

รูปแบบการตกแต่งกำไรที่เปลี่ยนแปลงไปตามกลไกการกำกับดูแล

Real Earnings Management: The New Strategy for Earnings Manipulation

สงวนิรส์ กุลศรีสอน^{1*}

บทคัดย่อ

การจัดการกำไรผ่านนโยบายการดำเนินงานซึ่งส่งผลต่อรายการค้า (Real Earnings Management) เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ผู้บริหารนำมาใช้ในการตกแต่งตัวเลขกำไรสุทธิที่รายงานในงบกำไรขาดทุนให้เป็นไปตามที่ต้องการ ซึ่งรูปแบบการตกแต่งกำไรในลักษณะนี้ผู้บริหารจะใช้วิธีการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่แตกต่างไปจากนโยบายการดำเนินงานตามปกติเพื่อส่งผลให้เกิดรายการค้าหรือเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจและยอดกำไรที่ต้องการตามลำดับ โดยการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงนี้แตกต่างจากการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างแต่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของตัวเลขกำไรที่รายงานในงบการเงินเช่นเดียวกัน นอกจากนี้การตกแต่งตัวเลขกำไรในรูปแบบนี้ยังไม่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะควบคุม และงานวิจัยเชิงประจักษ์ได้ชี้ให้เห็นว่าการจัดการกำไรในลักษณะนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อกิจการถูกตรวจสอบโดยกลไกการกำกับดูแลภายนอกที่เพิ่มมากขึ้น จากผลการวิจัยดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการควบคุมการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าและประเด็นปัญหาของกลไกการควบคุมที่ไม่สามารถลดแรงจูงใจของผู้บริหารในการตกแต่งกำไรทุกรูปแบบได้ ซึ่งส่งผลทำให้หน่วยงานกำกับดูแลต้องตระหนักในการออกมาตรการกำกับดูแลที่แตกต่างกันเพื่อควบคุมการตกแต่งกำไรในแต่ละรูปแบบ

คำสำคัญ : การจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริง การตกแต่งตัวเลขทางการเงินบัญชี

¹อาจารย์ประจำสาขาการบัญชี คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

*Corresponding Author e-mail: rotcharin.k@acc.msu.ac.th

Abstract

Real earnings management is one of the earnings management strategies in which managers employ to increase reported earnings. By using this method, operational activities will be manipulated throughout operational policies. Although real earnings management is dissimilar to accruals-based earnings management, the results from employing this technique would impact economic transactions and erode the quality of reported earnings. Empirical research in the field of earnings management indicates that the practice of real earnings management has been increased recently after the increasing of governance regulations. Those results emphasize the importance of real earnings management and highlight that one set of governance mechanisms may not be able to reduce the incentive of managers to not engage in all choices of earnings management strategies. This information is crucial for regulators to design proper regulations for controlling different choices of earnings management.

Keywords: Real Earnings Management Earnings Management

บทนำ

กว่าสามทศวรรษที่นักวิจัยให้ความสำคัญกับการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของข้อมูลทางการเงินที่ถูกรายงานในงบการเงินซึ่งถือว่าเป็นผลลัพธ์จากกระบวนการบันทึกบัญชีโดยนักบัญชี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคหลังจากเกิดเหตุการณ์วิกฤตเศรษฐกิจที่ประเด็นปัญหาด้านความโปร่งใสของข้อมูลในรายงานทางการเงินถูกหยิบยกขึ้นมาศึกษาอย่างแพร่หลายและปัญหาการตกแต่งตัวเลขทางบัญชีในงบการเงินนั้นได้ถูกระบุว่าเป็นหนึ่งในสาเหตุที่ทำให้เกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา (Barnes, 2011) เราจึงสามารถพบเห็นงานวิจัยมากมายที่ศึกษาเกี่ยวกับการตกแต่งตัวเลขในงบการเงินโดยเฉพาะตัวเลขกำไรเพราะข้อมูลตัวเลขกำไรขาดทุนซึ่งสะท้อนผลการดำเนินงานของกิจการเป็นตัวเลขที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจของนักลงทุนในการให้ทรัพยากรแก่กิจการ (Gennaioli, Ma & Shleifer, 2015; Dechow, 1994; Dechow, Ge, & Schrand, 2010) ด้วยความสำคัญของข้อมูลทางการเงินที่รายงานในรายงานทางการเงินจึงทำให้หน่วยงานกำกับดูแล ตลอดจนหน่วยธุรกิจเองได้กำหนดให้มีกลไกการกำกับดูแลทั้งภายในและภายนอกกิจการ เพื่อตรวจสอบถึงความถูกต้องและน่าเชื่อถือของข้อมูลทางการเงิน อาทิ การกำหนดให้มีผู้สอบบัญชีซึ่งเป็น

กลไกการกำกับดูแลภายนอกที่ทำหน้าที่ในการให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระต่อความถูกต้องของข้อมูลทางการเงินตามหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติทางการบัญชีที่เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป การออกกฎหมาย The Sarbanes-Oxley Act 2002 (SOX) ในสหรัฐอเมริกาเพื่อเพิ่มความรับผิดชอบของผู้บริหารต่อความถูกต้องของข้อมูลในรายงานทางการเงิน หรือการกำหนดให้บริษัทจดทะเบียนทั้งหลายต้องกำหนดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบและหน่วยงานตรวจสอบภายใน เพื่อเป็นกลไกในการกำกับดูแลกิจการที่ดีซึ่งรวมถึงการเพิ่มความเชื่อมั่นในข้อมูลทางการเงินที่กิจการเสนอต่อผู้มีส่วนได้เสียรวมไปถึงการกำหนดให้กิจการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงิน (Charoenkijjarukorn, 2013)

