

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

TEJA ARČON

KOPER, 2014

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Zaključna projektna naloga

PRIREJANJE POSLOVNE USPEŠNOSTI V
RAZLIČNIH INSTITUCIONALNIH OKOLJIH

Teja Arčon

Koper, 2014

Mentor: doc. dr. Mateja Jerman

POVZETEK

Zaključna projektna naloga obravnava pojem prirejanja poslovnega izida. Predstavljene so značilnosti prirejanja poslovnega izida, najpogostejše tehnike, ki se uporabljajo za prirejanje poslovne uspešnosti, metode za odkrivanje tovrstnega delovanja in najpogostejši motivi/spodbude za oportunistično delovanje poslovodstva. Poslovodstvo je najpogosteje motivirano za oportunistično prirejanje poslovne uspešnosti predvsem zaradi sistema nagrajevanja, omejitvenih zavez v posojilnih pogodbah, motivov ki izhajajo iz trga kapitala in omejitev državnih regulatorjev. Pomemben dejavnik, ki vpliva na obseg prirejanja poslovnega izida je tudi institucionalno okolje. Poglobljena analiza študij s tega področja kaže na to, da je obseg prirejanja poslovne uspešnosti manjši v državah, ki imajo razvit kapitalski trg, razpršeno lastniško strukturo, visoko stopnjo zaščite vlagateljev in razvit pravni sistem. Kot najbolj pomembna se je pokazala zaščita vlagateljev.

Ključne besede: prirejanje poslovnega izida, glajenje poslovnega izida, institucionalno okolje, poslovna uspešnost, zaščita vlagateljev.

SUMMARY

The final project work deals with the concept of earnings management. The characteristics of the earnings management are presented, the most commonly used techniques for managing earnings, methods used for detecting earnings management and the most common motives/incentives for the opportunistic behaviour of management. Management is most often motivated to engage in opportunistic reporting of earnings mainly by the remuneration system, covenants in debt contracts, capital market motives and constrains of regulators. An important factor that influences the extent of earnings management is the institutional environment. The in-depth analysis of the existing studies reveals that the extent of earnings management is lower in countries with a developed financial market, dispersed ownership, a high level of investor protection and developed legal enforcement. The most important was found to be investor protection.

Keywords: earnings management, income smoothing, institutional environment, financial performance, investor protection.

UDK: 657.6(043.2)

ZAHVALA

Zahvaljujem se vsem, ki so mi pomagali in me spodbujali pri pisanju moje zaključne projektne naloge.

Posebna zahvala gre najprej moji mentorici Mateji Jerman, ki mi je svetovala, pomagala in dajala napotke, ki so me pripeljali do cilja. Ves čas mi je nudila strokovno pomoč in prijazno podporo.

Zahvaljujem pa se tudi svoji družini, ki mi je omogočila študij, me pri njem spodbujala in razumela.

Hvala.

VSEBINA

1	Uvod	1
2	Prirejanje poslovnega izida	3
2.1	Pojem prirejanja poslovnega izida	3
2.2	Tehnike prirejanja poslovnega izida	6
2.3	Metode odkrivanja obstoja prirejanja poslovnega izida	7
2.4	Prirejanje poslovnega izida v času	9
2.4.1	Stari in srednji vek	9
2.4.2	17. in 18. stoletje	10
2.4.3	19. stoletje	11
2.4.4	20. stoletje do leta 1945	11
2.4.5	20. stoletje – 1945–1980	13
3	Spodbude za prirejanje poslovnega izida	14
3.1	Spodbude, ki izhajajo iz pogodbenih razmerij	14
3.1.1	Sistem nagrajevanja posloводства	14
3.1.2	Spodbude, ki izhajajo iz posojilnih pogodb	17
3.2	Spodbude, ki izhajajo iz trga kapitala	17
3.3	Spodbude, ki izhajajo iz omejitev državnih regulatorjev	18
4	Prirejanje poslovnega izida v različnih institucionalnih okoljih	20
4.1	Prirejanje poslovnega izida in institucionalno okolje	20
4.2	Analiza raziskav o prirejanju poslovnega izida v povezavi z institucionalnim okoljem evropskih držav	20
4.3	Prirejanje poslovnega izida v različnih evropskih državah	21
5	Sklep	27
	Literatura	29

PREGLEDNICE

Preglednica 1: Značilnosti institucionalnega okolja evropskih držav	22
Preglednica 2: Ocena stopnje zaščite vlagateljev in kakovosti pravnega sistema	23
Preglednica 3: Razvitost institucionalnega okolja evropskih držav – razdelitev glede na značilnosti regulacije in sistema poročanja.....	25
Preglednica 4: Razdelitev evropskih držav glede na značilnosti institucionalnega okolja	25

1 UVOD

Prirejanje poslovne uspešnosti (*ang. earnings management*) avtorji definirajo na različne načine. Healy in Wahlen (1998) navajata, da se prirejanje poslovnega izida zgodi, ko poslovodstvo uporablja standarde računovodskega poročanja zato, da bi spremenilo računovodske izkaze, z namenom zavajanja nekaterih interesnih strani glede poslovne uspešnosti podjetja in z namenom vplivanja na pogodbene rezultate (najpogosteje so predmet empiričnih proučevanj pogodbe o nagrajevanju poslovodstva).¹ Schipper (1989, 92) definira prirejanje poslovnega izida kot namensko uporabo diskrecije pri računovodskem poročanju z namenom pridobitev osebnih koristi poslovodstva. Kdaj poslovodstvo diskrecijsko izbiro uporablja za povečanje lastnih koristi in kdaj za povečanje koristi lastnikov² (in kdaj za oboje skupaj), je težko ugotoviti. Zaradi asimetrije informacij med poslovodstvom in lastniki pa se pojavlja problem, da dejansko stanje poslovanja podjetja pozna le poslovodstvo. To je sicer zakonsko dolžno v poročilih pojasniti oziroma razkriti pošten prikaz poslovanja podjetja, vendar to še ni zagotovilo za popolno informiranost zunanjih uporabnikov.

Tema zaključne projektne naloge je pomembna predvsem zato, ker so računovodski izkazi odraz poslovanja družbe in bi morali predstavljati podatke, na podlagi katerih se lahko sprejemajo ustrezne odločitve različnih deležnikov podjetja.

V praksi pa so primeri prirejanja poslovnega izida številni. Raziskave dokazujejo, da je vloga institucionalnega okolja pomemben dejavnik, ki vpliva na prirejanje poslovne uspešnosti podjetij določene države (Leuz, Nanda in Wysocki 2003). Leuz, Nanda in Wysocki (2003) ugotavljajo, da na kakovost institucionalnega okolja in posledično kvaliteto poročanja vplivajo številni dejavniki, med katerimi se najpogosteje izpostavljajo: razvitost kapitalskih trgov, razpršena lastniška struktura, stopnja zaščite vlagateljev in razvitost pravnega sistema (Leuz, Nanda in Wysocki 2003, 250).

Ker prirejanje izkazane poslovne uspešnosti vodi do izkrivljenih računovodskih izkazov, ti pa lahko do napačnih odločitev njihovih uporabnikov, je namen zaključne projektne naloge ugotoviti, kakšne so značilnosti prirejanja poslovne uspešnosti in spodbud, ki vodijo do tega pojava. Da bi dosegli temeljni namen zaključne projektne naloge, smo uresničili naslednje cilje:

- Na podlagi strokovne in znanstvene literature smo analizirali temeljne značilnosti prirejanja poslovne uspešnosti, tehnike, ki so uporabljene za prirejanje poslovnega izida, in spodbude, ki vodijo poslovodstvo do takega delovanja.
- Predstavili smo vlogo institucionalnega okolja v povezavi s prirejanjem poslovne uspešnosti.

¹ Vpliv sistema nagrajevanja poslovodstva na prirejanje poslovnega izida so proučevali Holthautsen, Larcker in Sloan (1995) ter Guidry, Leone in Rock (1999).

² Problematika agentskih stroškov se pojavlja v primerih ločitve lastništva in upravljanja podjetja.

- V analitičnem delu smo analizirali najpomembnejše študije s področja vpliva institucionalnega okolja na prirejanje poslovnega izida in ugotovili v katerih institucionalnih okoljih so prirejanja poslovnega izida največja.

Zaključna projektna naloga je razdeljena na teoretični in praktični del. V prvem delu se poslužujemo metode deskripcije, s katero na podlagi pregleda domače in tuje, strokovne in znanstvene literature, opišemo pojem prirejanja poslovnega izida in metode, ki se jih poslovodstvo poslužuje, zato da bi prikazalo želeni poslovni izid. Z metodo analize analiziramo spoznanja obstoječih raziskav, z metodo sinteze pa strnemo sklepne ugotovitve.

Osnovo za praktični del analize predstavljajo najpomembnejše raziskave, ki so analizirale prirejanje poslovne uspešnosti v različnih institucionalnih okoljih. S primerjalno analizo njihovih ugotovitev, metodologije, predpostavk in omejitev ugotavljamo, kakšen je vpliv institucionalnega okolja na prirejanje poslovnega izida.

2 PRIREJANJE POSLOVNEGA IZIDA

V računovodskih izkazih se lahko pojavljajo napačne navedbe poslovnih dogodkov, kar lahko pripelje do pomembne napačne navedbe – informacije v računovodskih poročilih. Zeff (1978) je v okviru pomena računovodskih informacij za različne deležnike podjetja (ang. *stakeholders*) izpostavil pojem »ekonomskih posledic«. Računovodska poročila imajo moč vplivati na odločitve, ki jih sprejemajo poslovodstva, vlada, sindikati, investitorji in upniki, in ne le odražati posledic odločitev (Slapničar 2001, 15). Računovodske informacije torej niso nepomembne, temveč imajo lahko ekonomske posledice za premoženje različnih interesnih skupin, ne le za lastnike. V kolikor so posredovane računovodske informacije napačne, so lahko napačne tudi odločitve, ki se sprejemajo na podlagi računovodskih poročil.

2.1 Pojem prirejanja poslovnega izida

Zaradi različnih značilnosti poslovanja podjetij računovodske rešitve ponujajo izbiro med naborom računovodskih metod. Poslovodstvo se odloča o izbiri metode, ki je v danem primeru za podjetje najprimernejša. Zaradi ločitve lastniške in poslovodske funkcije ter obstoja asimetrije informacij lahko poslovodstvo odločitve o izbiri posamezne računovodske metode sprejema na način, da maksimira lastno koristnost in ne premoženja podjetja. Na računovodskem področju veljata Watts in Zimmerman (1978; 1979) za prva, ki sta opozorila na problem oportunističnega delovanja poslovodstva. Watts in Zimmerman (1978) sta vpeljala pozitivno računovodsko teorijo, v okviru katere sta opozorila na problem izkoriščanja diskrecijskih možnosti poslovodstva pri poročanju. Ker ima pri pripravi računovodskega poročila velik vpliv človeški dejavnik, na konkreten izbor računovodskih metod pri pripravi računovodskih poročil pa vplivajo interesi tistih, ki pripravljajo poročila, so zametkom pozitivne računovodske teorije (Watts in Zimmerman 1978) sledile številne študije, ki so se ukvarjale z oportunističnim delovanjem poslovodstva (Holthausen, Larcker in Sloan 1995; Dechow in Skinner 2000).

