DISKONTINUITIET U DISTRIBUCIJI NETO DOBITI U PODUZEĆIMA

Miočić, Franko

Master's thesis / Diplomski rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:919995

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

DIPLOMSKI RAD

DISKONTINUITIET U DISTRIBUCIJI NETO DOBITI U PODUZEĆIMA

Mentor:
Doc.dr.sc. Slavko Šodan

Student:
Franko Miočić, univ.bacc.oec.
Broj indeksa: 2171821

Split, rujan 2019.

SADRŽAJ

1. UVOD 1

1.1. Problemi i predmet istraživanja 2

1.2. Hipoteze i ciljevi istraživanja 4

1.3. Metode i doprinos istraživanja 6

1.4. Struktura rada 7

2. FINANCIJSKO IZVJEŠTAVANJE I ZAKONSKE REGULATIVE 9

2.1. Zakonski okviri 9

2.2. Financijski izvještaji 10

2.1.1. Izvještaj o financijskim položaju na kraju razdoblja – bilanca 10

2.1.2. Račun dobiti i gubitka 12

2.1.3. Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti 12

2.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala tijekom razdoblja 13

2.1.5. Izvještaj o novčanim tokovima tijekom razdoblja 14

2.3. Neto dobit 15

3. MANIPULACIJE FINANCIJSKIM IZVJEŠTAJIMA 17

3.1. Važnost objavljenih financijskih performansi 17

3.2. Motivi za manipuliranje 21

3.3. Tehnike kreativnog računovodstva 25

3.4. Distribucija neto dobiti 32

3.5. Prethodna istraživanja 33

4. ISTRAŽIVANJE DISTRIBUCIJE NETO DOBITI 35

4.1. Opis uzorka 35

4.2. Opis statističke metode 39

4.3. Deskriptivna statistika 40

4.3.1. Deskriptivna analiza prema nezavisnim varijablama 40

4.3.2. Deskriptivna analiza modificiranog skupa 42

4.4. Testiranje hipoteza 45

4.4.1. Rezultati istraživanja 45

4.4.2. Leuzov pokazatelj manipuliranja dobiti 59

4.4.3. Test kontinuiranosti 61

5. ZAKLJUČAK 69

LITERATURA 71

POPIS ILUSTRACIJA 74

Popis tabela 74

Popis slika 75

SAŽETAK 77

SUMMARY 78

1. UVOD

Odluke menadžera kreiraju smjer kojim će poduzeće ići, a odluke na svim razinama se temelje na informacijama iz financijskih izvještaja poduzeća. Iz tih razloga računovodstvo igra važnu ulogu unutar poduzeća, a poznavanje računovodstvene regulative, pravila i propisa je temelj za sastavljanje financijskih izvještaja. Glavnu ulogu unutar poduzeća ima menadžment, što znači da je računovodstvo od iznimnog značaja za menadžment jer mu pruža najvažnije informacije. Osim što menadžment donosi odluke također je odgovoran za istinitost i vjerodostojnost objavljenih financijskih izvještaja. Prema njihovim odlukama temelji se konačan izvještaj poduzeća za izvještajno razdoblje, a to znači i posljedice koje su nastale na osnovu tog izvještaja.

Financijski izvještaj je slika poslovanja poduzeća. Financijski izvještaji sastavljaju se za propisano razdoblje i sadrže prikaz poslovanja samo u tom razdoblju. Za neku širu sliku poslovanja poduzeća potrebno je uzeti više izvještaje kroz više razdoblja. Pregledom više razdoblja može se doći do zaključka kakvi su trendovi unutar poslovanja poduzeća, uzlazni ili silazni, koje su kategorije doživjele najveće promjene, a uspoređujući različite financijske izvještaje mogu se otkriti uzroci i loši poslovni segmenti unutar poduzeća na kojima bi trebalo dodatno poraditi. Financijski izvještaji su važan resurs pri donošenju odluka kako za menadžment tako i za investitore, kreditore, dobavljače, zaposlenike i sve ostale koji imaju direktne ili indirektne veze s poduzećem. Zbog toga se stavlja značaj na istinitost financijskih izvještaja kako bi svi oni mogli biti upoznati s realnim stanjem u kojem se poduzeće nalazi. S druge strane, menadžeri su upoznati s važnosti financijskih izvještaja za budućnost poslovanja, a za menadžere individualno je od velikog značaja jer performanse financijskih izvještaja često utječu na njihovu plaću. Vođeni tom logikom, na određene načine će pokušati uljepšati sliku poduzeća, odnosno financijske performanse, a samim time bi ostvarili i određene beneficije.

Kreativno računovodstvo je proizašlo iz činjenice kako su zakoni, pravila i propisi dosta širokog obujma u računovodstvenom smislu, jer se konkretno ne može postaviti pravilo za svako poduzeće i za svaku specifičnu situaciju. Iz tog razloga svaki računovođa proučava ih i primjenjuje konkretno na svoju situaciju. Kreativno računovodstvo u tom smislu ima dobru ulogu, gdje bi svatko trebao prilagoditi najbolje regulativu kako bi pravilno i istinito iskazao

sliku svoga poduzeća. No to u praksi nije uvijek slučaj. Naime, menadžeri su prepoznali prostor u kojem financijske izvještaje na sasvim legalan način mogu prilagoditi sebi, a ne interesnim skupinama. Na taj način iskrivljava se slika poslovanja, zavaravaju se ulagači a budućnost poduzeća ide u potpuno drugom smjeru (Tokić, 2016.).

Sve navedeno motiviralo je autora da istraži financijske izvještaje skupine poduzeća, te da određenim metodama dođe do zaključka o postojanju ili nepostojanju manipulativnih radnji u njima. Dobiveni rezultati mogli bi pojasniti stvarnu situaciju i potvrditi ekonomsku teoriju te mnoga prijašnja istraživanja.

1.1. Problemi i predmet istraživanja

Računovodstveni sustav opisuje, mjeri i tumači ekonomske aktivnosti poslovnih subjekata (Belak,2006.) U modernoj ekonomiji 21. stoljeća mnogi korisnici financijskih izvještaja nailaze na problem razumijevanja stvarnog stanja poslovanja iz razloga što financijski izvještaji mogu sadržavati manipulacije. Manipulativnim upravljanjem instrumentima financijskog izvještavanja može se postići pogrešno prikazivanje stanja određenog dijela poslovanja ili čak poslovanja cijelog poduzeća. Zakonske regulative omogućavaju određenu slobodu u računovodstvenim tehnikama te se iz tog razloga isto i naziva kreativnim računovodstvom. Osim što zakon omogućava korištenje manipulacija faktori koji mogu utjecati na to su i sloboda, znanje, sposobnost i subjektivnost kreatora financijskog izvještaja. Najveći utjecaj u kreiranju računovodstvenih politika poduzeća imaju menadžeri koji svojim poslovnim politikama kreiraju poslovne procese koji usmjeravaju poduzeće da koriste različite računovodstvene tehnike.

U modernoj ekonomiji nailazi se na različite pristupe u politici kreiranja financijskih izvještaja ovisno o vlasničkoj strukturi, da li poduzeće kotira na burzi ili ne, ovisno o politici stimuliranja rezultata menadžmenta i slično. Velika je razlika u računovodstvenim strategijama u poduzećima gdje je menadžment u vlasništvu poduzeća i u poduzećima gdje nema vlasničkog udjela. Vlasnik poduzeća koji je i menadžer u istome ima interes smanjivati troškove pa se primjerice raznim manipulativnim metodama može pokušati smanjiti dobit kako bi se platilo što manje poreza na dobit. Međutim, to ne znači da se u svim poduzećima menadžment služi ovim manipulacijama. Tipurić (2015) objašnjava da u slučajevima gdje je menadžment zaposlen u poduzeću bez vlasničkog udjela te njegova zarada ovisi o ostvarenom rezultatu postoji mogućnost da će se

provoditi određene manipulacije u svrhu ostvarivanja osobnih ciljeva što se naziva "agencijskim rizikom". Menadžment također može biti povezan sa određenim dioničarima ili sa poslovnim partnerima te može provoditi manipulativne radnje u njihovu korist. Kreativnim računovodstvom se pokušava kozmetički uljepšati financijska izvješća onda kada ona u stvarnosti ne izgledaju tako, a razlozi mogu biti povoljniji krediti, povjerenje dobavljača i djelatnika te mnogi drugi. Moralni hazard u kontekstu korporativnih odnosa odnosi se ne nemogućnost savršenog kontroliranja menadžerskog upravljanja korporacijom i mogućnost da menadžeri smanje napore u maksimizaciji koristi za dioničare.

Poduzeća koja kotiraju na burzi određena su vrijednošću njihovih dionica koje su definirane kroz stanje u financijskim izvještajima. Vlasnici dionica i potencijalni ulagači pomno prate izvješća i promjene u odnosu na prethodna razdoblja kako bi bili sigurni da njihov novac odsjeda na pravom mjestu. U središte pažnje stavljaju se njihove zarade, što je pravi razlog zbog kojeg se traži apsolutna transparentnost i istinitost kroz financijske izvještaje dok poduzeća koriste svoje određene metode kako bi maksimizirala profitabilnost.

Iz navedenih činjenica lako je zaključiti koliko poduzeća mogu ovisiti o sastavljanju financijskih izvještaja, te postoji potreba za kvalitetnim ishođenjem istih. Također, menadžment zbog svoje slobode odlučivanja može kreirati povoljnu situaciju za sebe umjesto za poduzeće te može usmjeriti poduzeće u potpuno krivom smjeru. Jedna od važnih faktora politike prikazivanja je i vlasnička struktura poduzeća, a osim toga i veliki značaj ima kotira li poduzeće na burzi.

Predmet istraživanja ovog diplomskog rada temelji se na diskontinuitetu u distribuciji poduzeća prema neto dobiti. Prema osnovnim ekonomskim zakonitostima glavna pretpostavka oblika distribucije neto dobiti je oblik zvona, odnosno normalna distribucija.

Pretpostavka se temelji na tome da će jako mali broj poduzeća imati ekstremno velike gubitke ili dobit dok će većina poduzeća ostvarivati malu ili srednju dobit odnosno gubitak. Ako određena grana industrije ostvaruje ekstremno velike povrate privući će investitore da ulažu u istu granu industrije te će se povećanjem broja poduzeća smanjivati udio na tržištu, a samim time će se i povrati smanjiti. To može dovesti do problema gdje određena poduzeća neće moći pokrivati svoje varijabilne troškove te će poslovati u gubitku. Također određena poduzeća neće moći ostvariti prihode koja će nadvisiti fiksne troškove te će napuštati industriju.

Diskontinuitet se pojavljuje oko sredine odnosno oko 0, što je dokaz da postoje manipulacije u financijskim izvještajima. U svome radu Aljinovć Barać, Šodan i Vuko (2011) došli su do zaključka kako distribucija neto dobitaka (gubitaka) poduzeća listanih na Zagrebačkoj burzi poprima neobičan oblik, odnosno diskontinuitet koji se javlja u razredima malih dobitaka i malih gubitaka. Točni rezultati govore kako je čak 7,17 puta više poduzeća objavilo malu dobit nego mali gubitak. Glavni razlozi toga se odnose na agencijsku teoriju odnosno na razlog zbog kojeg menadžeri pokušavaju postići osobnu korist kroz kompenzacije koje se temelje na rezultatima poduzeća i na tome što se u tekućem poslovanju postižu puno bolji poslovni uvjeti sa pozitivnim financijskim izvještajima (Tipurić 2015.). Značajan motiv za manipulaciju je porez na dobit. Naime, poduzeća žele platiti što manje poreza na dobit te u svojim financijskim izvještajima u zakonskim okvirima prikazuju manju dobit nego što je ostvarena uz pomoć kreativnog računovodstva. Ako poduzeće ostvaruje gubitak, kreativnim računovodstvom će prikazati dobit zbog raznih motiva. Jedan od motiva je plaća menadžera koja se vezuje uz financijski rezultat. Naime, ako je na kraju godine ostvarena neto dobit menadžer može ostvariti bonuse na plaću i slične beneficije. Osim toga motivi mogu biti povoljnije kreditiranje i prijave na određene državne i EU subvencije.

1.2.Hipoteze i ciljevi istraživanja

Glavne hipoteze rada su:

H1..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se između država iz regije

H2..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju veličine poduzeća

H3..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju udjela menadžmenta u vlasništvu

H4..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju ovisnosti poduzeća o vlasnicima

Navedene hipoteze postavljene su na temelju računovodstvene teorije. Temeljna pretpostavka hipoteza se bazira na tome da je veliki broj financijskih izvještaja bio podvrgnut manipulacijama. Bit pozitivne računovodstvene teorije ogleda se u tome što naglašava da financijsko izvještavanje nije samo opis ekonomske stvarnosti već i faktor koji može utjecati na ekonomsku stvarnost korporacije (Tipurić,2008). Hipoteze koje objašnjavaju pozitivnu računovodstvenu teoriju govore da se manipulacije mogu svrstati u tri različite kategorije. Hipoteza nagradnih planova polazi od pretpostavke povezanosti računovodstvene dobiti i menadžerskih bonusa. Prema tome, menadžeri se odlučuju za računovodstvene politike koje maksimiziraju dobit i omogućuju ostvarenje bonusa. Hipoteza zaduženosti razmatra ugovore kreditora i poduzeća. Jasan je interes menadžera za izbor računovodstvenih politika koje će omogućiti najpovoljniju realizaciju i održavanje dužničkih ugovora. Hipoteza političkih troškova polazi od pretpostavke da poduzeće ostvaruje iznadprosječne neto dobit u usporedbi s prijašnjim razdobljima ili ostalim gospodarskim granama. Zbog toga vlada nameće dodatne troškove poduzeću u obliku dodatnih poreza (Tipurić, 2008). Poduzeća su zbog toga motivirana iskazati nižu dobit kako bi izbjegla dodatne troškove koje im država nameće Pozitivna računovodstvena teorija objašnjava zašto je neto dobit podložna manipulacijama.

Istraživanje Aljinović Barać i Klepo (2006, 280) je pokazalo da su minimiziranje poreznih tereta i prikrivanje loših rezultata najčešći motivi za računovodstveno manipuliranje u financijskim izvještajima. Ugovorni poticaji, kao što su maksimiziranje menadžerskih naknada i osiguranje boljih kreditnih uvjeta također su značajan motiv za računovodstvene.

Na temelju država u regiji koje će se promatrati moći će se donijeti zaključak postoji li razlika u diskontinuitetu po razvijenost i životnom standardu uzevši u obzir da su zapadnije zemlje po promatranju razvijenije i imaju bolje razvijen institucionalni sustav, pravno su uređenije itd. Veličina poduzeća se može promatrati kroz pretpostavku da velika poduzeća ostvaruju puno bolje poslovne rezultate i manje su skloni korekcijama financijskih izvještaja. Što je veći udio menadžmenta u vlasništvu smanjuje se agencijski rizik. Na temelju rezultata će se pokušati donijeti zaključak postoji li razlika u distribuciji neto dobiti s obzirom na udio menadžmenta u vlasništvu. Kroz četiri postavljene hipoteze istražit će se njihovi međusobni odnosi i obrazloženja rezultata.

Objavljivanje financijskih performansi vrlo je zahtjevna i opsežna materija a istodobno je od velike važnosti za računovodstvenu praksu. U svrhu kvalitetnijeg, korisnijeg i boljeg poslovanja financijski izvještaji bi trebali prikazivati istinito i fer stanje poduzeća, što nije uvijek slučaj.

Glavni cilj ovog istraživanja je empirijski utvrditi faktore utjecaja na diskontinuitet distribucije poduzeća prema neto dobiti.

Iz glavnog cilja proizlaze i sljedeći ciljevi:

- Objasniti ciljeve i motive manipuliranja.
- Objasniti važnost računovodstvenih informacija i sustava financijskog izvještavanja.
- Empirijski utvrditi postoji li razlika u manipuliranju dobiti u promatranim zemljama.
- Ukazati na prijetnje do kojih mogu dovesti neistiniti financijski izvještaji.
- Prikazati tehnike i oblike manipuliranja financijskim izvještajima.

Na temelju istraživanja dokazat će se ili opovrgnuti postavljene hipoteze, obrazložiti rezultati i donijeti zaključak o distribuciji neto dobiti.

1.3. Metode i doprinos istraživanja

Pri izradi teorijskog dijela rada koristit će analiza knjiga, članaka i regulatornih okvira nužnih za cjelokupno istraživanje. Upotrijebit će se sljedeće metode: induktivna i deduktivna (dvije osnovne metode zaključivanja i dokazivanja na temelju pojedinačnih ili skupnih činjenica), metoda analize (metoda istraživanja i raščlanjivanja složenih cjelina na jednostavnije dijelove), metoda sinteze (metoda objašnjavanja spajanjem jednostavnijih postupaka u složenije), metoda deskripcije i eksplanacije (metoda opisivanja i pojašnjenja uočenih važnijih obilježja i postupaka), metoda apstrakcije (metoda kojom se odvajaju nebitni a ističu bitni elementi i osobine), metoda generalizacije (metoda kojom se od pojedinačnih opažanja izvode općeniti zaključci ako imaju oslonac), metoda dokazivanja (na temelju znanstvenih činjenica ili na temelju ranije utvrđenih istinitih stavova se utvrđuje točnost neke spoznaje), metoda kompilacije (preuzimanje tuđih rezultata istraživanja, stavova, spoznaja). Nakon teorijske pripreme uslijedit će empirijsko istraživanje u kojem će se koristiti statističke metode istraživanja: deskriptivna i inferencijalna statistika. U smislu deskriptivne statistike upotrijebit će se grafički prikazi, analiza

relativnim brojevima, srednje vrijednosti i mjere disperzije, a u području inferencijalne statistike procjenjivat će se karakteristike i testirati hipoteze.

Motivi za manipulacijama na financijskim izvještajima su brojni, a samim time su često i dio manipulacija. Informacije iz "uljepšanih" financijskih izvještaja poduzeća mogu zavarati korisnike istih. To ih može motivirati na nepotrebne investicije koje mogu imati negativan financijski rezultat. Zakonske regulative su dopustile manipulacije i samim time se manipulacije i vrše.

Istraživanjem u kojem će se provesti usporedba neto dobiti prema njihovim karakteristikama istražiti će se diskontinuitet u krivulji neto dobiti u poduzećima. Uvidom u dosadašnje radove uočeno je da ne postoje slična istraživanja u Hrvatskoj te postoji potreba za novim saznanjima iz područja diskontinuiteta u distribuciji poduzeća prema neto dobiti.

1.4. Struktura rada

Diplomski rad sadržava 5 tematskih jedinica s uvodom i zaključkom.

U prvom, uvodnom dijelu, objašnjen je temeljni problem i predmet na kojem se zasniva istraživanje, postavljene su hipoteze i ciljevi istraživanja te su određene metode kojima će se provoditi istraživanje.

Sljedeći dio rada odnosi se na regularni okvir za financijsko izvještavanje u Republici Hrvatskoj, prati Zakon o računovodstvu, Međunarodne standarde financijskog izvještavanja, Hrvatske standarde financijskog izvještavanja i slično. Obrazloženi su financijski izvještaji koje poduzetnici moraju sastavljati, te mjere financijskih performansi unutar izvještaja kao što su neto dobit, sveobuhvatna dobit i novčani tijek iz poslovnih aktivnosti.

Treći dio rada usmjeren je na manipulacije financijskim izvještajima. Istaknuta je važnost objavljivanja financijskih performansi, kao i motivi za manipuliranje istima. Istaknut je pojam kreativnog računovodstva kao glavnog uzroka iskrivljene slike poduzeća te tehnika koje se obično koriste za manipuliranje. Spomenute su općenite mjere i distribucije performansi i dosadašnja istraživanja u ovom području.

Četvrti dio sadržava empirijsko istraživanje distribucija neto dobiti, novčanog toka iz poslovnih aktivnosti i sveobuhvatne dobiti. Opisan je uzorak na temelju kojeg se provodi istraživanje i statistička metodologija koja će biti upotrijebljena. Upotrijebljena je deskriptivna statistika u prezentiranju promatranih varijabli iz odabranog uzorka i testirane su postavljene hipoteze.

U zadnjem dijelu rada autor donosi zaključak na temelju provedenog istraživanja, te postavlja pitanja i smjernice za daljnja istraživanja.

2. FINANCIJSKO IZVJEŠTAVANJE I ZAKONSKE REGULATIVE

Najvažniji dio informacijskog sustava poduzeća je računovodstveni sustav. Tržišta kapitala su u suvremenom društvu glavni izvori financiranja modernih korporacija, pa je upravo to razlog da ulagači i kreditori moraju raspolagati pravim informacijama u svrhu donošenja racionalnih poslovnih odluka. Glavna obilježja informacije su pouzdanost, pravodobnost i usporedivost. Obilježja ovise o zakonskoj regulativi koja je vezana uz financijsko izvještavanje, ali i o primjeni regulative u praksi (Pervan, 2004).

2.1.Zakonski okviri

Zakonski okvir računovodstvenog izvještavanja u Hrvatskoj za godišnje financijske izvještaje za izvještajna razdoblja koja počinju od 01. siječnja., definiran je (Aljinović,2018.):

- Zakonom o računovodstvu,
- Pravilnikom o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja,
- Pravilnikom o načinu vođenja Registra godišnjih financijskih izvještaja,
- Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja
  MSFI-ja koji se već primjenjuju u Hrvatskoj te se više ne objavljuju u Narodnim novinama, već su definirani Uredbom Europske komisije br. 1126/2008 od 3. studenog 2008. o usvajanju određenih Međunarodnih računovodstvenih standarda u skladu s Uredbom (EZ)
  Br. 1606/2002 Europskog parlamenta i Vijeća te
- Hrvatski standardi financijskog izvještavanja – objavljuju se na temelju Odluke o objavljivanju Hrvatskih standarda financijskog izvještavanja (NN 86/2015) donesene od strane Odbora za standarde financijskog izvještavanja

Kako bi tržište kapitala učinkovito funkcioniralo, donesena je regulativa koja se odnosi na korporativno izvještavanje, a nalazi se u mjerodavnosti HANFA-e (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) (Tipurić i suradnici, 2008.).

U Republici Hrvatskoj je, osim već navedenih zakona, obavezno izvještavanje uređeno i:

- Zakonom o trgovačkim te,
- Zakonom o tržištu kapitala.

Ovisno o samoj veličini poduzeća, njegovom statusu, kotiranju na tržištu vrijednosnih papira i sl. različite su regulative izvještavanja koje ono mora pratiti.

2.2. Financijski izvještaji

Proces prikupljanja podataka, obrade i sastavljanja računovodstvenih informacija može se definirati kao računovodstveni sustav. Svrha izvještavanja je različita i ovisi o potrebama korisnika računovodstvenih informacija. Financijski izvještaji temelje se na računovodstvenom procesiranju prošlih poslovnih događaja. Financijski izvještaji moraju biti istiniti i prikazivati fer financijsku situaciju kako bi svi korisnici financijskih izvještaja koristili stvarne informacije o stanju u poduzeću. Korisnici financijskih izvještaja mogu se podijeliti na interne korisnike i eksterne korisnike. Interni korisnici dijele se na upravu i zaposlenike, dok su eksterni korisnici financijskih izvještaja: vlasnici, investitori, kreditori, poslovni partneri, revizori, javnost, država i drugi.

Veličina poduzeća diktira koje je financijske izvještaje poduzeće dužno predati pa su sva poduzeća dužna predati ali temeljna financijska izvješća su (Zakon o računovodstvu, članak 19):

- Izvještaj o financijskom položaju (bilanca),
- Račun dobiti i gubitka,
- Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti,
- Izvještaj o novčanim tokovima
- Izvještaj o promjeni kapitala i
- Bilješke uz financijske izvještaje.

