

# Materialita a vztahy zastoupení<sup>#</sup>

(Diskuse k článku: *Libby, Robert – Brown, Timothy: Financial Statement Disaggregation Decisions and Auditors' Tolerance for Misstatement. Accounting Review, 2013, roč. 88, č. 2, s. 641-665.*)

*Michal Bobek\**

Motivem této diskuze je především představit aktuální výzkum, který byl v této oblasti proveden a doprovodit jej komentáři k tomu, jak mohlo nastavení teoretických východisek a předpokladů ovlivnit celkový výsledek výzkumu. Druhou podstatnou motivací je především vztah tohoto tématu k oblasti vztahů zastoupení, které byly zkoumány v článku Bobek (2014). Způsob, jakým auditoři chápou materialitu ve vztahu k vykázání stejných výsledků, je jednou z cest, jakou je možné zvýšit kvalitu informací prezentovaných ověřovacími službami.

Článek je rozdělen do tří částí: První část článku se zabývá popisem výzkumu v Libby aj. (2013), přičemž se zaměřuje na motivaci autorů pro realizaci tohoto výzkumu, teoretickým základem pro výzkum, použitými metodami a výsledky výzkumu. Druhá část příspěvku se nad výzkumem zamýšlí z kritického pohledu, tj. jaké předpoklady mohly být případně provedeny jinak, či lépe a jaká jsou omezení článku. Poslední, třetí část, se zamýšlí nad tím, jak výsledky výzkumu ovlivňují teorii vztahů zastoupení a její aplikaci na ověřovací služby.

## Výzkum a stručný popis článku

Článek spadá do kategorie experimentálního výzkumu v oblasti účetnictví a auditingu. Z teoretického hlediska jde o výzkum v rámci Judgement and Decision-Making teorie v oblasti účetnictví a auditingu (k teoretickému aspektu výzkumu odkazuje například Ashton aj., 2003). Článek zkoumá vztah mezi úrovní disagregace<sup>1</sup> vykazovaných položek finančních výkazů a ochotou auditorů akceptovat velikost chyby při různých úrovních rozčlenění. Motivace autorů k realizaci výzkumu vychází z teoreticko-praktických podnětů. Praktickým podnětem byla různá úroveň rozčlenění údajů týkajících se prodejních, administrativních a ostatních nákladů (angl. selling, general and administrative expenses, SG&A) ve výkazech zveřejňovaných podle IFRS/IAS a podle US GAAP. Jak článek ukazuje, rozdíl ve vykázání detailů je markantní, ačkoliv se porovnávají společnosti operující ve stejném oboru. Teoretickou motivací bylo posouzení toho, jak chování auditorů ovlivní rozdílné rozčlenění výkazů. Úkolem výzkumu je především posoudit, jak auditoři zachází s významností jednotlivých položek. Výsledky výzkumu by měly být účelné především pro organizace, které vydávají účetní standardy, jelikož mohou výsledky výzkumu zakomponovat do budoucích aktualizací standardů. Výzkumným cílem článku je posouzení, jestli (Libby aj., 642):

- vyšší úroveň rozčlenění ovlivní spolehlivost prezentovaných čísel, jelikož auditor sníží svou ochotu tolerovat nepřesnosti,
- záleží na umístění rozčlenění, tedy přímo ve výkazech, nebo v příloze, a dále
- jaká je shoda mezi auditory nad tímto tématem,
- jaké jsou pohnutky auditorů k úpravě velikosti materiality (významnosti).

<sup>#</sup> Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Fakulty financí a účetnictví VŠE v Praze, který je realizován v rámci institucionální podpory VŠE IP100040.

\* Ing. Michal, Bobek, MBA. – doktorand; Katedra financí a oceňování podniku, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <xbobm04@vse.cz>.

<sup>1</sup> Slova disagregace a rozčlenění jsou v tomto článku považována za synonyma.

