

ทฤษฎีที่ใช้อธิบายงานวิจัยทางบัญชี: จากอดีตถึงอนาคต

Accounting Theory Research: From the Past to the Future

ดร.ธกานต์ ชาทิวงศ์

อาจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี

คณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

Dr. Takan Chatiwong

Lecturer of Department of Accountancy

Maharakham Business School, Maharakham University

E-Mail: Tkan.c@acc.msu.ac.th; tkan110475@gmail.com

บทคัดย่อ

ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัยทางบัญชีมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้อธิบายผลของการวิจัย บทความนี้อธิบายตัวอย่างของทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัยบัญชี เช่น Positive Accounting Theory ทฤษฎีตัวแทน ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์ ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรม ทฤษฎีการส่งสัญญาณ และทฤษฎีความชอบธรรม

คำสำคัญ: ทฤษฎีการบัญชี งานวิจัยทางบัญชี

Abstract

The purpose of accounting theory research is to explain the outcomes of testing. This paper describes the examples of theories used in accounting research including positive accounting theory, agency theory, stakeholder theory, stewardship theory, transaction cost theory, signaling theory, and legitimacy theory.

Keywords: Accounting Theory, Accounting Research

บทนำ

วัตถุประสงค์ของทฤษฎี คือ การเพิ่มความเข้าใจผ่านโครงสร้างระบบที่มีความสามารถในการอธิบายและทำนายปรากฏการณ์ ทฤษฎีมี 2 ประเภทหลัก คือ Positive Theory มีวัตถุประสงค์ในการตอบคำถาม “อะไร” เพื่อนำไปสู่คำตอบว่า “ทำไม” และ “อย่างไร” ในขณะที่ Normative Theory มีวัตถุประสงค์ในการตอบว่า “อะไรที่ควรเป็น” ซึ่งในอดีตงานวิจัยบัญชีส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของ Normative Theory ก่อนจะเปลี่ยนเป็น Positive Theory มากขึ้นในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องคือ แนวคิดที่อธิบายถึงปรากฏการณ์ที่เป็นประโยชน์และสอดคล้องกับกระบวนการที่นักวิจัยจะดำเนินการวิจัย ถ้าทฤษฎีไม่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ความทั่วถึงของทฤษฎีและผลลัพธ์ที่ได้จากการทดสอบจะไม่สืบเนื่องกัน ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยทางบัญชีจึงต้องระบุให้ชัดเจนว่า เหตุใดทฤษฎี

ที่เลือกใช้จึงเกี่ยวข้องกับงานวิจัยและสอดคล้องกับกระบวนการที่นักวิจัยจะดำเนินการ ในทุกแง่มุมของเหตุการณ์ที่ต้องการศึกษา รวมทั้งยังต้องตระหนักถึงทฤษฎีที่มีอยู่เดิมและวิเคราะห์ว่าเกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการศึกษาอย่างไร

ตัวอย่างทฤษฎีที่อธิบายงานวิจัยทางบัญชีในบทความนี้ ได้แก่ Positive Accounting Theory ทฤษฎีตัวแทน ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์ ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรม ทฤษฎีการส่งสัญญาณ และทฤษฎีความชอบธรรม

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. Positive Accounting Theory โดย Watts, R. L. และ Zimmerman, J. L. (1986)

Positive Accounting Theory มีแนวคิดเบื้องต้นว่าเพื่อให้บรรลุนิยามอันเกิดจากภาระสัญญาที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย ผู้บริหาร

มักจะมีพฤติกรรมฉกฉวยโอกาสผ่านการเลือกใช้นโยบายบัญชีภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกันไป โดยแบ่งแนวคิดนี้ออกเป็น 3 สมมติฐาน ได้แก่

สมมติฐานที่ 1: สมมติฐานการให้ผลตอบแทน (The Bonus Plan Hypothesis) เป็นสมมติฐานที่กล่าวถึง การให้แรงจูงใจด้วยผลตอบแทนพิเศษ (Bonus Plan) แก่ผู้บริหาร โดยผลตอบแทนดังกล่าวขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัทที่สะท้อนศักยภาพในการทำงานของผู้บริหาร งบการเงินในส่วนของการกำไรจึงมักใช้เป็นเกณฑ์อ้างอิงในสัญญาผลตอบแทนที่ได้ทำไว้กับผู้บริหาร ผู้บริหารจึงมีแนวโน้มที่จะรับนโยบายที่หละหลวม (Liberal Accounting Policies) เพื่อสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นให้กับตนเอง

