



พฤติกรรม การตกแต่งบัญชีและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง Earnings Management Behaviour and Related Factors

วรวิทย์ เพ็ชรรัตน์¹

คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร มหาวิทยาลัยนเรศวร

Warawit Phetruen¹

Faculty of Business, Economics and Communications, Naresuan University

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรม การตกแต่งบัญชีในธุรกิจ การตกแต่งบัญชีนับว่าเป็นปัญหาต่อกระบวนการรายงานทางการเงิน โดยแบ่งปัจจัยที่เกี่ยวข้องออกเป็น 3 กลุ่มคือ ปัจจัยระดับองค์กร ปัจจัยสถาบัน และปัจจัยทางวัฒนธรรม ปัจจัยระดับองค์กรส่งผลโดยตรงให้เกิดการตกแต่งบัญชี ในขณะที่ปัจจัยสถาบันและปัจจัยทางวัฒนธรรมอาจเป็นปัจจัยที่มีปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยอื่นหรือสร้างแรงผลักดันให้เกิดการตกแต่งบัญชีในวงกว้าง ดังนั้น ในการลดปัญหาการตกแต่งบัญชี หน่วยงานกำกับดูแลนอกจากการบังคับใช้หลักบรรษัทภิบาลแล้ว อาจทำได้โดยการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

คำสำคัญ: 1) การตกแต่งบัญชี 2) ปัจจัยระดับองค์กร 3) ปัจจัยสถาบัน 4) ปัจจัยทางวัฒนธรรม

Abstract

The objective of this article is to review previous research on factors influencing corporate earnings management behaviour that is problematic to financial reporting process. Related factors are separated into three groups including firm-level factors, institutional factors, and cultural factors. Firm-level factors directly contribute to earnings management while institutional and cultural factors play a role interacting with other factors or create pressure that lead to widespread earnings management. A regulatory body, apart from mandating corporate governance principles, may enforce related law seriously and continuously as a mechanism to reduce earnings management.

Keywords: 1) Earnings Management 2) Firm-Level Factor 3) Institutional Factor 4) Cultural Factor

¹ อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี (Lecturer, Department of Accounting)
Email: warawitp@nu.ac.th



บทนำ (Introduction)

โดยทั่วไป ผู้บริหารกิจการต้องใช้ดุลยพินิจและการประมาณการในการจัดทำรายงานทางการเงิน เช่น การประมาณการจำนวนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ การประมาณการจำนวนหนี้สินจากการรับประกันสินค้า เป็นต้น ซึ่งในทางอุดมคติผู้บริหารกิจการควรใช้ดุลยพินิจและการประมาณการต่าง ๆ เพื่อนำเสนอผลการดำเนินงานและสถานะการเงินที่เป็นไปตามสภาพความเป็นจริงทางเศรษฐกิจของกิจการ อย่างไรก็ตามการใช้ดุลยพินิจและการประมาณการดังกล่าวส่วนหนึ่งอาจเป็นไปเพื่อปรับเปลี่ยนผลการดำเนินงานของกิจการให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริหาร ซึ่งอาจพิจารณาได้ว่าเป็นการตกแต่งบัญชีหรือการตกแต่งกำไร (Earnings Management)

นักวิจัยสาขาบัญชีให้ความสนใจและศึกษาวิจัยการตกแต่งบัญชีกันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะการศึกษาเหตุปัจจัยที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมดังกล่าว เช่น นักวิจัยสาขาบัญชีกลุ่มแนวคิดปฏิฐานนิยม (Positive Accounting Theory: PAT) มีสมมติฐานเกี่ยวกับการที่กิจการให้ผลประโยชน์แก่ผู้บริหาร โดยพิจารณาจากตัวเลขผลการดำเนินงานของกิจการ ทำให้ผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะทำการตกแต่งบัญชีโดยการเพิ่มกำไรเพื่อให้ตนเองได้รับผลประโยชน์มากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจจัดเป็นปัจจัยระดับองค์กรที่ส่งผลโดยตรงให้เกิดการตกแต่งกำไร นอกจากนี้การตกแต่งบัญชียังอาจเป็นผลจากปัจจัยในระดับที่กว้างขึ้น เช่น การบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ซึ่งอาจนับได้ว่าเป็นปัจจัยสถาบัน การบังคับใช้กฎหมายหรือกฎระเบียบของภาครัฐหรือหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจที่ไม่มีประสิทธิภาพหรือเข้มงวดก็อาจส่งผลต่อพฤติกรรมตกแต่งบัญชีของผู้บริหารกิจการได้เช่นกัน นอกจากนี้ยังรวมถึงปัจจัยทางวัฒนธรรมที่ส่งผลต่อมุมมองความคิดด้านจริยธรรมหรือการยอมรับพฤติกรรมต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดพฤติกรรมในการตกแต่งบัญชีได้ ปัจจัยสถาบันและปัจจัยทางวัฒนธรรมอาจมีปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยระดับองค์กรหรือสร้างแรงผลักดันในการตกแต่งบัญชีและส่งผลให้กิจการในประเทศต่าง ๆ ที่มีปัจจัยสถาบันหรือปัจจัยทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมตกแต่งบัญชีในวงกว้าง และอาจเป็นปัญหาต่อ

การพัฒนาคุณภาพของข้อมูลทางการเงินได้มากกว่าปัจจัยระดับองค์กร

วัตถุประสงค์ของบทความนี้ คือ การทบทวนวรรณกรรม โดยรวบรวมปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตกแต่งบัญชีในธุรกิจ โดยจัดประเภทเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย ปัจจัยระดับองค์กร ปัจจัยสถาบัน และปัจจัยทางวัฒนธรรม บทความนี้ สามารถช่วยให้ผู้ใช้รายงานทางการเงินมีความเข้าใจและใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลทางการเงิน รวมทั้งอาจเป็นประโยชน์แก่หน่วยงานกำกับดูแลในการได้มุมมองที่อาจใช้พิจารณาเพิ่มเติมในการออกกฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อลดปัญหาการตกแต่งกำไรในธุรกิจได้

การตกแต่งกำไร (Earnings Management)

Healy and Wahlen (1999, p. 368) ได้ให้ความหมายของการตกแต่งกำไรไว้ว่า “การที่ผู้บริหารกิจการใช้ดุลยพินิจในการจัดทำรายงานทางการเงินหรือการปรับเปลี่ยนรายการทางธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ไม่ว่าจะเป็นการทำให้ผู้มีส่วนได้เสียของกิจการเกิดความเข้าใจผิดในผลการดำเนินงานของกิจการ หรือการส่งอิทธิพลต่อผลประโยชน์ตามสัญญาอื่น ๆ ที่อ้างอิงกับผลการดำเนินงานของกิจการ” ประเด็นสำคัญจากความหมายข้างต้นคือการตกแต่งกำไรทำให้ผลการดำเนินงานของกิจการที่รายงานต่อสาธารณชนหรือหน่วยงานภาครัฐไม่เป็นไปอย่างที่ควรจะเป็น ซึ่งการตกแต่งตัวเลขทางบัญชีของผู้บริหารของกิจการ สามารถทำได้ 2 ทาง คือ

1) วิธีการทางบัญชี คือ การใช้การประมาณการในการจัดทำบัญชี หรือเรียกว่าการประมาณการจำนวนคงค้าง (Accounting/Accruals Earnings Management) เพื่อปรับเปลี่ยนรายได้หรือค่าใช้จ่ายบางตัวที่ต้องมีการใช้ดุลยพินิจในการประมาณการ เช่น การประมาณการจำนวนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ เป็นต้น การเพิ่มลดประมาณการค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจะส่งผลให้กำไรลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ตามต้องการ

