

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

PREGLED DEJAVNIKOV POŠTENEGA POROČANJA

Ljubljana, januar 2014

HELENA GORIŠEK

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Helena Gorišek, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica magistrskega dela z naslovom Pregled dejavnikov poštenega poročanja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Sergejo Slapničar.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 15. 1. 2014

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 POMEMBNOST INFORMACIJ PRI ODLOČANJU.....	3
2 POŠTENOST POROČANJA	5
2.1 Poslovna etika	6
2.2 Vzroki za prirejanje računovodskih informacij.....	6
2.3 Kreativno računovodstvo	7
2.4 Neetično delovanje in prevarantsko poročanje	7
3 ŠTUDIJE DEJAVNIKOV POŠTENOSTI POROČANJA.....	9
3.1 Vpliv nadzora, finančni in družbeni dejavniki	10
3.2 Psihološki dejavniki	21
3.3 Tabeli študij o poštenosti poročanja	23
4 POŠTENOST IN RAZLIKE MED SPOLOMA V TVEGANJU.....	28
4.1 Manjša zastopanost žensk pri odločanju	29
4.2 Uspešnost organizacije glede na delež žensk	29
4.3 Etičnost poslovnih odločitev	30
4.4 Odnos do koruptivnosti	31
4.5 Naklonjenost tveganju glede na spol.....	32
4.5.1 Naklonjenost tveganjem v splošnem	33
4.5.2 Naklonjenost finančnim tveganjem	35
4.6 Tabele študij razlik med spoloma.....	42
SKLEP	47
LITERATURA IN VIRI	51

KAZALO TABEL

Tabela 1: Vpliv nadzora, finančni in družbeni dejavniki	24
Tabela 2: Psihološki dejavniki.....	28
Tabela 3: Študije razlik med spoloma na področju poslovanja, etičnosti in koruptivnosti ..	43
Tabela 4: Študije razlik med spoloma v splošnem	44
Tabela 5: Študije razlik med spoloma na področju finančnih tveganj	45

UVOD

Finančna kriza je v veliki meri posledica napačnih oz. zavajajočih finančnih izkazov, ki so jih banke in druge organizacije posredovale v javnost. Navkljub postopkom revizije so v organizacijah tako prevare kot celo goljufije še vedno prisotne. Prevar in zavajajočega poročanja je veliko, vendar je zelo tanka meja med tem, ali se s tem krši tudi zakonske določbe in računovodske standarde ali ne. Na eni strani poznamo kreativno računovodstvo, na drugi prevarantsko poročanje. Ker pa je veliko notranjih in zunanjih računovodskih poročil vezanih na prihodnja pričakovanja denarnih tokov, je možno nepošteno napovedovati tudi te. Kreativno računovodstvo je navkljub temu, da se ga v večini uporablja v okviru zakona, največkrat povezano z negativnim prizvokom v smislu izkoriščanja strokovnosti za zavajanje uporabnikov poročil (Mathews, Perrera, & Chua, 1991; Naser, 1993; Turk, 2000). Prevarantsko poročanje je, kot že samo ime pove, korak naprej od kreativnega poročanja. Vnaprej je določena namera, da bo nekdo oškodovan, kar je največkrat izven zakonskih določil (Rezaee & Riley, 2010).

Odločanje in poročanje o finančnem stanju organizacij bi moralo temeljiti na resničnih in poštenih informacijah, ki odražajo dejansko stanje v organizacijah. Poštenost poročanja bi morala biti najpomembnejše vodilo, saj le s tem tako notranji kot tudi zunanji uporabniki dobijo pravo in resnično sliko o poslovanju organizacije in se pravilno odločajo o svojem poslovanju ali naložbah. V današnjem svetu je vse več primerov prevar in kreativnega računovodstva, ki ogrožajo premoženje upnikov in lastnikov organizacij. To je postalo izrazito očitno s finančno krizo. Z nepoštenim poročanjem poslovodstvo ščiti svoj položaj, saj so glavni motivi v finančnih nagradah in tudi v tem, da jih ne odstavijo s položaja zaradi preteklih poslovnih odločitev (Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223). V širšem poslovnem smislu poznamo motive nepoštenosti zaradi želje po plačevanju nižjih davkov in uravnavanju računovodskih informacij zaradi dolžniških razmerij (Slapničar, 2001; Garrod, Kosi, & Valentinčič, 2008; Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223).

Študij na temo uravnavanja dobička, ki jasno dokazujejo nepošteno in kreativno računovodstvo, je veliko. Pregledali bomo vedenjske študije, ki ugotavljajo, kateri dejavniki in na kakšen način vplivajo na poštenost poročanja, in študije na področju razlik med spoloma pri sprejemanju tveganj. Poslovodstvo ima diskrecijsko pravico, ki jo lahko obrne v svojo korist in iz tega razloga sprejema računovodsko politiko, ki mu prinaša osebne koristi (Stolowy & Breton, v Korošec 2011, str. 225). Poslovodstvo je največkrat nagrajeno s finančnimi vzpodbudami, ki so zato eden izmed najpogostejših dejavnikov, ki vplivajo na poštenost poročanja. Poleg finančnih vzpodbud delujeta na poštenost poročanja tudi nadzor, ki ga lastniki izvajajo nad poslovodstvom (Hannan, Rankin, & Towry, 2006; Cardinaels & Jia, 2009; Cardinaels, 2010), in okolje. Okolje zajema zelo široko področje dejavnikov, od socialnih kontrol (Cohen, Holder-Webb, Sharp, & Pant, 2006; Reichert, Woods, & Paz, 2012), družbenih norm (Cardinaels & Jia, 2009; Reichert et al., 2012) in

tekmovalnosti v organizaciji (Brüggen & Luft, 2011) do psiholoških pogodb in vezi z organizacijo (Matuszewski, 2010; Krishnan, Marinich, & Shields, 2011).

Poštenost poročanja je lahko povezana s sprejemanjem tveganj, ki se med spoloma razlikuje. K manj poštenemu poročanju lahko prispeva tudi večja nagnjenost k tveganjem. Posledica večje nagnjenosti k tveganjem sta dva dejavnika, ki lahko sprožata bolj nepošteno poročanje. Na eni strani je to večja možnost izgub, ki jih je potrebno prikriti, in na drugi večja pripravljenost nositi tveganje odkritja nepoštenosti. Zanima nas namreč, ali lahko povežemo dejavnike, ki delujejo na nagnjenost k tveganjem med spoloma, in dejavnike, ki delujejo na poštenost poročanja. Ugotoviti želimo, ali različni motivi in okolje, ki delujejo različno na spol, delujejo v enaki smeri tudi na poštenost poročanja. Študij na to temo je sicer malo, rezultati so bolj posredni, vendar zato toliko bolj zanimivi, saj bi bilo v prihodnosti lahko to področje predmet nadaljnjih raziskav.

O neenakosti med spoloma lahko govorimo na vseh področjih od politike do gospodarstva, kar je odraz različnih konstruktov v družbi, ki temeljijo na stereotipih. V odločevalskih organih najvišjih ravni so ženske v evropskem okolju zastopane v veliko manjšem številu (Vlada Republike Slovenije, 2006). Navkljub temu so ženske uspešnejše pri vodenju organizacij, ki so posledično uspešnejše pri poslovanju (Lu & Herremans, 2012). Študije kažejo, da so njihove odločitve bolj etično naravnane in da so ženske manj nagnjene h koruptivnosti (Rivas, 2013). V poslovnem svetu so vsepovsod prisotna tveganja, saj je veliko odločitev povezanih z ocenami in predvidevanji. Ženske tvegajo manj, tako v splošnem kot na finančnem področju, zato poročajo bolj konzervativno in pošteno, saj zahtevajo več verodostojnih dokazov, da priznajo novico kot pozitivno (Francis, Hasan, Park, & Wu, 2009).

Magistrsko delo je pregledna študija literature s področja dejavnikov, ki vplivajo na poštenost poročanja, in dejavnikov, ki povzročajo razlike med spoloma pri sprejemanju tveganj. Literatura obsega strokovne članke in monografska dela, najdene z brskalnikom Google Učenjak preko naslednjih ključnih besed: poštenost poročanja, dejavniki poštenosti poročanja, računovodstvo, razlike med spoloma v tveganju, moški in ženske in tveganje, konzervativnost poročanja, tveganje pri finančnih odločitvah, etika v računovodstvu, prevare v računovodstvu, kreativno računovodstvo, koruptivnost, uspešnost žensk, finančna tveganja. Rezultate študij sem analizirala in jih sistematično predstavila.

Delo je razdeljeno na pet poglavij. V prvem poglavju je predstavljena pomembnost informacij, ki so nepogrešljive pri odločanju in poročanju. Informacije niso zgolj pretekle in sedanje, ampak so osnova tudi za ocene in predvidevanja v prihodnosti. V drugem poglavju se osredotočamo na opredelitev poštenosti poročanja in na katera področja vpliva. Vedeti moramo, katera načela moramo pri poštenem poročanju upoštevati in na kakšen način se nepošteno poročanje v praksi pokaže. V tretjem poglavju so preko študij podrobno predstavljeni dejavniki, ki vplivajo na poštenost poročanja. V četrtem poglavju se

osredotočamo na dejavnike, ki delujejo v smeri razlik med spoloma pri naklonjenosti tveganjem, in jih posredno poskušam povezati s poštenostjo poročanja. V zaključku povzemamo ugotovitve študij in predstavimo morebitna odprta raziskovalna vprašanja.

Pomembno vsebinsko osnovo za magistrsko nalogo predstavlja pregled eksperimentov, zato so njihovi izsledki in učinki v dveh poglavjih (Študije dejavnikov poštenosti in Poštenost in razlike med spoloma v tveganju) za lažjo preglednost in razumevanje združeni v obliki tabel.

1 POMEMBNOST INFORMACIJ PRI ODLOČANJU

Poštenost in etika sta neločljivo povezani. Poslovno odločanje in etika posloводства sta povezana v smislu, da je posloводство pri sprejemanju poslovnih odločitev v dobro tako zunanjih kot notranjih članov organizacije dolžno sprejemati odločitve neodvisno od interesov oziroma drugih pritiskov. Dolžno je spoštovati vrednote na način, da uresničuje cilje v organizaciji in deluje v prid notranjega in zunanjega okolja. Odločitve, ki jih sprejema, morajo biti torej poštene in etične oziroma izrazito strokovnega značaja, saj gospodarski subjekt ne more dolgoročno uspešno poslovati brez trdne povezanosti z vrednostno spremenljivimi načeli poslovne morale (Jelovac, 1998).

Današnje razmere v svetu in gospodarstvu žal kažejo na to, da se ni spoštovalo zgoraj navedene definicije, saj mnoge odločitve niso bile sprejete neodvisno in brez pritiskov, pozabilo se je vrednote, strokovnost pa je bila izrabljena v nasprotni smeri. Ali v današnjem kapitalističnem svetu dejansko vlada samo denar in osebne preference posameznika, poštenost in etika pa sta ostali v ozadju?

Manager oz. vodja se odloča na podlagi informacij. Posebej pomembne pri odločanju so informacije, ki jih manager prejme iz notranjega oziroma zunanjega okolja. Za odločanje so bistvene naslednje informacije:

- izvedbene informacije, ki informirajo o okolju in stanju izvajanja,
- vnaprejšnje informacije, ki odsevajo odločitev ali iskanje novih zelenih stanj,
- povratne informacije, ki so informacije o odprtem problemu, kot razlika med zelenim in sedanjim stanjem.

Pri zbiranju informacij se managerji pogosto srečajo s težavo kakovosti informacij, s čimer mislimo na ustreznost, zgoščenost in podrobnosti, svežino, pravočasnost ter ustrezen obseg informacij (Kralj & Veselič, 2000, str. 91). V organizacijah, predvsem velikih, za ta namen obstajajo različni sistemi informiranja, katerih cilj je omogočiti poslovodu ustrezne informacije, na podlagi katerih bi moral ta izbrati pravilno odločitev. Pravilna odločitev bi morala biti poleg zelenih ciljev organizacije povezana s strokovnostjo, poštenostjo in

neodvisnostjo managerja oz. lastnika. Za odločitve sprejete na teh osnovah bi lahko rekli, da zajemajo najmanjšo možno mero tveganja za dolgoročno poslovanje. Tovrstne odločitve zadevajo tako lastnike in poslovodstvo kot investitorje in organizacije, ki uporabljajo zbrane informacije.

Ena izmed najpomembnejših vrst informacij za odločanje managerjev so računovodske informacije. Računovodstvo je izredno pomembno področje tako za notranje kot zunanje interesne skupine, saj računovodski izkazi omogočajo vpogled v poslovanje organizacije in tako predstavljajo osnovo za sprejemanje poslovnih odločitev tako poslovodstva kot investitorjev. Prav zaradi velike pomembnosti računovodskih izkazov so se razvila računovodska načela, ki predstavljajo osnovo za pošteno poročanje podjetij (Kalacun, 2001, str. 14–15). Finančno računovodstvo mora lastnikom ali managerjem zagotavljati informacije, potrebne za uspešno delovanje in vodenje organizacije. Pri tem je ključno ustrezno računovodsko spremljanje in proučevanje poslovanja s finančnimi obrazložitvami. Vse bolj postaja pomembno računovodstvo z informacijami, ki so prilagojene za poslovodstvo (Kralj & Veselič, 2000, str. 90–92).

Informacije o poslovni uspešnosti organizacije so pomembne tudi iz drugih razlogov; lastniki jih uporabljajo pri odločanju o najemanju in odpuščanju poslovodstva (Sloan, 2001, str. 344). Bushman in Smithova (2001, str. 255–275) navajata več študij, ki potrjujejo, da je verjetnost zamenjave poslovodstev večja, če so računovodsko merljivi dosežki slabi. Računovodske informacije tako lahko vplivajo na zaposlovanje oziroma odpuščanje poslovodstev in ostalih zaposlenih v organizacijah ter na oblikovanje tržnih cen vrednostnih papirjev.

Tu velja omeniti tudi notranji mehanizem korporativnega upravljanja, sistem računovodskega poročanja poslovodstva lastnikom o premoženjsko-finančnem položaju in uspešnosti organizacije. Tovrstne informacije predstavljajo osrednje orodje komuniciranja med poslovodstvom in lastniki, s čimer je zagotovljen nadzor nad delovanjem poslovodstva v smislu ocenjevanja njegovih dosežkov (Sloan, 2001, str. 341–344). V primeru, da so računovodske informacije pomanjkljive ali napačne oz. z drugimi besedami nepošteno predstavljene zaradi osebnih interesov poslovodstev, so lastniki oškodovani. Hkrati so računovodske informacije temelj pogodbenih zavez med organizacijami in tistimi, ki organizacije financirajo (Sloan, 2001, str. 342). Z njimi posojilodajalci nadzirajo organizacijo, da bi zmanjšali možnosti, da bi jih le-ta oškodovala ter dala prednost lastnikom pri izplačilih denarnih tokov. Pomembna je torej poštena informacija o stanju oziroma vrednosti organizacije. Hkrati v svojem javno dostopnem delu računovodska poročila predstavljajo orodje za komuniciranje z drugimi interesnimi skupinami.

Med zunanje mehanizme korporativnega upravljanja se uvrščajo različni tržni, pravni in drugi institucionalizirani mehanizmi za zaščito interesov investitorjev in drugih družbenikov. Namen teh mehanizmov je, da v čim večji meri zagotovijo, da so

računovodske informacije verodostojne, kakovostne in da odražajo resnično stanje v organizaciji, da bi se uporabniki lahko nanje zanesli. Tukaj nikakor ne smemo pozabiti na prisotnost interesov poslovodstev, ki lahko delujejo v svojo premoženjsko korist in ki odgovarjajo za pripravo informacij zunanjim uporabnikom. Kakovost in verodostojnost računovodskih informacij je namreč največkrat odvisna od notranjih nadzornih mehanizmov v organizaciji (Niu, 2006, str. 285), od osebnostnih lastnosti (Carpenter & Reimers, 2005, str. 125) in preferenc poslovodij (Evans, Harry, Hannan, Krishnan, & Moser, 2001) ter etičnosti odločanja poslovodstev.

Znotraj organizacije managerji nižjih hierarhičnih ravni informacije sporočajo vrhu poslovodstva, na podlagi česar ta odloča o proizvodnji, marketingu in oblikovanju proračuna. Medtem ko prave informacije lahko vodijo do povečanja dobička organizacije, od katerega imajo tudi managerji koristi, je lahko vrednost teh informacij omejena zaradi oportunističnega poročanja managerjev (Evans et al., 2001). V decentraliziranih organizacijah managerji pogosto poznajo lokalne informacije, ki bi lahko bile pomembne za lastnike. Managerji imajo običajno boljši vpogled v lokalno okolje, vključno s stroški virov, pozicioniranjem konkurentov in željami kupcev. Če cilji med managerji in lastniki niso usklajeni, lahko managerji napačno predstavijo svoje informacije s ciljem maksimizirati lastni interes. S tem je ogrožena poštenost poročanja in tudi poslovanje organizacije, saj so lahko na tej podlagi sprejete napačne odločitve za prihodnost poslovanja.

Pri podajanju informacij imajo pomembno vlogo informacijski sistemi, ki jih organizacije uporabljajo za nadzor nad poročanjem managerjev. Informacijski sistem določa možnosti poročanja in točnost podajanja informacij. Obstoj informacijskega sistema v organizaciji povečuje poštenost managerjev neodvisno od tega, če je managerska pogodba tudi formalno vezana na to vrsto nadzora poštenosti poročanja (Reichert et al., 2006).

2 POŠTENOST POROČANJA

Poslovodstvo odločilno vpliva na poštenost poročanja finančnih rezultatov. Pri tem ima diskrecijsko moč, da sprejema računovodske politike, s katerimi lahko pridobi finančne koristi zase. Med finančne motive pri uravnavanju dobička organizacije štejemo tudi željo po znižanju davka, kjer se išče najbolj ugodne računovodske rešitve na področju davčnih stopenj, davčnih osnov in odvajanja dajatev za organizacijo kot davkoplačevalca. Tretji motiv za poštenost poročanja je uravnavanje računovodskih izkazov zaradi dolžniških razmerij (Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223; Narayanan & Burkart, 2005, str. 5). Banke zaradi finančne krize zelo omejujejo tvegane naložbe v organizacije, ki niso stabilne. V praksi so to organizacije, ki nimajo konstantnih prihodkov ali dobička in zato zelo nihajo v uspešnosti poslovanja.

2.1 Poslovna etika

Poslovna etika je močno povezana z etiko na drugih področjih. Poslovodstvo je vsepovsod nosilec etičnega odločanja in moralnega delovanja vodstva v organizaciji. Poslovodstvo tako odloča in odgovarja za celotno poslovanje, pri sprejemanju odločitev pa mora upoštevati interese tako zunanjih kot notranjih članov organizacije. Naloga vodstva je, da navkljub različnim interesom deležnikov posamezne organizacije odloča strokovno pravilno in etično. Zelo je pomembno, da je strokovnost uporabljena v pravi smeri in ne v smeri hoje po robu, saj slednja prinaša povesod preveliko tveganja. Še zahtevnejši je etični vidik odločanja, saj je potrebno upoštevati potrebe deležnikov, hkrati pa so tudi merila za pravilnost etičnih odločitev manj opredeljena (Tavčar, 1994, str. 132–133). Težko je namreč uskladiti vse zahteve, tako lastnikov kot zunanjih uporabnikov računovodskih informacij. Lastniki največkrat težijo k čim višji uspešnosti organizacije, zunanji uporabniki pa želijo resnično stanje organizacije. Zahteve oziroma cilji med deležniki niso nujno usklajeni, zato so odločitve vedno zahtevne, poleg tega pa ni točnih meril za določanje pravilnosti etičnih odločitev. Najpomembnejša pri tem je poštenost, saj je to temelj računovodskega poročanja, na podlagi katerega so oziroma naj bi bile odločitve v poslovanju sprejete.

2.2 Vzroki za prirejanje računovodskih informacij

Teoretična izhodišča glede razumevanja interesa poslovodstev za prirejanje računovodskih izkazov, ki vključujejo povečevanje ali zmanjševanje tekočega poslovnega izida in vplivanje na izkazan finančni položaj, so bila postavljena že v šestdesetih letih dvajsetega stoletja.