2.1.1. Izvještaj o financijskim položaju na kraju razdoblja – bilanca

Bilanca je sustavni pregled stanja imovine, obveza i kapitala poduzeća na točno određeni dan, najčešće je to na 31. prosinca. Bilanca je slika vrijednosti poduzeća iskazana na dvije strane, a sastoji se od aktive i pasive. Na strani aktive iskazane su vrijednosti koje poduzeće ili trgovačko

društvo posjeduje, dok su na pasivi iskazani izvori financiranja, koji mogu biti vlastiti izvori ili obveze. Osnovno obilježje bilance je ravnoteža gdje je jednaka vrijednost aktive i pasive. Prema tom obilježju vrijednost ukupne imovine jednaka je vrijednosti izvora imovine, odnosno zbroja vlastitog izvora financiranja i obveza prema kreditorima (Gulin, 2001.).

Prema MSFI imovina je resurs koji kontrolira subjekt kao rezultat prošlih događaja i iz kojeg se očekuje priljev budućih ekonomskih koristi u poduzeću. Da bi resurs bio imovina koja se prikazuje u bilanci, moraju biti ispunjeni sljedeći uvjeti (Perčević, 2018.):

- Vjerojatno je da će buduće ekonomske koristi pritjecati u poduzeće i
- Imovina se može novčano iskazati – ima trošak ili vrijednost koja se može pouzdano izmjeriti

Imovinu dijelimo na dugotrajnu i kratkotrajnu. Dugotrajna imovina je oblik imovine koji će se pretvoriti u novac u razdoblju dužem od godine dana odnosno ta ista imovina se neće utrošiti u jednom poslovnom ciklusu (Perčević, 2018.).

Dugotrajna imovina se dijeli na (MSFI 5):

- Nematerijalnu imovinu,
- Materijalnu,
- Financijsku i
- Dugoročna potraživanja.

Kratkotrajna imovina je imovina za koju se očekuje da će se pretvoriti u novac u razdoblju kraćem od jedne godine ili koja će se utrošiti u jednom poslovnom ciklusu. Kratkotrajnu imovina se dijeli na (HSFI 10):

- Zalihe,
- Potraživanja,
- Financijsku imovinu i
- Novac

Kao što je prethodno rečeno pasiva se sastoji iz dva dijela a to su kapital i obveze. Kapital je trajni izvor vlastitog financiranja od strane vlasnika poduzeća. Kapital se može podijeliti na

uplaćeni i zarađeni. Obveze su tuđi izvor financiranja, a prema ročnosti se dijele na dugoročne i kratkoročne.

2.1.2. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka je izvještaj koji korisnicima osigurava informacije o uspjehu trgovačkog društva za jedno računovodstveno razdoblje, primjerice jedna godina. Izvještaj prikazuje uspješnost poslovanja. Razlika između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda se iskazuje u financijskom rezultatu koji može biti dobit ili gubitak poslovne godine.

Prihodi su posljedica povećanja imovine ili smanjenja obveza. Njihove glavne kategorije su poslovni prihodi, u koje spadaju prihodi od prodaje i ostali poslovni prihodi, te financijski prihodi (HSFI 15). Prihodi se tek mogu priznati kad se pouzdano mogu izmjeriti te kada je vjerojatno pritjecanje budućih ekonomskih koristi u poduzeću.

Rashodi su posljedica smanjenja imovine ili povećanja obveza. Glavne kategorije rashoda su poslovni i financijski rashodi, a priznaju se također u trenutku kada se mogu pouzdano izmjeriti. Proces sučeljavanja prihoda i rashoda provodi se na način da se u istom vremenskom periodu priznaju prihodi i rashodi koji su nastali od istih ili zajedničkih poslovnih događaja. Ukoliko neki izdatak ne stvara buduće ekonomske koristi, rashod će se priznati u razdoblju u kojem je i nastao (HSFI 15).

Na kraju računovodstvenog razdoblja uspoređuju se prihod i rashodi. Ako su prihodi veći nego rashodi u obračunskom razdoblju, poduzeće je ostvarilo dobit. Obrnuto, ako su rashodi veći od prihoda trgovačko društvo će iskazati gubitak (Gulin, 2001.). U slučaju ostvarivanja dobiti poduzeće na bruto osnovicu plaća porez na dobit od 12% ukoliko su u poreznom razdoblju ostvareni prihodi do 3 milijuna kuna ili 18% ako su u poreznom razdoblju ostvareni prihodi veći od 3.000.000,01 kuna te nakon oduzimanja porezne obveze rezultat je neto dobit društva za obračunsko razdoblje (Zakon o porezu na dobit, čl 28.).

2.1.3. Izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti

Veliki poduzetnici, obveznici primjene MSFI-a, za razliku od obveznika primjene HSFI-a, dužni su sastavljati Izvještaj o dobiti i gubitku i ostaloj sveobuhvatnoj dobiti (Zakon o računovodstvu, čl. 23.). Glavna razlika ovog izvještaja i Računa dobiti i gubitka očituje se u tome kako Račun dobiti i gubitka izvještava o realiziranoj dobiti, dok je u ovom izvještaju obuhvaćena i nerealizirana dobit (MRS 1, čl 4.).

Iz toga se dolazi do zaključka kako poslovni subjekt može prikazati dobit i gubitak i u odvojenom izvještaju, a u posebnom izvještaju prikazati ostalu sveobuhvatnu dobit. Poduzetnik može birati želi li sastaviti jedan ili dva izvještaja, ali u svakom slučaju realizirana i nerealizirana dobit trebaju biti iskazani.

Realizirana dobit (gubitak) je sučeljavanje prihoda i rashoda iz poslovanja kako je već objašnjeno za Račun dobiti i gubitka. Nastavak koji prikazuju veliki poduzetnici, nerealizirana dobit, sadrži sve obračunske vrijednosti koje ulaze u ostalu sveobuhvatnu dobit (Belak, 2009.).

Ukoliko su neke od stavki negativne, njihov iznos oduzima se od pozitivnih kako bi se utvrdila ostala sveobuhvatna dobit. Kao u slučaju neto dobiti, i na ostalu sveobuhvatnu dobit se obračunava 12% odnosno18% poreza te se dobije neto sveobuhvatna dobit ili gubitak razdoblja. Konačnu sveobuhvatnu dobit ili gubitak razdoblja čine neto dobit (gubitak) zbrojena sa sveobuhvatnom dobiti (gubitkom) razdoblja (Cirkveni, 2013.)

2.1.4. Izvještaj o promjenama kapitala tijekom razdoblja

Na kraju poslovne godine u bilancu se unosi stanje glavnice, odnosno kapitala koji pripada ulagačima. Kroz cijelu poslovnu godinu, odnosno između dva datuma bilance, dolazi do različitih promjena stanja kapitala. Uzrok može biti financijski rezultat poduzeća, određene isplate iz kapitala ili pak nova ulaganja. Iz tog razloga sve promjene koje se događaju s kapitalom predstavljaju se izvještajem o promjenama kapitala tijekom razdoblja, što je zanimljivo različitim korisnicima informacija, a prije svega ulagačima (Brkanić i ostali, 2012.).

U izvještaj o promjenama kapitala trebaju se uključiti sljedeće stavke:

- Sveobuhvatni dobitak razdoblja,
- Učinci retroaktivne primjene računovodstvenih politika i

- Usklade između knjigovodstvene svote sastavnica kapitala na početku i na kraju razdoblja.

U slučaju razlika u knjigovodstvenim svotama, odvojeno se prikazuje promjene koje su proizašle iz dobitka ili gubitka, stavke ostale sveobuhvatne dobiti te transakcije s vlasnicima (Brkanić i ostali, 2012.).

Sukladno tome, obveznici MSFI-a u izvještaj o promjenama kapitala uključit će ne samo neto dobit (gubitak) već i ostalu sveobuhvatnu dobit (gubitak) te svaku promjenu iskazati odvojeno. Bitno je i retroaktivno iskazati učinke promjene poslovnih politika jer na promjene kapitala bitno mogu utjecati i promjene naknadnog vrednovanja imovine i sl. (Brkanić i ostali, 2012.).

2.1.5. Izvještaj o novčanim tokovima tijekom razdoblja

Izvještaj o novčanom toku služi za izvještavanje o novcu i novčanim ekvivalentima, odnosno toku novca i novčanih ekvivalenata. Pod novcem se podrazumijeva gotovina u blagajni te novac na žiro-računu i drugim bankovnim računima, u što su uključena i prekoračenja na bankovnim računima (Gulin, 2001.).

Izvještaj daje informacije o priljevima i odljevima novca i novčanih ekvivalenata odnosno novčane tokove u određenom obračunskom razdoblju. Novčani tijekovi podijeljeni su na tri vrste prema aktivnostima: novčani tijekovi iz poslovnih aktivnosti, novčani tijekovi iz financijskih aktivnosti te novčani tijekovi iz investicijskih aktivnosti. Mikro i mali poduzetnici nemaju obvezu sastavljanja ovog izvještaja, dok su ga srednji i veliki obveznici dužni sastavljati (Zakon o računovodstvu, čl. 19.).

Postoje dvije metode sastavljanja ovog izvještaja, direktna i indirektna metoda. Novčani tijekovi od financijskih i investicijskih aktivnosti se iskazuju izravno (direktno), no kod prikaza novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti tpoduzeća je ostavljena mogućnost izbora između izravnog ili neizravnog iskazivanja. Poduzeća u praksi više upotrebljavaju neizravnu metodu, a najveći razlog tome je što ona zahtijeva manje vremena i novca. S druge strane korisnici izvještaja preferiraju izvještaj sastavljen primjenom izravne metode jer omogućava detaljniji uvid u pojedine poslovne aktivnosti, što posebno vrijedi za analitičare (Aljinović, 2018.)

2.1.6. Bilješke uz financijske izvještaje

Bilješke uz financijske izvještaje su, sukladno članku 7. Pravilnika o financijskom izvještavanju u proračunskom računovodstvu, sastavni dio financijskih izvještaja proračuna i proračunskih korisnika. Pravilnikom nije propisana službena forma ili sadržaj bilješki uz financijske izvještaje već samo napomene uz određene obrasce financijskih izvještaja. To je razlog da se izradi bilješki uz financijske izvještaje pristupa samo radi zadovoljavanja zakonske forme, a ne radi dodatnog pojašnjavanja određenih pozicija, značajnih za razumijevanje financijskih izvještaja. U bilješkama treba obrazložiti specifičnosti poslovanja i podatke koji nisu navedeni u financijskim izvještajima (Nikić, 2017.).

U pravilu, osnovna svrha bilješki je:

- Definirati osnovicu za sastavljanje financijskih izvještaja te korištenih računovodstvenih politika,
- Objavljivanje informacija koje nisu prezentirane u ostalim financijskim izvještajem i
- Objavljivanje određenih dodatnih informacija potrebnih za razumijevanje financijskih izvještaja.

Primjer raznih dodatnih informacija su informacije o strukturi i veličini dugotrajne imovine, zaliha i sl. Osim toga, u bilješkama se nalaze informacije o broju emitiranih dionica, njihovim nominalnim vrijednostima i vrsti dionica (Gulin, 2001.)

2.3.Neto dobit

Neto dobit odnosno gubitak je najvažnija stavka svih financijskih izvještaja. Neto dobit ili gubitak omogućuju korisnicima financijskih izvještaja (vlasnicima, menadžerima, kreditorima, kupcima, dobavljačima i svim ostalim interesnim skupinama) uvid u uspješnost poslovanja poduzeća. Svim interesnim skupinama glavni pokazatelj je profitabilnost poduzeća, što najbrže mogu saznati upravo iz ove kategorije. Neto dobit ili gubitak rezultat je priznavanja i mjerenja prihoda i rashoda poduzeća, a to pak izravno ovisi o računovodstvenim politikama, standardima i načelima o kojima odlučuje sama uprava (Šodan, 2014.).

Zarade (neto dobit) često označavaju najvažniju, središnju poziciju u računovodstvenim izvještajima. Pod terminom zarade obično se podrazumijeva neto financijski rezultat, odnosno dobit (gubitak) nakon oporezivanja (Šodan, 2014.). Neto dobit utvrđuje se tako da se računovodstvena dobit, razlika prihoda i rashoda poduzeća, umanji za porez na dobit. Kod obračuna poreza na dobit bitno je uzeti u obzir pravila putem kojih se korigira osnovica za porez, radi utjecaja mogućih odgođenih poreza. Naime, porez na dobit koji se prikazuje u računu dobiti i gubitka je porez na stvarni poslovni rezultat bez utjecaja odgođenih poreza. Točnije, od dobiti prije oporezivanja odbija se samo porez na stvarni poslovni rezultat tog razdoblja jer se porezna osnovica prije obračuna poreza korigira za kategorije koje je povećavaju/smanjuju. Konačno, dobit nakon poreza koja se unosi u bilancu postaje kapital poduzeća. Ovisno o politikama društva kapital može ostati u poduzeću ili se isplatiti vlasnicima u obliku dividendi (Belak, Vudrić, 2012.).

Jedna od najranijih i najčešće korištenih definicija neto dobiti je ona Hicksa (1949.; prema Solomon, 1961, p.376) koja govori kako je neto dobit iznos novca koji se može koristiti ili se može isplatiti kao naknada vlasnicima tijekom određenog razdoblja, uz uvjete da će poduzeće ostati u jednako dobrom financijskom položaju na kraju razdoblja kao i na početku. Guste Santini (2003.) u svom radu ističe kako je važno da je profitna stopa veća nego kamatna jer neto dobit je stavka koja mora zadovoljiti investitore u zadanom poslovnom ciklusu.

Kao što je već prethodno spomenuto mnogi menadžeri u poduzeću ostvaruju dodatne financijske bonuse shodno neto dobiti pa je ova kategorija sklona manipulacijama u interesu menadžera. Osim toga postoje poduzeća koja će pokušati prikazati što manju neto dobit kako bi platila što manje poreza na dobit. To su najčešće poduzeća u kojem je menadžment u vlasničkoj strukturi, pa se iz toga može zaključiti kako je kategorija neto dobiti također sklona manipulacijama i od strane vlasničke strukture.

3. MANIPULACIJE FINANCIJSKIM IZVJEŠTAJIMA

Objava financijskih izvještaja je zakonom regulirana ovisno o veličini poduzeća. Poduzetnici se prema Zakona o Računovodstvu iz 2019-te(čl.5) godine razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Poduzeća su dužna prema računovodstvenim standardima donijeti računovodstvene politike, odnosno načela, te ih objaviti. Isto vrijedi i za metode i postupke koji će koristiti u svrhu izrade financijskih izvještaja. S obzirom na odabir računovodstvene politike koja će biti temelj u izradi financijskih izvještaja može se odraziti na zadovoljenje određenih kratkoročnih ciljeva, a zanemarivanje dugoročnih u svrhu određene interesne skupine. Ovisno o obliku ustroja poduzeća postoje različite interesne skupine kao što su vlasnici, dioničari, menadžment, zaposlenici i drugi. U trećem poglavlju pokušat će se približiti važnost objavljivanja financijskih performansi, motivi za manipulaciju, kreativno računovodstvo, distribucija neto dobiti i prethodna istraživanja koja će pomoći u ovom radu.

3.1. Važnost objavljenih financijskih performansi

Računovodstvene informacije imaju veliku ulogu kod donošenja poslovnih odluka, te pružanja podrške pri izradi poslovnih planova poduzeća, a prezentiraju se u obliku financijskih izvještaja. To znači da su financijski izvještaji kao nositelji računovodstvenih informacija, finalni proizvod računovodstvenog procesa, nužni za racionalni proces upravljanja poduzećem.

Šodan (2014.) tvrdi da su financijski izvještaji od iznimnog značaja kod donošenja poslovnih odluka. Financijski izvještaji utječu na sigurnost svih interesnih skupina poduzeća. Prilikom izrade izvještaja važno je zadovoljavanje njihovih potreba za prikladnim informacijama kao podlogom za donošenjem optimalnih poslovnih odluka. Prilikom analiziranja kvalitete izvještaja obično se razmatraju neka općeprihvaćena obilježja kvalitete koja bi računovodstvene informacije trebale sadržavati.

Kvalitativna obilježlja financijskih izvještaja zahtijevaju da su informacije u financijskim izvještajima kvalitetne, transparentne i usporedne. Četiri su glavna obilježlja (Okvir za sastavljanje financijskih izvještaja, 2006.):

- Razumljivost - računovodstvena informacija je razumljiva ukoliko korisnik posjeduje dovoljno ekonomskog i računovodstvenog znanja da može spoznati i razumjeti. Ovo obilježje kvalitete predstavlja poveznicu između karakteristika korisnika i informacije. Ako korisnik ne može procesuirati informaciju i iskoristiti je da bi donio određene ekonomske odluke, tada informacija gubi na važnosti. Bez obzira što je određena informacija složena za razumijevanje, ukoliko je ona relevantna za donošenje odluka, ne bi se smjela izostavljati iz financijskih izvještaja.
- Usporedivost - financijski izvještaji bi korisnicima trebali omogućavati usporedbu poslovnog subjekta kroz vrijeme kako bi spoznali trendove u financijskom položaju i financijskoj uspješnosti. Osim uspoređivanja kroz vrijeme, informacije bi im trebale osigurati usporedivost u prostoru, odnosno s drugim različitim subjektima.
- Važnost - da bi informacija bila važna ona mora utjecati na ekonomske odluke korisnika te informacije na način da im pomaže u vrednovanju događaja vezanih za promatrani izvještajni subjekt. Informacija koja nije pravovremeno dostupna korisnicima gubi na svojoj relevantnosti i više nema utjecaja na donošenje odluka.
- Pouzdanost - karakteristika pouzdanosti se utvrđuje kada informacija nema grešaka i pristranih ocjena te predstavlja vjerni prikaz slike poduzeća. Pouzdane informacije moraju biti provjerljive, neutralne i vjerno predočavati poslovne događaje.

Žager i Žager (1999.) tvrde da je kvalitetu sastavljanja izvještaja potrebno sagledati sa dva aspekta. **Formalni** aspekt je vezan uz samu formu izvještaja, koja proizlazi iz propisanih ili dogovorenih bilančnih shema. **Materijalni** aspekt određuje konkretnu vrijednost po pozicijama financijskog izvještaja i oslanja se na računovodstvene politike. U skladu s tim može se donijeti zaključak kako su računovodstvene politike temeljne komponente kvalitete financijskih izvještaja.

Neto dobici (gubici) su ključni u određivanju raspodjele sredstava na financijskom tržištu, što je osnova ekonomske teorije u načinu ponašanja interesnih skupina. Osim toga, očekivani neto dobici (gubici) su bitna varijabla u sistemu vrednovanja vlasničkih vrijednosnih papira u velikom broju teorijskih i praktičnih modela. I financijski analitičari se oslanjaju na njih, pružajući svoje prognoze u terminima očekivanih neto dobitaka (gubitaka) ili očekivanih promjena neto dobitaka

(gubitaka). S druge strane, menadžeri poduzeća postavljaju ciljeve na način da određuju željenu razinu neto dobitaka (gubitaka) poduzeća u budućnosti, s čime su proporcionalne i njihove naknade, odnosno zarade. Međutim, postoje i skeptici koji zastupaju teoriju kako objavljeni neto dobici (gubici) značajno odstupaju od ekonomskih dobitaka (gubitaka). Svoje mišljenje potkrepljuju teorijom kako objavljeni neto dobici (gubici) vrlo često sadrže značajne manipulativne radnje provođene od strane menadžmenta (Šodan, 2014.)

Upravo iz tog razloga postoji mnogo mišljenja i analiziranja objavljenih neto dobitaka (gubitaka), a postavljena su i tri glavna pristupa koja daju objašnjenje njihove važnosti: pristup ugovaranja, pristup donošenja odluka i pravno-politički pristup (Ronnen i Yari, 2008 prema Šodan, 2014.).

Pristup ugovaranja temelji se na definiranju poduzeća kao skupine različitih isprepletenih ugovora. Oni predstavljaju poveznice između poduzeća i različitih vanjskih interesnih skupina, te između poduzeća i unutarnjih sudionika. Vanjske interesne skupine mogu biti kreditori, kupci, dobavljači i sl., dok su unutarnje skupine menadžeri i ostali zaposlenici. Spomenuti ugovori postoje iz razloga što se ciljevi većine interesnih skupina razlikuju. Općenito govoreći cilj svakog vlasnika je povećati dobit poduzeća, cilj menadžera je ostvariti najveći bonus, cilj dobavljača je naplatiti najveću moguću cijenu za svoje proizvode i usluge. Shvaćajući tako sukobe interesa različitih strana, neto dobici (gubici) se mogu smatrati kao mjera koja omogućava praćenje rada menadžera (Ronnen i Yari, 2008 prema Šodan, 2014.).

Dakle, menadžerske performanse se mogu procijeniti na temelju objavljenih neto dobitaka (gubitaka) poduzeća. Smatra se kako su oni objektivni i vidljivi svim ugovornim stranama, odnosno predstavljaju kvalitetnu osnovu za ugovaranje. U dinamičnoj poslovnoj okolini bilo bi vrlo teško, gotovo nemoguće, sastaviti ugovore koji bi obuhvatili sve situacije u kojima bi se poduzeće moglo naći u budućnosti. Interesne skupine teže zadovoljenju svojih ciljeva, dok u svakom ugovoru postoje određene nepredviđene okolnosti zbog same prirode tržišta kapitala. Ako bi se zbog stalnih novih okolnosti mijenjali i nadopunjavali stari ugovori, nastao bi veliki trošak u poduzeću. Zato se kao zajednički nazivnik uzimaju neto dobici (gubici), što im daje vrlo veliku važnost. Njihovim objavljivanjem i korištenjem u odlučivanju ugovornih strana i sklapanju dogovora smanjuje se nepotpunost i neefikasnost ugovora, snižavaju se troškovi koji

mogu nastati zbog izmjene starih ugovora i troškovi stalnog ponovnog pregovaranja svih ugovornih strana (Ronnen i Yari, 2008 prema Šodan, 2014.).

Pristup donošenja odluka temelji se na pojedincima koji stvaraju ugovore u poduzeću, odnosno donose poslovne odluke. Temelj ovog pristupa je sagledavanje poduzeća kao društvene organizacije na temelju činjenice kako se iza konačnog rezultata poduzeća krije mnoštvo interaktivnih postupaka velikog broja donositelja odluka, koji su međusobno povezani formalnim ili neformalnim ugovorima. Bilo koja informacija u poduzeću je važna ako utječe na donošenje odluka. Različite računovodstvene informacije važne su različitim ugovornim stranama. No najobuhvatnija računovodstvena informacija koja će velikoj većini služiti za donošenje odluka su neto dobici (gubici). Važni su npr. kreditorima kod investiranja, davanja zajmova i sl., zatim kod vrednovanja poduzeća, kod procjene menadžerskih performansi itd. Donositeljima odluka najbitnije je da su što bolje informirani jer o tome izravno ovisi njihova buduća profitabilnost. Upravo u procjeni budućih neto dobitaka (gubitaka) služe im sadašnji objavljeni neto dobici (gubici) (Ronnen i Yari, 2008 prema Šodan, 2014.).