2) วิธีการปรับแต่งกำไรโดยการปรับเปลี่ยนรายการทางธุรกิจต่าง ๆ (Real (activity) Earnings Management) เช่น การลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณา การลดค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซม เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่หวังผลในการเพิ่มกำไรของกิจการ



ทั้งหมดนี้ก็เพื่อปรับเปลี่ยนผลการดำเนินงานหรือตัวเลขกำไรขาดทุนให้เป็นไปตามความต้องการ นอกจากนี้ ผู้บริหารกิจการอาจใช้วิธีการดังกล่าวในการปรับกำไรให้น้อยลงในช่วงเวลาที่มีกำไรมาก และปรับกำไรให้มากขึ้นในช่วงเวลาที่มีกำไรน้อยเพื่อลดความผันผวนของกำไรซึ่งเรียกว่า การเกลี่ยกำไร (Income Smoothing) นักวิจัยทางการบัญชีที่ศึกษาการตกแต่งบัญชีส่วนใหญ่ศึกษาการประมาณการจำนวนคงค้างที่เกินปกติของกิจการ โดยมีแนวคิดที่ว่าจำนวนคงค้างที่เกินปกติ (Abnormal/Discretionary Accruals) เป็นผลจากความพยายามที่จะตกแต่งกำไรของกิจการ หรืออีกนัยหนึ่งคือ การตกแต่งบัญชีด้วยจำนวนคงค้างจะส่งผลให้จำนวนคงค้างของกิจการมีจำนวนมากกว่าหรือน้อยกว่าจำนวนที่ควรจะเป็น (Non-Discretionary Accruals) บนพื้นฐานของจำนวนรายได้หรือสินทรัพย์ที่กิจการมีอยู่ ณ ช่วงเวลาหนึ่ง (Jones, 1991, pp. 193-228) นักวิจัยสาขาบัญชียังใช้จำนวนคงค้างที่เกินปกตินี้ในการพิจารณาคุณภาพของข้อมูลทางการบัญชีด้วย โดยจำนวนคงค้างที่เกินปกติที่มีจำนวนสูงจะสื่อถึงข้อมูลบัญชีของกิจการมีคุณภาพต่ำ

หน่วยงานกำกับดูแล (เช่น US SEC) มองว่าการตกแต่งบัญชีเป็นปัญหาต่อการนำเสนอรายงานทางการเงินเพราะทำให้ผู้ใช้ข้อมูลทางการเงินไม่เห็นภาพที่แท้จริงของผลการดำเนินงานของกิจการ (Dechow and Skinner, 2000, pp. 235-250; Levitt, 1998, pp. 79-82) การปรับปรุงมาตรฐานการบัญชีสากลเป็นส่วนหนึ่งของความพยายามในการลดปัญหาการตกแต่งบัญชี โดยคณะกรรมการมาตรฐานการบัญชีระหว่างประเทศ (The International Accounting Standards Committee) ซึ่งเป็นองค์กรอิสระที่จัดทำมาตรฐานการบัญชีสากล ได้มีการลดทางเลือกในการจัดทำบัญชีในมาตรฐานการบัญชีสากลฉบับปรับปรุงบางฉบับมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1995 การปรับปรุงมาตรฐานการบัญชียังคงดำเนินมาอย่างต่อเนื่องโดยคณะกรรมการชุดใหม่ (The International Accounting Standards Board) ซึ่งการกำหนดให้มีการเปลี่ยนมาใช้มาตรฐานการบัญชีสากลในแต่ละประเทศอาจช่วยลดการตกแต่งบัญชีได้ (Ashbaugh and Pincus, 2001, pp. 417-434) อย่างไรก็ตามการจัดทำบัญชียังคงต้องอาศัยดุลยพินิจและการประมาณการ

ของผู้บริหาร ซึ่งอาจเป็นการยากที่จะสามารถป้องกันการตกแต่งบัญชีได้ทั้งหมด หน่วยงานกำกับดูแลเองก็มีการกำหนดให้กิจการนำหลักบรรษัทภิบาลมาใช้ส่วนหนึ่งก็เพื่อสร้างความโปร่งใสในกระบวนการรายงานทางการเงินซึ่งรวมถึงการลดปัญหาการตกแต่งบัญชีด้วย

ปัจจัยระดับองค์กร (Firm-Level Factors)

ปัจจัยระดับองค์กรที่ส่งผลให้เกิดการตกแต่งบัญชีเมื่อมีสถานการณ์หรือเงื่อนไขบางอย่างที่ส่งผลให้ผู้บริหารทำการตกแต่งบัญชี งานวิจัยทางบัญชีตามแนวคิดปฏิฐานนิยมมีการเสนอสมมติฐานเกี่ยวกับการตกแต่งบัญชีของผู้บริหารไว้สามสมมติฐานประกอบด้วย สมมติฐานเกี่ยวกับผลประโยชน์ของผู้บริหาร สมมติฐานเกี่ยวกับเงื่อนไขของหนี้สิน และสมมติฐานเกี่ยวกับต้นทุนจากรัฐบาลหรือหน่วยงานกำกับดูแล นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งผู้เขียนพิจารณาว่าเป็นปัจจัยในระดับองค์กร โดยได้แสดงไว้ตามลำดับ ดังนี้

1) สมมติฐานเกี่ยวกับผลประโยชน์ของผู้บริหาร (The Bonus Plan Hypothesis)

สมมติฐานเกี่ยวกับผลประโยชน์ของผู้บริหารนั้นอยู่บนแนวคิดที่ว่า การตกแต่งบัญชีเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีการให้ผลตอบแทนของผู้บริหาร เช่น โบนัส โดยอ้างอิงกับผลการดำเนินงานของกิจการ (ตัวเลขกำไรของกิจการ) ดังนั้นการตกแต่งบัญชีของผู้บริหารจะมีแนวโน้มส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะการเพิ่มกำไรให้อยู่ในระดับที่กำหนดไว้เพื่อที่ตนเองจะได้รับโบนัส หรือการที่กิจการมีการให้ผลประโยชน์ในรูปของสิทธิในการเลือกซื้อหุ้นแก่ผู้บริหาร (Employee Stock Option Plans) ทำให้ผู้บริหารมีการตกแต่งบัญชีเพื่อสร้างราคาหุ้นให้สูงขึ้นและเลือกใช้สิทธิในช่วงเวลานั้นเพื่อทำกำไรให้กับตนเองจากผลต่างของราคาใช้สิทธิกับราคาตลาดของหุ้น นักวิจัยพบหลักฐานสนับสนุนสมมติฐานนี้ส่วนใหญ่ศึกษาบริษัทในอเมริกาที่มีการให้ผลประโยชน์ในลักษณะนี้เป็นจำนวนมาก ยกตัวอย่างเช่นการศึกษาของ Bergstresser and Philippon (2006, pp. 511-529) พบว่ามีการตกแต่งบัญชีมากขึ้นและการเลือกใช้สิทธิของผู้บริหารก็มีมากขึ้น เมื่อผู้บริหารมีผลประโยชน์ในรูปของสิทธิในการเลือกซื้อหุ้น



และการวิจัยของ Meek, Rao, and Skousen (2007, pp. 304-323) ที่ศึกษาพบว่าผลตอบแทนในรูปของสิทธิในการเลือกซื้อหุ้นของผู้บริหารมีความสัมพันธ์กับการตกแต่งบัญชีด้วยการใช้จำนวนคงค้างที่เกินปกติ