V kolikor poslovodstvo izkorišča diskrecijske možnosti na način, da povečuje lastne koristi, obenem pa ne povečuje koristi lastnikov, govorimo o oportunističnem poročanju. V kolikor diskrecijo izkorišča na način, da povečuje premoženje lastnikov, govorimo o učinkovitem poročanju.

Pogoja, ki morata biti izpolnjena, da lahko pride do izkoriščanja diskrecijske pravice pri poročanju, sta:

1. obstoj pogodbenih razmerij in
2. asimetrija informacij med lastniki in poslovodstvom.

1. Eno izmed osrednjih pogodbenih razmerij v podjetju je pogodba med poslovodstvom (agent) in lastniki (principal), ki izhaja iz ločitve lastništva in poslovodstva. V njej je

določeno, katere cilje mora uresničevati agent. Uspešnost uresničevanja ciljev meri agent sam – če so ti postavljeni pretežno z računovodskimi merili. Raziskave dokazujejo, da se je uresničevanje ciljev odražalo v računovodskih izkazih. Če pogodba o nagrajevanju posloводства ne bi temeljila na računovodskih informacijah, potem spodbude za manipulacijo le-teh ne bi obstajale (Slapničar 2002b, 632).

2. Ker principal ne more neposredno nadzorovati agentovega delovanja, le-ta zaradi asimetrije informacij lahko uveljavlja diskrecijsko moč pri poročanju v svojo korist.

Ker se uspešnost delovanja posloводства meri pretežno z računovodskimi merili, največkrat na podlagi uresničenega poslovnega izida obdobja (Watts in Zimmerman 1978), bo posloводство v primeru oportunističnega delovanja poslovni izid priredilo na želeno raven. S pojmom prirejanja poslovnega izida razumemo dejavnost posloводства, ki svojo diskrecijsko moč uporablja na način, da vpliva na poslovni izid podjetja v želeni smeri. Gre predvsem za prerazporejanje dobička ali izgube iz enega obdobja v drugo, saj je poslovni izid le redko mogoče zmanjšati ali povečati za vselej.

Pojem prirejanja poslovnega izida (ang. earnings management) avtorji definirajo na različne načine. Ronen in Yaari (2008, 27) opredeljujeta prirejanje poslovnega izida kot skupek poslovodskih odločitev, katerih posledica je neresnično poročanje o rezultatih poslovanja podjetja v kratkoročnem obdobju. Samo posloводство je namreč tisto, ki ima informacijo o resničnem stanju poslovanja podjetja. Tovrstno delovanje je poznano kot maksimiranje vrednosti dobičkov. Prirejanje poslovnega izida je po njunem mnenju lahko (Ronen in Yaari 2008): koristno (nakazuje bodočo vrednost denarnih tokov), škodljivo (prikriva kratkoročno in dolgoročno dejansko vrednost) ali nevtralno.

Prirejanje poslovnega izida se lahko pojavi že v fazi investicijskih odločitev, izdelavi proizvoda, preden je prihodek pripoznan v računovodskih izkazih, ali po prodaji poslovnega učinka, ko se sprejemajo računovodske odločitve, ki vplivajo na velikost dobička, potem ko je le-ta v podjetju realiziran.

Ronen in Yaari (2008, 27) izpostavljata, da vsako uravnavanje poslovnega izida še ne pomeni nujno zavajanje. Devison, Stickeney in Weil iz leta 1987 (Devison, Stickeney in Weil 1987, povzeto po Schipper 1989, 92) prirejanje poslovnega izida definirajo kot uporabo računovodskih metod, ki jih dopuščajo računovodski standardi, z namenom oblikovanja poslovnega izida na želeno raven. Schipper (1989, 92) definira prirejanje poslovnega izida kot namensko uporabo diskrecije pri računovodskem poročanju z namenom pridobitve osebnih koristi posloводства. Poslovodje razpolagajo z notranjimi informacijami podjetja, ki jih uporabijo za to, da se odločijo, katere računovodske metode bodo izbrali za poročanje o pogodbeno opredeljenih pogojih. Bodisi gre za pogodbe o nagrajevanju bodisi za druge pogodbe, ki določajo, na kakšen način se bodo delili presežki med interesne skupine.

Gunny (2005, 2) prirejanje poslovnega izida deli v tri kategorije:

- goljufiv način poročanja (ang. Fraudulent accounting),
- časovno razmejevanje poslovnega izida med obdobji (ang. Accruals management) in
- pravo prirejanje poslovnega izida (ang. Real earnings management).

V prvo kategorijo goljufivega poročanja uvršča izbiro različnih računovodskih metod, s katerimi se kršijo načela, ki jih prepisujejo računovodski standardi (Gunny 2005, 2). Gre za uporabo računovodskih metod, ki jih standardi ne dovoljujejo. V sklop goljufivega načina poročanja uvrščamo namerne napake, katerih rezultat so računovodski izkazi, ki niso pripravljeni v skladu z računovodskimi standardi. Goljufiv način poročanja je povezan z lažnimi dokumenti, na podlagi katerih so pripoznani poslovni dogodki, ki pripomorejo k oblikovanju poslovnega izida na zeleno raven. Lažni dokumenti posebej več oblik, kot so izdajanje lažnih računov, pripoznanje fiktivnih odhodkov ali stroškov, namišljene prodaje povezanim osebam, obračuni lažnih potnih nalogov, skrita izplačila dobička, poraba sredstev v osebne namene ipd.

Časovno razmejevanje poslovnega izida med obdobji (druga kategorija) se nanaša na prerazporejanje poslovnega izida iz obdobja v obdobje. Glede na to, da se poslovni dogodki v podjetju evidentirajo na podlagi načela nastanka poslovnega dogodka (in ne denarnega toka), poslovodje vplivajo in odločajo o tem, kako bo posamezen poslovni dogodek vplival na višino poslovnega izida. Primer časovnega razmejevanja poslovnega izida med obdobji vključuje časovno razmejevanje stroškov, odhodkov in prihodkov med poslovnimi obdobji.

Pravo prirejanje poslovnega izida (tretja kategorija) ponazarja odločitve poslovodstva, ki niso povezane z uporabo računovodskih metod, temveč vplivajo na realne ekonomske odločitve, s katerimi poslovodstvo vpliva na poslovni izid obdobja poročanja. Pravo prirejanje poslovnega izida se nanaša na odločitve poslovodstva glede znižanja cen poslovnih učinkov in posledičnega povečanja prodaje, odlog investicij na prihodnje obdobje, prodajo dolgoročnih sredstev (dezinvestiranje) ipd.

V kolikor strnemo spoznanja zgoraj opredeljenih definicij, lahko sklenemo, da je pojem prirejanja poslovnega izida smiselno uporabljati za ravnanje poslovodstva, ki ni skladno s strokovnimi rešitvami v računovodskih standardih. Pojem kreativno računovodstvo lahko uporabimo za izkoriščanje diskrecije, ki jo standardi omogočajo. V teoriji jasne ločnice med pojmom ni. Kreativno računovodstvo lahko na tej osnovi definiramo kot:

- »prirejanje poslovnega izida« v okviru računovodskega poročanja,
- temelječe na diskrecijskih možnostih, ki jih dopuščajo računovodski standardi pri poročanju in
- posledico želje poslovodstva po oblikovanju poslovne uspešnosti na zeleno raven, z namenom pridobitve osebnih koristi.

Uravnavanje poslovnega izida preko izbire različnih računovodskih metod, v okviru povečevanja premoženja lastnikov podjetja, je smiselno. Kdaj poslovodstvo diskrecijsko izbiro uporablja za povečevanje lastnih koristi in kdaj za povečevanje koristi lastnikov (in kdaj za oboje hkrati), je težko ugotoviti. Zaradi asimetrije informacij med poslovodstvom in lastniki pa se pojavlja problem, da dejansko stanje poslovanja podjetja pozna le poslovodstvo.

Prav zaradi obstoja problema oportunističnega delovanja poslovodstva v nadaljevanju predstavljamo najpogostejše tehnike prirejanja poslovnega izida.

2.2 Tehnike prirejanja poslovnega izida

V praksi so najpogostejše tehnike prirejanja poslovnega izida tehnike, ki jih je mogoče razdeliti na naslednjih pet področij. Te so klasificirane po Arthurju Levittu, nekdanjemu direktorju SEC-a (ang. Securities and Exchange Commission) (Sevin in Schroeder 2005, 48).

- Povečanje odhodkov (*ang. Big Bath*) v tekočem poslovnem obdobju in s tem zmanjšanje bodočih odhodkov. Tehnika je v uporabi predvsem v poslovnih letih, ko je poslovanje podjetja slabše od pričakovanega – bodisi nižji dobiček od pričakovanega ali ustvarjena izguba. Tehnika se uporablja v slabših poslovnih letih, da bi bila prihodnja leta uspešnejša. Povečevanje odhodkov v slabih poslovnih letih naj bi imelo manjši negativni signal za investitorje kot vpliv odhodkov na zmanjšanje poslovnega izida v dobrih poslovnih letih. Investitorji naj bi prezrli visoko izgubo in se osredotočili na uspešnejša leta. Primer: oblikovanje popravkov vrednosti sredstev, da bi se tako povečali tekoči odhodki.
- Kreativno računovodstvo pri prevzemih (*ang. Creative acquisition accounting*): izogibanje prihodnjim odhodkom s pripoznavanjem odhodkov kot stroškov za raziskave in razvoj v času prevzema.
- Ustvarjanje rezerv (*ang. Cookie jar reserves*): navedba previsokih garancijskih stroškov v dobrih obdobjih in izkoriščanje teh v slabših obdobjih. To je najpogosteje doseženo s pripoznavanjem različnih vrst rezervacij.
- Neupoštevanje koncepta pomembnosti (*ang. Abusing the materiality concept*): zavestno evidentiranje napak v računovodskih izkazih ali neupoštevanje računovodskih napak, ob predpostavki, da so prikazane napake pri poslovanju nepomembne.
- Nepravilno pripoznavanje prihodkov (*ang. Improper revenue recognition*): predčasno pripoznavanje prihodkov pred ustvarjeno prodajo.

Nasprotujoča metodi povečanja odhodkov v obdobjih slabših poslovnih rezultatov, z namenom povišanja poslovnega izida v prihodnosti (*ang. Big bath*), je metoda glajenja poslovnega izida (*ang. Income smoothing*), z namenom zniževanja ustvarjenih dobičkov v uspešnih obdobjih. Cilj glajenja poslovnega izida je prenašati dobičke v manj uspešna obdobja poslovanja z namenom prikazovanja stabilne rasti prihodkov in posledično stabilne rasti poslovnega izida.

2.3 Metode odkrivanja obstoja prirejanja poslovnega izida

Za ugotavljanje oportunističnega delovanja posloводства v povezavi z izbiro računovodskih metod prirejanja poslovnega izida so se uveljavili trije prijemi (McNichols 2000):

- Metoda celotnega obsega preračunljivega razmejevanja poslovne uspešnosti (ang. *aggregate accruals*).
- Preračunljivo razmejevanje poslovne uspešnosti preko posamičnih računovodskih kategorij (ang. *specific accruals*).
- Frekvenčna porazdelitev poslovnega izida (ang. *distribution of earnings*).

