



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA

Taina Tuominen

Kulttuuriarvojen ja korruption vaikutus tuloksenjärjestelyn esiintymiseen

Laskentatoimen ja rahoituksen
akateeminen yksikkö
Laskentatoimen ja tilintarkas-
tuksen pro gradu -tutkielma
Laskentatoimen ja tilintarkas-
tuksen maisteriohjelma

Vaasa 2021

VAASAN YLIOPISTO**Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

Tekijä:	Taina Tuominen	
Tutkielman nimi:	Kulttuuriarvojen ja korruption vaikutus tuloksenjärjestelyn esiintymiseen	
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri	
Oppiaine:	Laskentatoimen ja tilintarkastuksen maisteriohjelma	
Työn ohjaaja:	Teija Laitinen	
Valmistumisvuosi:	2021	Sivumäärä: 92

TIIVISTELMÄ:

Tämän tutkielman tarkoituksena on selvittää kulttuuriarvojen ja korruption vaikutus tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Tuloksenjärjestelyä esiintyy, kun yrityksen johto käyttää harkintaansa tilinpäätöstietojen esittämisessä. Motiiveita tähän on useita, kuten halu saavuttaa markkinoiden odotukset. Kansallinen kulttuuri muokkaa ja ohjaa ihmisten käyttäytymistä lapsuudesta lähtien, jolloin kulttuurista tulevat vaikutteet ovat yhteneväisiä kyseisen maan kansalaisille, mutta kulttuuri ja arvot vaihtelevat maiden välillä. Erilaiset kulttuuriarvot vaikuttavat esimerkiksi siihen, millainen on ihmisten kokema valtaetäisyys tai individualismi. Korruptiota esiintyy maissa eri laajuudessa ja korruption on todettu vaikuttavan negatiivisesti muun muassa yhteiskunnan kehitykseen. Korruptiossa on takana oman edun tavoittelu yhteisen hyvän kustannuksella. Yrityksen johto koostuu ihmisistä, joten voisi olettaa, että näillä kansallisilla epävirallisilla ominaisuuksilla on vaikutuksia siihen, miten johdossa olevat ihmiset käyttäytyvät myös yritysmaailmassa. Tuloksenjärjestelyyn vaikuttavia tekijöitä on tutkittu laajalti, mutta kulttuuriarvojen ja korruption yhdistäviä tutkimuksia ei vielä ole kovin montaa.

Tuloksenjärjestelyn esiintymisen laskemiseen käytetään tutkielmassa Jonesin muokattua mallia. Mallilla saatavista yritysten harkinnanvaraisista jaksotuksista muodostetaan absoluuttinen arvo kuvaamaan tuloksenjärjestelyä. Tuloksenjärjestely lasketaan viiden maan pörssiyrityksistä koostuvasta aineistosta vuosilta 2016-2018. Kulttuuriarvot ja korruptio saadaan muiden tutkimusaineistojen tuloksista valmiina. Hypoteeseja tutkitaan hierarkkisen lineaarisen regressioanalyysin avulla. Tämä menetelmä soveltuu monitasomallien analyysiin. Tutkielman aineisto koostuu kahdesta tasosta eli yritystason tuloksenjärjestelystä ja selittävien muuttujien maaston kulttuuriarvoista (valtaetäisyys ja individualismi) ja korruptiosta. Kontrollimuuttujina käytetään yritystason muuttujia.

Tutkielmassa esitettävät hypoteesit valtaetäisyyden, individualismin ja korruption vaikutuksesta tuloksenjärjestelyn esiintymiseen eivät saaneet vahvistusta. Myöskään kulttuuriarvojen ja korruption yhteisvaikutukset eivät saaneet vahvistusta. Ainoastaan kontrollimuuttujat yrityksen koko ja tuloksen tappiollisuus olivat malleissa tilastollisesti merkitseviä. Tulosten perusteella voidaan päätellä, että kulttuuriarvot ja korruptio eivät vaikuta tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Kulttuuriarvoihin liittyvät aiemmat tutkimukset ovat saaneet hypoteeseihin myös vaihtelevia tuloksia. Oletettavasti tulosten vaihteluun voi olla monia tekijöitä, kuten tuloksenjärjestelyn mittaamiseen käytettävä malli, vuodet tai mukana olevat maat. Voi myös olla, että muut tekijät vaikuttavat enemmän tuloksenjärjestelyn esiintymiseen, jolloin tässä tutkielmassa käytetyt valtaetäisyys ja individualismi eivät ole vaikuttavia tekijöitä.

AVAINSANAT: tuloksenjärjestely, kansallinen kulttuuri, eriarvoisuus, individualismi, korruptio

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tutkielman tarkoitus ja rajaus	9
1.2	Tutkielman rakenne	10
2	Tuloksenjärjestely	11
2.1	Tuloksenjärjestelyn mittaamisen mallit	14
2.2	Harkinnanvaraisten erien mittaaminen	15
2.3	Aiemmat tutkimukset tuloksenjärjestelystä	16
3	Kulttuuriarvot	19
3.1	Hofsteden kulttuuriulottuvuudet	22
3.1.1	Valtaetäisyys	22
3.1.2	Epävarmuuden välttäminen	24
3.1.3	Individualismi	25
3.1.4	Maskuliinisuus	26
3.1.5	Pitkän aikavälin suuntautuminen	28
3.2	Muita kulttuuriulottuvuuksia	29
3.2.1	Schwartzin kulttuuriulottuvuudet	29
3.2.2	GLOBE-projektin kulttuuriulottuvuudet	29
3.3	Kulttuurit ja organisaatiot	30
3.4	Aiemmat tutkimukset tuloksenjärjestelystä ja kulttuuriarvoista	32
4	Korruptio	40
4.1	Korruption vaikutukset ja esiintyminen	41
4.2	Korruption mittaaminen	45
4.3	Tuloksenjärjestely, kulttuuriarvot ja korruptio	47
4.4	Hypoteesit ja yhteenveto	49
5	Aineisto ja menetelmät	53
5.1	Aineisto	53
5.2	Selitettävä muuttuja	55
5.3	Selittävät muuttujat	58

5.3.1	Kulttuuriarvot	58
5.3.2	Korruptio	58
5.3.3	Kontrollimuuttujat	59
5.4	Mallinnus ja analyysi	59
6	Tulokset	62
6.1	Tilastolliset tunnusluvut	62
6.2	Korrelaatiot	64
6.3	Hierarkkinen lineaarinen regressioanalyysi	67
6.4	Tulosten kontrollointi	74
7	Johtopäätökset	77
7.1	Tutkielman rajoitukset	79
7.2	Jatkotutkimusmahdollisuudet	80
	Lähteet	82
	Liitteet	91
	Liite 1. HLM ennen ääriarvojen poistoa mallit 0, 1, 2a ja 3a (n = 1066)	91
	Liite 2. HLM ennen ääriarvojen poistoa mallit 2b ja 3b (n = 1066)	92

Taulukot

Taulukko 1.	Maakohtainen jakauma.	54
Taulukko 2.	Tuloksenjärjestely maittain.	57
Taulukko 3.	Tilastolliset tunnusluvut (n = 1033).	63
Taulukko 4.	Kulttuuriarvojen ja korruption keskiarvot maittain.	64
Taulukko 5.	Spearmanin korrelaatiot (n = 1033).	66
Taulukko 6.	Hierarkkinen lineaarinen mallinnus tulokset mallit 0, 1 ja 2a (n = 1033).	71
Taulukko 7.	Hierarkkinen lineaarinen mallinnus tulokset mallit 2b ja 3b (n = 1033).	73

Symbolit ja lyhenteet

σ^2_e yksilötason varianssi

σ^2_{u0} ryhmätason varianssi

GAAP Generally Accepted Accounting Principles

IFRS International Financial Reporting Standards, kansainväliset tilinpäätösstandardit

1 Johdanto

Viime aikoina on ollut paljon keskustelua yrityksen tilinpäätösinformaation luotettavuudesta. Esiin on noussut isoja kirjanpitoskandaaleja ja väärinkäytöksiä. Sijoittajat ja muut yrityksen sidosryhmät haluavat saada luotettavaa informaatiota tehdäkseen päätöksiä muun muassa sijoituskohteistaan. Sijoittajat eivät toimi pelkästään yhdellä maantieteellisellä alueella, joten tilinpäätösinformaatioon voi vaikuttaa totutusta ympäristöstä poikkeavia asioita. Täten on mielenkiintoista ja hyödyllistä ulottaa tutkimusta koskemaan maita, joilla on erilaiset kulttuurilliset taustat ja toimintaympäristöt, joissa yritykset toimivat. Aihetta lähestytään tässä tutkielmassa tuloksenjärjestelyn kautta, jonka esiintymistä pyritään ymmärtämään kulttuuriarvojen ja korruption vaikutuksen kautta.

Tuloksenjärjestelyksi (*earnings management*) kutsutaan yrityksen johdon käyttämää harkintaa tuloksen esittämisessä, jotta taloudelliset luvut saadaan näyttämään halutunlaisilta (Han, Kang, Salter & Yoo, 2010). Han et al. (2010) mukaan tuloksenjärjestelyä esiintyy yrityksissä ympäri maailman. Mikä sitten saa yrityksen johdon harkitsemaan toimia, jotka voivat osoittautua epäeettisiksi tai jopa petollisiksi? Tutkimuksissa on etsitty selittäviä tekijöitä tuloksenjärjestelylle. Kirjallisuudessa esitetyn mukaan suurin syy tuloksenjärjestelylle on tahto päästä tiettyyn markkinoiden odottamaan tulokseen kyseisellä ajanjaksolla (Han et al., 2010). Esille on tullut myös muun muassa, että kulttuurilla on vaikutusta tuloksenjärjestelyyn (esim. Doupnik, 2008; Han et al., 2010, Lewellyn & Bao, 2017). Myös korruption negatiivista vaikutusta on tutkittu tuloksenjärjestelyn näkökulmasta (esim. Picur, 2004).

Dye (1988) mainitsee sekä ulkoisten että sisäisten vaatimusten motivoivan manipuloivaan käytökseen. Vaatimuksia voi tulla sisäisesti omistajien kautta, heidän kannustessaan johtoa valitsemaan kustannuksia säästäviä toimia ja siten käyttämään tuloksenjärjestelyä ja ulkoisesti liittyen mahdollisten tulevien sijoittajien näkökantaan yrityksen arvosta ja sen muodostumisesta (Dye, 1988). Organisaatioissa toimii ryhmä yksilöitä päätöksenteossa ja siten he tuovat omat käsityksensä mukanaan vaikuttamaan kyseisen organisaation toimintaan (North, 1992).

Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksien, valtaetäisyys, epävarmuuden välttäminen, individualismi ja maskuliinisuus, perusteella kulttuurien välisiä eroja voidaan arvottaa maittain. Kulttuuriulottuvuudet vaikuttavat ihmisten ajatteluun, organisaatioihin ja instituutioihin (Hofstede, 1982, s. 11). Deephouse, Newburry ja Soleimani (2016) totesivat myöskin, että ihmisten käyttäytymiseen vaikuttavat epäviralliset elementit, kuten kulttuurinormit ja –arvot, samoin Lewellyn ja Bao (2017) esittivät johdon päätöksentekoon vaikuttavan heidän taustansa, jossa he ovat kasvaneet, kuten kasvatuksen kautta tulevat arvot, normit ja uskomukset.

Duong, Kang ja Salter (2016) esittivät tutkimuksessaan kysymyksen, voiko kansallisella kulttuurilla (*national culture*) olla vielä tänäkin päivänä vaikutuksia yritysten toimintaan, vaikka maailma on alkanut globalisoitua ja yhtenäistyä. He tulivat lopputulokseen, että kansallinen kulttuuri on edelleenkin merkittävä tekijä vaikuttamaan yritysten hallintotapaan (*corporate governance*). Kulttuuriulottuvuuksien on havaittu vaikuttavan yksilöiden muodostamaan käsitykseen yritystoiminnan eri osa-alueista, kuten laadusta ja standardisoinnista (Hofstede, 2001; Kostova & Roth, 2002; Newburry & Yakova, 2006).

Tutkimuksissa on todettu kulttuurisilla arvoilla olevan vaikutuksia myös tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Kansallisilla epävirallisilla käytännöillä, kuten kulttuurilla ja etiikalla, on todettu olevan suurempi vaikutus liiketoimintaan, jos viralliset käytänteet eivät ole kehittyneet tai ne ovat epävakait (Puffer & McCarthy, 2011). Koska yrityksen johto koostuu ihmisistä, heidän käytökseensä vaikuttavien arvojen ja normien voisi olettaa tuovan osansa yrityksen toimintaan. Näin ollen, yrityksissä esiintyvään tuloksenjärjestelyyn vaikuttaisivat maissa vallitsevat kulttuuriarvot.

Myös maan instituutionaalisilla piirteillä ja oikeudellisilla ja sääntelevillä olosuhteilla on todettu olevan yhteys tuloksenjärjestelyyn (Han et al., 2010; Leuz, Nanda & Wysocki, 2003). Viimeaikaisilla suurilla kirjanpitoskandaaleilla on ollut vaikutuksensa talouselämään. Laskentatoimen todenmukaisuuteen onkin kiinnitetty huomiota entistä enem-

män, esimerkiksi kovilla rangaistuksilla, ottamalla käyttöön säännöksiä ja lakeja sekä kehittämällä malleja, joilla tunnustetaan niin kutsuttua opportunistista käytöstä (Vladu, Amat ja Cuzdriorean, 2017). Kirjanpidollisia petoksia käsittelevien artikkeleiden määrä on lisääntynyt viimevuosina (Montesdeoca, Medina & Santana, 2019), luultavammin juuri esiin tulleiden kirjanpitoskandaaleiden vuoksi, kuten ENRON, WorldCom ja AHOLD.

Korruption määritelmänä on yhden johtavan korruptiota tutkivan järjestön, Transparency Internationalin, mukaan yleisesti uskotun vallan väärinkäyttö yksityisen hyödyn saamiseksi (Transparency International, 2019). Tutkimuksissa korruption on todettu vaikuttavan negatiivisesti. Laskentatoimen näkökulmasta korruption negatiivista vaikutusta on tutkittu juurikin tuloksenjärjestelyn näkökulmasta (esim. Picur, 2004; Riahi-Belkaoui, 2004; Riahi-Belkaoui & AlNajjar, 2006; Mazzi, Slack & Tsalavoutas, 2018). Mazzi et al. (2018) totesivat tutkimusten osoittavan, että yleisesti katsottuna korruptio on yleistä läpinäkyvyyttä puuttuvissa maissa. Kehittyvissä maissa korruptoituneisuus (esim. Shleifer & Vishny, 1993; Faccio, 2006; Olken & Pande, 2012), heikko oikeusturva (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny, 1999), heikko sijoittajansuoja (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny, 2000) ja vähentynyt taloudellinen läpinäkyvyys (Fan, Wei, & Xu, 2011) ovat todennäköisempiä kuin kehittyneissä maissa. La Porta et al. (1999) toteavat lakien tuovan eroja maiden välille, kun tapaoikeuden (*common-law*) maissa sijoittajansuoja on parempi.

Tuloksenjärjestelyyn vaikuttavia tekijöitä on tutkittu laajalti, mutta vain harvoissa tutkimuksissa on vielä otettu huomioon kulttuuriarvojen ja korruption yhteisvaikutuksia. Näillä maiden päätöksentekoa ohjailevilla epävirallisilla ominaisuuksilla kuitenkin voisi olettaa olevan vaikutus johdon toimintaan ja näin ollen tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Koska aiempia tutkimuksia on vähän, aihe on tuore ja siitä on odotettavissa mielenkiintoinen ja hyödyllinen lisä aihealueen kirjallisuuteen sekä sidosryhmien, sijoittajien ja lainsäätäjien käyttöön. Aihe on myös ajankohtainen tilinpäätösinformaation tarpeellisuutta ja luotettavuutta markkinoilla ajatellen. Yritysten kansainvälistyessä kansallisten

vaikutusten, kuten kulttuuriarvojen ja korruption, ymmärtäminen voi muodostua tärkeäksi taloudellisia lukuja tulkitessa ja niiden muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä arvioitaessa.

1.1 Tutkielman tarkoitus ja rajaus

Tutkielman tarkoitus on tutkia valittujen maiden pörssiyrityksissä esiintyvää tuloksenjärjestelyä, maiden kulttuuriarvoja ja korruptoituneisuutta. Tavoitteena on selvittää miten maiden kulttuuriarvot ja korruptio vaikuttavat tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Kulttuuriarvoja tarkastellaan vaikuttavina tekijöinä tuloksenjärjestelyyn, kuten myös korruption vaikutusta. Näiden lisäksi tutkitaan millainen yhteisvaikutus kulttuuriarvoilla ja korruptiolla on tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Tässä tutkielmassa lähestytään aihetta tutkimalla valittujen maiden pörssiyrityksissä esiintyvää tuloksenjärjestelyä, käyttämällä Jonesin (1991) muokattua mallia (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995). Kulttuuriarvojen osalta käytetään Hofsteden (1980) kehittämää ja keräämää aineistoa maiden kulttuuriulottuvuuksien tutkimuksesta. Näistä kulttuuriarvoista kahta, valtaetäisyyttä ja individualismia, tarkastellaan vaikuttavina tekijöinä tuloksenjärjestelyyn. Maiden korruptiota kuvaamaan käytetään aistittua korruptiota mittaavaa indeksiä, Kaufmannin, Kraayin ja Mastruzzin (2011) kehittämää World Bankin Control of Corruption –indikaattoria.

Tutkielma rajataan koskemaan viittä maata. Maista otetaan mukaan pörssiyritykset, jotka ovat ottaneet käyttöönsä IFRS:n mukaisen tilinpäätösraportoinnin. Tutkielmassa mukana olevat maat valitaan eri osista maailmaa, jonka jälkeen tarkastellaan näiden kulttuuriarvojen ja korruptoituneisuuden eroja, jotteivat ne ole täysin samankaltaisia. Mukaan otettavat maat valitaan myös osin mukaillen aiemmissa tutkimuksissa esiintyneitä maita. Lisäksi kaikki tarvittavat tiedot tulee olla saatavilla näistä maista.

1.2 Tutkielman rakenne

Tutkielman alkuun muodostetaan tutkielmalle teoreettinen viitekehys, jossa esitellään tarkemmin tuloksenjärjestelyä, kulttuuriarvoja ja korruptiota sekä aihealueesta aiemmin tehtyjä tutkimuksia. Näiden avulla luodaan tutkielmalle pohja ja valitaan tutkittavat hypoteesit. Tutkielma etenee alun teoreettisesta viitekehystä empiiriseen tutkimusosaan. Seuraavassa kappaleessa kuvataan tutkielman kulku tarkemmin.

Tutkielman toisessa luvussa käsitellään tuloksenjärjestelyä ja aiempia tutkimuksia aiheesta, kolmannessa luvussa esitellään kulttuuriarvoja ja kulttuuriarvoihin ja tuloksenjärjestelyyn liittyviä aiempia tutkimuksia ja neljännessä luvussa tarkastellaan korruptiota ja aiempia tutkimuksia tuloksenjärjestelystä, kulttuuriarvoista ja korruptiosta sekä lopuksi muodostetaan tämän tutkielman hypoteesit. Viidennessä luvussa esitellään käytettävä aineisto ja menetelmät ja kuudennessa luvussa empiirinen tutkimus tuloksineen. Viimeisessä, seitsemännessä luvussa esitetään johtopäätökset, tutkielman rajoitukset ja jatkotutkimusmahdollisuudet.

2 Tuloksenjärjestely

Tuloksenjärjestelyä esiintyy yrityksen johdon käyttäessä harkintaansa tilinpäätösraportoinnissa. Tuloksenjärjestely voidaan jakaa kahteen luokkaan, joita ovat kirjanpidollinen tuloksenjärjestely (*accruals manipulation*) ja liiketoimintaprosesseihin liittyvä tuloksenjärjestely (*real activities manipulation*). Johto käyttää harkintaansa, ja siten niiden voidaan katsoa olevan tuloksenjärjestelyn keinoja, esimerkiksi poistometodien ja -aikojen valintaan, henkilöstöön liittyvissä korvauksissa, luottotappioita tai omaisuuden alaskirjauksia harkitessaan sekä laskennallisten verojen kirjauksissa. (Healy & Wahlen, 1999.)

Lyhyen aikavälin tuloksenjärjestelyn keinoina johdolla on valta johtaa ja ohjata resurssien käyttöä toiminnoissa, kuten päättää ajankohta jolloin myydään toimintaan liittymätöntä varallisuutta tai realisoidaan sijoitusten tappioita tai voittoja sekä valitsemalla kirjanpittotapoja, joilla on vaikutuksia lyhyen aikavälin tulokseen (Bruns & Merchant, 1990). Tuloksenjärjestelyyn liittyy johdon harkinnanmukainen mahdollisuus vääristää yrityksen taloudellista tilaa, minkä tarkoituksena on johtaa harhaan yrityksen osakkaita tai muita sidosryhmiä (Healy & Wahlen, 1999).

Tutkijat ovat tunnistaneet ja tutkineet tuloksenjärjestelyn esiintymistä sen eri muodoissa. Tällaisia ovat esimerkiksi jaksotuksiin perustuvat (*accrual-based*) ja liiketoimintaprosesseihin perustuvat (*real earnings management*) tavat. Jaksotuksiin perustuvaa tuloksenjärjestelyä tutkitaan harkinnanvaraisten erien kautta, kun taas liiketoimintaprosessiin perustuvaa tuloksenjärjestelyä tutkitaan epänormaalien tuotantokulujen, harkinnanvaraisten kulujen sekä operatiivisen kassavirran kautta (esim. Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016). Roychowdhury (2006) toteaa, että liiketoimintaprosesseihin ja päätöksiin perustuvalla tuloksenjärjestelyllä voi olla negatiivisia vaikutuksia yrityksen kassavirtaan tulevaisuudessa. Tuloksenjärjestelyä esiintyy niin tulosta nostavassa (*income-increasing*) kuin tulosta laskevassa (*income-decreasing*) muodossa (Burgstahler & Dichev, 1997).

Koska tuloksenjärjestelyyn liittyy johdon harkinnanmukainen mahdollisuus vääristää yrityksen tilinpäätöstä, tuloksenjärjestelyn on katsottu yleisesti olevan virheellisen tiedon

antamista yrityksen taloudellisesta tilanteesta, ja siten väärin tai epäeettistä, vaikka se olisikin tehty yleisesti hyväksytyjen kirjanpitoperiaatteiden (kuten GAAP) sallimissa rajoissa (Bruns & Merchant, 1990). Vaikka usein tuloksenjärjestely mielletään virheellisen tiedon antamiseksi, Healy ja Wahlen (1999) huomauttavat johdon voivan käyttää harkintaansa myös laadukkaamman tiedon antamiseen sidosryhmille. Tällöin harkintaa on käytetty kertomalla tulevaisuuden näkymistä totuudenmukaisemmin.

Tutkimuksessaan Bruns ja Merchant (1990) toteavat johdon näkökannan eettisestä toiminnasta vaihtelevan jopa yrityksen sisällä, jolloin eettisesti toimivien johtajien on ehkä joustettava periaatteistaan voidakseen edetä urallaan. Yrityskulttuuri on vaikuttava tekijä myös johdon käyttäytymiseen, sillä avoimuuteen ja muiden johtajien yhteistoimintaan kannustavassa yrityskulttuurissa voi lyhyen aikavälin tuloksenjärjestelyn olettaa vähäisemmäksi kuin yrityskulttuurissa, joka on hyvin kilpailuhenkinen tai jossa alisuoriutumisesta rangaistaan (Bruns & Merchant, 1990).

Koska GAAP:n sallima tuloksenjärjestely ei ole ollut kuvailtuna selkeästi, Dechow ja Skinner (2000) havainnollistivat tutkimuksessaan GAAP:n sallimissa rajoissa tehtyjä tilinpäätösvalintoja ja toisaalta GAAP:n säännöksiä rikkovia eli petoksellisia valintoja. He tunnistivat petoksen lisäksi niin neutraaleja, konservatiivisia kuin aggressiivisia tuloksenjärjestelykeinoja. Seuraavassa esitellään niitä tarkemmin.

GAAP:n sallimia kirjanpidollisia valintoja ovat konservatiivisista tavoista liiallisten varausten tekeminen, ylisuuret uudelleenjärjestelykulut sekä varojen alaskirjaukset taseesta ja meneillään olevien tutkimus- ja kehityskulujen yliarvostaminen, kun taas puolestaan aggressiivisia valintoja ovat luottotappiovarausten aliarvostaminen ja varausten liialliset alaskirjaukset. Kassavirtoihin vaikuttavia liiketoimintaprosesseihin liittyviä päätöksiä tai valintoja ovat konservatiiviset myyntien viivästyttäminen ja tutkimus- ja kehityskulujen aikaistaminen, kun taas aggressiivisista tavoista myynnin nopeuttaminen ja tutkimus- ja kehityskulujen kirjaamisen viivästyttäminen. GAAP:n rajojen sisällä tapahtuvien aggres-

siivisten ja konservatiivisten valintojen väliin mahtuu vielä neutraalin toiminnan mukaiset tuotot. Petollisina keinoina mainitaan myyntien kirjaaminen ennenaikaisesti tai todellista myöhemmin, kuvitteellisten myyntien kirjaaminen sekä varaston liioiteltu arvos-taminen. (Dechow & Skinner, 2000.)

Tuloksenjärjestelyyn liittyviä motiiveja löytyy pääomamarkkinoilta, lainasopimuksista, johdonpalkitsemisopimuksista sekä viranomaisten sääntelyn johdosta (Healy & Wahlen, 1999). Tuloksenjärjestelyn ymmärtämiseksi on tärkeää ymmärtää syyt, miksi johto on halukas järjestelemään tulosta. Johdon kannustimiksi tuloksenjärjestelyyn on tutkimuk-sissa löydetty syiksi muun muassa tappioiden välttely, kvartaaleittain tapahtuvan tulos-kasvun raportoiminen ja analyytikkojen ennusteiden saavuttaminen eli johdon halukkuus saavuttaa tietyt kriteerit. Johdon kannustimena voidaan pitää myös tuloksenjärjes-telyn kautta mahdollistettavaa osakkeiden hinnan kasvattamista ennen osakeantia. (Dechow & Skinner, 2000.) Tuloksenjärjestelyn keinoin voidaan välttää myös riskiä rikkoa lainasopimuksien ehtoja tai lainsäätelyn väliintuloa (Healy & Wahlen, 1999).

