

พฤติกรรมการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่ เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี

สุทธิณี เทพปรีะพล*

บทนำ

บทความนี้กล่าวถึงพฤติกรรมและแรงจูงใจของผู้บริหารต่อการตกแต่งกำไรในช่วงใกล้สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีสำหรับปีเพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี โดยผู้บริหารน่าจะมีแรงจูงใจอย่างมากต่อการตกแต่งกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่มากกว่าไตรมาสอื่นๆ เนื่องจากผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจที่ผู้บริหารจะได้รับและเงื่อนไขของภาระผูกพันของบริษัทถูกกำหนดไว้กับผลการดำเนินงานประจำปี ซึ่งพฤติกรรมการตกแต่งกำไรในช่วงเวลาดังกล่าวนี้อาจส่งผลให้ความผันแปรของผลกำไรและกำไรต่อสนองของตลาดต่อผลกำไรในไตรมาสที่มีลักษณะพิเศษที่แตกต่างไปจากไตรมาสอื่นๆ บทความนี้จึงมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ผู้ใช้การเงินเข้าใจถึงแรงจูงใจของผู้บริหารรวมถึงวิธีการที่ผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะใช้ในการตกแต่งกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่ ซึ่งจะช่วยให้นักลงทุนสามารถสังเกตเห็นร่องรอยที่ทำให้คุณภาพของผลกำไรประจำปีมีคุณภาพที่ด้อยลง และลดผลกระทบของรายการที่มีความเป็นไปไม่ได้ในการตกแต่งกำไรของฝ่ายบริหาร เพื่อที่ผลกำไรประจำปีจะสะท้อนถึงผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างแท้จริง

* บัญชีมหาบัณฑิต หลักสูตรควบบัญชีบัณฑิตและบัญชีมหาบัณฑิต (บูรณาการ) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับบัณฑิตศึกษา ผู้เขียนขอขอบคุณอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ได้แก่ ผศ.ดร.สมชาย สุภัทรกุล และกรรมการวิทยานิพนธ์ทั้งสองท่าน ได้แก่ รศ.ดร.มนวิภา ผดุงสิทธิ์ และ ดร.สันสกฤต วิจิตรเลขาการ

ผลกำไรและการบรรลุเป้าหมายกำไร

กำไรถือเป็นข้อมูลทางการเงินที่มีความสำคัญในรายงานทางการเงิน และเป็นสิ่งที่ผู้บริหารคำนึงถึงเป็นอันดับแรกๆ ในการรายงานผลการดำเนินงาน โดย Graham, Harvey และ Rajgopal (2005) สำรวจความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่บริหารระดับสูงในฝ่ายการเงินในสหรัฐอเมริกาพบว่าผู้บริหารมองกำไร โดยเฉพาะกำไรต่อหุ้นเป็นปัจจัยสำคัญที่นักลงทุนให้ความสนใจ เนื่องจากนักลงทุนต้องการเป้าหมายอย่างง่ายในการประเมินผลการดำเนินงานของบริษัท และผู้บริหารเองคาดหวังผลลัพธ์จากการบรรลุเป้าหมายตัวเลขกำไร เป้าหมายแรกคือการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ตลาดทุน รองลงมาคือการรักษาหรือเพิ่มระดับราคาหุ้นของบริษัท เนื่องจากตลาดมีมุมมองที่ไม่พึงประสงค์ต่อการที่บริษัทไม่สามารถบรรลุเป้าหมายตัวเลขกำไรได้ โดยชี้ว่าการไม่บรรลุเป้าหมายตัวเลขกำไรยังผลต่อความไม่เชื่อถือของตลาดที่มีต่อตัวเลขกำไรที่รายงานและสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นภายในบริษัทในหลายๆแง่มุม

งานวิจัยในอดีตจำนวนหนึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทจะได้รับผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจเมื่อสามารถบรรลุเป้าหมายกำไรได้อย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ ตลาดจะให้รางวัลกับบริษัทที่สามารถรักษาความต่อเนื่องของการบรรลุเป้าหมายกำไรและการเพิ่มขึ้นของผลกำไร สะท้อนได้จากระดับผลตอบแทนของการลงทุนในหุ้นที่สูงกว่าปกติ ในทางกลับกันเมื่อใดที่บริษัทไม่สามารถรักษาแบบแผนดังกล่าวไว้ได้แล้วจะส่งผลต่อราคาหลักทรัพย์ที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ¹ เนื่องจากมุมมองของนักลงทุนที่มีต่อบริษัทในระยะยาวเปลี่ยนแปลงไปและปรับมุมมองจากเดิมที่เป็นบวกกลายเป็นลดลงในทันทีที่ยังสะท้อนภาพของผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตที่ไม่พึงประสงค์อีกด้วย (Leath et al., 1999; Skinner และ Sloan, 2002; และ Myers et al., 2007)

การที่นักลงทุนใช้ผลกำไรเป็นจุดอ้างอิงอย่างง่ายต่อการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจและให้มูลค่าส่วนเพิ่มกับบริษัทที่สามารถรายงานผลกำไรได้เป็นไปตามเป้าหมาย จึงเป็นเหตุผลสำคัญต่อผู้บริหารในการรายงานผลกำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือเป็นไปตามความคาดหวังของนักลงทุน ไม่ว่าจะเป็นการรายงานผลกำไรที่เป็นบวก การรายงานผลกำไรที่แสดงถึงแนวโน้มที่ดีขึ้น หรือ การรายงานผลกำไรที่เป็นไปตามหรือเกินกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ (สมชาย สุภัทรกุล, 2548)

การตกแต่งกำไรในงบกำไร

งานวิจัยจำนวนหนึ่งชี้ว่าผลกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่มีลักษณะพิเศษของการที่แตกต่างไปจากไตรมาสอื่นๆ ตัวอย่างเช่น งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับการตอบสนองของนักลงทุนต่อผลกำไร (Investor responsiveness) ของ Salamon และ Stober (1994) โดยงานวิจัยของ Salamon และ Stober (1994) ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนของหลักทรัพย์และผลกำไร (Earnings Response Coefficient: ERC) ของบริษัทที่จัดรับอิทธิพลจากฤดูกาล (Seasonal Firms) ที่มียอดขายสูงสุดในไตรมาสที่แตกต่างกัน ผลการวิจัยพบว่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของค่าความผิดพลาดในการคาดการณ์ผลกำไร (Forecast Error) ในไตรมาสที่สูงกว่าไตรมาสระหว่างกาลอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนั้นยังพบว่านักลงทุนตอบสนองต่อผลกำไรในไตรมาสที่ต่ำกว่าผลกำไรในช่วงไตรมาสอื่นๆ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Givory และ Ronen (1981) และ Collins, Hopwood, และ McKeown (1984) ซึ่งพบว่าผลกำไรในไตรมาสที่สี่มีความผันผวนมากกว่าผลกำไรในช่วงไตรมาสระหว่างกาล

