

Rozdział 1

Procesy kształtowania wyników bilansowych

1.1. Procesy kształtowania wyników bilansowych i ich podstawowe cele

Proces kształtowania wyników w jednostkach gospodarczych wymaga od zarządów odpowiedniego łączenia strategii i technik zarządzania oraz wykorzystania systemu rachunkowości. Uwieńczeniem tych działań jest **sprawozdanie finansowe**, w którym są prezentowane zyski (straty) netto osiągnięte przez jednostkę w roku obrotowym. Z punktu widzenia menedżerów wynik finansowy, raportowany w sprawozdaniu finansowym, jest odzwierciedleniem rezultatów prowadzonej działalności gospodarczej i stanowi sumę częściowych wyników, które jednostka osiągnęła na różnych odcinkach działalności. Jednocześnie jest to obiekt podejmowanych decyzji i skutek polityk przyjmowanych w zarządzaniu podmiotem. Kształtowanie wyników jest koncepcją, która zrodziła się wraz ze wzrostem znaczenia informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych. Jedną z najważniejszych dla inwestorów informacji finansowych jest informacja o osiągniętym przez jednostkę gospodarczą wyniku finansowym oraz, w szerszym ujęciu, o dochodach całkowitych. Reakcją na wzrost znaczenia istotności informacji płynącej ze sprawozdawczości i jej związku z kapitalizacją spółek (*value relevance*) było rozwinięcie praktyk menedżerskich, które dzięki zastosowaniu instrumentów polityki rachunkowości oraz działań operacyjnych skutkowały zmianami w pozycjach sprawozdań finansowych w zamierzonym kierunku.

P.M. Dechow i D.J. Skinner [2000] słusznie zauważają, że kształtowanie wyników bilansowych (*earnings management*) jest związane z **zasadą memoriałową** w rachunkowości. Zgodnie z tą zasadą skutki finansowe operacji gospodarczych są ujmowane w sprawozdaniach finansowych w okresie sprawozdawczym, w którym zdarzenia te mają miejsce, a nie w okresie, w którym otrzymuje się lub wypłaca aktywa pieniężne [Świdowska, 2003, s. 2–7]. Zasada ta, stanowiąc jedną z nadrzędnych zasad ra-

chunkowości, wymaga w szczególności realizacji **zasady współmierności** (*matching principle*), zgodnie z którą zakłada się merytoryczną i czasową zgodność kosztów (ekspirowanych), strat i podobnych kategorii wynikowych z przychodami, zyskami i podobnymi kategoriami wynikowymi, uwzględnianymi przy ustalaniu wyniku finansowego osiągniętego przez jednostkę gospodarczą w danym okresie [Gmytrasiewicz, Karmańska, Olchowicz, 1996, s. 33]. Oznacza to, że uznanie przychodów i kosztów za dany okres nie jest zdeterminowane wpłatą lub wypłatą aktywów pieniężnych. Ogólne zasady identyfikacji i raportowania wyników finansowych podmiotów sprawozdawczych są regulowane przez prawo bilansowe lub standardy sprawozdawczości poszczególnych krajów, a w zakresie regulacji międzynarodowych przez Międzynarodowe Standardy Rachunkowości/Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF), a w szczególności przez MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”. Zgodnie z tym standardem podmioty sprawozdawcze są zobowiązane do opracowania **sprawozdania z całkowitych dochodów** (*statement of comprehensive income*). W zestawieniu tym przedstawia się przychody, zyski, koszty ekspirowane, straty, zyski lub stratę netto, a dodatkowo uwzględnia się skutki przeszacowań wartości aktywów lub zobowiązań do wartości godziwej, nieodnoszone wynikowo, i prezentuje się dochód całkowity. Sprawozdanie z dochodów całkowitych obowiązuje podmioty opracowujące sprawozdania finansowe według MSR/MSSF od 2009 r., w konsekwencji opublikowane rezultaty badań empirycznych nad procesami kształtowania wyników koncentrowały się dotychczas głównie na wyniku finansowym netto, nie na dochodzie całkowitym.

