora jest o tyle interesująca, że dla obydwu zainteresowanych stron zakończyła się *happy endem*. Sześciu oskarżonych o manipulacje księgowe menedżerów Xerox zgodziło się zapłacić wielomilionowe kary, nie przyznając się do winy [SEC PR, 2003], zaś firma audytorska KPMG, w związku z zarzutami stawianymi jej przez SEC, przystała na nałożoną na nią karę finansową [SEC LR, 2005]. Mimo wyplaconych kar, obie firmy działają z sukcesami po dziś dzień. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć [SEC AAER, 2005]:

1. Brak niezależności audytorów. Firma KPMG stała się stałym partnerem biznesowym badanej jednostki – KPMG regularnie badał sprawozdania Xerox przez około 40 lat, utrzymywał na stałe własne biura w siedzibie klienta, zaś partnerzy KPMG regularnie spotykali się z menedżerami Xerox, uczestniczyli w spotkaniach komitetu audytu (działającego w ramach rady dyrektorów) oraz mieli stały dostęp do zapisów księgowych klienta – pomiędzy audytorem a klientem utworzyły się zatem bliskie i silne, a wręcz zażyłe relacje. Ponadto, KPMG świadczył na rzecz badanej jednostki dodatkowe usługi (o charakterze pozaaudytowym) o znacznej wartości – przykładowo, w latach 1997-2000 wynagrodzenie KPMG z tytułu badania sprawozdań finansowych wyniosło łącznie 26 mln dolarów, podczas gdy całkowita wartość świadczonych usług pozaaudytowych wyniosła 55,8 mln dolarów. W konsekwencji, KPMG uznawał Xerox za jednego ze swoich największych i najważniejszych klientów.
2. Niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności i zawodowego sceptycyzmu oraz ignorowanie przez audytorów licznych sygnałów ostrzegawczych sugerujących występowanie nieprawidłowości w badanej jednostce. Partnerzy amerykańskiej centrali KPMG otrzymywali liczne sygnały ostrzegawcze od przedstawicieli poza-amerykańskich oddziałów KPMG (oddziałów z Europy, Brazylii, Kanady i Japonii) oraz jednego z amerykańskich oddziałów (oddział w Rochester, gdzie Xerox posiadał ważny zakład i centrum administracyjne) – z sygnałów tych wynikało, że stosowane przez Xerox metody rozpoznawania przychodów i ustalania wyniku finansowego są nieprawidłowe (nieprawidłowości polegały przede wszystkim na zbyt wczesnym uznawaniu przychodów z tytułu długoterminowego leasingu urządzeń kopiujących – zamiast rozłożyć ów przychód w czasie na cały okres trwania leasingu, Xerox rozpoznawał go w całości na początku umowy). W latach 1997-2000 KPMG ignorował jednak owe sygnały i nie żądał od badanej jednostki dostarczenia stosownych dowodów, które potwierdzałyby prawidłowość przyjętych przez Xerox metod rozpoznawania przychodów. KPMG sporadycznie sugerował kierownictwu Xerox, aby zweryfikowało, czy przyjęte zasady (polityka) rachunkowości pozwalają na wierne odzwierciedlenie osiągniętych przez spółkę wyników. Kierownictwo Xerox systematycznie ignorowało jednak owe sugestie, zaś KPMG nie

