



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΜΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Η σχέση μεταξύ της διαχείρισης των κερδών και της
απόδοσης των επιχειρήσεων**

Τζιορέλλα Ειρήνη

Επιβλέπων: Γεώργιος Κόλιας, Επίκουρος Καθηγητής

Πρέβεζα, Μάρτιος, 2024

The relationship between earnings management and firm performance

Εγκρίθηκε από τριμελή εξεταστική επιτροπή

Πρέβεζα, 27 Μαρτίου 2024

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Επιβλέπων καθηγητής

Γεώργιος Κόλιας,

Επίκουρος Καθηγητής

2. Μέλος επιτροπής

Ιωάννης Γκανάς,

Καθηγητής

3. Μέλος επιτροπής

Ειρήνη Τριάρχη,

Λέκτορας

© Τζιορέλλα Ειρήνη, 2024

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Δήλωση μη λογοκλοπής

Δηλώνω υπεύθυνα και γνωρίζοντας τις κυρώσεις του Ν. 2121/1993 περί Πνευματικής Ιδιοκτησίας, ότι η παρούσα μεταπτυχιακή εργασία είναι εκ ολοκλήρου αποτέλεσμα δικής μου ερευνητικής εργασίας, δεν αποτελεί προϊόν αντιγραφής ούτε προέρχεται από ανάθεση σε τρίτους. Όλες οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν (κάθε είδους, μορφής και προέλευσης) για τη συγγραφή της περιλαμβάνονται στη βιβλιογραφία.

Τζιορέλλα Ειρήνη

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Για την διεκπεραίωση της παρούσας Διπλωματικής Εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω αρχικά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Γεώργιο Κόλια για την ευκαιρία που μου έδωσε να εκπονήσω τη εργασία αυτή και για την βοήθειά του στη επιλογή του θέματος. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου για την αμέριστη υποστήριξή τους καθόλη την διάρκεια των σπουδών μου.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	4
ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ	5
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ	6
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ	6
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	7
ABSTRACT	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	9
1.1 Εισαγωγή	9
1.2 Περιγραφή του εξεταζόμενου ζητήματος	10
1.3 Στόχος της έρευνας	11
1.4 Σημασία και συμβολή της έρευνας	12
1.5 Μεθοδολογία της έρευνας	13
1.6 Οργάνωση έρευνας	14
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	16
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΕΡΔΩΝ	16
2.1 Ορισμός διαχείρισης κερδών	16
2.2 Εφαρμογές διαχείρισης κερδών	20
2.3 Κίνητρα διαχείρισης κερδών	22
2.4 Μέτρηση διαχείρισης κερδών	26
2.5 Στρατηγικές διαχείρισης κερδών	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	35
ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	35
3.1 Ορισμός της αποδοτικότητας και της απόδοσης	35
3.2 Διαδικασία μέτρησης της απόδοσης	39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	42

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ	42
4.1 Σχέση μεταξύ της απόδοσης των επιχειρήσεων και της διαχείρισης κερδών.....	42
4.2 Σχέση διαχείρισης κερδών και ειδικών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων.....	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	49
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	49
5.1 Συμπερασματικές παρατηρήσεις.....	49
5.2 Προτάσεις περαιτέρω μελέτης.....	50
5.3 Περιορισμοί της έρευνας	51
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	52

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

<u>Γράφημα 1: Εφαρμογές διαχείρισης κερδών στις διακριτές δραστηριότητες των οργανισμών.....</u>	<u>22</u>
<u>Γράφημα 2: Κίνητρα διαχείρισης κερδών από τους οργανισμούς</u>	<u>25</u>
<u>Γράφημα 3: Συνοπτική παρουσίαση στρατηγικών διαχείρισης κερδών</u>	<u>30</u>
<u>Γράφημα 4: Διαχωρισμός εννοιών αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας</u>	<u>36</u>
<u>Γράφημα 5: Λόγοι αναγκαιότητας μέτρησης της απόδοσης των οργανισμών.....</u>	<u>38</u>

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ

<u>Πίνακας 1: Παρουσίαση ορισμών διαχείρισης κερδών με χρονολογική σειρά.....</u>	<u>19</u>
---	-----------

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας πραγματοποιήθηκε έρευνα για τον προσδιορισμό της επίδρασης της διαδικασίας διαχείρισης κερδών στην απόδοση των οργανισμών, μέσω της εκπόνησης βιβλιογραφικής ανασκόπησης που αφορά την κατανόηση των βασικών εννοιών για το επιχειρηματικό περιβάλλον και τη σημασία τους στη λειτουργία των οργανισμών. Η διαχείριση κερδών ως δραστηριότητα μπορεί να εντοπιστεί σε αρκετές από τις δραστηριότητες των οργανισμών, οι οποίες λαμβάνουν χώρα καθημερινά. Εξαιτίας αυτού του γεγονότος, η διαδικασία της διαχείρισης των κερδών έχει προσελκύσει την προσοχή των ιθυνόντων της ερευνητικής κοινότητας, αλλά και του επιχειρηματικού κόσμου. Από την βιβλιογραφική ανασκόπηση προκύπτει ότι η διαδικασία διαχείρισης των κερδών έχει άμεση σχέση με την επίτευξη υψηλότερης κερδοφορίας για τους οργανισμούς. Οι επιπτώσεις της διαχείρισης των κερδών μπορεί να είναι τόσο βραχυπρόθεσμες όσο και μακροπρόθεσμες για τους οργανισμούς κάθε οικονομικής δραστηριότητας. Επίσης, η απόδοση των οργανισμών αποτελεί μία μεταβλητή στην οποία δίνεται σημασία από τους ίδιους αλλά και από τη διαδικασία διαχείρισης των κερδών. Το στοιχείο της απόδοσης των οργανισμών γίνεται αντιληπτό ότι μπορεί να αναπτυχθεί ως ένα σύνολο της διαδικασίας διαχείρισης κερδών και να έχει απήχηση στα οικονομικά αποτελέσματά τους. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας έδειξαν ότι οι οργανισμοί συχνά επιλέγουν τη διαδικασία διαχείρισης των κερδών με απώτερο σκοπό τη μείωση της ποιότητας των οικονομικών στοιχείων για την ορθότερη κατανομή των διαθέσιμων πόρων. Η διαδικασία αυτή δεν θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ούτε ως θετική αλλά ούτε και ως αρνητική για τη λειτουργία των οργανισμών αν και στους οργανισμούς με μία κακή πορεία, η εν λόγω διαδικασία αποτελεί μία προσπάθεια για την απόκρυψη της πραγματικής λειτουργίας τους. Τέλος, σε ορισμένες περιπτώσεις τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών αποκρύπτουν την πραγματική απόδοση μέσα από τη διαδικασία διαχείρισης των κερδών για να αποφευχθούν ορισμένοι κίνδυνοι.

Λέξεις κλειδιά: Απόδοση, Διαχείριση, Διαχείριση Κερδών, Επιχείρηση, Κέρδος, Οργανισμός, Οργάνωση

ABSTRACT

In the context of this work, research was carried out to determine the effect of the earnings management process on the performance of organizations, through the preparation of a literature review regarding the understanding of the basic concepts for the business environment and their importance in the operation of organizations. In this paper, a bibliographic research was conducted, presenting information from international and domestic literature. Earnings management as an activity can be identified in many of the activities of organizations that take place every day. Because of this fact the process of earnings management has gained the attention of decision makers in the research community as well as the business world. Emerges from the literature review that the earnings management process is directly related to achieving higher profitability for organizations. The implications of earnings management can be both short-term and long-term for organizations in any economic activity. Also, the performance of the organizations is a variable that is given importance both by them and by the earnings management process. The performance element of organizations is perceived to be developed as a whole of the earnings management process and to have an impact on their financial results. The results of this research showed that organizations often chose the earnings management process with the ultimate goal of reducing the quality of financial data for a better allocation of available resources. This process could not be characterized as either positive or negative for the functioning of the organizations, although in the organizations with a bad course, the process in question was an attempt to hide their true functioning. Finally, in some cases the top management of the organizations concealed the actual performance through the earnings management process to avoid certain risks.

Keywords: Performance, Management, Earnings Management, Business, Profit, Organization, Organization

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Εισαγωγή

Η διαχείριση κερδών (earnings management) αποτελεί μία δραστηριότητα η οποία επηρεάζει αρκετές από τις καθημερινές πτυχές λειτουργίας των επιχειρήσεων και των οργανώσεων. Αυτός είναι ο κύριος λόγος για τον οποίο η διαχείριση των κερδών προσελκύει το ενδιαφέρον της ερευνητικής κοινότητας (Kumar, Vij, & Goswami, 2021). Το ενδιαφέρον της ερευνητικής κοινότητας προς τη δραστηριότητα της διαχείρισης κερδών πηγάζει από την επίδραση η οποία ασκείται στις χρηματοοικονομικές εκθέσεις, στη διαδικασία λήψης αποφάσεων των επιχειρηματικών μονάδων, στα κίνητρα και στη μελλοντική απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Bartov, Givoly, & Hayn, 2002). Οι Li, Park & Bao (2014) μέσα από την έρευνά τους έδειξαν ότι τα σημαντικά σφάλματα τα οποία παρατηρούνται στις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρηματικών μονάδων των αναδυόμενων χωρών θα μπορούσαν να επηρεάσουν την ποιότητα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων των ενδιαφερόμενων μερών. Στη βιβλιογραφία έχουν υπάρξει ορισμένες έρευνες οι οποίες έχουν ασχοληθεί με το κίνητρο των διοικήσεων των οργανισμών το οποίο υποκρύπτεται πίσω από τη διαχείριση κερδών (Kumar, Vij, & Goswami, 2021).

Είναι χρήσιμο να σημειωθεί ότι η διαχείριση κερδών των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων τελευταία ταυτίζεται με την προσδοκία δημιουργίας υψηλότερου κέρδους μέσω των μπόνους (Healy, 1985), την αποφυγή διενέργειας απάτης ή δημιουργίας χρέους (DeFond & Jiambalvo, 1994) ή την κάλυψη και το συγκερασμό του πραγματοποιηθέντος επιπέδου κερδοφορίας (Bartov, Givoly, & Hayn, 2002). Η διαχείριση κερδών στο επίπεδο βελτίωσης της απόδοσης των οργανισμών περιλαμβάνει τα μέτρα σχετικά με τη μείωση του κόστους, όπως είναι η μείωση του επιπέδου των λειτουργικών δαπανών, η υπερπαραγωγή με απώτερο σκοπό τη μείωση του κόστους των πωληθέντων προϊόντων ή υπηρεσιών, η καθυστέρηση ή η μη έναρξη ενός κερδοφόρου έργου το οποίο πρόκειται να οδηγήσει στην αποταμίευση (Chen, Lin, Wang, & Wu, 2010). Τα εν λόγω μέτρα αυτά λαμβάνονται με απώτερο σκοπό τη δημιουργία ενός σημείου αναφοράς για την κερδοφορία ή για να ξεπεράσουν τις

προσδοκίες των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Η επίτευξη αυτού του σκοπού είναι βραχυπρόθεσμη αλλά οι συνέπειες της διαχείρισης κερδών στην απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων μπορεί να είναι δυσμενείς σε μακροπρόθεσμο επίπεδο (Chen, Lin, Wang, & Wu, 2010; Kumar, Vij, & Goswami, 2021).

Αν και η απόδοση των επιχειρήσεων και των οργανώσεων προσδιορίζεται πάντα ως μία από τις κύριες μεταβλητές της διοίκησης, κατά τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να αντιμετωπίζεται με δυσπιστία εξαιτίας της ευρείας σημασίας της (Owusu & Liu, 2017). Η διαχείριση κερδών μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την αναφερόμενη ή την προβλεπόμενη απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Ding, Li, & Wu, 2018). Οι Leuz, Nanda & Wysocki (2003) μέσα από την έρευνά τους υπέδειξαν ότι η δραστηριότητα της διαχείρισης κερδών ή οι χρηματοοικονομικές εκθέσεις μπορεί να αντικατοπτρίζουν με έναν εσφαλμένο τρόπο την απόδοση των οργανισμών. Με αυτόν τον τρόπο ενδεχομένως να υπονομεύονται οι εξωτερικές δυνατότητες της διοίκησης των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Kasmaei & Kri, 2023). Η απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων αναπτύσσεται πλέον ως ένα ευρέως διαδεδομένο σύνολο διαχείρισης κερδών στα οικονομικά αποτελέσματά τους (Sial, Chunmei, Khan, & Nguyen, 2018). Οι Ali & Zhang (2015) μέσα από την έρευνά τους παρείχαν πληροφορίες σχετικά με το γεγονός ότι τα διοικητικά στελέχη των ανώτερων βαθμίδων της διοικητικής πυραμίδας χειραγωγούσαν τα κέρδη για να δείξουν μία καλύτερη εικόνα στην αγορά και να βελτιώσουν τη φήμη των οργανισμών (Kasmaei & Kri, 2023).

1.2 Περιγραφή του εξεταζόμενου ζητήματος

Η διαχείριση κερδών επιτρέπει σε μία επιχείρηση ή οργάνωση να διατηρεί τη φήμη και τη θετική εικόνα της. Παράλληλα, η ίδια δραστηριότητα μπορεί να οδηγήσει στην επίτευξη των επιθυμητών επιδόσεων και των προσδοκώμενων αποτελεσμάτων (Ding, Li, & Wu, 2018). Η κακή απόδοση ενός οργανισμού μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στην ικανότητα αποζημίωσης της διοίκησης και σχετίζεται επίσης με αυξημένο κίνδυνο αποχώρησης από την εργασία του ανθρώπινου δυναμικού (Grove, Hong, McMillan, & Naughton, 1995). Επομένως, ορισμένα διοικητικά στελέχη των οργανισμών μπορεί να αποκρύψουν την πραγματική τους απόδοση μέσω της δραστηριότητας διαχείρισης κερδών για την αποφυγή αντίστοιχων κινδύνων. Επίσης, η περιορισμένη πρόσβαση σε

πηγές εξωτερικής χρηματοδότησης επηρεάζει την επιβίωση και την ανάπτυξη των οργανισμών (Ding, Li, & Wu, 2018). Δεν πρέπει να παραληφθεί η αναφορά του γεγονότος ότι όταν ένας οργανισμός μεγεθύνεται, η τιμή της μετοχής του επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες.

Οι οργανισμοί μεγαλύτερου βεληνεκούς έχουν περισσότερους νομικούς περιορισμούς, κατά συνέπεια, μπορεί να έχουν περισσότερα κίνητρα να χειραγωγήσουν τα κέρδη τους. Αυτό συμβαίνει καθώς τα ανώτερα διοικητικά στελέχη μπορεί να έχουν υψηλότερα κίνητρα για τη ρύθμιση της διαχείρισης κερδών (Tsai, Lee, Liu, Lin, & Chou, 2012). Ως συνέπεια με την υιοθέτηση της διαχείρισης κερδών στις επιχειρήσεις και στις οργανώσεις, ο απώτερος στόχος τους ο οποίος είναι η μεγιστοποίηση του επιπέδου κερδοφορίας των μετόχων δεν επιτυγχάνεται. Εξαιτίας των προβλημάτων τα οποία είναι πιθανό να ανακύψουν χρησιμοποιείται η διαχείριση κερδών για την ελαχιστοποίηση των αρνητικών του επιπτώσεων. Επομένως, μέσω της παρούσας έρευνας πρόκειται να ελεγχθεί η σχέση ανάμεσα στη διαχείριση κερδών και στην απόδοση των επιχειρήσεων, ελαχιστοποιώντας τις πιθανές προκλήσεις ή επιπτώσεις.

1.3 Στόχος της έρευνας

Στο πλαίσιο εκπόνησης της παρούσας έρευνας πρόκειται να πραγματοποιηθεί μία προσπάθεια προσδιορισμού της επίδρασης της δραστηριότητας της διαχείρισης κερδών των οργανισμών στην απόδοσή τους. Η έρευνα πρόκειται να είναι θεωρητική υπό την έννοια ότι θα παρουσιαστούν πληροφορίες οι οποίες έχουν ήδη δημοσιευθεί στη διεθνή ή στην εγχώρια βιβλιογραφία. Με αυτόν τον τρόπο πρόκειται να γίνει κατανοητή μία ιδιαίτερα σημαντική έννοια όπως η διαχείριση των κερδών, η οποία έχει αρχίσει να κερδίζει αυξημένο επίπεδο προσοχής κατά τα τελευταία έτη. Η παρούσα έρευνα θα είναι χρήσιμη για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής, τους ιθύνοντες των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων και τους μελλοντικούς ερευνητές.