Obstaja več vrst razlogov oziroma vzrokov za oportunistično vedenje poslovodstev pri prirejanju računovodskih izkazov:

- vpliv na nagrajevanje, pri čemer se upošteva tekoča poslovna uspešnost, po kateri je poslovodstvo nagnjeno k uporabi metod, ki mu prinašajo večje osebne koristi (Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223);
- dolžniško-kapitalsko razmerje, po katerem bi lahko zaradi manj uspešnega poslovanja prišlo do kršitev posojilnopogodbenih zavez (Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223);
- v velikih organizacijah se prej kot v majhnih poslužujejo prijemov za izkazovanje manjših dobičkov, da odvrnejo širšo družbeno skupnost od vpogleda v poslovanje (Riahi-Belkaoui, v Korošec, 2011, str. 219–223);
- cena delnic in dobiček na delnico sta pomemben podatek za vlagatelje, saj lahko na ta način lastniki delnic povečajo svoje premoženje in obenem pridobivajo svež kapital (Sauer, 2002);

- davčni razlogi, kjer organizacija išče zase najbolj ugodne rešitve (Slapničar, 2001; Garrod et al., 2008).

Manipuliranje z računovodskimi informacijami predstavlja diskrecijo posloводства, da izbere računovodske rešitve z namenom vplivanja na prerazdelitev premoženja med organizacijo in družbo, investitorji oziroma posloводstvom (Stolowy & Breton, v Korošec 2011, str. 225).

2.3 Kreativno računovodstvo

V strokovni literaturi se vse večkrat pojavlja pojem kreativno računovodstvo (angl. *creative accounting, earnings management, income smoothing, window dressing*), pri čemer gre za proces, v katerem računovodje uporabljajo svoje strokovno znanje računovodstva za manipuliranje s podatki v finančnih poročilih in računovodskih izkazih (Mathews et al., 1991, str. 228–229). S terminom torej opredeljujemo manipuliranje z računovodskimi postavkami oziroma prirejeno evidentiranje poslovnih dogodkov, pri čemer se izrabljajo zakonske nepopolnosti (Naser, 1993, str. 59). V Pojmovniku računovodstva financ in revizije je kreativno računovodstvo opredeljeno kot računovodstvo, ki s svojimi rešitvami, vezanimi na računovodske informacije, izboljšuje poslovne odločitve in s tem poslovne izide in stanja (Turk, 2000, str. 794). Iz definicij termina lahko vidimo, da se z izrazom kreativno računovodstvo največkrat pojmuje negativno delovanje. Kreativnega računovodstva se organizacije poslužujejo, ker se izplača, je preprosto in je malo verjetno, da bo prevara odkrita (Schilit, 2002, str. 28).

Avtorja Mulford in Comiskey (2002) sta tehnike kreativnega računovodstva razvrstila v pet kategorij:

- prezgodnje pripoznavanje prihodkov in pripoznavanje fiktivnih prihodkov,
- agresivne metode usredstvenja in razširjena politika amortiziranja,
- napačna pripoznava sredstev in obveznosti do virov sredstev,
- kreativnost pri pripravi poslovnih izkazov,
- kreativnost pri pripravi izkazov denarnih tokov.

2.4 Neetično delovanje in prevarantsko poročanje

Obstaja veliko razlogov za nepošteno oziroma neetično ravnanje v gospodarstvu oziroma poslovanju organizacij. Predvsem z gospodarsko krizo je postalo to zelo očitno. Računovodje in posloводje morajo poznati vrednote etičnega in poštenega poročanja in se po njih ravnati, vendar vplivi iz okolja (pritiski izkazovanja zahtevanih ali zelenih rezultatov) nemalokrat prevladajo nad vrednotami. Glede na to, da je računovodstvo osrednja informacijska funkcija organizacij, lahko tovrstna dejanja obravnavamo kot

prevare v informacijski funkciji organizacije. Prevare v računovodskih izkazih vplivajo na vse poslovne funkcije organizacije, saj preko računovodskih izkazov zunanje okolje pridobiva informacije o stanju v organizaciji.

Prevarantsko računovodsko poročanje se od kreativnega razlikuje v tem, da sega izven okvirov zakonskih predpisov. Pogosto je meja med prevarantskim in kreativnim računovodstvom zelo tanka in težko določljiva. O prevarantskem računovodskem poročanju govorimo takrat, kadar so postavke v finančnih poročilih namerno napačno predstavljene, da bili uporabniki namerno zavedeni. V Pojmovniku računovodstva financ in revizije je to manipulativno računovodstvo definirano kot oznaka za neverodostojno računovodstvo, v katerem so s strokovnim in/ali moralno oporečnim ravnanjem prirejeni računovodski podatki in računovodska poročila, da bi na ta način bili prikriti dejanski dogodki, procesi ali stanja, uporabniki računovodskih informacij pa zavedeni (Turk, 2000). Rezaee in Riley (2010) sta opredelila pet osnovnih elementov, ki morajo biti vedno prisotni, da lahko govorimo o prevari:

- napačne navedbe bistvenih zneskov,
- vedenje, da je predstavitev napačna ali zanemarjena ne glede na resnico,
- zaupanje uporabnika informacij v podatke,
- prisotnost finančnih posledic (v korist storilca),
- dejanje je bilo namerno.

V primeru namerno napačnega poslovanja je treba temu primerno prirediti tudi poslovne informacije o delovanju organizacije. Pomembni sta predvsem dve vrsti namernih napačnih navedb, in sicer napačne navedbe, ki izhajajo iz prevarantskega računovodskega poročanja, ter tiste napačne navedbe, ki izhajajo iz poneverbe sredstev (Krese, 1995, str. 9–10). Prevara tako obsega naslednja dejanja:

- prikrojevanje, ponarejanje ali spreminjanje evidenc oziroma dokumentov,
- nezakonito prisvajanje sredstev,
- prikrivanje ali opuščanje učinkov poslovnih dogodkov v evidencah ali listinah,
- evidentiranje poslovnih dogodkov, ki se niso zgodili,
- napačno uporabo računovodskih načel.

Prevarantsko delovanje se lahko pojavi v vrstah zaposlenih v računovodstvu organizacije, še več pa je primerov, ko nepazljivost in nenatančnost zaposlenih v tej službi izkoristijo drugi. Težnje oziroma motivi, zaradi katerih se posamezniki odločijo za prevaro, so različne. Velikokrat je dovolj že zaznava priložnosti, če je poslovodstvo pod pritiskom doseganja določenega cilja. Še bolj pogosta je želja po nekoliko bolj potratnem življenju posameznika, managerja ali vodje. Pomemben dejavnik je tudi želja po obdržanju položaja, če je uspešnost s tem povezana in od tega odvisna. Na drugi strani lahko

govorimo nadalje o motivih v širšem smislu, kot so nižanje davčnih obveznosti ali uravnavanje informacij zaradi dolžniških razmerij do investitorjev.

Pri vsem skupaj je zato ključnega pomena ustrezno delovanje notranjih kontrol v podjetju. V primeru, da notranje kontrole ne delujejo oziroma delujejo neustrezno, je možnost prevar veliko večja.

3 ŠTUDIJE DEJAVNIKOV POŠTENOSTI POROČANJA

Kot je bilo opisano, obstajajo številni razlogi, zakaj managerji do določene mere manipulirajo z računovodskimi izkazi. Številne študije kažejo, da vodje enot dejansko uporabljajo svojo diskrecijsko pravico, da se v podjetju sprejmejo različni ukrepi, ki vplivajo na bilance s ciljem prikazovanja boljših rezultatov ter posledično tudi managerskih nagrad. Raziskave v računovodstvu sicer kažejo, da managerjev ne zanimajo samo njihova denarna izplačila, ampak tudi vpliv na družbeno korist (Maas & Van Rinsum, 2013). V poglavju podrobno predstavljam vedenjske študije s področja poštenosti poročanja managerjev in motive, zaradi katerih managerji posegajo po t. i. prirejanju poslovnih izkazov ali kreativnem računovodstvu in celo prevarah.

Avtorji, predstavljeni v nadaljevanju, velikokrat govorijo o problemu agentov kot o enem izmed možnih vzrokov za nepošteno poročanje oziroma kreativno računovodstvo. Problem agentov nastane, kadar lastnik ali nadrejeni (principal) zaposli poslovodno ali drugo osebo (agenta), da izvršuje naloge zanj in v njegovem imenu. Cilj obeh je maksimizirati svoj dobiček oziroma osebne koristi. Iz tega razloga se morata medsebojno dogovoriti, kako mora delovati agent in kakšna nagrada mu na podlagi delovanja ob koncu določenega obdobja pripada. Principal ne more neposredno nadzorovati agenta, zato mora vzpostaviti kontrolni informacijski sistem. Običajno ima agent več informacij kot principal in zato se želi principal pred obračanjem teh informacij v korist agenta zaščititi. Učinkovit informacijski sistem in medsebojni dogovor morata preprečiti agentu delovanje v osebno korist na škodo principala (Baiman, v Slapničar, 1998).

Agent ima diskrecijsko moč v zvezi s poročanjem o svojih rezultatih, ki jo lahko različno uporabi. Glede na fleksibilnost, ki jo ima pri pripravi računovodskih izkazov, so lahko informacije prirejene znotraj dopustnih metod. Največkrat govorimo o prirejenosti informacij takrat, kadar so le-te narejene zato, da bi vplivale na končni poslovni izid in s tem povečale koristi eni strani. Glede na teorijo agentov s tem managerji pridobijo največ, saj je njihov finančni izkupiček višji.

3.1 Vpliv nadzora, finančni in družbeni dejavniki

Diskrecijsko moč, ki jo poslovodstvo lahko uporabi, da vpliva na poslovne izkaze organizacije oziroma na prikazano uspešnost organizacije, se največkrat uporablja v primerih računovodskih ocen, saj imajo vodilni zaradi subjektivnosti veliko možnosti. V primeru, da so njihove pogodbe vezane na poslovni izid, je motivacija s tem precej povečana.

Evans et al. (2001) so ugotavljali, kako velika je želja managerjev po višjem finančnem izplačilu oziroma koliko managerjem pomeni poštenost pri poročanju. Na podlagi treh eksperimentov so preverjali, kako preference po poštenosti in boljšem finančnem izkupičku posameznika vplivajo na poštenost poročanja. Eksperimente so izvedli na 28 študentih MBA, ki so jih postavili v vlogo področnih managerjev in so vedeli, da nepošteno poročanje ne more biti odkrito in da nič ne tvegajo.

Testirali so neposredno povezavo med finančno vzpodbudo, ki jo prinese laganje, in med poštenostjo poročanja. Področni managerji so morali narediti predračun, ob tem da so imeli točen podatek o bodočih stroških in da so vedeli, da ima na drugi strani poslovodstvo le okviren podatek o stroških, torej zgornjo in spodnjo mejo. Pri prvem eksperimentu je poslovodstvo popolnoma zaupalo poštenosti področnih managerjev in je odobrilo vsak predračun znotraj okvira. Razlika med točno oceno stroškov in oceno, posredovano poslovodstvu, je bila finančna vzpodbuda, ki je bila managerjev zaslužek, če je ta poročal nepošteno. Pri drugem eksperimentu se je finančne vzpodbude povečalo za petkrat, zgornja meja stroškov se je povišala. Pri tretjem eksperimentu se je vključilo produkcijsko krivuljo, ki je določila zgornjo mejo stroškov oziroma mejne stroške. Manager je bil nagrajen z razliko iz dobička organizacije, ki je zaradi prihranka nastala, če je poročal nižje stroške glede na produkcijsko krivuljo.

Po teoriji agentov managerji ne občutijo nobene slabe vesti, če poročajo nepošteno, da bi maksimizirali svoj zaslužek. V nasprotju s tem pa so Evans et al. (2001) ugotovili, da managerji poročajo bolj pošteno, kadar so finančne vzpodbude nižje, in manj pošteno, kadar so finančne vzpodbude višje. Vendar se v splošnem nižja poštenost ne povečuje sorazmerno z višjim izplačilom. Poštenost poročanja je večja, kadar so plačila managerjem v manjši meri vezana na finančne vzpodbude.

Poštenost poročanja managerjev posledično vpliva na dobiček oziroma poslovni izid organizacije. S kreativnim pristopom v računovodstvu lahko managerji precej manipulirajo znotraj dovoljenih zakonskih mej in s tem vplivajo na višino poslovnega izida. V primeru, ko so pogodbe managerjev in s tem njihov zaslužek vezane na ustvarjen dobiček organizacije, pomeni, da obstaja vpliv na dobiček oziroma poslovni izid organizacije. Istočasno imamo na drugi strani tudi individualni finančni motiv posameznika po dobrem

zaslužku. Gre torej za vprašanje razdelitve dobička med managerji in lastniki. Evans et al. (2001) so ugotovili, da v nasprotju s teorijo agentov, ki pravi, da vsak v največji možni meri nepošteno poroča, da bi maksimiral svoj dobiček, to ni res in da ima vsak posameznik različne preference po poštenosti. Na podlagi tega se morajo lastniki ob sklepanju pogodb z managerji zavedati tudi tega vidika, saj imajo managerji različne preference po poštenosti.

Bowen, Rajgopal in Venkatachalam (2008) so ugotavljali povezavo med poštenostjo v računovodskem poročanju oziroma uporabo diskrecijske pravice managerjev, kakovostjo upravljanja in poslovno uspešnostjo. Cilj je bil ugotoviti, ali zaradi pomanjkljivosti v nadzoru managerji izrabljajo diskrecijsko pravico v svojo korist ali v korist organizacije (lastnikov). V prvem primeru so koristi na strani managerjev v višjih finančnih izplačilih in nagradah. V drugem primeru pa z uravnavanjem bilanc lahko vplivajo na maksimiranje premoženja lastnikov in s tem vrednosti za lastnike.

Študija je bila izvedena v dveh delih, v vzorec so zajeli finančna poročila 1009 podjetij v obdobju od 1992 do 1995. V prvem delu so preverjali obstoj povezave med indeksom uporabe diskrecijske pravice in kakovostjo upravljanja. Indeks uporabe diskrecijske pravice, odvisna spremenljivka, je bil sestavljen iz neobičajne rabe pasivnih časovnih razmejitev, glajenja dobička (na podlagi pasivnih časovnih razmejitev) in tendence izogibanja negativnim presenečenjem na strani prihodkov. Kakovost upravljanja, neodvisna spremenljivka, je vključevala:

- pravice delničarjev, ki so jih merili kot razmerje moči med delničarji in upravo,
- učinkovitost nadzora nad upravo, kjer so merili, ali je bil član uprave tudi izvršni direktor, število zasedanj uprave, delež petih najpomembnejših področnih direktorjev v upravi, delež članov v upravi, ki so povezane osebe,
- lastniški delež podjetij, saj so podjetja kot lastniki smatrana kot privilegirana v primerjavi z individualnimi lastniki, saj močneje vplivajo na odločitve, ki so povezane z vrednostjo organizacije,
- lastniški delež managerjev, ker managerji, ki imajo manjši lastniški delež v organizaciji, v večji meri izkoriščajo diskrecijsko pravico, da bi povečali svoja izplačila,
- finančne vzpodbude v obliki bonusnih plačil, ker finančne vzpodbude, ki so vezane na uspešnost organizacije, pozitivno vplivajo na višino prihodkov,
- finančne vzpodbude v obliki delnic, ki še bolj agresivno vplivajo na uporabo diskrecijske pravice v smeri povečevanja poslovnega izida za lastno korist, in
- strokovno znanje revizorske družbe organizacije, saj naj bi revizijske družbe z večjim tržnim deležem bolj kakovostno opravljale revizijske storitve.

Povezanost med kakovostjo upravljanja in indeksom uporabe diskrecijske pravice ne bi smela obstajati, če so odločitve o upravljanju optimalne in sprožijo optimalno sklepanje pogodb. Kadar govorimo o učinkovitih sklepanjih pogodb, pomeni, da organizacije sprejemajo optimalne odločitve o upravljanju, ki so odvisne od njihovega gospodarskega okolja. V drugem delu so poskusili dokazati negativno povezavo med uporabo diskrecijske pravice zaradi slabe kakovosti upravljanja in poslovno uspešnostjo. Posledice izrabljanja diskrecijske pravice s strani posloводства praviloma vplivajo na znižano premoženje lastnikov. Uporaba diskrecijske pravice je bila ocenjena na podlagi spremenljivk, ki so določale kakovost upravljanja. Prekomerna uporaba diskrecijske pravice v računovodstvu ima vpliv na dolgoročno poslovanje organizacije v prihodnosti, saj se nepričakovana uporaba te pravice ponavadi pokaže v prihodnjih poslovnih rezultatih. Poslovna uspešnost je bila merjena dolgoročno z bodočim denarnim tokom iz poslovanja, bodočimi dividendami in bodočo donosnostjo sredstev (angl. *return on assets*)¹.

V skladu z drugimi že obstoječimi raziskavami so avtorji dokazali povezavo med slabim upravljanjem organizacije in managerskim oportunizmom: ko je v podjetju upravljanje slabo, managerji to izkoristijo v svojo korist. Negativne povezave med uporabo diskrecijske pravice posloводства zaradi slabe kakovosti upravljanja in poslovno uspešnostjo niso dokazali. Nasprotno so ugotovili, da managerski oportunizem ni vedno v škodo lastnikov, saj študija kaže na pozitivno povezavo med managerskim oportunizmom zaradi slabega upravljanja, bodočim denarnim tokom in bodočo donosnostjo sredstev. Dolgoročno gledano to pomeni, da imajo lahko lastniki koristi v prihodnosti zaradi oportunizma managerjev (Bowen et al., 2008).

Poštenost poročanja je dejavnik, ki je v današnjem ekonomskem okolju pomemben pri sklepanju pogodb med lastniki in managerji. Vendar pa obstaja še mnogo drugih dejavnikov, ki vplivajo na poštenost poročanja in ki lahko pripomorejo k bolj optimalnim finančnim rezultatom za obe vključeni strani ter jih je dobro upoštevati ob sklepanju managerskih pogodb. Hannan et al. (2006) so ugotavljali vpliv informacijskega sistema na poštenost poročanja. Zanimalo jih je, ali obstoj informacijskega sistema vpliva na poštenost managerjev pri poročanju in kako natančnost informacijskega sistema vpliva na poštenost poročanja in dobiček lastnika.

V decentraliziranih organizacijah imajo lokalni managerji boljše informacije zaradi boljšega poznavanja poslovanja organizacije in lokalnega poslovnega okolja. Te osebne informacije so lahko zelo dragocene za lastnike in managerji jih lahko izkoristijo v svojo korist (za obdržanje položaja, zaradi nagrad, večjih odobrenih sredstev od potrebnih ipd.), če njihovi osebni cilji niso usklajeni z lastnikovimi. Ob veliki asimetriji informacij lahko zavajajoče in nepošteno poročajo. Eksperiment je preverjal uporabnost informacijskega

¹ Rezultat donosnosti sredstev je vedno izražen v odstotkih in nam pove, koliko enot dobička ustvari 100 enot sredstev.

sistema, da bi motiviral vedenje managerjev, da bi ti v čim večji meri razkrili zasebne informacije. Korist iz poštenega poročanja je lahko v želji posameznika po družbenem odobravanju oziroma družbeni sprejetosti. V študiji so bile finančne vzpodbude popolnoma izvzete, tako so bile odločitve managerjev odvisne le od tehtanja med tem, da se navzven pokažejo kot pošteni, in med tem, da nepošteno poročanje obrnejo v svojo korist.

