



浅析上市公司欺诈性的利润操纵

山东理工大学法学院 杨春然

【摘要】 根据国内外公布的判例,公司的财务欺诈主要有欺诈性的利润操纵和资产负债表欺诈两种形式。前者主要有虚假交易、不确定的销售、记错交易日期和错报费用四种方式。不确定的销售又包括不成熟产品的销售、附条件的销售、退货权的销售、诱导型销售等。

【关键词】 利润操纵 虚假交易 财务欺诈

所谓利润操纵,是指公司管理层利用自己对公司的财务控制地位,根据一定的目的,对公司过去和未来的盈利进行技术上的处理及其所发生的各种关系。利润操纵在本质上并不违法,会计准则在一定的范围内允许公司决定何时公告其收益和成本。但是,当公司基于欺诈的目的,利用管理的技术,在一定时期夸大收入或者隐瞒成本,以此获得与公司经营业绩无关的收入,且达到法律所不能容忍的程度时,则构成会计报表欺诈。这种收益管理欺诈主要有虚假交易、不确定的销售、记错交易日期和错报费用四种方式。

计信息质量要求的主要方面。只有会计信息的可靠性得到保证,才能进一步判断它是否有利于决策。所以,可靠性是相关性的前提条件。

2.会计目标的关键和本质在于客观反映会计主体的财务信息。财务报告的内容不受决策者的主观操纵,有利于规避各利益相关集团的冲突。在会计准则的要求和指导下,会计主体只能以会计准则为标准 and 导向,不应受到任何特定利益相关集团主观因素的影响,即完完全全把会计定义为一种核算、计量方式的过程,而不能把会计所提供的信息与对其接受、筛选、处理及应用的过程归入会计活动的职责范围,这样才能保持会计工作的独立性。决策者和利益相关者(包括投资者、政府监管部门及其他利益相关集团)只能对信息进行单向的接收,而不能对信息反向强加主观因素。利益相关者对相关信息的需求与经济环境对会计主体的影响形成了一个宏观的会计信息需求环境。它们既受会计准则控制,又反作用于会计准则,从而成为会计准则不断完善、发展的动力,并以此来明确会计主体提供信息的方向,即提供哪些方面的信息。

3.会计目标强调可靠性,但不忽视相关性。同样是强调“以用户为中心”,决策有用学派与本文基于对现实环境的不同认识,得出了看似截然相反的结论。但是,会计信息系统存在的根本宗旨是服务用户,而用户决策所需信息必须兼具可靠性与相关性。本文并非否认相关性的重要性,只是针对不理想的现实环境提出以可靠性为主。同时,笔者认为,经营责任学派的主张与本文的观点也是契合的,现代企业制度下两权分离,企业的资源提供者也是决策者中的一员,他们对会

一、虚假交易

根据会计准则,公司的会计报表应当尽可能地反映其真实的经营情况。例如,公司已将货物售出或已经提供了服务,已收货款或服务费以及应收货款或服务费,便会以资产的形式在会计报表上反映出来。但不管怎样,这些资产均应有一定的经济背景,如缺少这一背景,或者公司并不是以报告中声明的数量售出,即构成虚假交易。在实务中,虚假交易的种类很多,但其主要形式有虚假合同、循环交易(又称虚拟交易)、将产品出售给虚假实体以及附退货条件的销售等。

计信息的需求具有最基本的标准——客观、公允,因而报告资源的受托经营情况同样强调会计信息的可靠性特征。

四、小结

通过以上分析需要明确:会计目标理论的发展,不仅和会计理论发展相关,而且与其所依存的经济环境和具体情况联系紧密。随着我们对西方一些先进的经济管理体制、经营方式的引进,对会计理论模式的创新成了当务之急。我们既不能盲目照搬西方会计理论体系,忽略本土化的理论研究,也不能脱离国际会计准则和会计理论标准闭门造车。本文仅仅对我国当前不理想环境条件下会计目标定位进行一些分析,并非妄自否定决策有用学派的一些精辟观点。在为会计目标定位时,不可能把所有的影响因素和假设条件一一考虑到。例如,本文仅考虑国内具体环境的影响而忽视了很多国际上会计环境不断发展和影响的因素,但本文注意到了对关键的影响因素和必要的相关条件的分析。最后,笔者期望随着我国经济的不断发展、资本市场的不断规范、监管制度和法律法规的不断完善,我国这种不理想的会计环境能够尽快得到改善。