Metode celotnega obsega preračunljivega razmejevanja poslovne uspešnosti

Pri prirejanju poslovnega izida je metoda celotnega obsega preračunljivega razmejevanja poslovne uspešnosti najpogosteje uporabljena metoda, ki jo je razvila Jonesova (1991).³ Metoda Jonesove temelji na tako imenovanem celotnem računovodskem razmejevanju.⁴ Le-to je opredeljeno kot razlika med denarnim tokom iz poslovanja in čistim dobičkom. Računovodsko razmejevanje je posledica upoštevanja nastanka poslovnega dogodka, po katerem se razvršča stroške iz obdobja, v katerem nastanejo izdatki, v tista obdobja, v katerih so z njimi povezane ustvarjene koristi (Slapničar 2001, 42).

Če ta razlika nastane kot posledica resničnih okoliščin pri poslovanju, gre za nepreračunljivo računovodsko razmejevanje poslovne uspešnosti (ang. *nondiscretionary accruals*). Razlika med celotnim in nepreračunljivim računovodskim razmejevanjem poslovne uspešnosti je posledica preračunljivega računovodskega prirejanja poslovnega izida (ang. *discretionary accruals*) (Mörec 2008, 65).

Preračunljivo razmejevanje poslovne uspešnosti preko posamičnih računovodskih kategorij

Metoda izhaja iz tega, da so za računovodsko prirejanje poslovnega izida najprimernejše tiste računovodske kategorije, ki imajo največji vpliv na poslovni izid in za katere obstaja določen obseg diskrecije v računovodskih standardih. Ta pristop je bil najpogosteje uporabljen v panogi bančništva in zavarovalništva. V zavarovalništvu se v bilancah stanja najpogosteje pojavljajo med sredstvi finančne naložbe in zavarovalne rezervacije med obveznostmi do virov sredstev. Metode v tej skupini se razlikujejo po računovodskih kategorijah, na podlagi katerih ugotavljajo obseg prirejanja poslovnega izida. V panogi zavarovalništva se za preračunljivo prirejanje poslovnega izida najpogosteje uporablja ocena velikosti škodnih rezervacij, ki so oblikovane za škodne dogodke, nastale v določenem letu.

³ Poleg Jonesove (1991) so metodo dopolnili Dechowova, Sloan in Sweeneyjeva (1995).

⁴ Ang. Total accruals.

McNichols (2000, 333) je raziskave v sklopu preračunljivega razmejevanja poslovne uspešnosti preko posamičnih kategorij razdelil na tiste, ki:

- proučujejo velikost prirejanja poslovnega izida posamezne računovodske kategorije na poslovni izid podjetja in
- analizirajo dejavnike in motive, ki vodijo do prirejanja posamezne računovodske kategorije.

Empirične raziskave, ki so se ukvarjale s proučevanjem dejavnikov in spodbud, ki vodijo do prirejanja poslovnega izida, uvrščamo v sklop pozitivne računovodske teorije. Zasnovo teoretičnih izhodišč glede razumevanja interesa poslovodstev za prirejanje računovodskih informacij z glajenjem poslovnega izida, povečanjem ali zmanjšanjem tekočega poslovnega izida oziroma vplivanjem na izkazan premoženjsko-finančni položaj najdemo že sredi šestdesetih let v Gordonovi obravnavi spodbud za glajenje poslovnih izidov (Riahi-Belkaoui 2000, 49).⁵ Njihovo teoretično jedro sta postavila Watts in Zimmerman (1978, povzeto po Riahi-Belkaoui 2000, 52), ki sta bila prva s tako imenovano računovodsko teorijo oziroma s hipotezami glede oportunističnega vedenja poslovodstev, in sicer: »(1) hipoteza shem za nagrajevanje, ki upoštevajo tekočo poslovno uspešnost, po kateri bo poslovodstvo nagnjeno k uporabi računovodskih metod, ki povečujejo tekoči poslovni izid, oziroma takih, ki jim prinašajo več osebnih koristi, (2) hipotezo o dolgovno-kapitalskem razmerju, po kateri je verjetnost, da poslovodstvo v okoliščinah, ko bi lahko zaradi manj uspešnega poslovanja prišlo do kršitve posojilno-pogodbenih zavez, teži k prirejanju poslovnih izidov v smeri njegovega izboljšanja in (3) hipotezo velikosti, po kateri se v velikih družbah prej kot v majhnih poslužujejo prijemov za izkazovanje manjših dobičkov, da ne bi pritegnili apetitov širše družbene skupnosti in s tem povečali svojih tako imenovanih političnih stroškov.«

Natančneje so spodbude predstavljene v tretjem poglavju.

Metode frekvenčne porazdelitve poslovnega izida

Začetnika Burgstahler in Dichev (1997) sta prirejanje poslovnega izida preverjala z zveznostjo frekvenčne porazdelitve poslovnega izida. Ugotovila sta, da podjetja prirejajo poslovni izid, da bi dosegla določen cilj. Ta je bil najpogosteje povezan z doseganjem ravni poslovnega izida, ki je enaka ali višja kot v preteklem obračunskem obdobju ali dosega napovedi (pričakovanja) analitikov.

⁵ Gordon sklepa (Gordon (1964), povzeto po Riahi-Belkaoui 2000, 49), da vodi poslovodstvo pri izbiri računovodskih rešitev, ki zmanjšujejo variabilnost dobička, želja po maksimizaciji lastnih koristi in ohranitvi svojega delovnega mesta, ter da je to in njihovo nagrajevanje odvisno od tega, v kolikšni meri so delničarji zadovoljni z uspešnostjo podjetja, kar pa je odvisno predvsem od stopnje rasti in stabilnosti dobička.

Burgstahler in Dichev (1997) sta odkrila nenavadno nizko frekvenco majhnih zmanjšanj poslovnega izida in izgub ter relativno visoko frekvenco majhnih povečanj poslovnega izida in poslovnega izida tik nad ničlo. Metoda v ničelni hipotezi predpostavlja, da se poslovni izid ne prireja. Porazdelitev vseh opazovanj je v takem primeru zvezna v kritični točki, ki označujejo prej navedene cilje. Zveznost je pri tem opredeljena s pričakovanim številom opazovanj. »Če bi bil poslovni izid prirejen, da bi bil dosežen kateri od prej navedenih ciljev, porazdelitev ne bi bila zvezna v kritični točki, ki označuje doseganje ciljev. Statistika, ki se uporablja pri ocenjevanju zveznosti porazdelitve, primerja resnično število opazovanj v posameznem intervalu s pričakovanim številom opazovanj – razliko med obema standardizira s standardnim odklonom razlike. Če je poslovni izid prirejen, standardizirani razliki za intervala neposredno pod kritično točko in neposredno nad njo nista neodvisni« (Mörec 2008, 67).

Proučevanje frekvenčnih porazdelitev poslovnega izida je problematično zaradi pravega računovodskega prirejanja poslovnega izida, saj včasih poslovodstvo prireja poslovni izid z odločitvami, ki niso zgolj računovodske narave, temveč vplivajo na denarni tok in poslovni izid, zaradi česar so analize te vrste otežene (Myers, Myers in Skinner 2007, 249–250).

V nadaljevanju predstavljamo kako se je prirejanje poslovnega izida razvijalo v času.

2.4 Prirejanje poslovnega izida v času

»Kreativno računovodstvo pogosto vodi do računovodskih škandalov, zaradi katerih se posledično spreminjajo pravila in predpisi, ki so povezani s področjem poročanja.« (Jones 2011) V nadaljevanju so predstavljene računovodske prevare, ki so po Jonesu (2011) razdeljene v pet časovnih obdobj: stari in srednji vek, 17. in 18. stoletje, 19. in 20. stoletje (do leta 1945) in 20. stoletje (do leta 1980). V nadaljevanju so navedeni primeri najodmevnejših prevar, ki jih navaja Jones (2011). Jones (2011) je bil izbran zato, ker je objavil najobsežnejšo knjigo, ki obravnava prevare v računovodskih izkazov od starega veka pa vse do danes.

2.4.1 Stari in srednji vek

Iz obdobja starega in srednjega veka imamo zelo malo dokazov o kreativnem računovodstvu, vendar to ne pomeni, da kreativno računovodstvo takrat ni obstajalo, temveč le, da se iz tega časa dokazi niso ohranili ali jih težje razbiramo. Chatfield (1973) navaja, da so bile goljufije v računovodstvu pogostejše v petem stoletju v Atenah. Preprečevanje goljufij je bil eden od glavnih razlogov, da je Zenon (zadolžen za vodenje finančnega ministrstva pri Ptolomeju II v Egiptu) hranil računovodske evidence (Jones 2011, 117).

Trgovci v Italiji v 14. stoletju

V Italiji so se kreativnega računovodstva posluževali srednjeveški trgovci že v 14. stoletju. Takrat je krščanska Cerkev prepovedala oderuštva, kar je pomenilo prepoved obračunavanja obresti na posojila. Vendar so kljub prepovedi trgovci uvedli kreativne načine za lažje trgovanje. Prvi način je predstavljala kreativna uporaba sopomenk besedi obresti. De Roover (1956) je ponazoril uporabo izrazov kot npr. stroški, darilo, nagrada, plačilo in donos. Kot drugi način De Roover (1956) navaja nakup blaga na kredit (odlog plačila blaga), kar je mogoče obravnavati kot prikrito posojilo.

Edwards (1989) potrjuje, da so bili italijanski trgovci seznanjeni s kreativnostjo računovodstva. Leta 1494 je namreč Pacioli izdal prvo knjigo o računovodstvu, v kateri seznanja tako trgovce kot dobavitelje s prijemi kreativnega računovodstva.

Pozno 15. stoletje v Angliji – družina Cely

V 15. stoletju je bila družina Cely v Veliki Britaniji izvoznica volne. Pri njihovem poslovanju je bila ugotovljena goljufija pri ponarejanju teže in cene na balo volne. Izkazalo se je, da je bilo ponarejanje dobro premišljeno in namerno. Z njim so se hoteli izogniti predpisom poslovanja pristojnih organov Calaisa. Z goljufijo so želeli preusmeriti plačilo blaga v Anglijo namesto plačila v Calaisu. Evidence, namenjene inšpektorjem v uradnih preiskavah, so bile vnaprej pripravljene oz. ponarejene, zato so revizorji ponaredbe listin odkrili šele po smrti Georgea Celyja (Jones 2011, 117).

2.4.2 17. in 18. stoletje

V sedemnajstem in osemnajstem stoletju izstopata primera britanskih podjetij *Africa and India Company of Scotland* (1695) in *South Sea Bubble* (1720). Primera vključujeta investitorje iz Velike Britanije, ki so vlagali v delnice omenjenih trgovskih podjetij. Podjetji sta propadli in njun način goljufanja velja za največji računovodski škandal tistih časov (Jones 2011, 118).