2) สมมติฐานเกี่ยวกับเงื่อนไขของหนี้สิน (The Debt Covenant Hypothesis)

สมมติฐานที่ 2 อยู่บนแนวคิดที่ว่า การตกแต่งบัญชีของผู้บริหารเป็นผลมาจากการที่ผู้บริหารกิจการพยายามหลีกเลี่ยงการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ที่กำหนดเงื่อนไขบางส่วนจากตัวเลขข้อมูลบัญชี เช่น สัญญาเงินกู้ของกิจการกำหนดการคงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไว้ ซึ่งตามสมมติฐานนี้ผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะตกแต่งบัญชีโดยการเพิ่มกำไรในช่วงเวลาที่มีแนวโน้มว่ากิจการอาจจะผิดเงื่อนไขสัญญาเพื่อคงอัตราส่วนทางการเงิน และอาจปรับแต่งกำไรให้ลดลงในช่วงการเจรจากับเจ้าหนี้เพื่อปรับโครงสร้างหนี้เพื่อจะได้รับเงื่อนไขที่ดีขึ้น ยกตัวอย่างเช่น งานวิจัยของ Franz, HassabElanaby and Lobo (2014, pp. 473-505) พบว่าบริษัทที่มีแนวโน้มว่าจะผิดเงื่อนไขการกู้ยืมมีการตกแต่งบัญชีด้วยวิธีการทางบัญชีและการปรับเปลี่ยนรายการทางธุรกิจมากกว่าบริษัทที่ไม่มีแนวโน้มว่าจะผิดเงื่อนไข เช่นเดียวกับการศึกษาของ Saleh and Ahmed (2005, pp. 69-86) ที่พบหลักฐานว่าบริษัทมาเลเซียที่มีปัญหาทางการเงินและอยู่ระหว่างการเจรจากับเจ้าหนี้มีการตกแต่งบัญชีโดยการลดกำไรลง

3) สมมติฐานเกี่ยวกับต้นทุนจากรัฐบาลหรือหน่วยงานกำกับดูแล (The Political Cost Hypothesis)

สมมติฐานที่ 3 เกี่ยวข้องกับความพยายามของกิจการเพื่อเลี่ยงความสนใจจากภาครัฐหรือหน่วยงานกำกับดูแล ซึ่งหากกิจการมีกำไรสูงอาจเป็นจุดสนใจและทำให้รัฐบาลหรือหน่วยงานกำกับดูแลเข้ามาตรวจสอบหรือกำหนดมาตรการต่าง ๆ เพื่อควบคุมหรือจัดเก็บภาษีเพิ่ม ทำให้กิจการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะตกแต่งบัญชีให้มีกำไรน้อยลง งานวิจัยหลายชิ้นพบหลักฐานการปรับลดกำไรของบริษัทในช่วงเวลาที่บริษัทถูกเพ่งเล็งจากสาธารณชนหรือภาครัฐว่ามีกำไรเกินควรหรือพบการปรับลดกำไรของกิจการในช่วงเวลาการออกมาตรการภาษีใหม่ ยกตัวอย่างเช่น งานวิจัยของ Hsiao, Hu and Lin (2016, pp. 71-91) ที่พบว่า

บริษัทน้ำมันมีการตกแต่งบัญชีให้กำไรลดลงในช่วงที่เกิดสงครามในโลกว่าหลายประเทศ (Arab Spring) เนื่องจากมีการเสนอว่าจะมีการเก็บภาษีจากบริษัทน้ำมันเหล่านี้เพิ่มขึ้น (Windfall Tax) จากการมีกำไรมากขึ้นด้วยราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Byard, Hossain and Mitra (2007, pp. 733-748) ที่พบหลักฐานว่าบริษัทน้ำมันมีการปรับแต่งกำไรลดลง ในช่วงหลังความเสียหายจากพายุในอเมริกาที่ทำให้ราคาน้ำมันสูงขึ้นจนสาธารณชนสงสัยว่าบริษัทน้ำมันกำไรเกินควร

4) ปัจจัยระดับองค์กรอื่น ๆ

วรรณกรรมทางบัญชีมีการรายงานไว้ว่า บริษัทมีการตกแต่งบัญชีก่อนการเสนอขายหุ้นให้ประชาชนเพื่อการสร้างราคาหุ้น งานวิจัยหลายชิ้นพบว่า ในช่วงเวลา ก่อนที่กิจการจะทำการเสนอขายหุ้นต่อสาธารณชน ไม่ว่าจะเป็น IPOs หรือ SEOs ผู้บริหารมีการตกแต่งบัญชีทั้งโดยวิธีการทางบัญชีและวิธีการปรับเปลี่ยนรายการทางธุรกิจ (Cohen and Zarowin 2010, pp. 2-19; Marquardt and Wiedman, 2004, pp. 461-491; Roosenboom, van der Goot and Mertens, 2003, pp. 243-266)

การวิจัยยังพบปัจจัยอื่น ๆ อีกที่ส่งผลให้เกิดการตกแต่งกำไรโดยผู้บริหารกิจการ เช่น การวิจัยของ Graham, Harvey and Rajgopal (2005, pp. 3-73) ที่ได้ทำวิจัยเชิงสำรวจผู้บริหารทางการเงินของบริษัทในอเมริกาจำนวน 401 ราย สามารถสรุปได้ว่าปัจจัยสำคัญในการตกแต่งบัญชีเรียงลำดับจากมากไปน้อยเป็นดังนี้

- 1) การสร้างความน่าเชื่อถือของกิจการกับตลาดหลักทรัพย์
- 2) การรักษาราคาหรือการเพิ่มราคาหุ้น
- 3) การสร้างชื่อเสียงให้ตนเอง
- 4) การสื่อสารการเติบโตของกิจการ
- 5) การลดความผันผวนของราคาหุ้น
- 6) การสร้างความเชื่อมั่นกับผู้ถือหุ้นถึงความมั่นคงของกิจการ
- 7) การรักษาผลตอบแทนของตนเอง
- 8) การได้รับการจัดอันดับเครดิตที่ต้องการ
- 9) การหลีกเลี่ยงการผิดเงื่อนไขเงินกู้

จากผลการศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่าปัจจัยข้อ 7 และข้อ 9 สอดคล้องกับสมมติฐานเกี่ยวกับ



ผลตอบแทนของผู้บริหารและสมมติฐานเกี่ยวกับเงื่อนไขเงินกู้ตั้งที่กล่าวมาแล้ว ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ เช่น การสร้างความน่าเชื่อถือของกิจการกับตลาดหลักทรัพย์ การรักษาราคาหรือการเพิ่มราคาหุ้น การสื่อสารการเติบโตของกิจการ การลดความผันผวนของราคาหุ้น อาจเป็นผลจากอิทธิพลของปัจจัยสถาบันที่ผู้เขียนจะกล่าวถึงในส่วนถัดไป

ปัจจัยสถาบัน (Institutional Factors)