Burgstahler ja Dichev (1997) ovat todenneet yritysten tuloksenjärjestelyn kautta vältte-levän vähäisiä tappioita ja tuloksen laskua, johon tutkimuksissa operatiivisen kassavirran ja käyttöpääoman muutosten on todettu viittaavan. Operatiivisen kassavirran muutok-silla yritykset muuttivat vähäiset tappiot hieman voiton puolelle, jotta tappiolla ei olisi negatiivista vaikutusta yritykseen (Burgstahler & Dichev, 1997).

Tuloksenjärjestely voidaan siis mieltää johdon vallankäyttämiseksi ja harkinnaksi yrityk-sen tilinpäätösraportoinnissa, ja näillä toimilla johto edesauttaa yrityksen tavoitteiden tai johdon henkilökohtaisten tavoitteiden toteutumista ja yrityksen sijoittumista markki-noiden näkökulmasta. Seuraavaksi tarkastellaan tuloksenjärjestelyn mittaamista ja ha-vainnointia.

2.1 Tuloksenjärjestelyn mittaamisen mallit

Tuloksenjärjestelyn havaitsemiseksi ja analysoimiseksi on kehitetty useita malleja. Yleisesti tutkimuksia on tehty käyttämällä harkinnanvaraisia eriä, joiden tunnistamiseksi tarvitaan malli, joka havaitsee harkinnanvaraiset erät tuloksesta merkinä johdon käyttämästä tuloksenjärjestelystä (Dechow et al., 1995). Harkinnanvaraisiin eriin perustuvia malleja on monia, näistä mainittakoon Jonesin (1991) kehittämä jaksotuksiin perustuva malli (*accrual-based model*) ja siitä myöhemmin muunneltu Jonesin (1991) malli (Dechow et al., 1995). Roychowdhury (2006) kehitti mallin, joka on tarkoitettu liiketoimintaprosessien kautta esiintyvän tuloksenjärjestelyn havaitsemiseksi. Tutkimuksissa lienee eniten käytetty malli on Jonesin (1991) malli.

Healy ja Wahlen (1999) toteavat, että vaikka tuloksenjärjestelyn esiintymisestä puhutaan paljon, ei sen toteaminen tutkimuksissa kuitenkaan ole helppo tehtävä, sillä tunnistaakseen manipulointia tutkijat joutuvat ensin arvioimaan mikä olisi manipuloimaton tulos. Tuloksenjärjestelyn esiintyvyyttä on enimmäkseen mitattu joko tai -periaatteella käyttäen jaksotuksiin perustuvaa ja/tai liiketoimintaprosesseihin perustuvaa tuloksenjärjestelyä merkinä tuloksenjärjestelystä, mutta tutkimuksessaan Chen, Huang ja Fan (2012) löysivät taiwanilaisten yritysten keskuudesta todisteita näiden käytöstä toisiaan täydentävinä yritysten kasvattaessa tai alentaessa tulostaan. He totesivat strategisesti liiketoimintaprosessien kautta tapahtuvaa tuloksenjärjestelyä käyttävien yritysten samanaikaisesti vahvistavan vielä jaksotuksiin perustuvalla tavalla haluttuun tulokseen pääsemistä (Chen et al., 2012).

Leuz et al. (2003) kehittivät omassa tutkimuksessaan neljä erilaista maakohtaista mittaustapaa tuloksenjärjestelyn osoittamiseen, kun yrityksen sisäpiirissä tehdyt valinnat vaikuttivat raportointiin. He tunnistivat seuraavia tapoja käyttää tuloksenjärjestelyä ja asettivat mittarinsa niiden mukaan: 1) tuloksen tasoittelu eli tapa, jossa yrityksen tulosta tasoitetaan esimerkiksi jaksotuksilla, 2) kirjanpidolliset harkinnalliset erät, jotka vaikuttavat kassavirtaan, kuten tuottojen aikaistaminen tai kustannusten aktivointi, jolloin jak-

sotusten muutoksella ja operatiivisella kassavirralla on negatiivinen korrelaatio, 3) yrityksen taloudellisen tilanteen vääristäminen, kuten liian suurena raportoidut tuotot toivottujen tavoitteiden saavuttamiseksi ja 4) johdon harkinnan mukainen vähäisten tappioiden esittämättä jättäminen, jos tappio voidaan muuttaa hieman voiton puolelle, jonka esimerkiksi Burgstahler ja Dichev (1997) ovat myös todistaneet. (Leuz et al., 2003.) Leuz et al. (2003) kehittämiä arvoja ovat käyttäneet tutkimuksessaan ainakin Callen, Morel ja Richardson (2011), joiden tutkimuksesta kerrotaan myöhemmin lisää.

2.2 Harkinnanvaraisten erien mittaaminen

Harkinnanvaraisten erien mittaaminen aloitetaan yleisesti määrittämällä jaksotusten kokonaiskertymä. Sen jälkeen kehitettyä mallia käytetään erottamaan ei-harkinnanvaraiset erät kokonaisuudesta, jolloin saadaan harkinnanvaraisten erien lopputulema. (Dechow et al., 1995.) Seuraavaksi esitellään Jonesin (1991) malli, jossa oletetaan, että ei-harkinnanvaraiset erät ovat vakiot ja niiden kautta koitetaan kontrolloida yrityksen taloudessa tapahtuvia muutoksia. Jonesin (1991) mallin kaava ei-harkinnanvaraisten erien toteamiseen tapahtumavuonna on:

$$NDA_{\tau} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{\tau-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_{\tau}) + \alpha_3 (PPE_{\tau}), \quad (1)$$

jossa

ΔREV_{τ} = liikevaihto vuonna τ vähennettynä liikevaihto $\tau-1$ ja suhteutettuna kokonaisvaroihin $\tau-1$

PPE_{τ} = aineellinen käyttöomaisuus vuonna τ , suhteessa kokonaisvaroihin $\tau-1$

$A_{\tau-1}$ = yrityksen kokonaisvarat vuonna $\tau-1$

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = yrityskohtaiset parametrit.

Seuraavaa kaavaa käytetään Jonesin (1991) mallin yrityskohtaisten parametrien laskentaan:

$$TA_{\tau} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{\tau-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_{\tau}) + \alpha_3 (PPE_{\tau}) + u_{\tau}, \quad (2)$$

jossa

TA = kokonaisjaksotukset suhteessa viivästettyihin kokonaisvaroihin.

Jonesin (1991) malli ei ota huomioon harkinnanvaraisuutta liikevaihdossa, olettaen että se on oikealla tasolla. Koska tuloksenjärjestelyyn liittyy myös johdon harkinnan mahdollisuus liikevaihdon osalta, joka voi ilmetä kasvaneina saamisina luotolla myynnin seurauksena, ovat Dechow et al. (1995) luoneet muunnellun Jonesin (1991) mallin, jonka kaava on seuraava (Dechow et al., 1995):

$$NDA_{\tau} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{\tau-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_{\tau} - \Delta REC_{\tau}) + \alpha_3 (PPE_{\tau}), \quad (3)$$

mallissa

ΔREC_{τ} = myyntisaamiset vuonna τ vähennettynä myyntisaamisilla $\tau-1$ ja suhteutettuna kokonaisvaroihin $\tau-1$.

Dechow et al. (1995) toteavat, että yrityskohtaiset parametrit ja ei-harkinnanvaraiset erät havainnoidaan samalla lailla kuin alkuperäisessä Jonesin (1991) mallissa, mutta muunneltu malli ottaa huomioon luotolla tehtyjen myyntien ja myyntisaamisten vuoden aikaisen muutoksen, joiden eroa voidaan olettaa tuloksenjärjestelyksi. Tuloksenjärjestelyä voidaan harkita tilinpäätöksen yhteydessä helpommin juuri luottomyynnin kautta kuin kassaan tulevana rahavirtana (Dechow et al., 1995).

2.3 Aiemmat tutkimukset tuloksenjärjestelystä

Tuloksenjärjestelyn esiintymistä on tutkittu paljon ja monesta eri näkökulmasta ja sille on tutkimuksissa yritetty löytää syitä. Tutkimukset ulottuvat maailmanlaajuisesti ja monessa tutkimuksessa onkin tutkittu maiden välisiä eroavaisuuksia pelkästään yhden

maan sijaan. Seuraavassa tarkastellaan muutamaa aiempaa tutkimusta tuloksenjärjestelystä.

Burgstahler, Hail ja Leuz (2006), jotka tutkivat tuloksenjärjestelyn esiintyvyyttä Euroopan Unionin alueella, totesivat tuloksenjärjestelyä esiintyvän enemmän yksityisissä yrityksissä kuin pörssinoteeratuissa yhtiöissä. Maissa, joissa oli laajat ja kehittyneet osakemarkkinat, pörssinoteeratut yhtiöt käyttivät entistä vähemmän tuloksenjärjestelyä, mikä viittasi pääomamarkkinoiden voivan parantavaa taloudellista raportointia (Burgstahler et al., 2006). Kovan verotuksen Burgstahler et al. (2006) totesivat vaikuttaneen myös tuloksenjärjestelyn esiintymiseen yksityisissä yrityksissä, jolloin ne välttelivät verojen maksua muokkaamalla tulostaan.

Stubben (2010) tutki harkinnanvaraisiin tuottoihin ja jaksotuksiin perustuvien mallien välistä tuloksenjärjestelyn havaitsemiskykyä. Hän löysi todisteita, että hänen kehittämänsä malli tuottoihin liittyvän tuloksenjärjestelyn osalta oli tehokkaampi havaitsemaan tuloksenjärjestelyä, esimerkiksi U.S Securities and Exchange Commission SEC –julkaisujen osalta. Komission SEC-julkaisut liittyvät yritysten väärinkäyttöihin, joita komissio valvoo Yhdysvaltojen markkinoilla ja julkaisee tutkinnasta tiedot sivustollaan suojellakseen sijoittajia ja ylläpitääkseen oikeudenmukaisuutta, sääntelyä ja tehokkuutta markkinoilla ja helpottaakseen pääomamuodostelmaa (U.S. Securities and Exchange Commission, 2019). Tehtyään vertailua mallien välillä Stubben (2010) havaitsi Jonesin (1991) mallin olevan tehokkaampi kuin siitä muokattu malli (Dechow et al., 1995). Tutkijat ovat kuitenkin jatkaneet molempien mallien käyttöä.

Ferentinou ja Anagnostopoulou (2016) tutkivat kreikkalaisten yritysten tuloksenjärjestelyn esiintymistä ennen ja jälkeen International Financial Reporting Standardin (IFRS) käyttöönottoa kahden eri tuloksenjärjestelyn keinon avulla, sekä jaksotuksiin että liike-toimintaprosesseihin perustuvan. He totesivat IFRS:n käyttöönoton lisänneen liiketoiminnanprosesseihin liittyvää tuloksenjärjestelyä, mutta aiemmin esiintynyttä jaksotus-

perustaista tuloksenjärjestelyä IFRS:n käyttöönotto puolestaan laskee. Uusilla standardeilla voitiin siten katsoa olevan vaikutuksia yrityksen valintoihin tuloksenjärjestelyn muodon valinnassa. (Ferentinou ja Anagnostopoulou, 2016.)

Vladu et al. (2017) puolestaan tutkivat espanjalaisten yritysten tulosmanipulointia käyttämällä tutkimusotoksessaan sekä markkinoita valvovan viranomaisen manipuloinnista tunnistamia yrityksiä, että vastaavasti yrityksiä, joiden oletettiin noudattaneen hyvää kirjallista tapaa, koska väärinkäytöksiä ei oltu todettu. Tutkimuksessa kävi ilmi, että manipulointia pystyttiin tunnistamaan saamisten kasvusta, velkaantumisen lisääntymisestä sekä myynnin vähentymisestä. Tuloksenjärjestelyn esiintymistä pystyttiin myös ennakoimaan tulosten mukaan aiempien vuosien tunnuslukujen avulla, jotka kertoivat samanaikaisesta kasvusta omaisuustileillä. (Vladu et al., 2017.)

Md Nasir, Ali, Razzaque ja Ahmed (2018) tekivät samankaltaisen tutkimuksen malesialaisella aineistolla. He tutkivat, voiko liiketoimintaprosesseihin perustuvilla ja jaksotuksiin perustuvilla tuloksenjärjestelyn tavoilla havaita eroja petoksesta kiinnijääneiden ja vertailuyhtiöiden välillä jo ennen petoksen tapahtumista. Tuloksissa Md Nasir et al. (2018) totesivat, että molemmissa tapauksissa voitiin havaita neljä vuotta ennen tapahtumaa poikkeavuus petoksellisten ja vertailuyritysten välillä. Näin ollen tuloksenjärjestelyä tutkivalla sijoittajilla ja analyytikillä voisi olla jo ennakoita varoitusmerkkejä (Md Nasir et al., 2018).

Tuloksenjärjestelyn kautta voi mahdollisesti havaita jo ennakoita yritysten vaikeuksia. Tämä lienee sijoittajille hyödyllinen tieto, jos he pystyvät siten valitsemaan kestäviä sijoituskohteita salkkuunsa. Aiemmat tutkimukset osoittavat, että tuloksenjärjestelyllä on hyvin moninaisia vaikutuksia yritysmaailmaan. Seuraavassa luvussa tutustutaan kulttuurisiin ja miten ne voivat vaikuttaa maittain sekä organisaatioihin ja näiden kautta mahdollisesti myös tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

3 Kulttuuriarvot

Kulttuuriarvot vaikuttavat ihmisten käyttäytymiseen ja ajattelumalleihin. Tässä tutkimuksessa käytetään Hofsteden (1980) luomia kulttuuriulottuvuuksia. Luku etenee käsittelemällä ihmismieltä ja arvoja ja niiden liitännäisyyttä kulttuuriin ja yhteiskuntaan, minkä jälkeen esitellään Hofsteden (1980, 2001) kulttuuriulottuvuudet ja kulttuurin vaikutuksia organisaatioihin. Luvun lopuksi tarkastellaan aiempia tutkimuksia liittyen tuloksenjärjestykseen ja kulttuuriarvoihin.

Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksien pohjana on oletus, että jokaisella ihmisellä on lapsuudessa luotu kulttuurimalli, jota vahvistetaan myöhemmin kouluissa ja organisaatioissa ja että nämä arvot sisältävät osaltaan palan kansallista kulttuuria (Hofstede, 1982, s. 11). Hofstede (2001) kutsuu tätä ihmisten kantamaa kulttuurimallia nimellä ”mental programs”, suomennan sen mielen ohjelmoinniksi. Kulttuuri on mieleen ohjelmoitu kokonaisuus, joka ilmenee arvoina, symboleina, sankareina ja rituaaleina (Hofstede, 2001, s. 1).

Myös kulttuuria on määritelty eri tavoin. Hofstede (2001) kirjassaan tarkoittaa kulttuurilla juurikin kansallista kulttuuria. North (1992) kuvailee yksilöiden omaavan ”mental model”, mielen mallin, joka koostuu kulttuurista, kokemusten kautta tulevasta ja ei-kulttuurisesta ja ei-paikallisesta oppimisesta. Kulttuuri siirtyy sukupolvien välillä tiedon, arvojen ja normien muodossa, jotka vaihtelevat etnisten ryhmien ja yhteisöjen välillä (North, 1992).

Ihmisten käyttäytyminen ei ole sattumanvaraista, vaan sitä voidaan ennakoida. Näin on voinut syntyä sosiaalisia järjestelmiä. Teemme oletuksia toiminnasta tai tilanteista, kuten henkilön saapumisesta töihin tiettyyn aikaan, tai siitä, että taksikuski vie meidät haluttuun paikkaan. Näin tulee mielikuva, että ihmisten käyttäytymistä ohjaavat heidän mielen ohjelmointinsa ja he tulevat toimimaan jotakuinkin vakaasti ja samankaltaisesti ajan myötä. Ihmisten käyttäytyminen tekojen ja sanojen mukaan on merkki siitä, miten hänen

mielen ohjelmointinsa toimii. Mielen ohjelmointi on aineetonta ja ihmiset luovat käsitteitä mielikuvituksessaan, jotka helpottavat heitä ymmärtämään asioita. (Hofstede, 2001, s. 2.)

Mielen ohjelmointia esiintyy niin yksilötasolla kuin universaalilla ja kollektiivisella tasolla, osa on uniikkia ja osa jaettua. Universaalilla tasolla mielen ohjelmointi on samanlaista kaikilla, tai ainakin lähes kaikilla, ja se esiintyy ihmiskehon biologisena toimintana, mutta myös ilmaisevana käytöksenä. Kollektiivisella tasolla ihmiset jakavat tietyn ryhmän sisällä samoja arvoja, mutta eroavat toisen ryhmän tai kategorian kanssa. Yksilölliset tasot ovat uniikkia ohjelmointia, jollaista ei muilla esiinny samanlaisena. Yksilöllisyys esiintyy saman yhteisen kulttuurin sisällä poikkeavana käyttäytymisenä ryhmään verrattuna. Kollektiivisellä tasolla oleva mielen ohjelmointi on se, joka on normaalisti tullut ihmiselle opittuna, kuten koulutuksessa, ja näin saman koulutuksen saaneet voivat jakaa samoja arvoja kokemuksensa kautta. Oppiminen myös kestää koko elämän ajan, vaikkakin suurin osa oppeista saadaan heti syntymän jälkeen. (Hofstede, 2001, s. 2-4.)

Hofstede (2001) käyttää mielen ohjelmointia kuvaamaan arvoja ja kulttuuria. Kulttuuri vaatii kollektiivista näkökulmaa arvoihin, joten arvoja on käsitelty sekä yksilötasolla että kollektiivisella tasolla. Hofstede (2001) yksinkertaistaa arvon määritelmäksi taipumuksen pitää jotain asiointilaa haluttavampana kuin toista. Tunnearvoilla on kaksi vastapuolta, kuten paha vastaan hyvä, likainen – puhdas, vaarallinen – turvallinen, moraaliton – moraaliton ja niin edelleen. Arvot kuvailevat ihmisen subjektiivista määritelmää rationaalisuudesta. (Hofstede, 2001, s. 5-6.)

Hofstede (2001) määrittelee kulttuurin seuraavasti: mielen kollektiivinen ohjelmointi, joka erottaa yhden ryhmän tai ihmisryhmän jäsenet toisesta. Kulttuuri ilmentyy myös havaittavina elementteinä, toisinkuin arvot ennen kuin ne huomataan käytöksen kautta. Tällaisia havaittavia elementtejä ovat symbolit, sankarit ja rituaalit. Yhdessä arvojen kanssa nämä elementit kuvaavat hyvin koko konseptia. (Hofstede, 2001, s. 9-10.) Seuraavaksi käsitellään symboleita, sankareita ja rituaaleja tarkemmin.

Symboleiden monesti monitahoisen merkityksen tunnistavat yleensä vain kulttuurin jäsenet. Symbolit ovat sanoja, viittauksia, kuvia tai esineitä, ja niitä syntyy uusia tai niitä voidaan helposti kopioida toisiin kulttuureihin. Sankarit tuovat esiin kulttuurissa arvostettuja ominaisuuksia ja ovat henkilöitä, niin eläviä kuin kuolleita tai todellisia sekä kuvitteellisia, joita arvostetaan, ja he toimivat käytösmalleina. Rituaalit ovat yhteisöllistä toimintaa, jotka ovat kulttuurissa enemmänkin sosiaalisesti olennaisia ja pitävät yksilöllisyyden vahvasti sidoksissa kollektiivisuuden normien sisään. (Hofstede, 2001, s. 9-10.)

Yhteiskunnalliset normit, kuten perhe, koulutusjärjestelmä, poliittinen järjestelmä ja lainsäädäntö, ovat kehittäneet ja muokanneet yhteiskunnan tietynlaisiin rakenteisiin ja toimintatapoihin. Perustamisensa jälkeen nämä instituutiot ovat vahvistaneet yhteiskunnallisia normeja ja ympäristöolosuhteita. Sulkeutuneissa yhteiskunnissa instituutiot eivät juurikaan muutu, mutta ne voivat kuitenkin muuttua. Muutoksella ei välttämättä ole vaikutusta yhteiskunnallisiin normeihin ja uudet instituutiot hioutuvatkin enemmistön arvojen mukaan, kunnes ne ovat tavoiltaan ja toiminnoiltaan mukautuneet olemassa oleviin normeihin. (Hofstede, 2001, s. 11.)

North (1992) kuvailee instituutioiden ja niiden muutosten muokkaavan talouselämää, sillä ne ovat yhteiskunnan pelisääntöjä, jotka koostuvat sekä virallisten sääntöjen että epävirallisten rajoitteiden toimeenpanevista ominaisuuksista. Virallisia sääntöjä ovat säädännäisoikeus, tapaoikeus ja säännöt ja epävirallisia ovat tavat, käytösnormit ja vapaaehtoiset käytössäännöt (North, 1992).

Kulttuurin käsite on hyvin moninainen ja siitä on monia määritelmiä. Kulttuurilla tuntuu olevan hyvin suuri vaikutus ihmisten mieleen ja sitä kautta käyttäytymiseen. Kulttuurin käsitettä on esitelty Hofsteden (2001) näkökulmasta, sillä tässä tutkielmassa tullaan käyttämään hänen kulttuuriulottuvuuksiaan. Hofsteden (2001) lisäksi muutkin tutkijat ovat luoneet omia versioitaan kulttuuriulottuvuuksista, kuten Schwartz (1994, 1999, 2014). Tässä luvussa esitellään tarkemmin Hofsteden (1980, 2001) kulttuuriulottuvuudet, mutta myös muita kulttuuriulottuvuuksia sivutaan. Luku etenee Hofsteden (1980, 2001) ja

muutamana muun kulttuuriulottuvuuksien esittelyllä ja jatkuu kulttuurin vaikutuksilla organisaatioihin, jonka jälkeen tarkastellaan aiempia tutkimuksia kulttuuriarvojen ja tuloksenjärjestelyn osalta.

3.1 Hofsteden (1980, 2001) kulttuuriulottuvuudet

Hofsteden (1980) tekemä ensimmäinen tutkimus, jossa hänen kulttuuriulottuvuutensa luotiin, käsitteli IBM:n työntekijöiden vastauksia 40 maasta, joihin kahdessa eri ajankohdassa tehdyssä tutkimuksessa saatiin vastauksia yli 116 000 kappaletta. Näiden vastausperusteella hän teoreettisin perustein sekä tilastollisella analyysillä loi pääulottuvuudet, joilla kulttuurien välisiä eroja voidaan arvottaa maittain. Nämä kulttuuriulottuvuudet vaikuttavat ihmisten ajatteluun, organisaatioihin ja instituutioihin. (Hofstede, 1982, s. 11.) Päivitetyssä tutkimuksessa hän tutki yli 50 eri maata käsittävää kulttuuriaineistoa (Hofstede, 2001).

Hofstede (1980) määritteli aluksi neljä yhteiskunnallista ulottuvuusarvoa, joilla maita pystyttiin asemoimaan. Ulottuvuudet ovat valtaetäisyys, epävarmuuden välttäminen, individualismi ja maskuliinisuus. Kirjansa uudessa versiossa hän tutki uudelleen keräämänsä aineistoa ja kirjoitti aiemman suosioon nousseen teoksensa uudelleen. Samalla hän myös esitteli uuden materiaalin perusteella yhden ulottuvuuden lisää; pitkän aikavälin suuntautuminen. (Hofstede, 2001.) Seuraavaksi tarkastellaan Hofsteden (1980, 2001) kehittämiä kulttuuriulottuvuuksia tarkemmin.

3.1.1 Valtaetäisyys

Ensimmäinen Hofsteden (1980) kulttuuriarvo on valtaetäisyys (*power distance*). Valtaetäisyys määrittää ihmisten eriarvoisuutta tai samanarvoisuutta kyseisessä maassa. Eriarvoisuutta esiintyy maittain eri suhteissa ihmisten arvovaltaan, varallisuuteen ja vai-

kutusvaltaan liittyen. Kulttuuriulottuvuus valtaetäisyys on muodostettu kolmesta kysymyksestä, jotka koskivat esimiesten päätöksentekoa, kollegoiden pelkoa olla erimieltä esimiehen kanssa ja alaisen mieltymyksistä esimiehen päätöksenteossa. (Hofstede, 1982, s. 65.) Ihmisten eriarvoisuus on yksi perusongelmista, joka tulee esiin kyseisen yhteiskunnan toiminnoissa (Hofstede, 2001).

Ihmisten eriarvoisuudesta on oltu jo pitkään huolissaan. Organisaatioissa eriarvoisuutta esiintyy niin taitojen kuin vallankäytön osalta, mikä ilmenee yleisesti hierarkiana tai selkeänä johtajan ja työntekijän välisenä suhteena. Yhteiskunnassa eriarvoisuus voi esiintyä eri alueilla, kuten fyysisen ja henkisen, sosiaalisen aseman ja arvovallan, varallisuuden, vaikutusvallan sekä lakien, oikeuksien ja sääntöjen kautta. Kuitenkin voidaan todeta, että näitä alueita ei tarvita tai saavuteta kaikkia yhdessä, vaan yhteiskunta taistelee vastakaisten asemakeskeisyyden tai täyden tasa-arvoisuuden välillä. Kulttuureita voidaan siis luokitella normilla valtaetäisyys, jos eri kulttuurien todetaan käyttävän erilaista valtaetäisyyttä hierarkiassa. (Hofstede, 1982, s. 65-72.) Työelämässä kansainvälisissä organisaatioissa samankaltaisia tehtäviä on yhtenäistetty, mutta silti organisaatioiden rakenne ja johtamistavat eroavat maittain (Hofstede, 2001, s. 102).