สมมติฐานที่ 2: สมมติฐานข้อตกลงในสัญญา
ก่อนหนี้ (The Debt Covenant Hypothesis) เป็นสมมติฐานที่กล่าวถึง การกำหนดกฎเกณฑ์บางอย่างไว้ในเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ของผู้ถือหุ้นและผู้เป็นเจ้าหนี้ เช่น การจ่ายเงินปันผล การซื้อหุ้นทุนกลับคืน การควบคุมบริษัท การจัดจำหน่ายสินทรัพย์ และการก่อหนี้ใหม่เป็นการเพิ่มเติม เพื่อป้องกันความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้และสร้างความเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถจ่ายชำระหนี้ต้นและดอกเบี้ยเมื่อครบกำหนด ซึ่งกฎเกณฑ์ที่ต่าง ๆ เหล่านี้มักอยู่ในรูปของมูลค่าของรายการบัญชีและอัตราส่วนทางการเงิน ทำให้บริษัทจำเป็นต้องดำรงอัตราส่วนทุนหมุนเวียน อัตราความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย ส่วนของผู้ถือหุ้น และตัวแปรอื่นๆ ในระดับที่ผู้ให้กู้จะสามารถยอมรับได้ ดังนั้นผู้บริหารจึงมักเลือกวิธีการทางบัญชีที่สามารถช่วยลดโอกาสที่บริษัทจะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนสูงจนฝ่าฝืน (หรือใกล้ฝ่าฝืน) ข้อตกลงสัญญาเงินกู้ เพราะผลกระทบจากการฝ่าฝืนข้อตกลงในสัญญา (Default) อาจถูกเจ้าหนี้ (1) พิจารณาเงื่อนไขการให้กู้ใหม่ซึ่งจะทำให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทเพิ่มขึ้น (2) เข้าแทรกแซงการบริหารงานได้

สมมติฐานที่ 3: สมมติฐานต้นทุนทางการเมือง (The Political Cost Hypothesis) เป็นสมมติฐานที่กล่าวถึง บริษัทที่รัฐบาลเชื่อว่ากำลังเอาเปรียบสาธารณชนและสร้างกำไรจอมปลอม ด้วยเหตุนี้ รัฐบาลจึงเข้าตรวจสอบบริษัทว่ากำไรสูงเกินกว่าความเป็นจริงหรือไม่ เท่ากับเป็นการสร้างแรงกดดันให้กับบริษัทที่จะต้องปรับลดราคาสินค้าลง ดังนั้น เมื่อบริษัทต้องเผชิญ

หน้ากับต้นทุนทางการเมือง (Political Cost) ผู้บริหารย่อมมีแนวโน้มที่จะเลือกนโยบายบัญชีที่จะช่วยลดกำไรลงเพื่อลดความเสี่ยงทางการเมือง ไม่ให้เป็นที่สนใจของรัฐบาล

2. ทฤษฎีตัวแทน (Agency Theory) โดย-Jensen, M. C. และ Meckling, W.H. (1976)

ทฤษฎีตัวแทนเป็นการอธิบายถึงความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นภายใต้สัญญาาระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นตัวการ (Principal) ในการแสวงหาประโยชน์สูงสุดจากการลงทุน โดยการว่าจ้างตัวแทน (Agent) ให้ดำเนินการบริหารจัดการแทนตนเอง และในขณะเดียวกันก็พยายามควบคุมไม่ให้ตัวแทนดำเนินการที่ไม่เหมาะสม ดังนั้นตัวการจึงต้องให้ผลตอบแทนที่สามารถจูงใจตัวแทนได้ มิฉะนั้นอาจก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์เนื่องจากตัวแทนหรือฝ่ายบริหารจะพยายามหาหนทางในการสร้างมูลค่าสูงสุดให้ตัวการก็ต่อเมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า หนทางนั้นเอื้อประโยชน์ให้กับตัวเองหรือเกิดดุลภาพในผลตอบแทนที่ทั้งสองฝ่ายจะได้รับตามสัญญา มิฉะนั้นอาจเป็นไปได้ที่ตัวแทนจะปกปิด ซ่อนเร้นข้อมูล หลีกเลียงความรับผิดชอบ และกระทำการที่ผิดต่อศีลธรรม เช่น การตกแต่งกำไรโดยใช้ดุลยพินิจของตัวแทนเอง ซึ่งการกระทำดังกล่าวของผู้บริหารก่อให้เกิดแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการกำไร (Earnings Management)

3. ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Theory) โดย Barnard, C. I. (1938)

ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสียมีแนวคิดที่ว่า ผู้บริหารไม่ควรใส่ใจเพียงผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กรเท่านั้น แต่ควรสนับสนุนความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยและได้ขยายผู้มีส่วนได้เสียในมุมมองของบริษัทที่กว้างขึ้นว่าเป็นผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มอื่นที่ไม่ได้มีสิทธิหรือมีเสียงในการดำเนินกิจการหรือบุคคลที่มีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ของบริษัททั้งพนักงาน ลูกค้า ผู้ขายปัจจัยการผลิต ชุมชนในท้องถิ่น และรัฐบาล Freeman (1983) สนับสนุนแนวคิดนี้เนื่องจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอาจมีผลต่อ (หรือได้รับ) ผลกระทบจากการบรรลุเป้าหมายของบริษัท โดยเชื่อว่าบุคคลเหล่านี้มีผลกระทบ (หรือได้รับ) ผลกระทบจากความสำเร็จตามภารกิจขององค์กร ทั้งจากการตัดสินใจในเชิงนโยบายและการปฏิบัติขององค์กร