Africa and India of Scotland – 1695

William Paterson je bil v Londonu pomembna osebnost v poznem 17. stoletju. Leta 1691 je v Angliji ustanovil »*Bank of England*«, kasneje pa še podjetje za trgovanje *Africa and India Company of Scotland*. Glavni cilj je bil ustanoviti kolonijo na polotoku Darien v Panami v Srednji Ameriki. Investitorji so v razširitvi dejavnosti videli priložnost velikega zaslužka in hkrati veliko finančno tveganje, katerega pa niso pravilno ocenili. Projektu, ki se je za podjetje izkazal kot slaba kombinacija upravljanja, so se namreč prebivalci polotoka uprli,

zavrnilo angleško trgovino in s tem tudi škotski politični vpliv. Pritisk na škotsko družbo so bili voda na mlin glavnemu konkurentu *The East India Company* in vojaški opoziciji iz Španije, ki je zahtevala oblast nad celotno Panamo. V boju za poslovno širitvijo so Škoti izgubili ves investiran denar (Jones 2011, 119).

2.4.3 19. stoletje

V devetnajstem stoletju se je zakonodaja podjetij šele začela razvijati. Kršenje le-te v obliki več vrst računovodskih škandalov je izstopalo v železniških družbah, najbolj razvpita goljufija v tem času pa je neuspeh Glasgow bank of Scotland (Jones 2011, 119).

Železniški škandal v Angliji 1840–1860

Devetnajsto stoletje je bilo v Angliji zaznamovano z razvojem železnic. Prva železniška proga je povezala Liverpool z Manchestrom leta 1830. Sledila je intenzivna gradnja novih linij, ki so bile povečini namenjene za potrebe posameznih industrijskih podjetij. Posledično so za lasten razvoj železniške družbe potrebovale sredstva za financiranje gradnje železniških prog. Tako so morale vlagatelje prepričati za nakup delnic podjetja (Jones 2011, 120).

Lee (2004) navaja, da so podjetniki, kot so bili George Hudson, Leopold Redpath in Richard Hodgson, poznali področje financiranja podjetij. Sumljiva dejanja so se navezovala na napačno prikazovanje poslovnih rezultatov tekočega leta, podkupovanja in manipulacijo s cenami delnic (Jones 2011, 120).

Glasgow bank of Scotland – 1878

Propad banke Glasgow se je zgodil leta 1878. Do njega so pripeljale računovodske goljufije, za katere je bilo obtoženih sedem direktorjev. Dokazali so jim lažno prikazovanje bilanc stanja za leto 1876, 1877, 1878, pri reviziji poslovanja pa so ugotovili, da je imela banka negativni kapital (French 1984).

2.4.4 20. stoletje do leta 1945

P & O Nova Zelandija 1917–1936

P & O je bila glavna britanska ladijska družba, ki je imela v lasti mnogo tujih podružnic. Ustanovljena je bila leta 1875, v letu 1914 pa je imela pod okriljem v lasti 75 ladij. Pri poslovanju P & O s hčerinsko družbo so ugotovili goljufijo za 8 milijonov funtov nerazkritih dividend (Jones 2011, 123).

Royal Mail Steam Packet Company – 1931

Med prvo svetovno vojno sta se razvijali industrija in ladijski promet. Po vojni je prišlo do zelo velikega upada trga ladijskega prometa, hkrati pa so se povečali stroški za zamenjavo ladij. Zaradi kontrole poslovnih rezultatov po posameznih sektorjih pomorskih prevozov so prešla ladijska podjetja v resne težave (Jones 2011, 124).

Kylsantova družba *Lord Of The Royal Mail Steam Packet* je poskušala prikriti slabo stanje svojega podjetja. Spornih računovodskih metod so se posluževali v upanju, da bo poslovanje podjetja v prihodnosti dobičkonosno (Edwards 1975, 298, po Jones 2011, 124).

Kylsanta so obtožbe bremenile treh stvari. V bilancah za leti 1926 in 1927 niso bili pripoznani pravi stroški, objavljeni so bili nepravi izkazi, ker je družba že utrpela hude izgube, te pa niso bile izkazane. Poleg tega so se pojavili sumi, da je revizor prikrival prevaro. Poleg navedenega so leta 1928 izdali prospekt, v katerem je Kysant z lažnimi podatki ljudi nagovarjal k investiranju denarja v podjetje (Brooks 1933).

Kreuger & Toll – 1932

Kreuger & Toll sta bila partnerja švedske družbe. Kreuger je v ZDA prišel leta 1900 z namenom ustanoviti veliko trgovsko podjetje. To je počel z vrsto združitvev in pripojitev ameriških podjetij. Podjetje je vodil na način, da je prodajal delnice po nižji vrednosti, dividende pa izplačeval po več kot 20 odstotkov višji vrednosti od tiste za delnice in obveznice. Posojal je tudi denar vladi v zameno za monopol nad trgovskimi podjetji v državi. Do računovodskega škandala je prišlo šele po Kreugerjevi smrti. Našli so skoraj četrtino premoženja, ki ni bilo pripoznano v računovodskih izkazih. Delnice so prodajali pod vrednostjo in tako družbo privedli do največjega stečaja, kar jih je ZDA do tedaj poznala. Po razkritju škandala v podjetju *Kreuger & Toll* je prišlo do velikih sprememb na področju računovodskega poročanja, uvedli so obvezno revizijo in sprejeli nov zakon o vrednostnih papirjih (Jones 2011, 125).

McKesson & Robbins – 1937

Ameriška družba *McKesson & Robbins* je bila leta 1937 ena izmed največjih trgovskih verig farmacevtskih izdelkov. Vodilno vlogo je imela pri poslovanju s farmacevtsko trgovino na debelo v ZDA, Kanadi in Mehiki. Specializirani so bili tudi za distribucijo zdravil in drugih izdelkov za zdravstveno nego v bolnišnicah, lekarnah in trgovinah. Uspešen razvoj podjetja se je pokazal leta 1937, ko je imela pod svojim okriljem 70 podružnic. Družbi je vodil Donald Coster, čeprav je bilo v javnosti prikazano, da sta na čelu družbe McKesson in Robbins. Baxter (1999) se sklicuje na dokumente, ki dokazujejo, da je bil Donald Coster obsojen

goljufivih dejanj. Goljufiva dejanja so se navezovala na kanadsko hčerinsko podjetje, ki je bilo ustanovljeno leta 1927.

Izkazalo se je, da kanadsko poslovanje dejansko ni nikoli obstajalo, temveč je bilo le namišljeno. S tamkajšnjim podjetjem ni bilo ugotovljenih nikakršnih transakcij. Baxter (1999, 162) je komentiral: »Nihče ne more biti navdušen nad izjemno skrbnostjo in spretnostjo, s katero je Costner vodil kanadsko iluzijo.«

V letu 1937 je bilo več kot 180.000.000 dolarjev izmišljene prodaje in prikazanih 1.800.000 dolarjev fiktivnega bruto dobička. Obenem je bilo 49 milijonov dolarjev neobstojećih terjatev in popis zalog v vrednosti 10 milijonov dolarjev. Leta 1924 je revizijska družba Price Waterhouse odločila, da podajajo negativno mnenje na izkazani poslovni izid in popis dolžnikov.

2.4.5 20. stoletje – 1945–1980

V obdobju dvajsetega stoletja so se pojavili propadi avstralskih podjetij, v njihovem poslovanju pa so bili ugotovljeni številni prijemi kreativnega računovodstva. Primeri računovodskih škandalov so: *Reid Murray*, *H. G. Palmer*, *Minisec* and *Cambridge Credit*. Podjetje *Reid Murray* se je znašlo v težavah zaradi precenjenosti zemljišč in kapitalizacije obresti. Za *H. G. Palmer* so bile usodne težave pri neustreznem evidentiranju dolgov. Za podjetje *Minisec* so bila ključna vprašanja obravnave izgub, ki so nastale pri trgovanju z delnicami (ang. *share-trading losses*), in obravnavanja knjigovodske vrednosti naložb.⁶

⁶ Obdobje po letu 1980 je obravnavano v analitičnem delu zaključne projektne naloge, zato na tem mestu ni podrobneje predstavljeno.

3 SPODBUDE ZA PRIREJANJE POSLOVNEGA IZIDA

Raziskovanje motivov prirejanja poslovnega izida sega v osemdeseta leta prejšnjega stoletja. Veliko tovrstnih raziskav sta spodbudila Watts in Zimmerman (1978), ki sta največkrat omenjena kot začetnika pozitivne računovodske teorije. Motivi, ki utegnejo spodbuditi poslovodstvo za prirejanje poslovnega izida, izhajajo iz:

- pogodbenih razmerij med principalom in agentom ter
- posojilnih pogodb.

Obseg raziskav se je razširil tudi na spodbude, ki izhajajo iz kapitalskega trga. Pojavila se je tudi nekoliko širša opredelitev skupin spodbud in dejavnikov, ki vplivajo na oportunistično diskrecijsko ravnanje. Healy in Wahlen (1998, 10) sta spodbude razdelila na:

- spodbude, ki so povezane s pogodbami, ki izhajajo iz računovodskih podatkov,
- spodbude, ki izhajajo iz trga kapitala in je s tem povezano vrednotenje podjetja ter
- spodbude, ki izhajajo iz omejitev državnih regulatorjev.

V prvo skupino uvrščamo spodbude, ki izhajajo iz pogodbenih razmerij, ki temeljijo na računovodskih podatkih. Pogodbe o nagrajevanju med lastniki in poslovodstvom niso edina oblika pogodb, ki temeljijo na računovodskih informacijah, temveč so take pogodbe tudi posojilne pogodbe ali implicitne pogodbe, ki opredeljujejo odnos med podjetjem in tretjo stranjo, ki vpliva na delovanje podjetja (npr. revizorji).

V drugo skupino spodbud uvrščamo dejanja poslovodstva z namenom vplivanja na tržne cene kapitala podjetij, za spodbuditev nakupa delnic oz. obveznic podjetja ali spodbude za povečanje tržne cene kapitala podjetja za povečanje vrednosti premoženja obstoječih investitorjev.

V skupino omejitev državnih regulatorjev spada uvedba različnih davkov, okoljevarstvenih prispevkov, zaščite potrošnikov, ki zmanjšujejo dobiček podjetja, katerim bi se poslovodstvo s prirejanjem poslovnega izida rado izognilo.

3.1 Spodbude, ki izhajajo iz pogodbenih razmerij

3.1.1 Sistem nagrajevanja poslovodstva

Po mnenju Slapničarjeve (2002b, 631) sledijo poslovodstva podjetij cilju zadovoljivega dobička, ki ni nujno maksimalen. Nabor računovodskih metod, katerih uporaba se alternativno dopušča pri pripravi računovodskih poročil, je precej širok. Argumenti za to so v pestrosti pojavnih oblik v gospodarstvu, zaradi katere je nemogoče predpisati enotno metodo in njihove parametre vsem gospodarskim subjektom. Poslovodstvo ima diskrecijsko pravico,

da v okviru načel resnične in poštene predstavitve izbere konkretne metode (Slapničar 2002b, 631).