Realizacji zasady memoriałowej oraz wynikającej z niej zasady współmierności towarzyszy pewien zakres swobody, jaką mają zarządzający podmiotami sprawozdawczymi w uznawaniu przychodów i zysków oraz kosztów i strat, a tym samym w określaniu wyniku bilansowego. Wykazane przychody i zyski oraz koszty i straty są ściśle związane z wyceną wielu pozycji aktywów i kapitałów, a wycena jest związana z użyciem określonych metod i szacunków. W konsekwencji możemy obserwować procesy kształtowania wyniku bilansowego. Powstaje pytanie istotne z teoretycznego oraz utylitarne punktu widzenia, w jaki sposób można analizować proces kształtowania wyniku i oceniać, jak zarządy spółek gospodarują pewną przestrzenią decyzyjną (uznaniowością) w kształtowaniu memoriału, a następnie, jak możemy analizować wpływ kształtowania wyników bilansowych na ostateczną postać sprawozdań finansowych. Jeśli z samego założenia zasadę współmierności wprowadza się, aby odnosić wyniki do właściwego okresu, np. nie wliczając do wyniku okresu kosztów dotyczących następnym okresie, to od kiedy zaczyna się kształtowanie wyniku (np. jego wygładzanie) i od jakiego poziomu zaczyna się manipulacja. Problem nie jest czysto „akademicki”. Już w latach 80. przewodniczący SEC, A. Levitt [1998], wskazywał na zjawisko „przesadnego kształtowania wyników bilansowych” (*over earnings management*), wymieniając jego podstawowe instrumenty: rezerwy restrukturyzacyjne, zasady uznawania przychodów i odpisy z tytułu utraty wartości aktywów.

Według K. Schipper [1989, s. 92] **kształtowanie wyników bilansowych** podmiotów sprawozdawczych stanowi interwencję w proces opracowania sprawozda-

nia finansowego, z intencją otrzymania określonych „prywatnych” korzyści, w odróżnieniu od takiego sposobu opracowywania sprawozdań, które zakłada podejście „neutralne”. Autorka podkreśla, że kształtowanie wyników bilansowych może przyjmując formę wyboru określonej metody spośród większej puli metod dopuszczalnych (np. wybór metody amortyzacji). Można je też realizować przez szacunki przy zastosowaniu określonej metody, np. w wyniku ustalenia okresu użyteczności ekonomicznej środka dla celów amortyzacji. Badaczka stwierdza, że analizy kształtowania wyników bilansowych są zwykle prowadzone z perspektywy informacyjnej, a sam proces kształtowania wyników jest związany z asymetrią informacji i wynika z tego, że opracowujący sprawozdania finansowe mają bardziej szczegółowe informacje niż pozostali interesariusze. Analizując zjawisko kształtowania wyników bilansowych, zakłada się zwykle, że warunki kształtowania są stałe, a korzyści z jego stosowania nie zmieniają się. Przykład stanowią modele premiowania zarządu za wyniki wykazywane w sprawozdaniu finansowym. Często rozpatruje się również działania właścicieli w celu wpłynięcia na zachowania i decyzje potencjalnych lub przyszłych właścicieli oraz kredytodawców. Przykładowo efekty procesu wygładzania wyników netto mogą być bardzo pozytywnie ocenione przez kredytodawców. Trudności wykrywania praktyk kształtowania wyników bilansowych wynikają zwykle z faktu, że osoby analizujące sprawozdania finansowe bazują wyłącznie na zbiorach informacji, które w części mogą być wynikiem kształtowania zysków.

P.M. Healy i J.M. Wahlen [1999] twierdzą, że **kształtowanie wyników bilansowych** podmiotów sprawozdawczych występuje, gdy zarządzający wykorzystują osąd (szacunki, *judgement*) w sprawozdaniu finansowym, określone metody rachunkowości oraz strukturalizują transakcje gospodarcze (*structuring transactions*), z intencją takiej zmiany sprawozdania finansowego, aby:

- wprowadzić pewnych interesariuszy w błąd odnośnie do dokonań ekonomicznych podmiotu, lub
- wpłynąć na realizację kontraktów, które zależą od wyników bilansowych lub innych danych sprawozdawczych.