งานวิจัยจำนวนมากที่สนับสนุนมุมมองของ

ทฤษฎีนี้ เช่น Donaldson และ Preston (1995) ได้ทดสอบเพื่อยืนยันทฤษฎีใน 3 ด้าน ได้แก่ ความถูกต้องเชิงพรรณนา (Descriptive Accuracy) อำนาจในการอธิบาย (Instrumental Power) และความเที่ยงตรงเชิงบรรทัดฐาน (Normative Validity) ผลการวิจัยพบว่าทั้ง 3 ด้านยืนยันแนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสียเช่นเดียวกับ Barnett และ Salomon (2012) ที่ได้ศึกษาว่า ความรับผิดชอบต่อสังคมจะมีผลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรหรือไม่ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า การที่บริษัทมีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มอื่นๆ (เช่น ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม) นอกจากผู้ถือหุ้นแล้ว จะทำให้ผลประกอบการดีขึ้น และยังเป็นปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงแนวคิดในจริยธรรมของบริษัท (Freeman, 1994) ที่นำไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน

4. ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์ (Stewardship Theory) โดย Donaldson, L. และ Davis, J. H. (1991)

ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์มีแนวคิดที่ว่าผู้บริหารที่ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อนจะทำหน้าที่เป็น “ผู้พิทักษ์” (Steward) เพื่อรักษาผลประโยชน์ขององค์กรมากกว่าผลประโยชน์ส่วนตัว ซึ่งการกระทำดังกล่าวจะก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย และจะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายที่วางไว้ แนวคิดนี้ได้เสนอบทบาทผู้พิทักษ์ว่า เป็นการให้บริการมากกว่าทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตน โดยเชื่อว่าความต้องการขององค์กรและบุคคลจะประสบความสำเร็จสูงสุดได้ก็ต่อเมื่อเคารพและรักษาความสัมพันธ์ดังเช่นเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนบริษัท

ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์มองว่าผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดคอยติดตามการสร้างความมั่งคั่งขององค์กรในระยะยาว มีงานวิจัยที่ได้แสดงมุมมองของผู้พิทักษ์ว่าเป็นผู้แสดงบทบาทที่ดีในการใช้ทรัพยากรขององค์กรได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งการแสดงบทบาทนี้ทำให้เกิดความพึงพอใจทั้งวัตถุประสงค์ส่วนตัวและวัตถุประสงค์องค์กรไปพร้อมกัน ซึ่งส่งผลให้ผลประกอบการเพิ่มสูงขึ้น (Davis, Schoorman and Donaldson, 1997) ในปัจจุบันมีงานวิจัยจำนวนมากที่สามารถนำทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์มาอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้ เช่น งานวิจัยของ Bruynseels และ Cardinaels (2013) ที่พบว่าการทำหน้าที่เป็นผู้พิทักษ์นั้นหาก

มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้บริหารก็จะทำให้ระบบการกำกับดูแลไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบการควบคุมภายใน เช่นเดียวกับ Krishnan et al. 2011; Hwang และ Kim, 2012 ที่พบความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบกับผู้บริหาร (CEO/CFO) จะส่งผลอย่างมากต่อการตกแต่งกำไร

5. ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรม (Transaction Cost Theory) โดย Coase, R. H. (1937) และ Williamson, O. E. (1975)

ต้นทุนธุรกรรม (Transaction Cost) เป็นต้นทุนอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นในองค์กร ตามความหมายทางเศรษฐศาสตร์ ต้นทุนธุรกรรมหมายถึงต้นทุนด้านเวลาและราคา ค่าใช้จ่ายในการค้นหาผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ค่าใช้จ่ายในการต่อรองราคา ค่าใช้จ่ายในการจัดทำและบังคับใช้สัญญา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น หากองค์กรใดสามารถลดต้นทุนธุรกรรมในการดำเนินงานได้จะทำให้องค์กรนั้นมีกำไรเพิ่มขึ้น

ในมุมมองของนักเศรษฐศาสตร์ ระบบข่าวสารเปรียบเสมือนองค์ประกอบอย่างหนึ่งของผลผลิตที่สามารถแลกเปลี่ยนกับทรัพย์สินและแรงงานได้อย่างอิสระ ถ้าต้นทุนการได้มาของเทคโนโลยีข่าวสารลดต่ำลงกิจการก็สามารถนำเทคโนโลยีข่าวสารดังกล่าว มาใช้แทนแรงงานมนุษย์ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเพิ่มค่าแรงอยู่เสมอ ดังนั้น ระบบข่าวสารจึงสามารถช่วยลดจำนวนสัญญาจ้างงาน เนื่องจากสามารถลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับรายการธุรกรรมลงได้

ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรมอธิบายว่า องค์กรและบุคคลมักจะหาทางประหยัดค่าใช้จ่ายรายการธุรกรรมต่างๆ เช่นเดียวกับความพยายามที่จะลดต้นทุนการผลิตสินค้าลง ดังนั้น ในอดีต องค์กรจึงพยายามลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกระบวนการติดต่อกับองค์กรอื่น (ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายสูง) เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายหลายอย่างเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น การค้นหาและการสื่อสารกับผู้ผลิตวัตถุดิบ การตรวจสอบสัญญาจ้าง ค่าประกันความเสียหาย และการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า เป็นต้น ด้วยการขยายขององค์กรให้มีความใหญ่ขึ้น จ้างพนักงานมากขึ้น หรือเข้าซื้อกิจการของผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายเพื่อที่จะทำให้ต้นทุนเฉลี่ยของต้นทุนธุรกรรมลดลง