主要参考文献

- ① 约翰逊,金屈莱.会计学原理.上海:上海人民出版社,1989
- ② 刘峰.会计目标与会计职能的比较研究.会计研究,1995;11
- ③ 庄丹.会计目标与会计职能之再比较研究.会计研究,1996;5
- ④ 吴水澎,龚光明.关于会计目标的有关理论认识.四川会计,1996;11

公司在发展初期,为了向市场展示自己的可盈利性,往往夸大收入。审计人员在审计会计报表时,应特别关注发票或客户的汇票及凭证。如果托运货物的目的地不是公司客户的营业所在地,审计人员还要审查公司客户要求这样做的通知和该客户承担运输风险以及取得所有权的凭证。审计人员还要选择较大的客户来确定购销货物的数量,以此来确定未结清款项的准确性。一般虚假的发票、运输凭证或者资料、或者此种虚假的未销售货物清单,公司管理人员往往会伪造客户在订单上签名,偷偷将货物从一个仓库搬运到另一个仓库来掩饰存货的数量,或者在获得订单时,在客户没有发出相应的发货通知之前,将货物运往另一个仓库,在该客户的协助下伪造一些显示该货物已经交付的资料。由于这些“交易”所产生的“应付账款”(对销售方来说就是“应收账款”)永远不会结账,其存在的价值仅在于欺骗投资人或者其他利益相关者。公司取得这样的“应收账款”达到一定的数额后,然后又从这些客户处“购买”一些并不重要的货物或者服务,逐渐冲销掉这种“应收账款”,从而使其资产负债表保持平衡。

这种欺诈形式的典型例证是韩国的Iernout公司。该公司在韩国与许多身份不明的公司以其“商标标示”为标的签订了价值1亿美元的软件合同。在合同签订之前,Iernout公司向这些客户提供了一份在会计上并不备案的单方声明,允诺除非这些客户另外想取得对该产品的“商业订单”之外,这些客户对其“购买”的这种产品不负付款义务。很显然,这种“销售”实际上是一个许可证贸易,并没有明确的付款义务,不属于真正的交易。在该虚假交易中,最大的困难是如何取得现金来遮掩这种“销售”,为了解决这一问题,该公司私下找到了几家韩国的银行,分别与他们签订了代收应收账款的协议。协议规定,银行要取得相应的应收账款的管理权必须交纳一定数额的定金,并且将该定金以公司的名义存入该银行的账户中,在应收账款没有实际变现之前,公司无权支配该定金。如果在约定的时间内,应收账款被证明是不能收回的,银行将没收该定金。由于该协议并不在会计上备案,于是在公司的账面上存在大量的现金。当规定的时间到期,应收账款被证明不能收回时,银行便收回这一部分定金。因此,这实际上是一种纸上交易。与此同时,Iernout公司又与银行串通,让关系较好的客户将其许可证转给Iernout公司官员控制的实体。这些实体向银行贷款,向转让人支付总金额10%~20%的预付款,这些预付款通过这些客户落在Iernout公司同一个银行的账户上,然后再作为实际的现金支付呈报给审计人员。这些实体对贷款实行全额担保,随后再人为制造交易失败,这种保证金随即被银行没收。这种交易的实质是用自己的钱伪造收入。

二、不确定的销售

1. 不成熟产品的销售。对于要进一步开发完善的产品,很容易产生错误的会计报表。由于产品存在缺陷,卖方随时面临取消交易、退还货款并支付额外费用的风险。从理论上讲,卖方只有在预测出产品的返还率并备有相应的储备金的情况下,会计才能认可这种产品的销售收入。否则,将这种产品的销售纳入公司盈利性的会计项目之中是错误的。例如,一家美国软件公司,在1980年根据UNIX语言开发了一种产品,为了在开始阶段能够得到更多的资金支持,该软件公司在公开的

会计报表中列入了这种产品的销售“盈利”。实际上该产品一直处于试验阶段,尚未达到验收合格成正规产品的条件,以致该产品进入市场两年后其缺陷仍未得到解决,客户纷纷提起诉讼或者退货。很显然,公司开发的产品(包括已销售有问题的产品)含有大量的水分。当公司以包含大量的这种产品的销售收入的会计报表为依据进行融资时,则构成财务欺诈。

2. 附条件的销售。由于产品本身存在一定瑕疵的可能性,使得其销售有一定的不确定性。当瑕疵存在的概率很低,或者由于事前已经被预测到并采取了相应的技术措施,将其登记为公司的收入,会计准则并不反对。但是,当货款的收取取决于买卖双方无法控制的条件时,登记这种收入则为会计准则所不允许。这时容易出现虚假销售:卖方与零售商达成协议,当零售商将该产品卖给终端客户时,卖方有权收取货款;卖方与终端客户达成协议,约定一个没有风险的预期期限,或者付款建立在该产品能够消除瑕疵的预期上。