1.4 Σημασία και συμβολή της έρευνας

Η διαχείριση κερδών υποδηλώνει ότι οι οργανισμοί μεγάλου βεληνεκούς την χρησιμοποιούν ως εργαλείο για την τροποποίηση ορισμένων χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Με αυτόν τον τρόπο θεωρείται ότι θα επιτευχθεί ή θα συμβεί μία υπέρβαση των βραχυπρόθεσμων στόχων της κερδοφορίας, προσαρμόζοντας παράλληλα τη διάρκεια αλλά και τη διαμόρφωση των πραγματικών συναλλαγών. Οι επιπτώσεις αυτών των πρακτικών είναι άμεσες και εμφανείς στην κατάσταση ταμειακών ροών αλλά μπορούν να φανούν ακόμη και μακροπρόθεσμα στην οικονομική αξία των οργανισμών. Οι πρακτικές διαχείρισης κερδών βοηθούν τις διοικήσεις των οργανισμών προκειμένου να οδηγηθούν στην εκπλήρωση των ατομικών στόχων και της επίτευξης ωφέλειας. Παρόλα αυτά, είναι σκόπιμο να αναφερθεί ότι σε αντίστοιχες περιπτώσεις ο πραγματικός στόχος του κάθε οργανισμού διακυβεύεται, καθώς δίνεται έμφαση στη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας των μετόχων. Σε αυτό το πλαίσιο τίθεται ένα ζήτημα σχετικά με την πραγματική απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων.

Η σημασία της παρούσας έρευνας έγκειται τόσο σε ακαδημαϊκό επίπεδο όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο. Ειδικότερα, όσον αφορά τον ακαδημαϊκό στόχο, αυτή η μελέτη θα μπορούσε να αποβεί επωφελής για την ενημέρωση των μελλοντικών ερευνητών ή των φοιτητών για μία μελλοντική πραγματοποίηση έρευνας σε αυτό το ερευνητικό πεδίο. Η φύση αυτής της έρευνας ήταν θεωρητική και θα μπορούσε να αντιμετωπιστεί ως ένα θεμέλιο για τη διενέργεια επιπλέον ερευνών. Από την άλλη πλευρά, όσον αφορά τον επιχειρηματικό στόχο αυτής της έρευνας θα μπορούσε να αναφερθεί ότι η ολοκλήρωσή θα μπορούσε να είναι ωφέλιμη για τους επιχειρηματίες και τους επενδυτές. Με την ολοκλήρωση της ανάγνωσης αυτής της έρευνας θα είναι δυνατό να συγκεντρώσουν τις κατάλληλες για εκείνους πληροφορίες και να βελτιώσουν το επίπεδο της γνώσης τους αναφορικά με την επιτυχία των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Τόσο οι επιχειρηματίες όσο και οι επενδυτές είναι καλό να γνωρίζουν την απόδοση των οργανισμών που τους ενδιαφέρουν αλλά και τις συνέπειες της διαχείρισης κερδών.

Τέλος, δεν πρέπει να παραληφθεί η αναφορά του γεγονότος ότι εκτός από τον ακαδημαϊκό και τον επιχειρηματικό κόσμο, μία ακόμη ομάδα ενδιαφέροντος προς

αυτήν την έρευνα είναι οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής. Η παρούσα έρευνα θα μπορούσε να βοηθήσει τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής ως προς την ορθή διατύπωση πολιτικών, στόχος των οποίων θα είναι η βελτίωση της αποτελεσματικότητας της λειτουργίας των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Η διαχείριση κερδών και η απόδοση των οργανισμών εάν αντιμετωπιστούν με τον ορθό τρόπο θα είναι δυνατό να οδηγήσουν στην ελαχιστοποίηση των επιπτώσεων των προκλήσεων και των προβλημάτων που ανακύπτουν. Δεν πρέπει να παραληφθεί η αναφορά του γεγονότος ότι το παρόν συγγραφικό πόνημα θα μπορούσε να συνδράμει στο υπάρχον ερευνητικό σώμα με τη δημιουργία γνώσης. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η παρούσα έρευνα διερεύνησε τη σχέση ανάμεσα στη διαχείριση κερδών και στην απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων.

1.5 Μεθοδολογία της έρευνας

Όπως έχει ήδη αναφερθεί η παρούσα έρευνα είναι βιβλιογραφική, καθώς για την επίτευξη του σκοπού στηρίζεται στην παράθεση πληροφοριών οι οποίες έχουν ήδη δημοσιευθεί στη διεθνή βιβλιογραφία. Η αναζήτηση των βιβλιογραφικών αναφορών έχει πραγματοποιηθεί κατά του μήνες Σεπτέμβριο και Οκτώβριο του 2023 και στη συνέχεια έχει λάβει χώρα αξιολόγησή τους, για τη έναρξη της συγγραφής της. Είναι χρήσιμο να αναφερθεί ότι η αναζήτηση των βιβλιογραφικών αναφορών έχει πραγματοποιηθεί με την εφαρμογή ορισμένων κριτηρίων. Τα κριτήρια αυτά είναι:

1. Ο εντοπισμός και η χρήση λέξεων-κλειδιών οι οποίες έχουν συνάφεια με το αντικείμενο διερεύνησης αυτής της έρευνας
2. Η δυνατότητα δωρεάν πρόσβασης στις βιβλιογραφικές αναφορές
3. Η δυνατότητα δωρεάν απόκτησης των βιβλιογραφικών αναφορών
4. Η συνάφεια του αντικειμένου/περιεχομένου διερεύνησης των βιβλιογραφικών αναφορών με το αντίστοιχο περιεχόμενο αυτής της έρευνας
5. Η δημοσίευση των βιβλιογραφικών αναφορών σε εφημερίδες, περιοδικά ή διαδικτυακούς ιστότοπους που διακρίνονται για την εγκυρότητά τους.

Από τα κριτήρια αναζήτησης των βιβλιογραφικών αναφορών έχει παραληφθεί εκείνο το οποίο αφορά το έτος δημοσίευσής τους. Αυτό έχει συμβεί εξαιτίας του γεγονότος ότι το κριτήριο της χρονολογίας δημοσίευσης των βιβλιογραφικών αναφορών δεν έχει

οδηγήσει σε σημαντικό αριθμό αποτελεσμάτων. Επίσης, η αναζήτηση των συγγραφικών έργων όπως είναι τα βιβλία, έχει συμβεί με έναν παρόμοιο τρόπο με αυτόν της αναζήτησης των βιβλιογραφικών αναφορών. Ωστόσο, στην περίπτωση των βιβλίων η αναζήτηση έχει λάβει χώρα ακόμη και σε βιβλιοθήκες των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων της Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης και όχι μόνο στο διαδίκτυο. Η αναζήτηση των βιβλιογραφικών αναφορών έχει διεκπεραιωθεί μέσα από επιλεγμένα δημοσιευμένες αναφορές στο Google Scholar, στο PubMed, στο Research Gate, στο SAGE Journals και στο SCOPUS. Τέλος, οι λέξεις-κλειδιά έχουν χρησιμοποιηθεί στην ελληνική και στην αγγλική γλώσσα, είτε μεμονωμένα είτε συνδυαστικά, και σε ορισμένες περιπτώσεις έχουν χρησιμοποιηθεί σε διαφορετικό γένος, κλίση ή αριθμό. Οι λέξεις- κλειδιά οι οποίες έχουν χρησιμοποιηθεί για την αναζήτηση των βιβλιογραφικών αναφορών είναι οι εξής:

1. Απόδοση ή Performance
2. Αποδοτικότητα ή Efficiency
3. Αποτελεσματικότητα ή Effectiveness
4. Διαχείριση ή Management
5. Επιχείρηση ή Business ή Enterprise ή Firm
6. Κέρδος ή Profit
7. Κερδοφορία ή Profitability
8. Στρατηγική ή Strategic.

1.6 Οργάνωση έρευνας

Ο τρόπος με τον οποίο οργανώνεται η δομή αυτής της έρευνας είναι η εξής:

1. Στο δεύτερο κεφάλαιο αυτής της έρευνας παρουσιάζεται η βασική έννοια η οποία την απασχολεί και αυτή είναι η διαχείριση κερδών. Μέσα από αυτό το κεφάλαιο ο αναγνώστης θα καταφέρει να κατανοήσει το περιεχόμενο και το τρόπο εφαρμογής της διαχείρισης κερδών. Ειδικότερα, στην αρχή αναφέρεται ο ορισμός της διαχείρισης κερδών και στη συνέχεια παρουσιάζονται οι εφαρμογές της και τα κίνητρα για την υιοθέτησή της. Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι τρόποι μέτρησης της διαχείρισης κερδών, οι οποίες είναι η διαχείριση κερδών βάσει των δεδουλευμένων και η διαχείριση πραγματικών κερδών. Στο τέλος του κεφαλαίου παρουσιάζονται οι στρατηγικές διαχείρισης

κερδών οι οποίες είναι η αύξηση κέρδους, το Big Bath, το Cookie Jar, ο Income Smoothing και ορισμένες επιπλέον στρατηγικές

2. Στο τρίτο κεφάλαιο της έρευνας παρουσιάζεται η έννοια της απόδοσης των επιχειρήσεων, η οποία είναι η δεύτερη έννοια που σε συνδυασμό με τη διαχείριση των κερδών διαμορφώνουν το αντικείμενο μελέτης αυτής της έρευνας. Αυτός ο τρόπος θα προσφέρει ένα περισσότερο σφαιρικό πεδίο γνώσης για τον αναγνώστη, ώστε να κατανοήσει αυτήν την έρευνα. Στην αρχή του κεφαλαίου παρουσιάζεται ο ορισμός της απόδοσης και της αποδοτικότητας και στη συνέχεια γίνεται μία αναφορά στη διαδικασία μέτρησης της απόδοσης. Στην τελευταία περίπτωση παρουσιάζονται οι παραδοσιακές όπως και οι νέες μέθοδοι μέτρησης της απόδοσης των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων
3. Στο τέταρτο κεφάλαιο αυτής της έρευνας παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της αναζήτησης της βιβλιογραφίας σχετικά με τη σχέση ανάμεσα στην απόδοση των επιχειρήσεων και στη διαχείριση κερδών. Ο αναγνώστης με αυτόν τον τρόπο θα είναι δυνατό να κατανοήσει τη σχέση αυτών των εννοιών, τη σημασία και τον τρόπο εφαρμογής της διαχείρισης κερδών στη λειτουργία των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων
4. Στο πέμπτο κεφάλαιο αυτής της έρευνας παρουσιάζονται τα συμπεράσματα στα οποία οδηγεί η ολοκλήρωσή της. Αρχικά παρουσιάζονται οι κυριότερες παρατηρήσεις σχετικά με τη σχέση μεταξύ της απόδοσης των επιχειρήσεων και της διαχείρισης κερδών. Έπειτα, παρουσιάζονται ορισμένες προτάσεις περαιτέρω μελέτης και τέλος αναφέρονται οι περιορισμοί τους οποίους έχει αντιμετωπίσει αυτή η έρευνα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΕΡΔΩΝ

2.1 Ορισμός διαχείρισης κερδών

Από τη λογιστική άποψη, η διαχείριση κερδών αποτελεί μία διαδικασία μέσα από την οποία πραγματοποιείται η αναφορά των χρηματοοικονομικών συναλλαγών. Μέσω αυτής της διαδικασίας πραγματοποιείται, υπολογίζεται και συνάπτεται η οικονομική θέση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων καθώς επίσης και οι ταμειακές ροές ή οι ταμειακές εκροές στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις τους (Baber, Farfield, & Haggard, 1991). Ως εκ τούτου, θα μπορούσε να ειπωθεί ότι οι οικονομικές καταστάσεις αντικατοπτρίζουν τις πληροφορίες σχετικά με τη λειτουργία των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων για μία δεδομένη χρονική περίοδο (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995). Επιπλέον, οι οικονομικές καταστάσεις των οργανισμών διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην παροχή οικονομικών δεδομένων προς ορισμένες ομάδες όπως είναι οι επενδυτές, οι δανειστές, οι πιστωτές και το ανθρώπινο δυναμικό. Αυτά τα δεδομένα είναι απαραίτητα για τη διασφάλιση της ορθότητας της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, πραγματοποίησης επενδύσεων, αποπληρωμής των υποχρεώσεων ή επιλογής των συνεργατών των οργανισμών (Chen, Tang, Jiang, & Lin, 2010).

Το νομικό τμήμα των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων έχει την πλήρη ευθύνη για τη διασφάλιση της αξιοπιστίας και της εγκυρότητας των οικονομικών αναφορών/εκθέσεων, τηρώντας την κείμενη νομοθεσία, τις λογιστικές ρυθμίσεις και τους κανονισμούς. Ωστόσο, η παρουσία της ασύμμετρης πληροφόρησης κατά κάποιο τρόπο αποτελεί κίνητρο για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών ώστε να εργαστούν με γνώμονα το ατομικό τους συμφέρον. Η χρήση της διακριτικότητας στο επιστημονικό πεδίο της λογιστικής αναφέρεται στη διαχείριση κερδών (Ghazali, Shafie, & Sanusi, 2015). Ένας από τους πρώτους ερευνητές ο οποίος είχε προχωρήσει στον ορισμό της διαχείρισης κερδών ήταν ο Copeland (1968) που ανέφερε ότι

«η διαχείριση κερδών αποτελεί μία διαδικασία χειρισμού των οικονομικών αποτελεσμάτων με πρωτοβουλία της διοίκησης και στόχο να επηρεάσει τα αποτελέσματα (θετικά ή αρνητικά) όπως το επιθυμεί η ίδια».

Η διαχείριση κερδών αναφέρεται ως (Schipper, 1989)

«σκόπιμη παρέμβαση στη διαδικασία της εξωτερικής χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, με σκοπό την απόκτηση κάποιου ιδιωτικού κέρδους».

Από τον ορισμό του Schipper (1989) γίνεται αντιληπτό ότι διαχείριση κερδών αντιμετωπίζεται ως κίνητρο και έχει άμεση σύνδεση με την επίτευξη άμεσης ή έμμεσης ωφέλειας. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η διαδικασία διαχείρισης κερδών συμβαίνει όταν τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών χρησιμοποιούν την κρίση τους και έτσι παρεμβαίνουν στην πληροφόρηση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Αυτές οι παρεμβάσεις μπορεί να αφορούν την πραγματοποίηση συναλλαγών με σκοπιμότητα ώστε να μεταβληθούν οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις για την παραπλάνηση των ενδιαφερόμενων προς τους οργανισμούς σχετικά με την οικονομική απόδοσή τους. Στο πλαίσιο της διαχείρισης κερδών εντάσσονται ακόμη και οι παρεμβάσεις οι οποίες λαμβάνουν χώρα με στόχο την άσκηση επιρροής προς τα συμβατικά αποτελέσματα τα οποία εξαρτώνται από τα οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα σε αυτήν την περίπτωση είναι η παραποίηση των οργανωτικών αποτελεσμάτων με απώτερο σκοπό την άντληση κάποιας μορφής χρηματοδότησης ή την αποφυγή των επιπτώσεων μίας πιθανής αύξησης της φορολογίας (Schipper, 1989).

Συνεχίζοντας, η Jones (1991) επεσήμανε ότι,

«η διαχείριση κερδών έχει άμεση σχέση με τη χρήση των δεδουλευμένων της διαχειριστικής αξίας για να επηρεαστούν τα αποτελέσματα της επιχείρησης».

Λίγα χρόνια αργότερα οι Fischer & Rosenzweig (1995) σημείωσαν ότι,

«οι ενέργειες της διαδικασίας διαχείρισης κερδών συμβαίνουν με στόχο την αύξηση ή τη μείωση των κερδών της επιχείρησης ή της οργάνωσης χωρίς όμως την αντίστοιχη αύξηση ή μείωση της οργανωτικής απόδοσης σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα».

Ο Levitt (1998) μέσα από την έρευνά του σημείωσε ότι,

«η διαχείριση κερδών αφορά ένα σύνολο από πρακτικές στις οποίες οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις των οργανισμών παρουσιάζουν τις επιθυμίες των διοικήσεων και όχι τα πραγματικά γεγονότα».