Eksperiment je bil izveden v treh delih na 150 študentih poslovne šole. V eksperimentu je bil določen t. i. signal informacijskega sistema, ki je lastniku omogočal, da primerja poročilo managerja s podatki, ki so bili managerju osebno dostopni, z dejanskimi podatki iz sistema in ugotovi nivo poštenosti poročanja. Signal mu je namreč sporočil dejanski strošek, ki ga je neposredno lahko primerjal s poročilom managerja. Lastniku je prisotnost informacijskega sistema omogočila neposredno preverjanje poštenosti poročanja managerjev. V prvem delu so preverjali poštenost poročanja ob prisotnosti in odsotnosti informacijskega sistema. V drugem delu so ugotavljali vpliv natančnosti informacijskega sistema na obnašanje managerjev in poštenost poročanja. V praksi si informacijski sistemi niso enaki, saj so lahko zelo sofisticirani in natančni in ne dopuščajo nikakršnih odstopanj ali pa so po drugi strani bolj grobi in služijo le kot okvirno merilo, kot pomoč in ne dajo točnih podatkov o tem, v kolikšni meri je prisotno nepošteno poročanje. V zadnjem delu so ugotavljali, kolikšen je dobiček lastnika glede na točnost informacijskega sistema. Na podlagi teorije agentov lastnik pogodbeno določi zgornjo mejo stroškov s produkcijsko funkcijo, da managerji razkrijejo osebne informacije, v nasprotnem primeru bi managerji vedno poročali nepošteno v največji možni meri. Tako managerji prejmejo sredstva za proizvodnjo glede na določeno krivuljo, ne glede na poštenost poročanja. Z drugimi besedami lahko rečemo, da lastniki plačujejo za pošteno poročanje. Na podlagi produkcijske funkcije in informacijskega sistema pa lastnik lahko določa in spreminja svoj dobiček. Tem bolj je informacijski sistem točen, bolj natančno lahko lastnik določi svoj dobiček, saj išče optimalno pogodbo med popolnim zaupanjem managerju, da je poročal pošteno, in stanjem, kjer zaupanja v pošteno poročanje managerja ni.

Ugotovitve so pokazale, da obstoj informacijskega sistema povečuje poštenost poročanja ne glede na to, ali je managerska pogodba formalno vezana nanj, saj so za to managerji pripravljeni žrtvovati koristi iz nepoštenega poročanja. Navidez paradoksalno pa z naraščanjem natančnosti informacijskega sistema naraščajo tudi mejni stroški managerja, da bi se navzven pokazal kot pošten v primerjavi s koristmi, ki jih ima iz nepoštenega poročanja. Iz tega razloga so managerji ob zelo natančnem sistemu manj pripravljeni tvegati koristi iz poštenega poročanja. Tako je poštenost poročanja nižja, kadar je informacijski sistem zelo natančen, in višja, kadar je informacijski sistem manj natančen. Optimalne pogodbe z managerji, da bi lastnik lahko zasledoval svojo strategijo maksimalnega dobička, so odvisne od natančnosti informacijskega sistema. Kadar je managerska pogodba formalno vezana na informacijski sistem, mora biti le-ta točen, da bi imel lastnik višji dobiček. V nasprotnem primeru to pomeni, da ob nenatančnem informacijskem sistemu lastnik ne sme formalno vezati pogodbe nanj, ker ima zato nižji

dobiček (Hannan et al., 2006). Treba pa se je zavedati omejitev posploševanja rezultatov eksperimenta, saj v konkretnem eksperimentu ni bilo finančnih nagrad za nepošteno poročanje, pač je eksperiment temeljil le na notranjih spodbudah – družbeni sprejetosti zaradi poštenega poročanja.

Glede na te ugotovitve je kontrolni sistem pomemben dejavnik pri sklepanju pogodb. Informacijski sistem je lahko orodje nadzora, ki vpliva na poštenost poročanja, vendar pa ni v vseh okoliščinah finančno upravičen. Učinkovite kontrole in finančne vzpodbude so ključnega pomena, ko lastniki vzpostavljajo kontrolni sistem za managerje. Cohen et al. (2006) so želeli pokazati, kolikšen vpliv ima konflikt teorije agentov in dejavniki, ki izhajajo iz teorije agentov, na poštenost poročanja. Na podlagi teorije agentov so raziskovali, v kolikšni meri managerji nepošteno poročajo o stroških, ko je od tega odvisna njihova finančna vzpodbuda. Teorija agentov predvideva, da kadar imajo managerji določene informacije in lahko imajo od tega korist, bodo vedno delovali v svojo korist na škodo organizacije. Z drugimi besedami to imenujemo prisotnost informacijske asimetrije. Ugotavljali so tudi vpliv socialnega oziroma družbenega dejavnika, moralno odgovornost do drugih, na poštenost poročanja.

Izvedli so eksperiment med 261 managerji, računovodji in študenti MBA in ugotavljali, v kolikšni meri so se posamezniki pripravljeni okoristiti na račun organizacije in iz tega razloga nepošteno poročati. Merili so, kako managerji poročajo, kako alocirajo stroške v primeru, ko je od tega odvisen njihov zaslužek. Na osnovi politike organizacije so se morali odločiti med dvema možnostima. Prva možnost je bila porazdeliti stroške raziskav in razvoja na skoraj končan projekt, kar je bilo v skladu s politiko organizacije, in zaradi tega posledično ne prejeti nagrade, saj dobička organizacije ne bi bilo. V drugi možnosti so lahko te stroške porazdelili na prihodnje projekte, kar je posledično pomenilo dobiček organizacije in tudi nagrado za managerja, vendar pa to delovanje ni bilo v skladu s sprejeto politiko organizacije. Variacije neodvisne spremenljivke so bile štiri, prisotnost ali odsotnost informacijske asimetrije in prisotnost ali odsotnost finančne vzpodbude.

Prva neodvisna spremenljivka je bila informacijska asimetrija oziroma priložnost za nepošteno poročanje, ki so jo variirali skozi kontrolni sistem. Na eni strani so lastniki (principali) prišli do informacij o stroških ocenjevanega projekta brez težav in kontinuirano, notranja revizija je vseskozi preverjala stroške. Na drugi strani lastniki niso imeli možnosti pridobiti točnih podatkov o stroških, tudi notranje revizije ni bilo. Druga neodvisna spremenljivka je bila motivacija, ki je pomenila enkrat prisotnost in drugič odsotnost stimulativne nagrade managerju. Tretja neodvisna spremenljivka je bila zaznavanje poštenosti in se je merila na podlagi samoocene, ali udeležence zanima, da so samo oni pošteno plačani, ali pa jih zanima, da so tudi drugi udeleženci pošteno plačani. Merili so, ali so udeleženci moralno odgovorni do drugih ali jih to preprosto ne zanima in skrbijo samo za svojo korist. Odvisna spremenljivka je bila merjena kot samoocena

posameznika, da bo namenoma kršil politiko organizacije in s tem razdelil stroške na prihodnje projekte ter tako nepošteno poročal.

Rezultati eksperimenta so pokazali, da na posameznikovo odločitev za nepošteno poročanje bolj vpliva socialni oziroma družbeni dejavnik, kakšna bo posledica njegove odločitve na druge, kot pa priložnost in finančna vzpodbuda. Kadar managerji ocenijo, da bodo s svojo sebičnostjo lahko drugemu povzročili škodo, se v manjši meri odločijo za nepošteno poročanje, ne glede na finančno izplačilo, ki bi ga s tem pridobili, in ne glede na to, ali jih lahko odkrijejo ali ne (Cohen et al., 2006).

Na naše odločitve tako velikokrat vplivajo tudi drugi udeleženci posredno ali neposredno, kar pomeni, da so naše odločitve povezane tudi s socialnim okoljem in motivi, ki te odločitve določajo. Finančne vzpodbude in prisotnost ali odsotnost nadzora so torej le dvoji izmed mnogih dejavnikov, ki vplivajo na poštenost poročanja.

Znotraj organizacije se poslovodstvo mnogokrat odloča za različne projekte, ki so ključni za razvoj organizacije, in jim dodeljuje sredstva za izvedbo. Za tak namen je potrebno pripraviti poslovni načrt ideje oziroma projekt, ki vsebuje vse pomembne projekcije in predračune. V poslovnem okolju organizacije se pojavi tekmovalnost, saj je predlagatelj poslovnih načrtov ponavadi več. Ta tekmovalnost lahko vpliva na poštenost, ki je v takem primeru povezana s predračunom, ki je nepogrešljiv del vsakega poslovnega načrta. Brügger in Luft (2011) sta poskusila ugotoviti, kako dejavnik tekmovalnosti okolja vpliva na poštenost predračuna pri prijavljanju projektov za financiranje. V okolju sta različno določila tekmovalnost in ugotavljala, v kolikšni meri je prisotno nepošteno poročanje.

V eksperimentu je sodelovalo 80 študentov ekonomije s povprečno starostjo 22 let. Neodvisna spremenljivka je bila tekmovalnost okolja. Okolje je bilo netekmovalno, srednje tekmovalno ali visoko tekmovalno, s čimer je bilo določeno, koliko projektov lahko odločevalec/financer izbere. Projekti so se med seboj razlikovali v ocenjeni višini prihodkov, kar je posledično tudi pomenilo, koliko je projekt dobičkonosen, imeli pa so enako višino stroškov. Prihodki so namreč vedno najmanj zanesljiv podatek pri predračunih in tukaj se zaradi želje po odobritvi projekta in posledično finančne nagrade pojavi nepoštenost. Odvisna spremenljivka je bila merjena skozi nepošteno poročanje na podlagi informacijske asimetrije. Managerji so imeli točne informacije na področju prihodkov, vendar so jih zaradi želje po odobritvi do določene mere lahko povečali in s tem nepošteno poročali. Glede višine prihodkov so managerji v organizacijah največkrat do določene mere navzgor omejeni s formalnimi kontrolami (z notranjo revizijo ali pogodbeno najvišjo možno finančno vzpodbudo), ki lahko podajo neposredno informacijo o prisotnosti nepoštenosti. Nepoštenost poročanja so merili kot razliko med poročanimi in dejanskimi prihodki in kot odstotek poročanih prihodkov glede na najvišje možne prihodke, ki jih odločevalec še ne bi zavrnil.

Tekmovalnost ne uniči preferenc po poštenosti v posameznikih, vendar pa vpliva na višino nepoštenega poročanja. V srednje močnem tekmovalnem okolju je nepoštenost poročanja najvišja. V visoko tekmovalnem okolju pri izbiri projektov nosilci odstopijo od projekta, kadar so pričakovani prihodki nizki, in s tem poročajo relativno pošteno. V okolju z nizko tekmovalnostjo je poštenost najmanj ogrožena (Brüggen & Luft, 2011).

Mnoge organizacije uporabljajo poslovodni sistem poročanja, ki se opira le na izkaz uspešnosti, na katerega lahko managerji v določeni meri vplivajo. Pretirana uspešnost oziroma precenitve poslovnih izidov in s tem nepošteno poročanje bi zato morali predstavljati stalno skrb v organizacijah in pomembno temo v (poslovodnih) računovodskih raziskavah. Glede na rezultate novjših študij v literaturi bi morali lastniki začeti razmišljati širše in pri poročanju ne bi smeli uporabljati zgolj uspešnosti organizacije, ampak tudi vplive na okolje in socialni vidik.

Ena izmed prvih študij, ki je vključila tudi socialni vidik na poštenost, je bila študija avtorjev Cardinaels in Jia (2009). Dejstvo namreč je, da v zadnjem času vse več raziskav (Maas & Van Rinsum, 2013; Cardinaels, 2010; Reichert et al., 2012) kaže na to, da posamezniki ne delujejo samo v svojo korist in interes, ampak so tudi socialno usmerjeni in so njihove odločitve povezane z zunanjim okoljem, saj jim veliko pomeni mnenje drugih. Cardinaels in Jia (2009) sta raziskovala, kako finančne vzpodbude in družbene norme v podjetju vplivajo na poštenost poročanja. Ugotavljala sta, kateri vpliv prevladuje v okolju revidiranih in nerevidiranih rezultatov.

Eksperiment je bil izveden na 152 dodiplomskih študentih računovodstva. Udeleženci so poročali o višini stroškov določenega projekta. Neodvisni spremenljivki sta bili odstotek finančne vzpodbude glede na celoten dobiček in družbene norme, merjene kot odstotek poštenih poročil. Družbene norme se v podjetju vzpostavijo glede na večino, kar pomeni, če je v podjetju večina zaposlenih relativno poštenih, tudi poročajo pošteno in je norma za poštenost poročanja visoka in obratno. Obe spremenljivki sta variirali od nizkega k visokemu in obe sta bili testirani v okolju, kjer je bila prisotna revizija, in okolju, kjer revizije ni bilo, s tem da kazni za nepošteno poročanje ni bilo. Odvisna spremenljivka, poštenost poročanja, je bila merjena kot odstotek med dejanskimi in poročanimi stroški. Višji odstotek je pomenil višjo poštenost poročanja.

Rezultati eksperimenta so pokazali, da v primeru nerevidiranih poročil finančne vzpodbude močno vplivajo na obnašanje in poštenost poročanja managerjev, družbene norme pa v tem okolju nimajo vpliva. Pri višjih finančnih vzpodbudah managerji poročajo bolj nepošteno kot pri nižjih finančnih vzpodbudah. Sebični oziroma vase invertirani posamezniki, ki jim je pomembna le osebna korist, poročajo manj pošteno v primerjavi s socialno invertiranimi posamezniki, ki jim mnenje in odnos (do) drugih veliko pomenita. V prisotnosti revizije je slika precej drugačna. Kadar posameznike postavimo v okolje, kjer se nepoštenost poročanja lahko odkrije, poleg finančnih vzpodbud delujejo tudi družbene norme in

vplivajo na poštenost poročanja. Managerji so v tem primeru veliko bolj pod vplivom družbenih norm in finančne vzpodbude občutno izgubijo vpliv. Managerjem je namreč pomembno, ali jih bodo drugi prepoznali kot nepošteno, in ne upajo toliko tvegati, ker jih kontrola lahko odkrije, zato poročajo bolj pošteno. Revizija tako povzroči uporabo družbenih norm pri posameznikih in poveča se poštenost poročanja. V okolju, kjer se nepoštenost lahko odkrije, tudi sebični oziroma vase invertirani posamezniki poročajo enako pošteno kot socialno invertirani.

V eksperimentu so dodatno ugotovili, da na socialno invertirane posameznike poštenost drugih bolj vpliva kot na sebične posameznike. Socialno invertirani posamezniki vpliv drugih in njihova mnenja sprejemajo bolj intenzivno za razliko od sebičnih posameznikov. Vpliva spola v primeru, ko je bila revizija prisotna ali ne, ni bilo zaznati, je pa bilo zaznati, da so moški v svojih odločitvah nihali, medtem ko so bile ženske odločitve bolj enolične in brez nihanj (Cardinaels & Jia, 2009).

Cardinaels (2010) je svojo študijo kasneje še dopolnil in ugotavljal, kakšna je poštenost poročanja managerjev pri različnih ravneh dobička organizacije ob upoštevanju finančnih vzpodbud. Poleg tega ga je zanimalo, kako kontrole, ki se jih v organizaciji uvede, vplivajo na poštenost poročanja. Cardinaels je omenjeni eksperiment izvedel na 182 študentih zadnjega letnika dodiplomskega študija računovodstva na eni od evropskih univerz. Udeleženci so prevzeli vlogo področnega managerja in pripravili predračun stroškov proizvodnje, ob tem da so imeli točno informacijo o višini teh stroškov. Asimetrija informacij je bila prisotna, saj so nadrejeni imeli le podatek o minimalni in maksimalni višini teh stroškov.

Prva neodvisna spremenljivka je bil poslovni izid organizacije, ki je variiral v treh scenarijih. Prvi je bil scenarij izgube, pri katerem je organizacija vedno imela izgubo ne glede na poročanje managerjev oziroma sodelujočih. Drugi je bil scenarij dobička, kjer je organizacija imela vedno dobiček ne glede na poštenost poročanja managerjev. Tretji je bil scenarij na meji, ker je organizacija imela dobiček blizu nič, kar pomeni, da je poštenost poročanja managerjev imela močen vpliv na uspešnost organizacije, ki je lahko variirala od majhne izgube do dobička. Druga neodvisna spremenljivka je bila kontrola nadrejenih, ki je lahko odkrila nepoštenost poročanja. Kontrole nadrejenih so vedno uvedene zato, da bi preprečile in odkrile nepošteno poročanje in da bi zaščitile dobiček organizacije in lastnika. Lastniki želijo s kontrolnim sistemom zmanjšati asimetrijo informacij. Odvisna spremenljivka poštenost poročanja je bila izračunana kot razlika med stroškom, ki ga je manager poročal, in dejanskim stroškom. Finančne vzpodbude so bile vedno prisotne, saj je razlika med dejanskimi in poročanimi stroški neposredno vplivala na zaslužek managerja.

Ugotovljeno je bilo, da področni managerji poročajo najbolj pošteno, kadar je dobiček njihove enote na meji blizu nič, in manj pošteno, kadar ima enota izgubo ali dobiček. Z

drugimi besedami: subjekti so manj pretiravali z navedbami stroškov in pridobivali manj rent v področju ničelnega dobička, kot ob visokem dobičku ali izgubi. Ob uvedbi kontrolnega sistema pa se zgodi ravno obratno od pričakovanega in poštenost poročanja se zmanjša. Čeprav je to proti rezultatom številnih drugih študij in navaja avtor kot presenetljivo ugotovitev, na koncu zaključuje, da je se v nasprotju s teorijo agentov, ki predvideva uresničevanje zgolj lastnega interesa, pokaže, da managerji upoštevajo dobrobit organizacije in da uvedba kontrol lahko včasih povzroči nasproten učinek od želenega (Cardinaels, 2010).

Dejavniki, ki vplivajo na poštenost poročanja, so zelo različni in tudi njihov vpliv je zelo različen. Nenazadnje smo si tudi posamezniki med seboj različni in zato v različnih okoljih in ob različnih dejavnikih različno odreagiramo in se odločamo. Zelo splošen in povsod prisoten dejavnik, ki ima vpliv tudi na poštenost poročanja, je čas oziroma obdobje poročanja. Nikias, Schwartz, Spires, Wollscheid in Young (2010) so obravnavali, kako način poročanja v različnih časovnih obdobjih projektov vpliva na poštenost poročanja.

Eksperiment je vključeval 112 študentov višjih letnikov poslovnih ved. Sodelujoči so morali poročati o stroških za dva projekta. Neodvisna spremenljivka je bila način poročanja, ki je imela štiri vrednosti. V eksperiment je bilo zajeto zaporedno in zakasnjeno poročanje ter posamično in agregirano poročanje. Zaporedno pomeni, da udeleženci poročajo o stroških prvega projekta, ko jim stroški drugega še niso znani. Zakasnjeno pomeni, da udeleženci vedo za dejanske stroške, nastale v obeh projektih, in potem šele poročajo. Posamično pomeni, da se poroča stroške za vsak projekt posamezno. Agregirano poročanje pomeni poročanje o dejanskih stroških obeh projektov skupaj. Odvisna spremenljivka je bila poštenost poročanja, ki so jo merili kot razliko med zahtevanimi sredstvi in dejansko potrebnimi sredstvi za projekt.

Glede na preference po poštenosti poročanja, občutka krivde in zunanjega vtisa zaposleni poročajo manj pošteno v agregatnem poročanju kot pri poročanju po posamičnem projektu. Ko poročajo o posamičnem stroškovnem okviru posamičnega projekta, poročajo manj pošteno v primeru, ko poročajo zaporedno, v primerjavi s primerom, ko poročajo zakasnjeno (Nikias et al., 2010).

Družbeno (socialno) okolje je glede na raziskave eden izmed pomembnejših dejavnikov, ki vpliva na poštenost poročanja, saj ljudje zavestno ali podzavestno sprejemamo ali zavračamo vplive drugih na nas. Vplive drugih prisotnih iz okolja sta v svojo študijo vključila avtorja Maas in Van Rinsum (2013). Preučevala sta dve spremenljivki, ki vplivata na odločitve managerjev pri prikazovanju poslovnih izkazov in s tem na poštenost pri poročanju. Na eni strani sta poskušala ugotoviti, kakšna je poštenost poročanja managerjev takrat, kadar ima le-ta vpliv na finančna izplačila tudi drugih managerjev, ki so na isti hierarhični ravni v organizaciji. Vpliv poštenosti poročanja na finančna izplačila drugih je lahko pozitiven in povečuje izplačila drugim managerjem ali negativen in

zmanjšuje plačila drugim managerjem. Na drugi strani ju je zanimalo, kako vpliva transparentnost organizacijskega sistema poročanja na poštenost poročanja. Več nepoštenega poročanja naj bi bilo v sistemih, v katerih managerji poznajo le agregirano (skupno) raven učinkovitosti organizacije, v primerjavi s sistemi, v katerih vsak manager pozna točno individualno uspešnost vseh drugih managerjev. Transparentnost pomeni, da vsakdo lahko vidi poročilo drugega posameznika in vidi, kako je le-ta poročal, s čimer se poveča družbeni pritisk na poštenost poročanja.