Suuren valtaetäisyyden maille ominaisia piirteitä ovat muun muassa suuret tuloerot, organisaatioiden korkea hierarkia, äkilliset muutokset hallitusmuodossa, vaikutusvaltaa politiikassa käyttävät puolueet, jotka eivät korosta tasa-arvoisuutta ja työpaikoilla valta on johdolla. Pienen valtaetäisyyden maille ominaista taas on sosiaalidemokraattinen hallinto, jossa johtavat puolueet kannattavat tasa-arvoa, pienemmät tuloerot, työntekijöitä valvotaan vähemmän ja organisaatioissa ollaan tasavertaisempia. (Hofstede, 1982, s. 107.) Valtaetäisyydellä on vaikutusta myös talousraportointiin. Maissa, joissa on suuri valtaetäisyys, laskentamenetelminä on usein käytetty johdon harkinnanmukaisesti määritellyjä lukuja (Callen et al., 2011).

3.1.2 Epävarmuuden välttäminen

Epävarmuuden välttäminen (*uncertainty avoidance*) tai sen vastapari epävarmuuden sietäminen mittaavat epävarmuuden ja tulkinnanvaraisuuden sietokykyä. Se on Hofsteden (1980) kulttuuriarvojen toinen tunnistettu ulottuvuus. Ihmiset kokevat epävarmuutta tulevaisuudesta ja epävarmuutta koitetaan sietää teknologian, lakien ja uskontojen avulla. Epävarmuuden välttämisen määritelmä on muodostettu käyttäen kolmena mittarina sääntöorientoituneisuutta, työn jatkuvuutta ja stressiä. (Hofstede, 1982, s. 110.)

Ihmiskunta on luonut keinoja selviytyä tulevaisuuden epävarmuudesta, koska tulevaisuuden epävarmuus on tiedostettu. Teknologian, joka käsittää kaikki ihmisen luomat rakennelmat, avulla ihmiset voivat selviytyä erilaisista luonnon aiheuttamista tapahtumista, kun taas lait auttavat suojelemaan toisten käyttäytymiseltä ja uskonto osaltaan ymmärtämään epävarmuuksia, joita vastaan ihminen ei voi itseään puolustaa. Myös epävarmuuden välttäminen on saanut vaikutteita henkilön lapsuudesta asti kulttuuriperimän kautta ja siten epävarmuuden välttämisen näkyminen vaihtelee eri maissa. Vaihtelua ei kuitenkaan esiinny pelkästään modernien ja perinteikkäiden maiden välillä, vaan myös maakohtaisesti modernimpien maiden välillä. (Hofstede, 1982, s. 111.)

Organisaatioissa esiintyvä epävarmuus on usein liitoksissa ympäristöön, jossa organisaatio toimii, ja siten yrittää selviytyä epävarmuudesta esimerkiksi päätöksenteon teorioilla, varasuunnitelmilla ja strategisilla käyttäytymisteorioilla. Organisaatioissa ihmisten käyttämät keinot selviytyä epävarmuudesta koostuvat teknologiasta, säännöistä ja tavoista. Säännöillä pyritään pitämään organisaatio järjestyksessä ja niiden avulla myös ennakoimaan ihmisten käyttäytymistä. Säännöillä voi olla huonojakin vaikutuksia, kuten erilainen näkökanta niitä luovilla ja niitä noudattavilla, jolloin syntyy erimielisyyksiä. Hyvät säännöt vapauttavat energiaa työntekoon, kun pelisäännöt ovat kaikille selvät. (Hofstede, 1982, s. 112-115.)

Sääntöjen rikkominen merkitsee korkeampaa sietokykyä epävarmuudelle. Ihminen voi rikkoa sääntöjä tällöin, koska katsoo sen olevan parempi vaihtoehto kuin noudattaa

sääntöä. Epävarmuuden välttäminen taas on suurempaa, kun ihminen noudattaa sääntöä, vaikka niin ei pitäisi toimia. Tutkimus osoitti, että epävarmuutta välttävät ihmiset kokivat stressiä, mutta yrittivät silti hakea turvallisuuden tunnetta sääntöjä noudattamalla ja työn jatkuvuuden kautta. (Hofstede, 1982, s. 120.)

Suuren epävarmuuden välttämisen maissa keskitytään turvalliseen elämään ja epävarmuuden ja tulkinnanvaraisuuden sietokyky on matala. Suuren epävarmuuden välttämisen indeksi merkitsee yhteiskunnassa ajatusmalleja, joita ovat esimerkiksi aika on rahaa ja tarve kirjoitetuille säännöille. Matalan epävarmuuden välttämisen maat sietävät epävarmuutta paremmin ja jokainen päivä hyväksytäänkin sellaisenaan kuin se on, eikä stressiä koeta niin paljoa. (Hofstede, 1982, s. 140.)

3.1.3 Individualismi

Individualismi (*individualism*) kertoo maan yksilökeskeisyydestä, vastapari kollektivismi (*collectivism*) yhteisöllisyydestä. Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksista kolmas on individualismi, joka voidaan määritellä ihmisten tavaksi elää yhdessä ja näillä tavoilla on arvomerkitys niiden keskellä eläville ihmisille. Tapoja elää yhdessä voivat olla ydinperheet, laajemmat perheet tai heimot. Individualismin arvostus vaihtelee maittain, toisissa se on hyvinvoinnin lähde, kun taas toisaalla vieraannuttava. (Hofstede, 1982, s. 148.)

Ihmiskunnan individualismi tai kollektivismi ei pelkästään määrittele, miten ihmiset käyttäytyvät perheissä, vaan se määrittää myös ihmisten yhteiskunnallista käyttäytymistä kouluissa, uskonnossa ja politiikassa sekä organisaatioissa. Länsimaat ovat enemmän individualismeja, kun taas idässä ollaan enemmän kollektivismeja. Hofsteden (1980) neljästä kulttuuriulottuvuudesta individualismilla on suurin vaikutus maan taloudelliseen kehitykseen. Individualistinen yhteiskunta on yleensä yleismaailmallinen. (Hofstede, 1982, s. 149-152.)

Hofsteden (1980) individualismi kulttuuriulottuvuus on saatu maan keskiarvona 14 uratavoitteisiin liittyvään kysymykseen annetuista vastauksista. Kysymykset alkoivat ”Kuinka tärkeää sinulle on, että...” (Hofstede, 1982, s. 155). Kulttuuriulottuvuuksista individualisilla ja valtaetäisyydellä on havaittavissa korrelaatio keskenään, kylläkin eri merkkisinä tuloksina. Nämä ovat kuitenkin eri käsitteitä, sillä valtaetäisyys kuvaa tunneperäistä riippuvuutta vaikutusvaltaisempiin ihmisiin ja individualismi puolestaan tunneperäistä riippuvuutta ryhmistä tai muista kollektivismeista. (Hofstede, 1982, s. 157.)

Korkean individualismin maissa ihmiset ovat itsenäisiä ja huolehtivat vain lähimmästä perheestään, uratavoitteet ovat korkealla eli johtamisajattelutapa, ja niissä on suurempia universaaleja organisaatioita. Matalan individualismin eli kollektivismin maissa ihmiset ovat lojaaleja laajennetulle perheelleen tai heimolleen, tavoitteena heillä on kuulua organisaatioon eli jäsenyysajattelutapa, ja niissä on myös pienempiä maansisäisiä organisaatioita. (Hofstede, 1982, s. 171-172.)

3.1.4 Maskuliinisuus

Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksista neljäs on maskuliinisuus (*masculinity*), joka mittaa perinteistä maskuliinista roolimallia, jossa miehen saavutukset, määräysvalta ja valta ovat keskiössä. Maskuliinisuuden vastapari on feminiinisyys (*femininity*). Sukupuoliroolien jakautumista yhteiskunnassa on vahvistanut perheiden, koulujen, ryhmien ja jopa median esilletuonti. Perinteinen näkökulma on ollut miehen itsevarmuus ja naisten hoivaava käyttäytyminen. (Hofstede, 1982, s. 176.)

Tutkimuksessa on todettu miesten ja naisten arvojen vaihtelevan suuresti korkean maskuliinisuuden maissa samassa työssä. Maskuliinisissa maissa naisten osuus on myös pienempi ammatillisissa ja teknisissä töissä ainakin vauraammissa maissa. Työelämän tavoitteiden osalta tutkimus esittää miesten osalta ylenemisen ja tulojen olevan tärkeintä, kun taas naisten osalta tärkeimpinä tulevat esiin ihmissuhteet, avunantaminen ja elinympäristö. (Hofstede, 1982, s. 176-177.)

Biologisesti naisille ja miehille on jaettu kaksi täysin eri tehtävää yhteiskunnassa, naiset synnyttävät lapset, kun miehet siittävät ne. Muissa tapauksissa biologisten ominaisuuksien voidaan olettaa olevan maskuliinisempia tai feminiinisempiä, mutta nämä eivät ole täysiä totuuksia, sillä poikkeuksia löytyy. Käyttäytymisestä vain synnyttämiseen ja siittämiseen liittyvät tavat voivat olla sidonnaisia termeihin feminiinisyys tai maskuliinisuus, koska yhteiskunnassa muiden käyttäytymisten voidaan olettaa olevan soveltuvampia miehille tai naisille, mutta sekin on myös kulttuuristen normien ja perinteiden ohjaamaa. (Hofstede, 1982, s. 177.)

Perinteistä miehen ja naisen roolikuvaa ollaan osassa maita pyrkimässä muuttamaan ja kehittämään tilalle vaihtoehtoista roolijakoa, sukupuolien tasa-arvoisuus onkin ollut iät ja ajat yksi ihmiskunnan kysymyksistä (Hofstede, 1982, s. 179). Uutisoinnissa viime aikoina on näkynyt paljon keskustelua naisten ja miesten yhdenvertaisuudesta samassa työssä ja heidän välillään olevista palkkaeroista. Perinteisten nais- ja miessukupuolien lisäksi on tunnistettu ja otettu käyttöön ainakin osittain myös sukupuolettomuus. Tulevaisuudessa näillä voi olla jossain määrin merkitystä maskuliinisuuden kulttuuriarvoon, kun kulttuurit ja mielipiteet muuttuvat ajan kuluessa.

Sosiaalinen kanssakäyminen siirtääkin kulttuurien tapoja seuraaville sukupolville, minkä kautta opitaan käyttäytymään tiettyjen normien mukaisesti. Sukupuolien käyttäytymisen tunnistetaan yleisesti omaan sukupuoleen liittyväksi, ja sosialisoinnin kautta se harvoja poikkeuksia lukuun ottamatta myös koetaan omaksi tavaksi toimia. (Hofstede, 1982, s. 180.) Medialla on myös vaikutuksensa sukupuoliroolien muodostumiseen, kun lapsesta lähtien nämä sukupuoliroolit näkyvät niin kirjallisuudessa kuin muualla mediassa hyvin usein perinteisen tavan mukaisesti esitettyinä (Hofstede, 1982, s. 182). Vaikka Hofsteden (1980) ensimmäinen kirja on kirjoitettu muutama vuosikymmen sitten, tilanne vaikuttaa edelleen samankaltaiselta, sillä valtaosa lapsille suunnatusta kirjallisuudesta tuntuu olevan edelleen perinteikästä. Tämä voi näkyä myös heidän vanhempinsa saaman kasvatuksen sukupuoliroolien kautta.

Korkeamman maskuliinisuuden maissa voidaan nähdä olevan vähemmän naisia paremmissa ja paremmin palkatuissa töissä, nuorten miesten odotetaan olevan uratavoitteisia, sukupuolten ei katsota olevan tasa-arvoisia ja työelämä koetaan stressaavampana. Matalan maskuliinisuuden eli feminiinisissä maissa taas naisia on enemmän paremmissa töissä, organisaatioiden ei tule häiritä yksityiselämää ja naiset ja miehet korkeakoulutautuvat samalla lailla. (Hofstede, 1982, s. 207.)

3.1.5 Pitkän aikavälin suuntautuminen

Hofsteden (2001) viides kulttuuriulottuvuus on pitkän aikavälin suuntautuminen (*long-term orientation*) ja sen vastapari lyhyen aikavälin suuntautuminen (*short-term orientation*). Tämä ulottuvuus löytyi vasta myöhemmin oppilaille tehdystä kyselystä, jonka tekijät olivat kiinalaisia ja täten kyselylomake oli erilainen kuin mitä aikoinaan IBM:lle tehty, sillä idässä arvostetaan eri arvoja kuin mitä lännessä. Tämä on myös syy miksi ulottuvuutta ei löytynyt aiemmin Hofsteden (1980) tekemässä tutkimuksessa 1980-luvulla. Tutkijoiden taustalla on merkitystä siis myös kulttuurin tutkimuksessa, vaikka ryhmässä olisi eri taustaisia tutkijoita. (Hofstede, 2001, s. 351-352.)

Pitkän aikavälin suuntautuminen mittaa kuinka maassa käsitetään pitkäjänteisen omistautuneisuuden ja sinnikkyuden kautta pyrkiminen kohti tulevaisuuden saavutuksia, kun taas lyhyen aikavälin suuntautuminen kertoo enemmän nykyhetken tai menneisyyden tavoittelusta, perinteiden kunnioituksesta, kasvojen säilyttämisestä ja yhteiskunnallisten velvoitteiden täyttämisestä (Hofstede, 2001, s. 359).

Kiinalaisten arvotutkimuksessa (CVS) puuttui yksi IBM:n tutkimuksessa saatu kulttuuriulottuvuus, nimittäin epävarmuuden välttäminen. Näyttäisi sille, että kyseiselle ulottuvuudelle ei ole kiinalaisen ajattelutavan mukaan tarvetta, sillä tarvetta totuuden etsimiselle ei kyselyssä löytynyt. Kiinalaisessa perinteessä muilla arvoilla on painavampi merkitys kuin laeilla ja teoreettisilla periaatteilla. (Hofstede, 2001, s. 353-354.)

3.2 Muita kulttuuriulottuvuuksia

3.2.1 Schwartzin (2014) kulttuuriulottuvuudet

Toinen kulttuuriulottuvuuksia luonut tutkija on Schwartz (1994, 1999, 2014), joka on esitellyt teorian seitsemästä kulttuuriarvosuunnasta, jotka muodostuvat kolmesta eri kulttuuriarvoulottuvuudesta. Hänen lähestymistapansa eroaa muun muassa Hofsteden (1980) ulottuvuuksista, sillä hänen kulttuuriarvonsa perustuvat teoretisointiin. Schwartzin (2014) ulottuvuudet ovat vastapuoliseen älyllinen sekä tunneautonomia vastaan konservatismi, tasa-arvo vastaan hierarkia sekä harmonia vastaan hallinta.

Autonomia on ihmiset koottuina yksilöinä näkevä ja konservatismi taas yksilöinä, jotka on juurtuneet yhteisöön. Tasa-arvo näyttäytyy ihmisten moraalisenä tasa-arvoisuutena jolloin he jakavat samat mielenkiinnon kohteet, kun taas vastapari hierarkia arvostaa hierarkisuuden luomia rooleja, joilla turvataan vastuullisuus ja tuottavuus. Harmoniakulttuurissa ihmiset haluavat sopia olemassa olevaan yhteiskuntaan mieluummin kuin muuttaa sitä ja hallintakulttuurissa ihmiset haluavat muutosta johtamalla, ohjaamalla ja muuttamalla kansallista ja yhteiskunnallista ympäristöä. (Schwartz, 2014.)

3.2.2 GLOBE-projektin kulttuuriulottuvuudet

GLOBE-tutkimusprojektissa (The Global Learning and Observations to Benefit the Environment program) tutkijat ympäri maailman tutkivat 62 maan johtamista, organisaatiokäytäntöjä ja kansallista kulttuuria (House, Hanges, Dorfman & Gupta & Javidan, 2004). Tutkimuksessa käytettiin yksilöiden vastauksia, joista muodostettiin yhteiskunnalliset tai organisaatiotason analyysit. GLOBE-arvoja voikin käyttää näiden molempien tutkimuksessa. GLOBE:n yhteiskunnalliset kulttuuriulottuvuudet on valikoitu kirjallisuuden ja aiempien tutkimusten perusteella, kuten Hofsteden (1980). GLOBE:n tavoitteena on vertailla kulttuureita ja kulttuurista johtuvia eroavaisuuksia sekä organisaatiojohtamisen että organisaatiokäyttämisen kautta (Chhokar, Brodbeck & House, 2007.)

GLOBE-projektin kulttuuriulottuvuudet ovat assertiivisuus, tulevaisuusorientoituneisuus, sukupuolinen tasa-arvo, inhimillisyys, institutionaalinen kollektivismi, ryhmän sisäinen kollektivismi, suoritusorientoituneisuus, valtaetäisyys ja epävarmuuden välttäminen. Näistä kuusi on saanut alkunsa Hofsteden (1980) mukaan, valtaetäisyys, epävarmuuden välttäminen, kollektivismi, joka on jaettu kahteen osaan, samoin maskuliinisuus. (Chhokar et al., 2007.)

3.3 Kulttuurit ja organisaatiot

Kuten jo kulttuuriulottuvuuksia käsittelevässä osiossa on todettu, kulttuurilla on vaikutuksia myös organisaatioissa. Tässä luvussa esitellään kansojenvälisen (*cross-national*) eroavaisuuksien vaikutuksia organisaatioihin ja niissä työskenteleviin ihmisiin. Hofstede (2001) toteaa, että maailmanlaajuisia ratkaisuja organisaatioiden ja johtamisen käyttöön ei luultavammin ole, viitaten juuri kansojenvälisiin eroihin.

Hofsteden (2001) kulttuuriulottuvuudet ovat selventäneet kansallisen kulttuurin vaikutuksia organisaatioihin ja johtamismalleihin. Hän toteaaakin, että teoriat, mallit ja käytännöt ovat pohjimmiltaan sidoksissa kulttuuriin. Todisteita eroille löytyy tutkimuksista, joissa Yhdysvaltojen menestymiseen johtaneiden johtamisteorioiden ja Itä-Aasian menestymiseen käytetyt eroavat toisistaan. Se, että jonkin maan organisaatioiden käyttämiä johtamisteorioita kopioidaan suoraan toiseen maahan ei luultavammin tule toimimaan maan erilaisen taustan vuoksi tai ainakin tulee selvittää, onko teoria toiminut alkuperäisessä maassakaan. Tehokasta olisikin ottaa ideoita johtamiseen, organisaatioiden käyttöön tai politiikkaan toisista maista ja varovaisuutta sekä harkintaa käyttäen miettiä, miten niitä voi hyödyntää omassa toimintaympäristössä. (Hofstede, 2001, s. 373-375.)

Organisaatioissa ratkaisevassa asemassa ovat kulttuuriulottuvuuksista valtaetäisyys ja epävarmuuden välttäminen, jotka voivat selventää organisaatioiden toimintatapaa. Or-

ganisaatioissa valtaetäisyys määrittää kuka tekee päätöksiä ja epävarmuuden välttäminen taas sen, kuka varmistaa tarvittavien toimenpiteiden tulevan hoidetuksi. (Hofstede, 2001, s. 375.)

Organisaatioissa esiintyvän byrokratian tapa voi vaihdella täydestä byrokratiasta joko henkilöstöbyrokratiaan tai työnkulkubyrokratiaan. Näissä kolmessa tavassa vaihtelee, miten henkilöstön suhteet tai työnkulku on määritelty joko virallisiin sääntöihin ja lakeihin tai tapoihin perustuen. Esimerkiksi täydessä byrokratiassa sekä ihmisten kesken, että heidän välisensä suhteet kuin myös työprosessit ovat määriteltyjä, henkilöstöbyrokratisessa organisaatioissa vain henkilöstön suhteet on määritelty, mutta ei työprosesseja ja työnkulkubyrokratiassa juuri toisinpäin. Rakenteeltaan epäsuorat organisaatiot taas eivät ole tiukasti määritelleet mitään näistä edellä esitetystä. (Hofstede, 2001, s. 375.)

Vaikka kulttuurilla on vaikutuksia organisaatioiden toimintaan ja rakenteeseen, ei se ole ainoa organisaatioita erottava tekijä. Hofstede (2001) mieltää sen varoituksiksi, joka tulee ottaa huomioon, kun pohditaan miten ja missä toimintaa harjoitetaan, koska organisaatioiden toiminta ja rakenne eivät ole maailmanlaajuisesti määräytyviä. (Hofstede, 2001, s. 376-377.)

Organisaatioissa suunnittelu ja valvonta kuvastavat kulttuurista omaksuntaa, koska suunnittelu vaikuttaa epävarmuuteen vähentävästi ja valvonta puolestaan esiintyy valtana. Ne ovatkin liitännäisiä kansallisen kulttuurin normeihin, jotka tulevat epävarmuuden välttämiseksi ja valtaetäisyydestä. Suunnittelu ja valvontajärjestelmät käyttävät organisaation normeja, jolloin ne myös kuvastavat ihmisten laajempia mielen ohjelmointeja. (Hofstede, 2001, s. 381-382.)

Laskentajärjestelmillä ja niiden ylläpitäjillä on tärkeä kulttuurinen rooli organisaatioissa, koska laskentatoimen on sanottu olevan liiketoiminnan kieli. Laskentatoimi onkin sym-

bolinen kulttuurillisen ajattelun mukaan, kuten myös raha. Raha on kansallisissa kulttuureissa usein mielletty maskuliiniseksi, kun taas ammatillisessa kulttuurissa rahalla on eri merkityksiä esimerkiksi kirjanpitäjille kuin pankkiireille. (Hofstede, 2001, s. 382.)

Kirjanpitäjille, joita ei mielletä useinkaan sankareiksi, on luotu tärkeä rooli organisaatioissa liittyen heidän vastuullisuuteensa analysoida organisaatiossa toimivien muiden työntekijöiden toimien oikeellisuutta. Laskentajärjestelmien voidaan ajatella olevan rituaaleja, jotka vähentävät epävarmuutta, koska ne luovat kulttuurien tarvitsemää määrättyvyyttä, yksinkertaisuutta ja totuutta. Joillekin ”yleisesti hyväksytyt” luo myös rituaalisen merkityksen, kuten esimerkiksi GAAP, näin eri maiden välillä esiintyvä käsitys sopivista laskentamenetelmistä eroaa eikä yhteisymmärrystä niistä ole. (Hofstede, 2001, s. 382.)

Laskentatoimea ajatellen, siihen liittyvät symbolit, sankarit ja rituaalit perustuvat olemassa oleviin arvoihin, joihin vaikuttavat kulttuurierot. Laskentatoimessa vaikuttavat enemmän historialliset tavat kuin luonnonlait tai tekninen pakottavuus, jolloin laskentatoimen sääntöjen ja niiden käytön välinen vaihtelevuus olisi loogista perustuen kansalliseen kulttuuriin. (Hofstede, 2001, s. 383.) Tämän vuoksi onkin tärkeää ymmärtää kulttuurivaikutuksia organisaatioihin ja sen uskoisi myös selventävän niissä toimivien ihmisten valintoja ja käyttäytymistä, kuten johdon harkintaa tuloksenjärjestelyyn liittyvissä kysymyksissä. Seuraavaksi käsitellään aiempia tutkimuksia tuloksenjärjestelyn ja kulttuurin osalta.

3.4 Aiemmat tutkimukset tuloksenjärjestelystä ja kulttuuriarvoista

Gray (1988) oli ensimmäisiä tutkijoita, jotka ottivat kulttuurien väliset erot mukaan selventääkseen kansainvälisiä eroja laskentamenetelmissä. Hän käytti hyödykseen Hofsteden (1980) kulttuuriarvotutkimusta, jota käsitteli lähinnä teoreettiselta kannalta ja ehdotti myöhemmäksi tutkimukseksi empiiristä testausta teoriansa tueksi (Gray, 1988).

Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksien tutkimuksessa oli tarkoituksena tunnistaa kulttuurien välisiä eroja ja mitkä näistä vaikuttavat yritysmaailmassa tehtyihin valintoihin.

Gray (1988) määritteli tutkimuksessaan näille Hofsteden (1980) luomille kulttuuriulottuvuuksille vastaavanlaiset kirjanpidolliset arvot, joita olivat ammattimaisuus, yhdenmukaisuus, varovaisuus ja salassapito, mutta hän myös huomasi, että vain individualismi ja epävarmuuden välttäminen olivat täysin kontaktissa kaikkiin neljään määriteltyyn kirjanpidolliseen arvoon.

Tutkimuksissa on tullut esille, että kulttuurilla on vaikutusta tuloksenjärjestelyyn (esim. Douppnik, 2008; Han et al., 2010; Ugrin, Mason & Emley, 2017). Grayn (1988) malliin perustuvissa tutkimuksissa (esim. Gray, Kang, Lin & Tang, 2015; Han et al., 2010), on havaittu muun muassa Hofsteden (1980) individualismin olevan sidoksissa tuloksenjärjestelyyn. Tutkimuksissa on kuitenkin yleisesti keskitytty tiettyihin kulttuuriulottuvuuksiin, eikä välttämättä ole otettu huomioon kaikkia kulttuuriulottuvuuksia. Lewellyn ja Bao (2017) löysivät tutkimuksessaan yhteyden valtaetäisyyden sekä kollektivismiin ja tuloksenjärjestelyn välille.

Kulttuurin vaikutusta on testattu lisäksi muihin vaikuttaviin tekijöihin. Tutkimuksessaan käsittäen 31 maata, Leuz et al. (2003) totesivat vahvan sijoittajansuojan laskevan tuloksenjärjestelyn esiintymistä, tiukan lainsäädännön laskiessa sisäpiirin hyötymismahdollisuuksia ja samalla myös motivaatiota tuloksenjärjestelyyn. Heidän tutkimuksessaan tutkittiin kulttuurin ja institutionaalisen rakenteen vaikutuksia erillisinä tuloksenjärjestelyyn. Myöhemmin Han et al. (2010) muokkasivat tätä lähestymistapaa, jotta kulttuurin ja institutionaalisen rakenteen yhteisvaikutukselle saataisiin selvitystä.