กลไกการกำกับดูแลที่กล่าวมาข้างต้นนั้นถูกคาดหวังว่าจะสามารถช่วยลดแรงจูงใจในการตกแต่งตัวเลขในรายงานทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งตัวเลขกำไร งานวิจัยเชิงประจักษ์ได้ยืนยันให้เห็นว่าในยุคก่อนที่จะมีการประกาศใช้กฎหมาย SOX รูปแบบการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้าง (Accruals-Based Earnings Management) เป็นวิธีที่นิยมปฏิบัติอย่างแพร่หลาย การตกแต่งกำไรในวิธีนี้ผู้บริหารจะใช้ดุลยพินิจที่ไม่เหมาะสมในการเลือกนโยบายบัญชีซึ่งเป็นวิธีปฏิบัติทางการบัญชีที่นำมาใช้ในการแสดงรายการค้าหรือเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในกิจการ นโยบายการบัญชีที่ไม่เหมาะสมย่อมไม่สามารถสะท้อนข้อเท็จจริงเชิงเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง และนำไปสู่ความเข้าใจผิดของผู้ใช้ข้อมูลที่ปรากฏอยู่ในงบการเงิน ในที่สุด กลยุทธ์การตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการคงค้างของผู้บริหารนั้นมีแรงจูงใจมาจากหลากหลายปัจจัยด้วยกัน ยกตัวอย่างเช่น เพื่อให้กำไรนั้นเป็นไปตามที่นักลงทุนคาดหวังและตนเองได้รับผลตอบแทนตามที่ต้องการเมื่อการจ่ายผลตอบแทนของผู้บริหารผูกติดอยู่กับผลการดำเนินงานในงบกำไรขาดทุนเป็นต้น (Abdelghany, 2005; Dechow, Ge, & Schrand, 2010) อย่างไรก็ตามเมื่อมีการประกาศใช้กฎหมาย SOX ซึ่งส่งผลให้กลไกการกำกับดูแลมีความเข้มงวดมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มความรับผิดชอบของผู้บริหารต่อความถูกต้องของข้อมูลที่รายงานในงบการเงิน การเพิ่มบทบาทของผู้สอบบัญชีและหน่วยงานตรวจสอบภายใน ต่อกระบวนการตรวจสอบและกระบวนการจัดทำงบการเงิน จากการพัฒนาของกลไกการกำกับดูแลดังกล่าวทำให้ผู้บริหารลดการใช้การตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างลง (Cohen, Dey & Lys, 2008) และปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการตกแต่งกำไรไปเป็นการตกแต่งกำไรผ่านการจัดการกับรายการค้าที่เกิดขึ้นจริงจากการดำเนินงานหรือที่เรียกกันว่า Real Earnings Management (Achleitner et al., 2014; Alhadab & Nguyen, 2018; Braam et al., 2015; Cohen & Zarowin, 2010; Ding, Li & Wu, 2018; Enomoto, Kimura & Yamaguchi, 2015; Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016; Roychowdhury, 2006) เนื่องจากการตกแต่งกำไร

ผ่านรายการคงค้างนั้นมีความเสี่ยงที่จะถูกตรวจพบได้ง่ายโดยผู้สอบบัญชีและหน่วยงานกำกับดูแล เพราะการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารผ่านนโยบายการบัญชีนั้นถูกกำกับดูแลโดยกฎหมายทางการบัญชี เช่น หลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปหรือมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้อง

ในขณะที่ Real Earnings Management เป็นอีกหนึ่งวิธีการที่ผู้บริหารสามารถนำมาใช้ในการตกแต่งตัวเลขกำไรนอกเหนือจากการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการคงค้างโดยอาศัยการใช้ดุลยพินิจผ่านนโยบายการบัญชีซึ่งงานวิจัยเชิงประจักษ์ได้ชี้ให้เห็นว่าวิธีการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการค่าจริงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหลังจากที่กิจการต้องเผชิญกับกลไกการกำกับดูแลที่เข้มงวดในการตรวจสอบการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารผ่านนโยบายบัญชี เช่น SOX (Cohen, Dey & Lys, 2008) ทั้งที่ก่อนการประกาศใช้กฎหมายดังกล่าว รูปแบบการตกแต่งกำไรเช่นนี้พบได้น้อยมาก สาเหตุเนื่องมาจากการตกแต่งกำไรผ่านรายการค่าจริงนั้นสามารถตรวจพบได้ยากกว่าเนื่องจากผู้บริหารสามารถใช้ดุลยพินิจของตนเองในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานได้อย่างเสรีโดยไม่มีกฎหมายเฉพาะกำกับดูแลซึ่งแตกต่างจากนโยบายการบัญชีที่อยู่ภายใต้แนวทางของมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้อง และการตรวจสอบการใช้ดุลยพินิจผ่านนโยบายการดำเนินงานก็มีความซับซ้อนมากกว่าการใช้ดุลยพินิจผ่านนโยบายการบัญชี ถึงแม้ว่าผู้บริหารอาจต้องเผชิญกับความเสียหายในกิจการที่เกิดขึ้นจากนโยบายการดำเนินงานที่ผิดปกติดันเนื่องมาจากการตกแต่งกำไรผ่านรายการค่าจริงแต่ความยากในการตรวจพบโดยกลไกการกำกับดูแล เช่น ผู้สอบบัญชีและหน่วยงานกำกับดูแลภายนอกสามารถเพิ่มแรงจูงใจให้ผู้บริหารเลือกใช้กลยุทธ์การตกแต่งกำไรในรูปแบบนี้เพื่อหลบหลีกการตรวจสอบ (Graham, Harvey & Rajgopal, 2005; Kothari, Mizik & Roychowdhury, 2016) จะเห็นได้ว่าพฤติกรรมในการเลือกใช้กลยุทธ์การตกแต่งตัวเลขกำไรของผู้บริหารนั้น สามารถผันแปรไปตามกลไกการกำกับดูแลหรือสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นเมื่อกลยุทธ์การจัดการกำไรเปลี่ยนผันจากการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างไปสู่การจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริงเพื่อหลบหลีกกลไกการตรวจสอบการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารผ่านนโยบายการบัญชีที่เข้มงวดมากขึ้น การทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การจัดการกำไรรูปแบบใหม่จึงมีความสำคัญและจำเป็นทั้งต่อหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการกำกับดูแล ผู้ใช้ข้อมูลในรายงานทางการเงินซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้เสียของกิจการ ผู้สอบบัญชีซึ่งรับผิดชอบต่อการแสดงความเห็นต่อความถูกต้องของงบการเงิน รวมไปถึงนักวิจัยที่สนใจทำการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการกำไร

วัตถุประสงค์การวิจัย

บทความนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมและนำเสนอวิธีการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริง รวมถึงผลกระทบจากการตกแต่งกำไรในรูปแบบดังกล่าว และมูลเหตุจูงใจที่กระตุ้นให้เกิดการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริง ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้ข้อมูลในงบการเงินในหลายภาคส่วนดังได้กล่าวไปแล้วข้างต้น

1. วิธีการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริง

นิยามของการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริง (Real Earnings Management)

การจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริง คือ การที่ผู้บริหารใช้ดุลยพินิจในการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านนโยบายการดำเนินงาน (Operating Policies) โดยทำให้เกิดกิจกรรมการดำเนินงานที่นำมาซึ่งเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจหรือรายการค้านั้นบิดเบือนไปจากการดำเนินงานปกติหรือที่ควรจะเป็น ลักษณะการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นแตกต่างจากการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างในประเด็นสำคัญคือ การจัดการกำไรผ่านเกณฑ์คงค้างนั้นผู้บริหารอาศัยการใช้ดุลยพินิจในการเลือกนโยบายบัญชีที่ไม่เหมาะสมในการรายงานเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจ โดยใช้นโยบายหรือวิธีปฏิบัติทางการบัญชีเป็นเครื่องมือในการตกแต่งตัวเลขกำไรในทางตรงกันข้ามการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นนโยบายบัญชีไม่ได้ถูกใช้เป็นเครื่องมือในการตกแต่งตัวเลขกำไร แต่ผู้บริหารใช้อำนาจในการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของกิจการที่ไม่ใช้นโยบายการดำเนินงานตามปกติ เพื่อกระตุ้นให้เกิดเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจหรือรายการค้าตามที่ตนมุ่งหวัง (Gunny, 2010; Cohen & Zarowin, 2010; Roychowdhury, 2006) เมื่อเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจหรือรายการค้าบิดเบือนไปจากที่ควรจะเป็น แม้จะเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมก็ไม่อาจทำให้รายงานทางการเงินสะท้อนสถานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกิจการได้

รูปแบบของการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริง

รูปแบบการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงหรือผ่านกิจกรรมการดำเนินงานของกิจการนั้นอาจสามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบตามที่ปรากฏในงานวิจัยของ Roychowdhury (2006) ซึ่งถือว่าเป็นงานวิจัยต้นแบบที่มีการพัฒนาตัวแบบในการวัดการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงในเชิงประจักษ์ อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติผู้บริหารอาจสามารถแทรกแซงกระบวนการดำเนินงานผ่านการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ไม่เหมาะสมโดยอาศัยเทคนิคอื่นนอกเหนือจาก 3 เทคนิคนี้ก็เป็นได้

การกระตุ้นยอดขายในระยะสั้นเพื่อสร้างกำไรที่พึงประสงค์ (Sales Manipulation)

วิธีการนี้ผู้บริหารจะจัดการตัวเลขกำไรเพื่อให้เป็นไปตามเป้าประสงค์โดยผ่านกิจกรรมการขายเพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายที่สูงเกินปกติ กลยุทธ์ทางด้านราคาอาจถูกนำมาพิจารณาเนื่องจากราคาส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า (Phornlaphatrachakorn, Ngamsutti & Ketchompu, 2020) โดยผู้บริหารอาจใช้วิธีการกำหนดส่วนลดพิเศษในช่วงเวลาที่จำกัดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจและตัดสินใจซื้อสินค้าในช่วงเวลาที่ผู้บริหารต้องการให้ตัวเลขกำไรเพิ่มขึ้น หรือผู้บริหารอาจใช้กลยุทธ์ด้านสินเชื่อเข้ามาช่วยสร้างความต้องการซื้อสินค้าให้กับลูกค้าโดยการลดหย่อนเงื่อนไขในการให้สินเชื่อ ผลกระทบด้านลบจากการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานเช่นนี้ย่อมทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นได้ในช่วงระยะเวลานั้น ๆ

ในบริบทของประเทศไทยการวิจัยของ Nuanpradit (2018) ชี้ให้เห็นว่ากิจการที่ประสบภาวะปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูล (Information Asymmetry) ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียในกิจการก่อให้เกิดการตกแต่งกำไรผ่านการขายและถึงแม้กิจการจะไม่ประสบปัญหาเรื่องความไม่สมมาตรของข้อมูล การควมตำแหน่งของผู้บริหารในลักษณะ CEO & Chairman duality ก็สามารถก่อให้เกิดการตกแต่งกำไรผ่านการขายได้เช่นกัน ในขณะที่งานวิจัยของ Suksonghong & Amran (2020) ได้ชี้ให้เห็นว่าการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงในลักษณะของการตกแต่งกำไรผ่านการขาย การผลิต หรือการลดค่าใช้จ่ายได้มีการประยุกต์ใช้ในบริบทของประเทศไทยเช่นเดียวกันในกิจการที่รายงานกำไรในจำนวนที่น้อยหรือมีอัตราการเติบโตของกำไรน้อย