Eksperiment je bil izveden na 126 študentih dodiplomskega študija na eni izmed zahodnoevropskih poslovnih šol. Prva neodvisna spremenljivka je bila vpliv managerjeve uspešnosti na finančna izplačila managerjev na isti hierarhični ravni (ta je bila lahko pozitivna ali negativna). Druga neodvisna spremenljivka je bila transparentnost sistema poročanja, ki je bila visoka v primeru razkritja vseh individualnih poročil managerjev ali nizka v primeru agregiranega razkritja poročanja managerjev. Odvisna spremenljivka je bila poštenost poročanja, ki je merila, za koliko odstotkov so managerji priredili dejanski rezultat.

Ugotovitve raziskave so pokazale, da napačno oziroma nepošteno poročanje managerjev ni odvisno zgolj od finančnih vzpodbud, ampak tudi od sistema kontrole v organizaciji in vpliva na izplačila drugih udeležencev, t. i. socialnega dejavnika. Poštenost pri poročanju je manjša, če precenitve izkazov oziroma nepoštenost poročanja povečajo izkupičke drugim managerjem, saj je pozitiven vpliv na izplačila drugih izgovor za nepošteno poročanje. Hkrati se poštenost povečuje s stopnjo transparentnosti v organizacijskem sistemu poročanja, saj je družbena norma za poštenost poročanja zaradi tega višja. Torej posameznik poroča manj pošteno, kadar imajo od tega pozitivne koristi tudi drugi udeleženci. Na drugi strani je pomembno, ali je njegovo pošteno oziroma nepošteno poročanje razkrito, saj je tukaj lahko izpostavljen kritikam iz okolja. Okolje velikokrat zaradi nepoštenosti posameznika zavrne in malokdo je to pripravljen tvegati, zato v primeru individualnega razkritja poročil večina poroča bolj pošteno kot v primeru agregiranega razkritja poročil. Opažene so bile tudi razlike med spoloma, kajti glede na rezultate so ženske v vseh primerih poročale bolj pošteno oziroma manj nepošteno v primerjavi z moškimi (Maas & Van Rinsum, 2013).

Očitno posamezniki nimajo za motiv zgolj in samo denarja, ampak se pojavlja še mnogo drugih. V tem eksperimentu je brez dvoma dokazano, da nedenarne, v tem primeru socialne vzpodbude v veliki meri vplivajo na pošteno poročanje managerjev, poleg že vsem znanih finančnih vzpodbud, na katerih sloni model »*homo economicus*« oziroma teorija agentov. Managerske pogodbe bi zato morale upoštevati še mnogo drugih dejavnikov poleg finančnih izplačil. Na tak način bi lahko na eni strani bolje zadovoljili udeležence, ki sklepajo te pogodbe, in na drugi strani uporabnike računovodskih informacij. Zunanji uporabniki bi dobili bolj poštena poročila, ki prikazujejo resnično

stanje v organizaciji in bi se lahko na tak način uspešno izogibali izgubam ter pravočasno ukrepali v primeru slabega poslovanja.

Ugotovili smo, da imajo socialni dejavniki, ki jih širše lahko imenujemo vpliv drugih ljudi iz okolja in družbene norme, pomemben vpliv na poštenost poročanja, zato je pomembno tudi vprašanje, kako ti dejavniki delujejo samostojno brez finančnih in drugih spodbud. Ena najnovejših študij, ki se je v usmerila na to vprašanje, je študija avtorjev Reichert et al. (2012). Študija je obravnavala vpliv socialnih kontrol na poštenost poročanja managerjev. Socialne kontrole pomenijo razkritje poročil managerjev, t. i. transparentnost poštenosti poročanja, s čimer se vzpostavijo družbene norme glede poštenosti poročanja znotraj organizacije. Vpliv razkritja je lahko v smeri večje poštenosti poročanja, saj managerji želijo doseči družbeno normo poštenosti poročanja, da ne bi bili osramočeni, ker niso poročali pošteno, zato sledijo dobremu vzoru. Na drugi strani je lahko vpliv ravno obraten in managerji želijo doseči družbeno normo v nepoštenosti poročanja, da ne bi bili osramočeni, saj je lahko družbena norma poštenosti poročanja tako nizka, da je splošno pravilo poročati nepošteno.

Sodelovalo je 109 dodiplomskih študentov zasebne univerze. Naloga je bila, da pripravijo poročilo o stroških. Neodvisna spremenljivka v eksperimentu je bila razkritje poročila o stroških, ki so ga variirali v treh različnih scenarijih. Šibke socialne kontrole so pomenile razkritje 20 % najbolj nepoštenih poročil managerjev. Izmed vse poročil managerjev so javno razkrili le 20 % najbolj nepoštenih poročil, nepoimensko. Močne socialne kontrole so pomenile, da je vsak udeleženec dobil točne podatke o tem, kar so drugi poročali, vendar brez osebnih imen. Javno so razkrili vsa poročila vseh managerjev. Okolje brez socialnih kontrol je pomenilo, da udeleženci niso vedeli, kako je kdorkoli poročal. Javno ni bilo razkrito nobeno poročilo. Preverjali so, ali se skozi ponovitve (imeli so deset krogov ponovitev) spreminja nivo sprejemanja poštenosti kot družbene norme: ali to pomeni, da v primeru, ko je prisotnih več poštenih poročil, to postane prevladujoča družbena norma in obratno. Ugotavljali so, ali je čustveni strošek vključevanja v nepošteno poročanje nižji, kadar so družbene norme poštenega poročanja na nižji ravni. Čustveni strošek je bil opredeljen kot razmerje med željo, da se naredi prav zaradi ugleda, in željo po višjem osebnem finančnem standardu. Odvisna spremenljivka je bila v vseh primerih poštenost poročanja in spremembe poštenosti skozi ponovitve. Merili so, za koliko so managerji priredili stroške v primerjavi z resničnimi podatki o stroških in kako se je poštenost skozi ponovitve spreminjala.

V okolju, kjer so razkrili le najbolj nepoštena poročila, v okolju šibkih socialnih kontrol, je bila poštenost poročanja vseskozi najnižja. V okolju, kjer so bila razkrita vsa poročila, je bila sprva poštenost poročanja višja kot v okolju, kjer so razkrili le najbolj nepoštena poročila, vendar se je skozi ponovitve ravno tako močno znižala. Transparentnost poročanja in razkrivanje nepoštenosti ima negativen vpliv na poštenost, saj se vzpostavi nižja družbena norma za pošteno poročanje. Poskus, da bi očrnili tiste, ki nepošteno

poročajo, in jih s tem prisilili v bolj pošteno poročanje, ne deluje. Posamezniki drugače sprejemajo razkrivanje poročil in vzpostavi se nižji nivo družbene norme za pošteno poročanje, saj sledijo slabemu vzoru obnašanja. To posledično vodi tudi do nižjih čustvenih stroškov, ki nastanejo ob nepoštenem poročanju, saj je nepošteno poročati popolnoma sprejemljivo za okolje. Vzpostavitev transparentnosti poročanja, da bi zvišali poštenost poročanja, ni pravi način, saj lahko vodi do večje nepoštenosti, kot če transparentnosti sploh ni (Reichert et al., 2012).

Glede na rezultate pregledanih študij lahko rečemo, da vsakdo ima preference po poštenosti, vendar so le-te med posamezniki zelo različne. Določeni posamezniki se želijo pokazati kot pošteni, vendar so na drugi strani posamezniki, ki jim to ne pomeni veliko in želijo izkoristiti prednosti, ki jih prinaša nepošteno poročanje. Tako imamo posameznike, ki sledijo dobremu vzoru poštenega poročanja, in posameznike, ki sledijo slabemu vzoru poštenega poročanja. Za organizacijo je potemtakem zelo pomembno, kakšne preference po poštenosti so med posamezniki prevladujoče, saj se na ta način vzpostavi tudi družbena norma poštenosti poročanja znotraj organizacije.

3.2 Psihološki dejavniki

Pošteno poročanje posloводства v realnem svetu ni odvisno le od vrhnjega posloводства, pač pa tudi od vseh, ki so nižje na hierarhični lestvici. Ljudje smo zelo različni in vsakdo razume in doživlja poštenost na različne načine. Veliko je odvisno od preteklih izkušenj, razumevanja sklenjenih pogodb, okolja, finančnih vzpodbud, saj vsi ti in tudi drugi dejavniki vplivajo na obnašanje posameznika, naj bo to vrhnje posloводство ali zgolj delavec v proizvodnji. Podrejeni oziroma zaposleni v organizaciji so osnova, da organizacija sploh obstaja. Pogodbe s podrejenimi so največkrat v rokah vrhnjega posloводства, kar pomeni, da so tudi te lahko pomemben dejavnik pri poštem poročanju, saj v velikih korporacijah ne more en sam vodja opraviti vsega dela, ampak so funkcije oziroma naloge razdeljene.

Po teoriji agentov vsakdo maksimira svoj izkupiček, ne glede na ostale udeležence. Glede na pregledane vedenjske študije pa lahko rečemo, da je eden pomembnejših dejavnikov finančna vzpodbuda, vendar ta ne deluje vedno samo v eni smeri. Matuzevski (2010) je poskusila dokazati, kakšen vpliv imajo spremembe v plači različnih udeležencev na isti hierarhični ravni na poštenost poročanja. Zanimalo jo je, ali posameznik drugače poroča, kadar ve, da je njegovo plačilo enako, višje ali nižje, kot ga imajo drugi na isti hierarhični ravni. Plače se lahko spreminjajo na individualni ravni ali pa na skupni oziroma horizontalni ravni. To pomeni, da se lahko plača znotraj iste hierarhične ravni spremeni zgolj enemu, to pomeni individualno, ali pa vsem udeležencem naenkrat, to pomeni horizontalno. Enakost torej lahko dosežemo tako, da znižamo plačo posamezniku, da je enaka vsem ostalim, ali da zvišamo plačo drugim, da je enaka posameznikovi plači.

Eksperiment je bil izveden na 227 študentih ekonomije v treh delih, vsak del je imel osem krogov. Udeleženci so poročali o stroških proizvodnje, ob tem da so vedeli, koliko je najnižji in koliko najvišji strošek, ki ga lahko poročajo, in ob tem da je razlika med dejanskim in poročanim stroškom ostala njim kot finančna nagrada. V prvem delu eksperimenta so spremljali, kaj se zgodi s poštenostjo, če se posamezniku poveča plača na isto raven, kot jo imajo drugi – vzpostavili so enakost. V drugem delu eksperimenta so spremljali, kaj se zgodi s poštenostjo, če se posamezniku zniža plača v primerjavi z drugimi, vzpostavili so neenakost. V tretjem delu eksperimenta posameznikove plače niso spreminjali, spreminjali so plačo drugim udeležencem, z višanjem in nižanjem. Neodvisna spremenljivka je bila sprememba plače, ki je lahko zavzela tri vrednosti, zvišanje, znižanje ali brez spremembe. Za odvisno spremenljivko, poštenost poročanja, so merili v kolikšnem odstotku managerji niso izkoristili najvišjega možnega finančnega izkupička. Managerji so lahko stroške poročali do najvišje možne višine in s tem poročali popolnoma nepošteno ter tako izkoristili najvišji možen finančni izkupiček. Ob poštem poročanju, ko je bil poročan strošek enak dejanskemu, je bila poštenost poročanja 100%. Primerjali so rezultate iz vseh delov eksperimenta in izračunali razliko v spremembi poročanja.

Dokazano je bilo, da če zvišamo plačo posamezniku, da bi vzpostavili enako visoke plače, da bi imel ta posameznik občutek enakosti, to povzroči večjo pozitivno spremembo v poštenosti poročanja, kot če vzpostavimo enakost pri plačah tako, da znižamo plače vsem ostalim. Poštenost poročanja se poveča le takrat, kadar želimo vzpostaviti enakost pri plačah. Rezultati so pokazali, da posamezniki tehtajo med preferencami po finančnem izkupičku, poštenosti in horizontalni enakosti pri plačah. Na podlagi teh ugotovitev se morajo lastniki in organizacije izogibati temu, da povzročajo plačno neenakost, saj imajo posamezniki preference tudi po enakosti pri plačah na isti hierarhični ravni (Matuszewski, 2010).

Poleg formalnih pogodb, ki določajo obveznosti in pravice zaposlenih, poznamo tudi psihološke pogodbe in vezi, ki pomenijo odnos in zaupanje med zaposlenimi in organizacijo. Krishnan et al. (2011) so ugotavljali, v kolikšni meri zaposleni na nižjih hierarhičnih ravneh nepošteno poročajo, če so bile kršene njihove psihološke vezi, ob tem da je bila finančna stran pogodbe izpolnjena.

Eksperiment je bil izveden na 82 MBA študentih računovodstva. V prvem delu so preverjali vpliv kršitve psihološke pogodbe na poštenost poročanja zaposlenih. Zaposlenim so določili, s kolikšno močjo lahko vplivajo na oblikovanje predračuna stroškov proizvodnje. Omejeni so bili z najnižjo in najvišjo višino stroškov, razlika med dejanskim in poročanim stroškom je bila finančna vzpodbuda in prisotna je bila asimetrija informacij. Neodvisna spremenljivka je bila vpliv na predračun. Glede na obliko sklenjene pogodbe je vpliv na predračun variiral v treh stopnjah. Zaposlenim je bilo dopuščeno, da so v celoti ali deloma vplivali na oblikovanje predračuna ali da niso imeli vpliva na oblikovanje predračuna. Vsak je sodeloval v dveh krogih eksperimenta, ki je imel po pet ponovitev. V

drugem delu eksperimenta so ugotavljali, ali pretekle izkušnje s področja sodelovanja pri oblikovanju predračuna vplivajo na poštenost poročanja. Odvisna spremenljivka je bila poštenost poročanja zaposlenih. Najvišja nepoštenost je bila takrat, kadar so managerji poročali najvišji možni strošek in s tem izkoristili največji možni finančni izkupiček zase. Lahko so poročali popolnoma pošteno in poročali strošek, ki je bil dejanski.

Poštenost poročanja je odvisna od tega, ali imajo zaposleni psihološki občutek, da so bile njihove zahteve, pričakovanja in želje izpolnjene ali kršene, ne glede na to, ali je finančna stran pogodbe izpolnjena. Poročanje je najmanj pošteno v primerih posvetovalnega oziroma delnega sodelovanja pri določanju predračuna, kjer imajo zaposleni samo določen vpliv na odobritev sredstev. Zaposleni od posvetovalne vloge pri oblikovanju predračuna pričakujejo več. Če njihova pričakovanja niso izpolnjena, se pojavi psihološki občutek neizpolnjevanja pogodbe. Zaposleni namreč velikokrat napačno razumejo posvetovalno vlogo in jo zamenjujejo s popolnim vplivom, sploh ko na posamezniku delujejo tudi pretekle izkušnje. Iz rezultatov torej lahko sklepamo, da so psihološke vezi tudi dejavnik, ki ima vpliv na poštenost poročanja, in tako bi morali v primerih posvetovalnega vpliva zaposlenim do potankosti obrazložiti, kaj to v praksi pomeni (Krishnan et al., 2011).

Videli smo, da na poštenost poročanja vplivajo tako notranji oziroma osebni dejavniki kot zunanji dejavniki iz okolja. Lastniki bi morali pri sklepanju pogodb s poslovodstvom v prvi vrsti upoštevati vpliv finančnih vzpodbud in kontrolnega oziroma informacijskega sistema v organizaciji. Skozi poslovanje bi morali lastniki po določenem času narediti ponovno ovrednotenje pogodbe oziroma rezultatov in poleg tega upoštevati še socialno okolje, saj ljudje okrog nas na naše odločitve zelo vplivajo. Družbeno in socialno okolje se namreč v organizaciji vseskozi spreminja in zavzema zelo široko področje od tekmovalnosti, družbenih norm, socialnih kontrol in socialnih vzpodbud. Vsakdo se na socialno okolje drugače odziva in vsakdo drugače vpliva na izoblikovanje le-tega v organizaciji. Vsekakor je to proces, ki bi mu morali lastniki nameniti več pozornosti, saj je lahko to ena od osnov za uspešno poslovanje organizacije, ki vedno poroča v skladu s poštenim in resničnim stanjem v organizaciji, na kar se uporabniki informacij tudi zanašajo. Poštenost je tako kot norma in kot vrednota najpomembnejša in se je ne bi smelo izkrivljati, saj lahko povzroča zelo hude posledice, kar se odraža skozi gospodarske in finančne krize.

3.3 Tabeli študij o poštenosti poročanja

V nadaljevanju so povzete študije, ki ugotavljajo vpliv finančnih dejavnikov, družbenih dejavnikov in nadzora na poštenost poročanja. Dejavniki vplivajo pozitivno in negativno na poštenost poročanja. O negativnem vplivu na poštenost poročanja lahko govorimo v okolju, kjer nepoštenost ne more biti odkrita, kjer ni prisotnega nadzora ali v obliki revizije ali v obliki družbenih norm ali v obliki družbenih kontrol, v smislu transparentnosti

poročanja. V organizaciji je poštenost ogrožena, kadar je upravljanje v podjetju slabo, saj managerji to izkoristijo v svoj prid in povečujejo svoja finančna izplačila. Višja finančna izplačila, predvsem kadar so stimulatивно vezana vplivajo negativno na poštenost poročanja, saj je motiv nepoštenega poročanja v tem primeru zelo močno prisoten. O negativnem vplivu na poštenost poročanja lahko govorimo tudi v okolju, kjer nepošteno poročanje povzroči pozitiven finančni vpliv na druge udeležence, saj to deluje kot izgovor. Tekmovalnost ne uniči preferenc po poštenosti, vendar vpliva na poštenost poročanja, ki je najbolj ogrožena v srednje tekmovalnem okolju. Poštenost poročanja je višja, kadar so finančna izplačila poslovodstvu nižja in v manjši meri stimulativna. Kadar poslovodstvo oceni, da bo s svojo sebičnostjo drugim povzročilo škodo, se v manjši meri odloči za nepošteno poročanje ne glede na finančno izplačilo in ne glede na to ali jih lahko odkrijejo. Obstoje informacijskega sistema, prisotnost nadzora in transparentnost v smislu razkritja, kaj so drugi poročali, pozitivno vpliva na poštenost poročanja. V okolju, kjer je nepoštenost poročanja lahko odkrita delujejo družbene norme, poštenost poročanja je višja, saj je tveganje, da bi bili odkriti in družbeno izpostavljeni, previsoko.