Szacunki obejmują w szczególności okresy użyteczności ekonomicznej, wartości rezydualne aktywów oraz wycenę świadczeń dla pracowników. Instrumentem kształtowania zysków mogą być też metody rachunkowości, takie jak metody amortyzacji oraz metody wyceny rozchodu zapasów (np. FIFO, średniej ważonej). Strukturalizacja transakcji gospodarczych daje możliwość takiego ich „projektowania”, aby zawczasu kształtować ujęcie skutków transakcji w księgach. Przykładowo istnieją możliwości kształtowania umowy leasingowej w taki sposób, aby dla celów sprawozdawczości była ujęta jako leasing finansowy lub operacyjny w zależności od celów sprawozdawczych.

Jak podkreślają J. Ronen i V. Jaari [2010], słabością definicji P.M. Healy i J.M. Wahlen [1999] jest brak wyraźnego rozróżnienia kształtowania wyników bilansowych od zwykłych działań, których skutkiem są wyniki bilansowe. Kolejną kwestią jest fakt, że nie zawsze kształtowanie wyników musi wprowadzać w błąd. Autorzy proponują inną definicję **kształtowania wyników**, stwierdzając, że obejmuje ono zbiór decy-

zji zarządczych, które skutkują brakiem wykazania w sprawozdaniu finansowym „prawdziwych” (*true*) wyników krótkoterminowych i „maksymalizujących wartość” (*value maximizing earnings*), jakie są znane zarządowi. Kształtowanie może być korzystne i polega na sygnalizowaniu czynników wpływających na wartość w dłuższym terminie. Może być szkodliwe, jak w przypadku ukrywania czynników wpływających negatywnie na wartość podmiotu w dłuższym i krótkim terminie. Neutralne podejście odzwierciedla właściwe dokonania krótkoterminowe. Autorzy przyznają, że kształtowanie wyników odbywa się przez działania produkcyjne, inwestycyjne oraz wybór metod rachunkowości, które mają konsekwencje sprawozdawcze, a tym samym interpretacyjne. Słabą stroną tej definicji jest założenie, że istnieje coś takiego jak „obiektywny” czy też „prawdziwy” wynik netto znany zarządowi. Autorzy ponadto nie precyzują, co rozumieją przez wynik maksymalizujący wartość oraz to, jaką wartość mają na myśli. Autorzy posługują się podejściem neutralnym. Pewną pozytywną stroną definicji jest akcentowanie możliwego korzystnego w skutkach kształtowania wyniku bilansowego, wykazywanego również w badaniach empirycznych. Przykładowo R.M. Bowen, S. Rajgopal i M. Venkatachalam [2005] analizują możliwe korzystne skutki kształtowania wyników bilansowych, wskazując na związki skutków uznaniowości w sprawozdawczości finansowej (np. uznaniowe zmiany niepieniężnych aktywów obrotowych netto) z przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej w następnych okresach.

Ważną, zdaniem autorów, monografią w języku polskim dotyczącą kompleksowo ujętej problematyki kształtowania wyników bilansowych jest praca P. Wójtowicza [2010]. Autor neguje możliwość stosowania „neutralnego” podejścia do opracowywania sprawozdań, ale podkreśla, że procesy kształtowania wyniku bilansowego mogą mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje.

Zdaniem T.E. McKee [2005, s. 1] kształtowanie wyników oznacza uzasadniony, umiarkowany (*reasonable*) i zgodny z prawem proces podejmowania decyzji sprawozdawczych w celu uzyskiwania stabilnych i przewidywalnych rezultatów finansowych. Proces ten nie powinien być utożsamiany i mylony z działaniami nielegalnymi w celu manipulowania sprawozdaniami finansowymi i raportowaniem wyników, które nie odzwierciedlają realiów. W tabeli 1.1 przedstawiono przykładowe definicje kształtowania wyników prezentowane w literaturze przedmiotu.

Z przytoczonych definicji wynika dość zróżnicowane postrzeganie koncepcji kształtowania wyników. W niektórych definicjach podkreśla się działania menedżerów, które są legalne i których celem jest uzyskanie określonego obrazu sytuacji finansowej jednostki gospodarczej za pomocą instrumentów rachunkowości. Inne definicje podkreślają interwencje menedżerów w dane sprawozdawcze z powodu własnych, indywidualnych interesów, nie zawsze zgodnych z interesami akcjonariuszy, co ściśle wiąże się z teorią agencji.