งานวิจัยทางการบัญชีที่ทำการศึกษาลักษณะของปัจจัยสถาบันต่อการตกแต่งกำไร ซึ่งส่วนใหญ่ศึกษากลุ่มตัวอย่างจากหลายประเทศที่มีปัจจัยสถาบันต่างกัน พบว่าปัจจัยสถาบันมีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญต่อพฤติกรรมการรายงานข้อมูลทางการเงินบัญชี ตัวอย่างเช่น งานวิจัยของ Ball, Kothari and Robin (2000, pp. 1-51) และ Leuz, Nanda and Wysocki (2003, pp. 505-527) ปัจจัยสถาบันอาจไม่ได้เป็นสาเหตุโดยตรงที่ทำให้เกิดการตกแต่งบัญชี เช่นเดียวกับปัจจัยระดับองค์กร แต่เป็นปัจจัยที่ส่งอิทธิพลให้เกิดการตกแต่งบัญชี หรือมีปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยอื่น ๆ หรือสร้างแรงผลักดันให้เกิดการตกแต่งบัญชีได้ในวงกว้าง อย่างไรก็ตามปัจจัยสถาบันก็อาจส่งผลให้การตกแต่งกำไรน้อยลงได้เช่นกัน ปัจจัยสถาบันที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตกแต่งกำไรที่รวบรวมในบทความนี้ประกอบด้วย ระบบการจัดหาเงิน กฎหมายและการบังคับใช้ และความสอดคล้องกันของหลักบัญชีกับภาษี โดยรวบรวมไว้ ดังนี้

1) ระบบการจัดหาเงิน (Financial System)

ระบบที่พึ่งพิงตลาดหลักทรัพย์ในการจัดหาเงินของธุรกิจ (Market-Based Financial System) เช่น บริษัทในประเทศในกลุ่มแองโกลอเมริกาซึ่งจะมีลักษณะของการกระจายการถือหุ้นสูง การแบ่งแยกระหว่างผู้ถือหุ้นและผู้บริหารมีความชัดเจน ดังนั้นผู้ถือหุ้นจะใช้ข้อมูลรายงานทางการเงินซึ่งเป็นข้อมูลสาธารณะ หากข้อมูลทางการเงินไม่แสดงผลประกอบการที่ดีก็อาจทำให้นักลงทุนไม่สนใจลงทุนกับกิจการ (Burgstahler, Hail, and Leuz, 2006, pp. 983-1016) ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการตกแต่งบัญชีของผู้บริหารกิจการได้ Joubert and Fakhfakh (2012, pp. 66-86) พบว่าความสำคัญของตลาดหลักทรัพย์ (วัดจากมูลค่าตลาด/Market

Capitalisation) ส่งผลให้เกิดการตกแต่งบัญชีมากขึ้น (ขนาดตลาดที่ใหญ่สื่อถึงประเทศที่มีการจัดหาเงินด้วยระบบที่พึ่งพิงตลาดหลักทรัพย์เป็นหลัก) ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Graham, Harvey, and Rajgopal (2005, pp. 3-73) (ตามที่กล่าวมาแล้วในส่วนของปัจจัยระดับองค์กร) ที่พบว่า ผู้บริหารกิจการในประเทศอเมริกาซึ่งมีระบบการจัดหาเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์เป็นหลัก มีการตกแต่งบัญชีซึ่งเป็นผลมาจากแรงกดดันจากตลาดหลักทรัพย์ในหลายประเด็น เช่น การสร้างความน่าเชื่อถือของกิจการกับตลาดหลักทรัพย์ การรักษาราคาหรือเพื่อเพิ่มราคาหุ้นของกิจการ การสื่อสารการเติบโตของกิจการกับนักลงทุน เป็นต้น

อิทธิพลของตลาดอาจส่งผลให้ผู้บริหารมีการตกแต่งบัญชีเพื่อเลี่ยงการรายงานผลขาดทุนและเพื่อหลีกเลี่ยงการลดลงของกำไร ตามแนวคิดนี้อธิบายว่าบริษัทที่มีผลขาดทุนเพียงเล็กน้อยหรือกำไรลดลงเพียงเล็กน้อยมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเลขบัญชี เพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทข้ามเส้นผลขาดทุนหรือข้ามเส้นกำไรที่ลดลงได้ (Burgstahler and Chuk, 2015, pp. 168-186; Degeorge, Patel and Zeckhauser, 1999, pp. 1-33) ซึ่งการปรับแต่งตัวเลขเพียงเล็กน้อยทำได้ง่ายกว่าการที่กิจการมีผลขาดทุนจำนวนมาก หรือทำได้ง่ายกว่าการที่กิจการมีกำไรลดลงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังรวมถึงการตกแต่งบัญชีเพื่อให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักวิเคราะห์ กรณีนี้เกิดขึ้นเมื่อนักวิเคราะห์ได้รายงานประมาณการผลการดำเนินงานของบริษัทไว้ ทำให้ผู้บริหารจะมีแนวโน้มในการปรับเพิ่มกำไรเพื่อเพิ่มมูลค่าหุ้นหรือการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวผู้บริหารเอง (Bartov, Givoly and Hayn, 2002, pp. 173-204) นักวิจัยพบหลักฐานการตกแต่งบัญชีเพื่อให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักวิเคราะห์ เช่น การวิจัยของ Degeorge, Patel and Zeckhauser (1999, pp. 1-33) ที่พบหลักฐานการตกแต่งบัญชีเพื่อให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักลงทุน และงานวิจัยของ Matsumoto (2002, pp. 483-514) ที่พบว่าผู้บริหารกิจการมีการใช้จำนวนคงค้างที่เกินปกติในการเพิ่มกำไรของกิจการเพื่อให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักวิเคราะห์



ในระบบที่พึ่งพิงธนาคารในการจัดหาเงิน (Bank-Based Financial System) เช่น ฝรั่งเศส เยอรมัน หรือ ญี่ปุ่น นั้น Othman and Zeghal (2006, pp. 406-435) ชี้ให้เห็นว่าผู้ใช้ข้อมูลทางการเงิน โดยเฉพาะธนาคารหรือผู้ถือหุ้นใหญ่ มีช่องทางการได้รับข้อมูลทางการเงินของกิจการจากช่องทางอื่น นอกเหนือจากช่องทางสาธารณะ ทำให้ผู้บริหารไม่มีความต้องการที่จะตกแต่งบัญชี งานวิจัยของ Joubert and Fakhfakh (2012, pp. 66-86) พบหลักฐานว่า กิจการในระบบการจัดหาเงินที่พึ่งพิงธนาคารในการจัดหาเงินมีแนวโน้มที่จะมีการตกแต่งบัญชีที่น้อยกว่า กิจการในระบบการจัดหาเงินแบบพึ่งพิงตลาดทุน

2) กฎหมายและการบังคับใช้ (Legal and Enforcement)

การคุ้มครองผู้ลงทุน (Investor Protection) คือ การมีกฎหมายที่เอื้อให้เกิดการคุ้มครองผู้ลงทุน รายย่อย/ผู้ลงทุนภายนอกจากพฤติกรรมของคนใน (ผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นที่ควบคุมกิจการ) จากการหาประโยชน์ส่วนตนจากต้นทุนของผู้ถือหุ้นภายนอก รวมทั้งการตกแต่งบัญชีเพื่อปกปิดการหาประโยชน์ ดังกล่าวรวมทั้งการปกปิดความเป็นจริงของผลการดำเนินงาน Leuz, Nanda and Wysocki (2003, pp. 505-527) ชี้ให้เห็นว่าหากมีกฎหมายที่ให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยให้ใช้สิทธิต่าง ๆ ก็จะช่วยลดโอกาสเกิดการตรวจสอบคนใน เช่น การเปลี่ยนผู้บริหาร หรือการออกแบบสัญญาที่ลดการหาประโยชน์ส่วนตน ซึ่งอาจช่วยลดปัญหาการตกแต่งบัญชีของผู้บริหารได้