Treći pristup kod važnosti objavljenih neto dobitaka (gubitaka) je **pravno-politički pristup**. Usmjeren je isključivo na ugovorne odnose menadžera i vlasnika poduzeća. Iz tog odnosa proizlaze svi drugi ugovori s ostalim sudionicima, stoga su oni manje bitni. Ovaj pristup se bavi problematikom zaštite dioničara u odnosu na druge sudionike u poslovnom procesu. Naime, poduzeće po svojoj prirodi poslovanjem na temelju imovine stvara novac, odnosno novčane tokove. Pravo na novčane tokove imaju vlasnici poduzeća, a ne oni koji upravljaju imovinom. No dioničari nemaju dovoljno znanja kako bi sudjelovali u ugovaranju menadžerskih naknada, i nisu u mogućnosti zaustaviti menadžere da zarađuju velike provizije na račun njihovih dionica. Stoga se zaključuje kako su dioničari manje zaštićeni od ostalih sudionika. I iz ove perspektive objavljeni neto dobici (gubici) su korisni. Naime, oni smanjuju kompleksnost poslovanja poduzeća jer kao glavna financijska performansa sve ostale kategorije sažimaju u jednu, što pruža dioničarima mogućnost lakšeg nadziranja rada menadžera bez nužnog posjedovanja prevelike razine znanja koja bi im trebala za detaljniju analizu pojedinog aspekta poslovanja poduzeća (Ronnen i Yari, 2008 prema Šodan, 2014.).

Iz prethodno navedenih teorija lako se može uočiti kako neto dobici (gubici) sadrže puno aspekata osim čistog računovodstvenog, gdje se zaobilazi četiri glavna kvalitativna obilježja.

Glavni razlozi za to su subjektivnost i osobni interesi. Neobjavljivanje određenih informacija i rezultata u poduzeću, kao i iskrivljeno, nepotpuno ili čak lažno objavljivanje istih može dovesti do cijelog niza različitih poslovnih odluka i odvesti poduzeće u potpuno krivom smjeru.

3.2.Motivi za manipuliranje

S obzirom da se velika većina poslovnih odluka donosi na temelju neto dobitaka (gubitaka), menadžeri to mogu iskoristiti i iskazati financijske izvještaje poduzeća u svoju korist, odnosno u korist poduzeća. Samim time to neće biti fer i istinit prikaz slike poduzeća već iskrivljeni podaci koji će zavarati sve interesne skupine unutar poduzeća.

Belak (2011.) navodi glavne motive primjene kreativnog računovodstva:

- Korištenje fleksibilnosti unutar računovodstvenih regulatornih okvira za kreiranje **„istinitog i fer“ prikaza** o poduzeću,
- Korištenje fleksibilnosti unutar računovodstvenih regulatornih okvira za kreiranje **prikaza koji odgovaraju** poduzeću,
- Korištenje fleksibilnosti unutar, a često i na granici regulatornih računovodstvenih okvira za **stvaranje što povoljnije slike** o poduzeću i
- Prekoračenje regulatornih računovodstvenih okvira radi stvaranja **lažne slike** o poduzeću.

Računovodstvena pravila koja su sadržana unutar računovodstvenih standarda pružaju menadžerima mogućnost izbora između različitih računovodstvenih politika. To može dovesti do subjektivnih procjena koje će direktno utjecati na neto financijski rezultat.

Kreiranje „istinitog i fer“ prikaza o izvještajnom subjektu zamišljeno je kao osnovna namjena regulatornih računovodstvenih okvira i čini pozitivnu stranu kreativnog računovodstva. Ovaj motiv potiče se kroz MSFI (Belak, 2011.).

Motivi se također mogu povezati s time što računovodstvena regulativa ne može biti korektno propisana za svaku situaciju koja se može dogoditi u poslovanju pa na osnovi toga menadžeri mogu iskoristiti slobodu koju im je zakon omogućio. Poduzeća se koriste kreativnim računovodstvom kako bi se što povoljnije prikazalo stanje unutar poduzeća, te koriste propise koji su dovoljno široki i gdje je moguće različito tumačenje propisa ili nisu točno određena

postupanja pri sastavljanju financijskih izvještaja. Kategorije koje su najsklonije kod kreativnog računovodstva su: priznavanje prihoda, rezerviranja, vremenska ograničenja, revalorizacija dugotrajne imovine, otpis zaliha i potraživanja i sl. (Belak, 2011.)

Belak (2011.) također naglašava da postoje i slučajevi kod kojih se regulatorni okviri prekorače zbog stvaranja lažne slike o poduzeću te takvi slučajevi spadaju u kriminalno područje primjene kreativnog računovodstva. Kroz praksu se javlja niz vrlo različitih slučajeva, čija se težina kreće od naivnih, plitkih i relativno jednostavnih za otkrivanje, pa sve do onih vrlo zamršenih koje je vrlo teško otkriti pa čak i dokazati. Prevare najgore vrste najčešće se otkriju tek nakon sloma poduzeća.

Motivi za stvaranjem što povoljnije slike poduzeća najzastupljeniji su u menadžmentu. Postoje određeni razlozi zbog kojih se menadžer trudi što je bolje moguće prikazati poslovanje svog poduzeća (Belak, 2011.):

- Privlačenje investitora,
- Povećanje ili održavanje cijene dionice,
- Povećanje tržišne vrijednosti poduzeća,
- Ostvarivanje menadžerskih nagrada (bonusa) i
- Izbjegavanje opasnosti od preuzimanja zbog loših rezultata.

Pri početku rada spomenuto je da se ponašanje menadžera temelji prema tri hipoteze: hipoteza nagradnih planova, hipoteza zaduženosti i hipoteza političkih troškova. Šodan (2014, prema Scott, 2003.) je u svom radu detaljno opisao sve tri hipoteze.

Hipotezom nagradnih planova predviđa da će menadžeri čije su naknade ugovorom vezane uz razinu objavljenih financijskih performansi izabrati računovodstvene politike koje povećavaju razinu objavljene neto dobiti u tekućem razdoblju te tako maksimizirat svoju korist. Poduzeća često formiraju kompenzacijske ugovore menadžera na način da je iznos njihove naknade vezan uz razinu objavljene dobiti u cilju smanjivanja agencijskih troškova. Zbog vremenske vrijednosti novca menadžerima je u interesu da im se nagrade isplate što prije te iz tih razloga su potaknuti da odaberu računovodstvenu politiku koja će povećati iznos objavljene neto dobiti u tekućem razdoblju, a samim time i sadašnju vrijednost svojih nagrada. To će se odraziti na smanjenje meto dobiti u budućim razdobljima. Također se napominje prema Wattsu i Zimmermanu (1990.)

da prema hipotezi nagradnih planova menadžeri ne moraju nužno u svim situacijama imati poticaj prema povećanju iznosa tekuće objavljene neto dobiti. Oni tvrde da menadžeri izborom računovodstvene politike ne mogu iskazati zarade koje im mogu omogućiti isplatu bonusa te će imati poticaj za smanjenjem objavljene neto dobiti. „Potapanjem neto dobiti“ u tekućem razdoblju povećat će se očekivana neto dobit u budućim razdobljima, jer će se dobit iz tekućeg preliti u buduća razdoblja.

Hipoteza zaduženosti predviđa da će veća razina zaduženosti u poduzećima utjecati na izbor računovodstvenih politika koja povećavaju tekuće objavljene zarade. Ova hipoteza nam govori o tome kako često postoje zaštitne klauzule unutar ugovora koje sadržavaju ograničenja o razini zaduženosti koja poduzeća ne smiju prekršiti. Kako bi se poduzeće zaštitilo od negativnih posljedica u vidu viših troškova prekoračenjem određene razine zaduženosti menadžeri su motivirani izabrati računovodstvene politike kojima će povećati objavljene zarade i smanjiti iznos pokazatelja zaduženosti.

Prema **hipotezi političkih troškova** različito se ponašaju velika i mala poduzeća. Poduzeća koja se susreću s višim političkim troškovima će vjerojatnije izabrati konzervativnije računovodstvene politike jer time će pokušati zaobići političku pozornost. Iznadprosječne zarade posebno privlače pažnju regulatornih tijela i zakonodavaca koji im mogu pod pritiskom javnosti uvesti dodatne poreze. Kao primjer uvođenja dodatnih poreza možemo uzeti naftne kompanije u SAD-u koje su se susrele sa posebnim porezima kako bi se smanjile njihove ekstremne meto dobiti. Također, velika poduzeća često su prisiljena na dodatne troškove vezane uz ekološku odgovornost.

Burns i Mercheant (1990.) govore o tome kako svatko tko koristi informacije iz financijskih izvještaja o neto dobiti je podložan krivoj interpretaciji, manipulaciji ili namjerno obmanut. Također u znanstvenom članku govore kako velika većina menadžera vjeruje da manipulacijama uz pomoć kojih su došli do dodatne zarade nisu učinili ništa pogrešno i neetično. Istraživanje je također prikazalo kako je u menadžmentu potrebno balansirati između individualnih interesa i obveza koje menadžeri mogu imati prema interesnim skupinama. Zaključuju da menadžeri provode neproduktivne radnje kako bi povećali kratkoročne dobitke u okvirima zakona i najboljem interesu svog poduzeća. Zbog toga tvrde kako će etički menadžeri izgubiti moralan standard ili neće uspjeti napredovati na poziciju veće moći unutar poduzeća.

Pod etičkim ponašanjem smatra se da osoba treba „činiti ono što je ispravno“. Osim menadžera etičko ponašanje se očekuje i kod računovođa i revizora. Glavno pitanje je drže li se oni svojih integriteta i nezavisnosti te stavljaju li javne interese ispred unutarnjih interesa odnosno interesa pojedinaca.

Menadžeri preferiraju tzv. operativne manipulacije. Drugim riječima, vole promijeniti uzrok prije izvještavanja kako bi se u financijskim izvještajima prikazalo trenutno stvarno stanje u poduzeću. No realnost je ta da se i dalje ne objavljuje besprijekorna istina. Na primjer, kada se u sadašnjem razdoblju iskažu budući dobici, ne može se reći da je objavljena prava slika poduzeća jer oni po računovodstvenom aspektu ne spadaju u to izvještajno razdoblje. Menadžeri ovakav oblik manipulacija smatraju blažim oblikom, jer su provedene naizgled bez žrtava, što zapravo i predstavlja pravu opasnost (Burns i Merchant, 1990.).

Agencijska teorija može poslužiti u objašnjenju jednog od najvećih problema korporativnog upravljanja: odnos vlasnika i menadžera u suvremenim dioničkim društvima (Tipurić, 2008.).

Agencijska teorija opisuje strukturiranje odnosa ekonomske razmjene između principala i agenta. Relacija principal-agent nastaje kada jedna stana (principal) angažira drugu stranu (agenta) da obavi određeni posao, uključivši i delegiranje određenih ovlasti odlučivanja. Cilj je agencijske teorije pronaći optimalni ugovor između principala i agenta. Prema postavkama agencijske teorije, agent (menadžer i/ili zaposlenik) nastoji maksimizirati osobne ciljeve ostvarujući ekonomske ciljeve principala i razina predanosti agenta je funkcija njegove/njene percepcije o očekivanoj vrijednosti nagrade za ostvarivanje financijskih ciljeva principala. Agencijska teorija je prije svega orijentirana na kratkoročni rok.

Osim toga agencijska teorija pretpostavlja da, samo po sebi, bogatstvo principala neće biti zato što agent i principal: imaju različite ciljeve, imaju različiti pristup informacijama i nemaju jednaku sklonost riziku.

Glavni razlog na kojem je nastao agencijski odnos u slučaju dioničkog društva je taj što je nemoguće da vlasnik učinkovito odrađuje vlasničku i menadžersku ulogu, ukoliko je poduzeće dovoljno razvijeno. Relacija vlasnik - menadžer je tipičan primjer agencijskog odnosa. Oni imaju različite interese i ciljeve, a neophodan je njihov odnos u poduzeću. Vlasnika zanima cjelokupno poduzeće a zbog svoje pozicije i opsega poslovanja nije u mogućnosti sve učinkovito pratiti, dok

menadžer ima pristup informacijama koje su vlasniku nedostupne. S druge strane može se dogoditi da menadžer iskorištava svoju poziciju što izravno šteti vlasniku (Tipurić, 2008.). Također se navodi kako je uslužnost iluzija jer se svi ponašaju u vlastitom sebičnom interesu, stoga su i vrhovni menadžeri uslužitelji jer je to u skladu s njihovim sebičnim interesima.

Moralni hazard se u slučaju agencijske teorije se može javiti u dva slučaja. Prvi slučaj je izraženiji, a radi se o situaciji kada menadžer više teži ostvarivanju svoje koristi nego investiranju u projekte koji će donijeti korist poduzeću u budućnosti. Druga situacija je kada menadžer ipak odlučuje provoditi investicije u poduzeću, ali u onim područjima koja su od njegovog osobnog interesa a ne od interesa cjelokupnog poduzeća (McColgan, 2001.).

McCologan (2001.) također govori kako agencijski problem može dovesti do sukoba između agenta i principala kada menadžer odlučuje o raspodjeli dobiti, gdje će on radije sredstva odlučiti uložiti u nove projekte jer su studije dokazale kako su menadžerima kompenzacije veće na rast veličine poduzeća nego na rast prinosa dioničara. Osim o odluci o raspodjeli dobiti, potrebno je sagledati i vremenski aspekt novčanih tokova. Tu također dolazi do sukoba vlasnika i menadžera, jer će menadžeru biti bitno maksimizirati novčane tokove dok je on na toj poziciji u poduzeću, a vlasnicima će biti u interesu maksimizirati buduće novčane tokove. Dolazi do ispunjena kratkoročnih na štetu dugoročnih ciljeva što može rezultirati odlaskom menadžera iz poduzeća.

3.3.Tehnike kreativnog računovodstva

Kreativno računovodstvo se definira kao postupak kojim računovođe, koristeći svoje poznavanje računovodstvenih pravila, manipuliraju brojevima iskazanim na knjigovodstvenim računima poduzeća. Kreativno računovodstvo podrazumijeva uporabu i zlouporabu računovodstvenih tehnika i načela s namjerom postizanja financijskih rezultata koji ne odgovaraju istinitoj i pouzdanoj slici poduzeća (Aljinović, 2018.).

Postoje različite metode kreativnog računovodstva koje se generalno mogu svrstati u pet kategorija (Aljinović, 2018.):

- Računovodstvena načela ponekad dopuštaju poduzećima izbor između različitih računovodstvenih metoda, pod uvjetom dosljednosti u njihovoj primjeni.
- Postoje stavke u računovodstvu koje neizbježno uključuju određeni stupanj procjene, prosudbe i pred iskazivanja. Ponekad se za takve poslove angažiraju kompetentni eksterni stručnjaci. Za ovu kategoriju kreativno računovodstvo znači manipuliranje kroz odabir adekvatnog procjenitelja ili davanjem manipuliranih podataka koji služe kao osnova za procjenu.
- Registriranje fiktivnih transakcija kako bi se manipuliralo stanjem na pojedinim računima, ili kako bi se dobit rasporedila kroz više računovodstvenih razdoblja.
- "Timing" stvarnih, realiziranih transakcija kroz više računovodstvenih razdoblja kako bi se manipuliralo poslovnim rezultatima (npr. računovodstvo velike kupke - engl. Big bath accounting ili stvaranje zaliha - engl. cookie-jar reserves)
- Klasifikacijske manipulacije, podrazumijevaju klasificiranje određenih stavki izvještaja različito od klasifikacija striktno propisanih standardom. Ne odnose se na namjerno kršenje odredbi standarda, već na odabir povoljnijih varijanti koje nisu standardima precizno regulirane (tzv. sive zone u standardima - engl. Shadow standards).

Kreativno računovodstvo (engl. Creative accounting) je osmišljeno kako bi omogućilo poduzećima da mogu realno prikazati financijsko stanje i rezultate u financijskim izvještajima, i to na osnovi sadašnjih vrijednosti imovine, obveza i kapitala, kako bi se izbjegao prikaz povijesnih vrijednosti. Na temelju toga nužno je bilo uvesti primjenu (Belak, 2011.):

- Fer vrijednost i
- Različite modele procjene.

Kroz praksu se kreativno računovodstvo izmijenilo i rezultiralo čak i manipulativnom radnjama, što nikad nije bilo zamišljeno. Belak također tvrdi da je tanka granica između primjene fer vrijednosti u fer i istinitom iskazivanju, te u manipulativnom iskazivanju te se naglašava kako je upravo primjena tog koncepta rezultirala mnogim manipulativnim radnjama.

Mnogo je načina na koje se krivotvore financijski izvještaji. U praksi friziranje financijskih izvještaja najčešće podrazumijeva njihovu kombinaciju. Krivotvorenje financijskih izvještaja

najčešće dovodi do pogrešnog i obmanjujućeg prikazivanja rezultata poslovanja i imovinsko-financijskog položaja izvještajnog subjekta (Negovanović, 2010.).

Po rezultatima empirijskih istraživanja prvo mjesto zauzimaju računovodstvene manipulacije s **prihodima**. Manipulacije s prihodima mogu se kreirati u dva smjera: prvi je precjenjivanje, odnosno iskazivanje većih prihoda, a drugi je podcjenjivanje, odnosno iskazivanje manjih prihoda. Prihodi predstavljaju glavnu kategoriju računa dobiti i gubitka pa zbog toga i ne čudi činjenica da u najviše manipulacija su uključeni prihodi. Precjenjivanje, odnosno iskazivanje većih prihoda obavlja se prijevremenim priznavanjem prihoda ili priznavanjem fiktivnih prihoda. Podcjenjivanje, odnosno iskazivanje nižih prihoda najčešće nastaje prodajom proizvoda „na crno“ bez evidencije u poslovnim knjigama (Negovanović, 2010.).

Negovanović također navodi različite tehnike kod manipulacije s prihodima:

- Priznavanje prihoda za proizvode ili koji su naručeni, ali nisu isporučeni ili usluge koje su naručene ali nisu obavljene,
- Priznavanje prihoda za proizvode koji su isporučeni, a nisu naručeni,
- Pogrešno računovodstveno obuhvaćanje prodaje na presjeku dva obračunska razdoblja,
- Izmjene i dopune inicijalnih ugovora,
- Prodaja tipa „fakturiraj i zadrži“,
- Prodaja koja podrazumijeva instaliranje i ispitivanje,
- Prodaja kod koje kupac ima pravo na povrat,
- Komisija i konsignacijska prodaja,
- Prodaja posredničkim stranama,
- Načelo proizvedene realizacije,
- Unaprijed naplaćeni prihodi,
- Prihod je priznat, a poduzeće je zadržalo znatne rizike vlasništva,
- Priznavanje prihoda s osnove primljenih financijskih sredstava iz transakcije pozajmljivanje,
- Klasifikacija prihoda i
- Neevidentiranje prihoda – „prodaja na crno“.

Sljedeća kategorija u kojoj se često i na više načina provode računovodstvene manipulacije su **nekretnine, postrojenja i oprema.** Uključivanje troškova u nabavnu cijenu kod početnog prikazivanje izravno može utjecati na visinu rashoda za obračunsko razdoblje financijskog rezultata. U trenutku kad uprava želi manje rashode i veći financijski rezultat, računovodstvena je manipulacija uključivanje što veće svote troškova u nabavnu cijenu nekretnine, postrojenja i opreme. U nabavnu cijenu se uključuju administrativni i drugi opći režijski troškovi, početni troškovi i razni troškovi nastali u razdoblju prije početka proizvodnje, početni gubitci koji nastaju prije nego što sredstvo ostvari planirani učinak, troškovi reklamnih i promotivnih aktivnosti itd. U obrnutoj situaciji, kada uprava želi manji financijski rezultat troškovi koji se odnose na nabavu ili proizvodnju u vlastitoj izvedbi nekretnine, postrojenja ili opreme knjiže se na rashode razdoblja umjesto da se pripišu nabavnoj vrijednosti robe. Osim ove tehnike vrlo je popularna i tehnika naknadnih izdataka vezane uz nekretnine, postrojenja i opremu. Kada uprava želi veći financijski rezultat, tada se naknadni izdatci kapitaliziraju, odnosno pripisuju nabavnoj vrijednosti, umjesto da se u cjelokupnoj svoti priznaju na teret rashoda. Cilj je da ovi troškovi preko bilance stanja odgode za sljedeća obračunska razdoblja. U obrnutom slučaju, kada je cilj uprave društva manji financijski rezultat postupanje je suprotno. Procjenom i promjenom vijeka trajanja imovine uprava poduzeća može utjecati na tekuće financijske rezultate. Kako poduzeća računovodstvenim procjenama samostalno i slobodno procjenjuje korisni vijek trajanja imovine direktno utječu na amortizacijsku stopu iste. Kada želi iskazati veći financijski rezultat, uprava poduzeća procjenjuje duži korisni vijek trajanja određenog osnovnog sredstva ili grupe osnovnih sredstava. Duži korisni vijek trajanja znači manju stopu amortizacije, manje troškove amortizacije i, pod ostalim nepromijenjenim okolnostima, veći financijski rezultat. Kada je za određeno osnovno sredstvo utvrđen duži korisni vijek trajanja, teret alokacije raspoređuje se na veći broj obračunskih razdoblja i tako se račun dobiti i gubitka jedne godine tereti manjom svotom rashoda. U suprotnom slučaju, kada uprava društva želi iskazati manji financijski rezultat, procjenjuje kraći korisni vijek trajanja osnovnog sredstva ili grupe osnovnih sredstava. Kraći korisni vijek trajanja znači veću stopu amortizacije, veće troškove amortizacije i, pod ostalim nepromijenjenim okolnostima, manji financijski rezultat (Negovanović, 2010.).

Nematerijalna ulaganja postaju sve bitniji element imovine u bilanci društva. Općenito govoreći, da bi se ulaganje priznalo kao imovina na poziciji nematerijalnih ulaganja, mora postojati: mogućnost identifikacije, kontrola nad resursom i buduće ekonomske vrijednosti. Ako

bilo koji od tri navedena uvjeta nije ispunjen, ulaganje se priznaje na teret rashoda razdoblja u kojem je nastalo. Kao primjeri manipulativnih radnja unutar ove kategorije su subjektivno precjenjivanje vrijednosti interno nastalih nematerijalnih ulaganja, vijek trajanja odnosno stopa amortizacije nematerijalnih ulaganja, goodwill, troškovi razvoja softwarea i sl. Najčešći oblik manipulacije koje se provode u ovoj kategoriji imovine je kapitaliziranje onih izdataka iz početnih aktivnosti koji bi trebali ići na rashode razdoblja, čime se smanjuju trenutni rashodi i prelijevaju se na buduća obračunska razdoblja. Prema MRS-u 38 se ne priznaju nematerijalna ulaganja u istraživanje i razvoj, već se oni obavezno svrstavaju u rashode razdoblja (Negovanović, 2010.).