Οι Healy & Wahlen (1998) προχώρησαν σε έναν ορισμό της διαχείρισης κερδών ως, *«η διαχείριση κερδών συμβαίνει όταν τα ανώτερα διοικητικά στελέχη χρησιμοποιούν την προσωπική κρίση τους για την υποβολή των χρηματοοικονομικών εκθέσεων και τη διάρθρωση των συναλλαγών. Ο στόχος τους είναι η τροποποίηση των οικονομικών εκθέσεων είτε για την παραπλάνηση ορισμένων ομάδων ενδιαφερομένων σχετικά με τις υποκείμενες οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας είτε για να επηρεάσουν τα αποτελέσματα που εξαρτώνται από τους αναφερόμενους λογιστικούς αριθμούς».*

Σύμφωνα με τους Healy & Wahlen (1998) η διαδικασία της διαχείρισης κερδών σχετίζεται με την παρουσίαση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων σύμφωνα με την κρίση αξιολόγησης των διοικητικών στελεχών των ανώτερων βαθμίδων της διοικητικής πυραμίδας. Αυτή η διαδικασία ολοκληρώνεται με τρόπο ώστε να μην εντοπίζεται καμία μορφή παραβίασης της κείμενης νομοθεσίας και των λογιστικών προτύπων ή κανόνων. Επιπλέον, με την εφαρμογή της διαδικασίας της διαχείρισης κερδών δε μεταβάλλονται τα οικονομικά στοιχεία των οργανισμών και τελικά τα ενδιαφερόμενα μέρη μπορούν να παραπλανηθούν (Healy & Wahlen, 1998). Ακολουθώντας την τοποθέτηση των Healy & Wahlen (1998), οι Leuz, Nanda & Wysocki (2003) συμφώνησαν ότι οι παράγοντες εμπιστοσύνης μπορούν να οδηγηθούν στην αλλαγή των οικονομικών αποδόσεων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων είτε για να παραπλανήσουν τα ενδιαφερόμενα μέρη είτε για να επηρεάσουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Πίνακας 1: Παρουσίαση ορισμών διαχείρισης κερδών με χρονολογική σειρά

Ερευνητής/ρια ή Ερευνητές/ριες	Ορισμός διαχείρισης κερδών
Copeland (1968)	Η διαχείριση κερδών αποτελεί μία διαδικασία χειρισμού των οικονομικών αποτελεσμάτων με πρωτοβουλία της διοίκησης και στόχο να επηρεάσει τα αποτελέσματα (θετικά ή αρνητικά) όπως το επιθυμεί η ίδια
Schipper (1989)	Η διαχείριση κερδών είναι η σκόπιμη παρέμβαση στη διαδικασία της εξωτερικής χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, με σκοπό την απόκτηση κάποιου ιδιωτικού κέρδους
Jones (1991)	Η διαχείριση κερδών έχει άμεση σχέση με τη χρήση των δεδουλευμένων της διαχειριστικής αξίας για να επηρεαστούν τα αποτελέσματα της επιχείρησης
Fischer & Rosenzweig (1995)	Οι ενέργειες της διαδικασίας διαχείρισης κερδών συμβαίνουν με στόχο την αύξηση ή τη μείωση των κερδών της επιχείρησης ή της οργάνωσης χωρίς όμως την αντίστοιχη αύξηση ή μείωση της οργανωτικής απόδοσης σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα
Levitt (1998)	Η διαχείριση κερδών αφορά ένα σύνολο από πρακτικές στις οποίες οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις των οργανισμών παρουσιάζουν τις επιθυμίες των διοικήσεων και όχι τα πραγματικά γεγονότα»
Healy & Wahlen (1998)	Η διαχείριση κερδών συμβαίνει όταν τα ανώτερα διοικητικά στελέχη χρησιμοποιούν την προσωπική κρίση τους για την υποβολή των χρηματοοικονομικών εκθέσεων και τη διάρθρωση των συναλλαγών. Ο στόχος τους είναι η τροποποίηση των οικονομικών εκθέσεων είτε για την παραπλάνηση ορισμένων ομάδων ενδιαφερομένων σχετικά με τις υποκείμενες οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας είτε για να επηρεάσουν τα αποτελέσματα που εξαρτώνται από τους αναφερόμενους λογιστικούς αριθμούς

Πηγή: Ίδια επεξεργασία από τη συγγραφέα της έρευνας

Από τους ορισμούς που προηγήθηκαν σχετικά με τη διαδικασία διαχείρισης κερδών έγινε αντιληπτό ότι υπήρξε μία συμφωνία ως προς τη δραστηριότητα των εναλλασσόμενων εσόδων στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις. Ο στόχος ήταν η επίτευξη συγκεκριμένων σκοπών αλλά και η απόκρυψη της πραγματικότητας πριν γίνει αντιληπτή από τα ενδιαφερόμενα μέρη. Ωστόσο, σύμφωνα με ό,τι παρουσιάστηκε είναι δύσκολος ο εντοπισμός μίας παρέμβασης η οποία υποκρύπτει ένα βαθμό σκοπιμότητας μέσα από την απλή εξέταση της λειτουργίας των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων και την εξέταση των χρηματοοικονομικών καταστάσεών τους. Ένα ακόμη χρήσιμο στοιχείο για αναφορά αφορά το γεγονός ότι η διαδικασία διαχείρισης κερδών

δημιουργεί διάλογο σχετικά με τη νομιμότητά της. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ως διαδικασία μπορεί να οδηγήσει στην παραπλάνηση των ενδιαφερόμενων, ωστόσο τηρεί τους λογιστικούς κανονισμούς και τα αντίστοιχα λογιστικά πρότυπα. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η διαδικασία διαχείρισης των κερδών θα ήταν ορθό να εκτελεστεί σύμφωνα με τις Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)¹ εκτός και εάν θεωρηθεί ως δόλια ή παράνομη δραστηριότητα (Al-khabash & Al-Thuneibat, 2008).

Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητη η αναφορά του γεγονότος ότι δεν είναι εύκολο να αποσαφηνιστεί εάν η διαδικασία της διαχείρισης κερδών συμβαίνει για το καλό ή όχι των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Η υποφαινόμενη διαδικασία έχει τόσο αρνητικές όσο και θετικές διαστάσεις καθώς θα μπορούσε να ειπωθεί ότι με την πραγματοποίησή της τα ενδιαφερόμενα μέρη παραπλανούνται και εξαπατώνται (Chen, Tang, Jiang, & Lin, 2010). Παρόλα αυτά, η διαδικασία διαχείρισης κερδών θεωρείται ως μία πρακτική μέσω της οποίας επιτυγχάνεται η αξιοποίηση της ευελιξίας των επιλογών οι οποίες προσφέρονται στο επίπεδο της διαχείρισης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Με αυτόν τον τρόπο είναι δυνατό να απεικονιστεί όλη η απαραίτητη πληροφόρηση για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών για τις μελλοντικές χρήσεις τους (Li, Park, & Bao, 2014). Είναι σκόπιμη η αναφορά του γεγονότος ότι η κύρια διάκριση ανάμεσα στη διαδικασία διαχείρισης κερδών και στη διενέργεια λογιστικής απάτης είναι η πρόθεση και η σκοπιμότητα σχετικά με την ανακριβή παρουσίαση των πραγματικών γεγονότων ή η παράλειψη αναφοράς τους. Σε αυτήν την περίπτωση λαμβάνει χώρα η παραπλάνηση καθώς η εξέταση των διαθέσιμων πληροφοριών μπορεί να οδηγήσει σε μία αλλαγή των αποφάσεων (Sial, Chunmei, Khan, & Nguyen, 2018).

2.2 Εφαρμογές διαχείρισης κερδών

Η διαδικασία της διαχείρισης κερδών είναι δυνατό να συμβεί στο σύνολο των λειτουργιών των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Tsai, Lee, Liu, Lin, & Chou, 2012). Πιο συγκεκριμένα, η εν λόγω διαδικασία είναι δυνατό να εφαρμοστεί στις εξής δραστηριότητες των οργανισμών οι οποίες είναι (Tsai, Lee, Liu, Lin, & Chou, 2012):

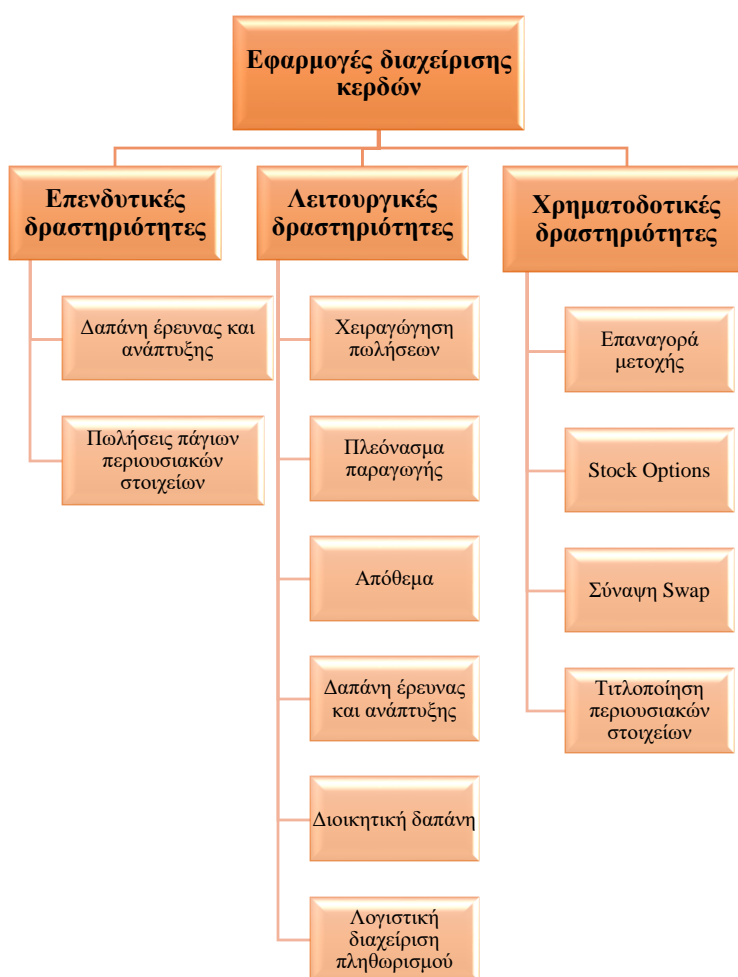
- Οι επενδυτικές
- Οι λειτουργικές

¹ Γενικά Αποδεκτές Λογιστικές Αρχές

- Οι χρηματοδοτικές.

Ο Sellami (2015) σημείωσε ότι στην περίπτωση των επενδυτικών δραστηριοτήτων η διαχείριση κερδών μπορεί να συμβεί μέσα από τις δαπάνες στο πεδίο της έρευνας και ανάπτυξης ή των πωλήσεων των πάγιων περιουσιακών στοιχείων. Συνεχίζοντας, ένας ενδεικτικός τρόπος για τη διενέργεια της διαχείρισης κερδών στις λειτουργικές δραστηριότητες είναι η χειραγώγηση του επιπέδου των αποθεμάτων ή των πωλήσεων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων, της καταγραφής ενός πλεονάσματος παραγωγής, της αύξησης του επιπέδου των δαπανών στο πεδίο της έρευνας και ανάπτυξης ή της τροποποίησης των δαπανών οι οποίες πραγματοποιούνται από τη διοίκηση των οργανισμών. Επίσης, σε αυτήν την περίπτωση η διαχείριση κερδών μπορεί να συμβεί σε μία προσπάθεια λογιστικής διαχείρισης του επιπέδου του πληθωρισμού. Σχετικά με την τελευταία κατηγορία δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων οι οποίες είναι οι χρηματοδοτικές, η διαχείριση κερδών μπορεί να λάβει χώρα στις περιπτώσεις όπου μπορεί να συμβεί η επαναγορά των μετοχών ή των παροχών, η τιτλοποίηση των περιουσιακών στοιχείων μέσα από τη σύναψη συμφωνιών Swap είτε για το χρέος είτε για τα κεφάλαια με τα επενδυτικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (Sellami, 2015).

Γράφημα 1: Εφαρμογές διαχείρισης κερδών στις διακριτές δραστηριότητες των οργανισμών



Πηγή: Sellami (2015)

2.3 Κίνητρα διαχείρισης κερδών

Οι επενδυτές είναι ωφέλιμο να εφιστούν την προσοχή τους στα στοιχεία εκείνα τα οποία σχετίζονται με την κερδοφορία των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων, όπως είναι το εισόδημα μετά τους φόρους, τα κέρδη ανά μετοχή ή η αναλογία της τιμής προς τα κέρδη προκειμένου να ληφθούν ορθολογικές επενδυτικές αποφάσεις (Tabassum, Kaleem, & Nazir, 2015). Εφόσον η υψηλή κερδοφορία δημιουργεί εν μέρει καλύτερες προσδοκίες για το μέλλον μίας επιχείρησης ή μίας οργάνωσης από τους επενδυτές, η διαχείριση κερδών εφαρμόζεται ως μία δημοφιλής τεχνική. Στόχος αυτής είναι να εξασφαλίσει μία θετική οπτική για την οικονομική θέση του οργανισμού, τη λειτουργία και την απόδοσή του (Leuz, Nanda, & Wysocki, 2003). Υπάρχουν επίσης αναφορές ότι όσο υψηλότερα είναι τα κίνητρα για τη διαχείριση κερδών, τόσο εντονότερα τα επίπεδα

των ενεργειών τα οποία λαμβάνονται για την προσαρμογή των επιμέρους στοιχείων του κέρδους. Ο λόγος αυτής της ενέργειας είναι η υπέρβαση του σημείου αναφοράς της αναμενόμενης κερδοφορίας (Zang, 2007).

Είναι προφανές ότι ο πρώτος λόγος για τη διαχείριση κερδών είναι η προώθηση υψηλών αποδοχών για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Συνήθως, ο μισθός και οι πρόσθετες ανταμοιβές όπως τα μπόνους, θεωρούνται ως ανταμοιβές για τις προσπάθειες που καταβάλλει το ανθρώπινο δυναμικό (Zang, 2007). Ο Healy (1985) έχει αναφέρει ότι τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων είναι περισσότερο πιθανό να επιλέξουν τα δεδουλευμένα τους με μείωση του εισοδήματος, όταν τα ανώτερα ή τα κατώτερα όρια του προγράμματος ανταμοιβής με μπόνους είναι δεσμευτικά. Επίσης, τα στελέχη των ανώτερων βαθμίδων της διοικητικής πυραμίδας μπορούν να απαιτήσουν τα δεδουλευμένα τους εξαιτίας της αύξησης του εισοδήματος όταν αυτά τα όρια δεν είναι δεσμευτικά (Healy, 1985). Οι πρόσθετες ανταμοιβές όπως είναι τα μπόνους και οι αποζημιώσεις δημιουργούν ένα κίνητρο για την αφοσίωση των ανώτερων διοικητικών στελεχών των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Επομένως, είναι λογικό για τα στελέχη τα οποία έχουν μνηθεί να υιοθετούν τη διαχείριση κερδών προκειμένου να θεωρηθούν ότι έχουν μία επιτυχή πορεία και παράλληλα να εκπληρώσουν τους βραχυπρόθεσμους στόχους τους ή να προωθήσουν τη μελλοντική τους σταδιοδρομία (Khuong, Ha, & Thu, 2019).

Επιπρόσθετα, έχει αναφερθεί ότι η διαδικασία διαχείρισης κερδών αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο για να προσελκύσει ένας οργανισμός το ενδιαφέρον ξένων επενδύσεων. Αυτό μπορεί να συμβεί σε μία προσπάθεια κατά την οποία επιθυμείται να μην καταβληθεί προσπάθεια για την απόδειξη της πραγματικής απόδοσης του οργανισμού. Οπότε, οι οργανωτικοί στόχοι θα είναι περισσότεροι αλλά και ευκολότερο να επιτευχθούν (Zang, 2007). Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητη η αναφορά του γεγονότος ότι το κόστος της μόχλευσης ή του δανεισμού αφορά μία δημοφιλή στρατηγική στην περίπτωση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Αυτό συμβαίνει καθώς χρησιμοποιείται ένα ποσό κεφαλαίου το οποίο έχει δανειστεί για χρηματοδότηση και επένδυση στις οργανωτικές δραστηριότητες. Ο στόχος είναι η προώθηση, η μεγέθυνση, η ανάπτυξη και η επίτευξη υψηλότερης κερδοφορίας για τους οργανισμούς. Ωστόσο, η διαδικασία του δανεισμού κεφαλαίου δεν είναι απλή διαδικασία. Εκτός από τον υπολογισμό του αποτελεσματικού επιπέδου κόστους

χρέους, οι οργανισμοί πρέπει να δείξουν ότι έχουν την οικονομική δυνατότητα να χειριστούν και να αποπληρώσουν το χρέος τους στο μέλλον (Huang & Sun, 2017).

Επομένως, οι οικονομικές καταστάσεις λειτουργούν ως εκπρόσωποι για την παρουσίαση πληροφοριών σχετικά με την οικονομική απόδοση και την οικονομική θέση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Από την άλλη πλευρά, οι πιστωτές συχνά εφαρμόζουν συμβάσεις και προϋποθέσεις χρέους προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι το ποσό του δανείου τους θα χρησιμοποιηθεί με το σωστό τρόπο και θα εξουδετερωθεί ο κίνδυνος έκθεσής τους. Οπότε, η εξομάλυνση του εισοδήματος δημιουργεί νέες ευκαιρίες για ένα περισσότερο προσιτό δανειακό κεφάλαιο των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Ghazali, Shafie, & Sanusi, 2015). Ο Beneish (2001) μέσα από την έρευνά του οδηγήθηκε σε μία αδύναμη ένδειξη ότι οι συμβάσεις χρέους παρέχουν κίνητρα προς τα ανώτερα διοικητικά στελέχη ώστε να βελτιώσουν το επίπεδο της κερδοφορίας είτε για να μειώσουν τον αριθμό των περιορισμών που αφορούν τη λογιστική σε συμφωνίες χρέους ή για να αποφευχθεί το κόστος παραβίασης. Επίσης, ο Sweeney (1994) μέσα από τη δική του έρευνα ανέφερε ότι πέντε από τις 22 επιχειρήσεις οι οποίες αποτελούσαν το δείγμα του, παραβίασαν τους όρους χρέους και κατάφεραν να καθυστερήσουν την εκπλήρωση των υποχρεώσεών τους με την επίδραση των λογιστικών αλλαγών στα κέρδη.