V další části článek prezentuje výchozí literaturu, která se vztahuje k výzkumnému úkolu. Literatura, resp. teoretický základ je nejprve prezentován pro oblast rozčlenění položek při vykazování (pojetí podle IAS/IFRS a podle US GAAP, zejména s ohledem na položku SG&A nákladů), poté se zabývá oblastí stanovení významnosti pro účely auditu (především problémem, jak jednotlivé standardy chápou významnost z pohledu agregace, resp. disagregace a co by mělo být bázi pro stanovení významnosti) a následně je prezentován aktuální vývoj výzkumu na téma významnosti a disagregace jednotlivých položek. V závěru této části jsou prezentovány hypotézy a výzkumná otázka.<sup>2</sup>

## Experiment

Experimentu se zúčastnilo 78 auditorů (USA). Experiment byl proveden v podobě odhalení dodatečné chyby ve velikosti 79 miliónů USD týkající se nájemních nákladů, které představovaly 4,5 % zisku před zdaněním, 3,8 % prodejních a marketingových nákladů a 18,1 % nájemních nákladů. Tyto hranice byly stanoveny záměrně, aby umožnily prezentovat chybu, která je pod úrovní 5 % zisku před zdaněním<sup>3</sup>, ale naopak vysoká z pohledu ostatních nákladů. Experiment byl proveden ve dvou dílčích provedeních jako Between-Subject Design (mezi jednotlivými tématy) a Within-Subject Design (v rámci jednoho tématu). V případě Between-Subject Design, byli auditoři rozčleněni do skupin podle úrovně agregace, resp. disagregace výkazů. Manipulace byla provedena na úrovni agregovaných výkazů, disagregovaných výkazů a agregovaných výkazů s rozčleněním v příloze. Auditoři byli následně dotazováni, zdali si myslí, že velikost chyby je či není materiální (6 stupňová škála) a odpovídali na otázku, jakou chybu by považovali za nemateriální. V případě Within-Subject design jsou porovnávány dvě stejné společnosti (tj. společnosti s imaginárně stejnými hodnotami ve výkazech), ale jedna má údaje ve výkazech disagregovány, zatímco druhá společnost je má agregovány. Následně byli auditoři dotázáni, aby posoudili čtyři otázky<sup>4</sup> na 9 stupňové řadě, na které měly říci, jestli se vlastnost týká disagregovaných výkazů, agregovaných, resp. kde leží mezi těmito body.

## Výsledky

### Between-Subjects Design

Výsledky zkoumání ukazují, že auditoři považují za více materiální chybu se stejnou hodnotou v případě disagregovaných výkazů nežli v případě agregovaných výkazů. Taktéž velikost přípustné chyby považují v případě disagregovaných výkazů za menší. V případě porovnání agregovaných výkazů s rozčleněním v příloze je možné vidět, že rozdíly nejsou významné a že auditoři považují velikost chyby za podobně materiální, jako v případě agregovaných výkazů.

---

<sup>2</sup> H1: Auditoři budou požadovat korekce menších chyb v případě, že disagregované položky budou prezentovány přímo ve výkazech (při testování mezi subjekty).

H2: Auditoři budou požadovat korekce menších chyb v případě, že disagregované položky budou prezentovány naopak v příloze (při testování mezi subjekty).

H3: Auditoři budou posuzovat chyby jako více materiální v případě, že disagregace nákladů je prezentovaná přímo ve výkazech (při testování v rámci subjektu).

H4: Auditoři budou posuzovat chyby jako více materiální v případě, že disagregace nákladů je prezentovaná naopak v příloze (při testování v rámci subjektu).

RQ: Jaký vliv má podle auditorů disagregace na významnost objevených chyb ve finanční závěrce?

<sup>3</sup> Hodnota, která je často uváděná jako hranice materiality, např. Pany aj. (1989)

<sup>4</sup> Byly položeny tyto otázky:

1. Pro který typ společnosti bude chyba ve výkazech více materiální?

2. U které společnosti budou investoři více ovlivněni, pokud nedojde k opravě chyby?

3. U které společnosti bude SEC pravděpodobněji požadovat opravu ve vykazování (restatement)?

4. U které společnosti bude audit trvat delší dobu?

### Within-Subject Design

Auditoři se domnívají, že se při disagregovaných výkazech zvyšuje významnost chyby, tj. že chyba se stejnou hodnotou ve stejném případě je významnější. Taktéž toto uspořádání ukazuje, že v případě, že je disagregace provedena v příloze je její vliv podstatně snížen. Tento výsledek se shoduje s výsledky analyzovanými v Between-Subject designu.