Osim prethodno navedenih kategorija, još jedna od kategorija sklona manipulacijama su i **zalihe.** Za obračun izlaza zaliha HSFI 10 i MRS 2 daju mogućnost izbora između metode ponderirane prosječne cijene, FIFO metode i metode specifične identifikacije. LIFO metoda je zabranjena. Ukoliko uprava poduzeća ima za cilj prikazati veći financijski rezultat precijenit će količinu zaliha. Osim toga uprava može i precijeniti kvalitetu zaliha pa u konačnici zalihe su prezentirane kvalitetnije i skuplje nego što one stvarno jesu. Vrijedi i obrnut slučaj ukoliko je politika poduzeća da financijski rezultat bude što manji. Pogonsko knjigovodstvo, odnosno obračun cijene proizvodnje zaliha nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda predstavlja vrlo plodno tlo za računovodstvene manipulacije. Ovo pruža mnogo načina da se manipulacijama s mjestima i nosiocima troškova, ključevima za alokaciju, odstupanjima od planskih cijena i sl. frizira financijski rezultat. Kada želi veći financijski rezultat, uprava može u obračunu podesiti veći ostvareni dio razlike u cijeni. To podešavanje može se obaviti preko izbora razine na kojoj se obračunava ostvarena razlika u cijeni – na razini svakog proizvoda, na razini grupe proizvoda u prodajnom objektu, na razini cjelokupnog poduzeća (za sve proizvode). Suprotno, kada želi manji financijski rezultat, obično da bi se platio manji porez, poslovodstvo može podesiti obračunavanje manje ostvarene razlike u cijeni. Promjenom metoda obračuna izlaznih zaliha može se ciljno i svjesno utjecati na visinu troškova i svotu periodičkog financijskog rezultata u računu dobiti i gubitka. Fundamentalno pravilo za vrednovanje zaliha je da se one vrednuju po nabavnoj cijeni ili cijeni koštanja ili po neto prodajnoj cijeni. Trgovačka poduzeća također na različite načine provode manipulativne radnje. Najčešće pri kupovini zaliha gotovih proizvoda obračunaju svoju maržu. Upravo diktirajući visinu marže uprava poduzeća provodi manipulacije, ovisno o tome koliko im to odgovara u kojem obračunskom razdoblju. Osim ovog načina,

postoje različite metode izračuna izlaza zaliha robe, čime se također može utjecati na financijski rezultat poduzeća (Negovanović, 2011.).

Osim prethodno navedenih kategorija **kratkoročna potraživanja** su također jedna od stavki bilance koja je sklona manipulacijama. U skladu s računovodstvenim standardima, potraživanja bi se trebala procjenjivati po neto prodajnoj vrijednosti. Knjigovodstvena vrijednost potraživanja nije uvijek vrijednost po kojima se trenutna potraživanja mogu naplatiti. Zbog toga je jako važno da se potraživanja usklađuju u financijskim izvještajima kako bi se prikazivalo stvarno stanje unutar poduzeća. Osim toga dio potraživanja može postati i nenaplativ, što treba iskazati u poslovnim knjigama preko vrijednosnog usklađenja i priznavanja gubitka zbog smanjenja vrijednosti, što će ići na rashode razdoblja u kojem je nastalo. Manipulativne radnje koje se provode u kategoriji kratkoročnih potraživanja se vrše kroz rashode razdoblja. Određena poduzeća će imati motiv platiti što manje poreza na dobit pa će prikazati veće rashode razdoblje nego što ona stvarno jesu. Također postoji interesna skupina koja u cilju ima prikazati bolji financijski rezultat nego što on stvarno jest pa će zbog toga iskazati manje rashode razdoblja od stvarnih. Kratkoročna potraživanja su vrlo podložna manipulacijama iz razloga što se vrijednost istih procjenjuje na temelju subjektivnosti. Računovodstvenim politikama nije propisan nijedan precizan kriterij za utvrđivanje ispravka vrijednosti potraživanja od kupaca. Umjesto toga, direktoru je dano ovlaštenje da svake godine na osnovi vlastite procjene ocijeni koja će potraživanja ispraviti, a koja neće, i u kojim svotama (Negovanović, 2011.).

Računovodstvene manipulacije se također pojavljuju među **financijskim plasmanima**. MRS/MSFI razlikuju financijska ulaganja na: udjele u kapitalu, vrijednosne papire raspoložive za prodaju, vrijednosne papire koji se drže do dospijeća i vrijednosne papire s kojima se trguje. Međunarodni standardi dopuštaju primjenu profesionalnog prosuđivanja pri klasifikaciji financijskih plasmana i vrijednosnih papira. Uprava odlučuje hoće li određeni plasman ili vrijednosne papire klasificirati i bilancirati kao raspoložive za prodaju, koji se drže do dospijeća ili vrijednosne papire s kojima se trguje. Preko te klasifikacije može se izvršiti friziranje financijskog rezultata. Klasifikacijom vrijednosnih papira do dospijeća u vrijednosne papire s kojima se trguje poduzeće popravlja sliku o likvidnosti i rentabilnosti jer se vrijednosni papire gledaju kao vrijednosnice po tržišnoj vrijednosti, a ne kao udjeli. Povećanjem vrijednosti

nerealizirani dobitci se uključuju u prihode što utječe na financijski rezultat. Ista politika se može provoditi ako se želi prikazati manja dobit (Negovanović, 2011.).

Posljednja kategorija koju je Negovanović (2011.) sažeo u svoj članak su manipulacije s **rezerviranjima i obvezama.** Sve tehnike krivotvorenja financijskih izvještaja koje smo prikazali do sada odnosile su se na pozicije aktive bilance. Računovodstvene manipulacije s rezerviranjima i obvezama spadaju u tehnike krivotvorenja financijskih izvještaja koje se odnose na pozicije pasive bilance. Poduzimanje računovodstvenih manipulacija s rezerviranjima i obvezama uvjetovano je ciljem krivotvorenja financijskih izvještaja. Ako krivotvorenje financijskih izvještaja cilja ka iskazivanju većeg financijskog rezultata i povoljnijeg imovinsko-financijskog položaja rezerviranja, i obveze se procjenjuju na niže. Podcjenjivanjem rezerviranja i obveza u pasivi bilance ostvaruju se manji rashodi i veći dobitak u računu dobiti i gubitka. U dosadašnjoj su praksi u svijetu zabilježeni slučajevi poduzeća koja su u cilju izbjegavanja poreza, sakrivanja dobitka od akcionara i njegovog zadržavanja u poduzeću oblikovala fiktivna rezerviranja za nepostojeće obveze i troškove bez potkrepljujuće dokumentacije, plana rezerviranja ili na prošlom iskustvu utemeljenih procjena o svoti rezerviranja. Jednako su tako zabilježeni slučajevi manipulacija s procjenjivanjem svote koju treba razgraničiti na poziciji rezerviranja. Kada je cilj bio veći financijski rezultat, rezerviranja su procjenjivana u nižoj svoti, a kada je cilj bio manji financijski rezultat, rezerviranja su procjenjivana u višoj svoti. Rezerviranja su posebno pogodna za izravnanje rezultata u dužem razdoblju, odnosno za incomesmoothing (uglačavanje tj. peglanje financijskog rezultata). U dobrim se godinama oblikuje veći kvantum rezerviranja koja se ukidaju i prihoduju u lošijim godinama.

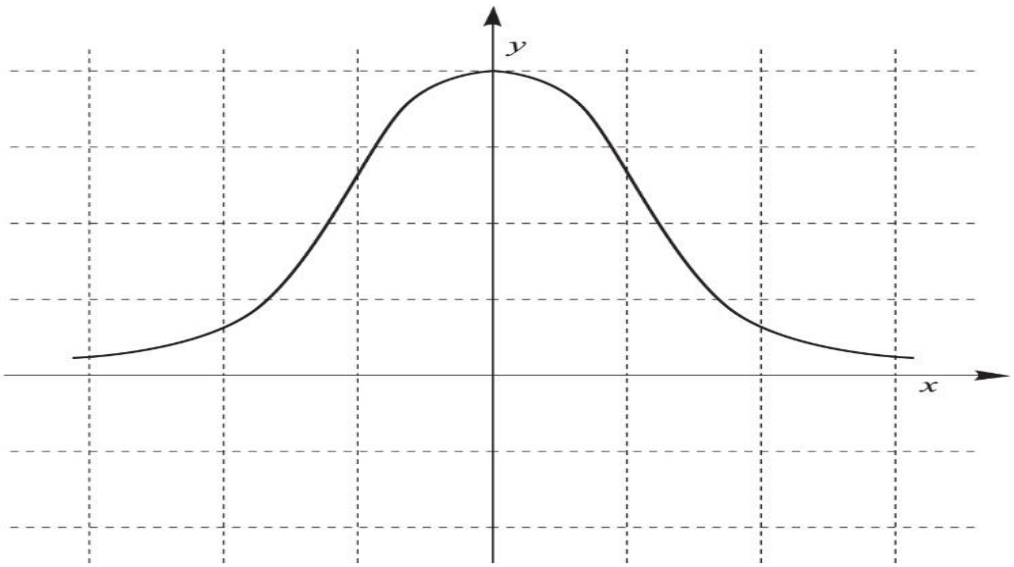
Sve navedene manipulativne radnje najčešće se provode na kraju obračunskog razdoblja na temelju niza nedokumentiranih i neodobrenih knjiženja, ali i na kraju sastavljanja financijskih izvještaja, gdje se konsolidiraju interne stavke, ili se stavke unutar bilančnih pozicija različito klasificiraju. Sve te manipulativne radnje imaju određene zajedničke značajke. Neke od njih su npr. činjenica da ih obavljaju pojedinci koji nisu zaduženi za računovodstvene poslove te da je jako malo detaljnijih objašnjenja i dokumentacije vezane uz ova knjiženja unatoč tome što se najčešće radi o vrlo složenim poslovnim događajima i ispravcima na kraju razdoblja. Nadalje, upotrebljavaju se računi koji se rijetko koriste u knjiženju a iznosi su okrugli ili se stalno

ponavljaju, te se često odnose na prošle poslovne događaje koji nisu pravilno evidentirani, nerijetko u poslovima s povezanim osobama (Negovanović, 2011.).

3.4.Distribucija neto dobiti

Neto financijski rezultat može biti iskazan kao dobit odnosno gubitak. Financijski rezultat je jedna od najvažnijih stavki u računovodstvu. Aljinović, Šodan i Vuko (2011.) tvrde da postoji mogućnost da financijski izvještaji nisu „fer i istiniti“, već su rezultat manipulativnih radnji menadžmenta poduzeća. Na temelju prethodnih istraživanja moglo se doći do zaključka kako su u distribucijama neto dobitaka otkrivene anomalije u smislu velikog broja opažanja u razredima malih dobitaka i malog broja opažanja u razredima malih gubitka.

Pretpostavka izgleda distribucije neto dobiti je oblik zvona. Grafikon je definiran s osi X gdje se prije istraživanja definiraju razredi, a na osi Y broj poduzeća. Slika će prikazati temeljnu pretpostavku temeljenu na osnovnim ekonomskim zakonitostima iz područja mikroekonomije o ponašanjima poduzeća s obzirom na stanje na tržištu.



Slika 1: Distribucija u obliku zvona

Izvor: http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=21410

Očekivano je da će broj poduzeća koja ostvaruju gubitak rasti kako se razredi približavaju nuli, te bi svoj vrhunac trebali doseći oko nule. Također, što bi poduzeća trebala imati veću dobit njihov broj bi se trebao smanjivati.

Kao što je već prethodno napisano pretpostavka se temelji na tome da će jako mali broj poduzeća imati ekstremno velike gubitke ili dobit dok će većina poduzeća ostvarivati malu ili srednju dobit odnosno gubitak. Ako određena grana industrije ostvaruje ekstremno velike povrate privući će investitore da ulažu u istu granu industrije te će se povećanjem broja poduzeća smanjivati udio na tržištu, a samim time će se i povrati smanjiti. To može dovesti do problema gdje određena poduzeća neće moći pokrivati svoje varijabilne troškove te će poslovati u gubitku. Također određena poduzeća neće moći ostvariti prihode koja će nadvisiti fiksne troškove te će napuštati industriju.

Ukoliko se uspije dokazati da postoji nepravilnost u razredima iznad i malo ispod nule, taj diskontinuitet ukazuje na postojanje manipulativnih radnji u poduzećima iz uzorka. Prema nekim prijašnjim istraživanjima prekid se javlja u razredu malih gubitaka, gdje je neočekivano mali broj poduzeća što se odražavalo na količinu poduzeća s malim dobitcima, gdje je bilo neočekivano veliki broj poduzeća. Uzroci nepravilnosti u distribuciji neto dobitaka su manipulativne radnje u financijskom izvještavanju kako bi svoj financijski rezultat prikazali blago pozitivnim. Također, prethodno u radu su spomenuti motivi za manipulacije, a rezultat svega toga će biti iskrivljena distribucija koja će rezultirati diskontinuitetom.

3.5. Prethodna istraživanja

Do sada je već spomenuto da postoje razna istraživanja na temu manipulacija u financijskim izvještajima i distribuciji koja to dokazuju.

Burgstahler i Dichev 1997. godine provode istraživanje o manipuliranju neto dobiti. Također analiziraju računovodstvene postupke koji se koriste kako bi se izmijenio financijski rezultat poduzeća. Uz pomoć empirijskih rezultata dokazali su da se zarade često smanjuju, a da mnogi menadžeri manipuliraju gubicima. Rezultati su pokazali da 8 do 12% poduzeća s malom dobiti pokušava prikazati što manje dobitke, a između 30 i 44% poduzeća sa malim gubicima

uspijevaju prijaviti malu računovodstvenu dobit. Zaključuju kako poduzeća manipuliraju neto dobitcima kako bi izbjegli dodatne troškove i pad cijena dionica.

Patricia Dechow, Scott Richardson i Irem Tuna 2003. godine objavljuju istraživanje u kojem se osvrću na neto dobiti (gubitke) kojima se manipulira. Oni su zaključili kako je njihova distribucija nepravilna, jer je prevelika razlika u poduzećima koja objavljuju male dobitke i male gubitke. Kao glavni uzrok toga ističu upotrebu kreativnog računovodstva.

U radu **Johna Jacoba i Bjorna Jorgensena** 2007. godine obavljeno je istraživanje o manipuliranju neto dobiti. Oni potvrđuju temelje ove teorije i dokazuju kako distribucija neto dobiti ima nepravilnosti oko nule. Osim toga došli su do zaključka kako su manipulacije u financijskim izvještajima zaslužne za to.

Istraživanje koje je provedeno 2011.godine od strane **Tine Vuko, Željane Aljinović Barać te Slavka Šodana** je dokazalo kako je 7,17 puta više poduzeća listanih na Zagrebačkoj burzi objavilo mali neto dobitke nego mali gubitak. Istraživanje je nadmašilo očekivanja u usporedbi sa brojkama koje se pojavljuju u Europskoj Uniji prije nego je Hrvatska postala njena punopravna članica. Razlika između poduzeća s malim gubitkom i malim dobitkom je iznosila od 2,68 do 4,43 puta. U Sjedinjenim Američkim Državama razlika je između poduzeća je iznosila od 1,93 do 2,77 puta u korist poduzeća s malim dobitcima.

4. ISTRAŽIVANJE DISTRIBUCIJE NETO DOBITI

4.1.Opis uzorka

Uzorak na temelju kojeg je provedeno istraživanje distribucije neto dobiti formiran je iz Amadeus baze podataka. Poduzeća koja su uvrštena u bazu podataka su sva poduzeća koja se nalaze u bazi u tri države: Hrvatska, Slovenija i Srbija. Istraživanje obuhvaća uzorak od 32.345 poduzeća sa financijskim izvještajima iz 2017. godine.

Također ova baza podataka je bila prilagođena za potrebe istraživanja koje je bilo bazirano prema neto dobiti. Na temelju navedenih podataka pristupilo se provedbi istraživanja distribucija prema kategorijama uz pomoć kojih bi se dokazale odnosno opovrgnule postavljene hipoteze. Kriteriji na temelju kojih je odabran konačan uzorak bit će prikazan u tablici.

Tablica 1: Kriterij za odabir uzorka

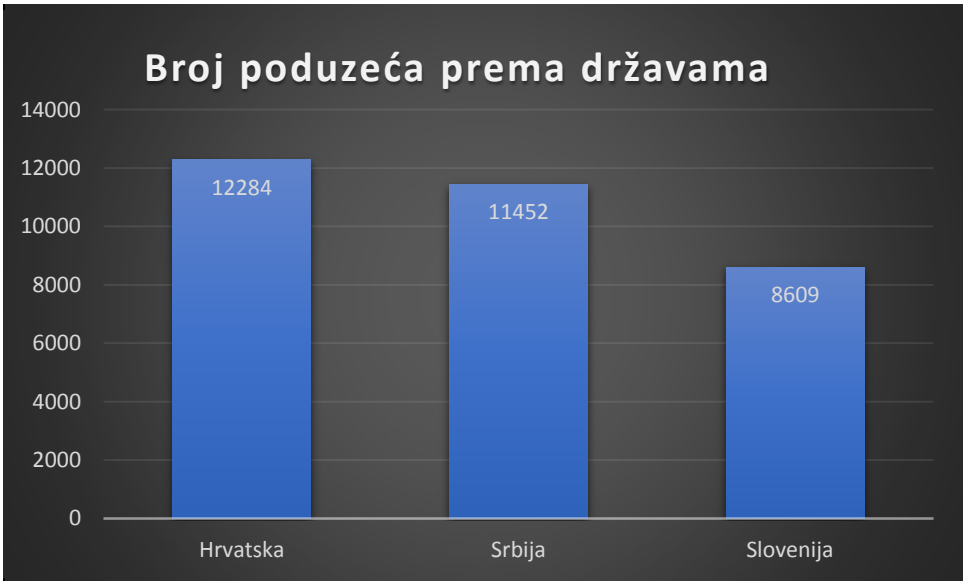
	Kriteriji
1.	Aktivna poduzeća
2.	Veličina poduzeća
3.	Dostupnost podataka
4.	Država gdje poduzeće obnaša posao
5.	Vlasnička struktura
6.	Neovisnost poduzeća o vlasnicima

Izvor: Izrada autora (2019.)

U uzorak su odabrana samo poduzeća koja su aktivna. Prema kriteriju veličine poduzeća su odabrana vrlo velika, velika i srednje velika poduzeća. Prema kriteriju dostupnosti podataka u uzorak su svrstana poduzeća koja imaju dostupne podatke o neto dobiti iz 2017. godine i imovine iz 2016. godine. Prema kriteriju država promatrana su samo poduzeća iz Hrvatske, Slovenije i Srbije. Osim toga u uzorak su obuhvaćena poduzeća koja imaju dostupne podatke o vlasničkoj strukturi te o neovisnosti poduzeća o vlasnicima.

U istraživanju su korištene kategorije neto financijskog rezultata iz računa dobiti i gubitka podijeljene s imovinom poduzeća, podaci o veličini poduzeća, država obnašanja posla, udio menadžmenta u vlasništvu poduzeća te BvD independence indicator na temelju dostupnih podataka.

Na slici 2 bit će prikazana podjela poduzeća prema državama.



Slika 2: Broj poduzeća prema državama

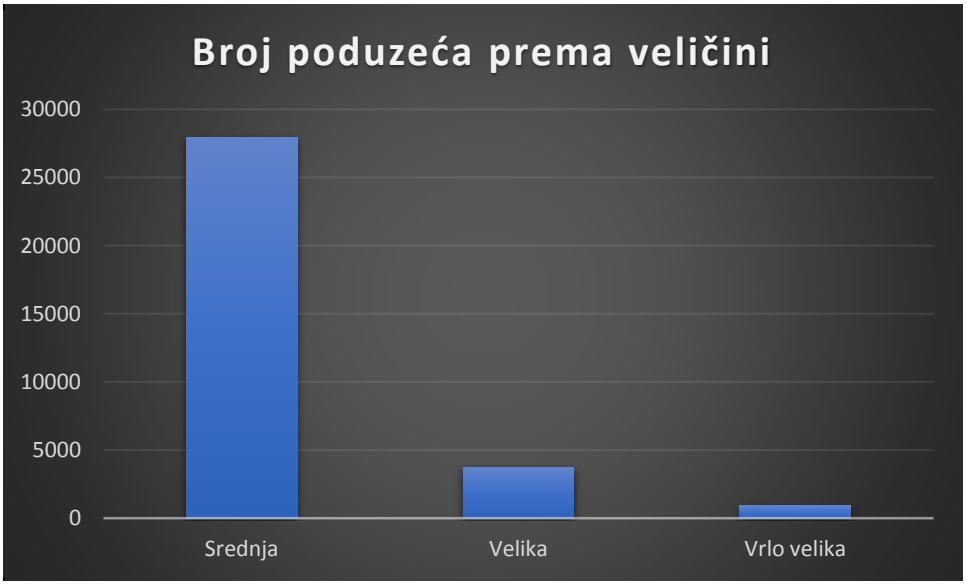
Izvor: Izrada autora(2019.)

U uzorku se može vidjeti količina poduzeća podijeljena prema državama. Najviše poduzeća je iz Hrvatske, a najmanje promatranih poduzeća je iz Slovenije.

Amadeus klasificira veličinu poduzeća prema sljedećim karakteristikama:

- "Vrlo velika poduzeća" su poduzeća koja ostvaruju godišnje prihode preko 100 milijuna Eura, imaju 200 milijuna Eura imovine i preko 1000 zaposlenika
- "Velika poduzeća" su poduzeća koja ostvaruju godišnje prihode preko 10 milijuna Eura, ukupna imovina im vrijedi preko 20 milijuna Eura i imaju preko 150 zaposlenika
- "Srednja poduzeća" su poduzeća koja na godišnjoj razini ostvaruju prihode preko milijun Eura, posjeduju imovinu preko 2 milijuna Eura te preko 15 zaposlenika.
- "Mala poduzeća" su sva ostala poduzeća koja ne spadaju u prethodne kategorije.

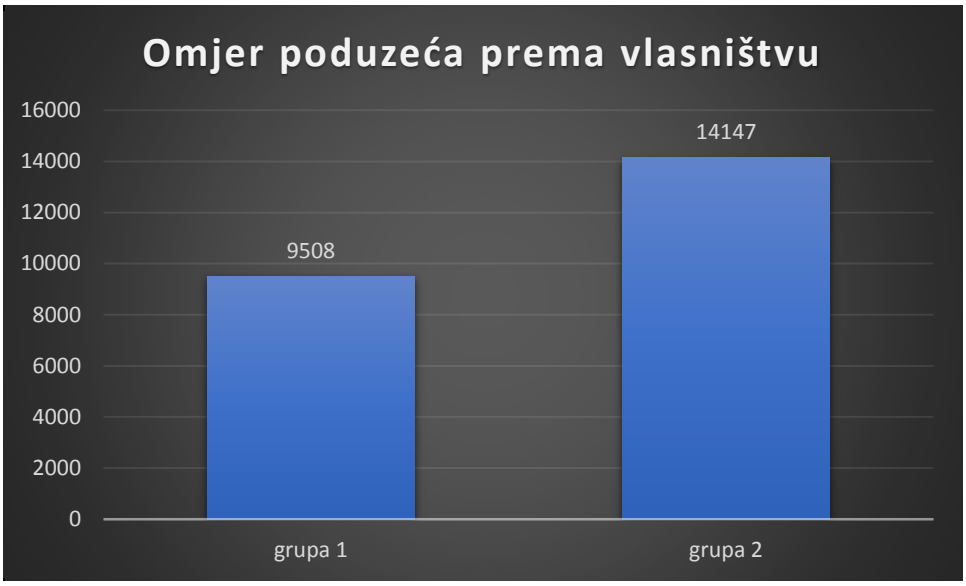
Za ovo istraživanje su promatrana sve kategorije osim “malih poduzeća“. Promatrani skup sadrži najviše “Srednja“ poduzeća, a najmanje “Vrlo velikih“ poduzeća što će prikazati slika 3.



Slika 3: Broj poduzeća prema veličini

Izvor: Izrada autora(2019.)