Ωστόσο, ο Sweeney (1994) είχε λάβει υπόψη του τις επιχειρήσεις οι οποίες είχαν παραβιάσει τους όρους χρέους. Αυτό ήταν αντίθετο με την πραγματικότητα καθώς οι επιχειρήσεις έτειναν να χρησιμοποιούν αυτήν την τεχνική για να εξαλείψουν ή να αποφύγουν την παραβίαση (Sweeney, 1994). Η κεφαλαιαγορά αποτέλεσε έναν ακόμη λόγο για την ενθάρρυνση της υιοθέτησης της διαχείρισης κερδών. Η κοινή χρήση των δημόσιων οικονομικών πληροφοριών για την αξιολόγηση της αξίας των μετοχών από τους επενδυτές δημιουργούν κίνητρο για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών να χειραγωγήσουν τα κέρδη τους (Healy & Wahlen, 1998). Συνήθως, οι τεχνικές τιμολόγησης των μετοχών εξαρτώνται από πολλά σχετικά με τα στοιχεία για τα κέρδη. Όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο των αναφερόμενων κερδών, τόσο υψηλότερη είναι η αναμενόμενη τιμή της μετοχής για τους επενδυτές. Καθώς η τιμή της μετοχής αυξάνεται, η κεφαλαιοποίηση της αγοράς των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων αυξάνεται. Αυτό είναι επωφελές όχι μόνο για τους οργανισμούς αλλά και για τους ενδιαφερόμενους οι οποίοι σχετίζονται καθημερινά με τις λειτουργίες τους (Teoh, Welch, & Wong, 1998).

Ένα ακόμη χρήσιμο στοιχείο να αναφερθεί αφορά το γεγονός ότι τα οφέλη της διαχείρισης κερδών για τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις αφορούν είτε την αυξανόμενη αξία των περιουσιακών στοιχείων είτε την εικόνα η οποία μπορεί να δημιουργηθεί από τις μακροπρόθεσμες αξίες όπως είναι η καλή φήμη ή οι δυνατές σχέσεις. Υπάρχουν επίσης ενδείξεις ότι όσο υψηλότερη είναι η προσαρμογή των αναφερόμενων στοιχείων των κερδών, τόσο ισχυρότερη είναι η μεταβολή στην τιμή της μετοχής που παρατηρείται την ίδια περίοδο (Teoh, Welch, & Wong, 1998). Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές δημιουργούν επίσης κίνητρα για τις διοικήσεις των οργανισμών να αλλάξουν τις αναφορές της κερδοφορίας τους, πριν από την περίπτωση κατά την οποία πρόκειται να πραγματοποιηθεί η εξαγορά. Τα ανώτερα διοικητικά στελέχη έχουν κίνητρο να προσαρμόσουν το επίπεδο των κερδών προκειμένου να διασφαλιστούν τα ευνοϊκά οφέλη τους. Στην πραγματικότητα, υπάρχουν έρευνες οι οποίες εκφράζουν τις ανησυχίες τους για την παρουσία της διαχείρισης κερδών σε περίπτωση μίας εξαγοράς ή μίας συγχώνευσης. Ειδικότερα, υπάρχει μία ένδειξη μειωμένου κέρδους πριν από το συμβάν της εξαγοράς από τη διοίκηση του οργανισμού (Perry & Williams, 1994; Zhu, Lu, Shan, & Zhang, 2015).

Γράφημα 2: Κίνητρα διαχείρισης κερδών από τους οργανισμούς



Πηγή: Ίδια επεξεργασία από τη συγγραφέα της έρευνας

2.4 Μέτρηση διαχείρισης κερδών

2.4.1 Διαχείριση κερδών βάσει δεδουλευμένων

Η μέθοδος διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων² πραγματοποιείται με στόχο την εξέταση της διαχείρισης κερδών αποσπώντας τα προαιρετικά δεδουλευμένα από τα συνολικά δεδουλευμένα (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995). Σύμφωνα με τους Dechow, Sloan & Sweeney (1995), ο σκοπός της λογιστικής σε δεδουλευμένη βάση είναι να προσδιορίσει τα κέρδη και με αυτόν τον τρόπο οι οικονομικές καταστάσεις να γίνουν περισσότερο ομαλές. Επιπλέον, η διαχείριση κερδών βάσει δεδουλευμένων παρουσιάζει μία περισσότερο θετική εμφάνιση για την απόδοση της επιχείρησης ή της οργάνωσης προς τους επενδυτές, οι οποίοι διερευνούν τις προοπτικές των οργανωτικών επενδύσεων. Ένα ακόμη χρήσιμο στοιχείο σχετικά με τη διαχείριση κερδών βάσει δεδουλευμένων είναι ότι αυτή η μέθοδος εκμεταλλεύεται κυρίως τις λογιστικές συναλλαγές χρησιμοποιώντας χρονικές τεχνικές και την αλλαγή της φύσης των συναλλαγών χωρίς να παραβιάζονται οι λογιστικοί κανονισμοί και οι λογιστικές αρχές (Braam, Nandy, Weitzel, & Lodh, 2015).

Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι οι οργανισμοί έχουν τη δυνατότητα υιοθέτησης της μεθόδου διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων κερδών πουλώντας τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους επί πίστωση. Σε αυτήν την περίπτωση οι πωλήσεις είναι δυνατό να δημιουργήσουν δεδουλευμένα και έτσι να χρησιμοποιηθεί η αναφορά των στοιχείων του εισοδήματος με υπερβολικά θετικό ή αρνητικό τρόπο. Ωστόσο, τα διακριτικά δεδουλευμένα³, τα οποία αναφέρουν διαφορετική εκτίμηση των επισφαλών απαιτήσεων όπως τα αποθεματικά, η διαγραφή των αποθεμάτων και το κόστος εγγύησης αποτελούν το βασικό συστατικό των κερδών που βασίζονται στη δεδουλευμένη βάση της διαχείρισης κερδών (Li, McDowell, & Moore, 2011). Τα συνολικά δεδουλευμένα μετρώνται ως το άθροισμα των μη διακριτικών δεδουλευμένων⁴ και των διακριτικών δεδουλευμένων. Πιο αναλυτικά, τα συνολικά δεδουλευμένα αντιπροσωπεύουν τα έξοδα των οργανισμών τα οποία είναι υποχρεωτικά καταχωρημένα στις οικονομικές καταστάσεις. Εν τω μεταξύ, δεν είναι απαραίτητο να

² Accrual-based earnings management (AEM)

³ Discretionary accruals (DA)

⁴ Non-discretionary accruals (NDA)

έχουν καταγραφεί την ίδια περίοδο στην οποία έχουν πραγματοποιηθεί (Xie, Davidson III, & DaDalt, 2002).

Με αυτόν τον τρόπο τα ανώτερα διοικητικά στελέχη έχουν ευκαιρίες για να αποφασίσουν μία ευνοϊκή περίοδο για τη διενέργεια των προαιρετικών δεδουλευμένων. Επίσης, έχουν την ευκαιρία να επωφεληθούν από τη διαχείριση κερδών για μια καλύτερη αναφορά της οργανωτικής απόδοσης και του επιπέδου της κερδοφορίας τους (Li, McDowell, & Moore, 2011). Η μέθοδος της διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων εκτελείται συχνά σε δύο κύριες κατευθύνσεις (Chen, Tang, Jiang, & Lin, 2010):

1. Η αύξηση των διακριτικών δεδουλευμένων χρησιμοποιείται με στόχο την υπέρβαση των βραχυπρόθεσμων στόχων.
2. Η μείωση της διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων κερδών εφαρμόζεται για τη συσσώρευση και τη χειραγώγηση των κερδών για την επόμενη περίοδο.

2.4.2 Διαχείριση πραγματικών κερδών

Η μέθοδος διαχείρισης πραγματικών κερδών⁵ θεωρείται ως μία μορφή διάρθρωσης των λειτουργικών επιχειρήσεων και αναφέρεται σε διαφορετικά εισοδήματα προς μία προκαθορισμένη κατεύθυνση (Huang & Sun, 2017), όπου εντοπίζονται τα αποτελέσματα του πλεονάσματος της παραγωγής ή της παράλειψης διακριτικών δαπανών (Kuo, Lin, & Chien, 2021). Σε αντίθεση με τη μέθοδο διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων, η μέθοδος της διαχείρισης πραγματικών κερδών μπορεί να έχει άμεσο αντίκτυπο στις ταμειακές ροές και στη μακροπρόθεσμη επίδραση της μελλοντικής οικονομικής απόδοσης (Huang & Sun, 2017).

Σύμφωνα με το Roychowdhury (2006), η χειραγώγηση των πραγματικών δραστηριοτήτων των οργανισμών διαχωρίζεται από τις κοινές δραστηριότητες, οι οποίες προωθούν την εταιρική αξία με ασήμαντο τρόπο. Επομένως, εάν τα ανώτερα διοικητικά στελέχη συμμετέχουν σε ασυνήθιστες δραστηριότητες όπως είναι η διοργάνωση εκδηλώσεων εκπτώσεων, η συμμετοχή στην παραγωγή πλεονάσματος και η μείωση της διακριτικής ευχέρειας των δαπανών, θα υπάρχει ένα ερώτημα για το εάν συμμετέχουν στις πραγματικές δραστηριότητες χειραγώγησης για να ανταποκριθούν

⁵ Real Earnings Management (REM)

στους αναμενόμενους στόχους των κερδών. Διαπιστώθηκε επίσης ότι η χειραγώγηση των πραγματικών δραστηριοτήτων συσχετίστηκε αρνητικά με τη χειραγώγηση των δεδουλευμένων (Zang, 2007).

Ωστόσο, η διαχείριση πραγματικών κερδών μπορεί επίσης να εκτελεστεί τόσο σε θετική όσο και σε αρνητική κατεύθυνση. Υπάρχουν ενδείξεις σύμφωνα με τις οποίες αναφέρεται ότι οι οργανισμοί οι οποίοι έχουν τροποποιήσει τα κέρδη τους σε αρνητική κατεύθυνση, δημοσίευσαν υψηλότερα κέρδη εξαιτίας των εσόδων από τις πωλήσεις (Bartov, 1993; Bartov, Givoly, & Hayn, 2002). Επιπλέον, οι Baber, Farfield & Haggard (1991) διαπίστωσαν ότι οι επιχειρήσεις και οι οργανώσεις έτειναν να μειώνουν τις δαπάνες οι οποίες προορίζονταν για έρευνα και ανάπτυξη για να υπερβούν το στόχο των κερδών. Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητη η αναφορά του γεγονότος ότι προκειμένου να μετρηθεί η έκταση της διαχείρισης κερδών, αυτή η μέθοδος επικεντρώνεται σε τρία μη φυσιολογικά στοιχεία των οργανισμών τα οποία είναι (Roychowdhury, 2006):

1. Οι δραστηριότητες ταμειακών ροών⁶
 1. Τα διακριτικά έξοδα ή οι διακριτικές δαπάνες, που αφορούν το άθροισμα των δαπανών από τη διαφήμιση, την έρευνα και ανάπτυξη, τις πωλήσεις και τα διοικητικά έξοδα
 2. Το κόστος παραγωγής, απομονώνοντάς το από το κανονικό επίπεδο, το οποίο αφορά το κόστος παραγωγής και είναι η συνάρτηση μεταξύ του κόστους πωληθέντων αγαθών και των αλλαγών στην απογραφή.

2.4.3 Η επιλογή των ανώτερων διοικητικών στελεχών ανάμεσα στις δύο μεθόδους

Οι Cohen & Zarowin (2010) σημείωσαν ότι υπάρχουν τουλάχιστον δύο κίνητρα για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη ώστε να υιοθετούν τη μέθοδο διαχείρισης πραγματικών κερδών αντί να εφαρμόζουν την εναλλακτική μέθοδο της διαχείρισης κερδών βάσει δεδουλευμένων. Πιο συγκεκριμένα, οι Cohen & Zarowin (2010) ανέφεραν ότι:

⁶ Cash Flow Operations (CFO)

1. Η μέθοδος διαχείρισης πραγματικών κερδών δεν είναι εύκολο να γίνει αντιληπτή και κατανοητή ώστε να προσελκύσει το ενδιαφέρον των ελεγκτών ως διαχείριση κερδών βάσει δεδουλευμένων
2. Η μέθοδος διαχείρισης πραγματικών κερδών είναι ασφαλέστερη για τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις οι οποίες τείνουν να χειραγωγούν το εισόδημα μέσω της διαχείρισης των δραστηριοτήτων αντί να εξαρτώνται μόνο από τη διαχείριση κερδών βάσει δεδουλευμένων, η οποία βασίζεται σε στοιχεία και είναι εύκολα αναγνωρίσιμη.

Η χειραγώγηση των πραγματικών δραστηριοτήτων προτιμάται περισσότερο έναντι των κερδών που βασίζονται σε δεδουλευμένη βάση από τα ανώτερα διοικητικά στελέχη με στόχο την επίτευξη ενός βραχυπρόθεσμου δείκτη αναφοράς κερδών (Graham, Harvey, & Rajgopal, 2005).

2.5 Στρατηγικές διαχείρισης κερδών

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η διαδικασία διαχείρισης κερδών αφορά μία πρακτική η οποία συμβαίνει και στη λογιστική των δεδουλευμένων. Στην περίπτωση των δεδουλευμένων συμβαίνει ένας διαχωρισμός ανάμεσα στο έσοδο και στην είσπραξη. Ειδικότερα, η πώληση αγαθών συνοδεύεται από ένα παραστατικό το οποίο αποτελεί έσοδο για τον οργανισμό ανεξάρτητα από τον τρόπο εξόφλησης (τοίς μετρητοίς, επί πιστώσει). Αντίστοιχα, στην περίπτωση της αγοράς αγαθών υπάρχει ένας διαχωρισμός στην έννοια σχετικά με το έξοδο και την πληρωμή. Ως εκ τούτου, τα στοιχεία σαν δεδουλευμένα των οργανισμών μπορεί να μην είναι απολύτως αντιπροσωπευτικά για τις εισπράξεις ή για τις πληρωμές. Σε παρόμοιες περιπτώσεις οι οργανισμοί αντιμετωπίζουν δυσκολίες στη διαδικασία διαχείρισης κερδών προς τους ενδιαφερόμενους (Nieken & Sliwka, 2015).

Γράφημα 3: Συνοπτική παρουσίαση στρατηγικών διαχείρισης κερδών



Πηγή: Ίδια επεξεργασία από τη συγγραφέα της έρευνας

2.5.1 Η αύξηση του κέρδους

Αυτή η μέθοδος τείνει να χρησιμοποιείται ώστε να παρουσιαστούν με μία ανοδική τάση τα κέρδη των οργανισμών που δημοσιεύονται για συγκεκριμένες χρονικές περιόδους. Για να επιτευχθεί αυτό πρέπει να συμβεί μία διεργασία στα δεδουλευμένα στοιχεία όπου τα αντίθετα επίπεδά τους είναι μικρότερα. Σε αυτήν την περίπτωση το αποτέλεσμα οδηγεί σε αυξημένη κερδοφορία για την τρέχουσα περίοδο. Επιπλέον, αυτή η στρατηγική επιτρέπει στη διοίκηση της επιχείρησης ή της οργάνωσης να διαχειρίζεται τα κέρδη ανοδικά σε όλη την περίοδο, και έτσι αντιλογίζονται τα δεδουλευμένα στο σύνολό τους. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μόνο με μία χρεωστική εγγραφή και η κίνηση μπορεί να λάβει το χαρακτηρισμό της έκτακτης ή της ουδέτερης δαπάνης (Yung & Root, 2019).

2.5.2 To Big Bath

Για την υιοθέτηση της στρατηγικής του Big Bath οι διοικήσεις των οργανισμών πρέπει να εκμεταλλευτούν με έμμεσο τρόπο τα λογιστικά πρότυπα μέσα από τη διενέργεια αποσβέσεων ή και προβλέψεων για συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα. Η περίοδος στην οποία πρόκειται να συμβεί το Big Bath σχετίζεται κυρίως με την ύφεση εξαιτίας της μειωμένης αποδοτικότητας (Nieken & Sliwka, 2015). Επίσης, μπορεί να συμβεί ακόμη και σε διαστήματα όπου μπορεί να λάβει χώρα ένα έκτακτο ή ένα ασυνήθιστο γεγονός όπως είναι η αναδιάρθρωση της διοίκησης της επιχείρησης ή της οργάνωσης, της εξαγοράς ή της συγχώνευσης. Αυτά τα γεγονότα είναι δυνατό να εκτροχιάζουν τη λειτουργία των οργανισμών από την προγραμματισμένη πορεία τους (Jordan & Clark, 2015). Οπότε, εάν η διοίκηση ενός οργανισμού επιθυμεί τη διαγραφή στοιχείων από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις ή την παρουσίαση σκόπιμων δαπανών για την επίτευξη της βελτίωσης της κερδοφορίας ή της αναδιάρθρωσης της μελλοντικής δομής της είναι καλό να υιοθετήσει στη στρατηγική του Big Bath (Hope & Wang, 2018). Επιπλέον, οι ενδιαφερόμενοι προς τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις δεν εφιστούν ιδιαίτερα την προσοχή τους σε αυτήν τη στρατηγική εξαιτίας του ότι τα γεγονότα τα οποία λαμβάνουν χώρα δεν είναι επαναλαμβανόμενα (Nieken & Sliwka, 2015).