การใช้ดุลยพินิจในการลดค่าใช้จ่ายที่หลีกเลี่ยงได้ (Reduction of Discretionary Expenditures)

การใช้ดุลยพินิจในการลดค่าใช้จ่ายของผู้บริหารนั้นเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สามารถทำให้เกิดการตกแต่งตัวเลขกำไรเพื่อให้ได้กำไรที่พึงประสงค์เช่นเดียวกัน Roychowdhury (2006) ให้ข้อสังเกตว่าลักษณะของรายจ่ายที่ผู้บริหารมักจะลดในรอบระยะเวลาบัญชีที่ต้องการตกแต่งตัวเลขกำไรให้เพิ่มสูงขึ้นคือรายจ่ายที่จ่ายแล้วไม่สามารถก่อให้เกิดรายได้ในทันที เช่น รายจ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา รายจ่ายเกี่ยวกับการฝึกอบรมพนักงาน หรือ รายจ่ายเกี่ยวกับการบำรุงรักษาสินทรัพย์ เป็นต้น

ผลการวิจัยจากการสำรวจโดย Graham, Harvey & Rajgopal (2005) ได้เปิดเผยให้เห็นว่าการตัดหรือเลื่อนระยะเวลาในการจ่ายค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา และค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาดเป็นกลยุทธ์หลักที่ผู้บริหารนิยมที่จะประยุกต์ใช้ในงวดบัญชีที่ตัวเลขกำไรไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ในขณะที่ผลการวิจัยเชิงประจักษ์จากการใช้ข้อมูลของบริษัท

จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้นก็มีความสอดคล้องกับผลการสำรวจของ Graham, Harvey & Rajgopal (2005) กล่าวคือการตกแต่งกำไรผ่านการจัดการกับค่าใช้จ่ายในดุลยพินิจของผู้บริหารมีอยู่สูงเมื่อเทียบกับการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริงด้วยวิธีอื่น Bumrungrat & Sutthachai (2016)

การผลิตสินค้าเกินความต้องการ (Overproduction)

การกำหนดนโยบายการผลิตสินค้าที่มากเกินไปนั้นจะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยโดยรวมของสินค้าลดลงเนื่องมาจากปริมาณหน่วยของสินค้าที่ใช้ในการรับแบ่งต้นทุนคงที่จากการผลิตนั้นมีมากขึ้นทำให้ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยของสินค้าลดลงและต้นทุนโดยรวมต่อหน่วยลดลงในที่สุด เมื่อกิจการทำการขายสินค้าออกไปต้นทุนขายที่รายงานในงบกำไรขาดทุนนั้นย่อมต่ำลงผิดปกติส่งผลให้กำไรที่แสดงนั้นสูงเกินความเป็นจริง การตกแต่งกำไรในลักษณะนี้ได้มีการกล่าวถึงเช่นเดียวกับการตกแต่งกำไรผ่านกิจกรรมการขายและการลดค่าใช้จ่ายที่อยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้บริหารในบริบทของกิจการที่ดำเนินงานในประเทศไทย Bumrungrat & Sutthachai (2016); Suksonghong & Amran (2020)

จากลักษณะการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการค่าจริงทั้ง 3 รูปแบบนั้นจะเห็นได้ว่ากิจการสามารถเพิ่มตัวเลขกำไรในงวดเวลาที่พึงประสงค์ได้ผ่านการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ไม่เป็นไปตามปกติซึ่งส่งผลต่อการเกิดรายการค่าหรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ผิดปกติ ลักษณะการตกแต่งตัวเลขกำไรเช่นนี้นั้นแตกต่างกันโดยสิ้นเชิงกับการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการคงค้างที่อาศัยการบิดเบือนนโยบายบัญชี นอกจากนี้ผลกระทบจากการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการค่าจริงนั้นยังก่อให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินงานที่สูงกว่าการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างที่กิจกรรมและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใดจากการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการคงค้าง ทั้งนี้ผลกระทบจากการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการค่าจริงจะได้อธิบายในหัวข้อต่อไปรวมถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลเหตุจูงใจของผู้บริหารในการเลือกใช้วิธีการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริง

2. ผลกระทบจากการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริง

ผลกระทบจากการตกแต่งกำไรผ่านกิจกรรมการขาย

การกระตุ้นยอดขายผ่านนโยบายการให้ส่วนลดพิเศษ หรือการอนุมัติสินเชื่อแบบหะหลวมย่อมส่งผลกระทบทำให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานลดลงกว่าการขายในราคาปกติที่ไม่มีส่วนลด และผลกระทบนี้ย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินงานของกิจการ เนื่องจากกิจการย่อมไม่สามารถที่จะให้ส่วนลดหรือแบกรับความเสี่ยงจากนโยบายสินเชื่อที่หะหลวมได้ตลอดเวลา ถึงแม้ว่าตัวเลขยอดขายที่สูงขึ้นในช่วงเวลาที่มีการจัดการกำไร