Z jednotlivých otázek, na které se auditoři vyjadřovali, se ukazuje, že v případě chyby v disagregovaných výkazech budou (i) investoři více ovlivněni, (ii) SEC bude spíše požadovat restatement (opravu vykazování) a (iii) že k provedení auditu bude potřeba více času.

Při zkoumání výzkumné otázky byly na základě otevřených odpovědí auditorů zjištěny následující skutečnosti:

- 47 % auditorů odpovědělo, že disagregace neovlivní jejich posouzení materiality. Více než polovina z těchto auditorů (51 %) uvedla, že materialita je stanovována z agregované pozice, nikoliv z disagregované pozice.
- Auditoři, kteří uvedli, že disagregace ovlivní výsledky (53 % auditorů) svůj postoj obhajovali informačním požadavkem investorů.

Celkové výsledky výzkumu ukazují, že vyšší disagregace prezentovaných hodnot ovlivní velikost materiality (sníží) a velikost chyby (sníží), kterou jsou auditoři ochotni ve výkazech akceptovat. Zároveň se prokázalo, že pro snížení materiality a snížení akceptovatelné chyby je důležité, aby byly tyto výsledky prezentovány přímo ve výkazech. Na základě dotazování auditorů se pak zjistilo, že shoda mezi auditory nad tímto tématem není, na druhou stranu, výsledky ukázaly, že auditoři tak podvědomě jednají. V případě, že auditoři upravují materialitu, činí tak proto, aby dostáli informační povinnosti, kterou požadují investoři.

## **Slabé a silné stránky výzkumu a možnosti k jeho zlepšení**

### 1. Motivace a východiska k napsání článku

Motivace článku je vysvětlena stručně a jednoduše, přesto se lze zamýšlet nad tím, jestli byla dostatečně prokázána. Praktický příklad, který článek prezentuje, tj. že dvě společnosti, které jsou činné ve stejném oboru, ale každá z nich vykazuje podle jiných účetních standardů, je logický, ale nedává v žádném případě jasnou motivaci proto, aby byl proveden výzkum na toto téma, jelikož svou podstatou spíše zasahuje do teorie účetnictví, přesněji do komparace vykazovacích standardů. Následující část odstavce pouze doplňuje, že v minulosti provedené dotazování potvrzuje, že disagregace vykazování zvyšuje užitečnost informací. Článek tedy postrádá teoretické vysvětlení, proč by se měl hledat vztah mezi disagregací údajů v závěrce a ochotou auditorů tolerovat rozdílnou velikost chyb. Dovolíme si dodat, že teoretická východiska jsou blíže popsána v metodologii a čtenář si může motivaci dovodit, ale tento způsob není šťastný.

### 2. Teoretické základy a rešerše relevantní literatury

Rešerše relevantní literatury a výstavba teoretického základu je silnou stránkou článku. Jediným poněkud slabším místem je v tomto směru teoretické zakotvení a rešerše literatury týkající se disagregace v předchozím výzkumu. Článek obsahuje rešerši týkající se motivů pro disagregaci, ale chybí rešerše výzkumů, které by se zabývaly motivy pro stanovení jiné hranice významnosti v případě agregovaných a disagregovaných výkazů.

### 3. Nejasné rozdělení experimentu

Experiment je proveden dvěma způsoby, tj. between-subjects design a Within-Subject design. Rozdělení experimentu na tyto dva způsoby není nijak teoreticky zakotveno, chybí zde

vyvození, proč byl zvolen tento způsob testování. Článek je zavádějící ve vysvětlení, jestli došlo k rozdělení osob do dvou skupin, z nich každá se účastnila jen jedné fáze výzkumu, nebo jestli všichni účastníci odpovídali na obě dvě části experimentu. Částečně lze získat odpovědi na tyto otázky z konečných výsledků, ze kterých je patrné, že všichni auditoři odpovídali na oba dva typy uspořádání.

Při tomto způsobu rozčlenění jsme ovšem identifikovali možné omezení, které vzniká, jelikož auditoři jsou ovlivněni prvotním testem a prvotními hodnotami. Obě dvě uspořádání mají stejné hodnoty, proto lze očekávat, že úroveň ovlivnění by měla být vyšší, než v případě, kdyby se použila jiná čísla.