มีงานวิจัยจำนวนมากที่นำทฤษฎีต้นทุนธุรกรรมมาใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้ เช่น Hennart (1988) ได้เสนอวิธีการลดต้นทุนที่เกิดจากการทำธุรกรรมด้วยการร่วมค้าหรือร่วมลงทุน (Joint Venture) เพราะการร่วมค้าจะช่วยลดต้นทุนในด้านความเสี่ยง ลดต้นทุนจากการระดมเงินทุน ลดต้นทุนจากการค้นหาองค์ความรู้และนวัตกรรมในการดำเนินการ และช่วยประหยัดภาษี นอกจากนี้ Hennart (1991) ได้ทดสอบว่าเพราะเหตุใดกิจการต้องมีการร่วมค้าโดยศึกษาบริษัทย่อยของญี่ปุ่นในสหรัฐอเมริกา ผลการวิจัยพบว่า การลดต้นทุนเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดเป็นวัตถุประสงค์หลักในการร่วมค้าของบริษัทญี่ปุ่น ในขณะที่ Ferreira, Pinto และ Serra (2014) ได้ศึกษาการเลือกสถานที่ (Location) ในการดำเนินธุรกิจพบว่า ต้นทุนในการทำธุรกรรมเป็นปัจจัยสำคัญที่นำมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน ซึ่งงานวิจัยดังกล่าวนี้ได้อธิบายถึงปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตามทฤษฎีต้นทุนธุรกรรมได้เป็นอย่างดี

6. ทฤษฎีการส่งสัญญาณ (Signaling Theory) โดย Spence, M.I (1973)

ทฤษฎีการส่งสัญญาณอธิบายว่า ผู้บริหารย่อมมีข้อมูลข่าวสารมากกว่าผู้ลงทุน การตัดสินใจเรื่องโครงสร้างเงินทุนจึงเป็นการส่งสัญญาณให้ผู้ลงทุนรู้ว่าผู้บริหารมีความเห็นอย่างไรต่อทิศทางของบริษัทในอนาคต เช่นการเลือกวิธีก่อหนี้ ในกรณีที่ผู้บริหารคาดว่ากิจการจะขาดทุน กิจการจะเลือกใช้วิธีการเพิ่มหุ้นสามัญ เพื่อดึงผู้ลงทุนรายใหม่เข้าร่วมรับผลขาดทุน แต่ถ้าเป็นการก่อหนี้แบบการระดมทุนที่มีต้นทุนที่ต้องจ่ายแน่นอน (คือ ดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งเป็นภาระผูกพันของบริษัท) และกิจการไม่สามารถจ่ายเงินจำนวนดังกล่าวได้ บริษัทจะเข้าสู่ภาวะล้มละลาย ผู้ลงทุนจึงเชื่อว่าการที่บริษัทก่อหนี้เพิ่มหรือมีการใช้หนี้สินในโครงสร้างเงินทุนในสัดส่วนที่สูง บริษัทย่อมมีความมั่นใจในผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทว่าน่าจะเป็นไปในทิศทางที่ดี การส่งสัญญาณด้วยการก่อหนี้จึงเป็นสัญญาณที่มีความน่าเชื่อถือ เป็นต้น

มีนักวิจัยจำนวนหนึ่งที่เสนอแนวคิดเกี่ยวกับกลไกการส่งสัญญาณให้นักลงทุนได้ทราบถึงศักยภาพของบริษัท เช่น งานวิจัยของ Ross (1977) ที่พบว่ากลไกในตลาดที่ผู้บริหารใช้ในการส่งสัญญาณให้นักลงทุนประกอบด้วยการชำระหนี้ (Undertaking of

Debt) การจ่ายปันผล (Dividends) การกู้ยืมเงิน/การก่อหนี้ (Leverage) การซื้อหุ้นคืน (Stock repurchase) การประกาศควบรวมหรือซื้อธุรกิจ (Announcement of Merger or Acquisition) การประกาศซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นทั่วไป (Announcement of Tender Offer) การประกาศแยกตัวของบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย (Announcement of a Spin Off)