ผ่านการขายนั้นจะทำให้ตัวเลขกำไรในงบการเงินสูงขึ้นตามไปด้วย แต่ตัวเลขกำไรที่สูงขึ้นนั้น อาจไม่สะท้อนภาพของกำไรที่มีคุณภาพเนื่องมาจากตัวเลขกำไรจากนโยบายการดำเนินงาน เช่นนี้ย่อมขาดคุณลักษณะของการเกิดที่สม่ำเสมอ (Bradshaw, Richardson & Sloan, 2001; Dechow, Ge & Schrand, 2010) เพราะกำไรนั้นมักสูงขึ้นในช่วงระยะเวลาที่มีการให้ส่วนลด และส่วนลดนี้ก็ทำให้อัตรากำไรส่วนเกินของสินค้าลดลง เมื่อเทียบกับการขายตามราคาปกติ รวมไปถึงกิจการมีโอกาที่จะเกิดหนี้สูญในอัตราส่วนที่สูงมากเกินปกติเนื่องมาจากนโยบาย การให้สินเชื่อที่หละหลวมซึ่งกระทบต่อกระแสเงินสดในอนาคตเช่นเดียวกัน

ผลกระทบจากการตกแต่งกำไรผ่านการลดรายจ่ายที่อยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

ในขณะที่การลดรายจ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา รายจ่ายเกี่ยวกับการฝึกอบรม พนักงาน หรือ รายจ่ายเกี่ยวกับการบำรุงรักษาสินทรัพย์ในลักษณะที่มากเกินไปนั้น ย่อมทำให้กำไรเพิ่มขึ้นได้ในงวดที่มีการลดรายจ่าย แต่มักจะไม่ส่งผลดีต่อกิจการในระยะยาว เพราะรายจ่ายเหล่านี้เสมือนเป็นการลงทุนที่จำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาเพื่อรอผลตอบแทน ยกตัวอย่างรายจ่ายเกี่ยวกับการฝึกอบรมพนักงานซึ่งมีความจำเป็นโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกิจการ ที่ต้องอาศัยทักษะของพนักงานในการปฏิบัติงานมากกว่าแรงงานเครื่องจักร เมื่อพนักงาน ขาดการฝึกอบรมที่เหมาะสมย่อมนำมาซึ่งการปฏิบัติงานที่ด้อยคุณภาพได้ ดังนั้นแม้ว่ากิจการ จะสามารถเพิ่มตัวเลขกำไรรวมถึงกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานในงวดปัจจุบันจากการ ลดรายจ่ายเหล่านั้น แต่มีโอกาสสูงมากที่กำไรและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในอนาคต จะลดลงในระยะยาว เนื่องจากความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวของกิจการได้ถูกบั่นทอน โดยการลดรายจ่ายในปัจจุบัน

ผลกระทบจากการตกแต่งกำไรผ่านกิจกรรมการผลิต

การตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงโดยอาศัยนโยบายในการผลิตสินค้าที่มากเกินไป ความต้องการย่อมส่งผลทำให้กิจการไม่สามารถที่จะหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการแบกรับต้นทุน สินค้าคงเหลือที่สูงเกินความเป็นจริงอันเป็นผลมาจากการกำหนดระดับการผลิตที่มากเกินไปได้ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนในการดูแลรักษา ความเสี่ยงในการที่สินค้าเสียหายหรือล้าสมัย รวมถึง ปัญหาด้านสภาพคล่องหากสินค้าไม่สามารถจำหน่ายได้ตามเวลาที่คาดหวัง จากผลกระทบ ที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นมีความเป็นไปได้สูงที่จะ ส่งผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินงานและกระแสเงินสดในอนาคตของกิจการ ดังนั้นนักวิจัย จึงให้การสนับสนุนแนวคิดที่ว่า การตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อ การดำเนินงานของกิจการมากกว่าการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้าง (Al-Shattarat, Hussainey & Al-Shattarat, 2018; Kothari, Mizik & Roychowdhury, 2016; Vorst, 2016)

3. ปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลเหตุจูงใจในการเลือกวิธีการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างหรือการจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงในการตกแต่งตัวเลขกำไร

งานวิจัยจากแวดวงการศึกษาชี้ให้เห็นว่าการที่ผู้บริหารจะเลือกใช้ (Trade-Off) วิธีการจัดการกำไรแบบใดนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยด้วยกัน ซึ่งปัจจัยเหล่านั้นอาจเรียกได้ว่าเป็นมูลเหตุปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อแรงจูงใจของผู้บริหารในการเลือกกลยุทธ์การตกแต่งกำไรรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง Zang (2012) ได้ทำการศึกษาและนำเสนอผลการวิจัยเชิงประจักษ์ซึ่งเกี่ยวกับมูลเหตุปัจจัยที่ผู้บริหารนำมาพิจารณาเพื่อตัดสินใจเลือกรูปแบบการจัดการตัวเลขกำไรผ่านรายการค้าจริงหรือผ่านรายการคงค้าง ดังนี้