Na uravnavanje dobička je mogoče gledati z dveh vidikov (Kasanen, Kinnunen in Niskanen 1996, po Slapničar 2002b, 631):

- Da bi zmanjšali variabilnost dobička, ki bi navidezno znižal tveganje podjetja in omogočal boljše napovedovanje prihodnjih dobičkov, se posloводства ukvarjajo z glajenjem dobička.
- Drugi pogodbeni vidik, po katerem posloводства uravnavajo dobiček zaradi maksimiranja koristi posameznikov, ki izhajajo iz različnih pogodbenih razmerij.

Razmerja, ki temeljijo med principalom in agentom, so nagrajevanja po eksplicitni pogodbi, katere funkcija je stimulirati poslovodje k doseganju ciljev lastnikov. V pogodbi opredeljeno merilo uspešnosti mora biti povezano z učinki poslovodskih odločitev in mora te odločitve tudi voditi. Številne empirične študije dokazujejo, da nagrajevanje posloводства najpogosteje temelji na računovodskih merilih uspešnosti – na dobičku ali kazalnikih dobičkonosnosti (Slapničar 2001, 31). Oportunistični izbor računovodskih metod, ki ima za posledico maksimiranje dobička v bližnjih obdobjih, izhaja iz dveh razlogov (Christie in Zimmerman, 1994, 542, po Slapničar 2001, 31):

- da bi posloводства povečala sedanjo vrednost nagrad, ki temeljijo na pogodbah o nagrajevanju, ki imajo za osnovo dobiček;
- zmanjšanje verjetnosti odpoklica poslovodij zaradi slabih rezultatov podjetja.

V teoriji je učinkovito nagrajevanje funkcija več spremenljivk, ki ne odražajo le trenutne uspešnosti posloводства, temveč tudi pretekle uspešnosti, velikost podjetja, podjetniške sposobnosti poslovodij in njihovo odgovornost. Uspešnost je lahko izražena s tržnimi merili donosa (Murphy 1985), bodisi z računovodskimi merili (Murphy 1985, po Slapničar 2001). Proučevanje odvisnosti nagrad od računovodske uspešnosti (dobička) je težavno zaradi metodičnih problemov, ki poskušajo reševati kompleksnost pojava. Antle in Smith (1986) sta ugotavljala povezanost nagrad poslovodij z računovodsko izraženimi merili in uspešnost glede na rezultate drugih podjetij v panogi. Ugotovitev, da je za nagrajevanje poslovodij pomembna ne le absolutna, temveč relativna uspešnost (glede na konkurenco), je pomembna tudi za sistem nagrajevanja poslovodij. Upoštevati je treba medsebojno povezanost izbire računovodskih metod znotraj panoge in meriti relativne učinke sprememb metod na nagrade (Slapničar 2001).

Sloan (1993) dokazuje, da uporaba dobička pri nagrajevanju poslovodij ščiti poslovodje pred panožnimi fluktuacijami v tržni vrednosti premoženja, ki so izven njihovega obvladovanja. Njegov predlog na podlagi te ugotovitve je, da bi bilo v pogodbah o nagrajevanju učinkoviteje uporabljati dobiček namesto tržne vrednosti podjetja (Sloan 1993, po Slapničar 2001). Pogojevanje nagrade z dobičkom lahko motivira odločitve, ki v prid tekočih dobičkov

žrtvujejo dolgoročno dobičkonosnost podjetja. Baber, Kang in Kumar (1998) dokazujejo, da nadzorni sveti pri nagrajevanju z denarnimi nagradami ne upoštevajo le tekočih dobičkov, pač pa tudi njihovo »vzdržljivost«. Taka zveza pa ni značilna med nagradami v obliki delnic in dobički. Za teorijo računovodske izbire je pomembna empirična ugotovitev, da na revizijo pogodbe o nagrajevanju stalen porast dobička vpliva bolj kot začasni porast dobička (Baber, Kang in Kumar 1998, povzeto po Slapničar 2001).

Sistem nagrajevanja posloводства deloma sovпада s hipotezo o glajenju dobička,⁷ ki jo teoretiki preučujejo izven pogodbenega konteksta. Omenjena hipoteza trdi, da posloводство z računovodskim razmejevanjem vpliva na dobiček tako, da zmanjšuje njegovo variabilnost.

Healy (1985) je domneval, da ni nujno, da posloводство vedno razmejuje dobiček v bližnja obdobja. V določenih primerih posloводство dobiček bližnjih obdobjih celo zmanjšuje. Nekaterе pogodbe o stimulatивnem nagrajevanju (ameriških poslovodij) opredeljujejo minimalno ali maksimalno raven dobička, med katerima je nagrada funkcija dobička.⁸ Ko posloводство zazna, da dobiček kljub diskrecijskemu razmejevanju ne bo dosegel minimalne ravni, ga zavestno zmanjšuje in ga tako prerazporeja v kasnejša obdobja. Odločijo se za temeljito čiščenje bilanc,⁹ kar zmanjša dobiček tekočega leta na račun večjih pričakovanih dobičkov (in s tem nagrad) v prihodnosti (Slapničar 2001).

Pri tem je Healy (1985) ocenjeval dve obliki diskrecijske izbire: celotno računovodsko razmejevanje in diskrecijske spremembe metod. To pomeni, da na posloводства pri razmejevanju ne vpliva, kako dosegajo dobiček, ki je opredeljen v pogodbi o nagrajevanju. Ugotovil je, da sheme stimulatивnega nagrajevanja značilno vplivajo na izbiro računovodskih metod. Obstaja močna povezanost med razmejevanjem in predvideno motivacijo posloводства za doseganje nagrad, medtem ko spremembe računovodskih metod z namenom, da bi posloводства dosegla nagrado, ni mogel značilno dokazati (Slapničar 2001).

Gaver, Gaver in Austin (1995) so nadgradili Healyjevo študijo. Izboljšali so jo s tem, da so upoštevali le diskrecijski del razmejevanja in ne celotnega kot Healy. Alternativna razlaga za gibanje celotnega razmejevanja bi bila lahko sprememba ekonomskih razmer in ne oportunistično vedenje. Njihovi rezultati so bili v nasprotju s Healyjevimi, da podjetja, katerih dobički so pod potrebnimi za doseganje nagrade, z razmejitvami značilno povečujejo dobiček, podjetja, v katerih pa povečevanje dobička več ne vpliva na povečevanje nagrad, pa (tako kot tudi Healy) zmanjšujejo dobiček z razmejevanjem (Slapničar 2001).

Murphy in Zimmerman (1992) sta proučevala različne vidike računovodske politike ter investicijskih odločitev ob zamenjavi predsednika uprave. Statistično je značilen le pojav čiščenja bilanc (ang. Big bath) ob prihodu nove uprave. Razlog, zakaj posloводство tik pred

⁷ Ang. Income Smoothing hypothesis.

⁸ Pod minimalno ravnjo dobička je stimulatивski del plače nič, nad maksimalno ravnjo pa konstanten.

⁹ Ang. Big bath.

odhodom ne povečuje dobička z uporabo različnih diskrecijskih metod, je po mnenju avtorjev v tem, da so v uporabi omejeni zaradi preteklega pretiranega povečanja dobička. Dechow in Sloan (1991) sta ugotovila, da obstoj pogodbe o nagrajevanju, ki temelji na dobičku, spodbuja kratkoročni vidik poročanja: predsedniki uprav, ki so bili zamenjani, so v letu pred zamenjavo značilno zmanjševali naložbe v raziskave in razvoj, razen če niso imeli večjega lastniškega deleža v podjetju (Slapničar 2001).

3.1.2 Spodbude, ki izhajajo iz posojilnih pogodb

Z uporabo kreativnih računovodskih metod lahko poslovodstvo podjetja vpliva tudi na ceno zunanjih virov financiranja. Stabilna rast dobička skozi več poslovnih obdobjih brez večjih nihanj, zdrava struktura sredstev in obveznosti do njihovih virov ter zavidljive vrednosti kazalnikov poslovne uspešnosti vplivajo na boljšo posojilno sposobnost podjetja. Finančna stabilnost podjetja v očeh posojilodajalca nudi številne prednosti: ugodnejšo obrestno mero, nižje stroške odobritve posojila in zavarovanja le-tega. Ker se metode prirejanja poslovnega izida uporabljajo za izboljšanje poslovne uspešnosti podjetja, postanejo posledično sestavine posojilne pogodbe med posojilojemalcem in posojilodajalcem ugodnejše (Šimunaci 2005, 19).

3.2 Spodbude, ki izhajajo iz trga kapitala

Cene delnic in dobiček na delnico sta za potencialne vlagatelje zelo pomembna podatka o tem, ali je podjetje dobro stoječe oziroma kakšni bodo izidi poslovanja v prihodnje. Podjetje z višjimi cenami delnic in kazalniki, ki kažejo uspešno poslovanje, krepi in povečuje svoj tržni delež ter obenem znižuje stroške kapitala (Sauer 2002).

Prirejanje računovodskih izkazov, ki so namenjeni zunanjim uporabnikom in s tem potencialnim vlagateljem, je ena iz med mnogih možnosti, da vodstvo prikaže boljši položaj podjetja. Le-ta privabi vlagatelje, ki so pripravljeni investirati več v podjetja z boljšo boniteto oziroma v tista podjetja, ko so sposobna ohranjati svojo finančno moč tudi v prihodnje, povečevati svoj kapital in kapital potencialnih vlagateljev. Vlagatelji iščejo in so tudi pripravljeni odšteti več denarja za delnice tistih podjetij, katerih zaslužki so manj podvrženi tržnim nihanjem (Sauer 2002).

V primerih, ko so člani poslovodstva podjetja istočasno lastniki večjega števila njegovih delnic, je njihov interes za maksimiranje cene delnic večji, saj je od tega odvisna vrednost njihovega osebne premoženja (Sauer 2002).

Teorija izbire računovodskih metod ne more biti splošno veljavna brez empiričnih ugotovitev, kako se na izbiro računovodske metode odzove trg kapitala. Če poslovodstva diskrecijsko uravnavajo dobiček in trg kapitala tega ne prepozna, potem je diskrecijsko uravnavanje doseglo svoj namen – zavajati uporabnike računovodskih izkazov (Slapničar 2002a, 36). Če

se na primer trg kapitala odzove na »kozmetično« povečanje dobička zaradi zamenjave metode vrednotenja zalog LIFO s FIFO s povečanim povpraševanjem, potem je zaveden. To pomeni spodbudo za tako ravnanje pripravljavcev računovodskih izkazov, saj trg spremembe v dobičku ne spregleda (Slapničar 2002a, 37).

Pri ugotavljanju tržnega odziva je pomembna tudi narava spremembe računovodske metode: lahko gre za prostovoljno (diskrecijsko) ali obvezno (nediskrecijsko) spremembo, ki jo zahteva sprememba računovodskih standardov (Slapničar 2002a, 37) Anglosaksonska računovodska in davčna ureditev (v nasprotju s slovensko) ima zelo malo računovodskih metod neposrednih denarnih učinkov, saj podjetja uporabljajo za izračun davčne obveznosti druge metode (take, ki kar najbolj zmanjšujejo davek na dobiček). S tega stališča povečanje ali zmanjšanje z zamenjavo računovodske metode nima nobenega učinka na spremembo denarnih tokov podjetja zaradi davka, saj se za davčne namene metoda ne spremeni. Edina sprememba je metoda vrednotenja zalog, saj mora biti ista metoda vrednotenja zalog uporabljena v davčnih in poslovnih poročilih. Če torej ameriško podjetje zamenja metodo vrednotenja zalog FIFO z LIFO, ustvari denarni prihranek zaradi zmanjšanja davka na dobiček, če spremeni metodo amortiziranja, pa to nima nobenega vpliva na denarni tok (Slapničar 2002a, 38).