Tabela 1.1. Wybrane definicje kształtowania wyników (*earnings management*)

Autor	Definicja
P.M. Healy, J.M.Wahlen (1999)	<p>Za kształtowanie wyników uznaje się działanie menedżerów, którzy za pomocą odpowiednio dobranych i zastosowanych metod i szacunków doprowadzają do zmian w pozycjach sprawozdaniach finansowych i skutkach transakcji, tworząc odpowiedni obraz sytuacji finansowej jednostki, a przez to oddziałując na użytkowników tych sprawozdań.</p> <p><i>Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stateholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers.</i></p>
T.E. Mckee (2005)	<p>Kształtowanie wyników oznacza uzasadniony, umiarkowany (<i>reasonable</i>) i zgodny z prawem proces podejmowania decyzji sprawozdawczych w celu uzyskiwania stabilnych i przewidywalnych rezultatów finansowych.</p> <p><i>Earnings management is defined as reasonable and legal management decisions making and reporting intended to achieve stable and predictable financial results.</i></p>
M. Bagnoli, S.G. Watts (2001)	<p>Kształtowanie wyników jest celową interwencją w proces sporządzania sprawozdania finansowego z intencją osiągnięcia własnych, indywidualnych (prywatnych) celów.</p> <p><i>Earnings management is a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain.</i></p>
K. Schipper (1989)	<p>Kształtowanie wyników jest celowa interwencją zarządu w proces sporządzania sprawozdań finansowych z intencją realizacji własnych (prywatnych) interesów, naruszających neutralność tego procesu.</p> <p><i>Earnings management is a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain as opposed to, say, merely facilitating the neutral operation of the process.</i></p>
A. Levitt (1998)	<p>Kształtowanie wyników „szarą przestrzenią” działalności menedżerów, którzy wykorzystują rachunkowość w celu prezentacji w sprawozdaniach finansowych wyników pożądaných przez menedżerów, a nie wyników, które są rzeczywistym rezultatem działalności jednostki gospodarczej.</p> <p><i>Earnings management is a gray area where the accounting is being perverted, where managers are cutting corners; and, where earnings reports reflect the desires of management rather than the underlying financial performance of the company.</i></p>
P. Wójtowicz (2010)	<p>Krytycy poddano możliwość określenia neutralnego podejścia opracowania sprawozdania finansowego. Wynika to z konieczności stosowania profesjonalnego osądu przy opracowaniu sprawozdań finansowych, a zakres kształtowania wyników może zwiększać się przy przyjęciu standardów sprawozdawczości opartych na zasadach (a nie na regułach). Autor przyjmuje pogląd dynamiczny, zgodnie z którym rachunkowość nie tylko odzwierciedla rzeczywistość, lecz także ją tworzy.</p>

Źródło: opracowanie na podstawie [Strojek-Filus, 2012, s. 331].

W skrajnych podejściach mówi się o świadomej manipulacji danymi prezentowanymi w sprawozdaniach finansowych, przez co zostaje naruszona ich rzetelność. Zróżnicowane podejście do definiowania pojęcia kształtowania wyników może być efektem m.in. różnej intensywności tego zjawiska.

K. Schipper pogrupowała rozumienie procesów kształtowania wyników według stopnia ingerencji zarządu w sprawozdanie finansowe, wskazując trzy sposoby postrzegania tych praktyk, co przedstawia tabela 1.2 [1989, s. 92].

Tabela 1.2. Klasyfikacja definicji kształtowania wyników

Poziom biały	Kształtowanie wyników jest to proces uzupełniania uściślenia danych wykazywanych w sprawozdaniu finansowym przez menedżerów za pomocą wyboru odpowiednich metod i procedur rachunkowości, zgodnie z ich dodatkową wiedzą o jednostce gospodarczej lub przyszłych przepływach pieniężnych. Takie działanie nie narusza rzetelności sprawozdania finansowego, a nawet podnosi jego jakość.
Poziom szary	Kształtowanie wyników to takie działanie w ramach sprawozdawczości finansowej, które prowadzi przede wszystkim do realizacji interesów i korzyści zarządu bez naruszenia prawa.
Poziom czarny	Kształtowanie wyników oznacza praktyki zarządu sprowadzające się do stosowania odpowiednich „trików”, których celem jest zmiana danych sprawozdawczych i w efekcie, wprowadzenie interesariuszy (szczególnie potencjalnych inwestorów) w błąd. Skutkiem tak rozumianego kształtowania jest naruszenie rzetelności sprawozdania finansowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Schipper, 1989, s. 91–92].