Při konečném vyhodnocování je popisná statistika prezentována v tabulce, která je velmi nepřehledná a zavádějící. Z dané tabulky nelze přesně určit rozdělení do jednotlivých skupin ve vztahu k původně provedenému Between-Subject testu.

#### 4. Experimentální kotva pro určení velikosti materiality

Jelikož byli auditoři v případě Between-Subject testu požádáni, aby nejprve ohodnotili, jestli je daná nesprávnost materiální, či ne, vytvořili si určitou psychologickou kotvu o velikosti chyby. Následně byli požádáni, aby určili velikost materiality, kterou sami považují za relevantní pro tento případ. Domníváme se, že tento způsob uspořádání úkolů není optimální – v jeho důsledku dochází k tomu, že auditor si vytvoří v prvním kroku kotvu o velikosti 79 miliónů USD, kterou následně přenáší do hodnocení materiality. Dle našeho mínění by bylo lepší, kdyby byly úkoly uspořádány v opačném pořadí.

#### 5. Úroveň manipulace

Autoři použili ve výzkumu jasnou úroveň manipulace, která zvyšuje správnost výsledku. Je ovšem otázkou, jestli nemohlo dojít ze strany auditorů k vytvoření myšlenkové představy, že přesně vědí, co se od nich očekává, a proto se chovají způsobem, aby toto očekávání naplnili. To by bylo možné očekávat podle sdělení, které bylo auditorům předneseno (Libby aj., 2013, str. 650), tj. že úkolem je právě úroveň agregace. Vzhledem k literatuře (např. Hilton, 1995), která se problémem tohoto tzv. „conversationalního“ přístupu zabývá, se domníváme, že k ovlivnění výzkumu skutečně mohlo dojít.

### **Aplikace výzkumu na oblast vztahů zastoupení v ověřovacích zakázkách**

V článku Bobek (2014) byl prezentován výzkum na téma vztahy zastoupení při provádění ověřovacích služeb. Článek se detailně zabýval tím, jak vztahy zastoupení ovlivňují informace, které jsou jednotlivým zainteresovaným subjektům poskytovány. Primární pohled tohoto výzkumu (Bobek, 2014) je kladen na velikost intervalu, ve kterém se mohou vyskytnout chyby. Z pohledu vztahů zastoupení byly identifikovány čtyři skupiny zainteresovaných subjektů (stakeholderů):

- majitelé,
- manažeři,
- auditor,
- ostatní stakeholdeři.

Každý jednotlivý subjekt má jiné informační potřeby a taktéž každý subjekt se snaží maximalizovat svůj vlastní užitek jiným způsobem. Ověřovací zakázky mohou nabývat různých forem, z pohledu vztahů zastoupení byly identifikovány tři základní typy, které se jeví jako nejvíce relevantní:

- Ověření objednané subjektem, který je zároveň příjemce informace
- Ověření objednané subjektem, který není primární příjemce informací, přičemž tato položka se ještě detailněji člení na:
  - primární objednatel informace nepožaduje a nevyužívá a
  - primární objednatel informace používá a vyžaduje, zároveň tyto informace poskytuje dalším subjektům.

Zjištění, která jsou prezentována v článku Libby aj. (2013) lze aplikovat na vztahy zastoupení při provádění ověřovacích zakázek. Materialita je totiž základním prvkem, který je v tomto výzkumu použit pro vyjádření vztahů zastoupení. Výzkum Libbyho aj. (2013), pokud jeho závěry hodně zevšeobecníme, uvádí, že auditoři, mají-li vyjádřit svůj názor na výkazy, považují stejně velkou chybu za více materiální, pokud jsou prezentované údaje detailnější. Vezmeme-li v potaz vztahy zastoupení, může se jevit ovlivnění v podobě detailnějšího členění jako faktor, který by mohl snížit náklady zastoupení. Principál, jehož hlavním zájmem jsou správně reportovaná data, může požadovat takovou strukturu výstupu, která donutí auditora snížit materialitu, čímž by došlo k snížení nákladů zastoupení. Dále v článku budeme brát v potaz pouze relevantní manipulaci, tj. rozčlenění přímo ve výkazech, které dle zjištění nutí auditora snížit úroveň materiality.