这种欺诈模式最著名的实践者是美国的Kendall Square计算机开发公司。该公司的一部分客户是私人基金会或者政府机构捐助的大学或者研究所。这些客户在与该公司签订的软件买卖合同附件中明确规定,买方在未得到相应的捐助之前,对购买的计算机系统软件不负付款义务。另一部分客户是经销商,他们也在与公司的合同附件中注明:在将这些产品出售给终端客户之前,也不负付款义务。由于这些合同附件在审计时并不与合同一并提交给审计人员,因此审计人员对公司有巨大盈利的会计报表签发了无保留意见的审计报告。由于公司没有任何手段使这些意外的条件成熟,因而这种“应付账款”完全处于虚置的状态,起到了欺诈的作用。

3. 有退货权的销售。不确定的销售一般不转移标的物的所有权及其风险,因此很难认定有利润的存在。但对于有退货权的销售,如前所述,如果能够合理地预测出将来返还产品的数量,并在设立相应的准备金的情况下则可以认定该种销售的利润。上述条件对于一个拥有成熟产品和稳定客户群的企业而言,并不难做到。但是对于依靠高新技术支撑产品的企业来说,它很难判断该产品未来的返还率。为了解决这一问题,公司在销售协议中附有“互换”或者“轮换”条款。例如,对于计算机软件及其他寿命非常短暂的产品,卖方允许零售商将售不出的产品换成企业生产的其他产品,这种销售利润,在理论上无疑是成立的,但是当这种销售项目下很少有资金存在,该客户实际上扮演“卖方”的仓库或者重新出售的托运基地时,这种销售就成了名副其实的虚假销售,由此产生的会计报表便属于欺诈性的会计报表。

4. 诱导型销售。所谓诱导型销售,是指在特定的时间内,销售方劝说零售商在实际需要前接受其产品,从而增加销售额的方法。从某种程度上来说,这种方法实际上是使零售商成为自己的“一半仓库,一半银行”,它通过借取未来的收入来实现当前的繁荣,其实质就是虚假销售。

从理论上讲,如果这种销售是无条件的或者在规定的适当退货权的情况下,这种销售收入是可以被会计认可的。但是,如果产品没有适销性,只是为了虚假利润制造经济背景而说服零售商接受其库存货物,则为法律所不允许。特别是当公司说服零售商购买的货物远远超过其零售需要时,致使公司

根据实际情况建立起来的退货预测和相应的准备金失去了作用,则更为法律所禁止。

三、记错交易时间

有些公司往往通过记错交易时间向未来的会计年度借取收入。这种欺诈模式最为简单的做法是,将没有订购的产品或者在某一年度最后一天还没有发运的产品,当作销售收入登记为该年度的利润。在公开的案例中,最为常见的是公司管理层命令其工作人员写错装箱单的日期、运输的日期以及发票的日期,来伪造年末已形成产品销售。

通过改变交易的种类向未来的年度借取利润,也是公司经常采用的方法。例如,服务合同与商品买卖合同相比,其利润被会计认可的时间是有区别的。对前者而言,只有当服务提供完毕之后,其利润才能被认可,而后的利润,是在发出商品时就得到确认。为了制造某一时期公司财务繁荣的景象,公司会将前一种交易说成是后一种交易。

在计算机软件领域,将服务合同说成是产品销售合同更为容易。因为绝大多数软件交易都包含着两项盈利:产品销售盈利和服务合同盈利。大多数购买软件的客户往往要签订后续咨询服务合同或者继续开发合同。对于这种混合交易,从理论上讲,除非出售许可证和服务合同可以相分离,一般应当从有利于客户的角度出发,在交易期间出售许可证的收入不应当被认可。如果合同在本质上是一种交易,应当在合同履行之后才能在会计上确认其盈利,否则就是欺诈。这种欺诈模式的实践者首推美国的Microstrategy公司。该公司曾经与很多客户通过电子交易系统达成诸多合同,规定公司在出售软件后,对客户还要提供咨询和服务开发,并且后者是对前者付款的担保条件。软件交付客户后,该公司立即确认收入入账,使得该公司的会计报表上显示出一种巨额的盈利。但公众看出了其虚假性,当这种财务模式被披露后,公司的股票一下子下降了六十个百分点。