T.E. Mckee podaje za P.M. Dechow i D.J. Skinner [2000] *kontinuum* intensywności kształtowania wyników w rachunkowości od podejścia konserwatywnego przez neutralne do agresywnego. Rachunkowość fałszywa (*fraudulent accounting*) jest klasyfikowana poza działaniami legalnymi, zatem poza kształtowaniem wyników.

Ilustrując proces *kontinuum* kształtowania wyników od podejścia konserwatywnego przez neutralne do agresywnego, można posłużyć się szacunkiem wyceny ważnego elementu niepieniężnych aktywów obrotowych netto, jakimi są bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów związanych z naprawami gwarancyjnymi. Jeżeli podmiot sprawozdawczy realizuje sprzedaż wyrobów objętych gwarancją, wówczas obciąża się koszty sprzedaży kwotą szacowanych przyszłych wydatków związanych z realizacją napraw gwarancyjnych. Koszty te zwiększają bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów operacyjnych, a tym samym redukują wartość niepieniężnych aktywów obrotowych netto. Stosowanie przez podmiot sprawozdawczy podejścia innego niż neutralne wywołuje określone obciążenie szacunków kosztów przez pewien okres w górę (w przypadku podejścia konserwatywnego) lub w dół (w przypadku podejścia agresywnego). Po pewnym czasie nastąpi jednak naturalne odwrócenie wynikowe skutków tych działań.

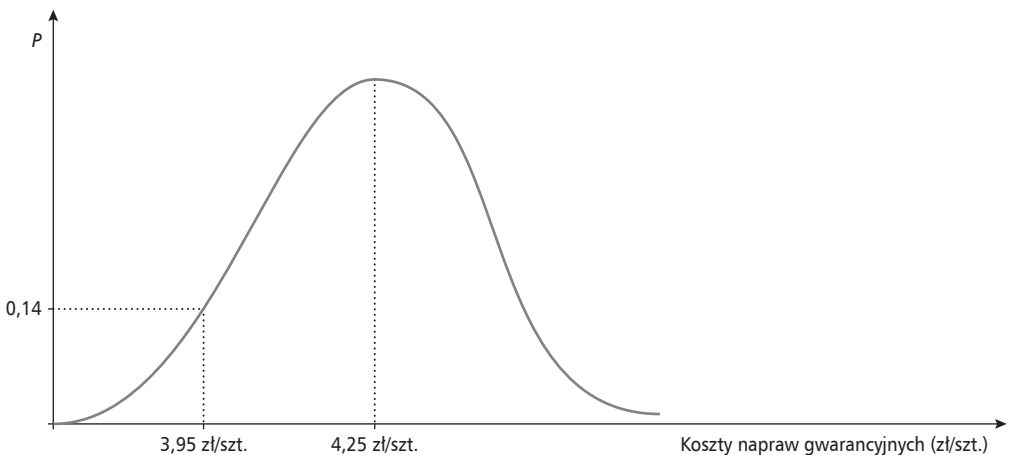
Załóżmy, że koszt jednostkowy zmienny sprzedaży w zakresie napraw gwarancyjnych wynosi średnio 4,25 zł na sprzedaną sztukę wyrobu. Realizacja kosztu wykazuje jednak wahania związane ze zmianami wydatków, stopnia wadliwości i odsetkiem wyrobów, które wymagały napraw gwarancyjnych. Zakładamy, że realizacja kosztu