Osim toga promatrat će se koliko veliki utjecaj ima odnos menadžera u vlasništvu poduzeća. Skup je podijeljen na menadžere koje nisu u vlasništvu poduzeća, na menadžere koji su prethodno bili u vlasništvu poduzeća i menadžere koji su u vlasništvu. Baza podataka je grupirana tako što su u prvoj kategoriji poduzeća gdje menadžeri nisu u vlasništvu poduzeća, dok su u drugoj kategoriji menadžeri koji su bili ili su još uvijek vlasnici poduzeća. Na temelju toga je izrađena tablica s dostupnim podacima. Broj poduzeća prikazati će se na slici broj 4.



Slika 4: Omjer poduzeća prema vlasništvu

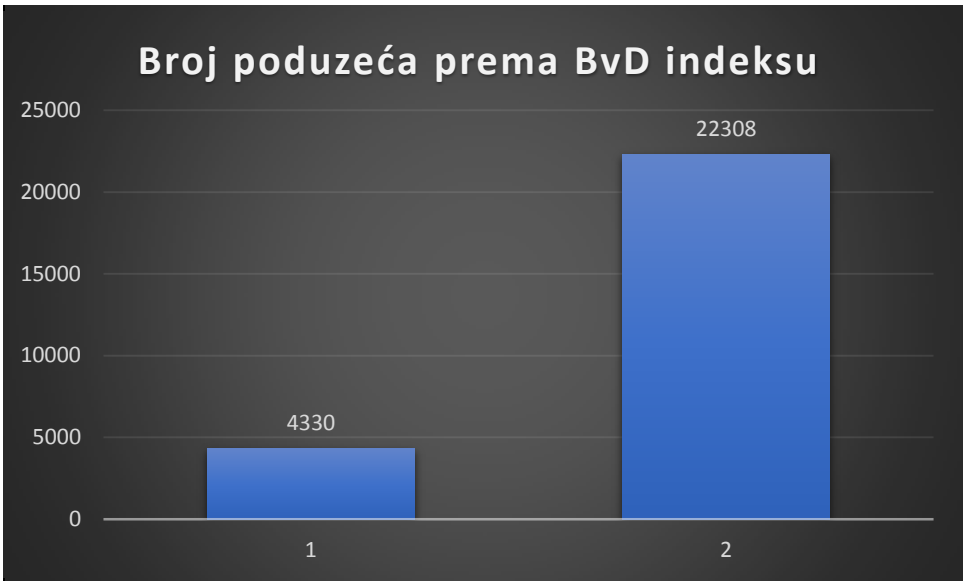
Izvor: Izrada autora(2019.)

Rezultati pokazuju da prema dostupnim podatcima postoji veći broj poduzeća gdje su menadžeri u vlasništvu ili su prethodno bili u odnosu na poduzeća gdje menadžeri nisu u vlasničkoj strukturi.

Ovisnost poduzeća o vlasničkoj strukturi testirati ćemo preko „BVD independence indicator-a“. On je podijeljen na 4 kategorije:

- A- kategorija je kategorija u kojoj niti jedan vlasnik nema preko 25% vlasništva poduzeća,
- B- kategorija je kategorija u kojoj vlasnik dionica ima između 25-50% vlasništva poduzeća,
- C-kategorija je kategorija u kojoj vlasnik dionica posjeduje barem 50% vlasništva poduzeća,
- D- kategorija je kategorija u kojoj je vlasnik direktno u posjedovanju barem 50% vlasništva poduzeća.

U skupu određena poduzeća nemaju definiran “BvD independence indcator“ pa će ta poduzeća biti zanemarena u promatranju. Također grupirat će se poduzeća sa A i B indeksom u razred 1 i poduzeća sa C i D indeksom u razred 2. Neovisnost menadžmenta prikazana je u slici 5.



Slika 5: Broj poduzeća prema BvD indeksu

Izvor: Izrada autora(2019.)

Evidentno je kako je puno veći broj poduzeća koja su ovisna o vlasnicima nego poduzeća koja su manje ovisna o vlasnicima poduzeća.

4.2. Opis statističke metode

U prethodno odrađenoj analizi uzorka korištena je deskriptivna statistika, kako bi se pobliže objasnio uzorak s obzirom da se radi o velikom broju poduzeća različitih karakteristika. Skup će se uspoređivati prema četiri različite karakteristike, a to su: veličina, država obnašanja poslovanja, podjela prema menadžmentu i podjela prema ovisnosti o menadžmentu. Izračunane su srednje vrijednosti, standardne devijacije te minimalne i maksimalne vrijednosti svakog skupa. Analiza je objašnjena i predočena tablicama. Testiranje hipoteza, provedeno je grafički izradom histograma, izradom pokazatelja malih dobitaka i malih gubitaka te statističkim testom kontinuiranosti distribucije. Dobivene distribucije su se grafički uspoređivale s normalnom distribucijom. Leuz, Nanda i Wysocki (2002.) su kreirali pokazatelj u svom radu gdje se izračunava omjer malih dobitaka i malih gubitaka. Osim toga, proveden je još jedan statistički test kojim se potvrđuju manipulacije prisutne u financijskim izvještajima, test kontinuiranosti, čiji su autori Neil Garrod, Sonja Ratej Pirković i Aljoša Valentinčić (2007.).

4.3. Deskriptivna statistika

U prvom dijelu deskriptivne analize pojasnit će se prosječne vrijednosti cijelog skupa promatranog skupa po pojedinim segmentima. Nakon toga, pojasniti će se zašto je skup prilagođen te će se analizirati razlike u vrijednostima varijabli prema pokazateljima.

4.3.1. Deskriptivna analiza prema nezavisnim varijablama

Uzorak je podijeljen i provedena je odvojena analiza prema različitim parametrima. Na temelju toga omogućena je usporedba prema veličini poduzeća, državi promatranja, udjelu menadžmenta u vlasništvu i prema ovisnosti o vlasništvu poduzeća.

4.3.1.1. Analiza poduzeća prema državama

Omjer neto dobiti (gubitka) i ukupne imovine prema državama prikazuje da je prosjek pozitivan te je neto dobit 3,015 puta veća nego imovina. Najveći prosjek ima Srbija sa 3,596 dok najmanji ima Slovenija 1,483. Tome su pridonijeli veliki maksimumi koji povećavaju prosjeke, jer logično je kako neprofitabilna poduzeća s velikim gubitcima napuštaju poslovanje. Usporedbe radi najveća vrijednost je preko 6 puta apsolutno veća od najmanje vrijednosti u skupu. Puno važniji pokazatelj u ovoj tablici je medijan koji dijeli statistički niz na dva jednaka dijela. Za cijeli skup on iznosi 0,049, a prema državama najveći medijan ima Srbija dok najmanji ima Hrvatska.

U tablici broj 2 prikazani se rezultati prema državama.

Tablica 2: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema državama

Izvještaj prema državama						
Države	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna devijacija	Minimum	Maksimum	Medijan
Hrvatska	3.546	12284	220.435	-3121.477	16587.358	0.042
Srbija	3.596	11452	236.004	-639.335	19911.300	0.053
Slovenija	1.483	8609	119.400	-418.027	11055.097	0.052
ukupno	3.015	32345	204.860	-3121.477	19911.300	0.049

Izvor: Izrada autora(2019.)

4.3.1.2. Analiza poduzeća prema veličini

Omjer neto dobiti (gubitka) prema veličini poduzeća također je pozitivan sa prosječnom vrijednosti od 3,015. Pri ovom promatranju najveći prosjek imaju "Srednja" poduzeća 3,494 dok najmanji imaju "Vrlo velika" poduzeća 0,015. Uspoređujući minimume i maksimume lako se može zaključiti kako mala poduzeća imaju manju imovinu pa je i logično da postoje najveća odstupanja u usporedbi neto dobiti i ukupne imovine. Također jako je važno spomenuti kako postoji razlika u medijanu koji dijeli skup na pola. "Velika" i "Srednja poduzeća imaju skoro jednaki medijan jako sličan prosjeku dok "Vrlo velika" poduzeća imaju više od 3 puta manji medijan od njih. Tablica broj 3 prikazuje rezultate prema veličini poduzeća.

Tablica 3: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini veličini poduzeća

Izvještaj prema veličini poduzeća						
Veličina poduzeća	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna devijacija	Minimum	Maksimum	Medijan
Velika	0.071	3563	11.680	-418.027	247.837	0.051
Srednja	3.494	27835	220.791	-3121.477	19911.300	0.050
Vrlo velika	0.015	947	0.154	-1.756	1.341	0.014
Ukupno	3.015	32345	204.860	-3121.477	19911.300	0.049

Izvor: izrada autora (2019.)

4.3.1.3. Analiza prema udjelu menadžmenta u vlasništvu

Kao što je već prethodno napisano, analizira se udio menadžmenta u vlasništvu poduzeća. U prvoj kategoriji su poduzeća gdje menadžeri nisu u vlasništvu dok u drugoj kategoriji su menadžeri u vlasničkoj strukturi ili je prethodni menadžment bio u vlasničkoj strukturi. U usporedbi omjera neto dobiti i udjela menadžmenta u vlasništvu poduzeća lako je primijetiti kako veći prosjek imaju poduzeća gdje je menadžment u vlasničkoj strukturi ili je bio prethodno. Također može se povezati da je puno češći slučaj da su menadžeri bili u vlasništvu poduzeća u manjim razredima što dokazuju minimalne i maksimalne vrijednosti. Kao i u prethodnim usporedbama puno značajniji je pokazatelj medijan. U kategoriji jedan skup se dijeli na pola pri vrijednosti 0,035 dok se u kategoriji dva dijeli pri vrijednosti 0,057. Tablica broj 4 prikazuje rezultate prema udjelu menadžmenta u vlasništvu.

Tablica 4: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema udjelu menadžmenta u vlasništvu

Izvještaj prema udjelu menadžmenta u vlasništvu						
Manager	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna devijacija	Minimum	Maksimum	Medijan
NE	0.820	9508	75.531	-299.353	7333.391	0.035
DA/Prethodno	3.108	14147	215.605	-3121.477	19911.300	0.057
Total	2.188	23655	173.477	-3121.477	19911.300	0.049

Izvor: izrada autora (2019.)

4.3.1.4. Analiza prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima

Zadnji pokazatelj prema kojem će se skup uspoređivati je ovisnost poduzeća o vlasnicima uz pomoć BvD independence indicatora. Grupirani su A i B razred pod brojem 1 te C i D razred pod brojem 2. Prosjek je veći što su poduzeća manje ovisna o vlasnicima dok su minimum i maksimum u apsolutnim vrijednostima manji od poduzeća gdje su vlasnici u većem udjelu. Medijan je dosta sličan te nema velikog odstupanja u odnosu na skup. Tablica broj 5 prikazuje pokazatelje neto dobiti prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima.

Tablica 5: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima

Izvještaj prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima						
BvD	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna devijacija	Minimum	Maksimum	Medijan
Manje ovisna	3.176	4330	207.212	-270.979	13632.214	0.053
Više ovisna	2.327	22308	178.626	-3121.477	19911.300	0.049
Total	2.465	26638	183.572	-3121.477	19911.300	0.050

Izvor: Izrada autora (2019.)

4.3.2. Deskriptivna analiza modificiranog skupa

Iz prethodno dobivenih rezultata lako se moglo zaključiti kako postoje prevelika odstupanja u promatranim vrijednostima. Temeljem mikroekonomskih zakonitosti distribucija bi trebala imati svoje srednje vrijednosti oko nule. Na temelju teme ovog diplomskog rada skup će se modificirati kako bi se lakše provelo istraživanje. Skoro 80% skupa je sadržano u omjerima od -0,15 do 0,15 a manipulacije koje će se promatrati prema prethodnim istraživanjima su promatrane u najmanjim razredima oko nule.

4.3.2.1.Analiza poduzeća prema državama

Kao što je prethodno napisano promatrani skup se modificirao radi lakše interpretacije dobivenih rezultata i brojki. Preko tri četvrtine poduzeća spada u kategorije s malim neto dobitcima odnosno gubitcima u omjeru prema ukupnoj imovini. Prosječna vrijednost iznosi 0,04 u promatranom skupu, a najmanje vrijednosti ima Hrvatska dok najveće ima Slovenija. Srednja vrijednost koja skup dijeli na pola odnosno medijan iznosi 0,0329 i manji je od prosjeka što pokazuje da je puno veći broj poduzeća koji ostvaruje malu dobit u odnosu na mali gubitak u usporedbi prema državama. Najmanji medijan ima Hrvatska dok najveći ima Slovenija, isti slučaj kao i kod prosječne vrijednosti. U usporedbi sa potpunim skupom može se uočiti da je prethodno Slovenija imala najmanji prosjek dok u ovom slučaju ona ima najveći prosjek. Tablica broj 6 prikazuje rezultate prema državama u modificiranom skupu.

Tablica 6: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema državama

Izvještaj prema državama				
Države	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna Devijacija	Medijan
Hrvatska	0.0345	9346	0.0511	0.0260
Srbija	0.0424	8716	0.0507	0.0363
Slovenija	0.0444	6866	0.0468	0.0377
ukupno	0.0400	24928	0.0500	0.0329

Izvor: izrada autora (2019.)

4.3.2.2.Analiza poduzeća prema veličini

Skup će biti prikazan po novim vrijednostima prema svim parametrima pa tako i prema veličini poduzeća. Može se primijetiti kako se i sa prilagodbom skupa prosječna vrijednost "Very large" poduzeća nije drastično mijenjala. Razlika između ostale dvije kategorije je jako mala. Još se lako može detektirati kako je velika količina "Medium sized" poduzeća otpala podjelom u promatrani razred. Razlog tomu je i to što poduzeća što su manja imaju manju imovinu pa njihova dobit odnosno gubitak može stvoriti puno veći omjer u odnosu na velika poduzeća. Srednja vrijednost skupa se nalazi na 0,0329 dok najveći medijan imaju "Large" poduzeća, a najmanji kao i prije modificiranja skupa "Very large" poduzeća.

Tablica broj 7 prikazuje rezultate prema veličini poduzeća u modificiranom skupu.

Tablica 7: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema veličini poduzeća

Izvještaj prema veličini poduzeća				
Veličina poduzeća	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna Devijacija	Medijan
Velika	0.0423	2886	0.0513	0.0387
Srednja	0.0405	21227	0.0493	0.0329
Vrlo velika	0.0180	815	0.0565	0.0128
Ukupno	0.0400	24928	0.0500	0.0329

Izvor: izrada autor (2019.)

4.3.2.3.Analiza poduzeća prema udjelu menadžmenta u vlasništvu

Temeljem usporedbe podataka lako se može primijetiti kako se smanjio veći broj poduzeća gdje su menadžeri u trenutnom vlasništvu ili su prethodno bili. To potvrđuju povezanost vlasništva sa manjim poduzećima. Prosjek i medijan su veći kod poduzeća gdje su menadžeri u vlasništvu ili su prethodno bili u vlasničkoj strukturi u usporedbi sa poduzećima gdje menadžeri nisu u vlasništvu. U oba slučaja prosjek i medijan su veći od cijelog skupa u slučaju kad jesu, dok su prosjek i medijan manji u usporedbi prema cijelom skupu kad menadžeri nisu u vlasništvu poduzeća. Tablica 8 prikazuje rezultate u modificiranom statističkom skupu prema udjelu menadžmentu u vlasništvu.

Tablica 8: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema udjelu menadžmenta u vlasništvu

Izvještaj prema udjelu menadžmenta u vlasništvu				
Manager	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna Devijacija	Medijan
NE	0.0312	7518	0.0530	0.0245
DA/Prethodno	0.0459	10791	0.0472	0.0390
Ukupno	0.0398	18309	0.0502	0.0332

Izvor: izrada autora (2019.)

4.3.2.4.Analiza prema ovisnosti o vlasništvu poduzeća

Posljednja tablica za analizu skupa i varijabli unutar njih nam govori o tome kako nema velike razlike prema ovisnosti o vlasništvu što se dokazuje prema parametrima prosjeka i srednje

vrijednosti odnosno medijana. Tablica broj 9 prikazuje rezultate prema ovisnosti o vlasništvu poduzeća.

Tablica 9: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema ovisnosti o vlasništvu

Izvještaj prema ovisnosti o vlasništvu				
BvD	Prosjek	Broj poduzeća	Standardna Devijacija	Medijan
Manje ovisna	0.0436	3385	0.0486	0.0380
Više ovisna	0.0402	17198	0.0502	0.0336
Total	0.0407	20583	0.0500	0.0342

Izvor: izrada autora(2019.)

4.4.Testiranje hipoteza

U nastavku su provedena testiranja hipoteza koje su postavljenje u uvodnom dijelu rada, njihova tekstualna, tablična i grafička interpretacija i zaključci utemeljeni na dobivenim rezultatima.

Glavne hipoteze rada su:

H1..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se između država iz regije

H2..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju veličine poduzeća

H3..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju udjela menadžmenta u vlasništvu

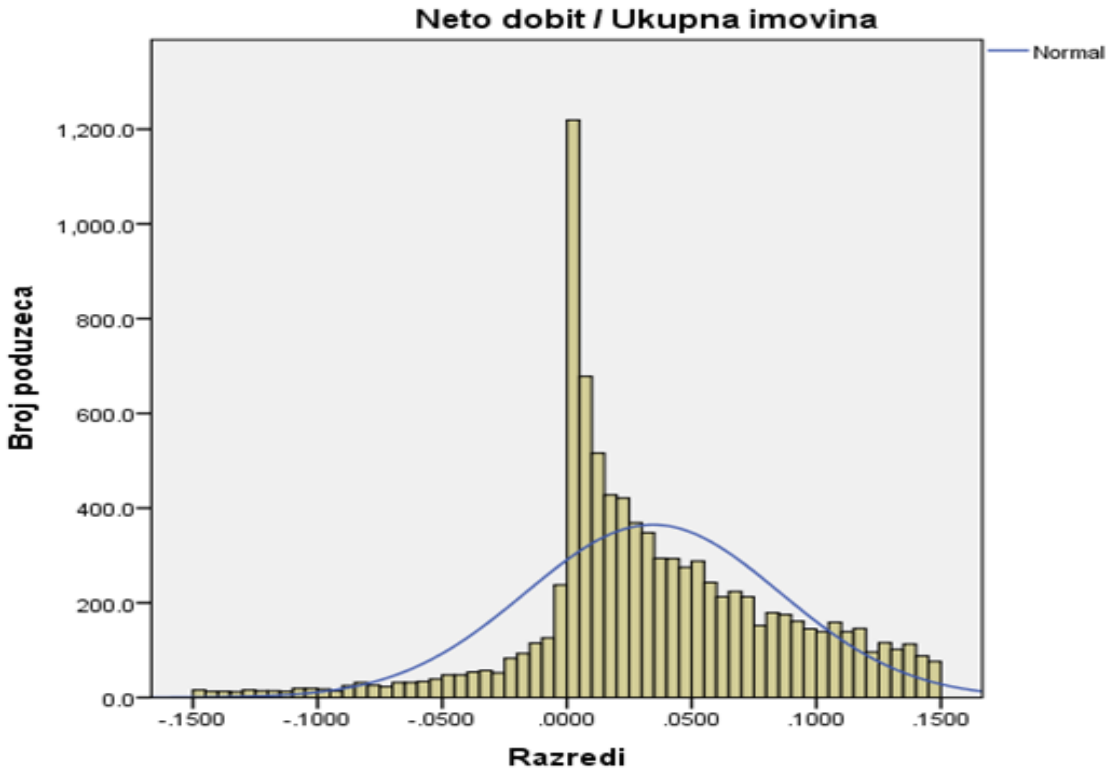
H4..... Manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju ovisnosti poduzeća o vlasnicima

4.4.1. Rezultati istraživanja

Provedeno je empirijsko istraživanje poduzeća koja su obuhvaćena Amadeus bazom podataka s raspoloživim podacima o neto dobiti iz 2017. godine i ukupnom imovinom iz 2016. godine.

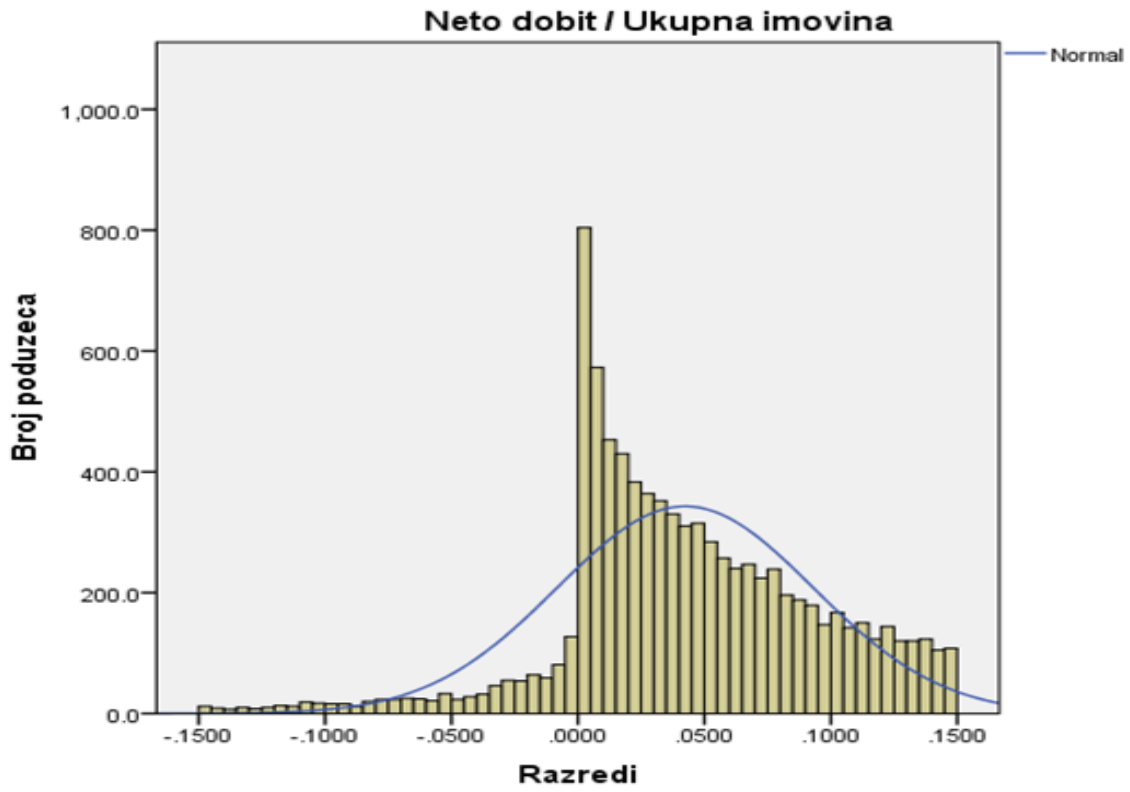
Veličina razreda u histogramu je određena na 0,005. Na osnovu četiri hipoteze koje će se uspoređivati kako bi se došlo do zaključka. Očekivana je normalna distribucija, a ukoliko postoje manipulacije u financijskim izvještajima poduzeća distribucija poprimi nepravilan oblik te se pojavljuje određena razlika između malih gubitaka i malih dobitaka. Ako postoje manipulacije promatrat će se postoje li razlike unutar varijabli.