อย่างไรก็ตาม เป็นที่ทราบกันโดยทั่วไปว่า การใช้กฎหมายขึ้นอยู่กับความบังคับใช้ด้วย การบังคับใช้ อย่างเข้มงวดจะทำให้กฎหมายมีประสิทธิภาพและได้ผลตามวัตถุประสงค์ของกฎหมายหรือกฎระเบียบ นั้น ๆ หรืออาจใช้ไม่ได้ผลหากการบังคับใช้ไม่เข้มงวด ตัวอย่างเช่นกรณีประเทศสหรัฐอเมริกา มีการออกกฎหมาย Sarbanes-Oxley Act (SOX) ในปี ค.ศ. 2002 เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในระบบการรายงานทางการเงินกับนักลงทุนจากกรณีการตกแต่งบัญชีของบริษัทอเมริกันขนาดใหญ่หลายแห่ง หลังการออกกฎหมายนักวิจัยทางบัญชีได้ศึกษาผลของ SOX ต่อพฤติกรรมกรรมการตกแต่งบัญชีของบริษัทอเมริกัน โดยส่วนใหญ่พบว่ากรรมการตกแต่งบัญชีลดลง (Cohen, Dey and Lys, 2008, pp. 757-787; Singer and You,

2011, pp. 556-589) อย่างไรก็ตาม Cohen, Dey and Lys (2008, pp. 757-787) มีความเห็นว่าการลดลงของการตกแต่งบัญชีนั้นส่วนหนึ่งอาจเป็นผลมาจากปฏิสัมพันธ์ระหว่าง SOX และการทำงานที่เข้มงวดขึ้นหน่วยงานกำกับดูแลและผู้สอบบัญชี ซึ่งสื่อให้เห็นถึงการบังคับใช้อย่างเข้มงวดนั่นเอง

จากการศึกษาของ Leuz, Nanda and Wysocki (2003, pp. 505-527) ซึ่งได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการคุ้มครองผู้ลงทุนและระดับการบังคับใช้กฎหมายกับการตกแต่งบัญชี โดยศึกษาข้อมูลจากหลายประเทศที่มีปัจจัยสถาบันที่แตกต่างกันและพบว่า กลุ่มประเทศที่มีคะแนนด้านการคุ้มครองผู้ลงทุนที่ดีและมีการบังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวด มีระดับการตกแต่งบัญชีที่น้อยกว่าประเทศที่มีการบังคับใช้กฎหมายที่ไม่เข้มงวดและการคุ้มครองผู้ลงทุนที่ไม่ดี เช่นเดียวกับงานวิจัยของ Burgstahler, Hail and Leuz (2006, pp. 983-1016) ที่ศึกษาผลของการบังคับใช้กฎหมายต่อการตกแต่งบัญชีของบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์และไม่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศยุโรป โดยพบว่าความเข้มงวดช่วยลดการตกแต่งบัญชีได้ หรืออีกนัยหนึ่ง กฎระเบียบหรือกฎหมายที่ไม่เข้มงวด อาจส่งผลให้มีการตกแต่งบัญชีมากขึ้น

จากกรณีการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชีสากล ในหลาย ๆ ประเทศ วรรณกรรมบัญชีส่วนหนึ่งพบว่า มาตรฐานการบัญชีสากลไม่ส่งผลในทางบวกต่อข้อมูลทางการเงินการบัญชี เช่น การใช้มาตรฐานบัญชีสากลไม่ได้ช่วยลดการตกแต่งบัญชี (Jeanjean and Stolowy 2008, pp. 480-494; Riahi-Belkaoui and AlNajjar, 2006, pp. 189-203) ผู้วิจัยชี้ไปที่อิทธิพลของปัจจัยสถาบันที่อาจไม่เอื้อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีจากการใช้มาตรฐานการบัญชี การใช้มาตรฐานการบัญชีสากลช่วยลดการตกแต่งบัญชีได้นั้นพบว่าเกิดขึ้นในประเทศที่มีการบังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวดหรือมีการคุ้มครองผู้ลงทุนที่มีประสิทธิภาพ ยกตัวอย่างเช่น การวิจัยของ Houque, et al. (2012, pp. 333-355) ที่ศึกษาผลของการใช้มาตรฐานการบัญชีสากลใน 46 ประเทศ พบว่าระดับการตกแต่งบัญชีด้วยจำนวนคงค้างจะลดลงในประเทศที่มีระดับคะแนนคุ้มครองผู้ลงทุนที่สูงและการบังคับใช้ที่เข้มงวด และการวิจัยของ Reverte (2008, pp. 182-200) ที่ศึกษาการ



ตกแต่งกำไรของบริษัทในยุโรป โดยพบว่าการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชีสากลจะได้ผลลัพธ์ทางบวกต่อคุณภาพข้อมูลบัญชีในประเทศที่มีการบังคับใช้กฎหมาย มีกฎระเบียบเกี่ยวกับตลาดทุน และมีการคุ้มครองผู้ลงทุนที่เข้มงวด

3) ความสอดคล้องของหลักบัญชีกับภาษี (Book-Tax Conformity)

ความแตกต่างของหลักการบัญชีกับหลักภาษีในการแสดงผลการดำเนินงานแสดงถึงวัตถุประสงค์ในการรายงานข้อมูลที่แตกต่างกัน หากสอดคล้องกันมากกำไรทางบัญชีกับกำไรทางภาษีก็จะไม่แตกต่างกันมากนัก หรือหากสอดคล้องกันน้อยตัวเลขกำไรทางบัญชีกับภาษีก็จะต่างกันมาก Ball, Kothari and Robin (2000, pp. 1-51) พบว่าระดับความสอดคล้องระหว่างหลักบัญชีกับภาษีส่งผลต่อพฤติกรรมการจัดทำรายงานทางการเงินของกิจการได้ต่างกัน ในส่วนที่เกี่ยวกับการตกแต่งบัญชีนั้นการวิจัยของ Frank, Lynch and Rego (2009, pp. 467-496) พบว่าบริษัทอเมริกัน (อเมริกามีความสอดคล้องระหว่างกำไรทางบัญชีและกำไรทางภาษีในระดับต่ำ) มีการตกแต่งบัญชีเพื่อเพิ่มกำไรสำหรับรายงานการเงินที่เสนอต่อตลาดหลักทรัพย์และตกแต่งบัญชีเพื่อลดกำไรสำหรับรายงานการเงินที่ยื่นเพื่อเสียภาษีอากร Tang (2015, pp. 441-469) เห็นว่าการเพิ่มความสอดคล้องจะช่วยลดการใช้ดุลยพินิจของผู้บริหารและส่งผลให้การตกแต่งบัญชีน้อยลงได้

การวิจัยเกี่ยวกับการตกแต่งบัญชีของบริษัทในยุโรปของ Coppens and Peek (2005, pp. 1-17) พบว่าโดยรวมบริษัทยุโรปที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีการตกแต่งบัญชีเพื่อเลี่ยงการแสดงผลขาดทุน อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยไม่พบหลักฐานว่าบริษัทในประเทศที่มีความสอดคล้องระหว่างหลักบัญชีกับภาษีในระดับสูงมีการตกแต่งบัญชีเพื่อเลี่ยงการแสดงผลขาดทุน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Tang (2015, pp. 441-469) และ Sundvik (2017, pp. 31-42) ที่ศึกษาบริษัทในหลายประเทศและพบว่าความสอดคล้องของหลักบัญชีกับภาษีช่วยลดการตกแต่งบัญชีจากการใช้จำนวนคงค้างให้น้อยลงได้