1 พฤติกรรมดังกล่าวนี้ Skinner และ Sloan (2002) ได้ให้นิยามไว้ว่าเป็น Torpedo Effect

สาเหตุที่ผลกำไรในไตรมาสที่สี่มีความผันผวนมากกว่าไตรมาสระหว่างกลาง และนักลงทุนตอบสนองต่อผลกำไรในไตรมาสที่สี่ต่ำกว่าไตรมาสอื่นๆ อาจเกิดขึ้นจากสาเหตุประการที่หนึ่งคือ การปรับปรุงประมาณการทางบัญชีในช่วงไตรมาสที่สี่ (Fourth-Quarter Settling Up) เพื่อลดผลกระทบของความผิดพลาดในการวัดค่าที่เกิดขึ้นจากช่วงไตรมาสระหว่างกลาง เนื่องจากการจัดทำงบการเงินรายไตรมาสใช้การประมาณการในการวัดมูลค่ามากกว่าที่ใช้ในงบการเงินประจำปี ประกอบกับผู้สอบบัญชีใช้การปฏิบัติงานสอบทานสำหรับงบการเงินระหว่างกลางเท่านั้น ดังนั้นความผิดพลาดในการวัดค่าจะถูกปรับปรุงในไตรมาสสุดท้ายของปี เหตุผลดังกล่าวนี้สนับสนุนด้วยผลการวิจัยของ Collins et al. (1984) ซึ่งศึกษาว่าผลกำไรในแต่ละไตรมาสส่งผลกระทบต่อความถูกต้องในการคาดการณ์กำไรต่อหุ้นหรือไม่ โดยศึกษาบริษัทที่ได้รับผลกระทบจากฤดูกาลและบริษัทที่ไม่ได้รับผลกระทบจากฤดูกาล ผลการวิจัยพบว่าค่าความผิดพลาดในการคาดการณ์ผลกำไรโดยเฉลี่ย (Average Forecast Error) สำหรับผลกำไรในไตรมาสที่สี่อยู่ในระดับที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับไตรมาสอื่นๆ ทั้งนี้ Collins et al. (1984) อธิบายว่าความแปรผันของระดับการเปลี่ยนแปลงผลกำไรในไตรมาสที่สี่เป็นผลมาจากการปรับปรุงรายการในไตรมาสที่สี่ เพื่อปรับปรุงประมาณการของผู้บริหารในช่วงไตรมาสระหว่างกลางที่อาจจะต่ำกว่าหรือเกินกว่าที่ควรจะเป็น รวมถึงรายการปรับขึ้นของผู้สอบบัญชีในช่วงใกล้สิ้นปี

สาเหตุประการที่สองคือ พฤติกรรมการตกแต่งกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่ เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรสำหรับปี เหตุผลดังกล่าวนี้สนับสนุนด้วยงานวิจัยเชิงประจักษ์จำนวนหนึ่ง ซึ่งใช้แนวทางการศึกษาการกระจายตัวของผลกำไรประจำปีรอบจุดอ้างอิง เช่น งานวิจัยของ Burgstahler และ Dichev (1997) ศึกษาการกระจายตัวของผลกำไรประจำปีรอบจุดอ้างอิง โดยใช้จุดอ้างอิงคือผลกำไรเท่ากับศูนย์ พบว่ามีจำนวนบริษัทในสัดส่วนที่ต่ำมากๆ ที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนหรือมีผลกำไรที่ลดลงเป็นจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย

ในขณะที่มีจำนวนบริษัทในสัดส่วนที่สูงมากๆ ที่มีผลกำไรหรือมีผลกำไรที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย ซึ่งบริษัทที่รายงานผลกำไรให้เป็นไปตามหรือเกินกว่าเป้าหมายกำไรในจำนวนที่น้อยๆ นี้มีความเป็นไปได้ที่บริษัทนั้นตกแต่งกำไร โดยบริษัทที่มีผลการดำเนินงานก่อนการตกแต่งกำไรเป็นผลขาดทุนหรือผลกำไรลดลงเป็นจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย มีการตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลกำไรให้สูงขึ้นเพื่อรายงานผลกำไรหรือมีผลกำไรเพิ่มขึ้นในจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย

งานวิจัยของ Kerstein และ Rai (2007) และ Jacob และ Jorgensen (2001) เป็นงานวิจัยสองชิ้นที่ขยายผลงานวิจัยของ Burgstahler และ Dichev (1997) โดยใช้การกระจายตัวของผลกำไรรอบจุดอ้างอิงในการบ่งชี้การตกแต่งกำไร โดยได้ผลลัพธ์ที่สอดคล้องกัน นั่นคือ การกระจายตัวที่ผิดปกติของผลกำไรที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากการตกแต่งกำไรเพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลกำไรที่สูงขึ้นในไตรมาสสุดท้ายของปี

Kerstein และ Rai (2007) ศึกษาการเปลี่ยนแปลงของการกระจายตัวของผลกำไรในช่วงระยะเวลาที่ศึกษา คือช่วงสิ้นสุดไตรมาสที่สามถึงสิ้นปี ภายใต้สมมติฐานว่าบริษัทไม่มีการตกแต่งกำไรในสามไตรมาสแรกของปี เพื่อที่จะชี้ว่าบริษัทที่รายงานผลขาดทุนในจำนวนน้อยๆ และบริษัทที่รายงานผลกำไรในจำนวนน้อยๆ ในช่วงสามไตรมาสแรกของปี น่าจะมีการตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลกำไรที่สูงขึ้นในไตรมาสที่สี่ เพื่อหลีกเลี่ยงการรายงานผลขาดทุนสะท้อนได้จากการเปลี่ยนแปลงของการกระจายตัวของผลกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่ ผลการวิจัยพบว่าบริษัทที่รายงานผลขาดทุนจำนวนน้อยๆ ในช่วงสามไตรมาสแรกของปีมีความพยายามที่จะรายงานผลกำไรที่เป็นบวกในจำนวนน้อยๆ ในสัดส่วนที่สูงผิดปกติ ขณะที่บริษัทที่มีผลกำไรสะสมในช่วงไตรมาสระหว่างกลางในจำนวนเงินน้อยๆ ยังคงระดับผลกำไรที่รายงานให้ใกล้เคียงกับเป้าหมายกำไร ส่วนบริษัทที่รายงานผลกำไรจำนวนมากๆ ในช่วงไตรมาสระหว่างกลาง