Glede odzivov investitorjev na spremembe računovodskih metod je odgovor dokaj nedokončen. Zdi se, kot da bi raziskovalci, ki jim je bližja teorija učinkovitosti trga kapitala, skušali dokazati, da se trg kapitala ne odziva na spremembe dobička, raziskovalci pa, ki so bolj odprti na vpliv računovodskih informacij na pogodbeno razmerja, kot da bi take zaključke zavračali. Podjetja, ki se odločajo za spremembo, imajo nekatere skupne značilnosti (imajo na primer nadpovprečno velike dobičke, izhajajo iz iste panoge). Spremembe tržnih donosov zaradi spremembe računovodskih metod so tako majhne, da jih je težko odkriti: morda se zdi trgu kapitala pretok denarnih tokov do drugih interesnih skupin preveč nepomemben, da bi se nanj sploh odzvali (Lev in Ohlson, 1982).

V tem primeru bi bilo mogoče združiti (konsolidirati) teorijo o učinkovitosti trga kapitala in pozitivno računovodsko teorijo: spremembe prerazdelitve premoženja zaradi nagrad so denarni odtoki, vendar so v primerjavi z vrednostjo tako neznatni, da jih trg kapitala ne more zaznavati. Možno je torej, da bi obe teoriji veljali hkrati (Slapničar 2002a, 38).

3.3 Spodbude, ki izhajajo iz omejitev državnih regulatorjev

Pogodbe o nagrajevanju med lastniki in poslovodstvom niso edina oblika pogodb, ki temeljijo na računovodskih informacijah in ustvarjajo spodbude za oportunistično poročanje. Take so tudi posojilne pogodbe ali implicitne pogodbe, ki opredeljujejo odnos med podjetjem in tretjo stranjo, ki vključno vpliva na delovanje podjetja, kot je na primer država (Slapničar 2002b, 632).

Kadar podjetje zaradi poslovnih rezultatov ali zgolj svoje velikosti začne vzbujati pozornost javnosti, lahko utrpi t. i. politične stroške. S pojmom politični stroški zajamejo avtorji vsoto različnih stroškov, ki jih podjetje utrpi, če pride pod povečan drobnogled javnosti, lokalne skupnosti ali države. V primeru monopolnih dobičkov se uvede protimonopolna zakonodaja, spremeni se uvozno-izvozni režim, uvedejo nove vrste obdavčitev, država uravnava cene itn. (Slapničar 2002a). Poslovodstva začnejo v takih primerih »skrivati« dobičke oziroma jih premikati v kasnejša obdobja in prvi cilj poslovodstva postane zmanjševanje dobička.

V nasprotnem primeru, ko podjetje v želji po doseganju drugih ciljev z uporabo kreativnih računovodskih metod priredi in izkaže poslovni izid poslovnega obdobja za višjega od dejanskega, lahko to povzroči negativen davčni učinek. Larson, Wild in Chiappetta (2005, 988) opozarjajo, da neprevidno izkazovanje prevelikih dobičkov lahko pripelje podjetje do nepotrebno visoke davčne obveznosti, poleg tega se pojavijo pritiski za zvišanje izplačil zaposlenim in vlagateljem ter posledično nihanja cen vrednostnih papirjev. Prevelika izplačila dividend bi namreč lahko ogrozila trajni obstoj in krepitev podjetja, kar pa ne bi bilo v interesu lastnikov kapitala.

Ena izmed najodmevnejših raziskav, predvsem zaradi njenega prispevka k merjenju diskrecijskega razmejevanja, je študija Jonesove (1991). Avtorica je proučevala poročanje ameriških podjetij, ki so si prizadevala dokazati, da imajo škodo zaradi nelojalne tuje konkurence in da je upravičena vladna intervencija v obliki višjih carin na uvoz, uvoznih kvot ali denarne pomoči. Jonesova (1991) je testirala hipotezo, da poslovodstva podjetij zmanjšujejo dobiček, če pričakujejo vladno korist. Ugotovila je, da so vsa proučevana podjetja v letih, ko so bila pod nadzorom vlade, zmanjševala dobiček v škodo proučevanih obdobj (Slapničar 2001, 58).

4 PRIREJANJE POSLOVNEGA IZIDA V RAZLIČNIH INSTITUCIONALNIH OKOLJIH

4.1 Prirejanje poslovnega izida in institucionalno okolje

Pregled raziskav s področja prirejanja poslovnega izida (Leuz, Nanda in Wysocki 2003; Leuz 2010) kaže, da se obseg prirejanja poslovnega izida med državami razlikuje. Študije dokazujejo, da je obseg prirejanja poslovnega izida odvisen od značilnosti institucionalnega okolja posamezne države (Leuz, Nanda in Wysocki 2003; Leuz 2010). Na kakovost institucionalnega okolja in posledično kvaliteto poročanja vplivajo številni dejavniki, med katerimi se najpogosteje izpostavljajo: razvitost kapitalskih trgov, razpršena lastniška struktura, stopnja zaščite vlagateljev in razvitost pravnega sistema (Leuz, Nanda in Wysocki 2003, 506). Prav zaradi navedenega nas je zanimalo, kakšno je stanje glede obsega prirejanja poslovnega izida v evropskem okolju. V ta namen bomo opravili pregled in analizo raziskav, ki so se ukvarjale z obravnavanim problemskim področjem. Poglobljeno bomo analizirali študiji Leuz, Nanda in Wysocki (2003) ter Leuz (2010). Navedeni študiji sta v vzorec poleg evropskih vključili tudi neevropske države. Navedeni raziskavi smo izbrali, ker sta v svetovnem merilu edini raziskavi, ki sta se s problematiko prirejanja poslovnega izida v povezavi z institucionalnim okoljem posamezne države ukvarjali tako poglobljeno. Doprinos navedenih študij k znanosti, na področju pozitivne računovodske teorije, je mogoče utemeljiti tudi z njihovim številom citatov.¹⁰

Študija Leuz, Nanda in Wysocki (2003) je bila izvedena na podatkih iz obdobja 1990–1999. Vključuje 31 držav in več kot 8.000 podjetij. Za potrebe naše analize se bomo osredotočili le na rezultate evropskih držav, ostalih držav ne bomo analizirali. Študija Leuz (2010) je bila izvedena na podatkih iz obdobja 1995–2005. Raziskava vključuje 49 držav po celem svetu.

4.2 Analiza raziskav o prirejanju poslovnega izida v povezavi z institucionalnim okoljem evropskih držav

Za razumevanje ugotovitev obravnavanih študij je pomembno razlikovati med kontinentalnim in anglosaškim sistemom računovodskega poročanja, saj je bil njun zgodovinski razvoj precej drugačen (več o tem v Walton, Haller in Raffournier 2003, 8). Tako sta za tradicionalno kontinentalno evropsko regulativo značilna konservativizem in zaščita interesov upnikov, medtem ko je v anglosaški računovodski regulativi, ki danes dominira, vseskozi bolj ali manj prevladujoča zaščita interesov lastnikov in manj pomembno načelo previdnosti. Različna usmerjenost teh dveh vrst regulativ lahko vpliva tudi na prevladujoče razlage za prirejanje poslovnih izidov. Othman in Zeghal (2006) dokazujeta, da je v okolju kontinentalno evropske

¹⁰ Članek Leuz, Nanda in Wysocki (2003) je bil na dan 28. 11. 2013 citiran v 2042 primerih, medtem ko je bil članek Leuz (2010) citiran v 99 primerih (Google Scholar 2013).

regulacije (primer Italija) prevladujoče prirejanje poslovnega izida povezano s pogodbenimi stroški iz dolžniških razmerij in davki, medtem ko je v anglosaškem okolju (primer Kanada) prevladujoče prirejanje usmerjeno k prirejanju informacij, ki so namenjene informiranju uporabnikov na kapitalskih trgih.

Številne študije (La Porta idr. 2000) so identificirale stopnjo zaščite vlagateljev kot najpomembnejši institucionalni dejavnik, ki vpliva na izbiro usmeritev poslovanja (ang. *corporate policy choices*), zato ne preseneča, da se Leuz, Nanda in Wysocki (2003) osredotočajo na raven zaščite vlagateljev kot signifikantno determinantno prirejanja poslovnega izida.

4.3 Prirejanje poslovnega izida v različnih evropskih državah

Institucionalna zaščita ščiti vlagatelje pred oportunističnem delovanjem poslovodstva. V nadaljevanju analiziramo ugotovitve izbranih raziskav, ki so proučevale to problemsko področje.

Leuz, Nanda in Wysocki

Prirejanje poslovnega izida je manjše v državah z višjo ravno institucionalne zaščite vlagateljev, ker višja raven zaščite omejuje možnosti izkoriščanja notranjih informacij poslovodstva (ang. *private control benefits*), slednje pa zmanjšuje motiviranost poslovodstva za prirejanje poslovnega izida (Leuz, Nanda in Wysocki 2003).

Spremenljivke, ki so določale stopnjo zaščite vlagateljev (ang. *outside investor protection*), so Leuz, Nanda in Wysocki (2003) merili po metodologiji, ki so jo razvili La Porta, Lopez-de-Silanes in Shleifer (1998). Merjeni sta bili zaščita malih vlagateljev (ang. *minority shareholders rights*) kot tudi kakovost pravnega sistema (ang. *quality of legal enforcement*). Rezultati kažejo, da je prirejanje poslovnega izida negativno povezano s stopnjo zaščite vlagateljev in stopnjo razvitosti pravnega sistema. Ti rezultati ostajajo statistično značilni tudi po preverjanju problema endogenosti, kakor tudi za razlike v gospodarskem razvoju, makroekonomski stabilnosti, panogi in lastnosti podjetij (Leuz, Nanda in Wysocki 2003, 508).

Raven zaščite malih vlagateljev se je izkazala kot najpomembnejša spremenljivka v modelu, poleg ostalih institucionalnih spremenljivk, ki utegnejo vplivati na obseg prirejanja poslovnega izida. Z ravno zaščite malih vlagateljev je bilo pojasnenih 39 % obsega variabilnosti poslovnega izida (merjen z indeksom stopnje prirejanja poslovnega izida) (Leuz, Nanda in Wysocki 2003, 522). Povezava med indeksom prirejanja poslovnega izida in ravno zaščite malih vlagateljev je bila pričakovano negativna.

Na podlagi analize 31 držav so Leuz, Nanda in Wysocki (2003, 506) ugotovili velike razlike v relativnem obsegu prirejanja poslovnega izida med državami. Analizo so snovali na predhodno uporabljenih metodah za odkrivanje obstoja prirejanja poslovnega izida, kot so izogibanje izgubam in glajenje poslovnega izida.