Heijnen และ Van der made (2012) ยังพบว่า การที่บริษัทถูกผู้บริโภคคว่ำบาตร (Consumer Boycotts) เป็นอีกกลไกทางการตลาดหนึ่งซึ่งส่งสัญญาณให้นักลงทุนได้ทราบถึงความสามารถในการดำเนินงานและโอกาสในการเจริญเติบโตของบริษัทในอนาคตได้ นอกจากนี้ มีงานวิจัยจำนวนมากที่นำทฤษฎีการส่งสัญญาณมาใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้เป็นอย่างดี เช่น งานวิจัยของ Welch (1989) Zheng และ Stangeland (2007) ที่พบความสัมพันธ์ในทางลบระหว่างราคาหุ้นกับคุณภาพของบริษัท เนื่องจากราคาหุ้นที่บริษัทนำเสนอขายครั้งแรก (Initial Price Offering: IPOs) ในราคาที่ต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงจะเป็นตัวส่งสัญญาณให้กับนักลงทุนทราบถึงขีดความสามารถของบริษัทในอนาคต สอดคล้องกับงานวิจัยของ Lucas และ McDonald (1990) ที่พบว่าราคาหุ้นของบริษัทจะลดลงเมื่อมีการประกาศเพิ่มทุน เช่นเดียวกับ Hirtle (2004) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อหุ้นคืนกับผลการดำเนินงานของ Bank holding company ในสหรัฐอเมริกา พบว่า การซื้อหุ้นคืนในราคาที่สูงมีความสัมพันธ์กับการเพิ่มขึ้นของกำไรและทำให้คุณภาพของสินทรัพย์ดีขึ้นในปีที่มีการซื้อหุ้นคืน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทที่ซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ นั้นแสดงให้เห็นว่าผู้บริหารของ Bank Holding Company ซึ่งมีข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังในการทำกำไรจากการซื้อหุ้นคืนของผู้ถือหุ้น กำลังส่งสัญญาณเข้าไปในตลาดเพื่อแสดงให้เห็นถึงการลงทุนเห็นถึงการเพิ่มขึ้นของผลการดำเนินงาน และเลือกใช้วิธีเข้าทำการซื้อหุ้นคืนเมื่อสถานะกระแสเงินสดอยู่ในระดับดีหากเปรียบเทียบกับโอกาสในการทำกำไรจากการลงทุนภายนอก

7. ทฤษฎีความชอบธรรม (Legitimacy Theory) โดย Suchman, M. C. (1995)

ทฤษฎีความชอบธรรมอธิบายว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทเกิดจากการที่บริษัทได้รับสิทธิและ

อำนาจจากสังคมในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรบุคคลภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทจะต้องดำเนินธุรกิจให้ตรงตามความคาดหวังของสังคม หากบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของสังคมกิจการจะถูกปฏิเสธจากสังคมจนไม่สามารถดำรงอยู่ได้ ซึ่งเป็นเหมือนสัญญาผูกพันขององค์กรที่มีต่อสังคม ดังนั้น บริษัทจะต้องตรวจสอบอยู่เสมอว่าธุรกิจมีการตอบสนองต่อความคาดหวังของสังคมหรือไม่ โดยมุ่งเน้นไปที่ความต้องการและความคาดหวังของสังคมแทนการยึดบริษัทเป็นหลัก เพื่อความยั่งยืนขององค์กร

มีงานวิจัยจำนวนมากที่นำทฤษฎีความชอบธรรม มาใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้ เช่น การศึกษาของ Milne และ Chan (1999) ที่ศึกษาการเปิดเผยข้อมูลความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนหรือไม่ ผลการศึกษพบว่า การที่บริษัทเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อความสนใจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นให้นักลงทุนตัดสินใจลงทุน เช่นเดียวกับ Kim, Park และ Wier (2012) ; Yip, Van Staden และ Cahan (2011) ที่พบความสัมพันธ์ในเชิงลบระหว่างความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กรกับการตกแต่งกำไร ซึ่งงานวิจัยนี้สามารถยืนยันหรือสามารถนำทฤษฎีความชอบธรรมมาอธิบายความสืบเนื่องของเหตุและผลลัพธ์ของปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้

สรุปและอภิปราย

ทฤษฎีในงานวิจัยนั้นช่วยในการอธิบายและทำนายปรากฏการณ์ เช่น Positive Accounting Theory จะช่วยอธิบายถึงพฤติกรรมของผู้บริหาร

ในการเลือกใช้นโยบายบัญชีภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกันไปเพื่อให้บรรลุเงื่อนไขตามสัญญา ทฤษฎีตัวแทน (Agency Theory) จะช่วยอธิบายถึงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างตัวการ (Principle) กับตัวแทน (Agent) จนเป็นสาเหตุของการจัดการกำไร (Earnings Management) ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Theory) จะช่วยอธิบายถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความรับผิดชอบต่อบริษัททั้งต่อผู้มีส่วนได้เสียภายในและสังคมภายนอกทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์ (Stewardship Theory) จะช่วยอธิบายถึงผู้บริหารที่ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อนนั้น เปรียบเสมือน “ผู้พิทักษ์” (Steward) ผลประโยชน์ต่างๆ ซึ่งจะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรม (Transaction Cost Theory) จะช่วยอธิบายถึงพฤติกรรมขององค์กรและบุคคลที่มักจะหาทางประหยัดค่าใช้จ่ายรายการธุรกรรมต่างๆ เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดและเติบโตอย่างยั่งยืน ทฤษฎีการส่งสัญญาณ (Signaling Theory) จะช่วยอธิบายถึงพฤติกรรมของผู้บริหารในการส่งสัญญาณต่างๆ เข้าไปในตลาดเพื่อให้ นักลงทุนเห็นถึงสถานการณ์ของบริษัทที่กำลังเกิดขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่อแนวโน้มอนาคต ทฤษฎีความชอบธรรม (Legitimacy Theory) จะช่วยอธิบายถึงการตอบสนองต่อความคาดหวังของสังคมแทนการยึดบริษัทเป็นหลักจะทำให้องค์กรอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน ทฤษฎีที่ดีจะช่วยให้นักวิจัยทางบัญชีสามารถกำหนดตัวแปรที่สำคัญได้อย่างครบถ้วนและแม่นยำ