กลับรายงานผลกำไรสำหรับปีในจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย ซึ่งสนับสนุนด้วยหลักฐานการกระจายตัวของผลกำไรที่ผิดปกติระหว่างช่วงสิ้นสุดไตรมาสที่สามถึงช่วงสิ้นปี

Jacob and Jorgensen (2007) พบว่าบริษัทตกแต่งกำไรเพื่อหลีกเลี่ยงการรายงานผลขาดทุนหรือการรายงานผลกำไรที่แสดงถึงแนวโน้มที่ลดลง โดยทดสอบว่าการจัดลำดับไตรมาสที่ต่างไปจากเกณฑ์ปกตินั้นมีรูปแบบการกระจายตัวของผลกำไรที่แตกต่างกันหรือไม่² ภายใต้สมมติฐานว่าผลกำไรในไตรมาสระหว่างกาลน่าจะได้รับการผลกระทบจากการตกแต่งกำไรน้อยกว่าไตรมาสที่สี่ ผลการวิจัยพบว่าการกระจายตัวของผลกำไรที่ผิดปกติของผลกำไร ทั้งที่วัดโดยการเปลี่ยนแปลงของกำไรและระดับของกำไร หากจัดลำดับไตรมาสตามเกณฑ์ปกติ แต่การจัดลำดับไตรมาสที่ต่างไปจากเกณฑ์ปกตินั้นไม่พบการกระจายตัวของผลกำไรแต่อย่างใด จึงเป็นข้อสนับสนุนว่าไตรมาสที่สี่น่าจะเป็นช่วงเวลาที่ผู้บริหารมีแรงจูงใจอย่างมากในการตกแต่งกำไรเพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี

งานวิจัยที่ศึกษาพฤติกรรมกรรมการรักษาระดับความผันผวนของผลกำไรหรือที่มีชื่อเรียกในภาษาอังกฤษว่า Earnings Smoothing ก็ได้ผลลัพธ์ที่สอดคล้องกับงานวิจัยในส่วนข้างต้นว่าผู้บริหารน่าจะมีแรงจูงใจอย่างมากในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่ เช่น งานวิจัยของ Givory และ Ronen (1981) ซึ่งศึกษาว่าผู้บริหารมีพฤติกรรมปรับปรุงประมาณการในช่วงไตรมาสที่สี่เพื่อที่จะรักษาระดับความผันผวนของผลกำไรประจำปี ผลการวิจัยพบว่าผู้บริหารมีความพยายามที่จะตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อที่จะลดระดับความเบี่ยงเบนที่เกิดขึ้นสำหรับผลกำไรในช่วงไตรมาสระหว่างกาลและเพื่อลดระดับการเปลี่ยนแปลงของผลกำไรประจำปีไม่มีความผันผวนมากจนเกินไป

แม้ว่างานวิจัยของ Givory และ Ronen (1981) Kerstein และ Rai (2007) และ Jacob และ Jorgensen (2007) จะพบหลักฐานเชิงประจักษ์ว่าผู้บริหารมีการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรหรือเพื่อรักษาระดับความผันผวนของผลกำไรแล้ว แต่งานวิจัยดังกล่าวยังไม่ได้ให้คำตอบที่แน่ชัดว่าบริษัทเหล่านั้นตกแต่งกำไรด้วยรายการบัญชีใด หรือผลการกระจายตัวของผลกำไรดังกล่าวอาจจะไม่ได้เกิดขึ้นจากการตกแต่งกำไรแต่เพียงปัจจัยเดียว แต่อาจจะเกิดจากการปรับปรุงประมาณการทางบัญชีในไตรมาสที่สี่ เพื่อปรับปรุงประมาณการบัญชีที่ได้ประมาณการไว้ตลอดปีมาจากไตรมาสระหว่างกาล งานวิจัยของ Gunny et al. (2009) ศึกษาคุณภาพของผลกำไรในไตรมาสระหว่างกาลและไตรมาสสุดท้ายของปี และทำการทดสอบเพื่อจำแนกว่าคุณภาพของผลกำไรในไตรมาสที่สี่น้อยกว่าไตรมาสอื่นๆนั้นเกิดจากผลกระทบจากการปรับปรุงประมาณการทางบัญชีในไตรมาสที่สี่ หรือเกิดจากการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่ และพบหลักฐานเชิงประจักษ์ว่าคุณภาพของผลกำไรที่ด้อยลงช่วงไตรมาสที่สี่ได้เป็นอิทธิพลจากการตกแต่งกำไรมากกว่าการปรับปรุงประมาณการในไตรมาสที่สี่

โดยสรุป พฤติกรรมการตกแต่งกำไรของผู้บริหารในไตรมาสที่สี่น่าจะเป็นปัจจัยที่ความผันผวนของผลกำไรในไตรมาสที่สี่ที่มากกว่าไตรมาสระหว่างกาลได้ และเป็นสาเหตุให้นักลงทุนตอบสนองต่อผลกำไรในไตรมาสที่สี่ต่ำกว่าผลกำไรในช่วงไตรมาสอื่นๆ นั้นหมายความว่านักลงทุนรับรู้ถึงความเป็นไปได้ของพฤติกรรมกรรมการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่ จึงลดค่าผลกำไรในไตรมาสดังกล่าวลง ดังนั้นบทความส่วนถัดไปจึงมุ่งเน้นไปการอธิบายแรงจูงใจและวิธีการของผู้บริหารในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี

2 เกณฑ์ปกติ คือการเรียงลำดับไตรมาสโดยมีไตรมาสที่สี่เป็นไตรมาสสุดท้ายของปี ส่วนการเรียงลำดับไตรมาสที่ต่างไปจากเกณฑ์ปกติ คือการเรียงลำดับไตรมาสโดยสมมติให้ไตรมาสสุดท้ายสำหรับปีไม่ใช่ไตรมาสที่สี่ แต่เป็นไตรมาสที่หนึ่ง ไตรมาสที่สอง หรือไตรมาสที่สามตามลำดับ