อย่างไรก็ตาม Leuz, Nanda and Wysocki (2003, pp. 505-527) ไม่พบว่าความสอดคล้องระหว่างหลักบัญชีกับภาษีมีผลกระทบอย่าง

เป็นสาระสำคัญต่อการตกแต่งบัญชี นอกจากนี้ Burgstahler, Hail and Leuz (2006, pp. 983-1016) ยังพบว่าความสอดคล้องของหลักบัญชีกับภาษีส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการตกแต่งบัญชีของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และ Blaylock, Gaertner and Shevlin (2015, pp. 141-172) ก็พบเช่นกันว่าการมีความสอดคล้องระหว่างหลักการบัญชีกับหลักภาษีที่มากขึ้นส่งผลให้เกิดการตกแต่งบัญชีมากขึ้นทั้งการเกลี้ยกำไรและการใช้จำนวนคงค้างที่เกินปกติ

ปัจจัยทางวัฒนธรรม (Cultural Factors)

มีการวิจัยความสัมพันธ์ของมิติทางวัฒนธรรมกับพฤติกรรมต่าง ๆ ของกิจการ เช่น การศึกษาความสัมพันธ์ของมิติทางวัฒนธรรมต่อมุมมองของจริยธรรมทางธุรกิจและรวมถึงการเปิดเผยข้อมูลบัญชีและการตกแต่งบัญชี โดยมีมิติทางวัฒนธรรมที่นักวิจัยนำมาศึกษานั้นอยู่บนมิติทางวัฒนธรรมของ Hofstede ซึ่งประกอบด้วย การยอมรับในอำนาจ (Power Distant Index: PDI) การเป็นปัจเจกนิยม-กลุ่มนิยม (Individualism-Collectivism: IDV) การมีลักษณะแบบผู้ชาย-ผู้หญิง (Masculinity-Femininity: MAS) และการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน (Uncertainty Avoidance Index: UAI)

Scholtens and Dam (2007, pp. 273-284) ได้ศึกษาอิทธิพลของมิติทางวัฒนธรรมต่อนโยบายเกี่ยวกับจริยธรรมของธุรกิจ โดยพบว่ามิติด้านการเป็นปัจเจกนิยมกับการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับนโยบายเกี่ยวกับจริยธรรมของกิจการ ในขณะที่การมีลักษณะแบบผู้ชายและการยอมรับในอำนาจมีความสัมพันธ์เชิงลบกับนโยบายเกี่ยวกับจริยธรรมของกิจการ ซึ่งหากปัจจัยทางวัฒนธรรมส่งผลต่อมุมมองทางจริยธรรมต่างกันก็อาจส่งผลต่อมุมมองการตกแต่งบัญชีต่างกัน วัฒนธรรมที่ยอมรับการทำผิดจริยธรรมได้มากอาจส่งผลให้มีการตกแต่งบัญชีได้มากกว่าวัฒนธรรมที่มีมุมมองที่อ่อนไหวต่อประเด็นที่ผิดจริยธรรม ในประเด็นเกี่ยวกับการตกแต่งบัญชีนั้น Douppnik (2008, pp. 317-340) พบว่าปัจจัยทางวัฒนธรรมบางส่วนส่งผลต่อพฤติกรรมการตกแต่งบัญชีในระดับที่มากกว่าปัจจัยสถาบันเสียอีก นักวิจัยทางบัญชีพบว่า



มิติทางวัฒนธรรมมีผลต่อพฤติกรรมการตกแต่งบัญชี ประกอบด้วยสามปัจจัยหลัก คือ การยอมรับในอำนาจ การเป็นปัจเจกนิยม-กลุ่มนิยม การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน โดยอธิบายได้ ดังนี้

1) การยอมรับในอำนาจ (PDI)

การยอมรับในอำนาจ หมายถึง “การที่ผู้มีอำนาจน้อยกว่าในสังคมหรือในองค์กรในประเทศหนึ่ง ๆ มีความคาดหวังและการยอมรับในอำนาจของผู้มีอำนาจมากกว่า” (Hofstede and Hofstede, 2005, p. 46) ในสังคมหรือองค์กรที่วัฒนธรรมการยอมรับในอำนาจสูงนั้น (คะแนน PDI สูง) พนักงานระดับล่างมักเชื่อฟังผู้มีตำแหน่งสูงกว่าและมองเป็นแบบอย่าง ซึ่งส่งผลให้อาจเกิดการยอมรับพฤติกรรมที่หมิ่นเหม่ต่อการผิดจริยธรรมของผู้มีตำแหน่งสูงกว่า (Sauers, Kennedy and Loo, 2005, pp. 81-95)

นักวิจัยที่ศึกษาการตกแต่งบัญชีจากข้อมูลหลายประเทศพบว่า พฤติกรรมการตกแต่งบัญชีมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับคะแนน PDI เช่น การวิจัยของ Paredes and Wheatley (2017, pp. 38-57) ที่ทำการศึกษามิติทางวัฒนธรรมกับการตกแต่งบัญชีด้วยวิธีปรับเปลี่ยนรายการทางธุรกิจพบว่า การยอมรับในอำนาจได้มาก (PDI มีคะแนนสูง) ส่งผลให้มีการตกแต่งบัญชีมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Kinnunen and Koskela (2003, pp. 39-68) ที่ศึกษาการตกแต่งบัญชีเพื่อเลี่ยงการแสดงผลขาดทุน โดยได้ผลลัพธ์เป็นไปในทางเดียวกันคือ มีการตกแต่งบัญชีมากขึ้นในประเทศที่คะแนน PDI สูง

2) การเป็นปัจเจกนิยม-กลุ่มนิยม (IDV)

การเป็นปัจเจกนิยม-กลุ่มนิยม หมายถึง “การที่บุคคลในสังคมมีความสัมพันธ์กันแบบผิวเผิน ต้องดูแลตนเองและครอบครัวใกล้ชิดของตนเอง ในขณะที่วัฒนธรรมแบบกลุ่มนิยมนั้นคนในสังคมจะถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม กลุ่มจะปกป้องคนในกลุ่มเพื่อแลกกับความจงรักภักดีต่อกลุ่มโดยไม่มีข้อแม้” (Hofstede and Hofstede, 2005, p. 76) โดยระดับคะแนน IDV ที่สูงจะสื่อถึงสังคมที่มีวัฒนธรรมแบบปัจเจกนิยมที่มีลักษณะการให้ความสำคัญกับตนเอง ในขณะที่หากคะแนน IDV ที่น้อยจะสื่อถึงสังคมที่มีวัฒนธรรมแบบกลุ่มนิยมที่มีลักษณะการให้ความสำคัญกับพวกพ้องหรือคนในครอบครัว Hofstede and Hofstede (2005) ยกตัวอย่างว่า การรับพนักงานที่มาจากครอบครัว

เดียวกันหรือเป็นกลุ่มพวกพ้องเข้ามาทำงานถือเป็นเรื่องปกติในวัฒนธรรมแบบกลุ่มนิยม แต่จะถูกมองว่าเป็นการเล่นพรรคเล่นพวก (Nepotism) ในสังคมแบบปัจเจกนิยม