ปัจจัยเกี่ยวกับกลไกการกำกับดูแลและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัยของ Zang (2012) พบว่าการจัดการตัวเลขกำไรผ่านรายการคงค้างนั้นถูกจำกัดด้วยกลไกการกำกับดูแลและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต คณะกรรมการตรวจสอบ หน่วยงานตรวจสอบภายใน เป็นต้น ซึ่งงบการเงินต้องถูกตรวจสอบโดยกลไกเหล่านั้น ดังนั้นเมื่อกิจการมีกลไกการกำกับดูแลกิจการที่เข้มงวดมากยิ่งขึ้นหรือมาตรฐานการบัญชีที่ใช้มีความยืดหยุ่นน้อย ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้บริหารใช้ดุลยพินิจในการเลือกนโยบายบัญชีได้ยาก การจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงมักถูกเลือกนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ในการตกแต่งตัวเลขกำไร เนื่องจากการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านการกำหนดนโยบายการดำเนินงานนั้นยากต่อการตรวจสอบโดยกลไกการกำกับดูแลที่กล่าวมาข้างต้น เนื่องจากการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานนั้นไม่ได้อยู่ภายใต้ข้อกำหนดของมาตรฐานการบัญชีแต่อย่างใด (Kothari, Mizik & Roychowdhury, 2016; Ewert & Wagenhofer, 2005) ผลการวิจัยของ Zang (2012) นั้นสอดคล้องกันกับผลการวิจัยของ Cohen, Dey & Lys (2008) ที่ชี้ให้เห็นว่าหลังจากที่มีการประกาศใช้กฎหมาย SOX ในปี ค.ศ. 2002 แนวโน้มการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างนั้นลดลงแต่การจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากรายงานทางการเงินนั้นต้องถูกตรวจสอบมากขึ้นจากกลไกการกำกับดูแลที่กำหนดโดย SOX และการจัดการกำไรผ่านรายการคงค้าง เช่น การตั้งสำรองผิดปกติหรือการเลือกใช้นโยบายบัญชีที่ไม่เหมาะสมนั้นสามารถตรวจพบได้ง่ายกว่า เช่นเดียวกับงานวิจัยของ Evans et al. (2015) ที่ชี้ให้เห็นว่าสภาพแวดล้อมด้านกฎหมายและความเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมายรวมถึงการมีบทลงโทษที่รุนแรง มีผลต่อการเลือกใช้กลยุทธ์ในการบริหารกำไรของกิจการ ในประเทศที่มาตรฐานการบัญชีและกฎหมายคุ้มครองนักลงทุนมีความเข้มงวด เช่น สหรัฐอเมริกา การตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงมักถูกเลือกใช้เพื่อหลบหลีกการตรวจสอบที่เข้มงวด

ปัจจัยเกี่ยวกับต้นทุนที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง

ผู้บริหารนั้นคำนึงถึงต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในภายหลังจากการจัดการกำไรในแต่ละวิธี ผลการวิจัยของ Zang (2012) ชี้ให้เห็นว่าหากมีต้นทุนที่เกิดขึ้นตามมาภายหลังสูง เช่น ในภาวะที่กิจการมีความสามารถในการแข่งขันต่ำ กิจการประสบปัญหาความเสี่ยงทางการเงินสูง รวมไปถึงการเผชิญกับการกำกับดูแลอย่างเข้มงวดจากผู้ถือหุ้นสถาบัน หรือประสบกับปัญหาภาระค่าใช้จ่ายภาษีที่สูงขึ้นในงวดปัจจุบัน ในสถานการณ์เช่นนี้ ผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างมากกว่าการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริง ทั้งนี้เนื่องมาจากการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริงนั้นส่งผลกระทบทำให้เกิดความผิดปกติกับกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน ดังนั้นในภาวะที่กิจการเผชิญกับความเสี่ยงอื่นที่อาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในอนาคต กิจการจึงหลีกเลี่ยงการตกแต่งกำไรผ่านรายการค่าจริงและเลือกใช้การตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างแทน เพื่อลดผลกระทบที่จะเกิดกับการดำเนินงานในอนาคต

จากผลการวิจัยของ Zang (2012) ชี้ให้เห็นว่าผู้บริหารพิจารณาสถานการณ์แวดล้อมและต้นทุนที่เกี่ยวข้องในแต่ละทางเลือกเพื่อตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ในการตกแต่งตัวเลขกำไร อย่างไรก็ตามในบางสถานการณ์ผู้บริหารอาจใช้การจัดการกำไรทั้งสองรูปแบบร่วมกันได้ เพราะการจัดการกำไรผ่านรายการค่าจริงนั้นมักเกิดขึ้นระหว่างรอบระยะเวลาบัญชีที่ผู้บริหารต้องการให้กำไรเป็นไปตามที่คาดหวัง เนื่องจากนโยบายการดำเนินงานนั้นจะต้องถูกนำมาใช้ ในระหว่างรอบระยะเวลาการดำเนินงาน หากกำไรที่ผ่านการตกแต่งมาแล้วยังไม่เป็นไปตามที่ผู้บริหารต้องการ ผู้บริหารอาจต้องใช้การจัดการกำไรผ่านรายการคงค้างร่วมด้วย โดยการเลือกวิธีปฏิบัติทางการบัญชีที่ช่วยเพิ่มกำไรให้เป็นไปตามเป้าประสงค์ในวันสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี

สรุปการวิจัย

การจัดการกำไรผ่านการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ไม่เหมาะสมซึ่งส่งผลต่อการเกิดรายการหรือเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจที่ผิดปกตินั้นย่อมทำให้ตัวเลขกำไรที่แสดงในรายงานทางการเงินมีคุณภาพต่ำเนื่องมาจากขาดคุณลักษณะของการเกิดขึ้นอย่างสม่าเสมอและส่งผลกระทบต่อความผิดปกติของกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน เมื่อตัวเลขกำไรขาดคุณสมบัติของความสม่าเสมอย่อมเป็นการยากต่อผู้ใช้ข้อมูลในงบการเงินเพื่อพยากรณ์ความสามารถในการทำกำไรในอนาคตและอาจทำให้เกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ นอกจากนี้ กิจการยังมีความเสี่ยงในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากกระแสเงินสดในการดำเนินงานมีความผันผวนซึ่งอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อสภาพคล่องและการดำเนินธุรกิจประจำวัน นักวิจัยจึงมีความกังวลว่าการจัดการกำไรโดยวิธีการนี้จะส่งผลกระทบด้านลบและก่อให้เกิด

ความเสี่ยงที่มากกว่าต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของกิจการ (Vorst, 2016) แม้ว่าการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ผิดปกติโดยผู้บริหารจะไม่ได้ฝ่าฝืนข้อกำหนดของมาตรฐานการบัญชีก็ตามแต่นโยบายเหล่านั้นอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของข้อมูล ที่ปรากฏในรายงานทางการเงินอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