Nabar ja Boonlert-U-Thai (2007) tulivat tutkimuksessaan johtopäätökseen, että epävarmuuden välttäminen oli positiivisesti vaikutuksessa tuloksenjärjestelyyn. He eivät löytäneet muille kulttuuriulottuvuuksille tilastollisesti merkitsevää vaikutusta. Odotuksia vastaan, individualismin regressiokertoimen suunta oli negatiivinen.

Doupnik (2008) ja Han et al. (2010) tutkivat kulttuuriarvojen ja tuloksenjärjestelyn suhdetta käyttäen Hofsteden (1980) mallia kulttuuriulottuvuuksista ja totesivat tutkimuksissaan, että kulttuurilla ja tuloksenjärjestelyllä oli yhteys toisiinsa. 31 maata käsittävässä tutkimuksessaan Doupnik (2008) tutki tuloksenjärjestelyn kahden eri muodon ja viiden eri kulttuuriulottuvuuden välistä suhdetta. Hän totesi, että kulttuurin vaikutus oli selkeimmin havaittavissa tuloksenjärjestelyn esiintyvyyttä kokonaisuutena tarkastellen, mutta vahvemmin nähtävissä yksittäin tarkasteltaessa tuloksen tasoittamiseen liittyvänä tuloksenjärjestelynä (Doupnik, 2008). Tuloksen tasoittamisen voikin katsoa olleen selittävä tekijä tutkimuksen kokonaisuuteen. Kulttuuriarvojen vaikuttavuuden Doupnik (2008) totesi tuloksenjärjestelyyn olleen Hofsteden (1980) epävarmuuden välttämisen nostavana tekijänä ja individualismin laskevana tekijänä.

Han et al. (2010) tutkimuksessa myöskin epävarmuuden välttäminen ja individualismi vaikuttivat tuloksenjärjestelyyn. Kuitenkin heidän tutkimuksessaan sijoittajansuojalla oli käänteinen vaikutus epävarmuuden välttämisen ja tuloksenjärjestelyn välillä, jolloin aiemmin negatiivinen suhde muuttui positiiviseksi. Han et al. (2010) siis lisäsivät tutkimukseensa kulttuuriarvojen ja maiden välisten institutionaalisten eroavaisuuksien yhteisvaikutuksen tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. He käyttivät 32 maata eri puolilta maailmaa ja osoittivat, että kulttuuri ja institutionaalinen rakenne selittivät tuloksenjärjestelyä kuin myös, että näiden kahden vaikutuksella oli ehdollinen yhteys toisiinsa. Näin ollen he totesivat, että eri kulttuureista otettavilla tai tulleilla asioilla voi olla maan toimintaa muokkaava vaikutus, esimerkkinä IFRS:n käyttö EU:ssa (Han et al., 2010).

Tuloksista voidaan myös todeta, että vahva sijoittajansuoja laskee tuloksenjärjestelyn esiintymistä kulttuuriarvoista huolimatta (Han et al., 2010). Han et al. (2010) nostivat esiin saman ajatuksen kuin Gray et al. (2015), että globaali yhtenäinen tilinpäätösstandardi, kuten IFRS, ei kuitenkaan takaa samankaltaista raportoinnin käyttöönottoa kaikissa maissa, niiden kulttuuriarvojen vaihdellessa maittain ja vaikuttaen ihmisten käytökseen. Kulttuureista tulevan erilaisen ymmärryksen vuoksi näyttäisi, että yhteisymmärrys

samoista standardeista ja niiden käytöstä voi vaihdella maittain, kuten Hofstede (2001) myös viittasi kirjassaan.

Callen et al. (2011) tulivat myös tulokseen, että kulttuurilla oli vaikutus tuloksenjärjestelyyn. He käyttivät Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksista päivitettyjä arvoja (Tang & Koveos, 2008) ja osoittivat tuloksenjärjestelyn ja individualismin suhteen olleen negatiivinen, kun taas suhteen epävarmuuden välttämiseen positiivinen.

Tang ja Koveos (2008) päivittivät tutkimuksessaan Hofsteden (1980, 2001) kulttuuriulottuvuudet ja vertasivat niitä GLOBE-arvoihin. He löysivätkin suuremman korrelaation päivitettyjen arvojen välille, kuin mitä alkuperäisillä Hofsteden (1980, 2001) arvoilla. Tutkimuksen tuloksista selvisi myös kulttuuriulottuvuuksien muuttuvan taloustilanteen muutoksessa. Kulttuuriarvojen ja BKT per asukas suurimmat muutokset olivatkin individualismissa, valtaetäisyydessä ja pitkän aikavälin suuntautumisessa (Tang & Koveos, 2008). Tang ja Koveos (2008) ehdottivatkin tulevaisuudessa Hofsteden (1980, 2001) arvojen kanssa käytettäväksi kontrolleina BTK per asukas sekä neliömuoto BKT per asukas.

Zhang, Liang ja Sun (2013) tutkivat Hofsteden (1980) individualismin/kollektivismiin vaikutusta tuloksenjärjestelyyn, jolloin he totesivat tuloksenjärjestelyn olleen laajempaa kollektivistisemmissä maissa. Zhang et al. (2013) totesivat, että etenkin ulkomaisten markkinaosapuolien tulisi ottaa huomioon mahdolliset kulttuurierojen vaikutukset tarkastellessaan yritysten taloustietoja.

Gray et al. (2015) tutkivat kulttuurin ja tuloksenjärjestelyn suhdetta 14 EU-maan osalta ennen ja jälkeen IFRS:n käyttöönoton. Tutkimuksissa he osoittivat, että korkeamman individualismin maissa tuloksenjärjestelyn käyttö oli yleisempää, kun taas korkeamman epävarmuuden välttämisen maissa käyttö oli vähäisempää. Epävarmuuden välttämisen ja individualismin lisäksi he tekivät lisätutkimukset myös kolmella muulla kulttuuriulottuvuudella, maskuliinisuudella, valtaetäisyydellä ja pitkän aikavälin suuntautumisella muiden kontrollien lisäksi, mutta tulokset säilyivät samankaltaisina. Gray et al. (2015)

totesivat tutkimuksessaan myös, että vaikka maat ovat ottaneet käyttöön saman globaalilin tilinpäätösstandardin IFRS:n, raportointiin vaikuttaa silti maiden kulttuuriarvot.

Ugrin et al. (2017) tutkivat myös kulttuuriarvojen vaikutusta tuloksenjärjestelyyn sen jälkeen, kun maat olivat ottaneet IFRS:n käyttöönsä. Heidän mukaansa IFRS on luonut tuloksenjärjestelyä lisäävän ympäristön, jota jotkin kulttuurit olisivat halukkaampia käyttämään hyödykseen. He löysivätkin kasvua tuloksenjärjestelyssä maissa, joiden kulttuuri oli suurempi valtaetäisyydeltä, epävarmuuden välttämislä, individualistisempi, lyhyen-aikavälin suuntautunut ja nautintoa tavoittelevampi. (Ugrin et al., 2017.)

Pacheco Paredes ja Wheatley (2017) löysivät Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksien individualismin, maskuliinisuuden ja epävarmuuden välttämisen ja liiketoimintaprosesseihin perustuvan tuloksenjärjestelyn väliltä positiivisen yhteyden, kun taas valtaetäisyyden yhteys oli negatiivinen. Korkean valtaetäisyyden maissa esiintyikin enemmän tuloksenjärjestelyä liiketoimintaprosesseihin perustuvan tuloksenjärjestelyn muodossa (Pacheco Paredes & Wheatley, 2017). He eivät löytäneet yhteyttä sijoittajansuojan ja liiketoimintaprosesseihin perustuvan tuloksenjärjestelyn välille ja totesivatkin, että kun tämän tuloksenjärjestelykeinoon käyttö ei riko laskentaperiaatteita, se voi olla hyvä työväline johdon käyttöön. He esittivät myös, että tilintarkastajien, säännöstöjen laatijoiden ja sijoittajien tulisikin olla valveutuneita tästä ja olla tarkkana varsinkin kulttuuriarvoiltaan korkean valtaetäisyyden maiden kohdalla (Pacheco Paredes & Wheatley, 2017).

He, Cox ja Kimmel (2017) tutkivat myös tuloksenjärjestelyn ja kulttuuriulottuvuuksien vaikutusta. He löysivät positiivisen yhteyden Hofsteden (1980) epävarmuuden välttämisen, individualismin ja valtaetäisyyden sekä tuloksenjärjestelyn välille. He käyttivät Jonesin mallia (1991) ja tutkivat seitsemää eri maata ympäri maailman.

Astami, Rusmin, Hartadi ja Evans (2017) tutkivat aasialaisten yritysten osalta vapaan kasvun ja hitaan kasvun yhdistelmästä esiintyvää tuloksenjärjestelyä, jossa johdon ole-

tettiin käyttävän tulosta kasvattavia kirjanpitovalintoja, kun vapaata kassavirtaa oli liiallisesti. He vertasivat tätä vapaasta kassavirrasta tullutta tuloksenjärjestelyä kulttuurivai-
kutuksilla, käyttäen Hofsteden (1980) epävarmuuden välttämistä. Astami et al. (2017)
totesivat korkean epävarmuuden välttämisen vaikuttaneen vähentävästi tuloksenjärjes-
telyn esiintyvyyteen.

Vaikka osa tutkijoista on ollut huolissaan Hofsteden (1980) luomien kulttuuriulottuvuu-
kien oikeellisuudesta, esimerkiksi Zhang et al. (2013) tutkimuksessaan totesivat indivi-
dualismin tulosten antavan yhteneväisen lopputuleman kuin käytettäessä GLOBE-projek-
tin (House et al., 2004) indeksiä. Samankaltaiseen tulokseen tulivat myös Han et al.
(2010), jotka korvasivat Hofsteden (1980) kulttuuriarvot GLOBE-arvoilla, eivätkä saadut
tulokset muuttuneet.

Hofsteden (1980) mallin käyttöä tukivat myös Taras, Kirkman ja Steel (2010), jotka tutki-
vat 598 erilaista Hofsteden (1980) neljää kulttuuriulottuvuutta käyttänyttä tutkimusta.
Monet tutkimuksista ovat käsitelleet individualismin ja kollektivismiin välistä suhdetta
(Kirkman, Lowe & Gibson, 2006), mutta Taras et al. (2010) eivät löytäneet tutkimukses-
saan todisteita, että se olisi kulttuuriarvoista vahvin erottava tekijä, ainakaan yksilöta-
solla. Sen sijaan he löysivät eroavaisuuksia yksilötasolla, organisaatiotasolla ja kansalli-
sella tasolla, esimerkiksi kansallisella tasolla valtaetäisyys ja individualismi olivat lähes
yhtä ennustavia tekijöitä (Taras et al., 2010).

Lisäksi Taras et al. (2010) tutkivat väestötietoja. Tulokset osoittivat suurempaa kulttuurin
vaikutusta yksilöille, jotka olivat vanhempia, miehiä sekä enemmän kouluja käyneitä, toi-
sin sanoen nuorille, naisille sekä vähemmän kouluja käyneille kulttuuriarvoilla ei ollut
niin suurta vaikutusta. Heidän mukaansa tulevaisuuden tutkimuksissa onkin hyvä ottaa
huomioon myös väestökanta, sillä otannan jakauma voi antaa erilaisia tuloksia tutkimuk-
sista. (Taras et al., 2010.)

Kirkman et al. (2006) tarkastelivat 180 tutkimusta, jotka käsittelivät Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksia. He tekivät havainnon, että kulttuuriarvojen vuorovaikutusta ei juurikaan ole tutkittu. He totesivatkin, että niiden välillä voi olla tärkeitä vaikutuksia toisiinsa, kuten individualismilla ja valtaetäisyydellä (Kirkman et al., 2006). Kirkman et al. (2006) totesivat, että kulttuuriarvoilla oli merkittävämpi vaikutus tietynlaisissa olosuhteissa kuin muilla tekijöillä. Kulttuuriarvoja käyttämällä tutkijat voisivat paremmin ymmärtää ja tulkita tutkimustuloksia sekä määritellä, milloin kulttuurisilla tekijöillä on merkittävämpi vaikutus organisaatioiden toimintaan (Taras et al., 2010).

Desender, Castro ja De Leon (2011) tutkivat kahden kulttuuriulottuvuuden selittävyttä tuloksenjärjestelyn eroavaisuuksissa. He käyttivät Hofsteden (1980) individualismia sekä Schwartzin (1994) tasa-arvoa tuloksenjärjestelyn esiintyvyyden selvityksessä. He osoittivat, että molempien kulttuuriulottuvuuksilla oli vaikutus tuloksenjärjestelyyn. Smith, Peterson ja Schwartz (2002) löysivät tutkimuksessaan korrelaation Hofsteden (1980) ja Schwartzin (1999) ulottuvuuksien väliltä, esimerkiksi juuri Desender et al. (2011) käyttämien Hofsteden (1980) individualismin ja Schwartzin (1994) tasa-arvon välille. Desender et al. (2011) osoittivatkin, että korkeampi individualismi tai tasa-arvo vähensi tuloksenjärjestelyn esiintymistä. Schwartz (2014) kuitenkin selvensi yhteneväisyyttä individualismiin ja totesi korrelaation osoittavan individualismin olevan kaiken kattava, joka sisältää elementtejä myös muista kulttuuriulottuvuuksista, sillä korrelaation voi todeta myös autonomian/konservatismiin ja harmonian välille.

Khelif (2016) tutki 20 vuoden ajalta laskentatoimen tutkimuksia, joissa käytettiin Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksia. Hänenkin tutkimuksistaan saamansa arvio tukee tutkijoiden valitsemaa Hofsteden (1980) mallia toteamalla, että se on yksinkertainen ja käytännöllinen työkalu, kun laskentatoimen tutkimukseen otetaan mukaan kulttuuriulottuvuudet. Kritiikistä huolimatta ja kuten monet muutkin tutkijat, näkisin, että Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksia voi käyttää yhtä lailla tutkimuksessa ja sen antamat tulokset ovat tarkoituksenmukaisia.

Smith et al. (2002) esittivät, että kulttuureihin pohjautuvien johtopäätösten tekemiseen tarvitaan laaja aineistokoko. He tutkivat 47 maan osalta työtapahtumia. Myös Hofstede (2001) totesi kulttuuriulottuuksillaan tehdyistä tutkimuksista, että niiden tuli sisältää tarpeeksi vertailuaineistoa, jotta tulokset olivat merkittäviä. Tämän tutkielman maiden lukumäärä on kuitenkin rajallinen työn laajuuden vuoksi.

Kulttuuriarvojen vaikutuksia tuloksenjärjestelyyn on tutkittu laajalti. Tulokset voivat monesti olla ristiriitaisilta tuntuvia, mutta koska maiden kulttuuriarvot kuin myös tuloksenjärjestelyn esiintyvyys vaihtelevat maittain, voidaan erilaisia tuloksia saada aineistoista riippuen monista tutkimukseen valituista tekijöistä, kuten tutkimusmenetelmät, aineiston maat, tarkasteltavat vuodet, yritykset ja muut kontrollitekijät. Kulttuuriarvojen ja tuloksenjärjestelyn välillä tehdyt tutkimukset lienevät hyödyllisiä sijoittajille ja muille sidosryhmille niiden kansojen välisten ominaisuuksien esiintuonnin vuoksi. Seuraavassa luvussa käsitellään toista maiden välisiä eroja esiintuovaa ilmiötä, korruptiota.

4 Korruptio

Korruption määritelmänä on yhden johtavan korruptiota tutkivan järjestön Transparency Internationalin mukaan yleisesti uskotun vallan väärinkäyttö yksityisen hyödyn saamiseksi (Transparency International, 2019). Shleifer ja Vishny (1993) määrittävät korruption virkavallan valtion omaisuuden käyttämiseksi yksityisen hyödyn tavoitteluun. Blackburn, Bose ja Haque (2006), Blackburn, Bose ja Haque (2010), Everett, Neu ja Rahaman (2007) ja Houqe ja Monem (2016) puolestaan määrittävät, että korruptio on vallan väärinkäyttöä virkamiesten toimesta heidän käyttäessä valtaansa omiin laittomiin toimiinsa liittyen.

Nämä kaikki kirjallisuudesta löytyneet määritelmät viittaavat korruption esiintyviin käytänteisiin, kuten myös Houqe ja Monem (2016) totesivat. He myös pohtivat, että toiset voivat määritellä korruption yleisenä näkökantana yhteiskunnassa, mutta myös näkökulmasta, että aistittu korruptio (*corruption perception*) on laajuus, jossa sitä esiintyy (Houqe & Monem, 2016). Aiemmissä tutkimuksissa on käytetty molempia, korruptiota ja aistittua korruptiota, merkinä korruption esiintymisestä (esim. Treisman, 2007).

Eri tahot ovat määritelleet korruptiota eri tavoin ja sen avoimen rakenteen vuoksi korruptio terminä on moniselitteinen (Everett et al., 2007). Todisteita virkavallan korruptoituneisuudesta löytyy kaikkialta maailmasta riippumatta taloudellisesta kehittyneisyydestä tai poliittisista ja taloudellisista olosuhteista, mutta korruption laajuudessa on huomattavaa vaihtelua maiden välillä (Ehrlich & Lui, 1999).

Lopullinen määritelmä korruptiolle ei ole kovinkaan selvä kirjallisuudessa. Korruptioon liitetään monesti hämäryys ja epärehellinen toiminta, mutta ilmiöiden laajuus vaihtelee eri lähteissä. Tässä luvussa käsitellään seuraavaksi korruption vaikutuksia ja esiintymistä, sekä aiemmin tehtyjä tutkimuksia, joissa oli käsitelty kaikkia kolmea aihetta eli tuloksenjärjestelyä, korruptiota ja kulttuuriarvoja.

4.1 Korruption vaikutukset ja esiintyminen

Korruptiolla on vaikutuksia maan rakenteeseen. Se heikentää luottamusta poliittisiin ja taloudellisiin järjestelmiin, instituutioihin ja johtajiin. Vaikutuksia voi olla myös ihmisten vapauteen, terveyteen ja varallisuuteen liittyen. Läpinäkyvyys maassa määrittää miten hämärät sopimukset, sääntöjen heikko toimeenpano tai muiden laittomien keinojen käyttö heikentää hyviä valtioita, eettistä liiketoimintaa ja koko yhteiskuntaa. (Transparency International, 2019.)

Shleifer ja Vishny (1993) esittävät, että korruptoituneissa maissa väärinkäytökset jäävät usein tutkimatta tai rankaisematta, koska myös korruptoituneen työntekijän esimies on mukana. Heidän mukaansa useimmiten korruptoituneiden maiden kyky puuttua korruptioon on myös heikko. Shleifer ja Vishny (1993) mainitsevat korruptoituneisuuden leviävän varsinkin tilanteessa, jossa ostajat kilpailevat keskenään, jolloin markkinoilla selvitäkseen useammat ostajat joutuvat maksamaan esimerkiksi lahjuksia. Tämänkaltaista korruptiota Shleifer ja Vishny (1993) nimittävät varkaudelliseksi korruptioksi. Valtio ei saa mitään, vaan virkailija päästää esimerkiksi tullista läpi pelkästään lahjuksen määrällä, kun oikeammin ostaja olisi joutunut maksamaan vienti- tai tuontiveroja (Shleifer & Vishny, 1993).

Virkavallan korruptiota tutkineet Ehrlich ja Lui (1999) määrittelevät lahjusten maksamista virkavallalle nimittämällä sitä investoinniksi valtion omaisuuteen. Laajasti kirjallisuudessa määritelmänä on ollut myös englanninkielinen nimitys rent seeking. Rent seekingiä esiintyy laajemmin, jos siihen on byrokraatilla mahdollisuudet, kuten heikko vastuuvollisuus (Picur, 2004). Picur (2004) näkeekin korruption esiintyvän heikon vastuuvollisuuden ja kirjanpidon laadun myötä, kun byrokraattien toimintaa ei voida seurata laadukkaasta laskentajärjestelmästä saatavilla tiedoilla. Kirjanpidon laadukkuus oletettavasti vaikuttaa kansalaisten ja poliitikkojen vastuuseen toiminnastaan (Picur, 2004).

Korruption tason voidaan katsoa laskevan, jos ostajan tarvitsemaa palvelua tai tuotetta on saatavilla useamman toimittajan kautta, jolloin virkailijat toimivat itsenäisesti eikä toimittaja ole monopoliasemassa, kuten esimerkiksi on maissa, joissa on mafia tai monarkia (Shleifer & Vishny, 1993). Shleifer ja Vishny (1993) esittävät, että salaperäisyyden kulttuuri suojelee korruptiota. Salaperäisyyden vuoksi tuntuu olevan vaikeaa selvittää kokonaisuudessaan esiintyvän korruption määrää ja se vaikuttaa varmaankin myös aistitun korruption määrään.

Everett et al. (2007) nostavat esiin Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) ja United Nationsin havainnoimat tekijät, joissa korruptioon liitettäviä osapuolia yleisen virkavaltaan liitetyn määritelmän lisäksi olisivat koko ketjun tahot. Tähän havaittuun ketjuun luetaan mukaan liiketoimintaa harjoittavat ulkomaiset ja kotimaiset tahot, kansalaisyhteiskunta, kansainväliset lainanantajat, ulkomainen valtionvalta sekä ei-valtiolliset organisaatiot.

Tutkimuksissa korruptiolla on havaittu olevan monenlaisia vaikutuksia yhteiskuntaan. Paldam (2002) esittää inflaation nostavan korruptoituneisuutta. Lisäksi korruptio vaikuttaa talouskasvuun, eniten poliittisen epävakauden kautta, mutta myös henkisen pääoman tasoon ja henkilöinvestointien osuuteen (Mo, 2001). Heikolla keskushallinnolla on vaikutuksia korruption esiintyvyyteen, koska se sallii esimerkiksi virkavallan lahjusten ottamista (Shleifer & Vishny, 1993). Korruption vaikutuksia ovat myös ulkomaisen suoran sijoittamisen hidastuminen (Shleifer & Vishny, 1993; Wei, 2000) ja resurssien epäjakoisuus korruption salailun vuoksi (Ehrlich & Lui, 1999; Shleifer & Vishny, 1993). Tutkimuksessa on esitetty korruptiolla olevan vaikutus myös maan reaaliseseen valuuttakurssiin, jolloin valuutan arvo laskee korruptoituneimmissa maissa (Bahmani-Oskooee & Nasir, 2002).

Liu (2016) puolestaan esittää yksilön vahvan asenteen korruptioon vaikuttavan hänen valintaansa työllistyä korruptoituneeseen yritykseen, ja taas toisinpäin, jos henkilön ja yrityksen muiden työntekijöiden korruptoituneisuuskäsite eroavat toisistaan. Hän myös

tutki yhdysvaltalaisen yritysten toimihenkilöiden ja johdon kulttuuristen taustojen vaikutusta yritysten korruptoituneisuuteen. Liu (2016) totesi sen vaikuttaneen yritysten toimintaan, jolloin yritys herkemmin käytti hämääriä keinoja, kuten tuloksenjärjestelyä tai jopa kirjanpitorikosta.

Mazzi et al. (2018) tutkivat korruption ja kulttuurin välistä yhteyttä. He esittävät, että korruptiolla ja kulttuuriominaisuuksilla on vaikutus lakien noudattamattomuuteen. Houqe ja Monem (2016) esittävät, että sekä varsinaista korruptiota että aistittua korruptiota voidaan pitää kulttuurisena ilmiönä, koska molemmat riippuvat siitä, miten yhteiskunnassa ymmärretään säännöt ja mikä muodostaa poikkeaman. He myös näkevät korruption ja aistitun korruption välillä yhteyden ja korkealla aistitulla korruptiolla voisikin olla tuhoisampi vaikutus kuin itse korruptiolla. Kulttuurin ja korruption muutoksessa ei odoteta olevan suurta muutosta lyhyellä aikavälillä (Duong et al., 2016; Houqe & Monem, 2016).

Merkittävimpiä korruptiota vastaan aktiivisesti taistelevia organisaatioita ovat muun muassa World Bank, United Nations, OECD ja Transparency International, jotka näkevät korruption maailman laajuisena ongelmana (Everett et al., 2007). Muita korruptiosta huolestuneita tahoja ovat muun muassa International Monetary Fund (IMF), Council of Europe, International Chamber of Commerce, Human Rights Watch ja INTERPOL, jotka ovat myös kehittäneet ohjelmia korruption vastaiseen taisteluun (Everett et al., 2007).

Korruption ehkäisyn katsotaan olevan koko maailmaa koskeva taistelu, johon myös kirjanpidollisilla keinoilla halutaan osallistua (Everett et al., 2007). Houqe ja Monem (2016) esittävät, että kehittyvät maat hyötyisivät enemmän IFRS:n käyttöönotosta korruptiota vähentääkseen kuin kehittyneet maat. Haapamäen (2019) tutkimuksessa vahvemman korruptiokontrollin maiden voitiin nähdä ottavan paremmin käyttöön kansainväliset kirjanpito- ja tilintarkastusstandardit.

Treisman (2007), joka tutki korruptiosta tehtyjä tutkimuksia, totesi, että hyvin kehittyneet, pitkään liberaalit demokratiat, joissa on vapaa ja laajasti luettu lehdistö, suuri osa naisia hallituksessa ja liiketoiminnan avoimuus ovat aistitun korruption mukaan vähemmän korruptoituneita, kun taas enemmän korruptoituneita ovat maat, jotka ovat öljynviejä tai joissa on intrusiiviset liiketoimintasäännöt sekä ennustamattomissa oleva inflaatio (Treisman, 2007). Koettu korruptio puolestaan korreloi alemman kehittyneisyyden, luultavasti öljyn viennin riippuvuuden, liiketoiminnan hämäryyden ja intrusiivisen säännösten kanssa (Treisman, 2007).

Myös Lederman, Loayza ja Soares (2005) havainnoivat, että demokratia, parlamenttijärjestelmä, poliittinen stabiilius ja lehdistön vapaus ovat sidoksissa pienempään korruptoituneisuuteen. Lederman et al. (2005) toteavat korruption olevan rikos, mutta tutkiesaan tavanomaisten rikosten ja korruption yhteyttä, he eivät löytäneet merkittävää korrelaatiota näiden välille, vaan varkauksien osalta tulos oli jopa negatiivinen. Täten korruptio eroaa luonteeltaan tavanomaisena pidettävistä rikoksista ja sitä voidaan katsoa esiintyvän eri tavoin tai eri muodoissa kuin tavanomaisia rikoksia. Ihmiset myös mieltävät korruption eri tavoin kuin esimerkiksi henkirikoksen.