Sljedeća tri grafikona će prikazati distribuciju neto dobiti u odnosu s imovinom poduzeća prema državama. Očekivana je normalna distribucija, no jasno se vidi da postoji razlika između poduzeća s malim dobicima (od 0 do 0,005) i onih s malim gubitcima (od -0,005 do 0). Iz priloženih rezultata lako je zaključiti kako u sve tri promatrane države postoje manipulacije u kategoriji neto dobiti. U Hrvatskoj 255 poduzeća je svrstano u najmanje gubitke dok se 1202 poduzeća nalaze u kategoriji s najmanjim dobitcima, što dovodi do zaključka da je broj poduzeća s malim dobitcima više od 4,5 puta veći u Hrvatskoj. Osim u Hrvatskoj, velika razlika između poduzeća s malim dobitcima i malim gubitcima je evidentna i u promatranju u Srbiji i Sloveniji. U Srbiji je 740 poduzeća svrstano u najmanji razred dobitaka i 191 poduzeće u najmanji razred gubitaka što je skoro 4 puta veća razlika između promatranih jedinica. Slovenija ima 558 poduzeća koja spadaju u najmanji razred dobitaka i 128 poduzeća kojih spada u najmanji razred gubitaka. Omjer između te dvije brojke je 4,36 što dokazuje kako je preko četiri puta više poduzeća u razredu s malim dobitcima



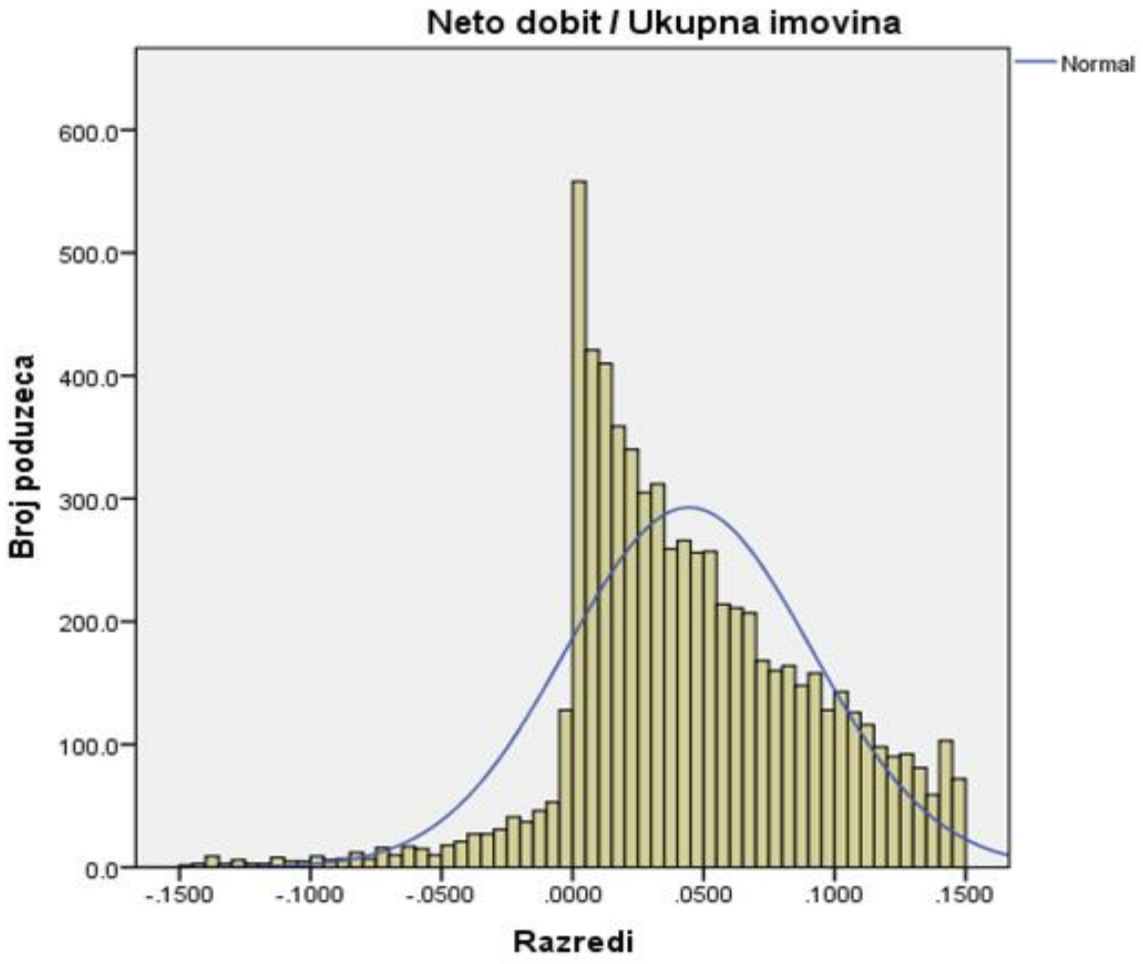
Slika 6: Distribucija neto dobiti za hrvatska poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)



Slika 7: Distribucija neto dobiti za srpska poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)



Slika 8: Distribucija neto dobiti za slovenska poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)

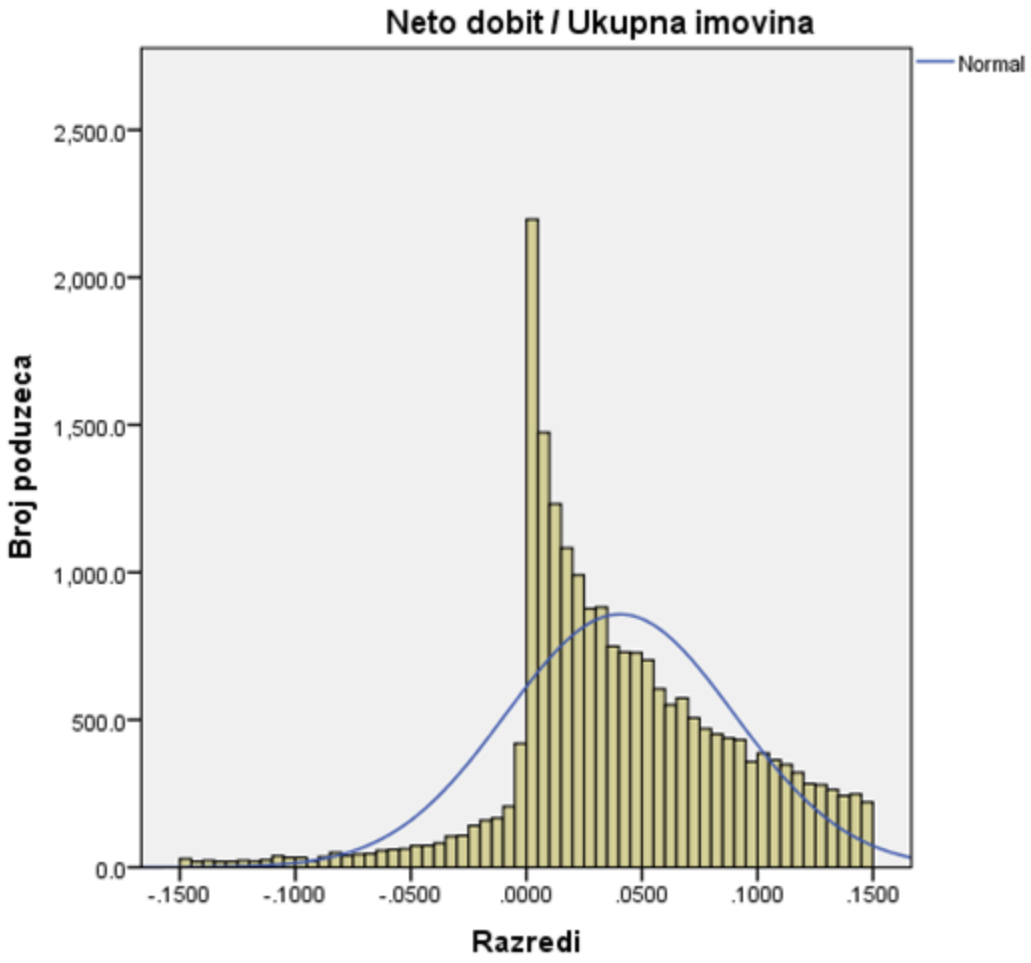
U tablici broj 10 predstavljeni su točni podaci prikazani grafikonima prema državama. Kako bi se pobliže predstavila nadvedena razlika između malih dobitaka i malih gubitaka samo u rasponu od -2% do 2%. Naime, kako se može vidjeti na prethodnom grafikonu, definitivno najviše odskače prvi razred u kojem se iskazuju mali dobici. No isto tako sljedećih par razreda ima velik broj poduzeća. Pomoću sljedeće tablice može se točnije zaključiti kako je puno više poduzeća iz uzorka koji imaju malu dobit nego onih s malim gubitkom.

Tablica 10: Mala neto dobit i mali neto gubici

Neto dobit/ukupna imovina			
Razredi	Hrvatska	Srbija	Slovenija
(-0.02, -0,015)	93	64	37
(-0.015, -0.01)	115	59	46
(-0.01, -0.005)	126	81	53
(-0.005, 0)	255	191	128
(0, 0.005)	1202	740	558
(0.005, 0.01)	678	573	421
(0.01, 0.015)	516	453	410
(0.015, 0.02)	428	430	359

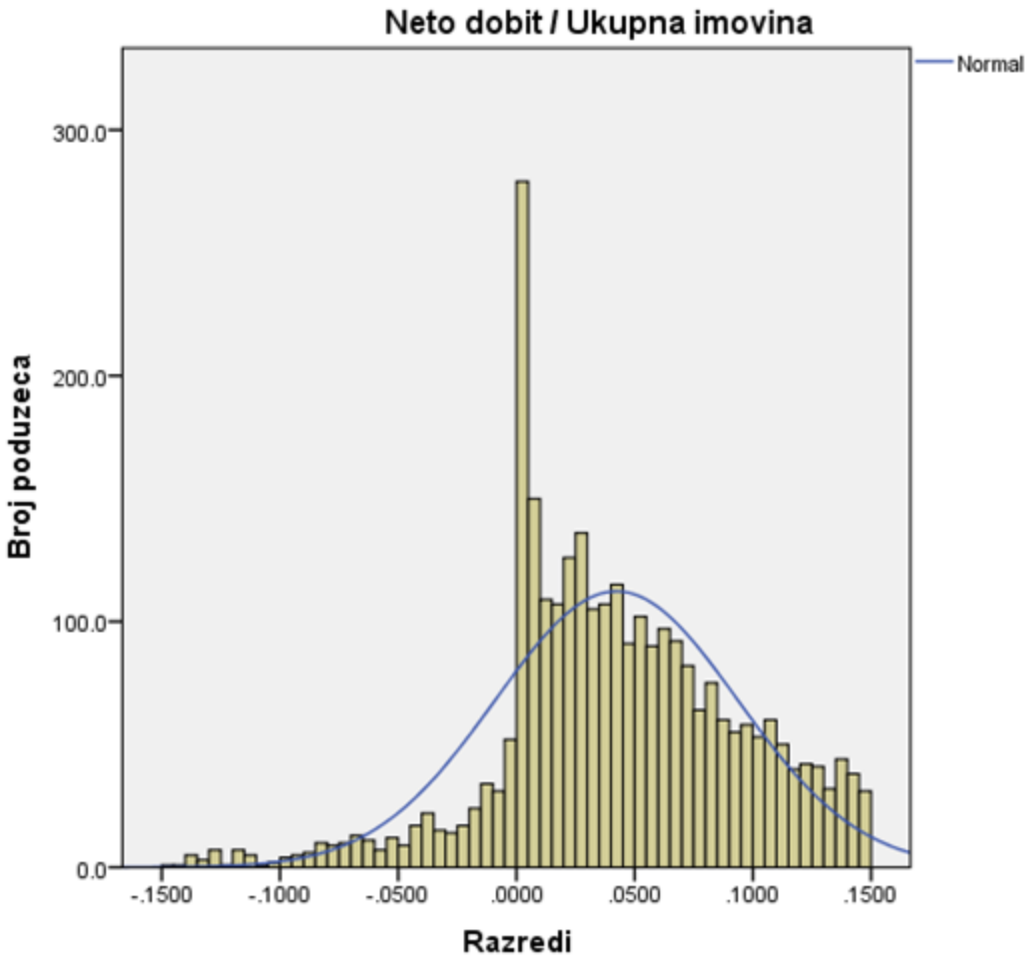
Izvor: izrada autora(2019.)

Sljedeći grafikoni će prikazati odnos neto dobiti i veličine poduzeća. Uočljivo je da se i dalje pojavljuje diskontinuitet. Sva promatrana poduzeća imaju desno asimetrične distribucije što je i očekivano s obzirom na prosječne vrijednosti i njihove medijane. Rezultati na grafikonu su dosta slični onima koji su prethodno prezentirani prema državama. "Vrlo velika" poduzeća imaju tri puta, "Velika" poduzeća pet puta, a "Srednje velika" poduzeća četiri i pol puta veći omjer poduzeća u razredima s najmanjom dobiti naspram razreda s najmanjim gubitcima.



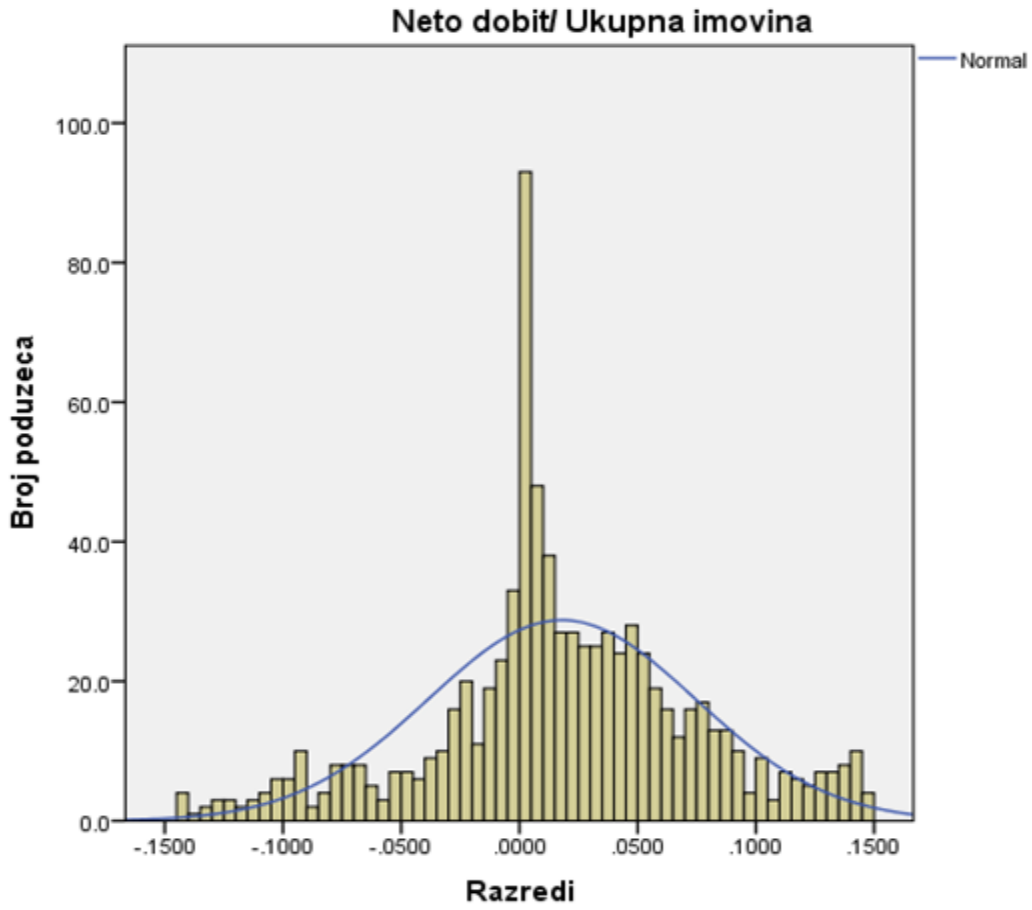
Slika 9: Distribucija neto dobiti za "Srednje velika" poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)



Slika 10: Distribucija neto dobiti za "Velika" poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)



Slika 11: Distribucija neto dobiti za "Vrlo velika" poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)

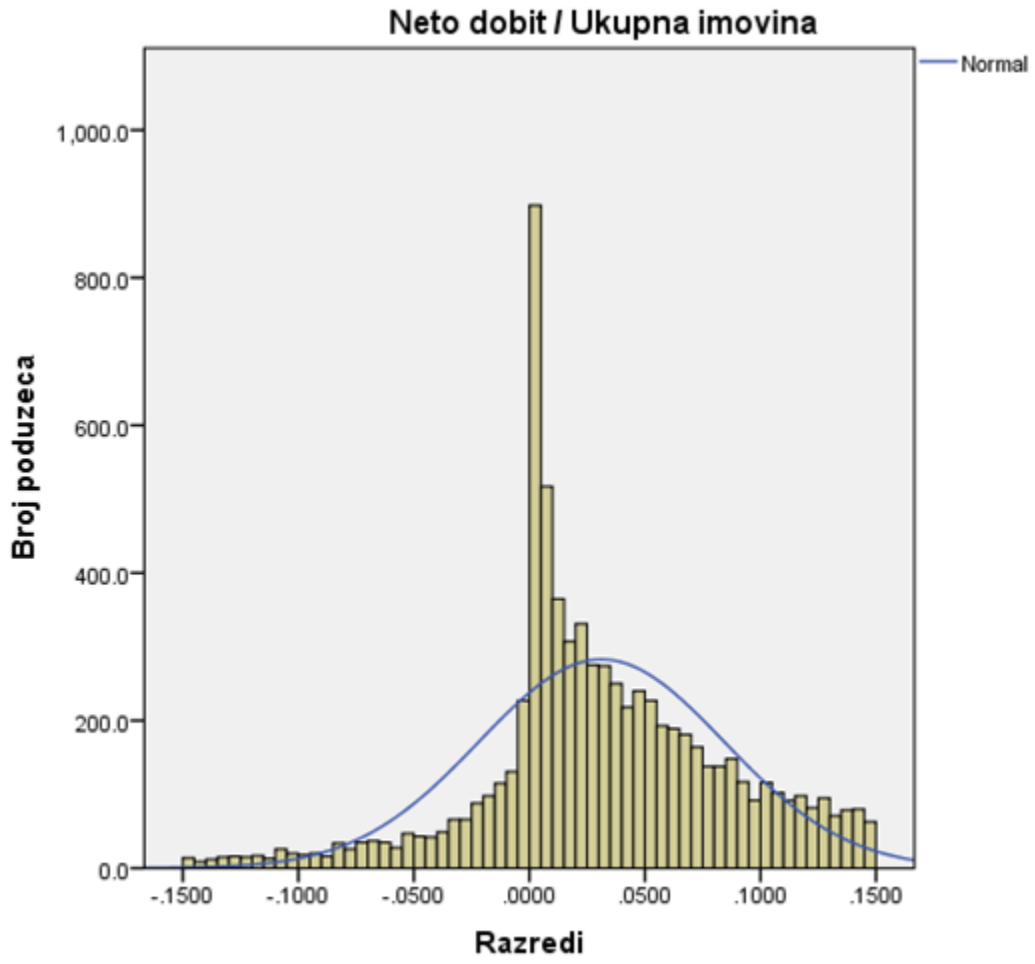
Tablica broj 11 prikazuje razliku između malih dobitaka i malih gubitaka prema veličini poduzeća. Također je lako uočljivo da je puno veći broj poduzeća poslovao pozitivno prema svim veličinama poduzeća.

Tablica 11: Mala neto dobit i mali neto gubici

Neto dobit/ukupna imovina			
Razredi	"Srednja"	"Velika"	"Vrlo velika"
(-0.02, -0,015)	159	24	11
(-0.015, -0.01)	167	34	19
(-0.01, -0.005)	206	31	23
(-0.005, 0)	485	56	33
(0, 0.005)	2132	275	93
(0.005, 0.01)	1474	150	48
(0.01, 0.015)	1232	109	38
(0.015, 0.02)	1083	107	27

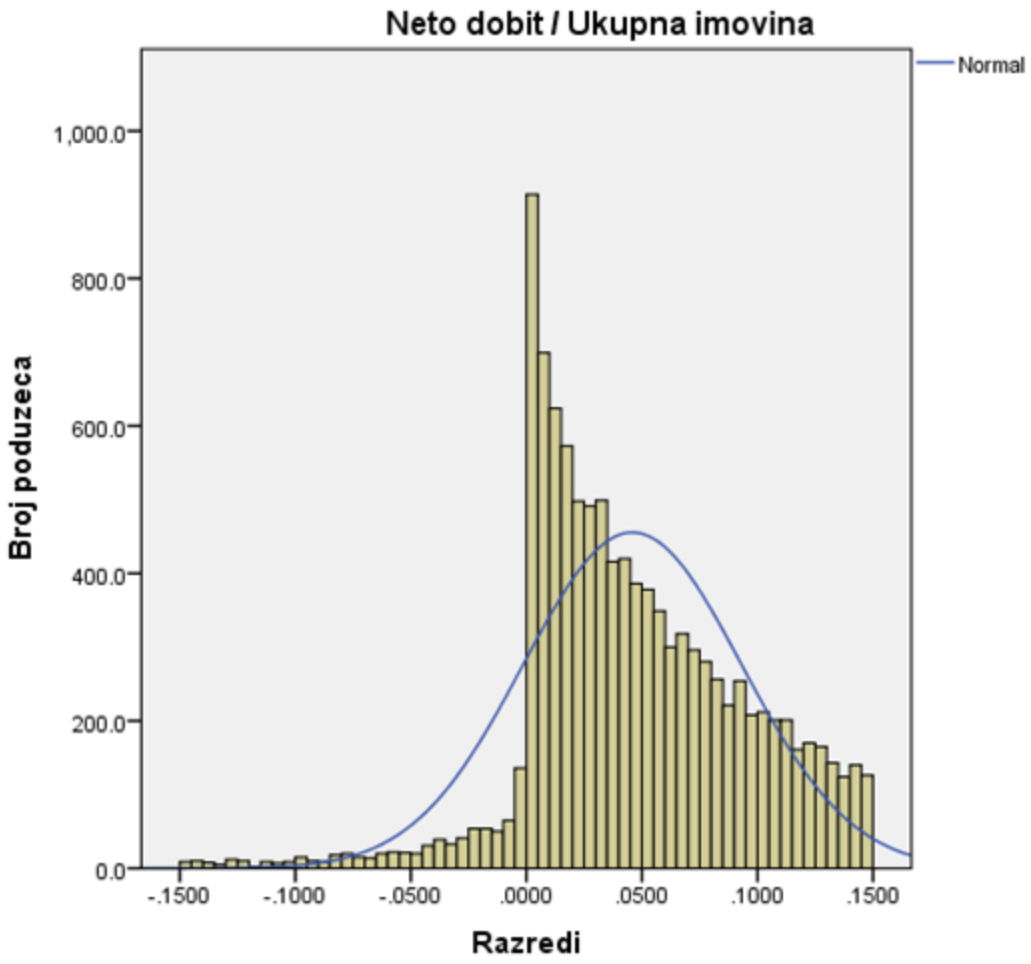
Izvor: izrada autora(2019.)

Treći skup grafikona prikazat će usporedbu u odnosu na udio menadžmenta u vlasništvu. Temeljem dobivenih rezultata lako je primijetiti kako se diskontinuitet pojavljuje u oba slučaja, ali isto tako se da primijetiti kako u slučaju kad je menadžment u vlasništvu odnosno bio je prethodno krivulja je više desno asimetrična. Omjer najmanjih dobitaka i najmanjih gubitaka u slučaju kad je menadžment u vlasništvu poduzeća iznosi 3,43 u korist dobitaka, dok u drugom slučaju omjer iznosi 5. Također interesantno je primijetiti kako se broj poduzeća ne smanjuje drastično nego se prema omjeru zadržava dosta visoko.