ตารางที่ 1 ตัวอย่างงานวิจัยที่นำทฤษฎีมาช่วยในการอธิบาย

ทฤษฎี	งานวิจัยทางการบัญชี
Positive Accounting Theory	1. Bonus plan hypothesis: Banwarie (2011); Hagerman & Zmijewske (1979); Bowen, Lacey & Noreen (1981); Skinner (1993); Subramaniam (2000); Rajagopalan (1997) 2. Debt/equity hypothesis: Banwarie (2011); Dhaliwal (1982); Healy (1999); Holthausen & Leftwich (1983); Meek & Gray (1989) 3. Political cost hypothesis: Ball & Brown (1968); Beaver (1968); Stigler (1971); Peltzman (1976); Daley & Vigeland (1983); Cahan (1992); Key (1997); Han & Wang (1998); Patten & Trompeter (2003); García-Sánchez et. al. (2014)

ตารางที่ 1 ตัวอย่างงานวิจัยที่นำทฤษฎีมาช่วยในการอธิบาย (ต่อ)

ทฤษฎี	งานวิจัยทางการบัญชี
ทฤษฎีตัวแทน (Agency Theory)	Gomez-Mejia & Balkin (1992); Lafontaine (1992); Bathala & Rao(1995); Morris (1987); Peasnell, Pope & Young (2005); Berger & Di Patti (2006); Jirapornet al (2008); Dawsonet al. (2016); Song, Wang & Cavusgil(2015)
ทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Theory)	Freeman (1994);Donaldson & Preston(1995); Jones,(1995); Jensen (2002); Sisodia, Wolfe & Sheth (2007); Russo & Perrini (2010); Barnett & Salomon (2012); Harrison & Wicks (2013)
ทฤษฎีผู้พิทักษ์ผลประโยชน์ (Stewardship Theory)	Davis, Schoorman and Donaldson(1997); Muth & Donaldson (1998); Eddleston & Kellermanns(2007);Krishman et al. (2011); Kluvers & Tippet (2011); Hwang & Kim (2012); Bruynseels & Cardinaels (2013); Schillemans (2013)
ทฤษฎีต้นทุนธุรกรรม (Transaction Cost Theory)	Hennart (1988); Lacity & Willcocks (1995); Lyons (1995); Chiles & McMackin(1996); David & Han (2004); Brouthers (2013);Ferreira, Pinto, & Serra (2014)
ทฤษฎีการส่งสัญญาณ (Signaling Theory)	Ross (1977); Myers & Majluf (1984); Welch (1989); Lucas & McDonald (1990); Hirtle(2004); Zheng & Stangeland (2007); Heijnen & Van der made (2012)
ทฤษฎีความชอบธรรม (Legitimacy Theory)	Guthrie & Parker (1989); Patten (1992); Milne & Chan (1999); Luft-Mobus (2005); Magness (2006);Kim, Park & Wier (2012); Yip, Van & Cahan (2011); Bitektine & Haack(2015); Lanis & Richardson (2016)

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

นักวิจัยทางบัญชีควรเลือกใช้ทฤษฎีให้เหมาะสมกับงานวิจัย หรือสร้างทฤษฎีจากการทบทวนวรรณกรรมหรือศึกษาเชิงตรวจสอบ เพื่ออธิบายว่าทำไมเหตุการณ์ที่สังเกตได้จึงเกิดขึ้น โดยทฤษฎีเหล่านั้นต้องมีความเกี่ยวข้อง (เช่น มีคุณค่าต่อระเบียบวิจัย) และทั่วถึง (เช่น อธิบายเหตุการณ์ได้ทั้งหมด) การสร้างทฤษฎีจึงไม่ใช่เพียงการสังเคราะห์ความรู้ที่มีอยู่ แต่ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการประติดปะต่อเรื่องราวทั้งหมด โดยโครงสร้างนั้นควรมีการกำหนดไว้อย่างเป็นระบบ มีความชัดเจนทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงประจักษ์ ทฤษฎีจึงจะช่วยอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในงานวิจัยทางบัญชีได้อย่างถูกต้องชัดเจน

เอกสารอ้างอิง

Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of accounting research*, 6(2), 159-178.

Banwarie, U. R. (2011). *The relationship between ownership structure and CSR disclosure*. Unpublished doctoral thesis, Erasmus National University, Rotterdam, Netherland.