นักวิจัยส่วนใหญ่พบว่าวัฒนธรรมแบบกลุ่มนิยมหรือมีความเป็นปัจเจกนิยมต่ำส่งผลต่อพฤติกรรมที่ผิดจริยธรรมได้มากกว่า Christie, et al. (2003, pp. 263-287) พบว่ามิติทางวัฒนธรรมส่งผลต่อทัศนคติของพนักงานระดับผู้จัดการเกี่ยวกับรายการที่น่าสงสัยว่าผิดจริยธรรม เช่น การช่วยเหลือพวกพ้อง การให้ข้อมูลภายใน การใช้โปรแกรมเถื่อน เป็นต้น โดยพบว่าผู้จัดการในประเทศที่มีความเป็นปัจเจกนิยมสูงมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวผิดจริยธรรมมากกว่าผู้จัดการในประเทศที่มีความเป็นปัจเจกนิยมน้อยหรือกลุ่มนิยม Douppnik (2008, pp. 317-340) มีความเห็นว่าหากพิจารณาบริษัทในลักษณะของกลุ่มแล้ว การตกแต่งบัญชีก็อาจถือได้ว่าเป็นการกระทำที่สนองกลุ่มของตนในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทต่อบุคคลภายนอก (คนนอกกลุ่ม) โดย Douppnik (2008, pp. 317-340) พบว่าการตกแต่งบัญชีจะน้อยสำหรับกิจการในสังคมที่มีความเป็นปัจเจกนิยมสูง หรืออีกนัยหนึ่งกิจการในสังคมที่มีวัฒนธรรมแบบกลุ่มนิยมมีการตกแต่งบัญชีมากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Desender, Castro and Escamilla (2011, pp. 639-670) ที่พบว่าความเป็นปัจเจกนิยมส่งผลให้การตกแต่งบัญชีจากการใช้จำนวนคงค้างลดลง หรืออีกนัยหนึ่งการตกแต่งกำไรมากขึ้นในสังคมแบบกลุ่มนิยม

อย่างไรก็ตามในอีกมุมมองหนึ่ง สังคมที่วัฒนธรรมของการเป็นปัจเจกนิยมสูงนั้น ผู้คนในสังคมมีการแสวงหาประโยชน์หรือความสำเร็จให้กับตนเองมาก (Hofstede, 2001 as cited in Nabar and Boonlert-U-Thai, 2007, p. 38) ดังนั้นยิ่งในประเทศที่มีวัฒนธรรมที่มีความเป็นปัจเจกนิยมสูงเท่าไร ก็ยิ่งพบการทำผิดจริยธรรมของผู้บริหารเพื่อประโยชน์ของตนเองมากขึ้นได้ เช่น การวิจัยของ Ugrin, Mason and Emley (2017, pp. 140-151) ซึ่งทำการศึกษามิติทางวัฒนธรรมกับการตกแต่งบัญชีในประเทศแถบยุโรปหลังการเปลี่ยนมาใช้มาตรฐานการบัญชีสากล โดยพบว่ากิจการในประเทศที่มีวัฒนธรรมที่เป็นปัจเจกนิยมสูงมีการตกแต่งกำไรอยู่ใน



ระดับมาก เช่นเดียวกับการวิจัยของ Han, et al. (2010, pp. 123-141) ที่พบว่าวัฒนธรรมในประเทศที่มีความเป็นปัจเจกนิยมสูงมีความสัมพันธ์กับการตกแต่งบัญชี อย่างไรก็ตามผู้วิจัยยังพบว่าระดับการตกแต่งบัญชีจะแตกต่างกันตามระดับการคุ้มครองผู้ลงทุนด้วย

3) การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน (UAI)

การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน หมายถึง “การที่คนในสังคมมีความกังวลกับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต” (Hofstede and Hofstede, 2005, p. 167) ยิ่งมีความกังวลมากคะแนน UAI จะสูงและส่งผลให้สังคมหรือกลุ่มคนจะมีการวางแผนต่าง ๆ เพื่อลดความไม่แน่นอนในอนาคต เช่น การมีกฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อควบคุมคน ในทางตรงข้ามหาก UAI ที่มีคะแนนระดับต่ำจะหมายถึงการยอมรับกับความไม่แน่นอนได้มากและจะมีความกังวลกับความไม่แน่นอนน้อย

Gray (1988, pp. 1-15) เสนอว่าการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนนำไปสู่พฤติกรรมทางบัญชีเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลที่น้อยลงซึ่งเป็นผลจากความกังวลเรื่องการแข่งขันหรือความขัดแย้งหากมีการเปิดเผยข้อมูลของกิจการจำนวนมากออกไปยังสาธารณชนในด้านพฤติกรรมตกแต่งบัญชี Callen, Morel and Richardson (2011, pp. 103-121) เสนอว่าวัฒนธรรมการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนที่มากจะส่งผลให้เกิดการตกแต่งบัญชีมากไปด้วย เสมือนผู้บริหารมีความพยายามในการที่จะควบคุมผลการดำเนินงานในอนาคต การวิจัยของ Douppnik (2008, pp. 317-340) พบว่าการตกแต่งบัญชีโดยเฉพาะการเกลี้ยกำไรมากขึ้นในประเทศที่มีคะแนนการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนสูง ซึ่งผู้วิจัยตีความว่าบริษัทในสังคมที่มีวัฒนธรรมการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงสูงก็ยิ่งต้องการแสดงกำไรที่ไม่ผันผวน นอกจากนี้ Nabar and Boonlert-U-Thai (2007, pp. 35-54) ได้ศึกษาอิทธิพลของปัจจัยสถาบันและปัจจัยทาง

วัฒนธรรมต่อการตกแต่งบัญชีในหลายประเทศก็พบเช่นเดียวกันว่า การหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการตกแต่งบัญชีโดยเฉพาะการตกแต่งบัญชีด้วยจำนวนคงค้าง

สรุปผล (Conclusion)

เป็นที่ทราบโดยทั่วไปว่าการตกแต่งบัญชีในภาคธุรกิจนั้นเป็นปัญหาในวงกว้าง โดยปัจจัยทางตรงเป็นปัจจัยระดับองค์กร เช่น ลักษณะการให้โบนัส การมีข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้ เป็นต้น ซึ่งอาจแตกต่างกันไปตามลักษณะรายการของแต่ละกิจการ ในขณะที่ปัจจัยสถาบันและปัจจัยทางวัฒนธรรมมีปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยอื่น ๆ หรือสร้างแรงกดดันให้เกิดพฤติกรรมได้ในวงกว้าง ปัจจัยสถาบันบางอย่างเปลี่ยนแปลงได้ เช่น การออกกฎหมาย ในขณะที่ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนในสังคมเปลี่ยนแปลงยาก (Chan and Cheung, 2012, pp. 45-59) ดังนั้น พฤติกรรมตกแต่งบัญชีซึ่งเป็นผลจากอิทธิพลจากวัฒนธรรมดังกล่าวอาจแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ยากเช่นกัน วัฒนธรรมที่ส่งผลในทางลบต่อกระบวนการรายงานทางการเงินนี้ ดูเหมือนจะเป็นข้อจำกัดต่อความพยายามของหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานกำกับดูแล หรือหน่วยงานจัดทำมาตรฐานการบัญชีในการลดปัญหาดังกล่าว ดังนั้นหากต้องการปรับปรุงคุณภาพข้อมูลทางการเงินโดยเฉพาะการลดการตกแต่งบัญชี สิ่งที่รัฐบาลหรือหน่วยงานกำกับดูแลสามารถทำได้ นอกจากการใช้มาตรการระดับองค์กร เช่น การบังคับใช้หลักบรรษัทภิบาลแล้ว ก็ควรมีการใช้มาตรการในระดับที่กว้างขึ้นด้วย โดยเฉพาะการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงปัจจัยสถาบันที่สามารถทำได้ เช่น การมีกฎหมายเกี่ยวกับตลาดหลักทรัพย์ การคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย เป็นต้น และที่น่าจะเป็นสิ่งสำคัญลำดับแรก ๆ คือการบังคับใช้อย่างเข้มงวดและต่อเนื่อง