แรงจูงใจของผู้บริหารในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่

ผู้บริหารมีความพยายามในการบรรลุเป้าหมายตัวเลขกำไรโดยการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี จึงมีคำถามที่น่าสนใจว่าพฤติกรรมดังกล่าวของผู้บริหารนั้นมีแรงจูงใจมาจากสาเหตุใด การที่ผู้ใช้งบการเงินเข้าใจถึงแรงจูงใจที่แท้จริงของผู้บริหาร น่าจะเป็นประโยชน์ในการประเมินคุณภาพของผลกำไรที่รายงานเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนได้อย่างระมัดระวังมากยิ่งขึ้น รวมทั้งช่วยประเมินถึงความเป็นไปได้ที่บริษัทที่สนใจลงทุนนั้นจะมีพฤติกรรมตกแต่งกำไร โดยไตรมาสสุดท้ายของปี น่าจะเป็นช่วงเวลา que ผู้บริหารน่าจะมีแรงจูงใจอย่างมากในการตกแต่งกำไรด้วยเหตุผลหลัก 4 ประการ

ประการแรก งบการเงินประจำปีเป็นผลลัพธ์สุดท้ายของการจัดทำงบการเงินเพื่อรายงานให้ผู้ใช้งบการเงินทราบ ว่าในรอบระยะเวลาบัญชีหนึ่งๆ บริษัทมีผลการดำเนินงานอย่างไร การจัดทำงบการเงินประจำปีจัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ยอดสะสมจากต้นงวดบัญชี (ไตรมาสแรกของรอบระยะเวลาบัญชี) จนถึงสิ้นสุดงวดไตรมาสสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี แนวคิดในการจัดทำงบการเงินในลักษณะดังกล่าวนี้ มีชื่อเรียกในภาษาอังกฤษว่า Integral Reporting Method ดังนั้นไตรมาสสุดท้ายของปีหรือไตรมาสที่สี่จึงเป็นช่วงเวลา que ผู้บริหารมีข้อมูลภายในเกี่ยวกับระดับกำไรที่แท้จริงของปีมากกว่าไตรมาสอื่นๆ และสามารถประเมินได้ว่าบริษัทมีผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่ ช่องว่างระหว่างผลกำไรที่แท้จริงกับผลกำไรที่คาดการณ์มีมากน้อยเพียงใดต่อการบรรลุเป้าหมายกำไร หากระดับผลกำไรก่อนที่จะมีการตกแต่งกำไรต่ำกว่าเป้าหมายกำไร ผู้บริหารจะตัดสินใจแต่ จำไรเพื่อรายงานผลกำไรให้สูงขึ้นในไตรมาสที่สี่เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี ในทางกลับกัน ถ้าผู้บริหารเล็งเห็นว่าผลกำไรก่อนการตกแต่งกำไรเกินกว่าเป้าหมายกำไรอยู่ในระดับหนึ่ง ผู้บริหารอาจจะตัดสินใจตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลกำไรให้ต่ำกว่าเป้าหมายกำไรที่สี่ เพื่อสำรองผลการดำเนินงานที่ทำได้เกินกว่าเป้าหมายในงวดปัจจุบันสำหรับใช้ในงวดต่อไป

ประการที่สอง การที่ผู้บริหารมีความพยายามในการบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปีโดยใช้วิธีการตกแต่งกำไรนั้นจะมีมูลเหตุเบื้องหลังความพยายามดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผู้บริหารหรือบริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากการบรรลุเป้าหมายกำไร ทฤษฎีที่สามารถอธิบายแรงจูงใจดังกล่าวได้คือ ทฤษฎี Positive Accounting เสนอโดย Watts และ Zimmerman (1986) โดยแนวคิดเบื้องต้นของทฤษฎีดังกล่าวคือ ผู้บริหารมีพฤติกรรมฉวยโอกาสผ่านการเลือกนโยบายบัญชีที่เหมาะสมภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกันไปเพื่อประโยชน์ซ่อนเร้นเกิดจากภาระสัญญาที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ (1) ผู้บริหารมีแรงจูงใจในการใช้ดุลยพินิจเลือกนโยบายบัญชีที่ช่วยเพิ่มระดับผลกำไรในงวดปัจจุบัน เมื่อผลตอบแทนของผู้บริหารสัมพันธ์กับตัวเลขกำไรที่รายงาน (The Bonus Plan Hypothesis) (2) บริษัทที่มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนสูงมีแนวโน้มที่ผู้บริหารจะใช้ดุลยพินิจเลือกนโยบายบัญชีที่ช่วยเพิ่มระดับของผลกำไรในงวดปัจจุบัน เพื่อลดความน่าจะเป็นที่จะผิดสัญญาเงินกู้ยืมรวมถึงลดโอกาสหรือต้นทุนอันเกิดจากภาวะล้มละลาย (The Debt/Equity Hypothesis) และ (3) ผู้บริหารมีแรงจูงใจในการใช้ดุลยพินิจเลือกนโยบายบัญชีเพื่อเพิ่มระดับของผลกำไรในงวดปัจจุบัน เพื่อลดโอกาสที่จะเกิดผลกระทบในเชิงลบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่ใช่เจ้าของและเจ้าหน้าที่ เช่น หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานกำกับดูแล เป็นต้น (The Political Cost Hypothesis)

ดังนั้น หากผลตอบแทนของผู้บริหารถูกกำหนดไว้กับเป้าหมายกำไรประจำปี และผู้บริหารมีพฤติกรรมเป็นไปตามสมมติฐานข้อที่หนึ่งของทฤษฎี Positive Accounting นั่นคือ ผู้บริหารมีพฤติกรรมฉวยโอกาสเพื่อประโยชน์หรือเป้าหมายส่วนตัว ในกรณีนี้ ผู้บริหารน่าจะมีแรงจูงใจอย่างมากในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี หากพบว่าระดับของผลกำไรก่อนที่จะมีการตกแต่งกำไรต่ำกว่าเป้าหมาย แนวคิดนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยของ Holthausen, Larker, และ Sloan (1995) ซึ่งชี้ว่าผู้บริหารมีแรงจูงใจในการตกแต่งกำไรเนื่องจาก