Barnard, C.I. (1938). *Functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Barnard, C.I. (1938). *The Functions of the Executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Barnett, M. L., & Salomon, R. M. (2012). Does it pay to be really good? Addressing the shape of the relationship between social and financial performance. *Strategic Management Journal*, 33(11), 1304-1320.

Bathala, C. T., & Rao, R. P. (1995). The determinants of board composition: An agency

- theory perspective. *Managerial and decision economics*, 16(1), 59-69.
- Beaver, W. H. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, 6, 67-92.
- Berger, A. N., & Di Patti, E. B. (2006). Capital structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 30(4), 1065-1102.
- Bitektine, A., & Haack, P. (2015). The “macro” and the “micro” of legitimacy: Toward a multilevel theory of the legitimacy process. *Academy of Management Review*, 40(1), 49-75.
- Bowen, R. M., Noreen, E. W., & Lacey, J. M. (1981). Determinants of the corporate decision to capitalize interest. *Journal of accounting and economics*, 3(2), 151-179.
- Brouthers, K. D. (2013). Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies*, 44(1), 1-13.
- Bruynseels, L., & Cardinaels, E. (2013). The audit committee: Management watchdog or personal friend of the CEO? *The Accounting Review*, 89(1), 113-145.
- Cahan, S. F. (1992). The effect of antitrust investigations on discretionary accruals: A refined test of the political-cost hypothesis. *The Accounting Review*, 67(1), 77-95.
- Canning, J. B. (1929). Some divergences of accounting theory from economic theory. *Accounting Review*, March, 4, 1-8.
- Chiles, T. H., & McMackin, J. F. (1996). Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics. *Academy of Management Review*, 21(1), 73-99.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Daley, L. A., & Vigeland, R. L. (1983). The effects of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods: The case of accounting for R&D costs. *Journal of accounting and economics*, 5, 195-211.
- David, R. J., & Han, S. K. (2004). A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. *Strategic management journal*, 25(1), 39-58.
- Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management Review*, 22(1), 20-47.
- Dawson, G. S., Denford, J. S., Williams, C. K., Preston, D., & Desouza, K. C. (2016). An Examination of Effective IT Governance in the Public Sector Using the Legal View of Agency Theory. *Journal of Management Information Systems*, 33(4), 1180-1208.
- Dhaliwal, D. S., Salamon, G., & Smith, E. (1982). The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods. *Journal of Accounting and Economics*, 4, 41-53.
- Donaldson, L., & Davis, J. H. (1991). Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of Management*, 16(1), 49-64.
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Eddleston, K. A., & Kellermanns, F. W. (2007). Destructive and productive family

- relationships: A stewardship theory perspective. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 545-565.
- Elijido-Ten, E. (2011, September). Media coverage and voluntary environmental disclosures: A developing country exploratory experiment. *Accounting Forum*, 35(3), 139-157.
- Ferreira, M. P., Pinto, C. F., & Serra, F. R. (2014). The transaction costs theory in international business research: a bibliometric study over three decades. *Scientometrics*, 98(3), 1899-1922.
- Freeman, R. E. (1983). Strategic Management a Stakeholder Approach. *Advances in Strategic Management*, 1, 31-60.
- Freeman, R. E. (1994). The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business ethics quarterly*, 4(4), 409-421.
- García-Sánchez, I. M., Gallego-Álvarez, I., Rodríguez-Domínguez, L., Cuadrado-Ballesteros, B., & García-Rubio, R. (2014). Rotation of Auditing Firms and Political Costs: Evidence from Spanish Listed Companies. *International Journal of Auditing*, 18(3), 223-232.
- Gomez-Mejia, L. R., & Balkin, D. B. (1992). Determinants of faculty pay: An agency theory perspective. *Academy of Management Journal*, 35(5), 921-955.
- Guthrie, J., & Parker, L. D. (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory. *Accounting and Business Research*, 19(76), 343-352.
- Hagerman, R., & Zmijewski, M. (1979). Some determinants of accounting policy. *Journal of Accounting and Economics*, 1, 142-161.
- Han, J. C., & Wang, S. W. (1998). Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. *Accounting Review*, 73(1), 103-117.
- Harrison, J. S., & Wicks, A. C. (2013). Stakeholder theory, value, and firm performance. *Business Ethics Quarterly*, 23(1), 97-124.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Heijnen, P., & Van der Made, A. (2012). A signaling theory of consumer boycotts. *Journal of Environmental Economics and Management*, 63(3), 404-418.
- Hennart, J. F. (1988). A transaction costs theory of equity joint ventures. *Strategic Management Journal*, 9(4), 361-374.
- Hennart, J. F. (1991). The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States. *Management Science*, 37(4), 483-497.
- Hirtle, B. (2004). Stock repurchases and bank holding company performance. *Journal of Financial Intermediation*, 13(1), 28-57.
- Holthausen, R. W., & Leftwich, R. W. (1983). The economic consequences of accounting choice implications of costly contracting and monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 77-117.
- Hwang, B. H., & Kim, S. (2012). Social ties and earnings management. Retrieved on July 4, 2017, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1215962
- Jensen, M. C. (2002). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *European Financial Management*, 7(3), 297-317.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