zmiennego napraw podlega rozkładowi normalnemu o odchyleniu standardowym równym 0,28 zł i średniej 4,25 zł za jedną sprzedaną sztukę. W przypadku przyjęcia szacunku rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych np. w wysokości 3,95 zł można mówić o podejściu agresywnym podmiotu sprawozdawczego w kształtowaniu wyniku. O **podejściu agresywnym** możemy jednak mówić wtedy, gdy nie mamy do czynienia z działaniami nielegalnymi. Uwzględniając założenia z naszego przykładu, można sprawdzić, na ile uprawdopodobniony może być przyjęty szacunek kosztów związanych z naprawami gwarancyjnymi. Możemy w tym przypadku posłużyć się zmienną zstandaryzowaną Z :

$$Z = \frac{\text{szacunek_kosztów} - \text{średnia_kosztów}}{\text{odchylenie_standardowe}} = \frac{3,95 \text{ zł/szt.} - 4,25 \text{ zł/szt.}}{0,28 \text{ zł/szt.}} = -1,07.$$

Odczytany z tablic dystrybuanty rozkładu normalnego przedział prawdopodobieństwa nie pozwala odrzucić hipotezy, że faktyczne koszty napraw gwarancyjnych nie będą wynosiły 3,95 zł (rys. 1.1).

Rysunek 1.1. Podejście agresywne kształtowania wyniku finansowego



Źródło: opracowanie własne.

Wynika to z faktu, że przyjęto szacunek kosztów napraw gwarancyjnych odchylający się *in minus* od średniej, w przybliżeniu o jedno odchylenie standardowe. Zatem przyjęty szacunek przy tworzeniu rezerwy nie odbiega istotnie od średniego kosztu napraw gwarancyjnych i został tym samym uprawdopodobniony.

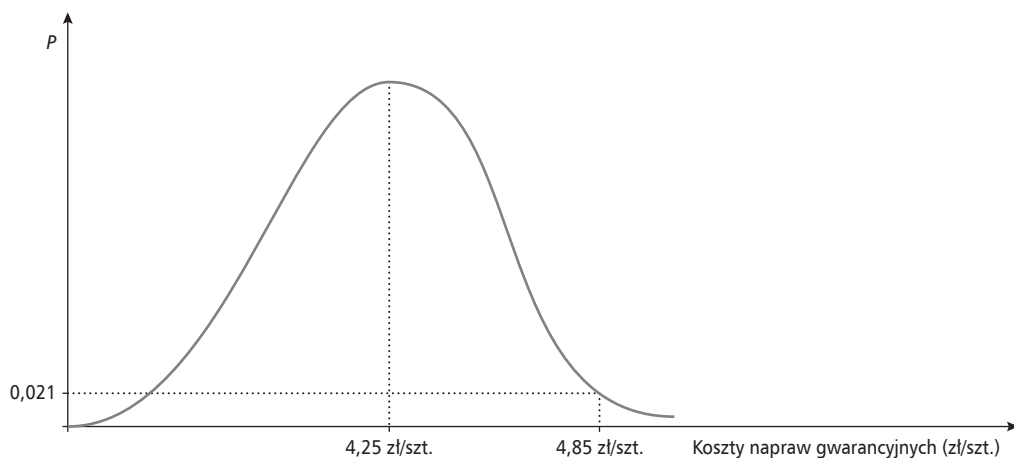
W przypadku przyjęcia szacunku kosztu np. w wysokości 4,55 zł/szt. można mówić o **podejściu konserwatywnym** podmiotu sprawozdawczego przy kształtowaniu wyniku finansowego. Działania nielegalne zaczynają się wtedy, gdy trudno uprawdopodobnić przyjęty szacunek kosztów napraw. Przykładowo sprawdzimy szacunek kosztów w kwocie 4,85 zł/szt.

Posługujemy się zmienną zstandaryzowaną Z :

$$Z = \frac{\text{szacunek_kosztów} - \text{średnia_kosztów}}{\text{odchylenie_standardowe}} = \frac{4,85 \text{ zł/szt.} - 4,25 \text{ zł/szt.}}{0,28 \text{ zł/szt.}} = 2,14.$$

Odczytane z tablic dystrybuanty rozkładu normalnego prawdopodobieństwo poniesienia kosztów napraw średnio 4,85 zł/szt. lub więcej jest mniejsze od 0,025 (rys. 1.2).