还有一种挂账占有型销售。正常的挂账占有型销售法律并不禁止。不正常的挂账占有型销售是指买方为了确保某种特定商品的供应,在具有实际的接收货物能力之前,过早地与卖方签订购货协议,使得买方的付款期限拖得很长。这种销售模式经常被滥用为企业从事欺诈的手段。与正常交易不同的是,利用这种模式进行欺诈的交易一般赋予买方享有退货权。通过这种担保,公司将买方不愿接受的发送太多的产品或者具有试验性的产品预收款,登记为已实现销售收入,使得库存货物在公司的账面上不是以实物而是以现金或者应收账款的形式存在,进而改变交易实际发生的日期。

四、错报费用

在利润操纵中,与虚报收入相比,错报(低报、少报)费用相对来说是较少见到的,但在现实中,却有很多公司使用这种方法进行欺诈。譬如,公司为了制造短时期的虚假繁荣或者掩盖经营业绩的大幅度下降,想方设法拖延销售和管理实际支付的费用,从而向社会展示经营的成功,树立好的形象,以避免公司股价的下跌。最为常见的方式是,公司不将交易成本与具体的交易事项相对应,而是将所有的成本按照自己的需要,分配到各个会计期间,从而影响各个会计期间的利润。

操纵公司经营费用最为典型的例子是美国的Fine Host公

司案件。该公司在收购美国多家食品公司的过程中要支付被收购公司的停业、职工安置等费用,该公司事先并没有按照现实的评估结果安排准备金,而是根据自己的能力情况和现实需要随意确定准备金的数额。结果是公司的准备金远远不能解决收购中上述问题所发生的费用,于是对短缺的应付费用采取以债务的方式虚挂,也就是说公司的会计账面并未对此进行反应,从而形成潜亏。

延长公司固定资产的寿命,从而降低其每个会计年度内的折旧率;或少摊费用,降低成本进而夸大公司的盈利,这也是有些公司常用的欺诈方法。例如,一家垃圾处理公司,对于其收集的固体废物研究开发的掩埋方法,在计算其现有价值时,把利息都包括在内。而当新的掩埋方法投入使用后,不但不剔除这些利息费用,反而还继续计算这些利息费用,同时还计算包括建设或者扩建利用这种掩埋方法的工程项目支出费用,以致其账面的价值与实际的价值相差5亿多美元。在这些工程项目中,有的项目在中途就被放弃了,根据会计准则,被放弃的项目所体现的价值应当在账面上注销,但是该公司并没有这么做,而是为了隐瞒,将失败项目的成本与成功项目的成本混在一起,从而降低了当期的费用。

除了上述类型之外,还有易物交易欺诈。所谓易物交易,是指用非现金财产与他人的被认为是价值更大的财产进行的交易。这种交易使转让财产的账面价值与获得财产的账面价值的差额构成利润。由于互易财产的价值不明确,因此公司进行财务欺诈时经常采用这种方法。但是,由于易物交易毕竟不是典型性交易,其发生的概率和规模都很小,所以易物交易一般作为辅助性的欺诈方法而使用。

五、结语

每一个财务欺诈的发生,都是动机和机会相互作用的结果。通过定期的向社会披露会计报表来评价公司管理层的经营业绩的做法,会导致管理层操纵利润动机的形成。外部的注册会计师对公司管理层违法行为的控制,不仅要受到管理层提供的不完全信息的制约,而且由于市场竞争的激烈,会受到付费客户能否续聘的心理压力,特别是面对重要的客户,注册会计师极有可能忽视其不当行为。

财务欺诈的机会大都取决于公司财务制度的安排及其经营环境,因此,小型企业的财务不当行为相对较多。另外,会计报表的不统一,也有助于欺诈,所以,从事财务欺诈的企业不喜欢规范的财务信息。但是,公司披露的财务信息只有清晰可靠才能维持公众的投资信心,从而使资本发挥其应有的作用。如果基于商业现实,欺诈的动机很难消除,我们要做的除了要减少欺诈的机会之外,还要以法律的形式彰显社会对它的容忍度。由于财务欺诈特别是隐瞒费用的欺诈,永远是一个有时间限制的游戏,坏的账目不可能永无限制地被掩盖住,它最终要站到财务柜台之前。因此,法律责任将会成为从事利润操纵者首先要面对的问题。

主要参考文献

- ①田华臣. 用现金流量多期综合分析法识别财务欺诈. 审计与经济研究, 2004; 2
- ②黄非. 浅谈我国上市公司治理结构的失衡及其对策. 审计与理财, 2004; 4