Taloustekijöistä merkittävin korruptiota määräävä tekijä on BKT eli bruttokansantuote per kansalainen. Köyhän ja perinteikkään maan muutoksen hyvinvointivaltioksi, jossa on liberaalipolitiikka, on todettu vähentävän korruptoituneisuutta. (Paldam, 2002.) Paldam (2002) totesi myös, että kulttuurilla olisi alhaisempi syy korruptoituneisuuteen, koska samankaltaisen kulttuurin omaavien maiden muutoksessa on suurempi yhteneväisyys BKT:seen kuin korruption.

Tutkimuksessaan IFRS:n vaikutuksesta kirjanpitoon Houqe ja Monem (2016) löysivät todisteita, että alhainen korruptio oli positiivisesti suhteessa aikaan, jonka IFRS oli ollut käytössä, kuten myös, että kehittyvät maat hyötyivät enemmän IFRS:n käyttöönotosta. Faccio (2006) tutki korruption ja poliittisten yhteyksien välistä yhteyttä yrityksissä 47 eri

maassa, ja hän totesi, että eniten poliittisia yhteyksiä oli maissa, joissa korruption taso oli korkea, mikä voi johtua esimerkiksi ulkopuolisen rahoituksen saannin vaikeudesta.

Korruption voidaan täten todeta olevan hyvin vaikuttava tekijä niin maan toimintaan ja kehittymiseen, kuin myös näissä maissa toimivien yritysten toimintaan, maineeseen ja menestykseen. Sen vaikutuksia on tutkittu hyvin laajalti ja monet tahot ovat huolestuneita tilanteesta. Lopullisia korruptiota nujertavia toimia ei liene vielä keksitty ja taistelu sitä vastaan kestää pitkään. Seuraavaksi käsitellään korruptiota mittaavia mittareita.

4.2 Korruption mittaaminen

Maiden korruptiota mittaamaan on kehitetty erilaisia mittareita. Mittareita on sekä varsinaista korruptiota että aistittua korruptiota mittaavia. Treismanin (2007) mukaan indekset, jotka kuvaavat aistittua korruptiota, korreloivat useammin syiden kanssa, jotka yleisesti koetaan korruptiota aiheuttaviksi, kun taas suoraan korruptiokokemuksiin liittyvät indekset eivät korreloi näiden arvojen kanssa juurikaan. Aistittua korruptiota kuvaavat indekset perustuvat ihmisten mielipiteisiin tai asiantuntijoiden laskelmiin ja korruptiokokemuksiin perustuvat kysyvät, ovatko ihmiset joutuneet maksamaan lahjuksia (Treisman, 2007).

Treisman (2007) nostaa tutkimuksissa esiin tulleen korruption ja aistitun korruption välisten mittaustulosten luotettavuuden, sillä voi olla, että kokemukseen perustuva mittaus mittaa eri ilmiötä. Suurimpana syynä tähän nähdään, että aistittu korruptio mittaa mielipiteitä eikä suoraan korruptiota ja mielipiteisiin on voinut vaikuttaa niin vastaajien tietämättömyys kuin kulttuuriset eroavaisuudet maiden välillä niissä vaikuttavissa olosuhteissa, kuten kyynisyydessä, samaistumisessa hallitukseen tai koettuun epäoikeudenmukaisuuteen yhteiskunnallisissa tai taloudellisissa suhteissa (Treisman, 2007). Kuitenkin aistitun korruption voidaan todeta olevan tärkeä tekijä tutkimuksissa, sillä sen on todettu

vaikuttavan niin sijoittajien päätöksiin kuin myös ulkomaisen avun kohdentamiseen; aistimuksilla voi olla voimakkaita vaikutuksia, vaikka ne eivät suoraan kohtaisikaan todellisuuden kanssa (Treisman, 2007).

Kaksi merkittävintä mittaria, jotka molemmat mittaavat aistittua korrup tiota, ovat Treismanin (2007) tutkimuksen mukaan Transparency Internationalin Corruption Perceptions Index (CPI) ja World Bankin Control of Corruption. Nämä kaksi indeksiä ovat hyvin keskenään korreloivia, vaikka ottavatkin tutkimuksissaan huomioon eri metodeja tai lähteitä (Treisman, 2007). Tässä esitellään tarkemmin World Bankin indeksi, koska sitä tullaan käyttämään tutkimuksessa.

Kaufmann et al. (2011) ovat kehittäneet World Bankin Control of Corruption -indikaattorin, joka on osa Worldwide Governance Indicators (WGI) -projektia. WGI-projektissa aineistoa kerätään yli 30 eri lähteestä, jotka yhdistellään kuuteen hyvän hallintotavan indikaattoriin. Projektin lukuja on raportoitu vuodesta 1996 lähtien ja aineisto kattaa yli 200 maata ja itsehallinnollista aluetta. Nämä kuuteen eri hallinnolliseen ulottuvuuteen jaetut valtioita kuvaavat ulottuvuudet ovat koottuja WGI-mittareita, jotka perustuvat subjektiivisiin tai mielipideperäisiin mittauksiin hallitustavoista (Kaufmann et al., 2011). Käytetyt lähteet ovat kyselyitä, joita on tehty talouksille ja yrityksille ja asiantuntijoiden arvioita eri organisaatioista (Kaufmann et al., 2011).

Ulottuvuudet ovat äänivalta ja vastuullisuus, poliittinen vakaus ja väkivallan/terrorismin määrä, hallinnon tehokkuus, sääntelyn laatu, oikeusvaltioperiaate ja korrup tio (Kaufmann et al., 2011). Näistä oikeusvaltioperiaate ja korrup tio edustavat Kaufmann et al. (2011) näkemyksen mukaan kaupunkilaisten kunnioitusta ja instituutioiden tilaa, jotka hallitsevat taloudellista ja sosiaalista vuorovaikutusta heidän keskuudessaan.

Projektin lähdeaineisto on saatavilla yhdessä WGI-arvojen kanssa osoitteesta www.govindicators.org (Kaufmann et al., 2011). WGI-mittajaia raportoidaan kahdella tapaa, joko

hallinnollisten indikaattoreiden standardeina normaaleina yksikköinä, jossa vaihteluasteikko on -2.5 ja 2.5 välillä, tai prosenttiarvoasteikkona, jossa asteikko on 0:sta (alin) 100:an (korkein) (Kaufmann et al., 2011).

4.3 Tuloksenjärjestely, kulttuuriarvot ja korruptio

Tutkimuksia korruptiosta on tehty lisääntyvässä määrin, mutta harvoissa tutkimuksissa on kuitenkin tutkimuskohteena ollut korruption ja kirjanpidon laadun välinen suhde (esim. Kimbro, 2002; Riahi-Belkaoui, 2004; Wu, 2005; Riahi-Belkaoui & AlNajjar, 2006; Malagueño, Albrecht, Ainge & Stephens, 2010; Houqe & Monem, 2016; Lourenço, Rathke, Santana & Branco, 2018; Xu, Dao & Wu, 2019). Tässä alaluvussa käsitellään aluksi aiempia tutkimuksia, jotka liittyvät korruptioon ja tuloksenjärjestelyyn tai kirjanpidon laatuun, lopuksi käsitellään myös kulttuuriarvot sisältäviä tutkimuksia.

Wun (2005) tutkimuksesta käy ilmi, että aasialaisissa maissa oleva korruptoituneisuus on laajaa ja myös yritykset ovat siinä mukana. Paremmilla kirjanpidollisilla toimilla olisi kuitenkin mahdollista ehkäistä korruptoitunutta toimintaa ja lahjusten määrää, kun kirjanpidon laatu paranee ja kiinnijäämisen pelko kasvaa (Wu, 2005). Samankaltaisiin tuloksiin tulivat myös Malagueño et al. (2010) tutkimuksessaan, jossa he totesivat kirjanpidon lisäksi myös tilintarkastuksen laadun voivan vähentää korruptiota. Malagueño et al. (2010) totesivat, että BIG4 tilintarkastusyhtiöiden käytön kasvulla oli negatiivinen vaikutus tarkasteltaessa sitä maiden korruptoituneisuuteen. Näissä esitellyissä tutkimuksissa ei ole kuitenkaan otettu maiden kulttuuriominaisuuksia mukaan, vaikka kulttuuriominaisuuksilla voidaan aiempiin tutkimuksiin perustuen olettaa olevan vaikutuksia yritysten toimintaan.

Lourenço et al. (2018) mukaan monissa tuloksenjärjestelyä koskevissa tutkimuksissa todetaan korruption vaikuttavan tuloksenjärjestelyyn. Näissä tutkimuksissa on kuitenkin useimmiten käytetty epäsuoraa menetelmää, joka mittaa oikeudellista ympäristöä, joka

on La Porta et al. (1999) käyttämän mukaisesti lain kolmen muuttujan keskiarvo: oikeusjärjestelmän tehokkuus, oikeusvaltioperiaatteen arviointi ja korruption taso (esim. Leuz et al., 2003; Doupnik, 2008). Lourenço et al. (2018) käyttivät tutkimuksessaan Transparency Internationalin CPI-indeksiä. He testasivat aineistoa selvittäen kehittyvien ja kehittyneiden maiden eroja korruption vaikutuksesta tuloksenjärjestelyyn. He löysivät korruption tuloksenjärjestelyyn motivoivan vaikutuksen yrityksille, jotka sijaitsivat kehittyvissä maissa. Jos yritys sijaitsi sen sijaan kehittyneessä maassa kyseistä motivaatiota ei tunnistettu (Lourenço et al. (2018).

Xu et al. (2019) tutkivat poliittisen korruption ja tuloksenjärjestelyn välistä suhdetta käyttäen Yhdysvaltojen liittovaltioita aineistonaan. Täten heidän tuloksensa poliittisen korruption ja tuloksenjärjestelyn välille olivat saman valtion sisältä, mutta ottivat huomioon alueittain esiintyvän erilaisuuden. Tutkimuksessaan Xu et al. (2019) totesivat yritysten korruptoituneemmilla alueilla käyttäneen harkinnanvaraisia eriä tuloksenjärjestelyssä. He tutkivat myös liiketoiminnanprosesseihin perustuvaa tuloksenjärjestelyä ja löysivät todisteita myös sen ja poliittisen korruption väliltä, jolloin yritykset tuntuivat käyttävän enemmän myyntien manipulointia ja ylituotantoa (Xu et al., 2019). Tulokset vahvistivat teoriaa siitä, että poliittinen korruptio on tehotonta, sillä se ajoi yrityksiä tuloksenjärjestelyyn (Xu et al., 2019).

Seuraavaksi tarkastellaan aiempia tutkimuksia, joissa on tutkimuksen kohteena ollut sekä kulttuuriarvojen että korruption vaikutukset johdon harkinnan mukaan esiintyvään tuloksenjärjestelyyn. Näistä Kimbro (2002) tutkimuksessaan löysi todisteita korruption ja kirjanpidon laadun välisestä negatiivisesta yhteydestä, ja Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuuksien valtaetäisyys ja individualismi väliltä positiivisen yhteyden.

Lewellyn ja Bao (2017) tutkivat kansallisen kulttuurin ja korruption roolia tuloksenjärjestelyssä käyttäen aineistoa 26 maasta. Kulttuuriarvojen lisäksi Lewellyn ja Bao (2017) oletivat, että korruptiolla olisi rooli tuloksenjärjestelyn esiintymisen selittämiseen eri mai-

den välillä. He odottivat kulttuuriarvoilla olleen hillitsevä vaikutus korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä, kulttuuriarvojen ollessa merkitsevin toimeenpanija. Heidän tuloksensa osoittivat tutkimuksessa käytettyjen valtaetäisyyden ja kollektivismin sekä aistitun korruption olleen tilastollisesti merkitseviä tekijöitä tuloksenjärjestelyn esiintymiseen (Lewellyn & Bao, 2017).

Lewellyn ja Bao (2017) totesivat korkean valtaetäisyyden maissa yrityksissä esiintyvän vähemmän tuloksenjärjestelyä, kuten myös kollektivismin vaikutus oli tuloksenjärjestelyä laskeva. Hypoteesi korruption tuloksenjärjestelyä nostavasta vaikutuksesta sai vahvistuksen, ja Lewellyn ja Bao (2017) totesivat oletuksensa oikeaksi siitä, että korruptoituneen maan johdon voidaan olettaa katsovan tuloksenjärjestelyn hyväksyttäväksi tavaksi toimia. Tulokset osoittivat myös korkean valtaetäisyyden hillitsevän vaikutusta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä (Lewellyn & Bao, 2017). Hypoteesi kollektivismin heikentävästä vaikutuksesta ei saanut vahvistusta. He totesivat korruptiolla olleen aineistossaan niin vahva vaikutus tuloksenjärjestelyyn, että individualismilla ei ollut merkitsevää vaikutusta tuloksenjärjestelyyn (Lewellyn & Bao, 2017).

4.4 Hypoteesit ja yhteenveto

Koska aiempia tutkimuksia koskien kulttuuriarvojen ja korruption vaikutuksista tuloksenjärjestelyn esiintymiseen on vähän, aihe on vielä tuore ja siitä on odotettavissa mielenkiintoinen ja hyödyllinen lisä aihealueen kirjallisuuteen. Aiempien tutkimusten ja alan kirjallisuuden perusteella tutkimukseen muodostuvat hypoteesit esitellään tässä luvussa. Aiemmissä tutkimuksissa on tullut esiin, että kulttuuriarvoilla on merkitystä johdon halukkuuteen esittää manipuloituja lukuja yrityksen tilinpäätöstiedoissa. Koska myös korruptoituneisuuden on tutkimuksissa voitu katsoa osaltaan olevan vaikutuksessa kulttuuriarvojen kanssa, tässä tutkielmassa otetaan huomioon sekin eräänä tutkimuskohteena.

Seuraavaksi perustellaan ja luodaan tutkimuksen hypoteesit. Perusolettamus on, että tuloksenjärjestelyä esiintyy tutkimuksissa maissa, sillä kuten aiemmissa tutkimuksissa on todettu, tuloksenjärjestelyä voidaan olettaa esiintyvän kaikkialla, vaikkakaan se ei ole peitoksellista toimintaa.

Tuloksenjärjestelyn ja valtaetäisyyden välisestä yhteydestä on aiemmissa tutkimuksissa ristiriitaisia tuloksia. Osassa tutkimuksista valtaetäisyyden suhde ei ole ollut tilastollisesti merkitsevä ja regressiotulosten suunta on vaihdellut, esimerkiksi Desender et al. (2011) tutkimus näytti negatiivista ja Doupnik (2008) positiivista, mutta nämä eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Han et al. (2010) poistivat yhdysvaltalaiset yritykset ja osoittivat valtaetäisyyden vaikuttavan negatiivisesti, muutoin tulokset olivat positiiviset. He et al. (2017) löysivät positiivisen yhteyden. Lewellyn ja Bao (2017) mukailen matalan valtaetäisyyden maissa tuloksenjärjestelyn voi olettaa tuovan vähemmän harmia johdolle, jolloin se kasvattaa halukkuutta tuloksenjärjestelyyn. Täten muodostetaan hypoteesi:

H1. Valtaetäisyys vaikuttaa negatiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Aiemmat tutkimukset ovat osoittaneet individualismin vaikuttavan positiivisesti tuloksenjärjestelyyn (esim. Gray et al., 2015; Han et al., 2010). Myös negatiivista suhdetta osoittavia tutkimuksia esiintyy (esim. Callen et al., 2011; Nabar & Boonler-U-Thai, 2007). Lewellyn ja Bao (2017) käyttivät tutkimuksessaan GLOBE:n kulttuuriulottuvuutta kollektivismia ja perustelivat hypoteesiinsa kollektivismiin luovan kuuluvuuden yhteiskuntaan ja siten johdon haluttomuuden hyötyä muiden sidosryhmien kustannuksella tuloksenjärjestelyyn osallistumalla. Käänän tämän päinvastoin, koska käytän Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuutta individualismia enkä GLOBE:n kollektivismia eli individualismin luonteenpiirteen mukaisesti voidaan olettaa, että yksilötason edun tavoittelu motivoi johtoa tuloksenjärjestelyyn, jolloin muodostetaan hypoteesi:

H2. Individualismi vaikuttaa positiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Korruption on aiemmissa tutkimuksissa todettu vaikuttavan tuloksenjärjestelyn esiintymiseen (esim. Lewellyn & Bao, 2017; Lourenço et al. 2018; Xu et al., 2019). Kuten Lourenço et al. (2018) tutkimuksessaan, analysoin korruptoituneisuuden vaikutusta tuloksenjärjestelyyn, eli esiintyykö tuloksenjärjestelyä korkeamman korruptiotason maiden yrityksissä enemmän kuin maiden, joissa korruptiotaso on alhaisempi. Näkisin samoin kuten Lourenço et al. (2018), Riahi-Belkaoui (2004) ja Riahi-Belkaoui ja AlNajjar (2006), että korkea korruptoituneisuus kannustaa yrityksiä heikkoon kirjanpidon laatuun ja siten korruptoituneisuudella olisi vaikutusta myös tuloksenjärjestelyn lisääntymiseen. Mukailien Lourenço et al. (2018) ja Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksia muodostetaan hypoteesi:

H3. Korruptio vaikuttaa positiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Lewellyn ja Bao (2017) perustelivat valtaetäisyyden heikentävän korruption ja tuloksenjärjestelyn suhdetta sillä, että johdon voi olettaa kieltäytyvän tuloksenjärjestelyyn osallistumisesta, kun he ovat saaneet vaikutteensa yhteiskunnasta, jossa noudatetaan sääntöjä ja ammatillisia normeja. Heitä mukailien muodostetaan hypoteesi:

H4. Valtaetäisyys heikentää positiivista suhdetta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä.

Perusteet kollektivismiin heikentävälle vaikutukselle korruption ja tuloksenjärjestelyn suhteen Lewellyn ja Bao (2017) saivat, sillä yhteiskunnissa, joissa ihmiset ovat kollektivisempia, he kantavat huolta myös toistensa hyvinvoinnista, eivätkä halua hyötyä vain yksilötasolla muiden kustannuksella. Koska tässä tutkimuksessa käytetään Hofsteden (1980) individualismia, eikä GLOBE:n kollektivismia, hypoteesi muodostetaan ja perustellaan päinvastaiseksi. Eli toisin sanoen, koska korkean individualismin maissa yksilöiden voidaan ajatella toimivan omien etujensa mukaisesti ajattelematta ryhmän hyvinvointia, individualismi vaikuttaa positiivisesti korruption ja tuloksenjärjestelyn suhteeseen. Näin ollen hypoteesiksi muodostetaan:

H5. Individualismi kasvattaa positiivista suhdetta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä.

Näiden aiempia tutkimuksia mukailien muodostettujen hypoteesien pohjalta toteutetaan tämän tutkielman empiirinen osuus. Seuraavassa luvussa esitellään tutkielman aineisto ja menetelmät, jonka jälkeen edetään aineiston analyysiin ja tulosten tulkintaan.

5 Aineisto ja menetelmät

Tässä luvussa käsitellään tutkielman aineistoa ja menetelmiä. Alkuun esitellään käytetty aineisto ja sen hankinta, tutkielman muuttujat ja näiden jälkeen mallinnusta ja sen analyysia. Aineistoon ja menetelmiin liittyviä mahdollisia rajoituksia käsitellään niiden ilmentyessä.

5.1 Aineisto

Aineisto koostuu viiden maan pörssiyrityksistä, joissa on käytössä IFRS-raportointi. Kuten Lourenço et al. (2018) tutkimuksessaan totesivat, tutkimus perustuu tällöin melko vaakaaseen kirjanpidolliseen ympäristöön, eikä ole tarvetta selvittää käytössä olleita kehittyneempiä kirjanpitosstandardeja tai eroja yritysten käyttämien paikallisten säännösten välillä. Tuloksia voidaan tulkita samankaltaisina.

Tutkimuksessa käytettäviksi maiksi valitaan Suomi, Ruotsi ja Espanja Euroopasta sekä Meksiko ja Chile Väli- ja Etelä-Amerikasta. Aineistona käytetään vuosien 2016 – 2018 tietoja. Aineistoon otetaan mukaan maiden pörssiyrityksistä ne, joilta on saatavilla vaaditut tiedot ja jotka ovat toimineet kaikkina kolmena vuotena. Yritysten ikää ei ole kontrolloitu, joten aineistossa voi olla uusia ja vanhempia yrityksiä. Näiden ehtojen jälkeen aineisto koostuu 534 yrityksen tiedoista muodostaen 1602 yritys vuotta, josta tuloksenjärjestelystä kertova muuttuja lasketaan.

Lopullinen aineisto koostuu 1033 yritys vuodesta, koskien 532 yritystä, sillä ennen lopullisen mallin regressioiden suorittamista muuttujia tuloksenjärjestely ja kokonaispääoman tuotto-%:a (ROA) muokattiin poistamalla ääriarvoja (ylin ja alin 1 %). Taulukosta 1 nähdään lopullisen aineiston yritysten ja yritys vuosien jakauma maittain. Yritykset jakaantuvat melko tasaisesti maittain kokonaisaineistossa, ainoastaan ruotsalaisten yritysten osuus on aineistossa huomattavasti suurempi ollen 40,1 %. Muiden maiden yritysten

osuudet vaihtelevat 14,7 % - 15,2 % välillä. Aineisto on jakautunut maantieteellisesti ja institutionaalisesti erilaisiin ympäristöihin, mutta ei kata kaikkia maanosia.

Taulukko 1. Maakohtainen jakauma.

Maa	Yritykset	Yritysvuodet	Prosenttiosuus
Chile	78	152	14,7 %
Espanja	80	156	15,1 %
Meksiko	80	157	15,2 %
Ruotsi	216	414	40,1 %
Suomi	78	154	14,9 %
	532	1033	100 %

Seuraten Lourenço et al. (2018) tutkimusta, tuloksenjärjestelyn ja yritys kohtaisten tietojen laskentaan käytetty aineisto hankitaan Worldscope-tietokannasta. Maakohtaiset tiedot kerätään World Bankin –tietokannasta (The World Bank, 2021) ja kulttuuriarvoihin liittyvät tiedot noudetaan Hofsteden (2019) sivustolta. Aineistoa tarkastellaan ja muokataan keräämisen jälkeen Excelissä ennen tilasto-ohjelmaan vientiä. Tilastolliset analyysit suoritetaan IBM:n SPSS Statistics 26 -ohjelmistolla.

Aineistoon liittyy rajoituksia. Aiemmissa tutkimuksissa käytetty aineisto on sisältänyt yleisesti laajemman määrän maita. Tämän tutkielman laajuuden vuoksi maiden määrä rajataan viiteen, mikä heikentää tulosten yleistettävyyttä ja luotettavuutta. Maatasolla olevien muuttujien ominaisuudet rajoittuvat siten näiden maiden ominaisuuksiin. Yrityksiä esiintyy myös rajallinen määrä maittain. Tässä tutkielmassa käytettävä aineisto hankitaan valmiina eri tietokannoista eli kyse on sekundaariaineistosta, joten aineiston luotettavuuteen liittyy näiden tietokantojen tai tutkimusten tarkkuus ja luotettavuus. Kysei-

siä tietokantoja ja tutkimuksia on hyödynnetty monissa aiemmissä tutkimuksissa ja niiden oletetaan olevan melko luotettavia. Aineistoa myös pyritään käsittelemään mahdollisimman tarkasti, jotta se ei sisältäisi laajoja virheitä.

5.2 Selitettävä muuttuja

Tutkielman selitettävä muuttuja on tuloksenjärjestely. Lourenço et al. (2018) mukaisesti käytän tuloksenjärjestelyn esiintymisen selvittämisessä harkinnanvaraisia jaksotuksia. Tutkimuksessa käytetään Jonesin (1991) kehittämän mallin muokattua mallia (Dechow et al., 1995). Dechow et al. (1995) havaitsivat tutkimuksessaan, että Jonesin (1991) mallista muokattu versio osoittautui tehokkaimmaksi tavaksi havaita tuloksenjärjestelyä erilaisista jaksotuksiin perustuvista malleista. Alkuperäinen Jonesin (1991) malli ei huomioinut liikevaihdossa esiintyvää harkinnanvaraisuutta, mutta muokattu malli ottaa huomioon myös mahdollisen liikevaihdon harkinnanvaraisuuden tuomalla kaavaan saamisen muutoksen. Dechow et al. (1995) mukaan saamisen muutos voi ilmaista liikevaihdon sisältävän harkinnanvaraisuutta, jolloin luotolla tapahtuneet myynnit olisivat merkki tuloksenjärjestelystä. Tuloksenjärjestelyn esiintymisen tutkimiseen tarkoitettuja malleja on esitelty tässä tutkielmassa kohdassa 2.1.1.