จากผลกระทบนี้ผู้ใช้ข้อมูลในรายงานทางการเงิน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ตลอดจนหน่วยงานกำกับดูแลควรให้ความสนใจต่อนโยบายการดำเนินงานที่กำหนดโดยฝ่ายบริหาร เช่นเดียวกันกับนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารเลือกนำมาปฏิบัติ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้อาจถูกเปิดเผยในรายงานส่วนอื่นที่นอกเหนือจากงบการเงิน ยกตัวอย่างเช่น รายงานประจำปีหรือแบบแสดงรายการประจำปี 56-1 ที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับนโยบายในการดำเนินงานของกิจการข้อมูลเชิงคุณภาพเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ใช้อ้างอิงข้อมูลในรายงานทางการเงินมีความเข้าใจเกี่ยวกับตัวเลขทางบัญชีที่รายงานในงบการเงินเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายเกี่ยวกับการขาย การให้สินเชื่อ การผลิต และการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา การลงทุนด้านการตลาด เนื่องจากนโยบายที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเหล่านี้อาจเปิดโอกาสให้เกิดการตกแต่งตัวเลขกำไรผ่านรายการค่าจริงตามที่ได้อ้างมาแล้วในส่วนของการวิเคราะห์กำไรในหัวข้อที่ 3 นอกจากนี้การวิเคราะห์งบการเงินโดยการเปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงินของกิจการในปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับข้อมูลในอดีตรวมถึงเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอาจช่วยสะท้อนความผิดปกติของตัวเลขทางบัญชีที่เป็นผลมาจากนโยบายการดำเนินงานที่ผิดปกติได้เช่นเดียวกันโดยเฉพาะอย่างยิ่งการลดลงอย่างผิดปกติของกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน การเพิ่มขึ้นอย่างผิดปกติของอัตราหนี้สูญ การเพิ่มขึ้นอย่างผิดปกติของรายการสินค้าคงเหลือ หรือการลดลงอย่างผิดปกติของรายการค่าใช้จ่ายที่อยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

อย่างไรก็ตามเทคนิคในการวิเคราะห์ตัวเลขในงบการเงินนี้ยังคงต้องใช้ประกอบกับการพิจารณาข้อมูลเชิงคุณภาพที่น่าเสนอในรายงานประจำปีแบบ 56-1 หรือแหล่งข้อมูลอื่นที่สามารถเข้าถึงได้ ประเด็นที่น่าสนใจคือทำอย่างไรกิจการจึงจะเปิดเผยข้อมูลนโยบายการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสมเพียงพอต่อการนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของผู้ใช้ข้อมูลทุกกลุ่มเพราะหลายกิจการเองยังมีความเชื่อว่านโยบายในการดำเนินงานซึ่งเป็นเสมือนกลยุทธ์ทางธุรกิจนั้นควรรักษาเป็นความลับ ในขณะที่ผู้ใช้อ้างอิงข้อมูลในรายงานทางการเงินเองก็ยังคงให้ความสำคัญกับตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงิน โดยอาจหลงลืมไปว่าความจริงแล้วงบการเงินเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งของรายงานทางการเงินซึ่งผู้ใช้ข้อมูลจำเป็นต้องพิจารณาข้อมูลในงบการเงินประกอบกับข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจจึงจะได้ข้อมูลที่ครบถ้วนดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น การกระตุ้นให้กิจการมีแรงจูงใจที่จะเปิดเผยข้อมูลโดยสมัครใจอาจเป็นอีกหนึ่ง

แนวทางในการกำกับดูแลที่หน่วยงานกำกับดูแลสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อลดแรงจูงใจในการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริง

นอกเหนือจากการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพออาจช่วยลดความเสี่ยงในการใช้ข้อมูลในรายงานทางการเงินแล้ว หน่วยงานตรวจสอบภายในและคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกลไกการกำกับดูแลภายในกิจการนั้นควรมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการลดโอกาสที่ผู้บริหารจะจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงโดยการกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่ไม่เหมาะสม เนื่องจากหน่วยงานตรวจสอบภายในนั้นรับผิดชอบโดยตรงต่อการประเมินความเสี่ยง การควบคุมและการกำกับดูแลเพื่อเพิ่มพูนความมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ซึ่งการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงนั้นก่อให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินงานอันเนื่องมาจากนโยบายการดำเนินงานที่ผิดปกติ ดังนั้นการส่งเสริมให้กลไกการกำกับดูแลภายในกิจการซึ่งกำกับดูแลนโยบายการดำเนินงานโดยตรงสามารถดำเนินไปได้อย่างอิสระและมีประสิทธิภาพ จึงมีความจำเป็นในยุคปัจจุบันที่รูปแบบการตกแต่งกำไรมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป เมื่อกลไกการกำกับดูแลภายนอก เช่น ผู้สอบบัญชีหรือมาตรฐานการบัญชีไม่ได้มีหน้าที่หรือข้อกำหนดโดยตรงในการตรวจสอบหรือกำกับนโยบายในการดำเนินงานของกิจการ แต่กลไกการกำกับดูแลเหล่านี้อาจเป็นปัจจัยกระตุ้นให้ผู้บริหารเลือกใช้การจัดการกำไรผ่านรายการค้าจริงแทนการจัดการกำไรผ่านนโยบายบัญชี