Oblikovali so tri skupine držav: (1) države z razvitim kapitalskim trgom, razpršenim lastništvom, močnimi pravicami malih vlagateljev in razvitim pravnim sistemom (npr: Velika Britanija in Norveška), (2) države z manj razvitim trgom kapitala, šibkimi pravicami vlagateljev in razvitim pravnim sistemom (npr: Nemčija in Švedska) ter (3) gospodarstva s šibkim pravnim sistemom (npr: Italija) (La Porta, Lopez-de-Silanes in Shleifer 1998).

Na podlagi analize študije Leuz, Nanda in Wysocki (2003) ugotavljamo, da lahko evropske države glede relativnega obsega prirejanja poslovnega izida razvrstimo na naslednji način (preglednica 1).

Preglednica 1: Značilnosti institucionalnega okolja evropskih držav

<i>Institucionalne spremenljivke</i>	<i>1. skupina</i> <i>Razvit kapitalski trg, razpršeno lastništvo, močne pravice malih vlagateljev, razvit pravni sistem</i>	<i>2. skupina</i> <i>Manj razvit trg kapitala, šibke pravice vlagateljev, razvit pravni sistem</i>	<i>3. skupina</i> <i>Šibek pravni sistem</i>
Države, razvrščene po skupinah	Velika Britanija Norveška	Nemčija, Švedska, Avstrija, Danska, Francija, Finska Irska	Italija, Španija Portugalska Grčija

Vir: Leuz, Nanda in Wysocki 2003.

Na podlagi analize rezultatov študije ugotavljamo precejšnje razlike med državami. Prirejanje poslovnega izida je nižje/šibkejše v gospodarstvih z razvitim delniškim trgom, razpršenim lastništvom, močnejšo zaščito investitorjev in razvitim pravnim sistemom. To je vidno iz klasifikacije držav (preglednica 1), ki so bile razdeljene na tri skupine. V prvi skupini držav so našteje države z razvitejšimi kapitalskimi trgi in večjimi multinacionalkami. V drugi skupini so pretežno države z manjšimi podjetji, s povečano zunanjo trgovino in prostim gospodarskim trgom. V tretji skupini so pretežno države, kjer je gospodarstvo razvito v manjšem obsegu.

Iz podatkov, ki so prikazani v preglednici 1, ugotavljamo, da študija Leuz, Nanda in Wysocki (2003) v vzorec ne vključuje nekaterih evropskih držav, kot so: Slovenija, Hrvaška in ostale države bivše Jugoslavije, ter pretežnega dela vzhodnoevropskih držav, Rusije, Belorusije,

Ukrajine, Litve, Latvije. Pretežni del navedenih držav je namreč težko analizirati, saj je zanje obseg podatkov iz računovodskih izkazov, ki so nujni za tovrstno analizo, omejen.

Če bi v analizo vključili tudi katero od navedenih držav, bi na osnovi značilnosti institucionalnega okolja pričakovali uvrstitev v tretjo skupino držav, za katere veljajo šibek pravni sistem, manjša razvitost trga vrednostnih papirjev, šibke pravice vlagateljev in manjša razpršenost lastništva.

Ker so Leuz, Nanda in Wysocki (2003) ugotovili, da je bilo z ravno zaščite malih vlagateljev pojasnenih 39 % obsega variabilnosti poslovnega izida (merjen z indeksom stopnje prirejanja poslovnega izida), podrobneje predstavljamo metodologijo ocenjevanja ravni zaščite vlagateljev. Leuz, Nanda in Wysocki (2003, 516) so v analizi uporabili metodologijo avtorjev La Porta, Lopez-de-Silanes in Shleifer iz leta 1998. Pri točkovanju držav so upoštevali (poleg ostalih spremenljivk) stopnjo zaščite malih vlagateljev in s tem dodelili največjo vrednost – pet – Veliki Britaniji (točkovanje od nič do pet). V evropskem okolju velja Velika Britanija za državo z visoko zaščito vlagateljev. To je bila tudi edina država, ki si je prislužila najvišjo oceno. Irska, Španija in Norveška so dosegle 4 točke, vse ostale države so bile uvrščene nižje (preglednica 2).

Preglednica 2: Ocena stopnje zaščite vlagateljev in kakovosti pravnega sistema

<i>Evropske države</i>	<i>Zaščita malih vlagateljev (točkovanje od 0 do 5)</i>	<i>Kakovost pravnega sistema (točkovanje od 0 do 10)</i>
Avstrija	2	9,4
Grčija	2	6,8
Portugalska	3	7,2
Italija	1	7,1
Švica	2	10,0
Nemčija	1	9,1
Belgija	0	9,4
Španija	4	7,1
Nizozemska	2	10,0
Danska	2	10,0
Francija	3	8,7
Finska	3	10,0
Velika Britanija	5	9,2
Švedska	3	10,0
Norveška	4	10,0
Irska	4	8,4

Vir: Leuz, Nanda in Wysocki 2003.

Tri točke so dosegle Švedska, Portugalska in Francija, dve točki Avstrija, Grčija, Španija, Nizozemska in Danska, eno točko pa Italija in Nemčija. Belgija je dosegla nič točk.

Kakovost pravnega sistema je bila ovrednotena v razponu od nič do deset. Iz rezultatov točkovanja kakovosti pravnega sistema je razvidno, da so imele Švedska, Švica, Nizozemska, Danska in Norveška najvišjo oceno 10, Avstrija je imela 9,4, Velika Britanija 9,2 in Nemčija 9,1. Najslabšo oceno med obravnavanimi evropskimi državami sta dosegli Španija (7,1) in Grčija (6,8). Ocene glede stopnje zaščite vlagateljev in kakovosti pravnega sistema v evropskih državah prikazujemo v preglednici 2.

Na podlagi dodeljenih ocen glede kakovosti pravnega sistema v študijo vključenih evropskih držav je razvidno, da so imele skandinavske države najvišje ocene. Kakovost pravnega sistema je v teh državah najvišja.

V nadaljevanju analiziramo študijo Leuz (2010), ki jo ocenjujemo kot drugo najpomembnejšo s področja prirejanja poslovnega izida v povezavi z institucionalnim okoljem.

Leuz

Kljub spremembam računovodskih standardov in harmonizaciji mednarodnih računovodskih in ameriških standardov po svetu še vedno obstajajo številne razlike v predpisih in praksah poročanja med državami. Leuz (2010) je v znanstvenem članku analiziral značilnosti pri poročanju posamezne države. Države je razvrstil na podlagi metodologije iz študije La Porta, Lopez-de-Silanes in Shleifer (1998), pri kateri so analizirali 31 držav in le-te razvrstili v tri skupine glede na ureditev institucionalnega okolja.

V preglednici 3 prikazujemo, kako je Leuz (2010) razvrstil države v tri skupine. Kriterij za oblikovanje skupin so značilnosti institucionalnega okolja. Države je razdelil po skupinah glede na značilnosti, kot so: značilnost borznega trga, stopnja zaščite vlagateljev, koncentracija lastništva, obseg razkritij in pravno okolje podjetja. Države v prvi skupini imajo najbolj urejeno institucionalno okolje, države v tretji skupini pa najslabše urejeno okolje.

Iz preglednice 3 je razvidno, da je Velika Britanija razvrščena v skupino držav, kjer je institucionalno okolje najbolj urejeno. Poleg Velike Britanije je bila v to skupino razvrščena tudi Irska. Kot je razvidno iz preglednice 3, je večji del evropskih držav uvrščen v drugo skupino (od treh). Države so bile razdeljene v tri skupine, glede na značilnosti regulacije in sistema poročanja.

Leuz (2010) je v prvo skupino razvrstil države za katere je značilno, da imajo velik borzni trg, nizko stopnjo koncentracije lastništva, močne pravice malih vlagateljev, velik obseg razkritij in zelo razvit pravni sistem. Za to skupino držav je značilna nižja raven prirejanja poslovnega izida. V to skupino držav sta uvrščeni Velika Britanija in Irska.

Za drugo in tretjo skupino držav je značilen manjši delniški trg (v primerjavi s prvo skupino držav), višja stopnja koncentracije lastništva, slabša zaščita vlagateljev in manjši obseg razkritij. Druga in tretja skupina držav sta si glede pravkar navedenih značilnosti podobni, se pa razlikujeta glede stopnje razvitosti pravnega sistema. Druga skupina držav ima bolj razvit pravni sistem od tretje skupine držav. Za drugo in tretjo skupino držav je značilna višja raven prirejanja poslovnega izida (Leuz 2010, 245).

Preglednica 3: Razvitost institucionalnega okolja evropskih držav – razdelitev glede na značilnosti regulacije in sistema poročanja

1. skupina	2. skupina	3. skupina
Irska Velika Britanija	Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Norveška Nizozemska, Španija Švedska, Švica	Italija Portugalska Grčija

Vir: Leuz 2010, 244.

Na podlagi primerjalne analize obeh študij (Leuz, Nanda in Wysocki 2003; Leuz 2010) je mogoče sklepati, da je bila prva analiza opravljena na vzorcu 31 držav, druga pa vključuje 49 držav.

V preglednici 4 prikazujemo razdelitev omenjenih 49 držav v pet skupin. Razdelitev temelji na značilnostih regulacije na finančnih trgih, zaščito vlagateljev in razvitostjo pravnega sistema. Prikazujemo samo razdelitev evropskih držav.

Iz preglednice 4 je razvidno, da je v prvo skupino ponovno uvrščena Velika Britanija, ki je edina evropska država, ki je bila po analiziranih podatkih uvrščena v najvišjo skupino. V sklopu druge skupine so razvrščene Belgija, Finska, Irska in Italija. V tretjo skupino je razvrščen pretežni del ostalih evropskih držav, ki so bile predmet analize. V četrto skupino je bila uvrščena Grčija, v zadnjo (peto) skupino pa Turčija.

Preglednica 4: Razdelitev evropskih držav glede na značilnosti institucionalnega okolja

1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	5. skupina
Velika Britanija	Belgija Finska Irska Italija	Danska, Francija Nemčija, Norveška Portugalska, Španija Švedska, Švica	Grčija	Turčija

Vir: Leuz 2010.

Za odkrivanje prirejanja poslovnega izida morajo biti vzpostavljeni mehanizmi za zaščito interesov uporabnikov, ki naj bi zagotavljali oz. nadzirali kakovost računovodskih informacij. Med zunanjimi mehanizmi za formalnost skrbijo predvsem regulacija zunanjega računovodskega poročanja v korporativni zakonodaji, pravila regulatorjev finančnih trgov in institucionalizirane strokovne računovodske rešitve ter zunanje revidiranje.

Med notranjimi mehanizmi pa je to delo predvsem upravnega odbora oz. nadzornega sveta in revizijskih odborov ter notranje revizije. Dejansko je kakovost odvisna od konkretnih značilnosti, ravni delovanja nadzornih mehanizmov in od osebnostnih lastnosti poslovodnikov, njihove preračunljivosti oz. manipuliranja računovodskih informacij ter ne nazadnje tudi strokovne drže računovodij, ki lahko takšne manipulacije zaznajo.