Seuraten Lourenço et al. (2018), harkinnanvaraisten jaksotusten laskemiseksi käytetään seuraavaa kaavaa:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}, \quad (4)$$

jossa

$TA_{i,t}$ = kokonaisjaksotukset per yritys ja vuosi

$A_{i,t-1}$ = viivästetyt kokonaisvarat

$\Delta REV_{i,t}$ = liikevaihdon vuosittainen muutos

$\Delta REC_{i,t}$ = myyntisaamisten vuosittainen muutos

$PPE_{i,t}$ = aineellinen käyttöomaisuus

$\varepsilon_{i,t}$ = virhetermi

Tuloksenjärjestelyn esiintymisen arviointiin tarvittavat kokonaisjaksotukset lasketaan aiempia tutkimuksia seuraten (esim. Jones, 1991; Dechow et al., 1995; Lourenço et al., 2018) oheisella kaavalla:

$$TA_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) / (A_{t-1}), \quad (5)$$

jossa

ΔCA_t = lyhytaikaisten varojen muutos

ΔCL_t = lyhytaikaisten velkojen muutos

$\Delta Cash_t$ = käteisvarojen ja muiden rahavarojen muutos

ΔSTD_t = lyhytaikaisiin velkoihin sisältyvien lainojen muutos

Dep_t = poistot ja arvonalentumiset tuloslaskelmassa

A_{t-1} = viivästetyt kokonaisvarat

Virhetermin heteroskedastisuuden estämiseksi kaikki laskennassa käytettävät muuttujat on paranneltu viivästetyillä kokonaisvaroilla, kuten aiemmissa tutkimuksissa (Han et al., 2010; Lewellyn & Bao, 2017; Lourenço et al., 2018). Regressioista saatua virhetermiä pidetään korvikemuuttujana kuvastamaan harkinnanvaraista tuloksenjärjestelyä (Lewellyn & Bao, 2017). Seuraten aiempia tutkimuksia tässä tutkimuksessa käytetään absoluuttista arvoa harkinnanvaraisista jaksotuksista, koska hypoteesit käsittelevät tuloksenjärjestelyn esiintymisen määrää eikä sen suuntaa (esim. Han et al., 2010; Lewellyn & Bao, 2017; Lourenço et al., 2018).

Harkinnanvaraiset jaksotukset lasketaan maittain yritystasolla erikseen vuosittain. Alkuperäiseen malliin kuuluvaa toimialakohtaisesti laskettavaa harkinnanvaraisten jaksotusten laskentaa ei kuitenkaan tässä tutkielmassa käytetä aineiston laajuuden rajoitusten vuoksi, jotta aineisto pysyy riittävän suurena. Tuloksia tulee siis tulkita alkuperäisestä

poikkeavana. Tuloksenjärjestelyn laskentaan tarvittavien tietojen vuoksi harkinnanvaraiset jaksotukset lasketaan vuosilta 2017 ja 2018. Vuoden 2016 harkinnanvaraisten jaksotusten laskentaan tarvittaisiin myös vuoden 2015 tiedot.

Taulukko 2 esittelee maittain yritysten tuloksenjärjestelyn esiintymisen (absoluuttinen arvo harkinnanvaraisista jaksotuksista). Tuloksenjärjestely on alun perin laskettu 1066 yritysvuodelle, jonka jälkeen muuttujasta poistettiin alin ja ylin prosentti ääriarvojen poistamiseksi ja muuttujan jakaumaa normalisoimaan. Taulukossa 2 esitellään tämän muunnellun muuttujan keskiarvot ja keskihajonta. Keskiarvot vaihtelevat alimman 0,035 (Chile ja Meksiko) ja ylimmän 0,061 (Ruotsi) välillä. Näiden väliin jäävät Suomi (0,050) ja Espanja (0,053). Keskiarvoista nähdään tuloksenjärjestelyn alimpien keskiarvojen olevan lähes puolet ylimmän arvosta.

Taulukko 2. Tuloksenjärjestely maittain.

Maa	Keskiarvo	Keskihajonta	N
Chile	0,035	0,040	152
Espanja	0,053	0,065	156
Meksiko	0,035	0,031	157
Ruotsi	0,061	0,067	414
Suomi	0,050	0,050	154

Maantieteellisesti aineistossa mukana olleista maista saaduista tuloksista voidaan tulkita eurooppalaisten yritysten johdon käyttävän enemmän harkinnanvaraisia jaksotuksia järjestelläkseen yritysten tulosta. Tähän tulkintaan tulee kuitenkin suhtautua varauksella, sillä aineistossa mukana olevien maiden määrä ja maantieteellinen sijainti ovat rajalliset. Tuloksenjärjestelyä esiintyy aineiston maissa, joten jatkohypoteeseja päästään käsittelemään tutkielman luvussa neljä, jossa myös tunnuslukuja tarkastellaan tarkemmin.

5.3 Selittävät muuttujat

5.3.1 Kulttuuriarvot

Maiden kulttuuriarvojen osalta selittävinä muuttujina tässä tutkimuksessa käytetään Hofsteden (1980) luomia kulttuuriulottuvuuksia, joista tutkimukseen valitaan valtaetäisyys ja individualismi. Lewellyn ja Bao (2017) käyttivät tutkimuksessaan GLOBE-projektin kulttuuriulottuvuuksia, mutta päädyn valitsemaan Hofsteden (1980) kulttuuriulottuvuudet tutkimuksen käyttöön, sillä katson niiden olevan kriittistä huolimatta sopivat tutkimukseen, kuten useissa aiemmissa tutkimuksissakin on todettu. Hofsteden (1980) kulttuuriarvot eivät muutu vuosittain, joten kaikkina tutkimuksen vuosina käytetään samaan kulttuuria kuvastavaa arvoa. Kulttuuriulottuvuuksien arvojen vaihteluväli on 0-100, mutta uusintatutkimuksien myötä muutama tulos on mennyt tämän yli (Hofstede, 2019). Tässä tutkielmassa käytettävät maat sijoittuvat alkuperäiseen vaihteluväliin.

5.3.2 Korruptio

Maissa esiintyvää korruptiota määrittämään käytetään World Bankin WGI-tietokannasta löytyvää indeksiä korruption levinneisyydestä, Control of Corruption. Korruption määrittelyssä Lourenço et al. (2018) käyttivät Transparency Internationalin CPI-tunnuslukua, joka heidän mukaansa oli johtava tunnusluku maiden korruptoituneisuuden määrittelyyn. Toisessa esikuvatutkimuksessa Lewellyn ja Bao (2017) käyttivät valitsemaani World Bankin korruption levinneisyyttä osoittavaa indeksiä. Molemmat indeksit kertovat aistitusta korruptiosta ja molempia on käytetty aiemmissa tutkimuksissa.

Control of Corruption -indeksi vaihtelee -2,5 ja 2,5 välillä, jossa alin arvo tarkoittaa vähäistä korruptiokontrollia ja ylin arvo korkeaa kontrollia. Seuraten Lewellyn ja Bao (2017) tutkimusta, käännän arvot toisin päin, jolloin muuttuja kertoo aistitusta korruptiosta eikä korruptiokontrollista. Eli aistittua korruptiota esiintyy enemmän suuremman arvon maissa, kun pienemmän arvon maissa aistittu korruptio on vähäisempää. Tutkielmassa

käytetään vuosilta 2017 ja 2018 julkaistuja indeksi-arvoja, koska näiltä vuosilta on myös tuloksenjärjestely laskettu.

5.3.3 Kontrollimuuttujat

Malleihin lisätään myös yritystason kontrollimuuttujia. Seuratut tutkimukset (esim. Lewellyn & Bao, 2017; Lourenço et al., 2018) lisäsivät malleihinsa sekä yritystason että maatason kontrollimuuttujia. Malleista jätetään tässä tutkielmassa maatason kontrollimuuttujat pois, jotta muuttujien määrä saadaan pidettyä maltillisena otoskokoon nähden.

Yritystason kontrollimuuttujina käytetään kokonaispääoman tuotto-%:a (ROA), yrityksen kokoa ja tuloksen tappiollisuutta osaltaan seuraten Lourenço et al. (2018) valitsemissa kontrollimuuttujia. Näiden muuttujien on todettu vaikuttaneen tuloksenjärjestelyyn (Lourenço et al., 2018). Yrityksen kannattavuudesta kertovan ROA:n tiedot on poimittu valmiiksi laskettuna tietokannasta. Yrityksen koko -muuttuja on yritysten kokonaisvaaroista dollareissa muodostettu luonnollinen logaritmi ja yrityksen tuloksen tappiollisuutta kuvaa dummy-muuttuja käyttäen kyseisen vuoden nettotulosta ennen satunnaisia eriä (*net income before extraordinary items*), jonka mukaan muuttuja on koodattu 0 = voitto ja 1 = tappio.

5.4 Mallinnus ja analyysi

Tutkielman aineistoa tutkitaan kahdella tasolla, niin yritysten kuin maiden tasolla seurausten soveltuvien osin Lewellyn ja Bao (2017) tutkimusta. Selitettävä muuttuja on yritystasolla kuten käytettävät kontrollimuuttujat. Maakohtaisella tasolla ovat selittävät muuttujat valtaetäisyys, individualismi ja korruptio. Monitasoiseen hierarkkiseen aineistoon soveltuu käytettäväksi hypoteesien testaamiseen hierarkkisen lineaarisen mallintamisen

(HLM) mallinnustekniikkaa, kuten myös Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksessaan perustelivat, sillä tavallisen pienimmän neliösumman (OLS) tulos voisi johtaa väärin tuloksiin.

Hierarkkisessa aineistossa yksitasoisen lineaarisen regressioanalyysin vaatimat oletukset riippumattomuudesta eivät täyty. Virhetermien tulisi olla riippumattomia, normaalisti jakautuneita ja homoskedastisia. Hierarkkisessa aineistossa havainnot ovat altistuneita toisilleen ja virhetermit eivät ole riippumattomia ja virhetermit voivat olla heteroskedastisia. (Ellonen, 2013.) Maiden välisen yritysmäärän vaihtelun vuoksi tulokset voisivat johtaa myös harhaan maakohtaisten muuttujien analysoinnissa (Rabe-Hesketh & Skrondal, 2008). Analyysiin käytetään tässä tutkielmassa SPSS:n sekamallia (*mixed model*), joka vastannee Lewellyn ja Bao (2017) käytössä ollutta STATA:n mallia, koska tutkittavana on maakohtaisten tekijöiden vaikutus yrityskohtaiseen tuloksenjärjestelyyn yrityskohtaisten tekijöiden kontrolloinnin jälkeen.

HLM:stä saatavat varianssitermit jakaantuvat kahdelle tasolle, tässä tutkielmassa siis yritystasolle ja maatasolle. Varianssien avulla voidaan tutkia, miten paljon tuloksenjärjestelyä voidaan selittää yritystason tai maatason tekijöillä. Maatason vaikutusta analysoidaan käyttämällä sisäkorrelaatiota (*intraclass correlation, ICC*), jonka avulla saadaan selville, paljonko varianssista selittyy maatason tekijöillä. (Ellonen, 2013.) Kaava sisäkorrelaation laskemiseen on (Ellonen, 2013):

$$\rho = \frac{\sigma^2_{u_0}}{\sigma^2_{u_0} + \sigma^2_e}. \quad (6)$$

Jos ICC ei ole merkitsevä tai eroa nolasta, regressiot voisi harkita laskea yhdellä tasolla (Sommet & Morselli, 2017). Kuitenkin Muthén ja Satorra (1995) ehdottivat vaihtoehtoisista tapaa ICC:lle, jossa lasketaan mallivaikutus (*design effect*) kaavalla:

$$Design\ effect = 1 + (average\ group\ size - 1) * ICC. \quad (7)$$

Jos saatu tulos on > 2 niin ryhmittelyä ei tulisi sivuuttaa vaan tehdä monitasoinen analyysi (Muthén & Satorra, 1995). Ryhmätason vaikuttavuus voidaan tarkistaa tällä vaihtoehdoisella tavalla.

Seuraavassa luvussa käsitellään empiirisen tutkimuksen tuloksia. Lineaariseen regressioanalyysiin liittyviä luotettavuutta rajoittavia tekijöitä, kuten muuttujien jakaumia, jotka eivät täytä osin normaalisuuden oletuksia, tarkastellaan tarkemmin seuraavan luvun regressioiden yhteydessä.

6 Tulokset

Tässä luvussa esitellään empiirisen osion tulokset. Luvussa aineistoa kuvaillaan käyttäen tilastollisia tunnuslukuja ja korrelaatioita. Lopuksi testataan hypoteesien toteutuminen hierarkkista lineaarista mallinnusta käyttäen ja tulkitaan tuloksia. Luvussa esitetään myös mahdollisia rajoituksia. Tuloksenjärjestelyn maakohtaiset jakaumat on esitelty selitettävää muuttujaa käsittelevässä luvussa 5.2, selittävien muuttujien osalta maakohtainen esittely on tässä luvussa.

6.1 Tilastolliset tunnusluvut

Taulukko 3 esittää tilastolliset tunnusluvut tämän tutkimuksen muuttujista koko aineiston osalta, kun aineistosta on muuttujien tuloksenjärjestelyn ja ROA:n osalta poistettu ylin ja alin prosentti ääriarvojen poistamiseksi sekä jakaumaa normalisoimaan. Taulukko sisältää niin yritystason kuin maatasokin muuttujat. Maakohtaisia muuttujia ovat valtaetäisyys, individualismi ja korruptio. Yrityskohtaisia muuttujia ovat ROA, koko ja tappiollinen tulos. Maakohtaisia kulttuuriarvoja ja korruptiota esitellään tarkemmin taulukossa 4.

Tuloksenjärjestelyn keskiarvo on 0,051, joka on melko lähellä Lourenço et al. (2018) saamia tuloksia (0,0391), vaikka tässä tutkielmassa maiden määrä on vähäisempi ja laskennassa ei käytetty toimialakohtaista laskentaa. Valtaetäisyyden keskiarvo on kokonaisuotannassa 47,53 ja individualismin keskiarvo on 53,49. Valtaetäisyyden ja individualismin keskihajonnat ovat lähellä 19, joka kertoo aineiston maiden kulttuuriarvojen eroavan keskiarvosta. Maiden aistitun korruption keskiarvo on -1,289. Korruptiosta kertovan muuttujan keskihajonta on 1,11 eli myös korruptiossa on hajontaa maiden osalta. ROA:n keskiarvo on 5,1, joka ylittää tyydyttävään kannattavuuteen. Keskihajonta ROA:n osalta on 10,082, joka on sekin melko suuri ja kertoo yritysten erilaisesta kannattavuudesta aineistossa. Tappiollisesta tuloksesta kertova dummy-muuttuja jakaantuu yritysvuosissa siten,

että 174 kappaletta aineiston yritysten tuloksista on ollut tappiollisia joko vuonna 2017 tai 2018 ja vastaavasti 859 voitollisia.

Taulukko 3. Tilastolliset tunnusluvut (n = 1033).

Muuttujat	Keskiarvo	Keskihajonta
Tuloksenjärjestely	0,051	0,058
ROA	5,100	10,082
Koko	13,590	1,848
Tappiollinen tulos	0,168	0,374
Valtaetäisyys	47,532	18,983
Individualismi	53,493	18,929
Korruptio	-1,289	1,110

Taulukko 4 esittelee maakohtaisten muuttujien jakaumaa tarkemmin maittain. Kulttuuriarvojen jakaantuminen maittain valtaetäisyyden osalta on alimmillaan Ruotsissa (31) ja Suomessa (33) ja korkeimmillaan Meksikossa (81), tästä voidaan päätellä, että Ruotsissa ja Suomessa ihmisten samanarvoisuus on suurempi, kun taas Meksikossa eriarvoisuus on vallitsevampi kulttuurillinen ominaisuus. Espanja (57) ja Chile (63) ovat valtaetäisyydeltään keskivaiheilla. Individualismi eli yksilökeskeisyys on korkeimmillaan Ruotsissa (71) ja alimmillaan Chilessä (23) eli Chile on kulttuuriarvoltaan kollektiivisempi, yhteisöllisempi. Myös Suomi (63) on individualistisempi, kun Meksiko (30) taas kollektiivisempi ja Espanja (51) tässäkin keskivaiheilla.

Taulukossa 4 esitellään myös korruption tunnusluvut. Kahden vuoden indeksien mukaisella keskiarvolla 0,891 Meksikossa esiintyy eniten aistittua korruptiota ja Suomessa (-2,214) vähiten. Ruotsin keskiarvo -2,139 yltää lähes Suomen tasolle korruption vähäisyydessä, Chilen (-1,043) ja Espanjan (-0,553) keskiarvot ovat vielä asteikon paremmalla

puolella, mutta korruptiota esiintyy indeksin mukaan enemmän kuin Suomessa ja Ruotsissa. Maiden vuosittainen muutos indeksissä ei ole suurta. Vähäisempi aistittu korruptio Suomessa ja Ruotsissa kertonee osaltaan näiden maiden muutoinkin hyvästä hallintotavasta ja vahvasta lainsäädännöstä.

Taulukko 4. Kulttuuriarvojen (Hofstede, 2019) ja korruption keskiarvot maittain.

Maa	Valtaetäisyys	Individualismi	Korruptio
Chile	63	23	-1,043
Espanja	57	51	-0,553
Meksiko	81	30	0,891
Ruotsi	31	71	-2,139
Suomi	33	63	-2,214

Aineiston maiden kulttuuriarvoja ja korruptiota tarkastellen näyttää, että useimmin valtaetäisyyden ollessa korkeampi individualismi on matalampi ja korruptiokontrolli on heikompi (Meksiko ja Chile). Valtaetäisyyden ollessa pienempi individualismi on korkeampi kuten myös korruptiokontrolli vahvempi (Ruotsi ja Suomi). Espanja eroaa tästä olemalla melko lailla kaikkien arvojen keskivaiheilla. Seuraavaksi tarkastellaan muuttujia korrelaatioiden avulla.

6.2 Korrelaatiot

Taulukossa 5 esitetään korrelaatiot muuttujien välillä Spearmanin järjestyskorrelaatiokerrointa käyttäen. Korrelaatiokertoimien mukaan tuloksenjärjestelyn ja yrityksen kannattavuuden ($r_s = -0,065$, $p = 0,036$) sekä koon ($r_s = -0,276$, $p = 0,000$) välillä on kokonaisuudessaan negatiivinen ja tilastollisesti merkitsevä korrelaatio, kuten myös Lourenço et al. (2018) havaitsivat tutkimuksessaan. Tämä tarkoittaa, että suuremmat ja kannattavammat yritykset näyttäisivät esittävän pienempää absoluuttista tuloksenjärjestelyä.

Selittävästä muuttujista valtaetäisyydellä ($r_s = -0,189$, $p = 0,000$) ja korruptiolla ($r_s = -0,128$, $p = 0,000$) on tuloksenjärjestelyyn heikko negatiivinen riippuvuus, kun taas individualisimilla ($r_s = 0,197$, $p = 0,000$) on heikko positiivinen riippuvuus. Kaikkien tuloksenjärjestelyn kanssa tehtyjen korrelaatiotestien havaitut riippuvuudet ovat tilastollisesti merkitseviä. Tuloksista voidaan tulkita, että valtaetäisyyden ja korruption kasvaessa tuloksenjärjestely pienenee, kun taas individualismin kasvaessa tuloksenjärjestely kasvaa. Korrelaatiot tukevat hypoteeseja 1 ja 2, joissa valtaetäisyyden oletettiin vaikuttavan negatiivisesti ja individualismin positiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Tulokset kulttuuriarvojen osalta ovat samansuuntaiset kuin esimerkiksi Han et al. (2010) tutkimuksessa. Korrelaatio korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä on päinvastainen kuin odotukset hypoteesissa 3, sillä korrelaation mukaan korruptio vaikuttaa negatiivisesti tuloksenjärjestelyyn. Tuloksiin tulee suhtautua varauksella, sillä korrelaatiot ovat yksisuuntaisia, joten regressioanalyysin tekeminen on tarpeen keskinäisen vaikutuksen analysointiin.

Selittävien muuttujien valtaetäisyys ja individualismi välillä on erittäin voimakasta negatiivista riippuvuutta ($r_s = -0,956$, $p = 0,000$). Hofstede (1982, s. 157) oli kirjassaan maininnut näiden kahden kulttuuriolollisuutensa korrelaation (ks. 3.1.3). Korrelaatiosta voidaan päätellä, että valtaetäisyyden kasvaessa individualismi on alhaisempi, jolloin eriarvoisuuden vallitessa ihmiset ovat riippuvaisempia ryhmistä, kun päinvastoin ollessa ihmiset ovat yksilökeskeisimpiä eivätkä niin riippuvaisia vaikutusvaltaisista ihmisistä.

Valtaetäisyyden ja korruption välillä on voimakas positiivinen riippuvuus ($r_s = 0,721$, $p = 0,000$). Tämän mukaan valtaetäisyyden kasvaessa myös maan aistittu korruptio on korkeampaa. Individualismin ja korruption välillä on negatiivista riippuvuutta ($r_s = -0,636$, $p = 0,000$), joka tarkoittaa korruption vähenevän, kun individualismi kasvaa. Pelkästään korrelaatiokertoimia tarkastelemalla kulttuuriarvojen heikentävästä (valtaetäisyys) ja kasvattavasta (individualismi) vaikutuksesta korruption suhteen ei voida tulkita hypoteesien 4 ja 5 toteutumista.

Valtaetäisyydellä ($r_s = 0,345$, $p = 0,000$) ja korruptiolla ($r_s = 0,283$, $p = 0,000$) on tilastollisesti merkitsevä positiivinen riippuvuus yrityksen kokoon ja individualismilla negatiivinen ($r_s = -0,330$, $p = 0,000$). Pienempiä yrityksiä näyttää siis olevan enemmän individualisemmissa maissa. Mielenkiintoinen havainto on se, voiko individualismi vaikuttaa yksilön haluun menestyä perustamalla oma yritys, jolloin pienempiä yrityksiä esiintyisi enemmän. Yrityksen koon kasvu valtaetäisyyden kasvaessa voi liittyä esiintyviin valtarakenteisiin, hierarkiaan ja vallankäyttöön, kun tasa-arvo ei ole täydellistä. Valtaetäisyyden ja korruption samansuuntaiset tulokset viittaavat myös niiden vahvaan korrelaatioon keskenään.

Kulttuuriarvoilla ja korruptiolla ei ole tilastollisesti merkitsevää riippuvuutta yrityksen kannattavuuteen. Tilastollisesti merkitsevä voimakas negatiivinen riippuvuus yrityksen kannattavuuden ja tappiollisen tuloksen ($r_s = -0,618$, $p = 0,000$) välillä vahvistaa yrityksen kannattavuuden olevan heikompaa sen näyttäessä tappiollista tulosta. Näyttää myös, että tappiollinen yritys olisi pienempi, joka näkyy negatiivisena riippuvuutena yrityksen koosta ($r_s = -0,235$, $p = 0,000$).

Taulukko 5. Spearmanin korrelaatiot ($n = 1033$).

Muuttujat	1	2	3	4	5	6	7
1 Tuloksenjärjestely	1,000						
2 ROA	-0,065*	1,000					
3 Koko	-0,276**	0,017	1,000				
4 Tappiollinen tulos	0,181**	-0,618**	-0,235**	1,000			
5 Valtaetäisyys	-0,189**	-0,041	0,345**	-0,065*	1,000		
6 Individualismi	0,197**	0,060	-0,330**	0,069*	-0,956**	1,000	
7 Korruptio	-0,128**	-0,007	0,283**	-0,062*	0,721**	-0,636**	1,000

** ja * kertovat tilastollisen merkitsevyyden 0,01 ja 0,05 tasolla (kaksisuuntainen)

Korrelaatiot ovat hyvin voimakkaita maaton muuttujien kulttuuriarvojen ja korruption välillä, muut selittäjät eivät korreloi niin voimakkaasti keskenään. Maaton muuttujien korrelointi oli odotettavissa, kuten myös Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksessaan totesivat. SPSS:n laskeman Variance Inflation Factor –kertoimen (VIF) multikollineaarisuutta testaavat laskelmat antavat aineistossa valtaetäisyydelle, individualismille ja korruptiolle huomattavasti suositeltua suuremmat arvot eli multikollineaarisuutta esiintyy näiden selittäjien välillä aineistossa.

Multikollineaarisuuden vähentämiseksi kulttuuriarvot päätettiin jakaa kahteen eri malliin, jolloin niin voimakasta multikollineaarisuutta ei esiinny. Kun valtaetäisyys ja korruptio yhdistettiin samaan malliin, VIF-arvot olivat näiden muuttujien välillä 15,23 ja 15,07 ja individualismin ja korruption sisältävän mallin VIF-arvot 2,62 ja 2,64. Valtaetäisyys ja korruptio aiheuttivat edelleen mallissa multikollineaarisuutta. Muiden muuttujien osalta VIF-arvot vaihtelivat molemmissa malleissa 1,06 – 1,77 välillä.

6.3 Hierarkkinen lineaarinen regressioanalyysi

Tässä aluvussa esitellään tulokset monitasoisesta regressioanalyysistä. Ensin käsitellään muuttujien rajoitteita, jonka jälkeen esitellään muokatulla aineistolla saadut tulokset ja lopuksi saatuja tuloksia kontrolloidaan vertaamalla muokkaamattoman aineiston tuloksiin. Esitettävät tulokset on pyöristetty 1-6 desimaalin tarkkuuteen.

Muuttujat sisältävät osaltaan rajoituksia, sillä ne eivät ole täydellisiä ajatellen lineaarista regressiota, joten tuloksien luotettavuutta tulee tulkita tietyllä varauksella. Muuttujia olisi voinut myös kokeilla keskittää, jotta tuloksia olisi mielekkäämpi tulkita (Ellonen, 2013). Aiemmin kuvatun mukaisesti tehdyn ääriarvojen poiston jälkeen SPSS tunnistaa edelleen poikkeavia havaintoja eli outliereita tuloksenjärjestelyssä (paitsi maaton Meksikossa) ja ROA:ssa, nämä kuitenkin päätetään jättää aineistoon.

Selitettävä muuttuja tuloksenjärjestely on ääriarvojen poiston jälkeen edelleen selkeästi oikealle vino ja huipukas. Selittävistä muuttujista ROA on huipukas, koko on lähes normaalijakautunut ja dummy-muuttuja tappiollinen tulos on odotettavasti oikealle viron jakauman vuoksi. Tulkintoja vahvistaa Kolmogorov-Smirnovin -testi normaalisuudesta, jossa koko aineistossa yrityksen koon p-arvo on 0,027 (Chile kuitenkin poikkeaa maatasolla tarkastellessa) ja muiden p-arvot ovat 0,000. Kuitenkin aineisto on melko suuri ($n = 1033$), joten vinous ei välttämättä ole ongelmallista.