2.5.3 To Cookie Jar

Η στρατηγική Cookie Jar αφορά τα αποθεματικά των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων τα οποία δημιουργούνται σε περιόδους κερδοφορίας, αλλά η καταγραφή της κερδοφορίας αυτής συμβαίνει σε επόμενες οικονομικές χρήσεις (Caylor & Chambers, 2015). Αυτή η στρατηγική είθισται να υιοθετείται από τους οργανισμούς όταν δεν καταφέρνουν να πετύχουν το επιθυμητό επίπεδο κερδών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να εμφανίζει οικονομικά αποτελέσματα χρήσης τα οποία διαφέρουν από την πραγματικότητα (Fogel-Yaari & Ronen, January-February 2020). Σύμφωνα με τους Magrath & Weld (2002) σε ορισμένες οικονομικές περιόδους, όταν για παράδειγμα η οικονομία δεν είναι αδύναμη, αυτό το απόθεμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη μείωση του επιπέδου της κερδοφορίας εξαιτίας της υπερεκτίμησης που έχει συμβεί στα αποθεματικά και στις δαπάνες. Αντίθετα, σε περιόδους κατά τις οποίες η οικονομία εμφανίζεται αδύναμη, τότε τα αποθέματα τα οποία έχουν δημιουργηθεί τείνουν να χρησιμοποιούνται για την αύξηση του επιπέδου της κερδοφορίας. Αυτό μπορεί να

επιτευχθεί μέσω της αντιστροφής των στοιχείων των δεδουλευμένων και των αποθεματικών αντίστοιχα με αποτέλεσμα τη μείωση του επιπέδου των εξόδων στην τρέχουσα οικονομική χρήση (Magrath & Weld, 2002).

Ο McKee (2005) μέσα από το συγγραφικό έργο του ανέφερε ότι:

«Η στρατηγική του Cookie Jar έχει άμεση σχέση με την κρίση των ανώτερων διοικητικών στελεχών των οργανισμών αναφορικά με την επιβράδυνση των οικονομικών εξαιτίας της υπερεκτίμησης των εξόδων του μέλλοντος. Υπάρχει μία ελπίδα ότι το επίπεδο των πραγματικών μελλοντικών εξόδων μπορεί να είναι χαμηλότερο του επιπέδου των προβλέψεων, δημιουργώντας ένα επίπεδο αποθέματος το οποίο θα είναι δυνατό να αξιοποιηθεί και να ενισχυθεί η μελλοντική απόδοση. Επιπλέον, το Cookie Jar συνηθίζεται να χρησιμοποιείται στην περίπτωση του υπολογισμού του επιπέδου των εσόδων το οποίο προκύπτει από τις πωλήσεις, το κόστος εγγυήσεων, τη διαγραφή των επισφαλών χρεώσεων ή τα έξοδα συνταξιοδότησης».

2.5.4 To Income Smoothing

Η στρατηγική Income Smoothing αναφέρεται στην περίοδο κατά την οποία η διοίκηση ενός οργανισμού επιθυμεί την αποφυγή δημοσίευσης του ασταθούς επιπέδου κερδοφορίας, γεγονός το οποίο αφορά είτε την υπερβάλλουσα αύξηση ή μείωσή της, σε μία δεδομένη οικονομική χρήση (Ozili, 2017). Με αυτόν τον τρόπο η διοίκηση προσπαθεί να περιορίσει το σκεπτικισμό εν όψει του επενδυτικού ρίσκου. Θα μπορούσε να αναφερθεί ότι κατά τις περιόδους υψηλής κερδοφορίας, ο οργανισμός διαχειρίζεται μόνο ένα μέρος της κερδοφορίας χωρίς να το δημοσιεύει. Έτσι, καταφέρνει να δημιουργήσει ένα επίπεδο αποθεματικού με απώτερο σκοπό τη δημοσίευσή του αργότερα σε περιόδους οι οποίες θα είναι λιγότερο προσοδοφόρες ή ζημιογόνες (Shubita, 2015).

Ο Copeland (1968) μέσα από την έρευνά του ανέφερε ότι:

«To Income Smoothing αποτελεί μία μορφή χειραγώγησης και πραγματοποιείται ευρέως από τις διοικήσεις των οργανισμών. Η στρατηγική της εξομάλυνσης μπορεί να σταθεροποιήσει τις διακυμάνσεις του επιπέδου κερδοφορίας μεταξύ των ετών και μεταφέροντας το επίπεδο της κερδοφορίας από τις περισσότερο προσοδοφόρες χρήσεις

στις λιγότερο προσοδοφόρες χρήσεις. Με αυτόν τον τρόπο μειώνονται οι κορυφές⁷ και υποστηρίζονται οι περίοδοι ύφεσης με αποτέλεσμα οι διακυμάνσεις της κερδοφορίας να μην είναι τόσο ασταθείς».

Τέλος, ο Beidleman (1973) σημείωσε ότι,

«To Income Smoothing των κερδών που έχουν πραγματοποιηθεί μπορεί να αναφερθεί ως μία σκόπιμη μορφή μείωσης της διακύμανσης αναφορικά με ένα επίπεδο κερδοφορίας το οποίο αντιμετωπίζεται ως φυσιολογικό για τον οργανισμό. Οπότε, αυτή η στρατηγική μπορεί να θεωρηθεί ως μία μορφή προσπάθειας της εκάστοτε διοίκησης των οργανισμών ώστε να προχωρήσει σε μία μείωση των ανώμαλων διακυμάνσεων στο επίπεδο της κερδοφορίας σε επίπεδο το οποίο επιτρέπεται σύμφωνα με τις ορθές λογιστικές και διαχειριστικές αρχές».

2.5.5 Επιπλέον στρατηγικές διαχείρισης κερδών

Ο McKee (2005) στην έρευνά του ανέφερε ορισμένες επιπλέον στρατηγικές διαχείρισης κερδών όπως:

- **Το μεγάλο στοίχημα του μέλλοντος.** Αφορά μία στρατηγική η οποία υιοθετείται μετά την απόκτηση μίας άλλης επιχείρησης ή οργάνωσης. Για την εκτέλεσή της λαμβάνεται υπόψη η κρίση της διοίκησης της επιχείρησης ή της οργάνωσης αναφορικά με τη διαγραφή του κόστους σχετικά με την έρευνα και ανάπτυξη αλλά και την ενσωμάτωση της κερδοφορίας της επιχείρησης ή της οργάνωσης που έχει εξαγοραστεί στα ενοποιημένα οικονομικά αποτελέσματα της μητρικής επιχείρησης ή οργάνωσης
- **Η αλλαγή της λογιστικής μεθόδου.** Αυτή η στρατηγική αναφέρεται στην κρίση της διοίκησης του οργανισμού για την εθελοντική αλλαγή ενός λογιστικού προτύπου ή την αλλαγή στους κανόνες με τους οποίους αναγνωρίζονται τα έσοδα και τα έξοδα
- **Η τεχνική της απόσβεσης** (απόσβεση, εξάντληση). Αυτή η στρατηγική σχετίζεται με την κρίση της διοίκησης του οργανισμού στην επιλογή της κατάλληλης μεθόδου και της περιόδου διαγραφής, στην αλλαγή της μεθόδου

⁷ Peak

εκτίμησης των τιμών για τη διάσωση του οργανισμού ή την αλλαγή κάποιας κατηγορίας ή τον τρόπο χρήση των περιουσιακών στοιχείων

- **Η πρόωρη αποπληρωμή του χρέους.** Αυτή η στρατηγική λαμβάνει υπόψη την κρίση των ανώτερων διοικητικών στελεχών για την επιλογή της λογιστικής χρήσης στην οποία θα συμβεί η αποπληρωμή του χρέους. Στόχος της στρατηγικής είναι η αξιοποίηση του επιπέδου κέρδους ή ζημίας στην πρόωρη αποπληρωμή του
- **Το «ξέπλυμα» του χαρτοφυλακίου.** Τα λογιστικά πρότυπα στην πλειοψηφία τους απαιτούν τη διενέργεια επενδύσεων οι οποίες μπορούν να ταξινομηθούν ως αποκτηθείσες για διαπραγμάτευση ή ως διαθέσιμες για πώληση. Κάθε μεταβολή στην αξία τους πρέπει να καταγραφεί στο Λογαριασμό Αποτελεσμάτων Χρήσης. Σε αυτήν τη στρατηγική λαμβάνεται υπόψη η κρίση της διοίκησης του οργανισμού ώστε να αποφασιστεί εάν πρόκειται να συμβεί παρακράτηση ή ποιο μπορεί να είναι το χρονοδιάγραμμα πραγματοποίησης πώλησης
- **Το λειτουργικό και μη λειτουργικό εισόδημα.** Τα ανώτερα διοικητικά στελέχη έχουν τη γνώση ότι οι ενδιαφερόμενοι προς τους οργανισμούς (επενδυτές, αναλυτές χρηματοοικονομικών) τείνουν να χρησιμοποιούν τα λειτουργικά κέρδη τους και όχι τα μη λειτουργικά κέρδη τους, ούτως ώστε να προβληθεί η μελλοντική ανάπτυξή τους. Καθίσταται σαφές ότι η στρατηγική αυτή λαμβάνει υπόψη την κρίση της διοίκησης των οργανισμών ώστε να εντοπιστούν και να αναφερθούν τα λειτουργικά και τα μη λειτουργικά στοιχεία
- **Throw Out a Problem Child.** Αυτή η τεχνική λαμβάνει υπόψη την κρίση των ανώτερων διοικητικών στελεχών όταν επιθυμείται η διάθεση μίας θυγατρικής επιχείρησης ή οργάνωσης όταν το επίπεδο κερδοφορίας του ομίλου έχουν καθοδική πορεία. Η επιλογή της θυγατρικής συμβαίνει επειδή οι επιδόσεις της είναι χαμηλότερες συγκριτικά με εκείνες του ομίλου και έτσι βελτιώνονται τα οικονομικά του αποτελέσματα
- **Η χρήση των παραγώγων.** Εφόσον τα παράγωγα αποτελούν χρηματοοικονομικά εργαλεία τα οποία πηγάζουν από τις αξίες τους και από λοιπά περιουσιακά στοιχεία, οι διοικήσεις των οργανισμών τείνουν να τα χρησιμοποιούν ως στρατηγική διαχείρισης κερδών. Με αυτόν τον τρόπο αντισταθμίζονται οι μελλοντικοί κίνδυνοι για τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 Ορισμός της αποδοτικότητας και της απόδοσης

Ως αποτελεσματικότητα νοείται η ικανότητα που υπάρχει για τη δημιουργία ενός επιθυμητού αποτελέσματος (Mouzas, 2006). Το στοιχείο της αποτελεσματικότητας έχει άμεση σχέση με τις συνέπειες, όπως και τις εκροές οι οποίες δημιουργούνται από μία δραστηριότητα ή ενέργεια. Επίσης, η αποτελεσματικότητα έχει άμεση σχέση με τη διαδικασία επίτευξης των προκαθορισμένων στόχων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Wilson, Wnuk, Silvander, & Gorschek, 2018). Αυτό σημαίνει ότι η αποτελεσματικότητα υποδηλώνει τον βαθμό στον οποίο είναι δυνατό να επιτευχθούν οι στόχοι οι οποίοι έχουν τεθεί (Bartuševičienė & Šakalytė, 2013). Η αποτελεσματικότητα συχνά αναφέρεται στο τρόπο με τον οποίο μία λειτουργία η οποία υλοποιείται μπορεί να ολοκληρώσει τους στόχους της. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο θεωρείται απαραίτητο να υπάρχει ένα σύστημα μέτρησης του βέλτιστου δυνατού επιπέδου αποτελεσματικότητας (Sharma & Singh, 2019). Στον τομέα της υγείας οι Deisenhofer et al. (2001) ανέφεραν ότι η αποτελεσματικότητα αφορά την επίτευξη των προκαθορισμένων στόχων και σκοπών. Αυτό μπορεί να συμβεί με την υιοθέτηση των κατάλληλων δεικτών και έτσι να προσδιοριστεί η επίτευξη αυτών των στόχων (Deisenhofer, και συν., 2001).

Από την άλλη πλευρά, η αποδοτικότητα αποτελεί ένα κλάσμα (ή ένα λόγο) το οποίο παρουσιάζει τις εισροές (πόροι εισαγωγής) έναντι των εκροών (πόροι εξαγωγής) από κάθε επιχείρηση ή οργάνωση. Η ενίσχυση της αποδοτικότητας μπορεί να συμβεί μέσα από την επίτευξη ενός μεγαλύτερου αριθμού αποτελεσμάτων ή μέσα από την επίτευξη υψηλότερων αποτελεσμάτων και την ταυτόχρονη χρήση μικρότερου αριθμού πόρων (Sundqvist, Backlund, & Chronéer, 2014). Ο διαχωρισμός της έννοιας της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας μπορεί να συμβεί με τον εξής τρόπο (Oztas, Guzelsoy, & Tekinkus, 2007):

1. Η έννοια της αποτελεσματικότητας ορίζει το βαθμό στον οποίο είναι δυνατό να εκπληρωθούν οι απαιτήσεις των εξωτερικών πελατών (καταναλωτές, πελάτες) των οργανισμών
2. Η έννοια της αποδοτικότητας ορίζει ένα μέτρο μέσω του οποίου μετράται ο βαθμός (αναλογικά) στον οποίο είναι δυνατό να διαχωριστούν οι διαθέσιμοι πόροι των οργανισμών, έχοντας λάβει υπόψη το επίπεδο της ικανοποίησης των εξωτερικών πελατών

Γράφημα 4: Διαχωρισμός εννοιών αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας



Πηγή: Ίδια επεξεργασία από τη συγγραφέα της έρευνας

Τόσο η έννοια της αποτελεσματικότητας όσο και η έννοια της αποδοτικότητας πολύ συχνά χρησιμοποιούνται ώστε να μετρηθεί η απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Wilson, Wnuk, Silvander, & Gorschek, 2018). Όπως είχε αναφέρει ο Drucker (1975) η έννοια της αποδοτικότητας έχει άμεση σχέση με την εκτέλεση δραστηριοτήτων με το σωστό τρόπο, ενώ η έννοια της αποτελεσματικότητας σχετίζεται με την εκτέλεση των σωστών δραστηριοτήτων. Ένα ακόμη στοιχείο σχετικά με την απόδοση αφορά το γεγονός ότι ορίζεται ως η ικανότητα των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων να προχωρούν στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των εμπλεκόμενων μερών με αυτές, που μπορεί να είναι οι μέτοχοι, οι προμηθευτές ή και οι εξωτερικοί πελάτες (Smith & Reece, 1999). Σε συνέχεια των παραπάνω, ο Nenadál (2008) τόνισε ότι η χρήση του όρου της απόδοσης θα μπορούσε να έχει σχέση με διάφορους όρους

όπως είναι εκείνος της αποδοτικότητας, της αποτελεσματικότητας, της ικανότητας ή της παραγωγικότητας ακόμη και της ποιότητας των λειτουργιών των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Αυτά τα στοιχεία τα οποία συχνά ταυτίζονται με τον όρο της απόδοσης είναι αντιπροσωπευτικά των διαστάσεων της για τους οργανισμούς.

Ως εκ τούτου, η μέτρηση της απόδοσης για τους οργανισμούς μπορεί να στηρίζεται σε προγενέστερες μετρήσεις οι οποίες έχουν συμβεί είτε για την αποδοτικότητα είτε για την αποτελεσματικότητα είτε για την παραγωγικότητα (Nenadál, 2008). Οι Neely, Mills, Platts, Gregory & Richards (1993) μέσω της έρευνάς τους τόνισαν τους λόγους για τους οποίους ήταν ιδιαίτερα σημαντική η μέτρηση του στοιχείου της απόδοσης για τους οργανισμούς. Πιο συγκεκριμένα, έχει αναφερθεί ότι η μέτρηση της απόδοσης είναι σημαντική εξαιτίας (Neely, Mills, Platts, Gregory, & Richards, 1993):

- Των συνεχών αλλαγών στη φύση του αντικειμένου εργασίας
- Του συνεχώς εντεινόμενου ανταγωνισμού
- Των συνεχών βελτιώσεων οι οποίες συμβαίνουν
- Των διεθνών κανονισμών ποιότητας
- Των αλλαγών στους ρόλους που έχει το ανθρώπινο δυναμικού
- Της δύναμης της πληροφορίας
- Των αλλαγών στις απαιτήσεις του καταναλωτικού κοινού.