wywierało na kliencie dodatkowej presji, aby zalecaną weryfikację przeprowadził. Co więcej, sami audytorzy podobnej weryfikacji nigdy nie przeprowadzili – nie upewnili się zatem, czy stosowane przez Xerox metody rozpoznawania przychodów nie zniekształcają prezentowanych w sprawozdaniach finansowych wyników. Innymi słowy, badając sprawozdania finansowe Xerox, audytorzy nie zachowali należytej zawodowej ostrożności. KPMG sam nie zajął się poszukiwaniem ani też nie żądał od klienta dostarczenia stosownych dowodów potwierdzających prawidłowość przyjętych przez Xerox zasad rachunkowości, co świadczy o niezachowaniu przez audytora zawodowego sceptycyzmu. KPMG nie poddał analizie i ocenie systemu kontroli wewnętrznej badanej jednostki – nie zwracano uwagi na jego słabe punkty – system ów pozwalał kierownictwu wyższego szczebla Xerox, które było wynagradzane m.in. na podstawie osiągniętych rezultatów, na regularne zawyżanie przychodów i wyników przy zamykaniu poszczególnych okresów. Ponadto, audytor nie ocenił należyte istotności wykrytych podczas przeprowadzanych badań błędów.

3. Nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów. W 1999 r. Xerox złożył do władz KPMG zażalenie odnoszące się do metod audytu stosowanych przez jednego z partnerów KPMG – partner ów oczekiwał od kierownictwa badanej jednostki wyjaśnienia pewnych wątpliwych w jego mniemaniu działań (działania te faktycznie wiązały się z manipulacjami księgowymi). Mimo że, w odniesieniu do badanych spółek publicznych, polityka KPMG przewidywała rotację partnerów co pięć lat, a wspomniany tu partner badał Xerox niespełna od dwóch lat, po zakończeniu audytu za 1999 r., partner ten został zastąpiony.

Zakończenie

Analizując przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego zidentyfikowane na podstawie omówionych w artykule przypadków, można dojść do wniosku, że część z nich ma charakter uniwersalny, tj. są wspólne dla kilku różnych przypadków. Do powtarzających się (przynajmniej w dwóch przypadkach) przyczyn „porażek” audytorów należy zaliczyć:

- niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności, zawodowego sceptycyzmu (4 przypadki),
- ignorowanie przez audytorów sygnałów ostrzegawczych sugerujących występowanie nieprawidłowości w badanej jednostce (3 przypadki),
- brak odpowiedniego przygotowania audytorów prowadzących badanie – brak wystarczających kompetencji (2 przypadki),
- brak niezależności audytorów (2 przypadki),
- nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów (2 przypadki).

Przedstawione powyżej wnioski są zbieżne z wynikami badania, które przeprowadziła amerykańska SEC, poddając analizie 119 przypadków, w których audyt zewnętrzny – jako mechanizm zabezpieczający przed manipulacjami finansowymi – okazywał się zawodny. Z badań tych wynika bowiem, że: w 30

przypadkach audytorzy nie zachowali zawodowego sceptycyzmu, w 19 – byli nieskuteczni w utrzymaniu niezależności, zaś w 16 – ignorowali sygnały ostrzegawcze [SEC Report, 2002, s. 38].

Literatura

1. Baxter W.T. (1999), McKesson & Robbins: a milestone in auditing, „Accounting, Business & Financial History” Vol. 9, Issue 2.
2. Bryce R. (2002), Pipe Dreams: Greed, Ego and the Death of Enron, Public Affairs, New York.
3. Byrnes N., McNamee M., Brady D., Lavelle L., Palmeri C. (2002), Accounting in Crisis, „BusinessWeek” Issue 3767.
4. Chaney P.K., Philipich K.L. (2002), Shredded Reputation: The Cost of Audit Failure, „Journal of Accounting Research” Vol. 40, No. 4.
5. Civil Action No. 06-3226 (2006), United States District Court, Southern District of Texas, Houston Division.
6. Civil Action No. H-04-0284 (2004), United States District Court, Southern District of Texas, Houston Division.
7. Clikeman P. (2003), The Greatest Frauds of the (Last) Century, Robins School of Business, University of Richmond.
8. Jackson C.W. (2008), Bajki w świecie biznesu. Mroczna prawda o fałszowaniu sprawozdań finansowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
9. Piaget M, Baumann C. (2003), La chute de l’empire Andersen, Dunod, Paris.
10. Powers W.C., Troubh R.S., Winokur H.S. (2002), Report of Investigation by the Special Investigative Committee of the Board of Directors of Enron Corp., Austin.
11. Pulliam S., Solomon D. (2002), Uncooking the Books, „The Wall Street Journal” 30/10/2002.
12. SEC AAER No. 2234 – Securities and Exchange Commission Accounting and Auditing Enforcement Release No. 2234 (2005), 19/04/2005.
13. SEC LR 19191 – Securities and Exchange Commission Litigation Release 19191 (2005), Securities and Exchange Commission v. KPMG LLP, et al., 9/04/2005.
14. SEC PR – Securities and Exchange Commission Press Release (2003), Six Former Senior Executives of Xerox Settle SEC Enforcement Action Charging Them With Fraud, 5/06/2003.
15. SEC Report (2002), Report Pursuant to Section 704 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002.
16. Squires S.E., Smith C.J., McDougall L., Yeack W.R. (2003), Inside Arthur Andersen: Shifting Values, Unexpected Consequences, FT Press, New Jersey.