ผลตอบแทนที่ผู้บริหารจะได้รับมีความสัมพันธ์โดยตรงกับผลกำไรประจำปี

ในอีกมุมหนึ่ง หากเงื่อนไขของภาระผูกพันของบริษัทถูกกำหนดไว้กับผลกำไรประจำปี เช่น เงื่อนไขในการกู้ยืมและผู้บริหารมีพฤติกรรมเป็นไปตามสมมติฐานข้อที่สองของทฤษฎี Positive Accounting หมายความว่าผู้บริหารน่ามีแรงจูงใจในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อรายงานผลกำไรให้เป็นไปตามเงื่อนไขของภาระเงินกู้ยืมเพื่อให้ได้เงื่อนไขการกู้ยืมที่ดีขึ้นในอนาคต หรือทำให้ความเสี่ยงในการเงินในระยะสั้นดูดีขึ้นกว่าที่ควรจะเป็น³ สมมติฐานดังกล่าวนี้สนับสนุนด้วยงานวิจัยของ Dichev และ Skinner (2002) ซึ่งพบว่าเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับภาระหนี้สินของบริษัทถูกกำหนดไว้กับผลกำไรประจำปี

เทคนิคการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไร

เมื่อผู้ใช้งบการเงินสามารถประเมินได้ว่าปัจจัยใดเป็นแรงขับเคลื่อนต่อแรงจูงใจของผู้บริหาร ซึ่งส่งผลต่อพฤติกรรมการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อรายงานผลกำไรประจำปีให้สูงขึ้นหรือต่ำกว่าผลการดำเนินงานที่แท้จริง บทความในส่วนนี้จะกล่าวถึงเทคนิคที่ผู้บริหารมีแนวโน้มที่จะใช้ในการตกแต่งกำไรในช่วงไตรมาสที่สี่ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ใช้งบการเงินสามารถสังเกตเห็นร่องรอยที่ก่อให้เกิดคุณภาพของผลกำไรประจำปีมีคุณภาพที่ด้อยลง และสอดคล้องกับของรายการที่มีความเป็นไปได้ในการตกแต่งกำไรของฝ่ายบริหาร เพื่อที่ผลกำไรประจำปีสะท้อนถึงผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างที่เหมาะสมต่อไป

ก. การตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้าง

(Accrual-Based Earnings Management)

กำไรทางบัญชีเป็นตัวเลขที่สรุปผลการดำเนินงานตามเกณฑ์คงค้าง (Accrual Basis) โดยมีหลักการว่าเมื่อเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น บริษัทต้องรับรู้และบันทึกเหตุการณ์เชิงเศรษฐกิจดังกล่าวตามหลักการบัญชีรับรองทั่วไป แม้ว่าบริษัทจะไม่ได้รับเงินสดหรือจ่ายเงินสดออกไปก็ตาม รายการคงค้างจึงเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ที่ไม่สอดคล้องกันระหว่างการรับรู้รายการตามเกณฑ์คงค้างและกระแสเงินสด ทำให้กำไรทางบัญชีและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานมีความแตกต่างกัน

งานวิจัยทางบัญชีในอดีตที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายการคงค้างและการตกแต่งกำไร จำแนกรายการคงค้างออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ (1) รายการคงค้างตามปกติหรือรายการคงค้างที่ไม่ได้เกิดจากดุลยพินิจของผู้บริหาร (Normal Accruals หรือ Non-discretionary Accruals) และ (2) รายการคงค้างเกินปกติหรือรายการคงค้างจากดุลยพินิจของผู้บริหาร (Abnormal Accruals หรือ Discretionary Accruals)

รายการคงค้างตามปกติเป็นรายการคงค้างที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่สะท้อนการดำเนินงานตามปกติและผลการดำเนินงานของบริษัท อันเป็นผลมาจากการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจทั่วไป ในขณะที่สำหรับรายการคงค้างเกินปกติเป็นรายการคงค้างที่เกิดจากการที่ผู้บริหารใช้ดุลยพินิจต่อการเกิดรายการหรือใช้ดุลยพินิจผ่านนโยบายทางบัญชีประมาณการทางบัญชีต่างๆ เพื่อตกแต่งตัวเลขกำไร ดังนั้นรายการคงค้างที่เกินกว่าปกติจึงสามารถใช้เป็นข้อบ่งชี้ถึงพฤติกรรมการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างได้ ซึ่งงานวิจัยของ Jeter และ Shivakumar (1999) และ Das, Shroff,

3 อีกทฤษฎีหนึ่งที่สามารถอธิบายกรณีนี้คือ Transaction costs theory อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในบทความของ สมชาย สุภัทรกุล (2548) เรื่อง “แรงจูงใจในการตกแต่งกำไรเพื่อบรรลุเป้าหมายกำไร” ตีพิมพ์ใน TBS on Corporate Governance – การกำกับดูแลกิจการที่ดี

และ Zhang (2009) เป็นตัวอย่างงานวิจัยที่พบว่าระดับของรายการคงค้างเกินปกติในไตรมาสที่สี่สูงกว่าไตรมาสระหว่างกาล โดย Jeter และ Shivakumar (1999) พบว่าระดับของรายการคงค้างเกินปกติในไตรมาสที่สี่สูงกว่าช่วงไตรมาสระหว่างกาล ซึ่งสนับสนุนแนวคิดที่ว่าผู้บริหารมีแรงจูงใจอย่างมากในไตรมาสที่สี่ในการตกแต่งกำไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้าง

Das et al. (2009) ศึกษาแบบแผนของผลกำไรรายไตรมาสและการตกแต่งกำไรเพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรสำหรับปี โดยศึกษาบริษัทในสหรัฐอเมริกาในช่วงปี ค.ศ. 1988 ถึง ค.ศ. 2004 โดยแบบแผนของผลกำไรรายไตรมาสที่ศึกษา คือแบบแผนของผลกำไรที่มีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ตรงข้ามกันระหว่างผลกำไรในไตรมาสระหว่างกาลและไตรมาสที่สี่ (Fourth-Quarter Earnings Reversal) และใช้รายการคงค้างเกินปกติเป็นปัจจัยบ่งชี้ของระดับและทิศทางของการตกแต่งกำไร โดยพบว่าบริษัทที่มีแบบแผนของผลกำไรมีความเป็นไปได้ว่าจะตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรสำหรับปีมากกว่าบริษัทที่ไม่มีแบบแผนของผลกำไร กล่าวคือ บริษัทที่มีผลการดำเนินงานที่ไม่น่าพึงพอใจในช่วงไตรมาสระหว่างกาล (การเปลี่ยนแปลงของผลกำไรเป็นลบเมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันในอดีต) ตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลการดำเนินงานที่สูงขึ้นในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุเป้าหมายกำไรประจำปี ในทางกลับกัน บริษัทที่มีผลการดำเนินงานที่น่าพึงพอใจในช่วงไตรมาสระหว่างกาล (การเปลี่ยนแปลงของผลกำไรเป็นบวกเมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันในอดีต) มีความเป็นไปได้ว่าจะตกแต่งกำไรเพื่อรายงานผลการดำเนินงานที่ลดลงในไตรมาสที่สี่เพื่อเก็บสำรองผลกำไรที่ส่งบรรลุได้เกินเป้าหมายไว้ใช้อนาคตและรักษาระดับความราบเรียบของผลกำไรไม่ให้มีความผันผวน