Slika 12: Distribucija neto dobiti gdje menadžeri nisu u vlasničkoj strukturi poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)



Slika 13: Distribucija neto dobiti gdje menadžeri jesu ili su prethodno bili u vlasničkoj strukturi poduzeća

Izvor: izrada autora(2019.)

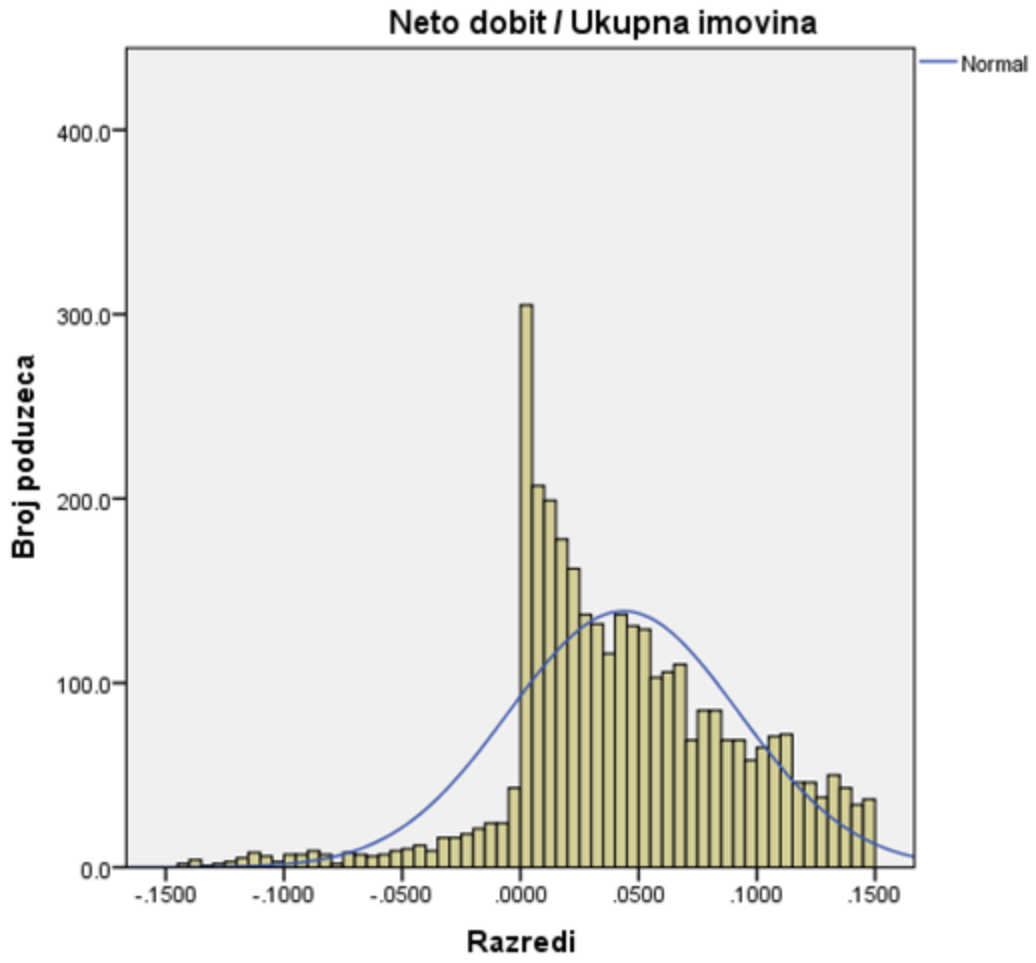
Kako bi se detaljnije istaknulo odstupanje od normalne distribucije, predstavljena je tablica broj 12. Osim do sada najvećeg odstupanja unutar jednog razreda najbliži nuli, može se vidjeti odstupanje u zbirnim podatcima 4 razreda poduzeća koja su najbliža nuli, čime se vidi još izraženije odstupanje malih dobitaka u odnosu na male dobitke.

Tablica 12: Mala neto dobit i mali neto gubici

Neto dobit/ukupna imovina		
Razredi	Ne	Da/prethodno
(-0.02, -0,015)	98	24
(-0.015, -0.01)	115	34
(-0.01, -0.005)	131	31
(-0.005, 0)	254	56
(0, 0.005)	871	275
(0.005, 0.01)	517	150
(0.01, 0.015)	365	109
(0.015, 0.02)	307	107

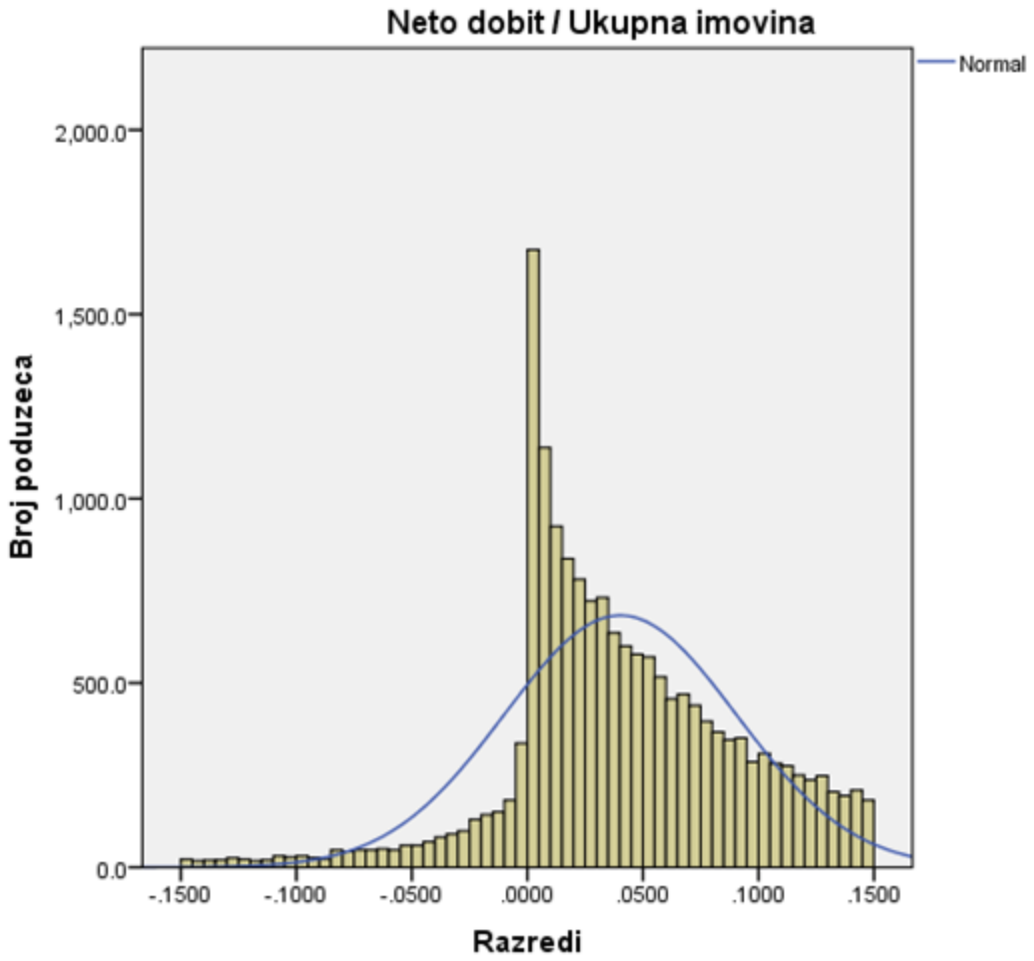
Izvor: izrada autora(2019.)

Zadnja grafička usporedba će se odnositi u razlici prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima. Prema histogramima lako se može zaključiti kako prema obje podjele postoji diskontinuitet između najmanjeg razreda gubitaka i najmanjeg razreda dobitaka. Kod A i B indikatora on nešto malo manji od 5 puta, dok je kod C i D indikatora malo veći od 4 puta.



Slika 14: Distribucija neto dobiti za gdje je manja ovisnost poduzeća o vlasnicima

Izvor: izrada autora (2019.)



Slika 15: Distribucija neto dobiti gdje je veća ovisnost poduzeća o vlasnicima

Izvor: izrada autora (2019.)

Kako bi se detaljnije istaknulo odstupanje od normalne distribucije, predstavljena je tablica broj 13 koja prikazuje broj poduzeća grupiran prema razredima. Može se detektirati odstupanje u zbirnim podacima 4 razreda poduzeća koja su najbliža nuli, čime se vidi još izraženije odstupanje malih dobitaka u odnosu na male gubitke.

Tablica 13: Mala neto dobit i mali neto gubici

Neto dobit/ukupna imovina		
Razredi	Manje ovisna	Više ovisna
(-0.02, -0,015)	21	143
(-0.015, -0.01)	24	150
(-0.01, -0.005)	24	182
(-0.005, 0)	54	401
(0, 0.005)	294	1611
(0.005, 0.01)	207	1138
(0.01, 0.015)	199	925
(0.015, 0.02)	178	837

Izvor: izrada autora(2019.)

Na temelju prethodno navedenih grafikona moguće je uočiti kako se u svim grafikonima javlja diskontinuitet. Prema državama jasno se moglo primijetiti kako nema razlike u diskontinuitetu. Kategorija u kojoj postoji najveća razlika u diskontinuitetima se pojavljuje u usporedbi prema veličini poduzeća. Prema sve tri veličine poduzeća javlja se diskontinuitet, ali najbliži oblik normalnoj distribuciji se javlja u promatranom skupu "Vrlo velika" poduzeća. "srednje velika i velika" poduzeća kroz svoje grafikone prikazuju jako sličan diskontinuitet. Osim prethodno navedenih grafikona, kreirana su još četiri grafikona kod kojih se također pojavljuje diskontinuitet koji započinje u razredu male dobiti. Svi ovi grafikoni potvrđuju manipulacije u financijskim izvještajima, a u daljnjem dijelu istraživanja provest će se statističke metode pomoću kojih će se moći donijeti zaključci na temelju hipoteza.

4.4.2. Leuzov pokazatelj manipuliranja dobiti

Leuzov pokazatelj za kontrolu kvalitete dobiti jedan je od testova koji služe kako bi se lakše otkrila odnosno potvrdila prisutnost manipulacija u financijskim izvještajima. Njegov rezultat je indeks koji stavlja u odnos broj poduzeća s vrlo malim dobicima i broj poduzeća s vrlo malim gubicima. Radi se o intervalima za male gubitke [-0.01, 0) i za male dobitke [0, 0,01]. Rezultati prikazani u nastavku dobiveni su u analizi uzorka s razredima veličine 0,01, zbog veće preciznosti. Iako, za usporedbu s prethodnim tablicama i razredima 0,005, dobivene su iste vrijednosti. Što je veći broj dobiven ovim testom, to je više manipulativnih radnji prisutno u

financijskim izvještajima. Na sljedećim tablicama prikaz jednog razreda za male gubitke, kao i jednog razreda za male dobitke prema različitim promatranim grupama. Tablice broj 14, 15, 16 i 17 prikazuju Leuzov kategoriji prema promatranim varijablama.

Tablica 14: Leuzov pokazatelj za neto dobit prema državama

Neto dobit/ukupna imovina			
	Razredi		Indeks
DRŽAVE	(-0.01, 0.00)	(0.00, 0.01)	
Hrvatska	381	1880	4.93
Srbija	272	1313	4.83
Slovenija	181	979	5.41

Izvor: izrada autora(2019.)

Tablica 15: Leuzov pokazatelj za neto dobit prema veličini poduzeća

Neto dobit/ukupna imovina			
	Razredi		Indeks
Veličina poduzeća	(-0.01, 0.00)	(0.00, 0.01)	
Srednja	691	3606	5.22
Velika	87	425	4.89
Vrlo velika	56	141	2.52

Izvor: izrada autora(2019.)

Tablica 16: Leuzov pokazatelj za neto dobit prema udjelu menadžmenta u vlasništvu

Neto dobit/ukupna imovina			
	Razredi		Indeks
Menadžeri	(-0.01, 0.00)	(0.00, 0.01)	
Ne	385	1388	3.61
Da/prethodno	240	1574	6.56

Izvor: izrada autora(2019.)

Tablica 17: Leuzov pokazatelj za neto dobit prema ovisnosti menadžmenta o vlasnicima

Neto dobit/ukupna imovina			
	Razredi		Indeks
BvD	(-0.01, 0.00)	(0.00, 0.01)	
Manje ovisna	78	501	6.42
Više ovisna	583	2749	4.72

Izvor: izrada autora(2019.)

Na temelju dobivenih rezultata može se vidjeti kako ne postoji velika razlika između podjele poduzeća prema državama. Kod veličine poduzeća može se primijetiti kako postoji značajna razlika u indeksima između "Vrlo velika" poduzeća i poduzeća prema ostalim podjelama. Osim toga prema veličini poduzeća lako je primijetiti da nema velike razlike između "Srednje velika i velika" poduzeća. Kao što je prethodno napisano, što je veća razlika u indeksu veći broj je manipulativnih radnji obavljen prema financijskom izvještaju. Prema podjeli o menadžerima skoro je duplo veći Leuzov indeks poduzeća gdje su menadžeri u vlasničkoj strukturi ili su prethodno bili u odnosu na poduzeća gdje menadžeri nisu u vlasničkoj strukturi. Posljednji indeks prikazuje razliku prema ovisnosti o vlasništvu gdje veći indeks imaju poduzeća koja su ovisna o vlasnicima naspram poduzećima koji nisu tolikoj ovisnosti o vlasnicima.

4.4.3. Test kontinuiranosti

Kako je već spomenuto, ispitivanja kvalitete dobiti se između ostalog provode i uz pomoć distribucije na način da se procjenjuje njena kontinuiranost. Test kontinuiranosti je također mjera ispitivanja kontinuiranosti odnosno diskontinuiranosti distribucije. Ovaj test uz pomoć vjerojatnosti pretpostavlja očekivanu vrijednost obilježja, te uspoređuje očekivane frekvencije sa stvarnima kako bi donio zaključak o odstupanjima. Za te potrebe izračunavaju se određeni parametri. Zbog prethodnih distribucija definirane su granice razreda te broj poduzeća. Iz toga je moguće dobiti vjerojatnost (Pi), koja se računa po sljedećoj formuli:

$$Pi = \frac{\tilde{X}_{i-1}+\tilde{X}_{i+1}}{2N} \qquad (1)$$

Objašnjenje oznaka:
Pi – Vjerojatnost nastanka događaja
$\tilde{X}_{i-1}$ - Broj poduzeća u razredu prije promatranog

$\tilde{X}_{i+1}$ - Broj poduzeća u razredu iza promatranog
N - Broj poduzeća u uzorku

Nakon što se dobije vjerojatnost za pojedini razred, ona se pomnoži sa ukupnom sumom svih poduzeća kako bi se dobio očekivani broj poduzeća u svakom razredu, E(xi). Varijanca je umnožak sume poduzeća, vjerojatnosti da će se događaj dogoditi, i vjerojatnosti da on neće nastupiti, a zatim se konačan indeks dobije po sljedećoj formuli:

$$\tau_i = \frac{\tilde{X}_i - E(X_i)}{\sqrt{var(X_i)}} \qquad (2)$$

Objašnjenje oznaka:
τ_i - Indeks kontinuiranosti
$E(X_i)$ – očekivani broj poduzeća u razredu
X_i – stvarni broj poduzeća u razredu

Kritične tablične vrijednosti za tradicionalne nivoe signifikantnosti su redom: za nivo značajnosti od 10% apsolutna kritična tablična vrijednost je 3,1632, za nivo značajnosti od 5% je 4,4721, a za nivo značajnosti od 1% vrijednost je 10.

U nastavku su prikazani tablični izračuni i značajnost ovog testa. Izdvojena su 4 razreda malih gubitaka i 4 razreda malih dobitaka, stvaran broj poduzeća u uzorku te očekivani broj poduzeća na temelju vjerojatnosti. Tablice broj 18, 19 i 20 prikazuju test kontinuiranosti za neto dobit prema državama.

Tablica 18: Test kontinuiranosti za neto dobit Hrvatske

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	93	0.008059264	99	98.20213286	-0.60547	0.605467	>10 %
(-0.015, -0.01)	115	0.008914035	110	108.5239132	0.479962	0.479962	> 10%
(-0.01, -0.005)	126	0.015060241	185	182.2138554	-4.3708	4.370804	< 10%
(-0.005, 0)	255	0.054054054	664	628.1081081	-16.3195	16.31947	**< 1%**
(0, 0.005)	1202	0.037976229	467	448.7840891	34.69514	34.69514	**< 1 %**
(0.005, 0.01)	678	0.069928362	859	798.931537	-6.40359	6.403594	**< 5%**
(0.01, 0.015)	516	0.045017909	553	528.1050961	-1.61006	1.610058	>10%
(0.015, 0.02)	428	0.038139043	469	450.6318585	-1.9314	1.931403	>10%

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 19: Test kontinuiranosti za neto dobit Srbije

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	64	0.004933636	57	56.22124956	0.933572	0.933572	> 10%
(-0.015, -0.01)	59	0.006330772	73	72.04101904	-1.64945	1.649446	> 10%
(-0.01, -0.005)	81	0.010915124	125	123.6356095	-3.95714	3.957135	< 10%
(-0.005, 0)	191	0.035845267	411	395.7855178	-11.0584	11.05841	**< 1%**
(0, 0.005)	740	0.033356619	382	369.2577716	18.63023	18.63023	**< 1%**
(0.005, 0.01)	573	0.052086972	597	565.4301214	-1.0093	1.009303	> 10%
(0.01, 0.015)	453	0.043791477	502	479.538574	-2.23761	2.23761	> 10%
(0.015, 0.02)	430	0.036500175	418	402.742927	0.597953	0.597953	> 10%

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 20: Test kontinuiranosti za neto dobit Slovenije

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	37	0.005052852	44	43.28020095	-0.98803	0.988027	>10 %
(-0.015, -0.01)	46	0.005227088	45	44.76478104	0.149462	0.149462	>10 %
(-0.01, -0.005)	53	0.010105703	87	86.12080381	-3.66374	3.663742	<10%
(-0.005, 0)	128	0.035486119	306	294.6589906	-10.3404	10.34043	**< 1%**
(0, 0.005)	558	0.031885236	275	265.7475026	17.39076	17.39076	**< 1%**
(0.005, 0.01)	421	0.056220235	484	456.7894064	-2.94769	2.947695	>10 %
(0.01, 0.015)	410	0.045301429	390	372.3324428	1.036489	1.036489	>10 %
(0.015, 0.02)	359	0.043559066	375	358.6653502	-0.84484	0.844842	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Prekidi kontinuiranosti su statistički značajni u razredima oko nule za sve tri države, a radi se o razini značajnosti od 1%. Očekivani rezultati dobiveni u svim zemljama promatranja dokazuju da su poduzeća vršila manipulacije neto dobiti u najmanjim kategorijama promatranja prema svim državama. Također zanimljivo je promatrati kako se jedino u Hrvatskoj prema zemljama koje se uspoređuju javlja značajnost od 5% u drugom razredu malih dobitaka gdje je očekivani broj poduzeća s malom dobiti veći i to za 181 poduzeće u odnosu na stvarni broj poduzeća. Temeljem dobivenih statističkih rezultata **donosi se zaključak o odbacivanju prve hipoteze**

kako manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju država iz regije. Osim dokaza koji je proveden statističkom analizom u prilog potkrijepljena rezultata može se koristiti i Leuzov indeks koji govori da nema velikog odstupanja prema razredima.

Tablice broj 21, 22 i 23 prikazuju test kontinuiranosti za neto dobit prema veličini poduzeća.

Tablica 21: Test kontinuiranosti za neto dobit "Srednja" poduzeća

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	159	0.005532603	154	153.1479792	0.404031	0.404031	>10 %
(-0.015, -0.01)	167	0.006556494	183	181.3034399	-1.18828	1.188275	>10 %
(-0.01, -0.005)	206	0.011711874	326	322.1819292	-6.68545	6.68545	**<5%**
(-0.005, 0)	485	0.041997485	1169	1119.90494	-20.4393	20.43928	**< 1%**
(0, 0.005)	2132	0.03518951	980	945.0318753	37.47393	37.47393	**< 1%**
(0.005, 0.01)	1474	0.060427519	1682	1580.360913	-5.23221	5.23221	**<5%**
(0.01, 0.015)	1232	0.045931381	1279	1219.776729	-1.34573	1.345729	>10 %
(0.015, 0.02)	1083	0.039931741	1112	1067.11587	-0.88775	0.887753	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 22: Test kontinuiranosti za neto dobit "Velika" poduzeća

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	24	0.00715689	26	25.3174993	-0.29811	0.298113	>10 %
(-0.015, -0.01)	34	0.007718215	28	27.28774909	1.244313	1.244313	>10 %
(-0.01, -0.005)	31	0.012629806	45	44.43165871	-2.1003	2.100302	>10 %
(-0.005, 0)	56	0.042941342	153	146.4299747	-8.01598	8.015982	**<5%**
(0, 0.005)	275	0.028908223	103	100.022453	17.19807	17.19807	**< 1%**
(0.005, 0.01)	150	0.053887174	192	181.6536626	-3.11621	3.116214	>10 %
(0.01, 0.015)	109	0.036065114	129	123.8656329	-1.7521	1.752101	>10 %
(0.015, 0.02)	107	0.032977828	118	113.6251052	-0.98504	0.985036	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 23: Test kontinuiranosti za neto dobit "Vrlo velika" poduzeća

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	11	0.020591341	20	19.09846885	-2.05941	2.059412	>10 %
(-0.015, -0.01)	19	0.017951426	17	16.69482577	0.489485	0.489485	>10 %
(-0.01, -0.005)	23	0.027455121	26	25.28616684	-0.5966	0.596595	>10 %
(-0.005, 0)	33	0.06124604	58	54.44772967	-3.38805	3.388052	<10%
(0, 0.005)	93	0.042766631	41	38.76795143	8.351547	8.351547	**<5%**
(0.005, 0.01)	48	0.069165787	66	60.96964097	-2.30524	2.305238	>10 %
(0.01, 0.015)	38	0.039598733	38	36.01504752	0	0	>10 %
(0.015, 0.02)	27	0.034318902	33	31.38463569	-1.07101	1.071008	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Test kontinuiranosti proveden za neto dobit prema veličini poduzeća predstavljen je prethodnim tablicama. Rezultati koji su interpretirani dokazuju da postoji razlika u diskontinuitetu uspoređujući veličinu poduzeća. Što je poduzeće veličinom manje to je više manipulacija vršeno što dokazuje test kontinuiranosti. Tako primjerice u "Srednjim" poduzećima razina signifikantnosti je manja od 1% u razredima najmanje dobiti i najmanjeg gubitka dok u sljedećim razredima razina signifikantnosti je manja od 5%. Kod "velikih" poduzeća u najmanjem razredu gubitaka razina značajnosti je manja od 5%, a u razredu najmanjih dobitaka je manja od 1%. U kategoriji "vrlo velikih" poduzeća jedino značajno odstupanje pojavljuje se u kategoriji malih dobitaka gdje je razina značajnosti manja od 5%. Na temelju dobivenih statističkih rezultata **donosi se zaključak o prihvaćanju druge hipoteze kako manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju veličine poduzeća.**

Tablice broj 24 i 25 prikazuju test kontinuiranosti za neto dobiti prema udjelu menadžmentu u vlasništvu.