บรรณานุกรม (Bibliography)

- Ashbaugh, H. and Pincus, M. (2001). Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings. **Journal of Accounting Research**, 39(3), 417-434.
- Ball, R., Kothari, S. P. and Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. **Journal of Accounting and Economics**, 29(1), 1-51.
- Bartov, E., Givoly, D. and Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. **Journal of Accounting and Economics**, 33(2), 173-204.
- Bergstresser, D. and Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management. **Journal of Financial Economics**, 80(3), 511-529.
- Blaylock, B., Gaertner, F. and Shevlin, T. (2015). The association between book-tax conformity and earnings management. **Review of Accounting Studies**, 20(1), 141-172.
- Burgstahler, D. and Chuk, E. (2015). Do scaling and selection explain earnings discontinuities?. **Journal of Accounting and Economics**, 60(1), 168-186.
- Burgstahler, D. C., Hail, L. and Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. **The Accounting Review**, 81(5), 983-1016.
- Byard, D., Hossain, M. and Mitra, S. (2007). US oil companies' earnings management in response to hurricanes Katrina and Rita. **Journal of Accounting and Public Policy**, 26(6), 733-748.
- Callen, J. L., Morel, M. and Richardson, G. (2011). Do culture and religion mitigate earnings management? Evidence from a cross-country analysis. **International Journal of Disclosure and Governance**, 8(2), 103-121.
- Chan, A. W. and Cheung, H. Y. (2012). Cultural dimensions, ethical sensitivity, and corporate governance. **Journal of Business Ethics**, 110(1), 45-59.
- Christie, P. M. J., Kwon, I. W. G., Stoeberl, P. A. and Baumhart, R. (2003). A cross-cultural comparison of ethical attitudes of business managers: India Korea and the United States. **Journal of Business Ethics**, 46(3), 263-287.
- Cohen, D. A., Dey, A. and Lys, T. Z. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. **The Accounting Review**, 83(3), 757-787.
- Cohen, D. A. and Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. **Journal of Accounting and Economics**, 50(1), 2-19.
- Coppens, L. and Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by European private firms. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 14(1), 1-17.
- Dechow, P. M. and Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting Horizons**, 14(2), 235-250.
- Degeorge, F., Patel, J. and Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. **The Journal of Business**, 72(1), 1-33.
- Desender, K. A., Castro, C. E. and Escamilla, S. A. L. D. (2011). Earnings management and cultural values. **American Journal of Economics and Sociology**, 70(3), 639-670.
- Doupnik, T. S. (2008). Influence of culture on earnings management: A note. **Abacus**, 44(3), 317-340.



- Frank, M. M., Lynch, L. J. and Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. **The Accounting Review**, 84(2), 467-496.
- Franz, D. R., HassabElnaby, H. R. and Lobo, G. J. (2014). Impact of proximity to debt covenant violation on earnings management. **Review of Accounting Studies**, 19(1), 473-505.
- Graham, J. R., Harvey, C. R. and Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. **Journal of Accounting and Economics**, 40(1), 3-73.
- Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. **Abacus**, 24(1), 1-15.
- Han, S., Kang, T., Salter, S. and Yoo, Y. (2010). A cross-country study on the effects of national culture on earnings management. **Journal of International Business Studies**, 41(1), 123-141.
- Healy, P. M. and Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, 13(4), 365-383.
- Hofstede, G. and Hofstede, G. J. (2005). **Cultures and organizations: Software of the mind: Intercultural cooperation and its importance for survival**. New York: McGraw-Hill.
- Houqe, M. N., van Zijl, T., Dunstan, K. and Karim, A. K. M. W. (2012). The effect of IFRS adoption and investor protection on earnings quality around the world. **The International Journal of Accounting**, 47(3), 333-355.
- Hsiao, D. F., Hu, Y. and Lin, J. W. (2016). The earnings management opportunity for US oil and gas firms during the 2011 Arab Spring event. **Pacific Accounting Review**, 28(1), 71-91.
- Jeanjean, T. and Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. **Journal of Accounting and Public Policy**, 27(6), 480-494.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, 29(2), 193-228.
- Joubert, H. and Fakhfakh, H. (2012). Earnings management and board oversight: An international comparison. **Managerial Auditing Journal**, 27(1), 66-86.
- Kinnunen, J. and Koskela, M. (2003). Who is miss world in cosmetic earnings management? A cross-national comparison of small upward rounding of net income numbers among eighteen countries. **Journal of International Accounting Research**, 2(1), 39-68.
- Leuz, C., Nanda, D. and Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. **Journal of Financial Economics**, 69(3), 505-527.
- Levitt, A. (1998). The importance of high quality accounting standards. **Accounting Horizons**, 12(1), 79-82.
- Marquardt, C. A. and Wiedman, C. I. (2004). How are earnings managed? An examination of specific accruals. **Contemporary Accounting Research**, 21(2), 461-491.
- Matsumoto, D. A. (2002). Management's incentives to avoid negative earnings surprises. **The Accounting Review**, 77(3), 483-514.
- Meek, G. K., Rao, R. P. and Skousen, C. J. (2007). Evidence on factors affecting the relationship between CEO stock option compensation and earnings management. **Review of Accounting and Finance**, 6(3), 304-323.



- Nabar, S. and Boonlert-U-Thai, K. K. (2007). Earnings management, investor protection and national culture. **Journal of International Accounting Research**, 6(2), 35-54.
- Othman, H. B. and Zeghal, D. (2006). A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases. **The International Journal of Accounting**, 41(4), 406-435.
- Paredes, A. A. P. and Wheatley, C. (2017). The influence of culture on real earnings management. **International Journal of Emerging Markets**, 12(1), 38-57.
- Reverte, C. (2008). Institutional differences in EU countries and their relationship with earnings management differences: Implications for the pan-European stock market. **Journal of Accounting and Organizational Change**, 4(2), 182-200.
- Riahi-Belkaoui, A. and AlNajjar, F. K. (2006). Earnings opacity internationally and elements of social, economic and accounting order. **Review of Accounting and Finance**, 5(3), 189-203.
- Roosenboom, P., van der Goot, T. and Mertens, G. (2003). Earnings management and initial public offerings: Evidence from the Netherlands. **The International Journal of Accounting**, 38(3), 243-266.
- Saleh, N. M. and Ahmed, K. (2005). Earnings management of distressed firms during debt renegotiation. **Accounting and Business Research**, 35(1), 69-86.
- Sauers, D. A., Kennedy, J. C. and Loo, J. (2005). Power distance and individualism as cultural determinants of ethical judgments. **Journal of International Business Research**, 4(1), 81-95.
- Scholtens, B. and Dam, L. (2007). Cultural values and international differences in business ethics. **Journal of Business Ethics**, 75(3), 273-284.
- Singer, Z. and You, H. (2011). The effect of section 404 of the Sarbanes-Oxley Act on earnings quality. **Journal of Accounting, Auditing and Finance**, 26(3), 556-589.
- Sundvik, D. (2017). Book-tax conformity and earnings management in response to tax rate cuts. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 28, 31-42.
- Tang, T. Y. (2015). Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? An international analysis. **European Accounting Review**, 24(3), 441-469.
- Ugrin, J. C., Mason, T. W. and Emley, A. (2017). Culture's consequence: The relationship between income-increasing earnings management and IAS/IFRS adoption across cultures. **Advances in Accounting**, 37(June 2017), 140-151.