Γράφημα 5: Λόγοι αναγκαιότητας μέτρησης της απόδοσης των οργανισμών



Πηγή: Ίδια επεξεργασία από τη συγγραφέα της έρευνας

Ο συνεχώς εντεινόμενος ανταγωνισμός, όπως και το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης, έχουν οδηγήσει τους οργανισμούς προς τη διαφοροποίησή τους από τη λειτουργία των ανταγωνιστών. Η αγορά τείνει να κινείται εξαιτίας της αξίας και όχι εξαιτίας του κόστους, με αποτέλεσμα οι οργανισμοί να εστιάζουν κατά κύριο λόγο στην ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων ή των υπηρεσιών, στο επίπεδο ικανοποίησης των εξωτερικών πελατών αλλά και στην εξυπηρέτησή τους. Αυτές οι αλλαγές οι οποίες έχουν συμβεί επέβαλαν σχεδόν υποχρεωτικά στους οργανισμούς να προχωρούν στη μέτρηση της απόδοσής τους. Με αυτόν τον τρόπο είναι δυνατό να έχουν δείκτες σχετικούς με την αξιολόγησή της πορείας τους (Bourne, Jills, Wilcox, Neely, & Platts, 2000). Τέλος, οι Alvesson & Willmott (1996) σημείωσαν ότι οι οργανισμοί πρέπει συνεχώς να επιδιώκουν τη βελτίωση του επιπέδου της ποιότητάς τους, εντός του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, και να επιτευχθεί στο μέγιστο δυνατό βαθμό η συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

3.2 Διαδικασία μέτρησης της απόδοσης

3.2.1 Παραδοσιακές μέθοδοι μέτρησης της απόδοσης

Ο πιο παραδοσιακός τρόπος για τη μέτρηση του επιπέδου της απόδοσης των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων είναι η βοήθεια η οποία προσφέρεται από τις οικονομικές καταστάσεις των οργανισμών και τα λογιστικά αποτελέσματά τους. Αυτό σημαίνει ότι αρκετές από τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις προχωρούν στη μέτρηση της απόδοσής τους μέσω των λογιστικών αριθμοδεικτών (Tangen, 2004). Ωστόσο, αυτοί οι αριθμοδείκτες έχουν θεωρηθεί ως ελλιπείς καθώς δεν είναι δυνατό να παρουσιάσουν πάντα την εικόνα των οργανισμών. Αυτό σημαίνει ότι έχουν εντοπιστεί αρκετά προβλήματα σχετικά με τη μέτρηση του στοιχείου της απόδοσης των οργανισμών και της μεθόδου των λογιστικών αριθμοδεικτών (Ghalayini, Noble, & Crowe, 1997; Maskell, 1991). Ορισμένες από τις προκλήσεις με τις οποίες έρχεται αντιμέτωπη η μέτρηση της απόδοσης των οργανισμών με τους λογιστικούς αριθμοδείκτες είναι (Ghalayini, Noble, & Crowe, 1997; Maskell, 1991):

- Στηρίζονται σε ένα υπόδειγμα το οποίο θεωρείται ξεπερασμένο
- Προσανατολίζονται προς μία χρηματοοικονομική διάσταση με αποτέλεσμα να θεωρούνται χρησιμότεροι για τους εκπροσώπους της εθνικής κυβέρνησης για λόγους σχετικούς με τη φορολογία ή για τους μετόχους των οργανισμών
- Διακρίνονται από εσωστρέφεια και εστιάζουν κυρίως προς το εσωτερικό περιβάλλον των οργανισμών
- Στηρίζονται σε ιστορικές μετρήσεις
- Διαθέτουν μία μικρή προβλεπτική ικανότητα με αποτέλεσμα να είναι δύσκολη η αξιολόγηση του παρόντος ή του μέλλοντος των οργανισμών
- Εστιάζουν κυρίως στην απόδοση μέρους των τμημάτων των οργανισμών
- Στηρίζονται κατά κύριο λόγο στις εισροές των οργανισμών και όχι στις εκροές
- Διαθέτουν μία πληθώρα από πληροφορίες
- Δεν έχουν τη δυνατότητα σύνδεσης των ενεργειών με τα αποτελέσματά τους.

3.2.2 Νέες μέθοδοι μέτρησης της απόδοσης

Το αποτέλεσμα εκείνο το οποίο μπορεί να αξιολογήσει την πορεία μίας επιχείρησης ή μίας οργάνωσης είναι η κερδοφορία. Ειδικότερα, το κέρδος είναι ο κύριος και ταυτόχρονα ο τελικός στόχος των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Μέσα από τη μέτρηση των παραγόντων εκείνων οι οποίοι μπορούν να αυξήσουν το επίπεδο αποδοτικότητας των οργανισμών, η αναμενόμενη συνέπεια είναι η κερδοφορία (Kaplan & Norton, 1992). Ένα χαρακτηριστικό το οποίο διακρίνει τη διαδικασία μέτρησης της αποδοτικότητας των οργανισμών είναι ότι η φύση της είναι ολοκληρωμένη (Vintar & Stanimirovic, 2011). Σύμφωνα με αυτήν την προσέγγιση μειώνεται ο κίνδυνος για την περαιτέρω βελτιστοποίηση των λειτουργιών με απώτερο σκοπό τη βελτίωση του συνόλου της τελικής απόδοσης (Kaplan & Norton, 1992). Ορισμένα από τα κριτήρια στα οποία πρέπει να δίνεται προσοχή κατά τη διαδικασία μέτρησης της απόδοσης είναι (Kaplan & Norton, 1992):

- Η ικανοποίηση των εξωτερικών πελατών
- Η ικανοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού
- Η αποτελεσματικότητα παράδοσης των προϊόντων ή των υπηρεσιών στους εξωτερικούς πελάτες
- Η υψηλή ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Φαίνεται λοιπόν ότι δίνεται ιδιαίτερη προσοχή σε οποιοδήποτε παράγοντα ο οποίος μπορεί να επηρεάσει την κερδοφορία των οργανισμών. Αν και ο τρόπος μέτρησης της αποδοτικότητας μπορεί να εφαρμοστεί σε αρκετές επιχειρήσεις ή οργανώσεις, το ζήτημα αυτό έχει κερδίσει το ενδιαφέρον εξαιτίας των συστημάτων τα οποία χρησιμοποιούνται. Αυτά μπορεί είτε να απαιτούν τη χρήση πόρων για να εφαρμοστούν, είτε η ανάλυση είναι ελλιπής εξαιτίας της πληθώρας των πληροφοριών που συγκεντρώνεται (Vintar & Stanimirovic, 2011).

Στην έρευνά τους οι De Toni & Tonchia (2001) διαχώρισαν τα συστήματα μέτρησης της αποδοτικότητας των οργανισμών σε:

1. Κάθετα, οριζόντια ή ισορροπημένα σύμφωνα με τη δομή τους
2. Ιεραρχικά, ισορροπημένης επίδοσης ή κωνοειδή ανάλογα με την επικρατούσα δομή των οργανισμών
3. Εσωτερικής απόδοσής ή εξωτερικής απόδοσης

4. Εκείνα τα οποία στηρίζονται στην αλυσίδα αξίας.

Υπάρχει μία δυσκολία για τους οργανισμούς ώστε να προχωρήσουν στη μέτρηση της αποδοτικότητάς τους και αυτό συμβαίνει κυρίως λόγω της απουσίας μίας κοινώς αποδεκτής και αξιόπιστης μεθόδου (Clinton & Chen, 1998). Τα μοντέλα μέτρησης της απόδοσης των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων είναι πολλά και είναι ωφέλιμα ως προς τη συνδρομή ευθυγράμμισης των μετρήσεων των επιπέδων της απόδοσης με τις στρατηγικές τους (Wilkinson & Dale, 1999). Έχει παρατηρηθεί ότι οι οργανισμοί πολλές φορές δεν καταφέρνουν να στρέφουν την προσοχή τους προς την επιθυμητή στρατηγική εξαιτίας του γεγονότος ότι οι μετρήσεις είναι ακατάλληλες ή ελλιπείς (Clinton & Chen, 1998). Τόσο ο Dixon (1992) όσο και οι Neely & Hii (1998) σημείωσαν ότι οι επιχειρήσεις και οι οργανώσεις έχουν ανάγκη παρουσίας ενός κατάλληλου συστήματος μέτρησης της απόδοσης. Με αυτόν τον τρόπο θα μπορούσε να υποστηριχθεί η διαδικασία μέτρησης της απόδοσης, αλλά και να επιτευχθεί η ευθυγράμμιση με τις στρατηγικές των οργανισμών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

4.1 Σχέση μεταξύ της απόδοσης των επιχειρήσεων και της διαχείρισης κερδών

Οι Tabassum, Kaleem, & Nazir (2013) μέσα από την έρευνά τους έδειξαν ότι η κερδοφορία αποτελεί το βασικό παράγοντα, ο οποίος μπορεί να αντιπροσωπεύσει τη χρηματοπιστωτική σταθερότητα και την ισχύ των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Η κερδοφορία των οργανισμών για τους Akram, Hunjra, Butt & Ijaz (2015) μπορούσε να δείξει την υγεία και την οικονομική ευρωστία τους. Σύμφωνα με το επίπεδο της κερδοφορίας, διαφορετικοί οργανισμοί και δυνητικοί επενδυτές μπορούν να προσελκυστούν από τους οργανισμούς για επενδυτικούς σκοπούς, με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών των μετοχών τους (Debnath, 2017). Εφόσον η κερδοφορία αποτελεί το κλειδί του δείκτη τιμών των μετοχών, οι οργανισμοί τείνουν να αποκτούν συγκεκριμένα προβλεπόμενα κέρδη. Αρκετές διαφορετικές τεχνικές και στρατηγικές είτε νόμιμες, είτε μερικές φορές παράνομες, εφαρμόζονται από τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων κερδοφορίας (Cimini, 2015; Tabassum, Kaleem, & Nazir, 2015).

Στην παγκόσμια οικονομία, υπάρχει μία συνεχώς αυξανόμενη ανησυχία για τη σημασία των οικονομικών εκθέσεων των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Η διαδικασία με την οποία δίνονται πληροφορίες προς τους ενδιαφερόμενους και τους πιθανούς επενδυτές σχετικά με την οικονομική απόδοση των οργανισμών αλλά και η παροχή ευκαιριών αξιολόγησης της οικονομικής υγείας τους, αποτελούν τους σημαντικότερους στόχους οποιασδήποτε οικονομικής έκθεσης (Wu, Ding, & Wu, 2018). Το πιο ανησυχητικό ζήτημα είναι οι πρακτικές διαχείρισης των κερδών στις διαδικασίες χρηματοοικονομικής αναφοράς. Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η χειραγώγηση των αναφορών, ενώ παράλληλα δημιουργούνται παραπλανητικές οικονομικές εκθέσεις με στόχο να επηρεάσουν τη διαδικασία λήψης αποφάσεων οι οποίες λαμβάνονται από τους επενδυτές και τους μετόχους (Kumari & Pattanayak, 2017). Οι Hassab Elnaby, Mohammad & Said (2010) έχουν αναφέρει ότι στη διαχείριση κερδών εφαρμόζονται λογιστικές τεχνικές για να παρέχουν οικονομικές αναφορές, οι οποίες

αντιπροσωπεύουν μία υπερβολικά θετική άποψη για τις οργανωτικές δραστηριότητες και την οικονομική κατάσταση των οργανισμών.

Η απόδοση των οργανισμών συχνά εκτίθεται σε κοινές αγορές ή κλυδωνισμούς του βιομηχανικού και ανταγωνιστικού περιβάλλοντος (Du & Shen, 2018). Ο κύριος σκοπός της διαχείρισης κερδών είναι συνήθως η εξομάλυνση του επιπέδου κερδοφορίας, έτσι χρησιμοποιούνται διάφορες προσεγγίσεις διαχείρισης κερδών από τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις για την επίτευξη αυτού του στόχου (Zang, 2012). Τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων τείνουν πάντα να διεκδικούν αύξηση ή μείωση του ποσού των κερδών (Tabassum, Kaleem, & Nazir, 2013). Οι προβλέψεις οι οποίες συμβαίνουν σχετικά με τη διαχείριση κερδών συχνά θεωρούνται ως ένα παράδειγμα προσωπικών πληροφοριών για τα ανώτερα διοικητικά στελέχη σχετικά με την απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανισμών (Otomasa, Shiiba, & Shuto, 2017). Επιπλέον, το επίπεδο της κερδοφορίας πρακτικά, συνήθως λαμβάνεται υπόψη από την απόδοση της διοίκησης σε σχέση με έναν στόχο απόδοσης ή ένα πρότυπο απόδοσης (Iwasaki, Kitagawa, & Shuto, 2016). Είναι χρήσιμο να αναφερθεί ότι οι προβλέψεις σχετικά με τη διαχείριση των κερδών σχετίζονται συχνά με το σύστημα αξιολόγησης της απόδοσης και τις καταστάσεις των εσωτερικών προϋπολογισμών των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων (Merchant & Van der Stede, 2011).

Αυτό το γεγονός μπορεί να επηρεάσει σοβαρά τη λογιστική απόδοση και στη συνέχεια να επηρεαστεί με άμεσο τρόπο η απόδοση των μετοχών (Healy & Wahlen, 1998; Jara-Bertin & Sepulveda, 2016; Richardson, Sloan, Soliman, & Tuna, 2005; Sloan, 1996). Η δυναμική της διαχείρισης κερδών συνεχίζει να βυθίζεται στις υποθέσεις των οργανισμών σχετικά με το βαθμό της απόδοσής τους και των μελλοντικών οικονομικών αξιών τους. Οι επισημάνσεις σχετικά με τη χειραγώγηση των εισοδηματικών πρακτικών από τις επιχειρήσεις ή τις οργανώσεις για να βελτιώσουν την κερδοφορία τους, αναγνωρίζονται από την αγορά. Μία διαπίστωση είναι ότι οι πραγματικές επιδόσεις των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων έχουν επηρεαστεί από τον παράγοντα της αναγνώρισης. Είναι σκόπιμη η αναφορά ότι η απόδοση ενός οργανισμού μπορεί να παραποιηθεί για να παρουσιαστούν με αυτό τον τρόπο οι καλές αναφορές τα διοικητικά συμβούλια και στους επενδυτές. Σε αντίστοιχες περιπτώσεις η διαχείριση κερδών αποτελεί ένα κίνητρο μόχλευσης της απόδοσης των οργανισμών. Τα ανώτερα

διοικητικά στελέχη προχωρούν σε μία απρόθυμη ανακοίνωση του επιπέδου της κερδοφορίας, η οποία δεν ανταποκρίνεται στις προβλέψεις των αναλυτών καθώς επηρεάζει αρνητικά την απόδοση και πιθανώς την αγοραία αξία των οργανισμών (Cohen & Zarowin, 2010).

Στις περιπτώσεις κατά τις οποίες τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών προχωρούν στη χειραγώγηση των οικονομικών στοιχείων των καταστάσεων, και ειδικότερα του ισολογισμού και της κατάστασης εσόδων, χρησιμοποιούν την τεχνική των δεδουλευμένων ή της διαχείρισης των πραγματικών κερδών. Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η μεγιστοποίηση της απόδοσης των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Ορισμένες από τις δραστηριότητες οι οποίες παρατηρούνται συνήθως στη χειραγώγηση των οικονομικών στοιχείων είναι η μείωση των διακριτικών δαπανών για έρευνα και ανάπτυξη, η διαφήμιση και η συντήρηση, οι επιεικείς όροι πωλήσεων πίστωσης και οι εκπτώτικες πωλήσεις για τη δήλωση υψηλότερης κερδοφορίας (Wenfang & Ayisi, 2020). Η διαχείριση των κερδών επηρεάζει την απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων και μετριάζει την περιουσία των μετόχων. Αυτό συμβαίνει καθώς περιλαμβάνει μία σκόπιμη τροποποίηση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών είτε για την παραπλάνηση των επενδυτών σχετικά με την πραγματική οικονομική θέση είτε για την επίτευξη κάποιας συμβατικής ωφέλειας η οποία εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τα οικονομικά στοιχεία (Healy & Wahlen, 1998; Watts & Zimmerman, 1989).