17. Thornburgh D. (2002), First Interim Report of Dick Thornburgh, Bankruptcy Court Examiner, United States Bankruptcy Court Southern District of New York in re: WorldCom Inc., et al., Washington, D.C.
18. Thornburgh D. (2003), Second Interim Report of Dick Thornburgh, Bankruptcy Court Examiner, United States Bankruptcy Court Southern District of New York in re: WorldCom Inc., et al., Washington, D.C.
19. Thornburgh D. (2004), Third and Final Report of Dick Thornburgh, Bankruptcy Court Examiner, United States Bankruptcy Court Southern District of New York in re: WorldCom Inc., et al., Washington, D.C.
20. Toffler B., Reingold J. (2004), Final Accounting: Ambition, Greed and the Fall of Arthur Andersen, Broadway Business, New York.

Streszczenie

Niniejszy artykuł poświęcony jest studiom wybranych przypadków nieskutecznego audytu zewnętrznego. W pracy zostały poddane analizie autentyczne przypadki dotyczące szeroko pojętego udziału audytu zewnętrznego w fałszowaniu sprawozdań finansowych. Celem owej analizy było ustalenie przyczyn niskiej jakości audytu zewnętrznego, tj. zidentyfikowanie czynników istotnie ograniczających skuteczność audytu. Analizowane przypadki zostały zaczerpnięte z praktyki gospodarczej Stanów Zjednoczonych. Studia wyselekcjonowanych przypadków zostały przeprowadzone na podstawie zarówno dokumentów pierwotnych (np. raportów opracowanych przez stosowne instytucje, orzeczeń sądowych, komunikatów stosownych władz), jak i opracowań o charakterze wtórnym (np. artykułów naukowych, artykułów prasowych, publikacji książkowych). Analizie zostały poddane cztery przypadki, których wybór (dokonany przez autora artykułu) ma charakter całkowicie uznaniowy. Wśród owych przypadków znalazły się zatem te, o których niegdyś było bardzo głośno w światowych mediach, tj. Enron / Arthur Andersen i WorldCom / Arthur Andersen, jeden przypadek nieco mniej znany w Europie – Xerox / KPMG, a także przypadek, o którym w Europie mało kto słyszał, a mianowicie McKesson & Robbins / Price Waterhouse.

Słowa kluczowe

audytor, audit, fałszowanie

Reasons of audit failures. American case studies (Summary)

This article discusses the case studies of audit failures – the real cases were those where the external audit was involved in falsifying financial statements. The purpose of this analysis was to determine the reasons for the low quality of audit, i.e. identifying the factors that significantly lower audit effectiveness. The analyzed cases, widely discussed in the international mass media especially at the beginning of the present century – were selected from the economic practices of the United States. The study of the selected cases was conducted on the basis of the original documents (e.g. reports issued by relevant institutions, judicial decisions, statements of the relevant authorities), as well as secondary studies (e.g. scientific papers, press articles, books).

Key words

audit, auditor, fraud