Problémem ovšem je, jak výzkum také ukázal, že auditoři detailnější zakázky považují za více pracné a pravděpodobně by požadavek na detailnější výstup vedl k zvýšení honoráře. Pokud bychom se na tento problém dívali z tohoto pohledu, mohli bychom se domnívat, že změna v detailnosti výstupu je svým způsobem jen oklika, která ukazuje zpět k ovlivnění vztahů zastoupení celkovým honorářem. Zde je ovšem potřeba si uvědomit, že velikost honoráře má oproti faktoru detailního členění rozdílný vliv. Velikost honoráře totiž stimuluje jiný typ chování, než jaký stimuluje zvýšení pracnosti a díky němu zvýšení honoráře. V případě, že je zvýšen honorář, auditor je stimulován přímou odměnou. Ale tato odměna není kompenzována jiným způsobem, jde pouze o jednostranný krok, který má zvýšit loajalitu auditora vůči objednateli. V případě, že budeme požadovat pracnější úkol, který ve své podstatě snižuje úroveň vztahů zastoupení, tak v prvním kroku se zvýší pracnost úkolu, která následně zvýší velikost honoráře. Konečný efekt je stejný, ale dílčí kroky jsou rozdílné a mají také zásadní vliv na velikost nákladů zastoupení.

#### Prosté zvýšení honoráře

V případě, že dojde k prostému zvýšení honoráře, tak ze strany objednatele můžeme vidět především snahu o připoutání auditora v podobě větší závislosti na klientovi. Vzrůst honoráře by měl být kompenzován tím, že auditor bude méně ochotný vycházet vstříc jiným osobám a přednostně bude pracovat pro objednatele. Problematický je tento přístup ze dvou důvodů (i) auditor můžeme mít jinou formu podnětů, kterou nelze velikostí honoráře ovlivnit a (ii) velikost honoráře pozitivně ovlivňuje především objednatele, nikoliv ostatní stakeholdery.

Pokud je auditor vázán vůči jiné osobě (managementu, auditované společnosti apod., v závislosti na tom, o jaký typ zakázky se jedná) jinou formou podnětů, která jej ovlivňuje, nemusí být zvýšení honoráře dostatečným stimulem ke změně chování. Původní podnět, který auditora ovlivňuje, je větší, než zvýšení honoráře. V takovém případě je tento krok nerelevantní a objednatel v takovém případě náklady zastoupení spíše zvyšuje, jelikož tento krok zvyšuje náklady na provedení ověření a tedy tím pádem zvyšuje i náklady zastoupení (ověření, resp. audit je jedním z vyjádření vztahů zastoupení – Marek, 2007, str. 8).

Velikost honoráře je pozitivní pro auditora, který má větší zájem o spolupráci s objednatelem a je více ochoten se podrobovat jeho přáním. Pokud se upevňuje vztah mezi

auditorem a objednatelem, tak to přináší nepříznivé výsledky pro ostatní stakeholdery, jímž se může snížit informační hodnota výsledků, které jsou podávány (viz Bobek, 2014).

#### Zvýšení honoráře v důsledku zvýšení pracnosti

V tomto případě jsou podněty jednotlivých stran rozdílné a taktéž jednotlivé identifikované vztahy zastoupení jsou jiné. Pokud objednatel požaduje větší detail výstupu, jeho primární snahou je obdržení konkrétní sady dat. Jak ukázal Libby aj. (2013), tak v důsledku vyššího detailu výstupu auditor přizpůsobuje materialitu, jelikož se domnívá, že detailnější členění reportovaných údajů neumožní prezentovat tak velkou chybu, jakou by umožnilo prezentovat agregované členění. Auditor je tedy, bez ohledu na jeho ostatní podněty, nucen<sup>5</sup> velikost materiality snížit. V důsledku snížené materiality obdrží objednatel informace s menší chybou. Zároveň v takovém případě obdrží i ostatní stakeholdeři informace, které obsahují méně chyb<sup>6</sup>. Lze tedy říct, že pokud se ovlivnění vztahů zastoupení provádí touto formou, je auditor přes zástupný důvod donucen k jednání, které by neměl ovlivnit jinými stimuly. V důsledku zvýšené pracnosti zakázky (dokázáno Libbym aj., 2013) lze očekávat, že auditor bude požadovat větší honorář. Při požadavku na větší honorář je teoreticky možné pozorovat vliv krátkého a dlouhého období, neboli jestli auditor bude mít možnost ovlivnit velikost honoráře (v krátkém období by auditor nestihnul včas zareagovat a požadovat zvýšený honorář, v dlouhém období by již honorář požadoval).