Rysunek 1.2. Niedopuszczalne podejście podmiotu sprawozdawczego przy kształtowaniu wyniku finansowego



Wynika to z faktu, że przyjęto szacunek kosztów napraw gwarancyjnych odchylający się *in plus* od średniej o ponad 2 odchylenia standardowe. Nastąpiło istotne przeszacowanie kosztów napraw gwarancyjnych, które wymagałoby szczególnego uzasadnienia.

Posługiwanie się rozkładami prawdopodobieństwa nie zawsze jest jednak zalecane i nie zawsze jest możliwe. Przyczyną mogą być planowane zmiany w polityce podmiotu lub przeprojektowanie realizowanych procesów. Korzystając z przykładu dotyczącego szacunku rozliczeń międzyokresowych kosztów napraw gwarancyjnych, przyjmijmy, że podmiot sprawozdawczy przyjmie szacunek w kwocie 3,71 zł/szt. Ustalamy wartość zmiennej zstandaryzowanej Z :

$$Z = \frac{\text{szacunek_kosztów} - \text{średnia_kosztów}}{\text{odchylenie_standardowe}} = \frac{3,71 \text{ zł/szt.} - 4,25 \text{ zł/szt.}}{0,28 \text{ zł/szt.}} = -1,93.$$

Prawdopodobieństwo poniesienia faktycznego kosztu napraw w kwocie 3,71 zł lub mniejszego jest bardzo małe. Jednak podmiot może planować zmiany technologiczne lub przeprojektować pewne procesy i tym samym uprawdopodobnić, że w przyszłości

koszty napraw gwarancyjnych się obniżą. Brak jest podstaw do negocjowania takiego szacunku.

W literaturze jako podstawowe są wskazywane następujące cele w zakresie kształtowania wyników (np. Spohr [2005]):

- wygładzanie wyników (*income smoothing*), polegające na raportowaniu bardziej stabilnego zysku,
- unikanie wykazywania straty (*avoidance of accountig loss*), polegające na podejmowaniu działań mających na celu wykazanie zamiast straty nawet najmniejszego zysku,
- unikanie zmniejszania zysku (*avoidance of earnings reduction*), polegające na unikaniu wykazywania niższego poziomu zysku niż w roku poprzednim,
- intensywne zwiększanie zysku, dążenie do wykazywania wyższego poziomu zysku w stosunku do roku poprzedniego,
- znaczna redukcja wyniku/zwiększenie straty (*big bath*).

Inwestorzy często uważają za bardziej ryzykowne pod względem inwestycyjnym jednostki o „rozchwianym” wyniku finansowym rozpatrywanym w horyzoncie kilkuletnim, a więc wyniku, w którym są skokowe (gwałtowne) wzrosty lub spadki zysku lub zwiększenie straty [Schneider, Sheikh, Simione, 2012, s. 4–6].

Wygładzanie zysków polega na dążeniu zarządu do wykazywania stabilnego zysku, często połączonego z wykazywaniem stałego trendu wzrostowego zysków, nawet przy zachowaniu niewielkiej dynamiki wzrostu w średnim okresie. W ramach wygładzania zysków może nastąpić celowe ich niedoszacowanie w latach korzystnych oraz ich przeszacowanie w latach gorszych, czego rezultatem ma być wykazanie bardziej stabilnego wyniku. Skutkiem tego jest przeniesienie zysku wypracowanego w danym okresie sprawozdawczym do okresów następnych w celu poprawienia raportowanych dokonań. Taki efekt można uzyskać np. przez tworzenie i rozwiązywanie rezerw na zobowiązania. Powstaje w konsekwencji w raportach finansowych obraz jednostki o stabilnym wzroście, bezpieczniejszej do inwestowania, co redukuje koszty kapitału, a tym samym zwiększa wartość rynkową akcji [Healy, Whalen, 1999, s. 366]. Skłonność podmiotów sprawozdawczych w Polsce do wygładzania wyniku była badana przez Wójtowicza [2010]. Autor odrzucił hipotezę mówiącą o tym, że zakres wygładzania wyników finansowych jest w Polsce większy niż w wybranych krajach UE.