อย่างไรก็ตาม งานวิจัยเชิงประจักษ์จำนวนหนึ่งศึกษาประเภทของรายการบัญชีบางรายการที่มีความเป็นไปได้ที่ผู้บริหารจะใช้ในการตกแต่งกำไร แทนที่จะศึกษารายการคงค้างโดยรวมหรือรายการคงค้างที่เกินกว่าปกติ เพื่อที่จะ

ระบุได้ชัดเจนว่ารายการคงค้างรายการใดที่ถูกใช้ในการตกแต่งกำไรตามลักษณะธุรกิจหรือตามสถานประกอบการที่แตกต่างกันออกไปซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการบ่งชี้การตกแต่งกำไรได้อย่างเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น ต้นทุนการปรับโครงสร้างธุรกิจ (Restructuring Charges) และค่าใช้จ่ายทางภาษี (Tax Expenses) หรือการประมาณอัตราภาษีที่แท้จริง (Effective Tax Rate) เป็นต้น ผลงานวิจัยส่วนใหญ่เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกันคือผู้บริหารมีพฤติกรรมตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เมื่อเทียบกับไตรมาสระหว่างกาล เพื่อหลีกเลี่ยงการรายงานผลขาดทุน หลีกเลี่ยงรายการงานผลการดำเนินงานที่แสดงถึงแนวโน้มที่ลดลง หรือการรายงานผลกำไรให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักลงทุน (Moehrl, 2002; Dhaliwal et al., 2004; และ Comphiphet et al., 2010)

การใช้ดุลยพินิจต่อการทำให้เกิดรายการ (Real Activities Manipulation)

การตกแต่งกำไรโดยใช้ดุลยพินิจต่อการทำให้เกิดรายการเป็นวิธีการที่ผู้บริหารเลือกใช้เพื่อทำให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานและผลกำไรในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีดูดีหรือด้อยกว่าที่ควรจะเป็น โดยอาจใช้ควบคู่กับการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างหรืออาจใช้ทดแทนการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้าง เมื่อผู้บริหารพบข้อจำกัดในการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างในช่วงไตรมาสที่สี่ (Brown and Pinello, 2007) อย่างไรก็ตาม การตกแต่งกำไรโดยใช้ดุลยพินิจต่อการทำให้เกิดรายการจะส่งผลกระทบต่อระยะยาวเนื่องจากการตัดสินใจดังกล่าวเป็นการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ตัวอย่างเช่น การลดการใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ หรือลดงบประมาณในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ลงในไตรมาสที่สี่ลงเพื่อทำให้ค่าใช้จ่ายที่รับรู้ในงวดลดลง และเพิ่มระดับของกระแสเงินสดและผลกำไรเพื่อรายงานผลกำไรประจำปีได้ตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม เมื่อมองในระยะยาวแล้ว การลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดในอนาคตเมื่อไม่สามารถออก

ผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป หรือยอดขายในปีหน้าอาจจะลดลงเนื่องจาก การทำกิจกรรมทางการตลาดที่น้อยกว่าคู่แข่ง เป็นต้น

Roychowdhury (2006) ได้ยกตัวอย่างกิจกรรมที่ผู้บริหารอาจใช้เป็นช่องทางในการตกแต่งกำไร คือ (1) การ กระตุ้นยอดขายโดยเร่งการรับรู้รายได้เพื่อรายงานผลกำไร ในงวดปัจจุบันให้สูงขึ้น (2) การเพิ่มยอดขายจากการให้ ส่วนลดแก่ลูกค้าหรือปรับเงื่อนไขการขายเพื่อให้มีความ ยืดหยุ่นมากขึ้น (3) เพิ่มระดับการผลิตให้สูงกว่าปกติเพื่อ ทำให้ต้นทุนขายต่อหน่วยลดลง และ (4) การใช้ดุลยพินิจ เพิ่มหรือลดค่าใช้จ่ายที่อยู่ในการควบคุมของผู้บริหาร (เช่น งบประมาณในการวิจัยและพัฒนาหรือค่าใช้จ่ายในการ โฆษณา เป็นต้น)

งานวิจัยเชิงประจักษ์ส่วนหนึ่งที่ศึกษาการตกแต่งกำไร ผ่านค่าใช้จ่ายที่อยู่ในควบคุมของผู้บริหาร (Discretionary Expenses) พบว่าผู้บริหารตกแต่งกำไรผ่านรายการดังกล่าว ในไตรมาสที่สี่มากกว่าไตรมาสอื่นๆ โดยมีเป้าประสงค์เพื่อ บรรลุเป้าหมายกำไรรายไตรมาสและเป้าหมายกำไรประจำปี เช่น Cohen et al. (2010) ศึกษาว่าผู้บริหารใช้วิธีการ ตกแต่งกำไรโดยใช้ดุลยพินิจต่อค่าใช้จ่ายในการโฆษณาเพื่อ บรรลุเป้าหมายกำไรรายไตรมาส โดยทำการศึกษารายบริษัท ในสหรัฐอเมริกาในช่วงปี ค.ศ. 2001 ถึง ค.ศ. 2006 พบว่า ผู้บริหารเพิ่มค่าใช้จ่ายในการโฆษณาเพื่อกระตุ้นยอดขาย และเพิ่มผลกำไรในระยะสั้นในไตรมาสที่สี่มากกว่าไตรมาส อื่นๆ ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหลีกเลี่ยงการรายงานผลกำไร ที่แสดงถึงแนวโน้มที่ลดลง

ท้ายสุดคืองานวิจัยของ Frankel et al. (2010) ศึกษา ระดับและทิศทางของรายการ เงินทุนหมุนเวียนที่ไม่รวม เงินสด (Non-Cash Working Capital) ที่มีผลกระทบต่อระดับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในช่วงไตรมาส