#### **Ověření objednané subjektem, který je zároveň příjemce informace**

V tomto případě mají dominantní roli pouze dva subjekty – auditor (agent) a objednatel (principál). Méně významnou osobou v tomto případě může být kontrolovaná účetní jednotka, či podnik, resp. jeho manažeri. Jednotlivé vztahy byly detailně popsány v Bobek (2014). Materialita je z pohledu vztahů zastoupení v tomto případě fixní. Auditor by tedy neměl velikost materiality pod vlivem vztahů zastoupení upravovat. Vztahy zastoupení ovlivňují pouze množství informací, které objednatel obdrží v tzv. management letteru.

Ačkoliv je materialita v tomto případě fixní, neznamená, že pokud je auditor postaven před kontrolu údajů v detailnějším vyjádření, tak materialitu neupraví. Každou jednotlivou zakázku lze z tohoto pohledu chápat jako oddělenou a zcela nezávislou. Auditor vždy posuzuje materialitu a v případě disagregovaných výkazů reaguje nižší materialistou, nežli v případě agregovaných výkazů.

Vztah mezi materialitou a nesprávnostmi, které auditor předává objednateli je uveden v Bobek (2013, rovnice (4)). Domníváme se, že velikost uvedených, odhalených a existujících diferencí a materiality je v takovém případě těsně svázána, resp. že velikost jednotlivých typů diferencí je funkcí materiality. Snížení materiality by v takovém případě vedlo ke snížení jednotlivých diferencí, které jsou prezentovány. Pokud se tedy objednatel rozhodne zvýšit velikost detailů, které chce mít reportovány, tak by se měla zvýšit kvalita informací, které mu ověřovací služba přinese.

#### **Primární objednatel informace nepožaduje a nevyužívá**

V případě této zakázky dochází k specifickému vztahu, jelikož objednatel informace nepožaduje, tedy z jeho pohledu je důležité, aby byly informace v takové kvalitě, v jaké jí požadují externí uživatelé. Zjištění prezentovaná v Libby aj. (2013) tak mohou využít ostatní stakeholdeři tím, že požadují vyšší úroveň disagregace prezentovaných údajů ve výkazech).

---

<sup>5</sup> Je nutné si uvědomit, že nejde o nucení v pravém slova smyslu, ale o vnitřní jednání auditora, které vychází z podstaty jeho povolání a úkolů, které auditor má.

<sup>6</sup> Tato informace bude detailněji probána v rámci jednotlivých vztahů zastoupení, které se mohou objevit

### **Primární objednatel informace používá a vyžaduje, zároveň tyto informace poskytuje dalším subjektům**

V tomto případě dochází ke komplikaci situace kvůli působení všech čtyř subjektů. Podíváme-li se na první dílčí vztah (vlastník-objednatel si najímá auditora, aby provedl kontrolu v podniku, který je řízen manažery). Auditor je sice najímán vlastníkem, ale veškerou práci musí provádět ve spolupráci s manažerem, proto se s ním snaží mít dobrý vztah, díky kterému je ochoten některé chyby neuvést v management letteru. V tomto případě auditor nemění velikost materiality, ale mění pouze velikost diferencí, které reportuje vlastníkově. Vlastník-objednatel může zvolit detailnější členění, aby auditora manipuloval k snížení materiality a tím pádem i snížení diferencí, které jsou mu reportovány.