5 SKLEP

Zaključna projektna naloga je bila usmerjena na področje prirejanja poslovnega izida. Problemsko področje je pomembno, saj lahko različni deležniki, na podlagi neresničnih informacij v računovodskih izkazih sprejemajo napačne odločitve.

Zato, da lahko pride do izkoriščanja diskrecijske pravice pri poročanju, morata biti izpolnjena dva pogoja: obstoj pogodbenih razmerij in asimetrija informacij med lastniki in poslovodstvom. Če lastnik nima vseh informacij o delovanju podjetja, lahko poslovodstvo deluje oportunistično. Med najpogostejšimi motivi/spodbudami za oportunistično delovanje poslovodstva se navajajo: sistem nagrajevanja poslovodstva, spodbude ki so povezane s posojilnimi pogodbami, kapitalskim trgom in omejitvami državnih regulatorjev.

Pri pregledu literature smo ugotovili, da segajo dokazi o prirejanju poslovnega izida že v srednji vek. Prirejanje pa je postalo pogostejše z razmahom industrijske revolucije. Odmevni škandali na računovodskem področju so spodbudili tudi različne študije o dejavnikih, ki vplivajo na prirejanje poslovnega izida.

Pregled raziskav je pokazal, da je vloga institucionalnega okolja pomemben dejavnik, ki vpliva na prirejanje poslovnega izida podjetij, ki poslujejo v določenem okolju. Leuz, Nanda in Wysocki (2003) so ugotovili, da na kakovost institucionalnega okolja in posledično kvaliteto poročanja vplivajo številni dejavniki. Najbolj se izpostavljajo: razvitost kapitalskih trgov, razpršena lastniška struktura, stopnja zaščite vlagateljev in razvitost pravnega sistema.

V analitičnem delu smo poglobljeno analizirali dve študiji s področja vpliva institucionalnega okolja na prirejanje poslovnega izida. Študiji Leuz, Nanda in Wysocki (2003) in Leuz (2010) sta bili izbrani zato, ker sta v svetovnem merilu edini raziskavi, ki sta se s to problematiko ukvarjali tako poglobljeno.

Na podlagi analize rezultatov študije Leuz, Nanda in Wysocki (2003) smo ugotovili, da se relativni obseg prirejanja poslovnega izida med evropskimi državami razlikuje. Prirejanje poslovnega izida je nižje/šibkejše v gospodarstvih z razvitim delniškim trgom, razpršenim lastništvom, močnejšo zaščito investorjev in razvitim pravnim sistemom (Velika Britanija in Norveška). Največji relativni obseg prirejanja pa je bil prisoten v skupini, v katero so bile razvrščene Italija, Španija, Portugalska in Grčija.

Leuz, Nanda in Wysocki (2003) so ugotovili, da je bilo z ravno zaščito malih vlagateljev pojasnenih 39 % obsega variabilnosti poslovnega izida. V modelu se je torej izkazala kot najpomembnejša neodvisna spremenljivka.

Leuz (2010) je nadgradil predhodno študijo. V študijo je vključil večje število proučevanih držav. Te je razdelil v pet skupin. V najslabši dve skupini sta bili uvrščeni Grčija (četrti skupina) in Turčija (peta skupina). V prvo skupino je bila ponovno uvrščena Velika Britanija.

Tokrat je bila v prvi skupini edina. Irska je bila v tej analizi uvrščena v drugo skupino. Italija je bili v tej analizi uvrščeni v drugo skupino, Portugalska pa v tretjo.

Na tem problemskem področju je precejšnja omejitev obstoječih raziskav ta, da se ne usmerjajo v manj razvite države. Najverjetneje zato, ker je s tem povezan problem nedostopnosti podatkov. Zato je to eno izmed potencialnih področij, kjer obstajajo številne možnosti za nadaljnje raziskave. Obenem se večina obstoječih raziskav usmerja na delniške družbe, primanjkuje pa raziskav, ki bi v vzorec vključevale tudi manjša podjetja.

LITERATURA

- Antle, R. in A. Smith. 1986. An Empirical Investigation of the Relative Performance Evaluation of Corporate Executives. *Journal of Accounting Research* 24 (1): 1–39.
- Baber, W., S. H. Kang in K. R. Kumar. 1998. Accounting earnings and executive compensation: the role of earnings persistence. *Journal of accounting and economics* 25 (2): 169–193.
- Baxter, W. T. 1999. McKesson & Robbins: a milestone in auditing. *Accounting, Business and Financial History* 9 (2): 157–174.
- Brooks, C. 1933. *The Royal Mail Case 1931. Reprinted in Dimensions of Accounting Theory and Practice*. New York: Arno PressNew.
- Burgstahler, D. in I. Dichev. 1997. Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics* 24 (1): 99–126.
- Chatfield, M. 1973. *A History of Accounting Thought*. IL: The Dryden Press.
- Christie, A. A. in J. Zimmerman. 1994. Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: corporate control contests. *The Accounting Review* 69 (2): 539–566.
- Dechow, P. M. in R. G. Sloan. 1991. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics* 14 (1): 51–89.
- Dechow, P. M. in D. J. Skinner. 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons* 14 (2): 253–250.
- Dechow, P. M., R. G. Sloan in A. P. Sweeney. 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review* 70 (2): 193–225.
- De Roover, R. 1956. The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli According to the AccountBooks of Medieval Merchants. V *Studies in the History of Accounting, Homewood*, ur. A. C. Littleton in B. S. Yamey, Irwin: IL.
- Edwards, J. R. 1989. Industrial Cost Accounting Developments in Britain to 1830: A Review Article. *Accounting and Business Research* 18 (76): 305–317.
- Edwards, J. R. 1975. The accounting profession and disclosure in published reports, 1925 – 1935. *Accounting and Business Research* 6 (24): 289–302.
- French, E. A. 1984. *Introduction to City of Glasgow Bank. Report and Trial of the Directors and Managers of the City of Glasgow Bank*. USA: Yals.
- Google Scholar. 2013. Vstopna stran. [Http://scholar.google.si/](http://scholar.google.si/) (28. 11. 2013).
- Gaver, J. J., K. M. Gaver in J. R. Austin. 1995. Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics* 19 (1): 3–28.
- Gordon, M. J. 1964. Postulates, principles research in accounting. *The Accounting Review* 39 (2): 251–263.
- Guidry, F., A. J. Leone in S. Rock. 1999. Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers. *Journal of Accounting and Economics* 26 (1–3): 113–142.

- Gunny, K. 2005. *What are the consequences of real earnings management*.
[Http://w4.stern.nyu.edu/accounting/docs/speaker_papers/spring2005/Gunny_paper.pdf](http://w4.stern.nyu.edu/accounting/docs/speaker_papers/spring2005/Gunny_paper.pdf)
 (10. 12. 2012).
- Healy, P. M. 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and Economics* 7 (1-3): 85–107.
- Healy, P. M. in J. M. Wahlen. 1998. *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*. [Http://ssrn.com/abstract=156445](http://ssrn.com/abstract=156445) (10. 12. 2012).
- Holthausen, R. W., D. F. Larcker in R. G. Sloan. 1995. Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics* 19 (1): 29–74.
- Jones, J. J. 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research* 29 (2): 193–228.
- Jones, M. 2011. *Creative accounting, fraud and international accounting scandals*.
 Chichester (West Sussex): John Wiley & Sons.
- Kasanen, E., J. Kinnunen in J. Niskanen. 1996. Dividend based earnings management: Empirical evidence from Finland. *Journal of Accounting and Economics* 22 (1-3): 283–312.
- La Porta, R., L. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer in R. Vishny. 2000. Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics* 58 (1-2): 3–27.
- La Porta, R., L. Lopez-de-Silanes in A. Shleifer. 1998. *Corporate ownership around the world*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Larson, K. D., J. J. Wild in B. Chiappetta. 2005. *Fundamental accounting principles*. Boston: McGraw-Hill.
- Lee, T. A. 2004. *The dominant manager in the history of auditing*. Predavanje na konferenci Accounting Business and Financial History, september, Cardiff.
- Leuz, C., D. Nanda in P. D. Wysocki. 2003. Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics* 69 (3): 505–527.
- Leuz, C. 2010. Different approaches to corporate reporting regulation: How jurisdictions differ and why. *Accounting and Business Research* 40 (3): 229–256.
- Lev, B. in J. A. Ohlson. 1982. Market-based empirical research in accounting: a review, interpretation, and extension. *Journal of Accounting Research* 20: 249–322.
- McNichols, M. 2000. Research design issues in earnings management studies. *Journal of accounting and public policy* 19 (4-5): 313–345.
- Mörec, B. 2008. *Škodne rezervacije kot možni mehanizem računovodskega prirejanja poslovne uspešnosti v slovenskih zavarovalnicah*. Doktorska disertacija, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Murphy, K. J. 1985. Corporate performance and managerial remuneration: an empirical analysis. *Journal of accounting and economics* 7 (1-3): 11–42.
- Murphy, K. J. in J. L. Zimmerman. 1992. Financial performance surrounding CEO turnover. *Journal of Accounting and Economics* 16 (113): 273–315.
- Myers, J. N., L. A. Myers in D. J. Skinner. 2007. Earnings momentum and earnings management. *Journal of Accounting Auditing and Finance* 22 (2): 249–282.

- Othman, H. B. in D. Zeghal. 2006. A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases. *The International Journal of Accounting* 41 (4): 406–435.
- Riahi-Belkaoui, A. 2000. *Accounting Theory*. London: Thomson Learning.
- Ronen, J. in V. Yaari. 2008. *Earnings Management: Emerging Insight in Theory Practice, and Research*. New York: Springer.
- Sevin, S. in R. Schroeder. 2005. Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial auditing journal* 20 (1): 47–54.
- Šimunaci, B. T. 2005. *Računovodski načini povečevanja dobička: analiza stanja v Sloveniji*. Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Sauer, R. C. 2002. Financial statement fraud: The boundaries of liability under the Federal Securities Laws. *The Business Lawyer* 57 (3): 955–997.
- Schipper, K. 1989. Commentary on earnings management. *Accounting horizons* 4 (3): 91–102.
- Slapničar, Sergeja. 2001. *Diskrecijska izbira pri računovodskem poročanju: empirična preverba konceptualnega modela za Slovenijo*. Doktorska disertacija, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Slapničar, S. 2002a. Raziskave diskrecijske izbire pri računovodskem poročanju. *Revizor* 13 (6): 24–46.
- Slapničar, S. 2002b. Uravnavanje dobička z računovodskim razmejevanjem. *Naše gospodarstvo* 48 (5-6): 630–646.
- Sloan, R. G. 1993. Accounting earnings and top executive compensation. *Journal of accounting and economics* 16 (1-3): 55–100.
- Zeff, Z. 1978. The rise of economic consequences. *The Journal of Accountancy* 146 (6): 56–63.
- Walton, P. J., A. Haller in B. Raffournier. 2003. *International accounting*. London: Thomson.
- Watts, R. L. in J. L. Zimmerman. 1978. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The accounting review* 53 (1): 112–134.
- Watts, R. L. in J. L. Zimmerman. 1979. The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses. *The Accounting Review* 54 (2): 273–305.