ที่สี่ งานวิจัยดังกล่าวศึกษาบริษัทในสหรัฐอเมริกาในช่วงปี ค.ศ. 1990 ถึง ค.ศ. 2008 โดยมีการควบคุมปัจจัยด้าน ยอดขายหรือกำไรที่อาจได้รับอิทธิพลจากฤดูกาล หรือ ระดับกิจกรรมของบริษัท ผลการวิจัยพบว่าระดับของ เงินทุนหมุนเวียนลดลงอย่างมีนัยสำคัญช่วงไตรมาสที่สี่ เพื่อคงให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานอยู่ในระดับที่สูง ในช่วงสิ้นปีเพื่อเพิ่มผลกำไรในระยะสั้น และหลีกเลี่ยงการ รายงานผลขาดทุนหรือการรายงานผลกำไรที่แสดงถึง แนวโน้มที่ลดลง โดย Frankel et al. (2010) เรียก พฤติกรรมดังกล่าวว่า Working Capital Window-Dressing พฤติกรรมดังกล่าวอาจทำได้หลายวิธี เช่น การเร่งยอดขายให้มากกว่าปกติ (เช่น Channel Stuffing) เพื่อลดระดับสินค้าคงเหลือในช่วงสิ้นปีให้น้อยที่สุด การ เร่งรัดให้ลูกหนี้การจ่ายชำระหนี้ การชะลอการจ่ายชำระ ค่าสินค้าหรือบริการแก่เจ้าหนี้การค้า เป็นต้น การปิดเปื้อน ระดับเงินทุนหมุนเวียนนี้ นอกจากจะส่งผลกระทบต่อ กระแสเงินสดและผลกำไรในระยะสั้นให้ดูดีกว่าที่เป็นจริงแล้ว ยังส่งผลกระทบในเชิงลบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ในระยะยาวและระดับกระแสเงินสดอิสระในอนาคตอีกด้วย

ค. การตกแต่งกำไรด้วยวิธีอื่นๆ

นอกจากการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างหรือการ ใช้ดุลยพินิจต่อการทำให้เกิดรายการแล้ว ยังมีการตกแต่ง กำไรด้วยวิธีอื่นนอกเหนือจากวิธีการตกแต่งกำไรสองวิธี ข้างต้น ตัวอย่างเช่น การตกแต่งกำไรผ่านการปรับเปลี่ยน จัดประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากรายการพิเศษ (Special Items) รายการดังกล่าวเป็นรายการที่ไม่ได้สะท้อนการ ดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท โดยปกติแล้วรายการ ดังกล่าวจะแสดงไว้ต่อกำไรจากการดำเนินงานใน งบกำไรขาดทุนหรือกำไรที่เกิดจากรายการปกติ⁴ โดย

4 กำไรจากรายการดำเนินงาน หมายถึงรายได้ หักด้วยต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทั้งนี้อาจเรียกว่า Street Earnings หรือ Performance Earnings ก็ได้ งานวิจัยจำนวนหนึ่งชี้ว่านักลงทุนและนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ให้ความสำคัญกับกำไรจากการดำเนินงานและ มีความเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจมากกว่ากำไรสุทธิทางบัญชี อ่านรายละเอียดได้จากงานวิจัยของ Bradshaw และ Sloan (2002)

McVay (2006) อธิบายว่า วิธีการที่ผู้บริหารตกแต่งกำไรผ่านรายการพิเศษ สามารถทำได้โดยการเปลี่ยนแปลงการจัดประเภทรายการในงบกำไรขาดทุน โดยมีเจตนาที่จะแสดงผลกำไรจากการดำเนินงานให้สูงขึ้น กล่าวคือ ผู้บริหารเจตนาจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบางรายการแสดงเป็นรายการพิเศษ แทนที่จะรวมรายการดังกล่าวในการคำนวณผลกำไรจากการดำเนินงาน เนื่องจากนักลงทุนสนใจผลกำไรจากการดำเนินงานมากกว่ากำไรสุทธิ และพฤติกรรมดังกล่าวนี้จะพบได้ในบริษัทที่มีผลการดำเนินงานที่ไม่น่าพึงพอใจ

Fan et al. (2010) ขยายผลงานวิจัยของ McVay (2006) โดยศึกษาบริษัทในสหรัฐอเมริกาช่วงปี ค.ศ. 1988 ถึง ค.ศ. 2007 พบว่าผู้บริหารเปลี่ยนแปลงการแสดงผลกำไรค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเป็นรายการพิเศษเพื่อบรรลุปเป้าหมายกำไร และพฤติกรรมดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีข้อจำกัดในการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้างและการเปลี่ยนแปลงการแสดงผลรายการนี้เกิดขึ้นในช่วงไตรมาสที่สี่มากกว่าไตรมาสอื่นๆ

บทสรุป

ผู้บริหารให้ความสำคัญกับผลกำไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกำไรประจำปี ผู้บริหารจึงมีความพยายามที่จะบรรลุปเป้าหมายกำไร ไม่ว่าจะหลีกเลี่ยงการรายงานผลขาดทุน หลีกเลี่ยงการรายงานผลกำไรลดลง รวมถึงพยายามที่จะรายงานผลกำไรให้เป็นไปตามที่นักลงทุนคาดหวัง ซึ่งช่วงใกล้สิ้นปีน่าจะเป็นช่วงเวลาที่มีแรงจูงใจอย่างมากในการตกแต่งกำไร นอกจากนี้ การตอบสนองของนักลงทุนที่มีต่อผลกำไรในไตรมาสที่สี่ก็น้อยกว่าไตรมาสอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญ คำอธิบายที่เป็นไปได้ต่อลักษณะพิเศษของผลกำไรดังกล่าวก็คือพฤติกรรมกรรมการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุปเป้าหมายกำไรประจำปี ซึ่งมาจากแรงจูงใจหลักๆ 2 ประการคือ (1) ไตรมาสที่สี่เป็นช่วงเวลาที่ผู้บริหารมีข้อมูลเกี่ยวกับผลกำไรที่แท้จริงมากที่สุดว่ามีความแตกต่างจากเป้าหมายกำไรประจำปีมากน้อยเพียงใด และ (2) ผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจที่ผู้บริหารหรือบริษัทจะได้รับ ไม่ว่าจะเป็น

ผลตอบแทนของผู้บริหาร รวมถึงเงินเดือนของภาวะผู้พันของบริษัทถูกกำหนดไว้กับผลการดำเนินงานประจำปี เป็นส่วนใหญ่