Tabela 1: Vpliv nadzora, finančni in družbeni dejavniki

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv preferenc po poštenosti in finančnih vzpodbudah na poštenost poročanja (Evans et al., 2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti vpliv preferenc po poštenosti na poštenost poročanja. • Ugotoviti vpliv finančnih vzpodbud na poštenost poročanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Preference po boljšem zaslužku vplivajo na poštenost poročanja. • Večja poštenost poročanja, kadar so finančna izplačila v manjši meri vezana na finančne vzpodbude.
Vpliv informacijskega sistema na poštenost poročanja (Hannan et al., 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti, kako točnost informacijskega sistema vpliva na poštenost poročanja. • Vpliv prisotnosti oziroma odsotnosti informacijskega sistema na poštenost poročanja managerjev. • Vpliv točnosti informacijskega sistema na lastnikov dobiček. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prisotnost informacijskega sistema povečuje poštenost poročanja. • Brez finančnih spodbud je poštenost poročanja nižja ob natančnem informacijskem sistemu in višja ob nenatančnem informacijskem sistemu. • Informacijski sistem mora biti dovolj točen, da se izplača lastniku formalno vezati nanj pogodbe z managerji.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv poštenosti računovodskega poročanja na uspešnost organizacije (Bowen et al., 2008)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotavljanje povezave med poštenostjo poročanja, vodenjem organizacije in poslovno uspešnostjo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obstaja pozitivna povezava med managerskim oportunizmom zaradi slabega poslovanja, bodočim denarnim tokom in donosnostjo sredstev.
Vpliv kontrole in socialnega dejavnika na poštenost poročanja (Cohen et al., 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Vpliv nadzornega sistema in finančnih vzpodbud na poštenost poročanja. • Vpliv moralne odgovornosti do drugih na poštenost poročanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Na poštenost poročanja bolj vplivajo posledice odločitev, ki vplivajo na druge udeležence, kot finančne vzpodbude in nadzorni sistem.
Vpliv dejavnika tekmovalnosti na poštenost (Brüggen & Luft, 2011)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti stopnjo nepoštenosti v netekmovalnem, srednje tekmovalnem in visoko tekmovalnem okolju. 	<ul style="list-style-type: none"> • Največja stopnja nepoštenosti se pojavi v srednje tekmovalnem okolju. • V visoko tekmovalnem okolju nosilci odstopijo od projekta, kadar so prihodki nizki, in poročajo pošteno. • V okolju z nizko tekmovalnostjo je poštenost najmanj ogrožena.
Vpliv finančnih vzpodbud in družbenih norm na poštenost poročanja (Cardinaels & Jia, 2009)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti vpliv finančnih vzpodbud in družbenih norm, ob prisotnosti in odsotnosti nadzora, na poštenost poročanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • V primeru nerevidiranih poročil finančne vzpodbude močno vplivajo na poštenost poročanja managerjev. • V primeru revidiranih poročil prevladuje uporaba družbenih norm, s čimer se poveča poštenost poročanja. • Sebični in vase invertirani posamezniki poročajo manj pošteno v nerevidiranem okolju.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Socialni vpliv finančnih vzpodbud na druge udeležence in vpliv transparentnosti sistema poročanja na poštenost (Maas & Van Rinsum, 2013)	<ul style="list-style-type: none"> Vpliv socialnih vzpodbud na poštenost poročanja, tj. kadar ima manager vpliv na finančna izplačila drugih managerjev na isti hierarhični ravni. Ugotoviti vpliv transparentnosti organizacijskega sistema poročanja na poštenost. 	<ul style="list-style-type: none"> Nepoštenost poročanja je večja v primeru, ko ta poveča izkupiček drugih managerjev. Poštenost poročanja se povečuje s transparentnostjo organizacijskega sistema poročanja, saj transparentnost poveča družbeni pritisk na verodostojnost poročil o uspešnosti. Bolj pošteno je poročanje žensk. Socialne vzpodbude v smislu družbenega sprejetja ali zavrnitve vplivajo na poštenost poročanja.
Vpliv dobička in kontrole na poštenost poročanja (Cardinaels, 2010)	<ul style="list-style-type: none"> Ugotoviti, v kolikšni meri vpliva izguba, dobiček ali dobiček na meji blizu nič na poštenost poročanja managerjev. Kolikšen vpliv na poštenost imajo kontrole nadrejenih, ki so usmerjene v odkrivanje nepoštenosti poročanja? 	<ul style="list-style-type: none"> Poročanje je najbolj pošteno, kadar je dobiček organizacije na meji blizu ničle. Poročanje je manj pošteno, kadar ima organizacija izgubo ali dobiček. Nepoštenost poročanja je v primeru uvedbe kontrolnega sistema, kadar je dobiček blizu ničle, višja, zaradi izničenja motiva zaskrbljenosti managerja do organizacije
Vpliv pogostosti in razčlenjenosti poročanja na poštenost (Nikias et al., 2010)	<ul style="list-style-type: none"> Ugotoviti razlike v poštenosti poročanja, kadar se poroča agregirano ali posamično. Ugotoviti razlike v poštenosti poročanja, kadar se poroča zaporedno ali z zakasnitvijo. 	<ul style="list-style-type: none"> Poročanje je manj pošteno v primeru skupnega kot posamičnega poročanja. Pri zaporednem poročanju je poštenost poročanja višja kot v primeru, ko se poroča zakasnjeno.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv socialnih kontrol na poštenost poročanja (Reichert et al., 2012)	<ul style="list-style-type: none"> • Kako transparentnost poročanja, t. i. socialne kontrole vplivajo na poštenost? • Ugotoviti nivo sprejemanja poštenosti kot družbene norme ob prisotnosti socialnih kontrol. • Ugotoviti višino čustvenega stroška ob določenih družbenih normah. 	<ul style="list-style-type: none"> • V okolju s šibkimi socialnimi kontrolami je poštenost poročanja najnižja. • Transparentnost ima negativen vpliv na poštenost poročanja, saj se sčasoma vzpostavijo nižje družbene norme za poštenost poročanja. • Čustveni strošek nepoštenega poročanja je nižji ob nižjih družbenih normah za poštenost poročanja.

Sledeča tabela predstavlja psihološke dejavnike, ki vplivajo na poštenost poročanja. Posamezniki smo občutljivi na plačno neenakost znotraj organizacije. Vzpostavljanje plačne enakosti znotraj organizacije pozitivno vpliva na poštenost poročanja takrat, kadar se vzpostavlja enakost skozi višanje plač. Vzpostavljanje plačne enakosti preko zniževanja plač, tudi vpliva pozitivno na poštenost poročanja, vendar v manjši meri kot v primeru zviševanja plač. Psihološki občutek izpolnjevanja pogodbe je zelo občutljivo področje vsakega posameznika, ki vpliva na poštenost poročanja. Poštenost poročanja je v tem primeru najbolj ogrožena takrat, kadar ima posameznik občutek, da njegova pričakovanja in želje niso bila izpolnjena. Posamezniki mnogokrat napačno razumejo kaj pomeni posvetovalna vloga in jo enačijo s popolnim vplivom, zato je poštenost najbolj ogrožena ravno v takem primeru, sploh če poleg tega delujejo pri posameznikih tudi pretekle izkušnje.

Tabela 2: Psihološki dejavniki

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv sprememb v plači na isti hierarhični ravni na poštenost poročanja (Matuzewki, 2010)	<ul style="list-style-type: none"> Vpliv spremembe plače na individualni ali skupni ravni na poštenost poročanja. 	<ul style="list-style-type: none"> Zvišanje plače na individualni ravni, da se vzpostavi enakost na hierarhični ravni, bolj pozitivno vpliva na poštenost poročanja, kot če drugim plačo znižamo, da vzpostavimo enakost. Poštenost poročanja se poveča le, ko želimo vzpostaviti enakost na hierarhični ravni.
Vpliv psiholoških pogodb na poštenost poročanja (Krishnan et al., 2011)	<ul style="list-style-type: none"> Ugotoviti vpliv kršitve psiholoških pogodb na poštenost poročanja zaposlenih. Vpliv preteklih izkušenj na oblikovanje predračuna na poštenost poročanja. 	<ul style="list-style-type: none"> Poštenost poročanja je odvisna od psihološkega občutka zaposlenega, ali so bila pričakovanja izpolnjena. Poročanje je najmanj pošteno v primerih posvetovalnega vpliva pri oblikovanju predračuna. Poštenost poročanja je nižja, ko imajo zaposleni že izkušnje s posvetovalnim vplivom na predračun.

4 POŠTENOST IN RAZLIKE MED SPOLOMA V TVEGANJU

Poštenost je načelo, ki bi moralo biti v poslovnem svetu popolnoma spoštovano, vendar, kot smo videli v dosedaj pregledanih študijah, vsak poštenost dojema drugače in na vsakogar delujejo različni motivi v različnem okolju, ki vplivajo na končne odločitve. V vsakdanjem svetu obstajajo razlike tudi med moškimi in ženskami, kar se kaže v številnih študijah na področjih vodenja podjetij, etičnosti poslovanja in nagnjenosti k tveganju. Ženske so pri vodenju podjetij in v upravi zastopane v manjši meri v večini evropskih držav. Ženske se odločajo bolj etično pravilno in so bolj družbeno odgovorne in socialno oziroma družbeno usmerjene ter so tudi tveganju, tako v splošnem kot finančnemu, manj naklonjene, kar bomo videli skozi v nadaljevanju predstavljene študije. V zvezi z nepoštenim poročanjem obstaja tveganje odkritja nepoštenosti, kar na eni strani lahko

pomeni finančno kazen in na drugi socialno kazen skozi družbeno zavrnitev ali izobčenje. Tveganje je vedno prisotno tudi v poslovanju, saj odločevalci nikoli nimajo popolnih ocen o prihodnosti, kar pomeni, da se je potrebno na podlagi preteklih informacij odločati za prihodnost ter delati ocene in predvidevanja. Brez tveganj v poslovanju torej ne gre. Vendar nas končno zanima še nekaj več, in sicer ali ti različni motivi in okolje, ki vplivajo na sprejemanje tveganj in delujejo različno na spol, delujejo v enaki smeri tudi na poštenost poročanja. Študij na temo poštenosti poročanja, ki bi bile neposredno povezane tudi z razlikami med spoloma v poštenosti poročanja, ni, vendar pa obstajajo te posredne ugotovitve skozi študije (Maas & Van Rinsum, 2013; Powel & Ansic, 1997; Rivas, 2013).

4.1 Manjša zastopanost žensk pri odločanju

Kljub temu, da so ženske pri vodenju organizacije in v upravi lahko prav tako zelo uspešne, se Evropska unija kot tudi posamezne države članice spopadajo s problemom neenakovredne zastopanosti žensk v procesih odločanja. O neenakosti med spoloma v procesih odločanja lahko govorimo tako na področju politike, pravosodja, gospodarstva kot tudi v združenjih in organizacijah civilne družbe. Omenjena neuravnotežena zastopanost žensk je odraz različnih družbenih konstruktov, ki temeljijo na stereotipnih vlogah in podobah, prisotnih v družini, izobraževalnih procesih, kulturi, medijih, delovnem okolju in v družbi nasploh.

V Sloveniji je glede na druge evropske države relativno visok delež žensk na vodilnih in upravljalških položajih v gospodarskih in poslovnih organizacijah, kjer ženske zasedajo približno tretjino mest. Vendar na ekonomsko-družbenem področju neuravnoteženost med spoloma obstaja, predvsem na najvišjih položajih odločanja. Tako je delež žensk na najvišjih položajih v sindikatih, organizacijah delodajalcev, visokošolskih in raziskovalnih institucijah ter drugih združenjih in nevladnih organizacijah izredno nizek (Vlada Republike Slovenije, 2006). Na tem področju sicer Evropska komisija posveča posebno pozornost doseganju uravnotežene zastopanosti ter udeležbi žensk in moških v procesih odločanja in na vodilnih položajih že od začetka 90. let prejšnjega stoletja. Uravnoteženost spolov v procesih odločanja predstavlja prednostno nalogo različnih programov in dokumentov, ki se navezujejo na področje enakih možnosti žensk in moških.

4.2 Uspešnost organizacije glede na delež žensk

Poleg tega da so, kot kaže veliko raziskav v zadnjem času, ženske tveganju manj naklonjene, je Rejčeva (2004, str. 17) v svoji pregledni študiji ugotovila, da so organizacije, ki jih vodijo ali v katerega vodstvu sodelujejo ženske, tudi bolj uspešne. Ugotovitve so namreč pokazale, da ima organizacija z največ prihodki od prodaje v upravi tudi največ žensk. Na drugi strani pa so v nasprotnem primeru, ko je žensk v upravi manj ali jih ni, prihodki od prodaje nižji za 35 odstotkov. Prihodkov od prodaje sicer ne moremo

šteti med prave kazalnike uspešnosti organizacije, saj imajo lahko organizacije z velikimi prihodki izgubo, je pa vseeno dober pokazatelj, da so ženske lahko boljše pogajalke kot moški.

Tudi Lu in Herremans (2012) sta raziskovala, ali obstajajo razlike med podjetji, kjer je v upravi več žensk v primerjavi z moškimi. Avtorja sta iskala odgovor na vprašanje, ali je delež žensk v upravi povezan z večjo družbeno odgovornostjo organizacije in z družbeno okoljsko politiko organizacije. Zanimalo ju je, ali višji delež žensk pozitivno vpliva na družbeno odgovorno obnašanje podjetij in okoljsko politiko.

Glede na rezultate sta prišla do ugotovite, da je uspešnost vodenja organizacije in s tem tudi družbena odgovornost organizacije močno pozitivno povezana z deležem žensk v upravi. Ugotovila sta, da več žensk v upravi vodi do družbeno bolj odgovornih podjetij in v splošnem tudi do bolj uspešnih podjetij (Lu & Herremans, 2012).

Ženske pomembno vplivajo na odločitve v organizacijah in tako prispevajo k večji poslovni uspešnosti podjetij. Vendar je pomembno vedeti tudi to, kakšno razmerje je pravo. Adams in Ferreira (2009) sta v nasprotju z Lu in Herremans (2012) ugotovila, da večja različenost v upravi v določenih organizacijah z določenim okoljem lahko vodi do slabšega poslovanja organizacije. Ženske imajo za razliko od moških natančnejši nadzor v organizacijah in so zato tudi večkrat vključene v nadzorne skupine. Iz tega razloga lahko sklepamo, da več žensk v upravi pomeni večji nadzor, ki pa posledično ne vodi do višje vrednosti delnic, ampak zaradi preobčutljivosti in več nesoglasij deluje ravno obratno. Z večjim posvečanjem kontroli se preusmeri delovanje k nadzoru in s tem odvzame pozornost drugim ravno tako pomembnim področjem vodenja organizacije. Pri tem gre za organizacije, ki že imajo obstoječe vodenje močno in dobro. V primeru, ko govorimo o organizacijah, ki imajo šibko oziroma slabo vodenje, ima raznolikost v upravi pozitiven vpliv na poslovanje organizacije, saj se s tem uvede velikokrat manjkajoč, vendar zelo potreben nadzor (Adams & Ferreira, 2009).

Ženska prisotnost v poslovodstvu pozitivno vpliva na poslovanje, uspešnost in nadzor, kar pa ne pomeni, da v upravljanju moških ne sme biti. Različnost med spoloma največkrat pripelje do pozitivnega vpliva na poslovanje, česar bi se morali lastniki podjetij zavedati in se odločati v skladu s tem, ko sklepajo pogodbe s poslovodstvom.

4.3 Etičnost poslovnih odločitev

Kot ugotavljajo Franke, Crown in Spake (1997), ženske poskušajo sprejemati odločitve z upoštevanjem vseh udeleženih skupin, tako notranjih kot zunanjih, Avtorje je zanimalo, ali razlike med spoloma obstajajo na področju etičnosti poslovnih odločitev in kako se te razlike spreminjajo na podlagi različnih vplivov iz okolja in različnih dejavnikov, s

katerimi se pri poslovnih odločitvah srečujemo. Primarno na etičnost posameznika vpliva okolje, v katerem posameznik odrašča. V procesu socializacije tako posameznik prevzame svojo vlogo, ki mu je pripisana v določenem okolju.

Skozi raziskavo je bilo ugotovljeno, da je zelo verjetno, da imajo moški nižje standarde, kadar govorimo o etičnosti poslovnih odločitev, v primerjavi z ženskami. Te razlike so manjše z večanjem delovnih izkušenj, kar pomeni, da delovne izkušnje vplivajo na razlike med spoloma, in sicer v smeri manjšanja (Franke et al., 1997). Poleg višjih standardov pri etičnosti odločitev so ženske tudi bolj družbeno usmerjene in bolj od moških upoštevajo druge udeležence v okolju (Eckel & Grossman, 2008).

4.4 Odnos do koruptivnosti

Naslednja stopnja, ki velikokrat sledi neetičnim odločitvam ter povzroči popolno nepoštenost v poročanju in sprejemanju odločitev, je koruptivnost. Rivas (2013) je ugotavljala, kako se ženske vedejo oziroma kakšen odnos imajo do koruptivnosti v primerjavi z moškimi. Zanimalo jo je, ali so ženske manj nagnjene h koruptivnosti v primerjavi z moškimi oziroma ali se v istih situacijah obnašajo in odločajo drugače od moških.

Eksperiment je bil izveden na 102 dodiplomskih študentih na univerzi v Barceloni in je imel 20 ponovitev. Neodvisne spremenljivke so bile poleg spola še odločitev, sprejeta v predprejšnji ponovitvi, število ponovitev in naklonjenost tveganju, ki so jo merili skozi vprašalnik po eksperimentu. Odvisna spremenljivka, koruptivnost, je bila merjena s pogostostjo in višino ponujenih podkupnin ter s pogostostjo sprejetja podkupnin. V scenarijih je imel vsak od spolov svojo vlogo kot uradnik ali organizacija - podkupovalec. V prvih dveh stopnjah se je podkupovalec moral odločiti, ali sploh ponuditi podkupnino in o višini ponujene podkupnine, v tretji in četrti stopnji pa je uradnik odločal o sprejetju ali zavrnitvi podkupnine in sprejemu posledic odločitve. Eksperiment je imel štiri kombinacije parov po spolu: moški–moški, ženska–ženska, ženska–moški in moški–ženska.

Ugotovitve so bile sledeče:

- v povprečju so ženske ponudile podkupnino manjkrat,
- višina podkupnine je bila v povprečju nižja, kadar je bila ponujena s strani žensk v primerjavi z moškimi,
- moški direktorji ocenjujejo verjetnost, da bo podkupnina na drugi strani sprejeta, višje kot ženske,
- tako ženske direktorice kot moški direktorji pričakujejo, da bo moški uradnik večkrat sprejel podkupnino kot ženska uradnica,
- ženske izberejo opcijo, kjer so posledice tudi za druge udeležence, manjkrat kot moški,

- pri ženski uradnici je verjetnost sprejema podkupnine nižja, kadar je tudi na drugi strani ženska direktorica,
- pri ženski uradnici je verjetnost koruptivnega dejanja nižja,
- prisotnost žensk veča socialno učinkovitost v smislu zaslužka, saj so ženske manj nagnjene k temu, da nekomu povzročijo stroške.

Ugotovitve eksperimenta torej pričajo, da med ženskami obstaja manjša možnost kot tudi manjša naklonjenost podkupovanju. Ravno tako so pričakovanja udeležencev v procesu manjša, kadar imajo na drugi strani ženski spol. Ženske se pri sprejemanju odločitev obnašajo bolj odgovorno do drugih udeležencev, saj socialne oziroma družbene dejavnike jemljejo oziroma dojemajo kot bolj pomembne. Iz študije sledi, da so ženske manj nagnjene h koruptivnim dejanjem, bolj poštene pri svojih odločitvah v primerjavi z moškimi in tudi bolj socialno usmerjene (Rivas, 2013). Študija Maasa in Van Rinsuma (2013), predstavljena v drugem poglavju, pravi, da ženske v vseh primerih poročajo bolj pošteno oziroma manj nepošteno v primerjavi z moškimi.

4.5 Naklonjenost tveganju glede na spol

K manj poštenemu poročanju lahko prispeva tudi večja nagnjenost k tveganjem. Večja nagnjenost k tveganjem ima za posledico dva dejavnika, ki lahko sprožata bolj nepošteno poročanje: večjo možnost izgub, ki jih je potrebno prikriti, in večjo pripravljenost nositi tveganje odkritja nepoštenosti. Predstavljam več študij, ki ugotavljajo, kakšne so razlike med spoloma glede na sprejemanje tveganja, oziroma raziskujejo, ali obstajajo povezave med določenimi dejavniki, situacijami, ki ustvarjajo okolje tveganja, in spolom posameznika. Uvodoma predstavljam študije o tveganju in razlike med spoloma, ki so povezane s splošnimi področji. V drugem delu se osredotočam na finančno in socialno področje razlik pri tveganju med spoloma.

Študij na temo razlik med spoloma v tveganju je zelo veliko, zato v tem delu predstavljam še en vidik naklonjenosti tveganjem in razlik med spoloma. Različne družboslovne študije dokazujejo, da sicer ni razlik med spoloma glede nagnjenosti k tveganim odločitvam, če pa razlike obstajajo, te zagovarjajo večjo nagnjenost moških k tveganjem kot ženske. Vendar ali je tveganje vedno odvisno od situacije ali je pogojeno z osebnostjo? Številni avtorji zagovarjajo veliko spremenljivost pri sprejemanju tveganj, ki je povezana s posameznikovo osebnostjo, ni pa pogojena s spolom posameznika. Pri tem je posebej pomembno, kaj razumemo pod besedo tveganje. Avtorji, ki zagovarjajo enakost spolov pri tveganih odločitvah, se osredotočajo na psihološki vidik posamezne odločitve.

4.5.1 Naklonjenost tveganjem v splošnem

Obnašanje v okolju tveganja je za vsakega posameznika različno, kar posledično pomeni drugačne odločitve, s katerimi se vsakodnevno srečujemo. Zuckerman in Kuhlman (2000) sta raziskovala povezavo med osebnostnimi značilnostmi in nagnjenostjo k tveganju in poleg tega ugotovila tudi razlike v naklonjenosti tveganju med spoloma. Moški se odločajo za tveganost v večji meri kot ženske, saj so pri njih v večji meri prisotne osebnostne značilnosti, ki so povezane s splošnim biološkim dejavnikom, ki to dokazuje, imenovanim impulzivno iskanje vznemirjenja.