Taulukot 6 ja 7 esittävät regressioiden tulokset, joiden perusteella tulkitaan miten aineiston maiden kulttuuriarvot ja korruptio vaikuttavat tuloksenjärjestelyn esiintymiseen maiden yrityksissä. Selitettävänä muuttujana on käytetty absoluuttista arvoa yritysten harkinnanvaraisista jaksotuksista eli tuloksenjärjestelyä ja mallikohtaisia selittäviä muuttujia. Malli 0 on hierarkkisen mallin nollamalli, jossa mukana on vain selitettävä muuttuja. Malli 1 sisältää yrityskohtaiset kontrollimuuttujat: ROA, koko (size) ja tappiollisuus dummy-muuttuja (Loss). Mallien 0 ja 1 tulokset ovat samat molemmissa kulttuuriarvojen ja korruption malleissa, joten ne esitetään vain taulukossa 6. Malliin 2a on lisätty valtaetäisyys (pdi) ja korruptio (cor_rev) ja malliin 2b individualismi (idv) ja korruptio eli maatason selittävät muuttujat. Malleihin 3a ja 3b on lisätty lisäksi yhdysvaikutus kyseisen kulttuuriarvon ja korruption kesken.

Nollamallissa vakion estimaatti on 0,0472, joka kuvaa selitettävän muuttujan keskiarvoa kaikkien maiden yrityksillä aineistossa. Muuttujan arvot kuvaavat yritysten tuloksenjärjestelyä. Korkeampi arvo kertoo suuremmasta tuloksenjärjestelystä. Nollamallissa yritystason varianssi (σ^2_e) on 0,0032. Maatason varianssi (σ^2_{u0}) on 0,00012. Tästä nähdään, että maalla on hienoinen yhdenmukaistava vaikutus yritysten tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Variansseista lasketaan sisäkorrelaatio, jolla tutkitaan maatason vaikutusta tuloksenjärjestelyyn.

Sisäkorrelaatioksi saadaan 4 % eli tämän verran selitettävän muuttujan varianssista on selitettävissä maaton tekijöillä. Yritystason selittäjien selitysosuus on siten 96 % selitettävän muuttujan, tuloksenjärjestelyn, varianssista. Maahan liittyvien tekijöiden määrä ei ole merkittävä, mutta sillä on kuitenkin pieni vaikutus. Maaton varianssi ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,207$). Muthén ja Satorran (1995) vaihtoehtoisella tavalla laskettuna saatu tulos on 9,2, joten tulos viittaisi siihen, että monitasoinen analyysi on tarpeen. Mallin hyvydestä kertoo taulukoissa mukana oleva -2 Restricted Log Likelihood (-2LL), jonka lähempänä nollaa oleva luku on parempi. Mallien tilastollista merkitsevyyttä mittaa Wald chi-square -testi (Wald χ^2), josta on esitetty maaton testiluku.

Malliin 1 on lisätty kiinteästi vaikuttavina yritystason kontrollimuuttujat. Estimaatit kertovat, että ROA:lla ($b = 0,0003$, $p = 0,225$) ei ole tilastollisesti merkitsevää riippuvuutta. Yrityksen koolla ($b = -0,0062$, $p = 0,000$) on negatiivinen ja tappiollisuudella ($b = 0,0228$, $p = 0,000$) positiivinen tilastollisesti merkitsevä suhde tuloksenjärjestelyyn. Estimaateista voidaan tulkita, että suurempi yrityksen koko vaikuttaa negatiivisesti tuloksenjärjestelyyn. Tuloksenjärjestelyn kasvaessa yrityksen koko siis laskee, joka on myös aikaisempien tutkimusten mukainen, kuten korrelaatioita käsitellessä tuli ilmi. ROA:n vaikutus on päinvastainen kuin korrelaatiosta tulkittiin, eikä se ole tilastollisesti merkitsevä ja eroaa myös Lourenço et al. (2018) saamasta tuloksesta. Muutoin kontrollitulokset vastaavat heidän tuloksiaan.

Malliin 1 tuodut yritystason kontrollimuuttujat vähensivät maaton varianssia (0,00005), mutta myös yritystason varianssi pieneni (0,003). Muutos varianssissa nollamallista on yritystasolla $R^2_1 = 0,0032 - 0,003 / 0,0032 = 6 \%$ ja muutos maaton varianssilla on $R^2_2 = 0,00012 - 0,00005 / 0,00012 = 58 \%$. Yritystason tekijöiden selitysosuudesta 96 prosentista selittyy 6 prosenttia yritystason kontrollimuuttujilla ja maaton tekijöiden osuudesta 4 prosentista selittyy 58 prosenttia. Yritystason kontrollimuuttujien tuominen malliin selittää huomattavan paljon maiden välistä eroa, mutta ei yritysten välistä eroa. Maaton varianssi ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,277$).

Malleissa 2a ja 2b on mukana selittävät muuttujat maatasolla. Malleista pystytään tulkitsemaan hypoteesien 1, 2 ja 3 toteutumista. Valtaetäisyys ja korruptio ovat mallissa 2a (taulukko 6) ja individualismi ja korruptio ovat mallissa 2b (taulukko 7) kiinteänä vaikutuksena. Hypoteesi 1 olettaa, että valtaetäisyys vaikuttaa negatiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Mallin 2a estimaatti valtaetäisyyden osalta on negatiivinen $-0,0009$ ($p = 0,229$). Tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä, joten tutkielman hypoteesi 1 ei saa vahvistusta tässä aineistossa, vaikka estimaatti on oikean suuntainen ja viittaisi, että valtaetäisyyden ollessa korkeampaa tuloksenjärjestely olisi vähäisempää. Lineaarista yhteyttä ei löytynyt tutkittujen maiden yritysten tuloksenjärjestelyn ja valtaetäisyyden väliltä. Tulos eroaa Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksesta, jossa he vahvistivat valtaetäisyyden negatiivisen suhteen tuloksenjärjestelyyn, mutta on yhtenevä Desender et al. (2011) kanssa.

Hypoteesi 2 olettaa, että individualismi vaikuttaa positiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Taulukossa 7 nähtävä mallin 2b individualismin estimaatti on $0,0004$ ($p = 0,194$). Individualismin suhde tuloksenjärjestelyyn näyttäisi positiiviselta, kuten hypoteesi olettaa, mutta tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä. Lineaarista riippuvuutta ei ole, joten hypoteesia 2 ei voida myöskään vahvistaa. Kollektivismiin ja tuloksenjärjestelyn välistä riippuvuutta tutkineet Lewellyn ja Bao (2017) löysivät aineistostaan merkitsevän yhteyden. Tulos on eroava myös monesta muusta tutkimuksesta, jossa individualismin on todettu vaikuttavan tuloksenjärjestelyyn.

Hypoteesi 3 olettaa, että korruptio vaikuttaa positiivisesti tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Mallissa 2a, jossa mukana on valtaetäisyys, korruption estimaatti on $0,0116$ ($p = 0,318$). Mallissa 2b, jossa mukana on individualismi, korruption estimaatti on $0,0019$ ($p = 0,632$). Estimaatit kertovat, että korruption kasvaessa tuloksenjärjestely kasvaa, joka näyttäisi tukevan hypoteesia. Kummankaan mallin antama tulos korruption vaikutuksesta tuloksenjärjestelyyn ei ole tilastollisesti merkitsevä, joten tutkielman hypoteesi 3 ei saa vahvistusta. Tämä poikkeaa esimerkiksi Lewellyn ja Bao (2017) tekemästä tutkimuksesta, jossa heidän aineistossaan löytyi tilastollisesti merkitsevä vaikutus. Sen sijaan Lourenço et al. (2018) tulokset näyttivät vahvistuvan vain, jos yritys oli kehittyvästä

maasta. Tässä tutkielmassa mukana olevat maat ovat kehittyneitä maita Meksikoa lukuun ottamatta (International Statistical Institute, 2021), joten maiden jakoa ei otettu huomioon.

Taulukko 6. Hierarkkinen lineaarinen mallinnus tulokset mallit 0, 1 ja 2a (n = 1033).

	Malli 0			Malli 1			Malli 2a		
	b	keski- virhe	p-arvo	b	keski- virhe	p-arvo	b	keski- virhe	p-arvo
Kiinteä osa									
Vakio	0,0472	0,005	0,001	0,1279	0,015	0,000	0,1856	0,039	0,028
ROA				0,0003	0,000	0,225	0,0003	0,000	0,233
size				-0,0062	0,001	0,000	-0,0060	0,001	0,000
Loss				0,0228	0,006	0,000	0,0227	0,006	0,000
pdi							-0,0009	0,001	0,229
cor_rev							0,0116	0,009	0,318
Satunnainen osa									
σ^2_e	0,0032		0,000	0,003		0,000	0,003		0,000
σ^2_{u0}	0,00012		0,207	0,00005		0,277	0,000023		0,583
Wald χ^2	1,262			1,086			0,549		
-2LL	-2981,8			-3013,2			-2993,6		
Selitettävä muuttuja: Tuloksenjärjestely									

Malleissa 2a ja 2b yritystason varianssi muuttuu jonkin verran nolamallin arvosta 0,0032 arvoon 0,003. Maatason varianssi laskee todella pieneksi arvosta 0,00012 arvoon 0,000023 (p = 0,583) mallissa 2a ja 0,000018 (p = 0,634) mallissa 2b. Yritystason muutos varianssissa on näissäkin malleissa 6 %. Maatason muutos nolamallin varianssista malleissa 2a ja 2b on 81 % ja 85 %. Valtaetäisyys ja korruptio selittävät maatason tekijöiden

selitysoosuudesta 4 prosentista 81 prosenttia ja individualismi ja korruptio puolestaan 85 prosenttia. Individualismi ja korruptio selittävät hieman paremmin maiden välistä eroa. Nämäkään maatason varianssit eivät ole tilastollisesti merkitseviä.

Malliin 3a on lisätty valtaetäisyyden ja korruption interaktio ja malliin 3b individualismin ja korruption interaktio. Malleilla tarkastellaan vaikuttaako valtaetäisyys/individualismi siihen miten korruptio vaikuttaa yritysten tuloksenjärjestelyyn. Hypoteesi 4 olettaa, että valtaetäisyys heikentää positiivista suhdetta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä. Mallin 3a estimaatit ottavat huomioon valtaetäisyyden ja korruption interaktiovaikutuksen muiden muuttujien lisäksi. Regressiota tehtäessä SPSS antaa varoituksen, että Hessian matriisi ei ole positiivinen. Tämän vuoksi korruption ja valtaetäisyyden interaktiovaikutuksen regressiotuloksia ei esitetä tässä tutkielmassa, eikä hypoteesia 4 voida vahvistaa. Tulos kontrolloidaan vielä muokkaamattomalla aineistolla tehtävillä regressioilla, jonka tulokset esitetään tämän luvun myöhemmässä vaiheessa.

Taulukossa 7 nähtävät mallin 3b estimaatit ottavat huomioon individualismin ja korruption keskinäisen vaikutuksen. Interaktion lisääminen vaikutti individualismin suhdetta tuloksenjärjestelyyn kuvaavan estimaatin nousuun arvoon 0,0008 ($p = 0,189$). Individualismin ollessa korkeampi tuloksenjärjestely näyttää siis kasvavan enemmän. Korruption estimaatti muutti suuntaansa ollen nyt negatiivinen -0,0081 ($p = 0,463$). Tämä viittaisi korkeamman korruption pienentävän tuloksenjärjestelyä. Tulokset eivät kuitenkaan muuttuneet tilastollisesti merkitseviksi. Hypoteesi 5 olettaa, että individualismi kasvattaa positiivista suhdetta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä. Interaktion estimaatti on 0,0003 ($p = 0,365$), joka viittaisi, että maiden korkeampi individualismi kasvattaa korruption vaikutusta tuloksenjärjestelyn määrään. Mitä korkeampi individualismi, sitä enemmän korruptio vaikuttaa eroihin yritysten tuloksenjärjestelyn määrässä. Tulokset eivät kuitenkaan ole tilastollisesti merkitseviä. Näin ollen hypoteesi 5 ei saa vahvistusta tässä aineistossa eli kulttuuriarvo ei vaikuta korruption vaikutukseen tuloksenjärjestelyn osalta. Toisaalta myöskään korruption suhde ei ollut tilastollisesti merkitsevä ja se oli

tässä mallissa negatiivinen, vähentäen tuloksenjärjestelyä. Tutkimuksessaan myös Lewellyn ja Bao (2017) joutuivat hylkäämään hypoteesinsa, jossa vastaavasti tutkittiin kollektivismin ja korruption interaktiota. Maan korruptoituneisuuden vaikutus voi olla niin vahvaa, että kulttuuriarvolla ei välttämättä ole vaikutusta tuloksenjärjestelyyn, kuten Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksessaan totesivat.

Taulukko 7. Hierarkkinen lineaarinen mallinnus tulokset mallit 2b ja 3b (n = 1033).

Muuttujat	Malli 2b			Malli 3b		
	b	keskivirhe	p-arvo	b	keskivirhe	p-arvo
Kiinteä osa						
Vakio	0,1068	0,017	0,000	0,0953	0,019	0,001
ROA	0,0003	0,000	0,236	0,0003	0,000	0,235
size	-0,0060	0,001	0,000	-0,0061	0,001	0,000
Loss	0,0226	0,006	0,000	0,0222	0,006	0,000
idv	0,0004	0,000	0,194	0,0008	0,000	0,189
cor_rev	0,0019	0,003	0,632	-0,0081	0,008	0,463
idv * cor_rev				0,0003	0,000	0,365
Satunnainen osa						
σ^2_e	0,003		0,000	0,003		0,000
σ^2_{u0}	0,000018		0,634	0,000009		0,795
Wald χ^2	0,476			0,260		
-2LL	-2992,3			-2978,7		
Selitettävä muuttuja: Tuloksenjärjestely						

Mallin 3b varianssin muutos nollamallista on yritystasolla edelleen 6 % ja maatasolla 93 %. Interaktio näyttää selittävän paljon maiden välistä eroa. Selitettävän muuttujan

varianssista maatason tekijöillä selittyvästä osuudesta 4 prosentista 93 % selittyy individualismin ja korruption interaktiolla. Maatason varianssi ei ole tässäkään tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,795$).

Analyysien perusteella todetaan, että malleissa tilastollisesti merkitseviä selittäviä muuttujia ovat ainoastaan kontrollimuuttujista koko ja tappiollisuus. Tutkielman selittäjät maatasolla eivät saa hypoteesien tarkastelussa tilastollisesti merkitsevää vahvistusta. HLM-analyysissa individualismin ja korruption interaktion mukaan ottaminen muutti korruption estimaatin suunnan negatiiviseksi, kun se muutoin oli positiivinen. Mallien varianssien tilastollista merkitsevyyttä mittaavat Wald chi-square -testin p-arvot viittaavat kaikkien mallien olevan tilastollisesti merkitsemättömiä maatasolla, mutta yritystasolla tilastollisesti merkitseviä. Tulokset osoittavat, että kulttuuriarvot ja korruptio eivät vaikuta tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Tutkielman aikana on todettu, että kulttuuriarvoihin ja korruptioon liittyvät tutkimukset ovat olleet vaihtelevia niiden positiivisen tai negatiivisen vaikutuksen suhteen, kuten myös tilastollisen merkitsevyyden osalta. Tämä lienee selitettävissä aineistojenkin vaihtelulla, mitkä maat, vuodet, kulttuuriarvojen ja korruption määritelmät tai menetelmät ovat olleet tutkimuksessa mukana ja käytössä. Nämä asiat osin voivat vaikuttaa tuloksiin, kuten kävi, kun Han et al. (2010) poistivat yhdysvaltalaiset yritykset, jolloin valtaetäisyyden vaikutus muuttui. Tulosten yleistäminen koskemaan koko maailman tilannetta voikin johtaa tulkintojen osalta tässä tilanteessa harhaan. Seuraavaksi tarkastellaan vielä kontrolliaineistona muokkaamatonta aineistoa.

6.4 Tulosten kontrollointi

Koska aineistoa muokattiin selitettävän muuttujan tuloksenjärjestelyn ja selittävän ROA:n osalta poistamalla ylin ja alin prosentti, tässä alaluvussa vertaillaan tuloksia muokkaamattomalla aineistolla suoritettuihin testeihin. Liitteissä 1 ja 2 esitetään näistä mal-

leista saadut tulokset. Muokkaamattoman aineiston ($n = 1066$) nollamallissa vakion estimaatti on 0,05 eli selitettävän muuttujan keskiarvo on siis mallissa suurempi, joten poistetut ääriarvot pienensivät keskiarvoa. Nollamallista saatava sisäkorrelaatio (4 %) pysyy samana eli maahan liittyvien tekijöiden selityssaste kokonaisvarianssista ei muuttunut.

Kontrolliaineiston malliin 1 on niin ikään lisätty kiinteästi vaikuttavina yritystason kontrollimuuttujat. Estimaatit kertovat ROA:n ($b = -0,0005$, $p = 0,005$) ja yrityksen koon ($b = -0,0084$, $p = 0,000$) tilastollisesti merkitsevästä negatiivisesta suhteesta tuloksenjärjestelyyn. Yrityksen tappiollisuus ($b = 0,011$, $p = 0,153$) ei ole tilastollisesti merkitsevä. Erona muokattuun aineistoon on, että ROA näyttää negatiivista ja merkitsevää suhdetta, kun taas tappiollisuus ei ole merkitsevä. ROA:n tulos tukee esim. Lourenço et al. (2018) saamia tuloksia. Yrityksen koko pysyi molemmissa aineistossa tilastollisesti merkitseväenä. Kontrollimuuttujilla selittyy yritystason varianssista 5 % ja maatason 52 %. Kummankin tason selittävyys laskee hieman verrattuna muokattuun aineistoon.

Malleissa 2a ja 2b valtaetäisyys, individualismi ja korruptio on lisätty malleihin kiinteänä vaikutuksena. Estimaatti näyttäisi tukevan oletusta valtaetäisyyden negatiivisesta vaikutuksesta, sillä se on $-0,0013$ ($p = 0,243$). Tulos ei ole tässäkään aineistossa tilastollisesti merkitsevä, joten se vahvistaa hypoteesin 1 hylkäämistä. Individualismin estimaatti on positiivinen $0,0006$ ($p = 0,199$). Individualismin positiivinen vaikutus tuloksenjärjestelyyn (H2) hylätään näin ollen myös. Korruption estimaatit ovat positiiviset molemmissa malleissa: $0,0166$ ($p = 0,342$) ja $0,0028$ ($p = 0,652$). Tulokset vahvistavat hypoteesin 3 hylkäämistä, sillä ne eivät ole tilastollisesti merkitseviä. Mallien yritystason varianssit eivät muutu. Mallin 2a muuttujien selityssosuus varianssista on maatasolla 74 % ja mallin 2b 79 %. Mallien 2a ja 2b maatason selityssosuudet laskevat jonkin verran muokattuun aineistoon verrattuna.

Muokkaamattoman aineiston malleihin 3a ja 3b on lisätty valtaetäisyyden ja korruption sekä individualismin ja korruption interaktiot. Hypoteesia 4, että valtaetäisyys heikentää

positiivista suhdetta korruption ja tuloksenjärjestelyn välillä, ei saatu tutkittua muokatulla aineistolla tehdyssä hierarkkisessa lineaarisessa regressioanalyysissä, mutta muokkaamattomalla aineistolla tulokset saadaan ilman varoituksia. Mallin 3a korruption ja valtaetäisyyden interaktion estimaatti on $-0,0002$ ($p = 0,637$). Tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä, joten hypoteesi 4 ei saa vahvistusta, vaikka estimaatti on oikean suuntainen. Tulos eroaa Lewellyn ja Bao (2017) tutkimuksesta, sillä he löysivät negatiivisen tilastollisesti merkitsevän yhteyden. Mallin 3b estimaatti individualismin ja korruption keskinäisen vaikutuksen osalta on $0,0002$ ($p = 0,752$). Tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä, joten myös hypoteesin 5 hylkäys vahvistuu kontrolliaineistolla. Mallin 3a interaktio valtaetäisyyden ja korruption välillä selittää maiden välistä eroa 63 % selitysosuudella. Mallin 3a selitysosuus varianssista jää melko pieneksi. Malli 3b vastaavasti selittää maiden eroa 56 %. Mallin 3b selitysosuus laskee huomattavasti muokatulla aineistolla tehdystä analyysistä, jossa vastaava selitysosuus oli 93 %.

Tulokset kertovat, että ääriarvojen poistolla oli vaikutus estimaattien tilastolliseen merkitsevyyteen kontrollimuuttujien (ROA, tappiollisuus) osalta. Mallien osalta suurin vaikutus oli hypoteesia 4 testaavaan malliin 3b, joka saatiin suoritettua ilman varoituksia. Minäkään mallin maatasen varianssi ei ole muokkaamattomallakaan aineistolla tilastollisesti merkitsevä. Ääriarvojen poistolla oli kuitenkin tuloksia muokkaava vaikutus, joten sen voidaan olettaa olleen tarpeellinen, sillä ääriarvot vaikuttivat aineistosta saatuihin tuloksiin. Kuitenkin myös muokattu aineisto sisälsi SPSS:n mukaan edelleen outliereita, joten täysin varmoja niiden vaikutuksista tuloksiin ei voida edelleenkään olla.

7 Johtopäätökset

Tässä tutkielmassa tarkasteltiin kulttuuriarvojen ja korruption vaikutusta tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Tuloksenjärjestely on ollut tutkijoiden mielenkiinnon kohteena jo pitkään ja sen syitä on tutkittu eri näkökulmista. Aiemman teoreettisen viitekehyksen perusteella tämän tutkielman aiheeksi muodostui kulttuuriarvojen ja korruption vaikutus tuloksenjärjestelyn esiintymiseen. Tämä on mielenkiintoinen aihe, sillä yrityksen johdossa toimivat ja vaikuttavat ihmiset, jolloin on hyvin todennäköistä, että maassa vallitsevilla kulttuuriarvoilla ja korruptiolla on vaikutus yrityksen johdon päätöksissään käyttämään harkintaan.

Kulttuuriarvoina käytettiin Hofsteden (1980) tutkimuksen kulttuuriarvoista valtaetäisyyttä ja individualismia. Korruptiota määrittelemään otettiin World Bankin WGI:n Control of Corruption –indikaattori. Tuloksenjärjestelyä tässä tutkielmassa kuvaavat yritysten harkinnanvaraiset jaksotukset, jotka laskettiin muokattua Jonesin (1991) mallia (Dechow et al., 1995) käyttäen. Aiemmissa tutkimuksissa on käytetty myös samoja kulttuuriarvoista, korruptiosta ja tuloksenjärjestelystä kertovia arvoja tai menetelmiä, joten oli luontevaa valita ne teoreettisen pohjan vuoksi myös tähän tutkielmaan.

Aineistoa analysoitiin hierarkkisella lineaarisella mallinnuksella, koska aineisto sisälsi muuttujia kahdella tasolla, yritys- ja maatasolla. Kontrollimuuttujien estimaatit vahvistivat yrityksen koon ja tuloksen tappiollisuuden suhteen tuloksenjärjestelyyn olevan tässä aineistossa tilastollisesti merkitseviä. Suuremmat yritykset näyttävät esittävän pienempää tuloksenjärjestelyä ja tuloksen ollessa tappiollinen tuloksenjärjestely on suurempaa. Nämä löydökset tukivat Lourenço et al. (2018) saamia tuloksia. Sen sijaan ROA ei vaikuttanut tilastollisesti merkitsevästi.

Maakohtaiset selittäjät kulttuuriarvot ja korruptio eivät saaneet tilastollisesti merkitsevää vaikutusta tuloksenjärjestelyyn. Tämä johti kulttuuriarvojen ja korruption vaikutusta ennustavien hypoteesien hylkäämiseen. Siten tutkielmassa käytettyjen maiden valtaetäisyys eli ihmisten eriarvoisuutta kuvaava kulttuuriarvo, ei vaikuta maiden yrityksissä

toimivan johdon tuloksenjärjestelyä vähentävään käytökseen. Myöskään johdon motivaatio tuloksenjärjestelyyn individualistisessa maassa hyötymällä toisten kustannuksella, ei ole tilanne näiden maiden kohdalla. Maissa esiintyvä aistittu korruptio ei ole sekään vaikuttava tekijä yrityksen johdon käyttämään tuloksenjärjestelyyn. Interaktiot kulttuuriarvon ja korruption välillä eivät vahvistaneet niitä koskevia hypoteeseja, sillä tulokset eivät olleet tilastollisesti merkitseviä.

Myös aiemmin esitellyissä tutkimuksissa tulosten suunta ja merkitsevyys vaihtelivat tutkituissa aineistoissa. Koska tutkimuksissa yritysten tuloksenjärjestelyä ei ole laskettu juuri samasta aineistosta ja samalla mallilla, selitys eroavaisuuteen voi löytyä esimerkiksi käytettyjen maiden, yritysten tai vuosien kautta tai tuloksenjärjestelyä mittaavan mallin valinnalla. Kulttuuriarvojen ja korruption vaikutukset voivat olla epätosia myös sen vuoksi, että jotkin muut tekijät vaikuttavat enemmän tuloksenjärjestelyn esiintymiseen.

Tutkielman tarpeellisuutta voidaan perustella tarpeella tutkia erilaisten maiden tilannetta. Kuten on todettu, eri kulttuureista tulevilla asioilla voi olla kyseisen maan toimintaan vaikutuksia (Han et al., 2010). Vaikka kehittyvä globaalisääntely, kuten IFRS:n käyttöönotto, mukauttaa yritysten raportointia, se ei välttämättä poista kulttuurien vaikutusta. Esimerkiksi individualismi vaikutti siltikin tuloksenjärjestelyn käytön yleisyyteen (Gray et al., 2015) ja joidenkin kulttuuriarvojen on ajateltu jopa lisäävän halukkuutta käyttää hyödykseen tuloksenjärjestelyä IFRS:n käyttöönoton jälkeen (Ugrin et al., 2017). Institutionaalisen rakenteen, kuten vahvan lainsäädännön tai sijoittajansuojan, on senkin todettu laskevan tuloksenjärjestelyn esiintymistä (Leuz et al., 2003). Institutionaalisen rakenteen heikkouksien ohella korruptoituneisuus voi olla ongelma ja kulttuurien vaikutuksen alainen. Korruptio voi myös vaikuttaa johdon arvioon tuloksenjärjestelyn hyväksyttävyydestä (Lewellyn & Bao, 2017). Tulokset osoittavat, että nämä vaikutukset eivät tulleet esiin merkitsevinä tässä tutkielmassa.