V případě vztahů vůči ostatním stakeholderům jsou principály právě ostatní stakeholdeři. V jejich případě především záleží na schopnosti donutit společnost prezentovat detailnější informace. V případě statutárních auditů podle CZ GAAP je pozice ostatních stakeholderů velmi omezena, jelikož struktura účetních výkazů je dána přesně zákonně úpravou. Ostatní stakeholdeři pak nemají možnost po společnosti požadovat bližší rozčlenění. Kvůli variabilitě IFRS/IAS by bylo možné tvrdit, že rozdíl je vykompenzovatelný, ale pravdou je, že ostatní stakeholdeři mají mizivou šanci ovlivnit detail informací prezentovaných v závěrečné zprávě.

### **Závěr**

Článek je diskuzí k aktuálnímu výzkumu, který byl proveden Robertem Libbym a Timothy Brownem (2013). Autoři ve svém výzkumu zkoumali vliv disagregace finančních výkazů na chování auditorů a na jejich ochotu upravovat velikost materiality vzhledem k větší disagregaci jednotlivých položek. Výzkum ukázal, že auditori na disagregaci výkazů reagují snížením velikosti materiality a snížením velikosti chyby, kterou jsou ochotni tolerovat.

V druhé části tohoto článku byla provedena diskuze silných a slabých stránek výzkumu. Dále článek aplikuje zjištění obou autorů o vztahu agregace a disagregace výkazů na vztahy zastoupení, které vznikají při ověřovacích zakázkách. Disagregace je v tomto směru chápána jako způsob, kterým může principál ovlivňovat velikost nákladů zastoupení a kterými se může pokusit ovlivnit auditora, aby jednal takovým způsobem, jakým si principál přeje. Je diskutován celkový princip a také aplikace na jednotlivé typy ověřovacích zakázek.

### **Literatura:**

- [1] Ashton, R. H. – Ashton, A. H. (ed.) (2003): *Judgment and Decision-Making Research in Accounting and Auditing*. Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- [2] Bobek, M. (2014): *Vliv vztahů zastoupení na kvalitu informací poskytovaných ověřovacími službami*. Český finanční a účetní časopis, 2014, roč. 9, č. 2, s. 52-68.
- [3] Hilton, G. J. (1995): *The Social Context of Reasoning: Conversational Inference and Rational Judgment*. Psychological Bulletin, 1995, roč. 118, č. 2, s. 248-271.
- [4] Libby, R. – Brown, T. (2013): *Financial Statement Disaggregation Decisions and Auditors' Tolerance for Misstatement*. Accounting Review, 2013, roč. 88, č. 2, s. 641-665.
- [5] Marek, P. (2007): *Vliv teorie zastoupení na teorii podnikových financí*. Český finanční a účetní časopis, 2007, roč. 2, č. 2, s. 6-16.
- [6] Pany, K. – Wheeler, S. (1989): *Materiality: An Inter-Industry Comparison of the Magnitudes and Stabilities of Various Quantitative Measures*. Accounting Horizons, 1989, roč. 3, č. 4, s. 71-78.

## **Materialita a vztahy zastoupení**

*Michal Bobek*

### **ABSTRAKT**

Článek je diskuzí k článku Libbyho, Browna (2013): *Financial Statement Disaggregation Decisions and Auditors' Tolerance for Misstatement*. V první části článku je stručně popsán výzkum, který autoři provedli, včetně teoretických východisek, experimentu a jeho podmínek a závěrů. V druhé části je výzkum kriticky zhodnocen a jsou doplněny silné a slabé stránky výzkumu a možnosti k zlepšení. V poslední části se článek zabývá aplikací zjištění ve výzkumu na teorii vztahů zastoupení při provádění ověřovacích zakázek.

**Klíčová slova:** Diskuze; Materialita; Vztahy zastoupení.

## **Materiality and Principal – Agent Theory**

### **ABSTRACT**

The article is a discussion to the Libby and Brown's article: *Financial Statement Disaggregation Decisions and Auditors' Tolerance for Misstatement*. The first part of the article describes the original research of the authors, including theoretical base, experiment and its conditions and results of the research. The second part presents the strengths and weaknesses of the article and offers way for future improvement. The last part adopts the results of the research on the Principal – Agent Theory in the assurance services.

**Key words:** Discussion, Materiality, Principal – Agent Theory.

**JEL classification:** G02, M41.