Ne le ta, številne študije dokazujejo, da so moški že po naravi bolj nagnjeni k tveganeu obnašanju, kar je potrebno upoštevati, kadar presojamo določene odločitve ali jih analiziramo. V splošnem so naklonjenost tveganjem in razlike med spoloma, kjer je bilo vključeno deloma že tudi finančno področje, raziskovali avtorji Harris, Jenkins in Glaser (2006). Preverjali so naklonjenost tveganju po spolu na področju hazarderstva, zdravja, športnih aktivnosti in socialnih odločitev.

Študija je bila izvedena na 657 dodiplomskih študentih psihologije na univerzah v Kaliforniji in San Diegu. Študija je imela dva cilja, od katerih je bil prvi oceniti razlike med spoloma na področjih dojemanja verjetnosti negativnih rezultatov, dojemanja posledic in resnosti potencialnih rezultatov ter dojemanja zadovoljstva ob tveganih odločitvah. Drugi cilj je bil raziskati sprejemanje tveganj na finančnem področju po spolu, kjer obstajajo majhni fiksni stroški in majhna verjetnost za velik izkupiček. Udeleženci so se morali samooceniti na 5-stopenjski lestvici in odločiti, ali bi sploh tvegali, kakšna je po njihovi oceni verjetnost pozitivnih rezultatov, kakšna je intenzivnost pozitivnih rezultatov, če se pojavijo, in na koncu poročati tudi o občutkih ob negativnem izidu. Pridobljene ocene po področjih so povprečili in z uporabo t-testa določili obstoj razlik med spoloma po posameznem področju. Da bi lahko določili verjetnost sprejemanja tveganj po posameznem področju kot odvisno spremenljivko, so uporabili regresijski model, kjer so bile neodvisne spremenljivke spol, verjetnost negativnih rezultatov, resnost posledic in zadovoljstvo.

Ugotovili so, da je verjetnost sprejemanja tveganih odločitev odvisna od vsebine odločitev. Na področju zdravja, športnih aktivnosti in hazarderstva ženske kažejo manjšo verjetnost sodelovanja pri tveganeu obnašanju. Na teh treh področjih so statistično značilne razlike med spoloma v dojetanju verjetnosti negativnih posledic in glede sodelovanja v tveganeu obnašanju, saj ženske pričakujejo večjo verjetnost negativnih rezultatov in imajo nižja pričakovanja glede občutka zadovoljstva pričakovanih rezultatov. Resnost potencialnih negativnih posledic na področjih zdravja in hazarderstva je še en dejavnik glede odločitev o sodelovanju pri tveganih odločitvah, ki ženske uvršča v skupino tveganju nenaklonjenih.

Na področju finančnega tveganja je študija pokazala, da pa se ženske obnašajo drugače, ko obstajajo majhni fiksni stroški in majhna verjetnost za velik izkupiček. Glede na moške so se bolj pripravljene odločiti za tveganje, saj ocenjujejo, da je verjetnost pozitivnega rezultata večja in vrednejša. Potrjeno je bilo, da sta ocena verjetnosti negativnega izida in vpliv negativnih posledic neločljivo povezana in vplivata v isti smeri (Harris et al., 2006).

Ženske imajo drugačne biološke predispozicije za tveganja, so bolj usmerjene v rezultate in posledice. V življenju to niso edini dejavniki, ki določajo tvegano obnašanje, saj na naše odločitve v veliki meri vpliva tudi okolje, kar prav tako velja pri odločitvah na področju poštenosti poročanja. Dohmen et al. (2005, 2011) so poskušali v splošnem ugotoviti odnos ljudi do tveganja. Raziskovali so, kako dejavniki kot so spol, starost, višina in okolje odraščanja vplivajo na stopnjo tveganja. Pri tem so se osredotočili na različna področja: vožnja avtomobila, kariera, zdravje, finance ter šport in prosti čas. Poskušali so potrditi, da naklonjenost tveganju v splošnem določa obnašanje posameznikom tudi v ekonomskem okolju in vpliva na finančne odločitve.

Študijo so izvedli na 22.000 prebivalcih Nemčije. Vprašalnik je bil sestavljen iz treh delov. V prvem delu so udeleženci v splošnem morali določiti pripravljenost oziroma naklonjenost tveganju na enajststopenjski lestvici, torej z močjo od 0 do 10. Naslednji korak je bil ugotavljanje pripravljenosti na tveganja na točno določenih področjih, kot so vožnja avtomobila, kariera, zdravje, finance ter šport in prosti čas. Ta področja so bila določena tako, da so posamezniki sami morali ocenjevati verjetnost vključitve v tvegano obnašanje in delež pomembnosti posameznega področja. V zadnjem, tretjem delu so posamezniki odgovarjali na loterijsko vprašanje oziroma na vprašanje, da so hipotetično zadeli 100.000 evrov in dobili ponudbo za finančno naložbo, znotraj katere so variirali tveganje in dobiček. Pridobljene odgovore so ocenjevali z regresijskim modelom, kjer je bila odvisna spremenljivka individualna samoocena naklonjenosti tveganju, merjena z lestvico. Neodvisne spremenljivke so bile štiri: spol, starost, telesna višina v cm in vzgoja v smislu izobraženosti staršev. Prišli so do devetih pomembnih ugotovitev.

Posamezniki so si med seboj zelo različni in porazdelitev je zelo heterogena. Razlike med posamezniki je deloma mogoče razložiti z razlikami v štirih eksogenih dejavnikih. V splošnem na tveganje vplivajo spol, starost, telesna višina in okolje odraščanja oziroma vzgoja. Ženske so tveganju manj naklonjene. Starejši so tveganju manj naklonjeni. Posamezniki, ki so višje rasti, so pripravljeni več tvegati in posledično imeti v življenju višje zaslužke. Razlog za to je verjetno v samozavesti posameznika, ki se s telesno višino povečuje. Vzgoja, merjena kot izobraženost staršev, ima pozitiven vpliv na tveganje, ker posamezniki drugače dojemajo korelacije med ekonomskim rezultatom in socialno mobilnostjo (Dohmen et al., 2005, 2011).

Pri odločitvah glede tveganja v splošnem lahko rečemo, da je vrsta dejavnikov, ki vplivajo na odločitve. Na eni strani so biološke značilnosti in eksogeni dejavniki, nadalje dojevanje

negativnih posledic odločitev in resnosti teh posledic ter nenazadje pričakovanja. Vsi ti dejavniki delujejo v prid ženskam, ki so tveganju manj naklonjene in zato sprejemajo drugačne, manj tvegane odločitve od moških. Eckel in Grossman (2008) sta v pregledni študiji poskušala povzeti, ali obstajajo sistematične razlike med moškimi in ženskami glede tveganja. Med seboj sta primerjala eksperimente, ki sta jih razdelila v tri sklope glede na metodo zbiranja podatkov, ki je bila uporabljena v eksperimentih.

Raziskave so pokazale, da obstajajo razlike med moškimi in ženskami, vendar so le-te odvisne od stopnje oziroma intenzitete tveganja. Odločitve, ki jih sprejemajo ženske, so navadno bolj usmerjene v družbeno korist kot v korist posameznika, odločitve moških pa so bolj usmerjene h koristim posameznikov. To se lahko utemeljuje s čustveno pogojenostjo odločanja, kjer ženske same sebe smatrajo kot bolj čustveno dovzetne za negativne posledice tveganega odločanja. Po drugi strani ne moremo govoriti o sistematičnih razlikah med moškimi in ženskami, ampak le o razlikah, ki so odvisne predvsem od strukture finančnih izplačil in izvedbe eksperimenta. Ugotovili so tudi, da terenske študije kažejo na to, da so ženske manj naklonjene tveganju glede na moške. Po drugi strani pa analizirani laboratorijski eksperimenti niso tako enosmerni in imajo različne rezultate (Eckel & Grossman, 2008).

Vsekakor lahko zaključimo, da se pri tveganjih odločitvah v splošnem moški in ženske med seboj razlikujejo. Večinoma raziskave kažejo na to, da so ženske tveganjem odločitvam manj naklonjene in so zaradi tega tudi manjkrat udeležene v dejavnostih, kjer so tveganja višja. Kot že omenjeno, nas zanima, ali odločitve glede tveganj v splošnem veljajo tudi na širšem finančnem področju.

4.5.2 Naklonjenost finančnim tveganjem

Na finančnem področju je prisotnih veliko tveganj, od preprostih finančnih odločitev, kam naložiti svoj denar, do kompleksnejših odločitev, kjer je potrebnega veliko finančnega in računovodskega znanja. Pri kompleksnejših odločitvah nas zanimajo predvsem tveganja ob odločitvah o tem, da se poroča v skladu z zakonskimi in internimi predpisi. Interni predpisi bi morali biti pripravljeni v skladu s predpisi, ki zagovarjajo resnične podatke, ki odražajo realno stanje v organizaciji, vendar pa se v praksi lahko zgodi, da so ti predpisi posledica vpliva določenih interesnih skupin. S tem, ko nekdo poroča nepošteno zaradi določenih interesnih skupin ali zgolj zaradi svojega interesa, namreč tvega, da bo to njegovo poročanje odkrito, kar ima lahko posledico na individualni ali celo širši ravni, saj finančni podatki niso le interne ampak tudi eksterne narave.

Raziskovanje finančnih tveganj in razlik med spoloma na tem področju je postalo zanimivo proti koncu 20. stoletja, zato bomo najprej pregledali, kaj so odkrili prvi avtorji na teh področjih in kakšne so novejšje ugotovitve na podlagi študij. Avtorja Powell in

Ansic (1997) sta ugotavljala, ali so razlike med spoloma v naklonjenosti k tveganju in strategije v finančnih odločitvah lahko smatrane kot splošna značilnost ali se pojavijo zaradi določenega ozadja oziroma konteksta. Želela sta pokazati, da so razlike v odločanju pri tveganju med moškimi in ženskami in odločitvah glede finančne strategije pojasnjene s teorijo uokvirjanja² in z ravniyo poznavanja okolja (angl. *familiarity*). Lahko rečemo, da sta želela ugotoviti, ali razlike med spoloma nastanejo zaradi določenega konteksta ali lahko govorimo o splošnih značilnostih nagnjenosti k tveganjem po spolu oziroma stereotipu.

Eksperiment je bil izveden v dveh delih na dodiplomskih in podiplomskih študentih poslovne šole, v prvem delu jih je sodelovalo 126 in v drugem delu 101. V prvem delu so zajeli naslednje dejavnike: spol, poznano okolje in finančno izgubo. Udeleženci so se odločali za sklenitev zavarovanja, s katerim je večina v življenju že imela izkušnje, kjer so poznali, kakšno je tveganje za izgubo. Variirali so neodvisne spremenljivke: višino zavarovalne premije, premoženje posameznika in stopnjo tveganja. Želeli so ugotoviti, ali so razlike pri odločitvah med spoloma. V drugem delu so eksperiment postavili v nepoznano okolje, kjer je bilo možno ustvariti dobiček, in ugotavljali preference po tveganju glede na spol. Udeleženci so se odločali o vstopu ali izstopu iz trga valutnih tveganj, na podlagi menjalnega tečaja valut in stroškov ponovnega vstopa. Odvisna spremenljivka, stopnja tveganja, je bila merjena s časom, ko je bil udeleženec prisoten na valutnem trgu. Dlje ko je udeleženec ostal na trgu, potem ko je tečaj padel pod nivo vstopnega, višje so bile njegove preference po tveganju. Dobljene rezultate so razdelili po spolu.

Rezultati so pokazali, da so ženske manj naklonjene tveganjem v primerjavi z moškimi in da na razlike ne vpliva poznavanje okolja ali teorija uokvirjanja. Moški in ženske sprejemajo različne strategije pri finančnih odločitvah. Pri razlagi rezultatov je potrebna previdnost, ker kažejo v smeri splošnih značilnosti spolov, po katerih so ženske manj nagnjene k tveganju, da ne bi to pripeljalo do manjvrednostnega stereotipa, da so ženske manj sposobni finančni odločevalci, saj je treba preveriti še druga okolja in kontekste (Powell & Ansic, 1997).

Navkljub rezultatom lahko rečemo, da stereotip, da so ženske manj sposobni finančni odločevalci, ne drži, saj smo že ugotovili, da so organizacije, ker je več žensk v upravi, uspešnejše (Lu & Herremans, 2012) in imajo višje prihodke (Rejc, 2004). Proučevanja področja preprostih finančnih tveganj sta se leto kasneje lotila avtorja Jianakoplos in Bernasek (1998) in raziskovala, ali obstajajo razlike v naklonjenosti tveganju med

² Eksperiment v pogojih t. i. teorije uokvirjanja, ki se nanaša na nabor konceptov in teoretične poglede na to, kako posamezniki, skupine in družbe organizirajo, zaznavajo in komunicirajo o realnosti. Uokvirjanje se običajno uporablja v medijskih študijah, sociologiji, psihologiji in politologiji. Na ekonomskem področju sta Amos Tversky in Daniel Kahneman pokazala, da uokvirjanje lahko vpliva na rezultat oziroma izid (npr. odločitev, ki jo nekdo sprejme) izbire problema v obsegu, kjer veliko klasičnih osnovnih načel ne zdrži. To je vodilo k razvoju teorije možnosti kot alternative teoriji racionalne izbire.

moškimi in ženskami na finančnem področju. Na podlagi že zbranih podatkov o finančnih vlaganjih 3143 gospodinjstev v ZDA iz raziskave, ki jo je leta 1989 financirala ameriška centralna banka, sta poskusila ugotoviti, kako so udeleženci vložili svoja denarna sredstva, v kakšne vrste portfelj oziroma kako tvegano so pripravljene vlagati svoja finančna sredstva.

Odkvisno spremenljivko, naklonjenost tveganju, so merili kot razmerje med tveganimi naložbami in celotnim premoženjem. V regresijsko enačbo so vključili vpliv sledečih neodvisnih spremenljivk: število otrok, lastništvo nepremičnin, starost, zaposlitev, izobrazbo, raso in delež prihodkov iz zaposlitve v celotnem premoženju. Vzorec so razdelili v tri različne skupine: samski moški, samske ženske in poročeni pari ter na vsakem vzorcu posebej ocenjevali regresijsko funkcijo. Med seboj so po skupinah primerjali dobljene koeficiente.

Rezultati so pokazali, da finančno tveganje ljudi pada glede na njihovo starost in število otrok. Ženske so manj dovzetne za finančna tveganja v primerjavi z moškimi, kar se odraža tudi v njihovem premoženju znotraj gospodinjstev, ki je nižje od moških. Samske ženske so, ne glede na starost, v povprečju v vseh starostnih skupinah manj naklonjene finančnim tveganjem kot moški, ravno tako je tudi v primerjavi s poročenimi pari. Število mladoletnih otrok značilno negativno vpliva na naklonjenost tveganjem samskih žensk, pri samskih moških in poročenih parih pa število otrok pozitivno vpliva na naklonjenost tveganjem. Iz tega lahko zaključimo, da je v naklonjenosti tveganju verjetno razlog, zakaj je premoženje žensk nižje od moških (Jianakoplos & Bernasek, 1998).

Kot je bilo prikazano, ženske drugače od moških ocenjujejo verjetnost negativnih rezultatov in resnost posledic svojih odločitev ter zato sprejemajo manj tvegane odločitve. Prve študije so bolj ali manj ugotavljale, ali ženske finančno sploh tvegajo in kateri splošni dejavniki vplivajo na tvegane odločitve. Kasneje so se avtorji usmerili na finančna tveganja, ki imajo posledice na finančnem področju. Fehr-Duda, Gennaro in Schubert (2006) so v okolju s finančnimi vzpodbudami preverjali nagnjenost k tveganju glede na spol in preverjali, ali ženske ocenjujejo in sprejemajo možne rezultate dogodkov in verjetnost pojava dogodkov drugače od moških.

Eksperiment je potekal na 204 študentih Univerze v Zürichu. Izvedli so ga v dveh različnih okoljih, v splošnem, kot kockanje in kot investicijsko odločitev. Naklonjenost tveganju je bila odvisna od dveh spremenljivk: kako so bili sprejeti možni rezultati dogodka in kako je bila sprejeta verjetnost pojava dogodka. Udeleženci so na tabeli morali izbirati med loterijsko možnostjo, kjer so dobili podatek o verjetnosti in višini dobička, in med možnostjo z zagotovljenim dobičkom. Pri loterijski možnosti je verjetnost pojava dogodka zajemala vrednosti od 5 % do 95 % in možen dobiček od 0 do 150 denarnih enot. Zagotovljen dobiček je zavzemal vrednosti od 0 do 20 denarnih enot.

Na podlagi rezultatov lahko sklepamo, da se ženske in moški ne razlikujejo močno pri sprejemanju možnih finančnih rezultatov, lahko pa sklepamo, da ženske in moški različno sprejemajo in tehtajo verjetnost pojava dogodkov. Ženske so manj občutljive na spremembe v verjetnosti, ji pripisujejo manjši pomen in drugače tehtajo verjetnost od moških. V primeru višje verjetnosti dobička ženske verjetnost dobička podcenjujejo. Ženske so navadno tudi bolj pesimistične pri sprejemanju pozitivnih rezultatov, tako v splošnem okolju kot pri investicijskih odločitvah. Na podlagi rezultatov eksperimenta lahko sklepamo, da so ženske bistveno manj naklonjene tveganju na področju investicijskih odločitev, predvsem na področjih, kjer je verjetnost pozitivnega rezultata oziroma dobička srednja in visoka (Fehr-Duda et al., 2006).

Glede na to, da ženske sprejemajo odločitve na področju tveganj drugače od moških, imamo kot posledico različno obnašanje na trgu, tudi na področju finančnih investicij, sklepanja poslov in pogodb. V večini primerov se ženske odločajo v smeri manjšega tveganja, zato so take tudi njihove odločitve, njihovo obnašanje in posledice odločitev. Ženske so v primeru investicijskih vlaganj tveganju manj naklonjene, kar se izraža skozi njihove investicijske portfelje. Dokaze za to najdemo v študiji avtorjev Dwyer, Gilkeson in List (2002), v kateri so ugotavljali, ali obstajajo razlike med spoloma na področju investicijskih vlaganj in kateri demografski dejavniki vplivajo na naklonjenost tveganju.

Študijo so izvedli na 2000 naključno izbranih investitorjih in ugotavljali njihova vlaganja v vzajemne sklade. Poleg spola jih je zanimalo, v katerih vzajemnih skladih imajo vlagatelji svoja sredstva in kako so vlagali svoja sredstva. Želeli so namreč ugotoviti, ali obstaja korelacija med spolom in tveganostjo vzajemnega sklada. Osredotočili so se na tri vrste vzajemnih skladov, v katera so bila sredstva vložena, in sicer vložek v največji sklad, vložek v zadnji sklad in vložek v najbolj tvegan sklad. Višino tveganja so določili s štiristopenjsko ordinalno lestvico glede na to, ali so bila sredstva sklada vložena netvegano, npr. v banko, ali najbolj tvegano, npr. v delnice. Glede na pretekle študije na finančne odločitve o tveganju vplivajo tudi drugi dejavniki, kot so starost, zaslužek, izobrazba in vedenje o investicijah, zato so poleg spola zbirali tudi te podatke. Podatke so obdelali s pomočjo t-testa in jih ocenjevali z regresijskim modelom.

Izkazalo se je, da bolj premožni in bolj izobraženi vlagatelji bolj tvegajo od neizobraženih, na kar naj bi vplivala splošna izobrazba. V nadaljnji analizi v primeru, ko vedenje o investicijah ni bilo prisotno, je bila razlika v tveganju v korist moških zaznana pri vseh treh vrstah vlaganj: v največji sklad, v katerega je posameznik investiral, v sklad, v katerega je posameznik nazadnje investiral, in pri investiciji v najbolj tvegan vzajemni sklad. Z naraščanjem vedenja o vzajemnih skladih so te razlike izginile pri dveh, in sicer pri naložbah v največji vzajemni sklad in pri zadnjem, v katerega se je investiralo. Razlike med spoloma v korist večje naklonjenosti moških tveganju, ko se vedenje o vzajemnih skladih povečuje, je torej prisotno, vendar le pri skladih, ki so najbolj tvegani. Iz tega lahko sklepamo, da sta izobraženost in poznavanje področja investicij zelo pomembna dejavnika

pri analizi naklonjenosti tveganjem pri finančnih investicijah. Ženske v primerjavi z moškimi torej tvegajo do določene mere, vendar pa jih višja finančna tveganja ne privlačijo (Dwyer et al., 2002).