Η έρευνα σε αυτό το πεδίο έχει οδηγήσει σε ορισμένους παράγοντες ή σε συνθήκες που μπορούν να προσελκύουν τα ανώτερα διοικητικά στελέχη για να προχωρήσουν στη διαχείριση κερδών με απώτερο σκοπό την επίτευξη ίδιου οφέλους. Συνήθως, παρατηρείται ότι όταν η απόδοση μίας επιχείρησης ή μίας οργάνωσης είναι χαμηλή, η υιοθέτηση της διαχείρισης κερδών συμβαίνει με εντονότερους ρυθμούς. Σε αυτές τις περιπτώσεις αυξάνεται εντοπίζονται στρατηγικές για τη διαχείριση των κερδών προς τα πάνω. Παρομοίως, όταν υπάρχει υψηλή απόδοση, το εναλλακτικό εισόδημα ή οι φθίνουσες στρατηγικές χρησιμοποιούνται για τη διαχείριση των κερδών προς τα κάτω (Wenfang & Ayisi, 2020). Ωστόσο, οι Linck, Netter & Shu (2013) μέσα από την έρευνά τους έχουν εντοπίσει οργανισμούς οι οποίοι λειτουργούν στο χρηματοοικονομικό τομέα και σημειώνουν μία σημαντική πορεία ή αποτελούν καλές επενδυτικές ευκαιρίες. Σε αντίστοιχες περιπτώσεις η υιοθέτηση των διακριτικών μηχανισμών

δεδουλευμένων σηματοδοτεί θετικές προοπτικές για την άντληση κεφαλαίων για επενδύσεις (Linck, Netter, & Shu, 2013).

Επιπλέον, ο Mostafa (2020) έχει αναφέρει ότι οι οργανισμοί με χαμηλή απόδοση μπορούν να διαχειριστούν με χειρότερο τρόπο τα κέρδη τους, σε σχέση με τους οργανισμούς με υψηλή απόδοση. Τα αποτελέσματα της έρευνάς τους επιβεβαιώνουν ότι οι οργανισμοί με χαμηλή απόδοση αδυνατούν να προστατεύσουν τους μετόχους τους (Mostafa, 2020). Σε περιόδους χαμηλής απόδοσης, τα ανώτερα διοικητικά στελέχη μπορούν να διαχειριστούν τα κέρδη τους για να προστατεύσουν τις θέσεις τους από πιθανές ζημιές. Αυτό το γεγονός με τη σειρά του μπορεί να οδηγήσει στην αποφυγή αποκάλυψης των αρνητικών επιδόσεων και αυτό είναι σύνηθες σε επιχειρήσεις ή οργανώσεις με υψηλό επίπεδο δεδουλευμένων (Cornett, McNutt, & Tehranian, 2009; Iatridis & Kadorinis, 2009). Στην έρευνα των Lee, Li & Yue (2006) έχει χρησιμοποιηθεί ένα σύνολο από 67 μη χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς καλύπτοντας το χρονικό διάστημα από το 1988 έως το 2001. Ο στόχος των Lee, Li & Yue (2006) είναι η διερεύνηση της σχέσης μεταξύ της διαχείρισης κερδών και της απόδοσης των οργανισμών. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι οργανισμοί με υψηλότερες επιδόσεις αυξάνουν τα αναφερόμενα κέρδη. Ωστόσο, η έρευνα αυτή έχει οδηγηθεί σε μία αρνητική σχέση συσχέτισης μεταξύ των αναφερόμενων κερδών και της αναμενόμενης ανάπτυξης (Lee, Li, & Yue, 2006).

Οι Tabassum, Kaleem, & Nazir (2015) έχουν πραγματοποιήσει μία έρευνα συμπεριλαμβάνοντας οργανισμούς του κατασκευαστικού τομέα καλύπτοντας το χρονικό διάστημα από το 2004 έως το 2011. Σε αυτήν την έρευνα έχουν χρησιμοποιηθεί οι μη κανονικές, λειτουργικές ταμειακές ροές, τα μη φυσιολογικά διακριτικά έξοδα και το μη φυσιολογικό κόστος παραγωγής ως ενδείξεις για την πραγματική διαχείριση κερδών. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας έχουν οδηγήσει σε μία αρνητική επίδραση της διαχείρισης κερδών στη χρηματοοικονομική απόδοση των οργανισμών (Tabassum, Kaleem, & Nazir, 2015). Οι Gill, Biger, Mand & Mathur (2013) μέσα από τη δική τους έρευνα έχουν εξετάσει την περίπτωση της διαχείρισης των κερδών παράλληλα με την οργανωτική αξία των μεταποιητικών οργανισμών, χρησιμοποιώντας το μοντέλο αυτοτέλειας του Jones. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας έχουν δείξει ότι η μέθοδος της διαχείρισης κερδών είναι ισχυρότερη και έχει διαφορετικό βαθμό επίδρασης στην απόδοση των περιουσιακών στοιχείων (Gill, Biger, Mand, & Mathur, 2013). Επίσης, η έρευνα του Nuryaman (2013) έχει χρησιμοποιήσει ένα δείγμα από

149 μεταποιητικούς οργανισμούς για να εξεταστεί η λειτουργική απόδοσή τους. Επίσης, στην ίδια έρευνα εξετάζεται η επιρροή της διαχείρισης κερδών στις αποδόσεις των μετοχών, λαμβάνοντας παράλληλα υπόψη τους ρόλους της ποιότητας του ελέγχου ως μία μεταβλητή μετριάσμου. Με τη χρήση του μοντέλου του Jones, όπως και στην έρευνα των Gill, Biger, Mand & Mathur (2013), έχουν οδηγηθεί στη αποσύνθεση τα συνολικά δεδουλευμένα, για να ληφθεί η μη κανονική αξία των δεδουλευμένων (Nuryaman, 2013).

Οι Khuong, Nguyen & Phung (2019) στην έρευνά τους αναλύουν την επίδραση της διαχείρισης πραγματικών κερδών στην απόδοση των οργανισμών, οι οποίες ανήκουν στον τομέα της ενέργειας και είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο. Η έρευνα αυτή έχει οδηγήσει στην παραδοχή ότι η πραγματική διαχείριση κερδών, επηρεάζει θετικά την απόδοση των οργανισμών υπονοώντας ότι οι τρέχουσες δραστηριότητες πωλήσεων έχουν θετικό αντίκτυπο στην τρέχουσα κερδοφορία. Το μέγεθος των οργανισμών, τα ταμειακά διαθέσιμα από τις λειτουργικές δραστηριότητες, η απόδοση των περιουσιακών στοιχείων και η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων ως επιμέτρηση της απόδοσης των οργανισμών όλα έχουν θετική σχέση με τη διαχείριση κερδών (Khuong, Nguyen, & Phung, 2019). Επιπλέον, η έρευνα του Mostafa (2020) δείχνει ότι υπάρχει μία θετική και σημαντική επίδραση της διαχείρισης κερδών και της απόδοσης των περιουσιακών στοιχείων των εισηγμένων οργανισμών στο χρηματιστήριο. Ωστόσο, η αρνητική σχέση έχει παρατηρηθεί για την περίπτωση των δεδουλευμένων και της κερδοφορίας (Mostafa, 2020). Αν η κερδοφορία των οργανισμών αυξάνεται, τότε τα δεδουλευμένα εξασκούνται περισσότερο για να αντισταθμίσουν τις ταμειακές ροές σε περιόδους κατά τις οποίες αναμένεται ότι θα πραγματοποιηθούν τα πραγματικά κέρδη (Chen, Lin, Wang, & Wu, 2010; Frankel & Sun, 2018).

Στην έρευνα των Khuong, Nguyen & Phung (2019) έχει συζητηθεί ότι μία μείωση στο επίπεδο των ταμειακών ροών μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των δεδουλευμένων κατά τη διακριτική ευχέρεια των ανώτερων διοικητικών στελεχών των οργανισμών, κατά την εκτίμηση των δεδουλευμένων. Επίσης, μπορεί να αναφέρεται με λανθασμένο τρόπο ώστε να παρουσιαστούν υψηλά κέρδη προς τους επενδυτές (Khuong, Nguyen, & Phung, 2019). Άλλοι ερευνητές όπως οι Frankel & Sun (2018), οι Gill, Biger, Mand & Mathur (2013) και οι Tabassum, Kaleem & Nazir (2015) έχουν εκτιμήσει ότι υπάρχει μία αρνητική σχέση, η οποία είναι το αποτέλεσμα αυστηρότητας και της επανεκτίμησης των οικονομικών εκθέσεων από τους επενδυτές ή από τις

ρυθμιστικές αρχές, που μπορεί να χρησιμοποιούν άλλες χρηματοοικονομικές πληροφορίες.

4.2 Σχέση διαχείρισης κερδών και ειδικών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων

Οι Aldahab, Modar & Israa (2020) έχουν αναφέρει ότι η ερευνητική κοινότητα επικεντρώνεται σε διάφορους παράγοντες, οι οποίοι είναι σχετικοί με τη χειραγώγηση των κερδών. Όπως έχει αναφερθεί, όχι μόνο ενδοεταιρικά χαρακτηριστικά, αλλά και οι παράγοντες σε εθνικό επίπεδο μπορούν να ασκήσουν σημαντικό βαθμό επίδρασης (Aldahab, Modar, & Israa, 2020). Οι Poradova & Siekelova (2020) και οι Saona & Laura Muro (2018) μέσα από τις έρευνές τους έχουν αναφέρει ότι έχουν εξεταστεί τόσο οι μακροοικονομικές όσο και οι μικροοικονομικές επιπτώσεις μία οικονομίας στη διαχείριση κερδών. Οι πληρωμές των μερισμάτων και η ιδιοκτησιακή δομή έχουν θετική επίδραση στη διαχείριση κερδών (Poradova & Siekelova, 2020; Saona & Laura Muro, 2018). Οι Nguyen & Duong (2020) έχουν καταλήξει σε συγκρίσιμα αποτελέσματα με την έρευνα των Gonzalez & Garcia-Meca (2014) έχοντας εξετάσει τη σημασία της αμοιβαίας σχέσης μεταξύ των διακριτικών δεδουλευμένων και της ιδιοκτησιακής δομής. Σύμφωνα με τις έρευνες αυτές η σχέση η οποία έχει εκτιμηθεί είναι μη γραμμική (Gonzalez & Garcia-Meca, 2014; Nguyen & Duong, 2020).

Οι Susanto, Pirzada & Adrienne (2019) στην έρευνά τους έχουν χρησιμοποιήσει δεδομένα 132 μη χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων οι οποίες είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας έχουν δείξει ότι η θεσμική ιδιοκτησία και η φορολογική επιθετικότητα έχουν θετική και σημαντική επίδραση στη διαχείριση κερδών. Από την άλλη πλευρά, το μέγεθος της επιχείρησής, η ανεξαρτησία των ανώτερων διοικητικών στελεχών, η ποιότητα του ελέγχου και η ιδιοκτησία δεν μπορούν να επηρεάσουν τη διαχείριση κερδών (Susanto, Pirzada, & Adrienne, 2019). Τα αποτελέσματα της έρευνας των Susanto, Pirzada & Adrienne (2019) είναι αντίθετα με εκείνα της έρευνας των Tran & Dang (2021), οι οποίοι έχουν δείξει ότι η επίδραση του μεγέθους της επιχείρησης, της μόχλευσης των οικονομικών στοιχείων, της κερδοφορίας και της ποιότητας του ελέγχου ασκούν σημαντική επίδραση στις πρακτικές διαχείρισης κερδών. Επίσης, οι Supardi & Asmara (2018) έχουν αναφέρει ότι το μέγεθος της επιχείρησης δεν έχει αισθητή επίδραση στη διαχείριση κερδών για τις επιχειρήσεις. Σε γενικές γραμμές, τα δικαιώματα προαίρεσης μετοχών επιδεινώνουν

τη διαχείριση κερδών σε εξαιρετικά ανταγωνιστικές και επεκτεινόμενες επιχειρήσεις (Hussain, Kot, Kamarudin, & Wong Che Mun, 2020; Postula & Raczkowski, 2020).

Η έρευνα των Costa & Mota (2021) έχει επιβεβαιώσει ότι οι κύριοι και καθοριστικοί παράγοντες της διαχείρισης κερδών είναι το επίπεδο του χρέους, η απόδοση των περιουσιακών στοιχείων και το μέγεθος των επιχειρήσεων. Επιπλέον, η έρευνα των Ngo & Le (2021) έχει χαρακτηριστεί από την αποκάλυψη μίας ουσιαστικής σχέσης ανάμεσα στο μέγεθος της επιχείρησης και της αξίας των κερδών. Δεν πρέπει να παραληφθεί η αναφορά του γεγονότος ότι οι Yasser & Al Mamun (2017) έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι το μέγεθος των επιχειρήσεων επηρεάζει την ποιότητα των οικονομικών εκθέσεων, με τις οποίες συνδέονται παλαιότερες επιχειρήσεις με χειρότερες οικονομικές εκθέσεις. Ως εκ τούτου, υπάρχουν μεγαλύτερες δυνατότητες χειραγώγησης κερδών για τις επιχειρήσεις (Yasser & Al Mamun, 2017). Ως κρίσιμο συστατικό της διαχείρισης κερδών, έχει αναφερθεί ακόμη και η δομή του χρέους (Su, Canh, Tran, & Ha, 2020). Μία έρευνα σε 432 επιχειρήσεις εισηγμένες στο χρηματιστήριο έχει οδηγήσει στο συμπέρασμα ύπαρξης δύο μη γραμμικών επιπτώσεων του δείκτη χρέους στη διαχείριση των κερδών. Η μία μη γραμμική σχέση είναι θετική και σχετίζεται με ένα συνδεδεμένο καθεστώς χαμηλού χρέους και μία αρνητική που συνδέεται με το καθεστώς υψηλού χρέους. Οι δείκτες συμβάλλουν επίσης σημαντικά στη διαδικασία εντοπισμού των ακούσιων λογιστικών σφαλμάτων (Papik & Papikova, 2021).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

5.1 Συμπερασματικές παρατηρήσεις

Αν και η απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων αποτελούσε μία από τις κύριες μεταβλητές της διοίκησης, έχει αρχίσει να αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον τα τελευταία χρόνια και αναγνωρίζεται η σημασία της. Η διαχείριση κερδών μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την αναφερόμενη ή την προβλεπόμενη απόδοση. Είναι χρήσιμο να αναφερθεί ότι η διαχείριση κερδών και οι οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων ή των οργανισμών μπορούν να παρουσιάζουν με λανθασμένο τρόπο την πραγματική κατάστασή τους. Αυτό το γεγονός έχει ως αποτέλεσμα η απόδοση των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων να υπονομεύει τις εξωτερικές δυνατότητες των διοικήσεών τους. Στη βιβλιογραφία έχει αναπτυχθεί και διαδοθεί ένα σύνολο από πρακτικές διαχείρισης κερδών στα οικονομικά αποτελέσματα των επιχειρήσεων ή των οργανώσεων. Οι οικονομίες αρκετών χωρών εξαρτώνται από τη φύση της πρόθεσης χειραγώγησης των κερδών. Έχει παρατηρηθεί ότι σε ορισμένες περιπτώσεις τα ανώτερα διοικητικά στελέχη των οργανισμών προχωρούσαν στη διαχείριση των κερδών, αρκετά νωρίς στη θητεία τους. Η αιτία αυτού του γεγονότος είναι η προσπάθεια διαμόρφωσης μίας θετικής φήμης ή στην προσέλκυση ενός μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς.

Η διαδικασία διαχείρισης πραγματικών κερδών επιτρέπει σε κάθε επιχείρηση ή οργάνωση να διατηρεί τη φήμη και τη θετική εικόνα της, ενώ ταυτόχρονα, της δίνεται η δυνατότητα να πετύχει τις επιθυμητές επιδόσεις ή τα επιθυμητά αποτελέσματα. Η κακή απόδοση των οργανισμών μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στην ικανότητα αποζημίωσης της διοίκησης και σχετίζεται επίσης με τον αυξημένο κίνδυνο αποχώρησης από την εργασία. Ορισμένες φορές, τα ανώτερα διοικητικά στελέχη μπορούν να αποκρύψουν την πραγματική απόδοση των οργανισμών μέσω της διαχείρισης κερδών για την αποφυγή τέτοιων κινδύνων. Η περιορισμένη πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί επίσης να επηρεάσει την επιβίωση και την ανάπτυξη των οργανισμών. Επιπλέον, μία επιχείρηση ή μία οργάνωση επεκτείνεται, η αξία της μπορεί να επηρεαστεί από διάφορους παράγοντες. Δεν πρέπει να παραληφθεί

η αναφορά του γεγονότος ότι οι οργανισμοί μπορεί να αντιμετωπίζουν περισσότερους νομικούς περιορισμούς. Κατά συνέπεια, ενδεχομένως να έχουν αυξημένα κίνητρα να προχωρήσουν στη διαχείριση κερδών, δεδομένου ότι τα ανώτερα διοικητικά στελέχη διαθέτουν επίσης αυξημένα κίνητρα για ρύθμιση της διαχείρισης κερδών.