Tablica 24: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje menadžment nije u vlasništvu poduzeća

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	98	0.010675221	102	100.4164651	-0.39917	0.39917	>10%
(-0.015, -0.01)	115	0.012042491	115	113.1211348	0	0	>10%
(-0.01, -0.005)	131	0.019404712	185	180.9198307	-4.01468	4.014678	<10%
(-0.005, 0)	254	0.052692469	501	474.6010728	-11.3379	11.3379	**< 1%**
(0, 0.005)	871	0.040544804	386	369.8699779	25.21838	25.21838	**< 1%**
(0.005, 0.01)	517	0.064997897	618	577.8313	-4.20166	4.201659	<10%
(0.01, 0.015)	365	0.043331931	412	394.1472444	-2.36738	2.367383	>10 %
(0.015, 0.02)	307	0.036600757	348	335.2629365	-2.23919	2.239191	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 25: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje menadžment je ili je prethodno bio u vlasništvu poduzeća

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	54	0.003675691	52	51.80886407	0.277861	0.277861	>10 %
(-0.015, -0.01)	50	0.004205839	60	59.2497526	-1.29914	1.299142	>10 %
(-0.01, -0.005)	65	0.007952216	113	111.6053757	-4.54359	4.543585	**<5%**
(-0.005, 0)	175	0.033222591	470	454.3853821	-13.8392	13.83916	**< 1%**
(0, 0.005)	875	0.030889941	437	423.5010956	21.28369	21.28369	**< 1%**
(0.005, 0.01)	699	0.05297943	750	709.791917	-1.91428	1.914276	>10 %
(0.01, 0.015)	624	0.044956528	636	607.4076483	-0.4869	0.486902	>10 %
(0.015, 0.02)	573	0.039655051	561	538.7535166	0.516995	0.516995	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Test kontinuiranosti proveden je i za usporedbu prema podjeli menadžera i prezentiran je u prethodnim tablicama. Isto kao i god prethodno promatranih kategorija statistički značajna odstupanja pojavljuju se u dva razreda koja su najbliža nuli. Jedan je razred malih gubitaka, drugi malih dobitaka, a u njima i u slučaju neto dobiti postoji statistički značajno odstupanje stvarnog broja poduzeća od očekivanog, odnosno postoji statistički značajan diskontinuitet u distribuciji. Također u razredu gubitka za poduzeća gdje menadžer je u vlasničkoj strukturi ili je

prethodno bio između -0,01 i -0,005 se također pojavljuje statistička značajnost od 5%. Na temelju dobivenih statističkih rezultata **donosi se zaključak o odbacivanju treće hipoteze kako manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju udjela menadžmenta u vlasništvu.** Iako Leuzov pokazatelj prema indeksima govori o značajnoj razlici između dvije promatrane grupe, test kontinuiranosti odbacuje razliku na temelju udjela u vlasništvu.

Tablice broj 26 i 27 prikazuju test kontinuiranosti prema ovisnosti o vlasnicima poduzeća.

Tablica 26: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje je manja ovisnost poduzeća o vlasnicima

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	21	0.004849885	21	20.89815242	0	0	>10 %
(-0.015, -0.01)	24	0.005196305	23	22.38308314	0.211368	0.211368	>10 %
(-0.01, -0.005)	24	0.009006928	39	38.64872979	-2.41281	2.412813	>10 %
(-0.005, 0)	54	0.036720554	159	153.1614319	-8.48427	8.484272	**<5%**
(0, 0.005)	294	0.030138568	131	126.5669169	14.48864	14.48864	**< 1%**
(0.005, 0.01)	207	0.056928406	247	232.4671478	-2.62349	2.623489	>10 %
(0.01, 0.015)	199	0.044457275	193	183.9419746	0.442396	0.442396	>10 %
(0.015, 0.02)	178	0.041685912	181	172.9756928	-0.2281	0.228102	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

Tablica 27: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje je veća ovisnost poduzeća o vlasnicima

NETO DOBIT/UKUPNA IMOVINA							
Razredi	Stvaran broj poduzeća	Vjerojatnost	Očekivani broj poduzeća	Varijanca	T_i	$\lvert T_i \rvert$	Značajnost
(-0.02, -0,015)	143	0.006275776	140	139.1213914	0.254346	0.254346	>10 %
(-0.015, -0.01)	150	0.007284382	163	161.3162879	-1.02354	1.023539	>10 %
(-0.01, -0.005)	182	0.01234983	276	272.0976219	-5.69856	5.698565	**<5%**
(-0.005, 0)	401	0.040187377	897	860.4720168	-16.9088	16.90882	**< 1%**
(0, 0.005)	1611	0.034494352	770	742.9565963	30.8542	30.8542	**< 1%**
(0.005, 0.01)	1138	0.056840595	1268	1195.926125	-3.75916	3.759163	<10%

(0.01, 0.015)	925	0.044266631	988	943.7867021	-2.05071	2.050707	>10 %
(0.015, 0.02)	837	0.038237404	853	820.3834947	-0.55861	0.558614	>10 %

Izvor: izrada autora (2019.)

. Test kontinuiranosti dokazuje diskontinuitet u razredima oko nule. Isto kao i god prethodno promatranih kategorija statistički značajna odstupanja pojavljuju se u dva razreda koja su najbliža nuli. Jedan je razred malih gubitaka, drugi malih dobitaka, a u njima postoji statistički značajno odstupanje stvarnog broja poduzeća od očekivanog, odnosno postoji statistički značajan diskontinuitet u distribuciji. Test značajnosti pokazuje kako se prema grupiranim podatcima o "BvD independence indicatoru" koji pokazuje kako postoji značajnost da u grupi 1 se javlja značajnost manja od 5% u grupi najmanjih gubitaka i manja od 1% u grupu od najmanjih dobitaka. Prema grupiranim podatcima u grupu 2 javlja se značajnost u dva najmanja razreda, u drugome manja od 5%, a u prvome manja od 1% . U razredu najmanjeg dobitka je manja od 1%, te u drugom razredu najmanjih dobitaka je manja do 10%. Temeljem prethodno interpretiranih statističkih rezultata **donosi se zaključak o prihvaćanju četvrte hipoteze kako manipulacije financijskim izvještajima zbog kojih nastaje diskontinuitet u distribuciji poduzeća prema neto dobiti razlikuju se na temelju udjela ovisnosti poduzeća o vlasnicima.** Kako bi se dodatno potvrdili rezultati Leuzov indeks potvrđuje da postoji razlika među promatranim poduzećima.

5. ZAKLJUČAK

Za potrebe tržišta kapitala od iznimnog značaja je objavljivanje fer i istinito sastavljenih financijskih izvještaja. Manipulativne radnje koje se provode kroz financijske izvještaje opasne su i mogu ugroziti mnogo interesnih skupina koje bi mogle napraviti određene korake nepotpunim informacijama. Menadžeri poduzeća djelomično koriste slobodu koju su im zakonski okviri omogućili. Postoje različiti motivi za takve pothvate, a kao glavni motivi mogu se istaknuti menadžerske naknade koje ovise o performansama financijskih izvještaja te povoljniji uvjeti kreditiranja koje ostvaruju poduzeća sa malim dobitima. U radu su posebno opisane tehnike kojima se provode manipulacije, a sami predmet istraživanja se temeljio na promatranju manipulacija prema različitim varijablama.

Naime, kod ovih distribucija očekivan je oblik normalne distribucije, u obliku zvona. Ukoliko postoji velika diskontinuiranost oko nule, to je znak da objavljeni financijski izvještaji sadrže manipulativne radnje. Iz prikazanih distribucija u radu jasno se može vidjeti diskontinuiranost oko nule, odnosno kako ima neočekivano malo poduzeća s malim gubicima i neočekivano puno poduzeća s malim dobicima.

Glavni cilj ovog istraživanja je empirijski utvrditi faktore utjecaja na diskontinuitet distribucije poduzeća prema neto dobiti.Za usporedbu nad manipulacijama korišteni su Leuzov pokazatelj i Test kontinuiranosti. Rezultati koji su dobiveni povodom istraživanja dokazuju da postoje značajne razlike u diskontinuitetu neto dobiti prema veličini poduzeća i prema ovisnosti o vlasništvu poduzeća. Podjelom prema veličini poduzeća dokazano je kako nema značajne razlike između "srednje velika" poduzeća i "velika" poduzeća, ali obje kategorije se značajno razlikuju u usporedbi sa "vrlo velika" poduzećima koja i prema Testu kontinuiranosti i prema Leuzovom pokazatelju sadrži puno više manipulativnih radnji u odnosu na prethodno navedena poduzeća. Jednako značajni rezultati dobiveni si u slučaju kad su se uspoređivala poduzeća prema ovisnosti o vlasnicima. Poduzeća koja su više ovisna o vlasnicima imala su izraženiji diskontinuitet u odnosu na poduzeća koja nisu u toj mjeri ovisna o vlasnicima poduzeća. Također, istraživanje se provelo prema državama i empirijski rezultati su dokazali da ne postoji signifikantna razlika u diskontinuitetima krivulje neto dobiti prema državama. U radu je još provedeno i istraživanje na temelju udjela menadžmenta u vlasništvu te kao i u prethodno opisanoj hipotezi nije dokazano da

postoji razlika u rezultatu između grupiranih podataka na temelju udjela menadžmenta u vlasništvu. U svakom slučaju, može se potvrditi da na temelju dobivenih rezultata uz pomoć Testa kontinuiranosti i Luzovog pokazatelja manipuliranja dobiti prema svim promatranim kategorijama postoje manipulativne radnje u neto dobiti te za istraživanje njihovih motiva i dodatne empirijske potvrde ostaviti će se nekom buduće istraživanju.

LITERATURA

1. Aljinović Barać, Ž.: Računovodstvo novčanih tijekova, Autorski materijal, Akademska godina 2018/2019, Ekonomski fakultet u Splitu, Split
2. Aljinović Barać, Ž., Klepo, T. (2006). Features of accounts manipulations in Croatia. Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci - Časopis za ekonomsku teoriju i praksu 24 (2), pp. 273- 290.
3. Arnerić, J. (2012): Statistička analiza, Nastavni materijali, Ekonomski fakultet, Split
4. Belak, V. (2006):, Profesionalno računovodstvo prema MSFI i hrvatskim poreznim propisima, Zgombić i partneri, Zagreb
5. Belak, V., Vudrić, N. (2012): Osnove suvremenog računovodstva, Belak Excellens d.o.o. Zagreb
6. Bernoth, K., Wolff, G.B. (2006): *Fool the markets? Creative accounting, fiscal transparency and sovereign risk premia*, Discussion paper, Series 1, Economic Studies, No 19, Frankfurt am Main, Deutschland
7. Bruns, W.J., Merchant, K.A. (1990): The dangerous morality of managing earnings, Management accounting, 72, 2, USA, str. 22-25
8. Burgstahler, D., Dichev, I. (1997): Earnings management to avoid earnings decreases and losses, Journal of Accounting and Economics 24, str. 99-126
9. Cirkveni, T. (2013): Izvještaj o ostalom sveobuhvatnom dobitku, RRif, 1, str. 199-202
10. Crnković, L., Mijoč, I. (2008): *Regulativa financijskog izvještavanja velikih trgovačkih društava u Republici Hrvatskoj i u Europskoj Uniji*, Ekonomski fakultet, Osijek
11. Dechow, P. at al., (2003): Why Are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation, Review of Accounting Studies, 8, str. 355-384
12. Garrod, N., Ratej Pirković, S., Valentinčić, A. (2006): Testing for discontinuity or type of distribution, Mathematics and Computers in Simulation 71, str. 9-15
13. Gulin, D.(2001): Računovodstvo trgovačkih društava uz primjenu Međunarodnih računovodstvenih standarda i poreznih propisa, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
14. Gulin, D., Perčević H., (2013.): Financijsko računovodstvo i izabrane teme, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb

15. Gulin, D. (2002): *Manipulacije na financijskim tržištima i njihov utjecaj na financijske izvještaje,* Ekonomski fakultet, Zagreb
16. Jacob, J., Jorgensen, B. (2007): Earnings management and accounting income aggregation, Journal of Accounting and Economics 43, str. 369-390
17. Leuz, C. et al (2002): Investor Protection and Earnings Management: An International Comparison, str. 1-34
18. Međunarodni računovodstveni standardi, NN 65/96 i dalje
19. Međunarodni standardi financijskog izvještavanja, NN 140/06
20. McColgan, P (2001.): *Agency theory and corporate goverance: a review literature from a UK perspective*, University of Strathclyde
21. Narodne novine: Hrvatski standardi financijskog izvještavanja, Zagreb 2015. br. 86/15
22. Narodne novine: Međunarodni standardi financijskog izvještavanja, Zagreb 2009. br. 140/06, 136/09
23. Narodne novine: Pravilnik o strukturi i sadržaju godišnjih financijskih izvještaja, Zagreb, 2015. br. 96/15
24. Narodne novine: Zakon o porezu na dobit, Zagreb 2016. br. 177/04, 90/05, 57/06, 146/08, 80/10, 22/12, 148/13, 143/14, 50/16, 106/18
25. Narodne novine: Zakon o računovodstvu, Zagreb 2015. br. 78/15, 134/15, 116/18
26. Negovanović, M. (2010): *Kreativno računovodstvo – I. dio,* RRiF, 12, str.38-46
27. Negovanović, M. (2011): K*reativno računovodstvo i krivotvorenje financijskih izvještaja – II. dio*, RRiF, 1/11, str.184-189
28. Negovanović, M. (2011): K*reativno računovodstvo i krivotvorenje financijskih izvještaja – III. dio*, RRiF, 3, str.82-87
29. Negovanović, M. (2011): Otkrivanje zlouporaba u financijskim izvještajima, RRiF, 6, str 48-57
30. Nikić J. (2017): Bilješke uz financijske izvještaje, Riznica broj 1
31. Nikolić, N., Pečarić, M., (2012.): Uvod u financije, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split
32. Prečević, H. (2017.): Nastavni materijali, EFZG

33. Pervan, I. (2004): Usklađenost okvira financijskog izvješćivanja u Hrvatskoj, Bugarskoj i Rumunjskoj sa zahtjevima Europske unije, Financijska teorija i praksa, 28 (4), str. 469-485
34. Pervan, I. (2018): *Računovodstveni standardi,* Nastavni materijali, Ekonomski fakultet, Split
35. Pivac, S. (2010): Statističke metode, Ekonomski fakultet, Split
36. Pivac, S. (2010): *Statističke metode*, Nastavni materijali, Ekonomski fakultet, Split
37. Roychowdhury, S. (2006): Earnings management trough real activities manipulation, Journal of Accounting and Economics 42, str. 335-370
38. Rozga, A. (2009): *Statistika za ekonomiste*, Ekonomski fakultet, Split
39. Santini, G. (2003): *Odnos kamatne stope i neto dobiti,* Ekonomija/Economics, godina 10., broj1, Rifin, Zagreb
40. Schleifer, A. i Vishny, R. (1997): Management Entrenchment: the Case of Manager – Spedific Investments, Journal of Financial Economics, 25 (1) str. 123-139
41. Solomon, D. (1960.): *Economic and accounting copncepts on income,* University of Pennsylvania, str. 374-383
42. Šodan, S. (2014): Modeliranje utjecaja računovodstva fer vrijednosti na kvalitetu objavljenih financijskih performansi, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Split
43. Šodan, S. (2014): *Modeliranje utjecaja računovodstva fer vrijednosti na kvalitetu objavljenih financijskih performansi*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Split
44. Šodan, S. (2015): *Računovodstvo novčanih tijekova*, Nastavni materijali, Ekonomski fakultet, Split
45. Šodan, S. (2016): *Financijska analiza poslovanja*, Nastavni materijali, Ekonomski fakultet, Split
46. Tipurić, D. i suradnici (2008): *Korporativno upravljanje*, Sinergija, Zagreb
47. Tipurić, D. i suradnici (2015): *Korporativno upravljanje u Hrvatskoj,* CIRU, Zagreb
48. Tokić, L. (2016.): *Kvaliteta objavljeni financijskih performansi listanih dioničkih društava u Republici Hrvatskoj,* diplomski rad, Ekonomski fakultet, Split
49. Vuk, J. (2013): Izvještaj o novčanom tijeku, RRiF, 1, str. 193-198

50. Vuko, T., Aljinović Barać, Ž., Šodan, S. (2011): *The Shape of the frequency distributions of earnings metrics – evidence from Croatia*, Journal of Accounting and Management 1, str.1-13
51. Watts R.L., i Zimmerman J.L. (1990): Positive accounting theory: A ten year perspective, Accounting Review, str. 131
52. Žager, K., Žager, L. (1999): Analiza financijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb
53. Žilić, N. (2011): Utvrđivanje kvalitete financijskih izvještaja, diplomski rad, Ekonomski fakultet, Split

POPIS ILUSTRACIJA

Popis tabela

Tablica 1: Kriterij za odabir uzorka 35
Tablica 2: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema državama 40
Tablica 3: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini veličini poduzeća 41
Tablica 4: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema udjelu menadžmenta u vlasništvu 42
Tablica 5: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema ovisnosti poduzeća o vlasnicima 42
Tablica 6: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema državama 43
Tablica 7: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema veličini poduzeća 44
Tablica 8: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema udjelu menadžmenta u vlasništvu 44
Tablica 9: Deskriptivna statistika za pokazatelj neto dobiti u ukupnoj imovini prema ovisnosti o vlasništvu 45
Tablica 10: Mala neto dobit i mali neto gubici 50
Tablica 11: Mala neto dobit i mali neto gubici 53
Tablica 12: Mala neto dobit i mali neto gubici 56
Tablica 13: Mala neto dobit i mali neto gubici 59
Tablica 14: Leuzov pokazatelj za neto dobit 60

Tablica 15: Leuzov pokazatelj za neto dobit 60
Tablica 16: Leuzov pokazatelj za neto dobit 60
Tablica 17: Leuzov pokazatelj za neto dobit 61
Tablica 18: Test kontinuiranosti za neto dobit Hrvatske 62
Tablica 19: Test kontinuiranosti za neto dobit Srbije 63
Tablica 20: Test kontinuiranosti za neto dobit Slovenije..... 63
Tablica 21: Test kontinuiranosti za neto dobit "Srednje velika" poduzeća 64
Tablica 22: Test kontinuiranosti za neto dobit "Velika" poduzeća 64
Tablica 23: Test kontinuiranosti za neto dobit "Vrlo velika" poduzeća 65
Tablica 24: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje menadžment nije u vlasništvu poduzeća 66
Tablica 25: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje menadžment je ili je prethodno bio u vlasništvu poduzeća 66
Tablica 26: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje je manja ovisnost poduzeća o vlasnicima ... 67
Tablica 27: Test kontinuiranosti za neto dobit gdje je veća ovisnost poduzeća o vlasnicima..... 67

Popis slika

Slika 1: Distribucija u obliku zvona..... 32
Slika 2: Broj poduzeća prema državama 36
Slika 3: Broj poduzeća prema veličini 37
Slika 4: Omjer poduzeća prema vlasništvu..... 38
Slika 5: Broj poduzeća prema BvD indeksu 39
Slika 6: Distribucija neto dobiti za hrvatska poduzeća 47
Slika 7: Distribucija neto dobiti za srpska poduzeća 48
Slika 8: Distribucija neto dobiti za slovenska poduzeća..... 49
Slika 9: Distribucija neto dobiti za "Srednje velika" poduzeća 51
Slika 10: Distribucija neto dobiti za "Velika" poduzeća 52
Slika 11: Distribucija neto dobiti za "Vrlo velika" poduzeća 53
Slika 12: Distribucija neto dobiti gdje menadžeri nisu u vlasničkoj strukturi poduzeća..... 54
Slika 13: Distribucija neto dobiti gdje menadžeri jesu ili su prethodno bili u vlasničkoj strukturi poduzeća 55

Slika 15: Distribucija neto dobiti za gdje je manja ovisnost poduzeća o vlasnicima 57
Slika 16: Distribucija neto dobiti gdje je veća ovisnost poduzeća o vlasnicima 58

SAŽETAK

Financijski izvještaji su glavni izvor informacija o poduzeću za većinu korisnika. Velika većina računovodstvenih izvještaja je bila obuhvaćena manipulativnim radnjama. Računovodstvena regulativa je temelj financijskog izvještavanja, no vrlo bitna je njena primjena u praksi. Zakoni, propisi i pravila zbog širokog tumačenja omogućavaju računovođama primjenu manipulativnih radnji nad financijskim izvještajima. Manipulativne radnje su u skladu sa zakonom, propisima i pravilima, ali iskrivljuje stvarno stanje financijskih izvještaja. Menadžerima je ostavljena sloboda odlučivanja oko određenih kategorija u izvještajima, pa je velika i mogućnost da oni to iskoriste za svoje potrebe. U radu su spomenuti motivi koji motiviraju menadžere da odluče financijske izvještaje podvrgnuti manipulacijama, ali glavni motiv je trenutna zarada jer ista suma novca ima veću vrijednost sada nego u budućnosti. Poslije toga u radu su i opisane metode kojima se rade računovodstvene manipulacije. Njihove naknade najčešće ovise o neto financijskom rezultatu. Kao što je u radu napisano, distribucija neto dobiti prema osnovnim ekonomskim zakonitostima bi trebala imati normalni oblik odnosno oblik zvona. Iz statističkog skupa promatran je omjer neto financijskog rezultata u 2017. godini i ukupna imovina u 2016. godini prema četiri nezavisne varijable, a to su država u kojoj poduzeće vodi posao, veličina poduzeća, udio menadžmenta u vlasništvu te ovisnost o vlasnicima poduzeća. Na temelju distribucija dokazano je kako prema svim promatranim parametrima postoje manipulacije nad financijskim izvještajima. Tema ovog rada je bila usporediti postoji li razlika unutar nezavisnih varijabli. Leuzov test manipuliranja na temelju vrijednosti na distribucijama dokazao je razlike u indeksima za sve promatrane varijable osim u slučaju promatranja prema državama. Kao glavni dokaz u istraživanju uz pomoć kojeg su se hipoteze prihvaćale, odnosno odbacivale je bio Test kontinuiranosti. Putem testa kontinuiranosti potvrđeno je da postoje značajne razlike u manipulaciji neto financijskim rezultatom prema veličini poduzeća te prema ovisnosti o vlasnicima poduzeća, dok u usporedbi prema državama i udjelu menadžmenta u vlasništvu nema značajne razlike u količini manipulacija nad neto financijskim rezultatom.

SUMMARY

Financial reports are the main source of information about the company for most users. A lot of financial reports has been manipulated by the accountants. Accounting regulative is the key of financial reports but it is really important apply in practice. Lows, rules and policies of accounting reports allows accountants use of manipulation with reports because of extensive interpretation of same. Manipulative actions are in the accordance with law, rules and regulations, but it distorts the actual state of the financial statements. Managers have freedom to decide about some categories in financial statements and that give them opportunity to use that for their benefit. In this paper there have been mentioned motives that are motivating managers to do manipulations with reports. The main motive is to make financial benefit now because the same amount of money worth now more then in the future. After that paper presents all kind of manipulation actions that are used in practice. The reimbursements are connected with net financial result. The assumption is that in case of no manipulation acts distribution will not show discontinuity. Statistical set was viewed as the ration between net financial result in 2017. and total assets in 2016. The results were compared by countries, size of company, management share of ownership and dependence on the ownership by BvD independence indicator. Based on research it was proved that by the all parameters that there was discontinuity in distribution. Research was based to see is there any difference between research parameters. Leuz's test of earnings manipulations proves that there were differences in research by all parameters except the observation by countries. As the main prove to either prove the hypothesis or not was the Continuity test. The test has proved that there are significant differences with net income manipulations between the size of companies and dependence on the ownership. Also, the test proves that there are no significant differences on discontinuity of net income distribution between the countries and between the management shares of ownership.