Charness in Gneezy (2012) sta v svoji pregledni študiji prišla do podobnih ugotovitev o nagnjenosti k finančnim tveganjem in razlikah med spoloma. Primerjala sta ugotovitve eksperimentov, ki so uporabili enak eksperimentalni model na področju investicijskih odločitev. Med rezultati sta iskala sistematične razlike v naklonjenosti tveganju med spoloma. Model, uporabljen v vseh eksperimentih, je tako vključeval investicijsko odločitev, kjer je bila verjetnost podana, udeleženec pa se je moral odločiti, koliko denarja od razpoložljivega bi tvegano vložil. Dobiček je bil v vseh primerih eksperimentov višji, kot če se sredstev ne bi vlagalo, kar je pomenilo, da tveganju nenaklonjeni vložijo manj sredstev od udeležencev, ki so do tveganja nevtralni. Ugotovila sta, da ženske manj vlagajo v tvegane investicije, hkrati pa so tudi portfelji žensk manj tvegani kot portfelji moških.

Ženske s svojimi manj tveganimi odločitvami vlagajo v manj tvegane finančne naložbe, vendar pa tako obnašanje oziroma odločitve ne vplivajo zgolj na naložbe, saj je finančno tveganje prisotno v celotnem poslovanju organizacije. Sklepanje poslov na trgu je s tveganjem neposredno povezano, saj na začetku poslovanja partnerja ne poznamo in je potrebno pridobiti veliko informacij, da se lahko sprejme odločitev, ali se sodelovanje izplača ali je tveganje previsoko in se sodelovanje ne izplača. V primeru, da je partner plačilno nesposoben, je lahko izguba oziroma tveganje zaradi poslovanja z njim za organizacijo prevelika, kar pomeni, da je to tveganje vedno treba oceniti na podlagi informacij, ki jih organizacija lahko pridobi. S takimi odločitvami posledično vplivamo na obnašanje organizacije na trgu in njene tržne aktivnosti. Dokaz, da je individualni odnos do tveganja povezan z obnašanjem na trgu in tržno aktivnostjo, najdemo v študiji avtorjev Fellner in Maciejovsky (2007). Zanimalo ju je, ali individualna naklonjenost tveganju in spol vplivata na obnašanje na trgu.

Eksperiment sta izvedla na 280 dodiplomskih študentih na Univerzi na Dunaju. Udeleženci so se morali odločati o tveganem vlaganju na investicijskih trgih kot kupci in ponudniki. Naklonjenost tveganju so merili skozi udeleženčevo izbiro zaslužka. Zaslužek je bil le dividenda in ne razlika med nakupno in prodajno ceno. Pri dividendah sta bili dve možnosti izbire: loterijska možnost z najvišjim in najnižjim možnim dobičkom ali na drugi strani zagotovljen dobiček. Če je udeleženec izbral zagotovljen dobiček, je to pomenilo, da je tveganju nenaklonjen. Avtorja sta najprej preverjala, ali nenaklonjenost k tveganju posledično vodi do nižje tržne aktivnosti. Odvisna spremenljivka je bila seštevek ponudb, povpraševanj in število sklenjenih poslov. Neodvisne spremenljivke so bile: spol, višina začetnega kapitala, starost in število udeležencev na trgu. V drugem delu sta ugotavljala, ali se odločitve in obnašanje na trgu med moškimi in ženskami razlikujejo oziroma ali spol vpliva na obnašanje na trgu. Odvisna spremenljivka je bil seštevek vseh ponudb, vseh povpraševanj, sprejetih ponudb in sprejetih povpraševanj. Neodvisna spremenljivka je bila

spol. Namen tretjega dela je bil ugotoviti, ali so ženske manj naklonjene tveganju. Odvisna spremenljivka je bila naklonjenost tveganju. Neodvisni spremenljivki sta bili spol in starost. Nazadnje sta avtorja poskušala ugotoviti, ali višina začetnih denarnih sredstev vpliva na aktivnosti sklepanja poslov. Odvisna spremenljivka, aktivnost sklepanja posla je bila vsota ponudb, povpraševanj in sklenjenih poslov, neodvisna pa začetni denarni znesek.

Ugotovitve so pokazale, da je obnašanje na trgu sistematično povezano z individualnim odnosom do tveganja. Višja kot je stopnja nenaklonjenosti tveganju, manjša je tržna aktivnost. Večja naklonjenost k tveganju, k binarnim³ loterijskim odločitvam, pomeni večjo tržno aktivnost. Pri tveganem obnašanju na trgu ženske manjkrat sodelujejo in manjkrat dajo ponudbo na trgu ter sklenejo tudi manj poslov. Večji začetni kapital na splošno vodi do nižje tržne aktivnosti (Fellner & Maciejovsky, 2007). Eden od možnih vzrokov za razlike med spoloma je lahko posledica tekmovalnosti okolja, saj so ženske za razliko od moških manj uspešne v dejavnostih, kjer je okolje tekmovalno (Gneezy, Niederle, & Rustichini, 2003).

Ženske so tveganju manj naklonjene od moških in so bolj pesimistične pri sprejemanju pozitivnih rezultatov. Za priznavanje dobička ženske zahtevajo več dokazov, da sprejmejo novico kot pozitivno in ji pripišejo dobiček. Da to drži, dokazuje študija avtorjev Francis et al. (2009), ki je proučevala vpliv spola na konzervativnost finančnega poročanja. Primerjali so velike organizacije, kjer je bila izvedena menjava finančnega direktorja, in sicer so moškega zamenjali z žensko ali obratno. Primerjali so finančna poročila in ugotavljali konzervativnost pri poročanju pred in po menjavi finančnega direktorja. Konzervativno v tem kontekstu pomeni, da je potrebno pridobiti več verodostojnih dokazov, da se novica sprejme kot pozitivna in se prizna dobiček. Finančni direktorji imajo namreč velikokrat težnjo po večjem osebнем zaslužku in iz tega razloga ocenjujejo vrednost sredstev v bilanci stanja in prihodkov v izkazu poslovnega izida na višjo vrednost od resnične. S tem višajo svoja izplačila, s čimer oškodujejo lastnike.

V vzorec so izmed 1500 podjetij v obdobju 1988–2007 izbrali 92 podjetij, kjer je bila izvedena menjava finančnega direktorja iz moškega v žensko ali obratno in opazovali 974 letnih poročil. Računovodski konzervativizem je bil merjen na osnovi tržne vrednosti in na osnovi prihodkov. Pri meri na podlagi tržne vrednosti govorimo o večji konzervativnosti poročanja takrat, kadar je razmerje med tržno vrednostjo organizacije in knjigovodsko vrednostjo višja. Uporabili so dve merili na podlagi prihodkov, ki izražata večjo konzervativnost računovodskega poročanja, kadar sta pozitivni. Prvo merilo je bilo izračunano kot vsota časovnih razmejitev relativno glede na vrednost sredstev⁴. Drugo merilo na podlagi prihodkov so bile časovne vrste koeficienta asimetrije dobička,

³ Pomeni tista, ki ima dve možnosti, v našem primeru najvišji ali najnižji možni dobiček.

⁴ Merilo temelji na raziskavi Givoly in Hayn, Measuring Reporting Conservatism (2000), kjer sta trdila, da konzervativno računovodsko poročanje vodi do stalnih negativnih časovnih razmejitev.

zmanjšane za koeficient asimetrije denarnega toka in pomnožene z negativno vrednostjo⁵. Rezultate so obdelali z multivariatno analizo. Poleg mer za konzervativnost poročanja so primerjali tudi druge kontrolne spremenljivke pred in po menjavi finančnega direktorja.

Ugotovitve pravijo, da se je v organizacijah, kjer je bila izvedena menjava finančnega direktorja z moškega na žensko, občutno povečala konzervativnost pri finančnih poročilih. Ženske poročajo bolj konzervativno, ker so bolj previdne pri sprejemanju pozitivnih rezultatov in za to zahtevajo več verodostojnih dokazov. Raziskava kaže na to, da so ženske tveganju manj naklonjene kot moški, kar pomeni, da se pri izbiri politike finančnega poročanja odločajo za bolj konzervativen, manj tvegan pristop poročanja. Pri vplivu kontrolnih spremenljivk sta ugotovila, da bodo organizacije imele nižje dolgoročne obveznosti, manj verjetno bodo izplačevale dividende, manj se bodo zadolževale, manj bodo vlagale v raziskave in razvoj ter imele nižjo stopnjo rasti prihodkov od prodaje, kadar bodo pod vodstvom ženske (Francis et al., 2009).

Računovodski izkazi, kot smo že omenili, so največkrat temelj za nagrajevanje managerjev, saj je to stimulatивно plačilo, iz česar izhaja tudi motiv posameznikov po nepoštenem poročanju. S tem ko posamezniki nepošteno poročajo, hkrati tudi tvegajo, da bo njihova nepoštenost odkrita. Stimulatивно plačilo in naklonjenost tveganju sta potemtakem povezana. Dokaz o povezavi med naklonjenostjo tveganjem in stimulativnim plačilom najdemo v študiji avtorjev Grund in Sliwka (2010). Na podlagi teorije agentov sta ugotavljala, kakšen vpliv ima naklonjenost tveganju na verjetnost, da je zaslužek zaposlenega vezan na poslovne rezultate.

Uporabila sta že zbrane podatke Nemškega inštituta za ekonomske raziskave iz leta 2004, pridobljene od 7500 zaposlenih oseb. Podatki so vključevali demografske spremenljivke, posameznikovo naklonjenost tveganju na podlagi samoocene, odnos do tveganja v povezavi z zaposlitvijo na podlagi samoocene in oceno delovne uspešnosti. Ocena delovne uspešnosti je pokazala, koliko zaposlenih je ocenjenih na podlagi ocen nadrejenega in ali ocena delovne uspešnosti vpliva na mesečna izplačila, dodatke, prihodnja izplačila in napredovanja. Uporabila sta enostaven matematični model, kjer se je poslovodja odločal, ali bi uvedel stroškovno drag sistem nagrajevanja, kot je vzpostavitev meril uspešnosti zaposlenega. Ključni problem se pri delodajalcu pojavi pri odločanju, ali bo merjenje uspešnosti in posledično povišanje plač zaposlenih povečalo pričakovane stroške manj, kot bo iz tega bodočih koristi.

⁵ Merilo temelji na raziskavi Givoly in Hayn, Measuring Reporting Conservatism (2000), kjer sta trdila, da konzervativno računovodsko poročanje zahteva takojšnjo in popolno prepoznavo negativnih novic ter zakasnjeno in postopno pripoznavanje pozitivnih novic, ki vodijo do negativnih koeficientov simetrije porazdelitve prihodkov.

Rezultati študije so pokazali, da ima individualna nenaklonjenost tveganju precejšen negativen vpliv na verjetnost, da bo agent ocenjen in posledično plačan na podlagi uspešnosti. Agenti se namreč sami odločajo, ali bi se želeli zaposliti v organizacijah, ki ponujajo konstantno plačilo, ali v tistih, ki ponujajo stimulativen zaslužek. Med njimi in principalom z večjo verjetnostjo pride do dogovora o konstantnem zaslužku za agenta, kadar je le-ta nenaklonjen tveganju. Kadar je agent naklonjen tveganju, bo večja verjetnost, da se s principalom dogovori za stimulatивно plačilo, če le-to ni preveč drago za principala. Moški so v primerjavi z ženskami tudi večkrat zaposleni na podlagi stimulativnih plačil, kar zopet kaže na večjo naklonjenost moških tveganjem v primerjavi z ženskami (Grund & Sliwka, 2010).

Na tem mestu se lahko vrnemo na vprašanje sklepanja pogodb z managerji, kjer bi moral biti cilj poštenost za obe udeleženi strani. Te pogodbe so lahko osnova, ki vpliva na poštenost poročanja managerjev za odločitve, ki imajo zelo široke posledice, kar se je izkazalo v finančni krizi. V praksi se mora tako upoštevati še marsikaj drugega, ne samo finančno stimulatивно nagrajevanje na podlagi izkazov, ampak bi bilo treba upoštevati tudi nagnjenost k tveganjem posameznika, kontrolni sistem in socialno oziroma družbeno okolje vključno z normami in kontrolami, morda nenazadnje tudi spol posameznika. Na do sedaj pregledanih študijah lahko sklepamo, da so ženske tveganju manj naklonjene, kar pomeni, da so zato bolj konzervativne tudi pri računovodskem poročanju. Ženske namreč težijo k bolj verodostojnim dokazom za priznanje dobička v primerjavi z izgubo in zato se njihovo poročanje dojema kot bolj konzervativno, njihova poročila pa so bolj poštena in odražajo bolj realno stanje, če jih primerjamo s poročili moških. Tveganje je tako povezano tudi s poštenostjo, saj tisti, ki so tveganju nenaklonjeni, poročajo bolj konzervativno in s tem tudi bolj pošteno.

4.6 Tabele študij razlik med spoloma

V preglednih tabelah, ki sledijo so strnjeno povzete ugotovitve študij na področju razlik med spoloma, ki imajo posredno in neposredno vpliv na poštenost poročanja. Večja nagnjenost k tveganju lahko prispeva k manj poštemu poročanju na podlagi dveh dejavnikov. Na eni strani je zaradi večje naklonjenosti k tveganjem posameznik družbeno bolj pripravljen nositi breme, da bo njegova nepoštenost razkrita. Na drugi strani je lahko posameznik pripravljen več finančno tvegati, kar lahko vodi do večjih finančnih izgub, ki jih mora prikriti. Prisotnost žensk v poslovodstvu pozitivno vpliva na uspešnost poslovanja in nadzor, vendar to ne pomeni izključne prisotnosti žensk v poslovodstvu, ampak raznolikost po spolu v poslovodstvu. Moški imajo nižje standarde pri etičnosti poslovnih odločitev v primerjavi z ženskami. Ženske so manj naklonjene podkupovanju, so bolj poštene pri svojih odločitvah v primerjavi z moškimi in so bolj družbeno usmerjene, ker so manj naklonjene temu, da bi nekomu povzročale stroške.

Tabela 3: Študije razlik med spoloma na področju poslovanja, etičnosti in koruptivnosti

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv deleža žensk v upravi na družbeno odgovornost organizacije (Lu & Hermans, 2012)	<ul style="list-style-type: none"> • Ali obstajajo razlike med podjetji, kjer je v upravi več žensk? • Na kakšen način je delež žensk v upravi povezan z družbeno odgovornostjo podjetij? 	<ul style="list-style-type: none"> • Uspešnost vodenja podjetij in s tem družbena odgovornost podjetij je pozitivno povezana z deležem žensk v upravi.
Vpliv deleža žensk v upravi na poslovanje (Adams & Ferreira, 2009)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti, ali organizacija z več ženskami v upravi bolj uspešno posluje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ženske imajo natančnejši nadzor, vendar lahko več žensk v upravi privede do nižje vrednosti delnic, ker se preveč pozornosti posveča kontroli v organizacijah, kjer že obstaja močno in dobro vodenje. • V organizacijah s slabim vodenjem ima raznolikost v upravi pozitiven vpliv na poslovanje, saj se uvede manjkajoč potreben nadzor.
Razlike med spoloma v dojemanju etičnosti poslovnih odločitev (Franke et al., 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Ali razlike med spoloma na področju etičnosti obstajajo? • Kako se razlike spreminjajo na podlagi različnih vplivov iz okolja? 	<ul style="list-style-type: none"> • Moški imajo v primerjavi z ženskami nižje standarde glede etičnosti poslovnih odločitev. • Razlike med spoloma glede etičnega dojemanja se manjšajo z delovnimi izkušnjami.
Odnos žensk do koruptivnosti (Rivas, 2013)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti, kakšen odnos imajo ženske do koruptivnih dejanj v primerjavi z moškimi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Med ženskami obstaja manjša možnost in naklonjenost podkupovanju. • Pričakovanja udeležencev so nižja, ko je na drugi strani ženska. • Ženske se pri odločitvah obnašajo bolj odgovorno do drugih udeležencev. • Ženske so bolj poštene pri svojih odločitvah in bolj socialno/družbeno usmerjene.

Moški v splošnem tvegajo bolj od žensk in so večkrat udeleženi pri tveganem obnašanju kot ženske. Ženske so bolj previdne pri sprejemanju pozitivnih rezultatov in pričakujejo večjo verjetnost, da bo rezultat negativen. Ženske se v primerjavi z moškimi za tveganje v večji meri odločajo tam kjer so vnaprej znani fiksni stroški, čeprav je manjša možnost večjega izkupička.

Tabela 4: Študije razlik med spoloma v splošnem

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv bioloških značilnosti na nagnjenost k tveganju (Zuckerman & Kuhlman, 2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti, ali so osebnost in biološke značilnosti povezani z nagnjenostjo k tveganju in vplivajo na razlike med spoloma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obstajajo povezave med odnosom do tveganja in osebnostjo. • Zaradi osebnostnih lastnosti, povezanih s splošnim biološkim dejavnikom, moški v splošnem bolj tvegajo od žensk.
Naklonjenost k tveganju in razlike med spoloma (Harris et al., 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Oceniti razlike med spoloma na področju ocene verjetnosti negativnih rezultatov, ocene posledic potencialnih rezultatov in ocene zadovoljstva ob tveganih odločitvah. • Raziskati razlike med spoloma pri tveganju na finančnem področju, kjer so majhni fiksni stroški in majhna verjetnost za velik izkupiček. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ženske so manj nagnjene k sodelovanju pri tveganjem obnašanju. • Na področju zdravja, športa in hazarderstva ženske pričakujejo večjo verjetnost negativnih rezultatov. • Ženske pričakujejo večjo verjetno negativnih rezultatov in imajo nižja pričakovanja glede zadovoljstva. • Ženske so se glede na moške pripravljene bolj odločiti za tveganje, kjer so majhni fiksni stroški in majhna verjetnost za velik izkupiček.
Vpliv splošnih dejavnikov na tvegano obnašanje (Dohmen et al., 2005, 2011)	<ul style="list-style-type: none"> • Ugotoviti splošno naklonjenost k tveganjem. • Kako dejavniki spol, starost, telesna višina in okolje odraščanja vplivajo na stopnjo tveganja? 	<ul style="list-style-type: none"> • Ženske in starejši so tveganju manj naklonjeni. • Posameznik, ki je višje rasti, je pripravljen več tvegati. • Višja izobraženost staršev ima pozitiven vpliv na tveganje.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Obstoj razlik med spoloma pri tveganju (Eckel & Grossman, 2008)	<ul style="list-style-type: none"> Povzeti in raziskati obstoj sistematičnih razlik med spoloma pri tveganju na podlagi že obstoječih študij. 	<ul style="list-style-type: none"> Razlike v obnašanju glede na spol so odvisne od intenzitete tveganja. Odločitve žensk so usmerjene v družbeno korist, medtem ko so odločitve moških usmerjene h koristim posameznika. Terenske študije potrjujejo, da so ženske tveganju manj naklonjene.

Ženske so tudi na finančnem področju manj pripravljene tvegati od moških. Vlagajo manj v zelo tvegane finančne sklade in manj v tvegane investicije v primerjavi z moškimi. Ženske manj sodelujejo pri tveganem obnašanju na trgu in so zato manj aktivne na trgu in sklenejo manj poslov. Na področju tekmovalnosti so ženske manj uspešne od moških, ker so nenaklonjene tveganju. Kadar je poslovodja bolj naklonjen tveganju, je večja verjetnost sklenitve pogodbe na podlagi stimulativnega plačila, zato moški večkrat sklenejo take vrste pogodb. Ženske poročajo bolj konzervativno, manj tvegano in zahtevajo več verodostojnih dokazov, da priznajo novico kot pozitivno in s tem bolj pošteno poročajo.