W literaturze analizuje się często kolejny cel kształtowania wyniku finansowego, jakim jest **unikanie straty lub unikanie małej straty**. Badane były w tym zakresie również doświadczenia polskie. Wójtowicz [2010] nie znajduje podstaw do odrzucenia hipotezy o tym, że zakres kształtowania wyniku w celu unikania strat jest w Polsce większy niż w 13 innych krajach UE.

W przypadku znaczącego powiększania wykazywanych zysków mówi się już o **rachunkowości agresywnej** (*aggressive accounting*). W literaturze przedmiotu prezentowane są wyniki badań, z których wynika, że wygładzaniem zysków oraz rachunkowością agresywną często są zainteresowani członkowie zarządów jednostek gospodarczych ze względu na swoje wynagrodzenia, premie i bonusy. Stabilny wzrost gospodarczy, wynikający z raportów finansowych, jest często warunkiem wzrostu ich wynagrodzeń

(np. Bergstresser, Philippon [2006, s. 511–529]). Jednak podejście agresywne często skutkuje koniecznością odwrócenia szacunków po pewnym czasie, a nawet raportowaniem znaczącej straty (np. *big bath*).

Za pomocą odpowiednio dobranych instrumentów można „wygładzać” zyski lub doprowadzić do przeważenia określonego rodzaju wyniku. Jeśli w jednostce z danych w księgach rachunkowych wynika, że powstała za rok obrotowy strata na minimalnym poziomie, zarząd jednostki może podjąć dodatkowe działania mające na celu wykazanie zysku na minimalnym poziomie. Dla wielu inwestorów wykazanie zysku przez taką jednostkę, nawet najmniejszego, może oznaczać korzystniejszą sytuację, niż w przypadku wykazania straty, nawet bliskiej 0 zł. Unikanie wykazywania straty jest jednym z częściej przyjmowanych celów kształtowania wyników.

W przypadku negatywnego wyniku finansowego sprawą kluczową z punktu widzenia czytania rachunku zysków i strat albo sprawozdania z całkowitych dochodów może okazać się struktura wyników całkowitych. Nie bez znaczenia dla interpretacji wyniku jest to, jaka jest struktura jego źródeł, tj. działalność operacyjna czy pozostała. W przypadku straty netto może pojawić się dążenie zarządu do wykazania jak najlepszego wyniku z działalności podstawowej operacyjnej i przesunięcia wykazywanych kosztów do segmentu pozostałej działalności operacyjnej lub zdarzeń nadzwyczajnych albo niekontynuowanych. Działania te mogą być dodatkowo wzmocnione przez przeprowadzane transakcje gospodarcze na określonych warunkach.

Cel **znaczej redukcji wyniku/zwiększenia straty** (*big bath*) polega na celowym i znacznym powiększaniu wykazywanej straty (ewentualnym powiększaniu redukcji zysku) w celu łatwiejszego wykazywania wzrostu wyniku finansowego netto w przyszłych okresach. Zainteresowane takim celem mogą być jednostki, które muszą za dany okres wykazać stratę, a jej ewentualne powiększenie nie ma już większego znaczenia z punktu widzenia oceny sytuacji finansowej jednostki. Może natomiast być pomocne dla wykazywania znaczącej poprawy wyników w następnym okresie.

Praktyka „wielkiej kąpieli” może być chętnie wykorzystywana przez menedżerów w okresach załamania rynków finansowych oraz światowego kryzysu. P. Fiecher i C. Meyer [2012, s. 2–3] opublikowali wyniki badań przeprowadzonych nad bankowymi grupami kapitałowymi w USA w latach 2008 i 2009. Z badań wynika, że zarządy banków wykorzystały okres „oczywistej” straty za 2008 r. do jej powiększenia w celu wykazania poprawy wyniku w 2009 r. Wykorzystano przede wszystkim szacunki wartości godziwej w ramach tej strategii.

Należy jednak w tym miejscu podkreślić, że jednym z najskuteczniejszych instrumentów kształtowania zysków jest przeprowadzanie transakcji handlowych na określonych warunkach. Ten instrument jest kluczowy z punktu widzenia kształtowania przychodów jednostki, na które wpływ mają decyzje związane np. z terminem wystawienia faktury (wystawienie jeszcze w danym roku obrotowym może zwiększyć wykazany w sprawozdaniu finansowym wynik okresu).