วิธีการที่ผู้บริหารใช้ในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่สามารถทำได้หลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งกำไรผ่านรายการคงค้าง โดยใช้ดุลยพินิจต่อนโยบายบัญชี ประมาณการทางบัญชี หรือด้วยวิธีการตั้งหนี้จากการใช้ดุลยพินิจในการทำให้เกิดรายการ ตัวอย่างของการที่ควรให้ความสนใจ เช่น รายการพิเศษหรือรายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นเป็นประจำ ค่าใช้จ่ายที่อยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหาร เป็นต้น รายการต่อไปนี้อาจทำให้ผู้ใช้งบการเงินสังเกตเห็นร่องรอยที่ทำให้คุณภาพของผลกำไรประจำปีมีคุณภาพที่ด้อยลง และลดผลกระทบของรายการที่มีความเป็นไปไม่ได้ในการตกแต่งกำไรของฝ่ายบริหารที่ผู้บริหารใช้ตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุปเป้าหมายกำไรประจำปีได้ นอกจากนี้ อาจพิจารณาประกอบว่า ผลกำไรที่ผู้บริหารประกาศในช่วงสามไตรมาสแรกของปีว่ามีความแตกต่างจากผลกำไรประจำปีที่ผู้บริหารเคยประมาณการหรือผลกำไรในปีที่ผ่านมาหรือไม่เพียงใด หากมีความแตกต่างกันอย่างมากก็อาจมีความเป็นไปได้ว่าผู้บริหารน่าจะมีแรงจูงใจในการตกแต่งกำไรในไตรมาสที่สี่เพื่อบรรลุปเป้าหมายกำไรประจำปี

บรรณานุกรม

- สมชาย สุภัทรกุล. 2548, 'แรงจูงใจในการตกแต่งกำไรเพื่อบรรลุปเป้าหมายกำไร', *TBS on Corporate Governance – การกำกับดูแลกิจการที่ดี*, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- Barth, M. E., Elliott, J. A., and Finn, M. W. 1999, 'Market Rewards Associated with Patterns of Increasing Earnings', *Journal of Accounting Research*, vol. 37, no. 2, pp. 387–413.

- Burgstahler, D., and Dichev, I. 1997, 'Earnings management to avoid earnings decreases and losses', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, pp. 99–126.
- Bradshaw, M., and Sloan, R. G. 2002, 'GAAP versus the street: An empirical assessment of two alternative definitions of earnings. *Journal of Accounting Research*, vol. 40, no. 1, pp. 41–66.
- Brown, L. D., and Pinello, A. S. 2007, 'To What Extent Does the Financial Reporting Process Curb Earnings Surprise Games?', *Journal of Accounting Research*, vol. 45, no. 5, pp. 947–981.
- Cohen, D. A., Mashruwala, R., and Zach, T. 2010, 'The Use of Advertising Activities to Meet Earnings Benchmarks: Evidence from Monthly Data', *Review of Accounting Studies*, vol. 15, pp. 808–832.
- Collins, W. A., Hopwood, W. S., and McKeown, J. C. 1984, 'The Predictability of Interim Earnings over Alternative Quarters', *Journal of Accounting Research*, vol. 22, no. 2, pp. 467–479.
- Comprix, J., Mills, L. F., and Schmidt, A. T. 2010, 'Bias in Quarterly Estimates of Annual Effective Tax Rates and Earnings Management', Working Paper, Syracuse University.
- Das, S., Shroff, P. K., and Zhang, M. 2009, 'Quarterly Earnings Patterns and Earnings Management', *Contemporary Accounting Research*, vol. 26, no. 3, pp. 797–831.
- Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A., and Mills, L. F. 2004, 'Last-Chance Earnings Management: Using the Tax Expense to Meet Analysts' Forecasts', *Contemporary Accounting Research*, vol. 21, no. 2, pp. 431–459.
- Dichev, I. D., and Skinner, D. J. 2002, 'Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis', *Journal of Accounting Research*, vol. 40, no. 1, pp. 1091–1123.
- Fan, Y., Barua, A., Cready, W. M., and Thomas, W. B. 2010, 'Managing Earnings Using Classification Shifting: Evidence from Quarterly Special Items', *The Accounting Review*, vol. 85, no. 4, pp. 1303–1323.
- Frankel, R. M., Levy, H., and Shalev, R. 2010, 'Do Firms Manage Reported Cash Flow? An Examination of Temporary Fourth Quarter Working Capital Decreases', Working Paper, Retrieved from SSRN: <http://ssrn.com/paper=1697922>.
- Givoly, D., and Ronen, J. 1981, 'Smoothing' Manifestations in Fourth Quarter Results of Operations: Some Empirical Evidence', *ABACUS*, vol. 17, no. 2, pp. 174–193.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., and Rajgopal, S. 2005, 'The economic implications of corporate financial reporting', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 40, pp. 3–73.
- Gunny, K., Jacob, J., and Jorgensen, B. N. 2009, 'Earnings Attributes of Alternate Annual Reporting Periods', Working Paper, Retrieved from SSRN: <http://ssrn.com/paper=1365039>.
- Holthausen, R. W., Larcker, D. F., and Sloan, R. G. 1995, 'Annual Bonus Schemes and The Manipulation of Earnings', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 29–74.
- Jacob, J., and Jorgensen, B. N. 2007, 'Earnings management and accounting income aggregation', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 43, pp. 369–390.

- Jeter, D. C., and Shivakumar, L. 1999, 'Cross-sectional Estimation of Abnormal Accruals Using Quarterly and Annual Data: Effectiveness in Detecting Event-Specific Earnings Management', *Accounting and Business Research*, vol. 29, no. 4, pp.299–319.
- McVay, S. 2006, 'Earnings Management Using Classification Shifting: An Examination of Core Earnings and Special Items', *The Accounting Review*, vol. 81, no. 3, pp. 501–532.
- Moehrle, S. 2002, 'Do Firms Use Restructuring Charge Reversals to Meet Earnings Targets?', *The Accounting Review*, vol. 77, no. 2, pp. 397–413.
- Myers, J. N., Myers, L. A., and Skinner, D. J. 2007, 'Earnings Momentum and Earnings Management', *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 22, no. 2, pp. 249–284.
- Roychowdhury, S. 2006, 'Earnings management through real activities manipulation', *Journal of Accounting and Economics*, vol. 42, pp.335–370.
- Salamon, G. and Stober, T. 1994, 'Cross-quarter Differences in the Security Price Response to Earnings Announcements: Fourth quarter and Seasonality Influences', *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, no. 1–2, pp.297–330.
- Skinner, D. J., and Sloan, R. G. 2002, 'Earnings Surprises, Growth Expectations, and Stock Returns or Don't Let an Earnings Torpedo Sink Your Portfolio', *Review of Accounting Studies*, vol. 7, pp.289–312.
- Watts, R., and Zimmerman, A. 1990, 'Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective', *The Accounting Review*, vol. 65, pp. 131–156.