Tabela 5: Študije razlik med spoloma na področju finančnih tveganj

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Razlike v naklonjenosti finančnim tveganjem med moškimi in ženskami (Powell & Ansic, 1997)	<ul style="list-style-type: none"> Ugotoviti, ali razlike med spoloma pri finančnem tveganju nastanejo v okviru določenega konteksta ali je to stereotip. 	<ul style="list-style-type: none"> Ženske so manj naklonjene tveganjem ne glede na poznavanje stroškov in na njihov neposreden vpliv, kontekst nima vpliva.
Razlike v naklonjenosti finančnim tveganjem med moškimi in ženskami (Jianakoplos & Bernasek, 1998)	<ul style="list-style-type: none"> Ugotoviti, ali obstajajo razlike med moškimi in ženskami v naklonjenosti finančnim tveganjem. 	<ul style="list-style-type: none"> Samske ženske so ne glede na starost nenaklonjene finančnim tveganjem. Naklonjenost finančnim tveganjem ljudi pada s starostjo in številom otrok.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Vpliv finančnih vzpodbud na naklonjenost tveganjem (Fehr-Duda et al., 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Ali finančne vzpodbude vplivajo na nagnjenost k tveganju in razlike med spoloma? • Ugotoviti, ali ženske ocenjujejo verjetnost drugače od moških. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ženske drugače ocenjujejo verjetnost in so manj občutljive na verjetnostne spremembe. • Od področja tveganja je odvisno obnašanje v tveganih situacijah. • Ženske so manj naklonjene tveganju, kjer je verjetnost ugodnega rezultata srednja oziroma nizka.
Razlike med spoloma na področju investicijskih vlaganj (Dwyer, et al. , 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Ali obstajajo razlike med spoloma glede vlaganj v vzajemne sklade? 	<ul style="list-style-type: none"> • Bolj premožni in izobraženi vlagatelji bolj tvegajo. • Razlika med spoloma pri investicijskih vlaganjih je prisotna le pri skladih, ki so najbolj tvegani, tam ženske tvegajo manj.
Razlike med spoloma na področju investicijskih vlaganj (Charness & Gneezy, 2012)	<ul style="list-style-type: none"> • V pregledni študiji ugotoviti, koliko so ženske naklonjene finančnim tveganjem. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ženske manj vlagajo v tvegane investicije. • Pri investicijskih vlaganjih so portfelji žensk manj tvegani od moških.
Vpliv odnosa do tveganja na tržno aktivnost (Fellner & Maciejovsky, 2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Ali nenaklonjenost tveganju posledično vodi do nižje tržne aktivnosti? • Ali se odločitve med moškimi in ženskami pri tveganju razlikujejo? • Kako vpliva višina vloška začetnega kapitala na aktivnosti sklepanja poslov? 	<ul style="list-style-type: none"> • Obnašanje na trgu je sistematično povezano z odnosom do tveganja, višja tveganja pomenijo nižjo tržno aktivnost. • Pri tveganem obnašanju ženske manjkrat sodelujejo in zato sklenejo tudi manj poslov. • Ženske so manj uspešne v tekmovalnem okolju, ker so tveganju nenaklonjene. • Večji začetni kapital vodi do nižje tržne aktivnosti in manj sklenjenih poslov.

se nadaljuje

nadaljevanje

Študija	Hipoteze/cilji	Ugotovitve
Razlike med spoloma pri konzervativnosti v finančnem poročanju (Francis et al., 2009)	<ul style="list-style-type: none"> Vpliv razlik med spoloma v odnosu do tveganja na konzervativnost pri računovodskem poročanju. 	<ul style="list-style-type: none"> Pri finančnem poročanju ženske sprejemajo bolj konzervativne odločitve, ker so tveganju manj naklonjene. Ženske so bolj previdne pri sprejemanju pozitivnih rezultatov glede na negativne rezultate.
Vpliv stimulativnega plačevanja na naklonjenost tveganjem (Grund & Sliwka, 2010)	<ul style="list-style-type: none"> Vpliv naklonjenosti tveganju na verjetnost, da je zaslužek zaposlenega vezan na poslovne rezultate. 	<ul style="list-style-type: none"> Naklonjenost tveganjem ima negativen vpliv na verjetnost plačila, vezanega na uspešnost. Moški so v primerjavi z ženskami večkrat zaposleni na podlagi stimulativnih plačil.

SKLEP

V magistrskem delu smo naredili teoretični pregled vedenjskih študij o poštenosti poročanja in preučevali dejavnike, ki lahko povečajo verjetnost nepoštenega ravnanja. Poleg tega nas je zanimalo, koliko so ženske v različnih situacijah pripravljene tvegati v primerjavi z moškimi, da bi lahko zaključili, ali zaradi tega tudi bolj pošteno poročajo.

Iz raziskav lahko zaključimo, da se managerji na eni strani zavoljo maskimiziranja lastnega dobička odločajo za neetične oziroma nepošteno lastne ali skupinske poslovne podvige. Pri tem je prirejanje računovodskih izkazov ena najpogostejših oblik nepoštenega ravnanja med managerji, za katero se manager odloči tako zaradi nagrad, ki jih v primeru dobrega poslovanja prejme, kot tudi zaradi obdržanja svojega položaja. Na drugi strani so managerji pod vplivom lastnikov, ki želijo maksimizirati svoj dobiček. Najpogosteje se morajo managerji zaradi tega posluževati tehnik za znižanje dobička iz davčnih razlogov in na drugi strani prijemov, ki povečujejo vrednosti delnic.

Na podlagi pregledanih vedenjskih študij v magistrskem delu povzemimo, v katerih situacijah so managerji poročali bolj in v katerih manj pošteno. Ugotovili smo, da je managerjeva poštenost poročanja odvisna predvsem od finančnih vzpodbud, sistema kontrole v organizaciji in socialnega oziroma družbenega dejavnika. Managerji poročajo bolj pošteno, kadar so finančne vzpodbude nižje, in manj pošteno, kadar so finančne vzpodbude višje. Na poštenost poročanja managerjev vpliva tudi uvedba kontrolnega sistema. V primeru uvedbe kontrolnega sistema managerji poročajo bolj pošteno. Vendar

je v eni od raziskav sprejet paradoksalni sklep, da je poštenost poročanja brez prisotnosti finančnih vzpodbud nižja, kadar je kontrolni sistem zelo natančen, in obratno, višja v primeru, kadar je kontrolni sistem nenatančen.

Nepoštenost poročanja je nižja tudi v primerih, ko finančne vzpodbude poslovođij niso vezane na finančne izkaze in kadar transparentnost sistema omogoča vpogled v poročila vsem akterjem v organizaciji. Kadar poskušamo ustvariti enakost v plačevanju zaposlenih, se poštenost v obeh primerih poveča, vendar bolj, ko to počnemo z zvišanjem plače, kot če plačo ali plače nižamo. Okolje ima vedno vpliv, ne glede na to, ali se tega zavedamo ali ne. Okolje, kjer je tekmovalnost srednje močna, najbolj ogroža poštenost poročanja managerja, medtem ko je v okolju z nizko ali zelo visoko tekmovalnostjo poštenost poročanja bolj verjetna. Na poročanje managerjev vpliva tudi poslovni izid organizacije in kontrolni sistem. Cardinaels (2010) pokaže, da managerji imajo določeno empatijo s podjetjem in lastniki in da ne poročajo nepošteno zgolj za to, da bi uresničevali svoj lasten interes. Eden od dejavnikov poštenosti poročanja managerjev je tudi obdobje poročanja. Tako na primer pri obliki agregiranega poročanja (poročanju dveh projektov skupaj) poročajo manj pošteno, kot če poročajo za vsak projekt posebej, v zaporedju.

Na podlagi pregledanih študij lahko zaključimo, da managerji poročajo najbolj pošteno v naslednjih primerih:

- kadar so finančne vzpodbude nižje,
- ob uvedbi socialnih in družbenih kontrol, saj transparentnost povečuje poštenost,
- v okolju z nizko tekmovalnostjo.

Na poštenost poročanja vpliva tudi sprejemanje tveganj, saj zaradi tega managerji poročajo bolj ali manj konzervativno. Ugotovili smo, da so ženske in moški v sprejemanju tveganj različni, kar ima posledice na odločanje in poročanje. Študije so pokazale, da so ženske tako v splošnem kot na finančnem področju manj naklonjene tveganju. Ženske v poslovnih izkazih poročajo bolj konzervativno in izrazijo večjo težnjo po bolj verodostojnih dokazih, saj so bolj previdne pri sprejemanju pozitivnih rezultatov glede na negativne rezultate. Poleg tega ženske pričakujejo večjo verjetnost negativnih rezultatov v tveganem obnašanju, zato je zelo pomembna situacija, ki vključuje tveganje, oziroma njena vsebina. Zaradi nižje naklonjenosti tveganjem ženske manjkrat sodelujejo pri tveganem obnašanju na trgu in zaradi tega tudi manj sodelujejo na trgu, kar pomeni manjšo tržno dejavnost žensk. Na področju investicijskih vlaganj smo prišli do sklepov, da se sodelovanje pri investicijskih tveganjih pri izobraženih osebah na tem področju razlikuje po spolu na področju, kjer je prisotno visoko tveganje. Ženske tvegajo manj in zato so tudi njihovi portfeli manj tvegani.

Iz zaključkov predstavljenih študij lahko povzamemo več trditev, na podlagi katerih lahko opredelimo odprta raziskovalna vprašanja. Raziskave na področju poštenosti oziroma večje verodostojnosti poročanja kažejo na to, da je poštenost poročanja v veliki meri odvisna od okolja in dejavnikov, ki pri odločanju vplivajo na posameznika. V primeru individualizma, sploh kadar zunanjih kontrol ni, težko govorimo o poštenosti poročanja, saj je večina ljudi vase invertiranih in sebičnih predvsem za svoje koristi. Vendar se nam skozi študije pokaže tudi druga, pomembnejša stran. V večji meri lahko rečemo, da je poročanje bolj verodostojno, kadar imamo v ozadju socialne oziroma družbene dejavnike in vplive na druge posredne udeležence. V teh primerih po vsej verjetnosti posamezniki nepošteno poročanje ocenijo kot preveč tvegano, saj lahko s tem povzročijo škodo drugim.

V življenju na splošno se ženske manjkrat odločijo za tvegana dejanja in so zato tudi manjkrat udeležena v raznih tveganjih in korupcijskih dejanjih. Kadar govorimo o vodenju organizacije, ženske poročajo bolj konzervativno, izražajo večjo zahtevo po verodostojnih dokazih in so bolj previdne pri sprejemanju pozitivnih rezultatov glede na negativne rezultate. Predpostavljamo lahko, da sprejemajo posledice negativnih dejanj resneje od moških in zato tudi sklenejo manj poslov, saj jih v večjem številu smatrajo za tvegane v primerjavi z moškimi. Na drugi strani so se ženske glede na moške v večji meri pripravljene odločiti za tveganje tam, kjer so majhni fiksni stroški in majhna verjetnost za velik izkupiček; torej na začetku vedo, kakšen je njihov strošek ter tako lahko takoj ocenijo tveganje in pripravljenost na sprejetje tveganja. Na kratko torej lahko rečemo, da ženske v splošnem tvegajo manj od moških, vendar pa kljub temu obstajajo določena področja oziroma situacije, ki pa ženske vzpodbudijo k večjemu tveganju. Pri tem velja poleg že omenjenih raziskav upoštevati tudi ugotovitve raziskave (Eckel & Grossman, 2008), v kateri sklepi pričajo, da so razlike med moškimi in ženskami odvisne tudi od višine oziroma intenzitete tveganja. Pri tem so odločitve, ki jih sprejemajo ženske, navadno bolj usmerjene v družbeno korist kot pa v korist posameznika, medtem ko so odločitve moških bolj izpostavljene koristim posameznikov.

Na eni strani imamo torej tveganju nenaklonjene ženske, na drugi strani nam študije poštenosti govorijo o tem, da se posamezniki odločajo drugače, kadar so vpeti v družbeno okolje oziroma dejavnike. Glede na omenjeno ugotovitev raziskave (Eckel & Grossman, 2008) lahko v odprta raziskovalna vprašanja vključimo več socialnih dejavnikov in raziskujemo, kaj se zgodi z nagnjenostjo k tveganju in razlikami med spoloma. Na podlagi tega bi bilo treba vključiti tako socialne oziroma družbene dejavnike kot dejavnike tveganja in raziskati, kako ti delujejo na spol. Torej ali so ti dejavniki pomembni pri odločitvah moških in žensk, da se njihove odločitve zaradi tega razlikujejo. Zanima nas, ali bodo ženske v primerjavi z moškimi v danem okolju pripravljene kdaj sprejeti bolj tvegane odločitve, ki vplivajo na poštenost poročanja v poslovnem svetu.

Tveganje, poštenost poročanja in spol so neločljivo povezana področja, ki bi jih morali v prihodnosti raziskati v neposredni povezavi, saj nam lahko dajo pomembne odgovore na

to, kaj vpliva ter kako se sprejemajo in poročajo odločitve v poslovnem svetu. Povezave bi nam lahko odkrile smernice, kako se v prihodnosti izogniti finančnim posledicam, kakršnim smo bili priča v zadnjih letih v svetovnem gospodarstvu.

LITERATURA IN VIRI

1. Adams, R. B., & Ferreira, D. (2009). Women in the boardroom and their impact on governance and performance. *Journal of financial economics*, 94(2), 291-309.
2. Bowen, R. M., Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2008). Accounting Discretion, Corporate Governance, and Firm Performance. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 351-405.
3. Brüggen, A., & Luft, J. (2011). Capital rationing, competition, and misrepresentation in budget forecasts. *Accounting, Organizations and Society*, 36(7), 399-411.
4. Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of accounting and Economics*, 32(1), 237-333.
5. Cardinaels, E. (2010). *Reference points and budget requests: Can controls destroy honesty in managerial reporting* (Working paper). Tilburg: Tilburg University - Center and Faculty of Economics and Business Administration.
6. Cardinaels, E., & Jia, Y. (2009). *The Impact of Economic Incentives and Peer Influences on Honest Reporting Behavior* (Working Paper). Tilburg: Tilburg University - Center and Faculty of Economics and Business Administration.
7. Carpenter, T. D., & Reimers, J. L. (2005). Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 60(2), 115-129.
8. Charness, G., & Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 50-58..
9. Cohen, J. R., Holder- Webb, L., Sharp, D. J., & Pant, L. W. (2007). The Effects of Perceived Fairness on Opportunistic Behavior. *Contemporary Accounting Research*, 24(4), 1119-1138.
10. Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. (2005). *Individual risk attitudes: New evidence from a large, representative, experimentally-validated survey* (Discussion Paper No. 1730). Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
11. Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550.
12. Dwyer, P. D., Gilkeson, J. H., & List, J. A. (2002). Gender differences in revealed risk taking: evidence from mutual fund investors. *Economics Letters*, 76(2), 151-158.
13. Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (2008). Differences in the economic decisions of men and women: Experimental evidence. *Handbook of experimental economics results*, 1, 509-519.
14. Evans III, J. H., Hannan, R. L., Krishnan, R., & Moser, D. V. (2001). Honesty in managerial reporting. *The Accounting Review*, 76(4), 537-559.
15. Fehr-Duda, H., De Gennaro, M., & Schubert, R. (2006). Gender, financial risk, and probability weights. *Theory and Decision*, 60(2-3), 283-313.
16. Fellner, G., & Maciejovsky, B. (2007). Risk attitude and market behavior: Evidence from experimental asset markets. *Journal of Economic Psychology*, 28(3), 338-350.
17. Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2009, 24. oktober). Gender differences in financial reporting decision-making: Evidence from accounting conservatism. Najdeno 15. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://ssrn.com/abstract=1471059>.

18. Franke, G. R., Crown, D. F., & Spake, D. F. (1997). Gender differences in ethical perceptions of business practices: a social role theory perspective. *Journal of Applied Psychology*, 82(6), 920.
19. Garrod, N., Kosi, U., & Valentinčič, A. (2008). Asset Write- Offs in the Absence of Agency Problems. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(3/4), 307-330.
20. Gneezy, U., Niederle, M., & Rustichini, A. (2003). Performance in competitive environments: Gender differences. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 1049-1074.
21. Grund, C., & Sliwka, D. (2010). Evidence on performance pay and risk aversion. *Economics Letters*, 106(1), 8-11.
22. Hannan, R. L., Rankin, F. W., & Towry, K. L. (2006). The effect of information systems on honesty in managerial reporting: A behavioral perspective. *Contemporary Accounting Research*, 23(4), 885-918.
23. Harris, C. R., Jenkins, M., & Glaser, D. (2006). Gender differences in risk assessment: Why do women take fewer risks than men. *Judgment and Decision Making*, 1(1), 48-63.
24. Jelovac, D. (1998). *Poslovna etika*. Ljubljana: Scripta.
25. Jianakoplos, N. A., & Bernasek, A. (1998). Are women more risk averse? *Economic inquiry*, 36(4), 620-630.
26. Kalacun, S. (2001). *Poslovna etika*. Ljubljana: Združenje manager.
27. Korošec, B. (2011). Corporate Governance and (Financial) Accounting: Relations And Problems. *Organizacija*, 44(6), 218-227.
28. Kralj, J., & Veselič, D. (2000). *Urejanje zadev in odločanje v podjetju*. Koper: Visoka šola za management.
29. Krese, N. (1995). *Računovodsko nadziranje kot dejavnik preprečevanja prevar v poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. Krishnan, R., Marinich, E., & Shields, M. D. (2011). *Participative budgeting, psychological contracts, and honesty of communication* (Working paper). Michigan: Michigan State University.
31. Lu, J., & Herremans, I. (2012, 6. avgust). Women on Boards-Decoration or Value: The Influence of Women Directors on Companies' Social and Environmental Performance. Najdeno 25. junija 2013 na spletnem naslovu http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1982908
32. Maas, V. S., & Van Rinsum, M. (2013). How Control System Design Influences Performance Misreporting. *Journal of Accounting Research*, 51(5), 1159-1186.
33. Mathews, M. R., Perera, M. H. B., & Chua, F. C. (1991). *Accounting theory and development*. London: Chapman & Hall.
34. Matuszewski, L. J. (2010). Honesty in Managerial Reporting: Is It Affected by Perceptions of Horizontal Equity? *Journal of Management Accounting Research*, 22(1), 233-250.
35. Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2002). *The financial numbers game: Detecting creative accounting practices*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
36. Narayanan, S., & Burkart, M. (2005). *The Role of Accounting Conservatism in a Well-functioning Corporate Governance System*. Stockholm: School of Economics.

37. Naser, K. H. (1993). *Creative financial accounting: its nature and use*. New Jersey: Prentice Hall.
38. Nikias, A. D., Schwartz, S. T., Spires, E. E., Wollscheid, J. R., & Young, R. A. (2010). The effects of aggregation and timing on budgeting: an experiment. *Behavioral Research in Accounting*, 22(1), 67-83.
39. Niu, F. F. (2006). Corporate governance and the quality of accounting earnings: a Canadian perspective. *International Journal of Managerial Finance*, 2(4), 302-327.
40. Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of economic psychology*, 18(6), 605-628.
41. Reichert, B., Woods, A., & Paz, M. (2012, 1. marec). Do Social Controls Lead to More or Less Honesty in a Budget Reporting Setting? Najdeno 18. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://ssrn.com/abstract=2119359>.
42. Rejc, A. (2004). Managerke za 21. stoletje. *Manager*, (11), 17.
43. Rezaee Z. & Riley R. (2010). *Financial statement fraud prevention and detection* (2nd ed.). New York: John Wiley & Sons, Inc.
44. Rivas, M. F. (2013). An experiment on corruption and gender. *Bulletin of Economic Research*, 65(1), 10-42.
45. Sauer, R. C. (2002). Financial statement fraud: The boundaries of liability under the federal securities laws. *The Business Lawyer*, 57(3), 955-997.
46. Schilit, H. M. (2002). *Financial Shenanigans: How to detect accounting Gimmicks and fraud in financial reports*. New York: McGraw-Hill.
47. Slapničar, S. (1998). *Uporaba računovodskih informacij pri nadzoru posloводства* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
48. Slapničar, S. (2001). *Diskrecijska izbira pri računovodskem poročanju: empirična preverba konceptualnega modela za Slovenijo* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
49. Sloan, R. G. (2001). Financial accounting and corporate governance: a discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1), 335-347.
50. Tavčar, M. (1994). *Etika in moralno delovanje managementa*. Radovljica: Didakta.
51. Turk, I. (2000). *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
52. Vlada Republike Slovenije. (2006). Enake možnosti žensk in moških: gibalo evropskega in slovenskega razvoja. Najdeno 6. februarja 2013 na spletnem naslovu http://www.arhiv.uem.gov.si/nc/si/medijsko_sredisce/novica/article/1960/220/index.html.
53. Zuckerman, M., & Kuhlman, D. M. (2000). Personality and Risk- Taking: Common Bisocial Factors. *Journal of personality*, 68(6), 999-1029.