- Jiraporn, P., Miller, G. A., Yoon, S. S., & Kim, Y. S. (2008). Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17(3), 622-634.
- Jones, T. M. (1995). Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20(2), 404-437.
- Key, K. G. (1997). Political cost incentives for earnings management in the cable television industry. *Journal of Accounting and Economics*, 23(3), 309-337.
- Kim, Y., Park, M. S., & Wier, B. (2012). Is earnings quality associated with corporate social responsibility? *The Accounting Review*, 87(3), 761-796.
- Kluvers, R., & Tippet, J. (2011, December). An exploration of stewardship theory in a Not-for-Profit organisation. *Accounting Forum*, 35 (4), 275-284.
- Krishman, C. N. V., Ivanov, V. I., Masulis, R. W., & Singh, A. K. (2011). Venture capital reputation, post-IPO performance, and corporate governance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(5), 1295-1333.
- Lacity, M. C., & Willcocks, L. P. (1995). Interpreting information technology sourcing decisions from a transaction cost perspective: findings and critique. *Accounting, Management and Information Technologies*, 5(3), 203-244.
- Lafontaine, F. (1992). Agency theory and franchising: some empirical results. *The RAND Journal of Economics*, 23, 263-283.
- Lanis, R., & Richardson, G. (2016). A Reply to Corporate Social Responsibility and Tax Aggressiveness: A Test of Legitimacy Theory. *Social and Environmental Accountability Journal*, 36(1), 90-92.
- Lucas, D. J., & McDonald R. L. (1990). Equity Issues and Stock Price Dynamics. *The Journal of Finance*, 5(4), 1019-1043.
- LuftMobus, J. (2005). Mandatory environmental disclosures in a legitimacy theory context. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 18(4), 492-517.
- Lyons, B. R. (1995). Specific Investment, Economies of Scale, and the Make-or-Buy Decision: A Test of Transaction Cost Theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 26, 431-433.
- Magness, V. (2006). Strategic posture, financial performance and environmental disclosure: an empirical test of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(4), 540-563.
- Meek, G. K., & Gray, S. J. (1989). Globalization of stock market and foreign listing requirements: Voluntary disclosures by continental European companies listed on the London Stock Exchange. *Journal of International Business Studies*, 20(3), 315-336.
- Milne, M. J., & Chan, C. C. (1999). Narrative corporate social disclosures: how much of a difference do they make to investment decision-making? *The British Accounting Review*, 31(4), 439-457.
- Morris, R. D. (1987). Signalling, agency theory and accounting policy choice. *Accounting and business Research*, 18(69), 47-56.
- Muth, M., & Donaldson, L. (1998). Stewardship theory and board structure: A contingency approach. *Corporate Governance: An International Review*, 6(1), 5-28.
- Myers, Stewart C., & Majluf, Nicholas S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information

- that investors do not have. *Journal of Finance Economics*, 13(2), 187-221.
- Patten, D. M. (1992). Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill: a note on legitimacy theory. *Accounting, organizations and Society*, 17(5), 471-475.
- Patten, D. M., & Trompeter, G. (2003). Corporate responses to political costs: an examination of the relation between environmental disclosure and earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(1), 83-94.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2005). Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals?. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32 (7-8), 1311-1346.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *The Journal of Law and Economics*, 19(2), 211-240.
- Rajagopalan, N. (1997). Strategic orientations, incentive plan adoptions, and firm performance: Evidence from electric utility firms. *Strategic Management Journal*, 18, 761-785.
- Ross, S. A. (1977). The determinants of financial structure: The incentive signaling approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), 23-40.
- Russo, A., & Perrini, F. (2010). Investigating stakeholder theory and social capital: CSR in large firms and SMEs. *Journal of Business ethics*, 91(2), 207-221.
- Schillemans, T. (2013). Moving beyond the clash of interests: On stewardship theory and the relationships between central government departments and public agencies. *Public Management Review*, 15(4), 541-562.
- Sisodia, R.S., Wolfe, D.B., & Sheth, J.N. (2007). *Firms of Endearment*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Skinner, D. J. (1993). The investment opportunity set and accounting procedure choice: Preliminary evidence. *Journal of Accounting and Economics*, 16(4), 407-445.
- Song, J., Wang, R., & Cavusgil, S. T. (2015). State ownership and market orientation in China's public firms: An agency theory perspective. *International Business Review*, 24(4), 690-699.
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The quarterly journal of Economics*, 87(3), 355-374.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 3-21.
- Subramaniam, C. (2000). Choice of performance measure in a bonus plan: Managerial opportunism or efficient contracting? *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 4, 19-37.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. London: Prentice-Hall Inc.
- Welch, I. (1989). Seasoned offerings, imitation costs, and the underpricing of initial public offerings. *The Journal of Finance*, 44(2), 421-449.
- Williamson, O.E. (1975). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577.
- Yip, E., Van S. C., & Cahan, S. (2011). Corporate social responsibility reporting and earnings management: The role of political costs. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 5(3), 17.
- Zheng, S. X., & Stangeland, D. A. (2007). IPO underpricing, firm quality, and analyst forecasts. *Financial Management*, 36 (2), 45-64.