Tutkielmassa esitettyjen tulosten merkitystä voidaan arvioida tutkimuksen vuosien ja maiden osalta tehtynä analyysinä tutkielmassa esitetyt rajoitukset huomioon ottaen. Täten tutkimusaineiston muodostaneiden Suomen, Ruotsin, Espanjan, Chilen ja Meksikon mukana olleista yrityksistä vuosien 2016-2018 tietojen perusteella laskettuun tulostenjärjestelyyn eivät kulttuuriarvot ja korruptio vaikuttaneet, niin että nollahypoteesit uskallettaisiin hylätä. Tutkielma on lisäys olemassa olevaan tutkimuskirjallisuuteen ja pohjautuu siitä esitettyyn teoreettiseen tietoon. Tutkimusaihe on vielä tuore, sillä aiempia tutkimuksia ei löydy vielä kovin montaa, joten lisätutkimukselle on paikkansa.

7.1 Tutkielman rajoitukset

Tutkielman rajoitukset liittyvät edustavuuteen, luotettavuuteen ja yleistettävyyteen. Ensimmäiset rajoitukset kohdistuvat aineistoon. Aineisto on hankittu toissijaisista lähteistä, jolloin niiden osalta tutkielmassa luotetaan toisten keräämään aineistoon. Tutkielmassa on edustettuna viisi maata, kun aiemmat tutkimukset ovat sisältäneet yleensä huomattavasti enemmän maita. Maiden määrä on rajattu tutkielman laajuuden vuoksi, mutta tulosten yleistettävyys ei välttämättä ole sen vuoksi luotettava. Mukana olleiden maiden osalta pörssiyritykset on otettu mukaan tutkimukseen, jos niissä on ollut kaikki tarvittavat tiedot saatavilla tutkielman vuosien osalta. Nämä rajaavat käytössä ollutta aineistoa, eikä tutkielmassa ole ollut mukana maiden kaikkia yrityksiä, joka liittyy aineiston edustavuuteen.

Toiset rajoitukset koskevat tutkimusmenetelmiä. Tutkielman edetessä havaittiin tarve poiketa seurattavista malleista tulostenjärjestelyn laskemisessa, jolloin tulokset eivät ole täysin yhteneväisenä tulkittavia. Muuttujien osalta regressioiden tulosten luotettavuuteen liittyen olisi niiden vinoutta ja huipukkuutta voitu korjailla enemmän. Aineistoa voitaisiin siten edelleen sovitella paremmin lineaariseen regressioon soveltuvaksi. Tämän lisäksi malleja voisi kokeilla muuttaa vaihtamalla vaikutuksia kiinteiden sijaan satunnaisiksi ja testata, onko muutoksilla vaikutuksia lopputuloksiin.

Kolmannet rajoitukset tulevat muuttujien valinnasta. Voi olla, että tutkielmassa käytettyjen selittäjien lisäksi on muita tuloksenjärjestelyä paremmin selittäviä tekijöitä, joita ei ole tässä tunnistettu ja otettu huomioon. Nämä tekijät voivat vaikuttaa enemmän johdon motivaation järjestellä tulosta, jolloin tutkielmassa käytetyt muuttujat eivät ole vaikuttaneet tuloksenjärjestelyyn. Tutkielman tuloksia voidaan tulkita ottaen huomioon nämä rajoitukset edustavuudessa, luotettavuudessa ja yleistettävyydessä.

7.2 Jatkotutkimusmahdollisuudet

Jatkotutkimusmahdollisuudet ovat hyvin moninaisia. Jatkotutkimukselle aiheina voisi keilla vaihtaa muuttujien tilalle toisia muuttujia testaamaan hypoteeseja ja tuomaan uusia näkökulmia tutkimuskirjallisuuteen. Tässä tutkielmassa käytetyn harkinnanvaraisten jaksotusten sijaan tuloksenjärjestelyä voisi mitata jollain toisella mallilla, kuten Roychowdhuryyn (2006) mallilla liiketoimintaprosessien kautta esiintyvän tuloksenjärjestelyn havaitsemiseksi. Tuloksenjärjestelyn muoto on voinut muuttua uusien standardien (kuten IFRS) vaikutuksesta (Ferentinou ja Anagnostopoulou, 2016). Lisäksi aineiston maakohtaista jakaumaa voisi muuttaa ottamalla lisää maita tutkimukseen mukaan, jolloin mukana oleva osa maista olisi edustavampi tai voisi tutkia kokonaan toisia maita tai ottaa mukaan maita nyt puuttuneista maanosista, kuten Aasiasta.

Kulttuuriarvoja on tässä tutkielmassa käytettyjen Holfsteden (1980) valtaetäisyyden ja individualismin lisäksi muitakin, joten jatkotutkimuksissa voisi tutkia esimerkiksi epävarmuuden välttämisen, maskuliinisuuden tai pitkän aikavälin suuntautuneisuuden vaikutuksia tuloksenjärjestelyn esiintymiseen tai käyttää vaihtoehtoisia kulttuuriarvoja, kuten GLOBE. Useassa tutkimuksessa epävarmuuden välttäminen on vaikuttanut tuloksenjärjestelyyn (esim. Han et al., 2010; He et al., 2017). Tulevaisuuden epävarmuuden sietämiseksi johto voi päätyä käyttämään tuloksenjärjestelyä muiden strategisten valintojen lisäksi.

Lourenço et al. (2018) löysivät vain kehittyvien maiden osalta korruption yhteyden tuloksenjärjestelyyn. Täten aineiston maiden osalta voisi jakaa ne kehittyviin ja kehittyneisiin maihin ja testata uudelleen hypoteeseja. Kuitenkin tämä edellyttäisi maiden lisäämistä, sillä vain yksi tämän tutkielman maista oli kehittyvä. Teoriaosuudessa esitellyistä korruptiosta kertovista mittareista voi myös valita käyttöön muun kuin World Bankin Control of Corruptionin, kuten Transparency Internationalin CPI-indeksin.

Myös tähän tutkimukseen valittujen vuosien voi olettaa vaikuttaneen tutkittujen maiden yritysten tuloksenjärjestelyn esiintymiseen, joten vuosia vaihtamalla tai jaksoa pidentämällä voisi saada uusia tutkimustuloksia aiheeseen. Tässä tutkimuksessa mukana olleiden maiden pörssiyritykset käyttivät IFRS:n mukaista raportointia, jonka Ferentinou ja Anagnostopoulou (2016) totesivat vähentäneen harkinnanvaraisiin jaksotuksiin liittyvää tuloksenjärjestelyä Kreikassa, joten tutkimusta voisi ulottaa koskemaan myös maita, jotka eivät vielä raportoi IFRS:n mukaisesti. Burgstahler et al. (2006) puolestaan totesivat yksityisissä yrityksissä esiintyvän enemmän tuloksenjärjestelyä kuin pörssiyrityksissä, joten niiden lisääminen tutkimukseen voisi tuoda kattavamman kuvan siitä, miten kulttuuriarvot ja korruptio vaikuttavat yrityksen tuloksenjärjestelyyn.

Jatkotutkimusmahdollisuuksia löytyy paljon, joten mielenkiintoista tutkittavaa riittää. Mielenkiintoista on myös nähdä, miten tulevaisuudessa kulttuuriarvot ja niihin liittyvä tutkimus mahdollisesti kehittyvät sekä miten korruptiota saadaan kitkettyä vastatoimien avulla ja onko näillä vaikutusta yritysten johdon käyttämään tuloksenjärjestelyyn. Tutkimukset tuloksenjärjestelyn ympärillä pysyvät tutkijoiden mielenkiinnon kohteena sen markkinoihin, kilpailukykyyn kuin myös sääntelyn vahvuuteen vaikuttavien tekijöiden vuoksi.

Lähteet

- Astami, E. W., Rusmin, R., Hartadi, B. & Evans, J. (2017). The role of audit quality and culture influence on earnings management in companies with excessive free cash flow: Evidence from the Asia-Pacific region. *International Journal of Accounting & Information Management*, 25(1), pp. 21-42. doi:10.1108/IJAIM-05-2016-0059
- Bahmani-Oskooee, M. & Nasir, A. (2002). Corruption, Law and Order, Bureaucracy, and Real Exchange Rate. *Economic Development and Cultural Change*, 50(4), pp. 1021-1028. doi:10.1086/342534
- Blackburn, K., Bose, N. & Haque, M. E. (2006). The incidence and persistence of corruption in economic development. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 30(12), pp. 2447-2467. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2005.07.007>
- Blackburn, K., Bose, N. & Haque, M. E. (2010). Endogenous corruption in economic development. *Journal of Economic Studies*, 37(1), pp. 4-25. doi:10.1108/01443581011012234
- Bruns, W. J. Jr & Merchant, K. A. (1990). The Dangerous Morality of Managing Earnings. *Management Accounting*, 72(2), pp. 22-25.
- Burgstahler, D. & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), pp. 99-126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Burgstahler, D. C., Hail, L. & Leuz, C. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81(5), pp. 983-1016.
- Callen, J. L., Morel, M. & Richardson, G. (2011). Do culture and religion mitigate earnings management? Evidence from a cross-country analysis. *International Journal of Disclosure and Governance*, 8(2), pp. 103-121. doi:10.1057/jdg.2010.31
- Chen, C.-L., Huang, S.-H. & Fan, H.-S. (2012). Complementary association between real activities and accruals-based manipulation in earnings reporting. *Journal of Economic Policy Reform*, 15(2), pp. 93-108. <http://dx.doi.org/10.1080/17487870.2012.667965>

- Chhokar, J. S., Brodbeck, F. C. & House, R. J. (Eds.). (2007). *Culture and Leadership Across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies*. New York: Lawrence Erlbaum Associates. Rajattu pääsy. Noudettu 2019-12-12 osoitteesta <https://www.taylorfrancis.com>
- Dechow, P. M. & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), pp. 235-250.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), pp. 193-225.
- Deephouse, D. L., Newburry, W. & Soleimani, A. (2016). The effects of institutional development and national culture on cross-national differences in corporate reputation. *Journal of World Business*, 51(3), pp. 463-473. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.12.005>
- Desender, K. A., Castro, C. E. & De León, S. A. E. (2011). Earnings Management and Cultural Values. *The American Journal of Economics and Sociology*, 70(3), pp. 639-670. doi:10.1111/j.1536-7150.2011.00786.x
- Doupnik, T. S. (2008). Influence of Culture on Earnings Management: A Note. *A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 44(3), pp. 317-340. doi:10.1111/j.1467-6281.2008.00265.x
- Duong, H. K., Kang, H. & Salter, S. B. (2016). National Culture and Corporate Governance. *Journal of International Accounting Research*, 15(3), pp. 67-96. doi:10.2308/jiar-51346
- Dye, R. A. (1988). Earnings Management in an Overlapping Generations Model. *Journal of Accounting Research*, 26(2), pp. 195-235. doi:10.2307/2491102
- Ehrlich, I. & Lui, F. T. (1999). Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 107(6), pp. S270-S293. doi:10.1086/250111
- Ellonen, N. (2013). *Hierarkkinen lineaarinen regressioanalyysi*. KvantiMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Noudettu 2021-02-11 osoitteesta <https://fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/>

- Everett, J., Neu, D. & Rahaman, A. S. (2007). Accounting and the global fight against corruption. *Accounting, Organizations and Society*, 32(6), pp. 513-542. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.07.002>
- Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms. *The American Economic Review*, 96(1), pp. 369-386. doi:10.1257/000282806776157704
- Fan, J. P.H., Wei, K.C. J. & Xu, X. (2011). Corporate finance and governance in emerging markets: A selective review and an agenda for future research. *Journal of Corporate Finance*, 17(2), pp. 207-214. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2010.12.001>
- Ferentinou, A. C. & Anagnostopoulou, S. C. (2016). Accrual-based and real earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(1), pp. 2-23. doi:10.1108/JAAR-01-2014-0009
- Gray, S. J. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *ABACUS*, 24(1), pp. 1-15. doi:10.1111/j.1467-6281.1988.tb00200.x
- Gray, S. J., Kang, T., Lin, Z. & Tang, Q. (2015). Earnings Management in Europe Post IFRS: Do Cultural Influences Persist? *Management International Review*, 55(6), pp. 827-856. doi:10.1007/s11575-015-0254-7
- Haapamäki, E. (2019). The role of country-specific factors and the adoption of a global business language. *Nordic Journal of Business*, 68(1), pp. 34-52.
- Han, S., Kang, T., Salter, S. & Yoo, Y. K. (2010). A cross-country study on the effects of national culture on earnings management. *Journal of International Business Studies*, 41(1), pp. 123-141. doi:10.1057/jibs.2008.78
- He, Z., Cox, R. A. K. & Kimmel, R. K. (2017). CULTURAL INFLUENCES ON EARNINGS MANAGEMENT. *Journal of Competitiveness Studies*, 25(3&4), pp. 201-215.
- Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), pp. 365-383. doi:10.2308/acch.1999.13.4.365
- Hofstede, G. (1980). *Cultures's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills (CA): Sage.

- Hofstede, G. (1982). *Culture's consequences: International differences in work-related values* (Abr. ed.). Newbury Park (CA): Sage.
- Hofstede, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations* (2nd ed.). Thousand Oaks (Calif.): Sage Publications.
- Hofstede, G. (2019). 6 dimensions for website (2015-12-08) [Excel]. <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/dimension-data-matrix/>
- House, R. J., Hanges, P. J., Dorfman, P. W., Gupta, V. & Javidan, M. (Eds.) (2004). *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks (Calif.): Sage Publications.
- Houqe, M. N. & Monem, R. M. (2016). IFRS Adoption, Extent of Disclosure, and Perceived Corruption: A Cross-Country Study. *The International Journal of Accounting*, 51(3), pp. 363-378. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2016.07.002>
- International Statistical Institute. (2021). *Developing countries*. Noudettu 2021-02-26 osoitteesta <https://www.isi-web.org/capacity-building/developing-countries>
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), pp. 193-228. doi:10.2307/2491047
- Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2011). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *Hague Journal On The Rule Of Law*, 3(2), pp. 220-246. doi:10.1017/S1876404511200046
- Khelif, H. (2016). Hofstede's cultural dimensions in accounting research: a review. *Meditari Accountancy Research*, 24(4), pp. 545-573. doi:10.1108/MEDAR-02-2016-0041
- Kimbrow, M. B. (2002). A Cross-Country Empirical Investigation of Corruption and its Relationship to Economic, Cultural, and Monitoring Institutions: An Examination of the Role of Accounting and Financial Statements Quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 17(4), pp. 325-349. doi:10.1177/0148558X0201700403
- Kirkman, B. L., Lowe, K. B. & Gibson, C. B. (2006). A quarter century of Culture's Consequences: a review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values

- framework. *Journal of International Business Studies*, 37(3), p. 285-320. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400202
- Kostova, T. & Roth, K. (2002). Adoption of an Organizational Practice by Subsidiaries of Multinational Corporations: Institutional and Relational Effects. *Academy of Management Journal*, 45(1), pp. 215-233. doi:10.5465/3069293
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and Organization* 15,(1), pp. 222-279. <https://doi.org/10.1093/jleo/15.1.222>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), pp. 3-27. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00065-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00065-9)
- Lederman, D., Loayza, N. V. & Soares, R. R. (2005). ACCOUNTABILITY AND CORRUPTION: POLITICAL INSTITUTIONS MATTER. *Economics & Politics*, 17(1), pp. 1-35. doi:10.1111/j.1468-0343.2005.00145.x
- Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), pp. 505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Lewellyn, K. B. & Bao, S. (2017). The role of national culture and corruption on managing earnings around the world. *Journal of World Business*, 52(6), pp. 798-808. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.07.002>
- Liu, X. (2016). Corruption culture and corporate misconduct. *Journal of Financial Economics*, 122(2), pp. 307-327. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2016.06.005>
- Lourenço, I. C., Rathke, A., Santana, V. & Branco, M. C. (2018). Corruption and earnings management in developed and emerging countries. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 18(1), pp. 35-51. doi:10.1108/CG-12-2016-0226
- Malagueño, R., Albrecht, C., Ainge, C. & Stephens, N. (2010). Accounting and corruption: a cross-country analysis. *Journal of Money Laundering Control*, 13(4), pp. 372-393. doi:10.1108/13685201011083885

- Mazzi, F., Slack, R. & Tsalavoutas, I. (2018). The effect of corruption and culture on mandatory disclosure compliance levels: Goodwill reporting in Europe. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 31, pp. 52-73. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2018.06.001>
- Md Nasir, N. A. B., Ali, M. J., Razzaque, R. M.R. & Ahmed, K. (2018). Real earnings management and financial statement fraud: evidence from Malaysia. *International Journal of Accounting & Information Management*, 26(4), pp. 508-526. doi:10.1108/IJAIM-03-2017-0039
- Mo, P. H. (2001). Corruption and Economic Growth. *Journal of Comparative Economics*, 29(1), pp. 66-79. <https://doi.org/10.1006/jcec.2000.1703>
- Montesdeoca, M. R., Medina, A. J. S. & Santana, F. B. (2019). Research topics in accounting fraud in the 21st century: A state of the art. *Sustainability*, 11(6), 1570. <https://doi.org/10.3390/su11061570>
- Muthén, B. O. & Satorra, A. (1995). Complex Sample Data in Structural Equation Modeling. *Sociological Methodology*, 25, pp. 267-316. doi:10.2307/271070
- Nabar, S. & Boonlert-U-Thai, K. K. (2007). Earnings Management, Investor Protection, and National Culture. *Journal of International Accounting Research*, 6(2), pp. 35-54. doi:10.2308/jiar.2007.6.2.35
- Newburry, W. & Yakova, N. (2006). Standardization preferences: a function of national culture, work interdependence and local embeddedness. *Journal of International Business Studies*, 37(1), pp. 44-60. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400179
- North, D. C. (1992). Institutions and Economic Theory. *The American Economist*, 36(1), pp. 3-6. doi:10.1177/056943459203600101
- Olken, B. A. & Pande, R. (2012). Corruption in Developing Countries. *Annual Review of Economics*, 4, pp. 479-509. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080511-110917>
- Pacheco Paredes, A. A. & Wheatley, C. (2017). The influence of culture on real earnings management. *International Journal of Emerging Markets*, 12(1), pp. 38-57. doi:10.1108/IJoEM-12-2014-0218

- Paldam, M. (2002). The cross-country pattern of corruption: economics, culture and the seesaw dynamics. *European Journal of Political Economy*, 18(2), pp. 215-240. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(02\)00078-2](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(02)00078-2)
- Picur, R. D. (2004). Quality of Accounting, Earnings Opacity and Corruption. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), pp. 103-114. doi:10.1108/eb043397
- Puffer, S. M. & McCarthy, D. J. (2011). Two Decades of Russian Business and Management Research: An Institutional Theory Perspective. *Academy of Management Perspectives*, 25(2), pp. 21-36. doi:10.5465/AMP.2011.61020800
- Rabe-Hesketh, S. & Skrondal, A. (2008). *Multilevel and longitudinal modeling using Stata* (2nd ed.). College Station (Tex.): Stata Press.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). EFFECTS OF CORRUPTION ON EARNINGS OPACITY INTERNATIONALLY. *Advances in International Accounting*, 17, pp. 73-84. [https://doi.org/10.1016/S0897-3660\(04\)17004-9](https://doi.org/10.1016/S0897-3660(04)17004-9)
- Riahi-Belkaoui, A. & AlNajjar, F. K. (2006). Earnings opacity internationally and elements of social, economic and accounting order. *Review of Accounting and Finance*, 5(3), pp. 189-203. doi:10.1108/14757700610686408
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), pp. 335-370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Schwartz, S. H. (1994). Beyond Individualism/Collectivism: New Cultural Dimensions of Values. Kim, U., Triandis, H. C., Kagitcibasi, C., Choi, S.-C., Yoon, G. (Eds.). *Individualism and Collectivism: Theory, method, and applications*, Newbury Park (CA): Sage, pp. 85-119
- Schwartz, S. H. (1999). A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology: An International Review*, 48(1), pp. 23-47. doi:10.1111/j.1464-0597.1999.tb00047.x
- Schwartz, S. H. (2014). National Culture as Value Orientations: Consequences of Value Differences and Cultural Distance. Teoksessa Ginsburgh, V. A. & Thorsby, D. (ed.). *Handbook of the Economics of Art and Culture*, 2, pp. 547-586. <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-444-53776-8.00020-9>

- Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), pp. 599-617. doi:10.2307/2118402
- Smith, P. B., Peterson, M. F. & Schwartz, S. H. (2002). Cultural Values, Sources of Guidance, and their Relevance to Managerial Behavior: A 47-Nation Study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(2), pp. 188-208. doi:10.1177/0022022102033002005
- Sommet, N. & Morselli, D. (2017). Keep Calm and Learn Multilevel Logistic Modeling: A Simplified Three-Step Procedure Using Stata, R, Mplus, and SPSS. *International Review of Social Psychology*, 30(1), pp. 203-218. doi:10.5334/irsp.90
- Stubben, S. R. (2010). Discretionary Revenues as a Measure of Earnings Management. *The Accounting Review*, 85(2), pp. 695-717. doi:10.2308/accr.2010.85.2.695
- Tang, L. & Koveos, P. E. (2008). A framework to update Hofstede's cultural value indices: economic dynamics and institutional stability. *Journal of International Business Studies*, 39(6), pp. 1045-1063. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400399
- Taras, V., Kirkman, B. L. & Steel, P. (2010). Examining the impact of Culture's Consequences: A three-decade, multilevel, meta-analytic review of Hofstede's cultural value dimensions. *Journal of Applied Psychology*, 95(3), pp. 405-439. doi:10.1037/a0018938.supp
- The World Bank (2021). Worldwide Governance Indicators, 2017, 2018. [dataset] <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>
- Transparency International. (2019). *What is corruption?* Noudettu 2019-12-08 osoitteesta <https://www.transparency.org/what-is-corruption#define>
- Treisman, D. (2007). What have we learned about the causes of corruption from ten years of cross-national empirical research? *Annual Review of Political Science*, 10, pp. 211-244. doi:10.1146/annurev.polisci.10.081205.095418
- Ugrin, J. C., Mason, T. W. & Emley, A. (2017). Culture's consequence: The relationship between income-increasing earnings management and IAS/IFRS adoption across cultures. *Advances in Accounting*, 37, pp. 140-151. <https://doi.org/10.1016/j.ad-iac.2017.04.004>
- U.S. Securities and Exchange Commission. (2019). *What We Do*. Noudettu 2019-12-08 osoitteesta <https://www.sec.gov/Article/whatwedo.html#intro>

- Vladu, A. B., Amat, O., & Cuzdriorean, D. D. (2017). Truthfulness in Accounting: How to Discriminate Accounting Manipulators from Non-manipulators. *Journal of Business Ethics*, 140(4), pp. 633-648. doi:10.1007/s10551-016-3048-3
- Wei, S. (2000). How Taxing is Corruption on International Investors? *Review of Economics and Statistics*, 82(1), pp. 1-11. doi:10.1162/003465300558533
- Wu, X. (2005). Firm Accounting Practices, Accounting Reform and Corruption in Asia. *Policy and Society*, 24(3), pp. 53-78. doi:10.1016/S1449-4035(05)70060-6
- Xu, H., Dao, M. & Wu, J. (2019). The effect of local political corruption on earnings quality. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 53(2), pp. 551-574. doi:10.1007/s11156-018-0758-x
- Zhang, X., Liang, X. & Sun, H. (2013). Individualism–Collectivism, Private Benefits of Control, and Earnings Management: A Cross-Culture Comparison. *Journal of Business Ethics*, 114(4), pp. 655-664. doi:10.1007/s10551-013-1711-5

Liitteet

Liite 1. HLM ennen ääriarvojen poistoa mallit 0, 1, 2a ja 3a (n = 1066)

	Malli 0		Malli 1		Malli 2a		Malli 3a	
	b	p-arvo	b	p-arvo	b	p-arvo	b	p-arvo
Kiinteä osa								
Vakio	0,0500	0,002	0,1667	0,000	0,2509	0,033	0,2901	0,148
ROA			-0,0005	0,005	-0,0006	0,005	-0,0006	0,005
size			-0,0084	0,000	-0,0082	0,000	-0,0082	0,000
Loss			0,0110	0,153	0,0107	0,165	0,0106	0,170
pdi					-0,0013	0,243	-0,0019	0,362
cor_rev					0,0166	0,342	0,0342	0,469
pdi *							-0,0002	0,637
cor_rev								
Satunnainen osa								
σ^2_e	0,0063	0,000	0,006	0,000	0,006	0,000	0,006	0,000
σ^2_{u0}	0,00027	0,195	0,00013	0,243	0,00007	0,495	0,0001	0,580
Wald χ^2	1,295		1,167		0,682		0,554	
-2LL	-2353,1		-2386,96		-2368,7		-2354,9	

Selitetty muuttuja: Tuloksenjärjestely

Liite 2. HLM ennen ääriarvojen poistoa mallit 2b ja 3b (n = 1066)

Muuttujat	Malli 2b		Malli 3b	
	b	p-arvo	b	p-arvo
Kiinteä osa				
Vakio	0,1372	0,000	0,1287	0,049
ROA	-0,0006	0,005	-0,0006	0,005
size	-0,0082	0,000	-0,0082	0,000
Loss	0,0106	0,169	0,0106	0,170
idv	0,0006	0,199	0,0009	0,461
cor_rev	0,0028	0,652	-0,0045	0,851
idv * cor_rev			0,0002	0,752
Satunnainen osa				
σ^2_e	0,006	0,000	0,006	0,000
σ^2_{u0}	0,000057	0,523	0,00012	0,570
Wald χ^2	0,639		0,568	
-2LL	-2367,5		-2353,9	

Selitetty muuttuja: Tuloksenjärjestely