ข้อเสนอแนะเชิงหลักการที่กล่าวมาข้างต้นนั้นสามารถนำไปพัฒนาเป็นหัวข้องานวิจัยที่สามารถสร้างหลักฐานเชิงประจักษ์เพื่อสนับสนุนข้อเสนอแนะดังกล่าวได้และสามารถต่อยอดไปสู่การออกนโยบายในเชิงปฏิบัติซึ่งงานวิจัยเชิงประจักษ์ที่เกี่ยวข้องกับการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงในบริบทของประเทศไทยนั้นยังมีอยู่อย่างจำกัดเมื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยที่ศึกษาการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างและด้วยความแตกต่างของการตกแต่งกำไรทั้งสองวิธี ผลการวิจัยเกี่ยวกับการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างอาจไม่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงได้ นอกเหนือจากการให้ความสำคัญต่อการวิจัยเพื่อสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การตกแต่งกำไรแบบใหม่แล้วผลการวิจัยเชิงประจักษ์อาจกระตุ้นให้หน่วยงานกำกับดูแลพิจารณาแนวทางที่เหมาะสมในการกำหนดกลไกการกำกับดูแลเพื่อควบคุมการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริงเนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีตัวบทกฎหมายโดยเฉพาะที่กำกับดูแลการตกแต่งกำไรในลักษณะนี้ ซึ่งแตกต่างจากการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างที่ถูกกำกับโดยมาตรฐานการบัญชี และงานวิจัยเชิงประจักษ์ในอดีตได้ชี้ให้เห็นว่ากลไกการกำกับดูแลบางอย่างสามารถลดแรงจูงใจในการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างแต่กระตุ้นให้เกิดการตกแต่งกำไรผ่านรายการค้าจริง ดังนั้นรูปแบบการกำกับดูแลรูปแบบเดียวอาจไม่สามารถควบคุมการตกแต่งกำไรในทุกวิธี และการออกแบบกลไกการกำกับดูแลที่เหมาะสมกับ

การตกแต่งกำไรในแต่ละวิธีจึงเป็นอีกหนึ่งประเด็นสำคัญที่หน่วยงานกำกับดูแลต้องพิจารณาและทำความเข้าใจ

References

- Abdelghany, K.E. (2005). Measuring the quality of earnings. *Managerial Auditing Journal*, 20(9), 1001-1015.
- Achleitner, A.-K. et al. (2014). Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. *European Accounting Review*, 23(3), 1-31.
- Alhadab, M. & Nguyen, T. (2018). Corporate diversification and accrual and real earning management. *Review of Accounting and Finance*, 17(2), 198-214.
- Al-Shattarat, B., Hussainey, K. & Al-Shattarat, W. (2018). The impact of abnormal real earnings management to meet earnings benchmarks on future operating performance. *International Review of Financial Analysis*. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.10.001>
- Barnes, P. (2011). Minsky's financial instability hypothesis, accounting information and the 2007–9 financial crisis in the UK and US. *Accounting History*, 16(4), 423-437.
- Braam, G. et al. (2015). Accrual- based and real earnings management and political connections. *The International Journal of Accounting*, 50(2), 111-141.
- Bradshaw, M.T., Richardson, S.A. & Sloan, R.G. (2001). Do Analysts and auditors use information in accruals? *Journal of Accounting Research*, 39(1), 45-74.
- Bumruntyat, N. & Sutthachai, S. (2016). A relationship between real activities earnings management and debt covenant maintenance of listed companies in The Stock Exchange of Thailand. *NIDA Business Journal*, 19, 94-114. (In Thai)
- Charoenkijjarukorn, P. (2013). Sarbanes-Oxley Act and international corporate in Thailand. *Chulalongkorn Business Review*, 35(138), 92-119. (In Thai)

- Cohen, D., Dey, A. & Lys, T.Z. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley Periods. *Accounting Review*, 83(3), 757-787.
- Cohen, D. & Zarowin, P. (2010). Accrual- based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
- Dechow, P.M. (1994). Accounting earnings and cash flow as measure of firm performance: The role of accounting accrual. *Journal of Accounting & Economics*, 18(1), 3-42.
- Dechow, P.M., Ge, W. & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401.
- Dechow, P.M. & Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Ding, R., Li, J. & Wu, Z. (2018). Government affiliation, real earnings management, and firm performance: The case of privately held firms. *Journal of Business Research*, 83(2018), 138-150.
- Enomoto, M., Kimura, F. & Yamaguchi, T. (2015). Accrual- based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3), 183-198.
- Evans, M.E. et al. (2015). Reporting regulatory environments and earnings management: U.S. and Non-U.S. firms using U.S. GAAP or IFRS. *Accounting Review*, 90(5), 1969-1995.
- Ewert, R. & Wagenhofer, A. (2005). Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), 1101-1124.
- 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), 2-23.

- Gennaioli, N., Ma, Y. & Shleifer, A. (2015). Expectations and investment. pp. 370-431. In Ed. Eichenbaum, M. & Parker, J.A., (2016). *NBER Macroeconomics Annual 2015, vol 30*. Crambridge: Univeristy of Chicago Press.
- Graham, J.R., Harvey, C.R. & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1), 3-73.
- Gunny, K. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmark. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855-887.
- Nuanpradit, S. (2018). The relationship between information asymmetry and real earnings management: The role of CEO duality in Thailand. *Journal of Business Administration*, 41(158), 48-69. (In Thai)
- Kothari, S.P., Mizik, N. & Roychowdhury, S. (2016). Managing for the moment: The role of earnings management via real activities versus Aaccruals in SEO valuation. *Accounting Review*, 91(2), 559-586.
- Phornlaphatrachakorn, K., Ngamsutti, S. & Ketchompou, D. (2020). Strategic pricing and firm performance: Evidence from cosmetics SMEs in Thailand. *KKBS JOURNAL of Business Administration and Accountancy*, 4(2), 1-20.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.
- Suksonghong, K. & Amran, A. (2020). Achieving earnings target through real activities anipulation: lesson from stock exchange of Thailand. *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 13(3), 260-268.
- Vorst, P. (2016). Real earnings management and long-term operating performance: the role of reversals in discretionary investment cuts. *Accounting Review*, 91(4), 1219-1256.
- Zang, A.Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675-703.