Η αξιολόγηση της απόδοσης είναι σημαντική σε κάθε επιχείρηση, ενώ οι επιχειρήσεις ή οι οργανώσεις με τις καλύτερες αποδόσεις συνηθίζουν να έχουν και καλύτερο επίπεδο αποτελεσματικότητας. Ωστόσο, οι οργανισμοί επιλέγουν τη διαχείριση κερδών ώστε να παρουσιάσουν μία διαφορετική εικόνα και να προσελκύσουν το ενδιαφέρον της αγοράς. Η μέθοδος της διαχείρισης των κερδών μπορεί να οδηγήσει στη μείωση της ποιότητας των οικονομικών στοιχείων και κατά συνέπεια να μην συμβαίνει με ορθό τρόπο η κατανομή των πόρων. Η άμεση επίπτωση αυτού είναι ακόμη και η οικονομία μίας χώρας στο σύνολό της να επηρεαστεί. Η διαχείριση κερδών δεν αποτελεί μία καλή ή κακή πρακτική για τους οργανισμούς, αν και μπορεί να αναφερθεί ότι στην περίπτωση των οργανισμών με μία κακή πορεία, η διαχείριση κερδών αποτελεί μία προσπάθεια απόκρυψης της πραγματικής λειτουργίας. Αυτό συμβαίνει μέσω τεχνητών λογιστικών αρχείων ή αλλαγής των εκτιμήσεων σε επίπεδα των αναμενόμενων τιμών. Στον αντίποδα, η επιθυμητή διαχείριση κερδών αποτελεί μία κατάλληλη δραστηριότητα, η οποία αναφέρεται ως μέρος της διαδικασίας οικονομικής διαχείρισης και επιστροφής των ιδίων κεφαλαίων ως χαρακτηριστικό καλής διαχείρισης κερδών.

5.2 Προτάσεις περαιτέρω μελέτης

Η παρούσα έρευνα έχει δείξει τη σημασία της απόδοσης των οργανισμών για τη συνέχιση της λειτουργίας τους. Επίσης, μέσω αυτής της έρευνας ο αναγνώστης έχει καταφέρει να κατανοήσει την έννοια και τη σημασία της διαχείρισης κερδών. Η απόδοση των οργανισμών, όπως και η διαχείριση κερδών σχετίζονται μεταξύ τους, σύμφωνα με τα ευρήματα αυτής της έρευνας. Ωστόσο, η αναγνώριση της σημασίας αυτής της σχέσης όπως και το ερευνητικό κενό το οποίο έχει παρατηρηθεί οδηγεί στη συνέχιση αυτής της έρευνας και στο μέλλον. Έτσι, με τη συνέχιση αυτής της έρευνας στο μέλλον θα μπορούσε να σχεδιαστεί μία ποσοτική προσέγγιση μέσω της οποίας θα καταγραφεί η στάση των διοικητικών στελεχών των επιχειρήσεων έναντι αυτής της πρακτικής και της πιθανότητας υιοθέτησής της. Με αυτόν τον τρόπο θα είναι δυνατό

να κατανοηθεί η στάση των ελληνικών επιχειρήσεων έναντι της διαχείρισης κερδών. Επιπλέον, θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν οικονομικά στοιχεία ελληνικών, ιδιωτικών επιχειρήσεων και να εξεταστεί με τις κατάλληλες μεθόδους η πιθανή παρουσία σχέσης ανάμεσα στην απόδοση των οργανισμών και στη διαχείριση κερδών. Υπάρχει μεγάλη ανάγκη για τη διερεύνηση της διαχείρισης κερδών και γενικά της διαφάνειας σχετικά με την αναφορά των πραγματικών κερδών σε μακροπρόθεσμο επίπεδο.

5.3 Περιορισμοί της έρευνας

Αν και η ολοκλήρωση αυτής της έρευνας έχει οδηγήσει στην κατανόηση βασικών εννοιών της λειτουργίας των οργανισμών και στη σχέση μεταξύ τους, ωστόσο έχει αντιμετωπίσει σημαντικούς περιορισμούς. Ο κυριότερος περιορισμός έχει άμεση σχέση με την εύρεση των βιβλιογραφικών αναφορών. Ειδικότερα, σε αρκετές περιπτώσεις αν και βρέθηκαν βιβλιογραφικές αναφορές οι οποίες θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν σε αυτήν την έρευνα, η δυσκολία απόκτησης πρόσβασης (έγκριση πρόσβασης) οδηγούσε στην απόρριψή τους και στην εκ νέου αναζήτηση αναφορών. Επίσης, η δυσκολία εύρεσης πηγών έχει οδηγήσει και στην απόρριψη ως κριτηρίου αναζήτησης εκείνου της χρονολογίας δημοσίευσης των αναφορών. Τέλος, ένας ακόμη περιορισμός αυτής της έρευνας αφορούσε το γεγονός ότι δεν εντοπίστηκαν βιβλιογραφικές αναφορές σχετικές με την ελληνική πραγματικότητα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Akram, M. A., Hunjra, A. I., Butt, S., & Ijaz, I. (2015). Earnings management and organizational performance: Pakistan VS India. *Basic Research Journal of Business Management and Accounts*, 4(9), 211-220.
- Aldahab, M., Modar, A., & Israa, M. (2020). Related party transactions and earnings management in Jordan: The role of ownership structure. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(3), 505-531.
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60-79.
- Al-khabash, A. A., & Al-Thuneibat, A. A. (2008). Earnings management practices from the perspective of external and internal auditors: Evidence from Jordan. *Managerial Auditing Journal*, 24(1), 58-80.
- Alvesson, M., & Willmott, H. (1996). *Making Sense of Management*. Sage: London.
- Baber, W. R., Farfield, P. M., & Haggard, J. A. (1991). The Effect of concern about Reported Income on Discretionary Spending Decisions: The Case of Research and Development. *The Accounting Review*, 66, 818-829.
- Bartov, E. (1993). The Timing of Asset Sales and Earnings Manipulation. *American Accounting Association*, 68(The Accounting Review), 840-855.
- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 173-204.
- Bartuševičienė, I., & Šakalytė, E. (2013). Organizational assessment: effectiveness vs. efficiency. *Social Transformations in Contemporary Society*, 1(1), 45-53.
- Beidleman, C. R. (1973). Income Smoothing: The Role of Management. *The Accounting Review*, 48(4), 653-667.
- Beneish, M. D. (2001). Earnings Management: A Perspective. *Managerial Finance*, 27(12), 3-17.
- Bourne, M., Jills, J., Wilcox, M., Neely, A., & Platts, K. (2000). Designing, implementing and updating performance measurement systems. *International Journal of Operations & Production Management*, 20(7), 754-771.

- Braam, G., Nandy, M., Weitzel, U., & Lodh, S. (2015). Accrual-based and real earnings management and political connections. *The International Journal of Accounting*, 50(2), 111-141.
- Caylor, M. L., & Chambers, D. J. (2015). Reaching Into the Cookie Jar? Why Conservative Accounting Is Sometimes a Problem. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 26(5), 73-77.
- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y., & Lin, Z. (2010). The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality: Evidence from the European Union: Role of IFRS in Accounting Quality. *Journal of International Financial Management & Accounting Quality*, 21(3), 220-278.
- Chen, S. K., Lin, B. X., Wang, Y., & Wu, L. (2010). The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons. *International Review of Economics and Finance*, 19(4), 671-685.
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management? A European study. *Applied Economics*, 47(3), 302-317.
- Clinton, D. B., & Chen, S. (1998). Do new performance measures measure up? *Management Accounting*, 80(4), 38-43.
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
- Copeland, R. M. (1968). Income Smoothing. *Journal of Accounting Research*, 6, 101-116.
- Cornett, M. M., McNutt, J. J., & Tehranian, H. (2009). Corporate governance and earnings management at large U.S. bank holding companies. *Journal of Corporate Finance*, 15(4), 412-430.
- Costa, R. A., & Mota, J. (2021). Earnings management in hospitality firms: Evidence from Portugal. *Tourism*, 69(4), 578-594.
- De Toni, A., & Tonchia, S. (2001). Performance measurement systems - Models, characteristics and measures. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(1-2), 46-71.

- Debnath, P. (2017). As saying the Impact of Firm's Growth and Performance on Earnings Management: An Empirical Observation of Indian Economy. *International Journal of Research in Business, Studies and Management*, 4(2), 30-40.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70, 193-225.
- DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1-2), 145-176.
- Deisenhofer, I., Kolb, C., Ndrepepa, G., Schreieck, J., Karch, M., Schmieder, S., . . . Schmitt, C. (2001). Do current dual chamber cardioverter defibrillators have advantages over conventional single chamber cardioverter defibrillators in reducing inappropriate therapies? *Journal of Cardiovascular Electrophysiology*, 12(2), 134-142.
- Ding, R., Li, J., & Wu, Z. (2018). Government affiliation, real earnings management, and firm performance: The case of privately held firms. *Journal of Business Research*, 83, 138-150.
- Dixon, J. R. (1992). Measuring manufacturing flexibility: An empirical investigation. *European Journal of Operational Research*, 60(1992), 131-143.
- Drucker, M. (1975). Importance of Not-For-Profit Accounting in the Curriculum. *Woman CPA*, 37(3), 2.
- Du, Q., & Shen, R. (2018). Peer performance and earnings management. *Journal of Banking and Finance*, 89, 125-137.
- Fischer, M., & Rosenzweig, K. (1995). Attitudes of students and accounting practitioners concerning the ethical acceptability of earnings management. *Journal of Business Ethics*, 14, 433-444.
- Fogel-Yaari, H., & Ronen, J. (January-February 2020). Earnings management strategies for meeting or beating expectations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(1), 106714.
- Frankel, R. M., & Sun, Y. (2018). Predicting Accruals Based on Cash-Flow Properties. *The Accounting Review*, 93(5), 165-186.

- Ghalayini, A. M., Noble, J. S., & Crowe, T. J. (1997). An integrated dynamic performance measurement system for improving manufacturing competitiveness. *International Journal of Production Economics*, 48(3), 207-225.
- Ghazali, A. W., Shafie, N. A., & Sanusi, Z. M. (2015). Earnings Management: An Analysis of Opportunistic Behaviour, Monitoring Mechanism and Financial Distress. *Procedia Economics and Finance*, 28, 190-201.
- Gill, A., Biger, N., Mand, H., & Mathur, N. (2013). Earnings Management, Firm Performance, and the Value of Indian Manufacturing Firms. *International Research Journal of Accounting and Economics*, 116, 1450-2887.
- Gonzalez, J. S., & Garcia-Meca, E. (2014). Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? *Journal of Business Ethics*, 121, 419-440.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), 3-73.
- Grove, T., Hong, Y., McMillan, J., & Naughton, B. (1995). China's evolving managerial labor market. *Journal of Political Economy*, 103(4), 873-892.
- Hassab Elnaby, H. R., Mohammad, E., & Said, A. A. (2010). Non financial performance measures and earnings management. Στο J. Y. Marc J. Epstein, *Advances in Management Accounting (Advances in Management Accounting, Volume 18)*. U.S.A.: Emerald Group Publishing Limited.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1998). A review of Earnings Management literature and its implications for standard settings. *SSRN eLibrary*, 36, 1-36.
- Hope, O. K., & Wang, J. (2018). Management deception, big-bath accounting, and information asymmetry: Evidence from linguistic analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 70, 33-51.

- Huang, X. (., & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in Accounting*, 39, 91-104.
- Hussain, I. H., Kot, S., Kamarudin, F., & Wong Che Mun, W. (2020). The nexus of competition freedom and the efficiency of microfinance institutions. *Journal of Competitiveness*, 12(2), 67-89.
- Iatridis, G., & Kadorinis, G. (2009). Earnings management and firm financial motives: A financial investigation of UK listed firms. *International Review of Financial Analysis*, 18(4), 164-173.
- Iwasaki, T., Kitagawa, N., & Shuto, A. (2016). *Managerial discretion over initial earnings forecasts*. . The University of Tokyo: CARF F-Series CARF-F-369, Center for Advanced Research in Finance, Faculty of Economics.
- Jara-Bertin, M., & Sepulveda, J. P. (2016). Earnings management and performance in family controlled firms. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*. 29(1), 44-64.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Jordan, C. E., & Clark, S. J. (2015). Do New CEOs Practice Big Bath Earnings Management Via Goodwill Impairments? *Journal of Accounting and Finance*, 15(7), 11-21.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard – measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 71-79.
- Kasmaei, S. M., & Kri, M. J. (2023). The Relationship between Earnings Management and Firm Performance in the Companies Listed in Tehran Stock Exchange: The Function of Firm Size. *Environmental Energy and Economic Research*, 7(1), S052.
- Khuong, N. V., Ha, N. T., & Thu, P. A. (2019). The Relationship between Real Earnings Management and Firm Performance: The Case of Energy Firms in Vietnam. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(2), 307-314.
- Khuong, N. V., Nguyen, T. H., & Phung, A. T. (2019). The Relationship between Real Earnings Management and Firm Performance: The Case of Energy Firms in

- Vietnam. *International Journal of Energy Economics and Policy, Econjournals*, 9(2), 304-317.
- Kumar, M., Vij, M., & Goswami, R. (2021). Effect of Real Earnings Management on Firm Performance: Evidence from India. *Vision*, 1-11.
- Kumari, P., & Pattanayak, J. K. (2017). Linking earnings management practices and corporate governance system with the firms' financial performance. *Journal of Financial Crime*, 24(2), 223-241.
- Kuo, Y. F., Lin, Y. M., & Chien, H. F. (2021). Corporate social responsibility, enterprise risk management, and real earnings management: Evidence from managerial confidence. *Finance Research Letters*, 41, 101805.
- Lee, C. W., Li, L. Y., & Yue, H. (2006). Performance, Growth and Earnings Management. *Review of Accounting Studies*, 11, 303-334.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527.
- Levitt, A. J. (1998). The numbers game. *The CPA Journal*, 68(12), 14-19.
- Li, S. F., McDowell, E. A., & Moore, E. (2011). Accrual Based Earnings Management, Real Transactions Manipulation and Expectations Management: U.S. and International Evidence. *Journal of Global Business Management*, 4(2).
- Li, S., Park, S. H., & Bao, R. S. (2014). How much can we trust the financial report?: Earnings management in emerging economies. *International Journal of Emerging Markets*, 9(1), 33-53.
- Linck, J. S., Netter, J., & Shu, T. (2013). Can Managers Use Discretionary Accruals to Ease Financial Constraints? Evidence from Discretionary Accruals Prior to Investment. *The Accounting Review*, 88(6), 2117-2143.
- Magrath, L., & Weld, L. G. (2002). Abusive earnings management and early warning signs. *The CPA Journal*, 51-54.
- Maskell, B. (1991). *Performance Measurement for World Class Manufacturing: A Model for American Companies*. Cambridge, MA: Productivity Press.

- McKee, T. E. (2005). *Earnings Management: An executives perspective*. New York : New York South-Western Educational Publishing.
- Merchant, K. A., & Van der Stede, W. A. (2011). *Management control systems: Performance measurement, evaluation and incentives* (3rd εκδ.). Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ:.
- Mostafa, W. (2020). Operating performance and manipulation of accruals. *Management Science Letters*, 10(2020), 985-994.
- Mouzas, S. (2006). Efficiency versus effectiveness in business networks. *Journal of Business Research*, 59(10-11), 1124-1132.
- Neely, A. D., Mills, J., Platts, K., Gregory, M., & Richards, H. (1993). Realizing strategy through measurement. *International Journal of Operations & Production Management*, 14(3), 140-152.
- Neely, A., & Hii, J. (1998). *Innovation and Business Performance: A literature review*, The Judge Institute of Management Studies. University of Cambridge.
- Nenadál, J. (2008). Process performance measurement in manufacturing organizations. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 57(6), 460-467.
- Ngo, D. N., & Le, A. T. (2021). Relationship between the audit committee and earning management in listed companies in Vietnam. *Journal of Asian Finance Economics and Business*, 8(2), 135-142.
- Nguyen, A. H., & Duong, C. T. (2020). Provincial governance quality and earnings management: Empirical evidence from Vietnam. *Journal of Asian Finance Economics and Business*, 7(2), 43-52.
- Nieken, P., & Sliwka, D. (2015). Management Changes, Reputation, and “Big Bath”—Earnings Management. *Journal of Economics & Management Strategy*, 24(3), 501-522.
- Nuryaman. (2013). The Influence of Earnings Management on Stock Return and the Role of Audit Quality as a Moderating Variable. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(2), 73-78.

- Otomasa, S., Shiiba, A., & Shuto, A. (2017). Management Earnings Forecasts as a Performance Target in Executive Compensation Contracts. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 35(1), 139-167.
- Owusu, A., & Liu, S. (2017). Business intelligence systems and bank performance in Ghana: The balanced scorecard approach. *Cogent Business and Management*, 4(1), 1-22.
- Ozili, P. K. (2017). Bank earnings management and income smoothing using commission and fee income: A European context. *International Journal of Managerial Finance*, 13(4), 419-439.
- Oztas, A., Guzelsoy, S. S., & Tekinkus, M. (2007). Development of quality matrix to measure the effectiveness of quality management systems in Turkish construction industry. *Building and Environment*, 42(3), 1219-1228.
- Papik, M., & Papikova, L. (2021). Application of selected data mining techniques in unintentional accounting error detection. *Equilibrium-Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 16(1), 185-201.
- Perry, S. E., & Williams, T. H. (1994). Earnings management preceding management buyout offers. *Journal of Accounting and Economics*, 18(2), 157-179.
- Poradova, M., & Siekelova, A. (2020). *Analysis of factors with impact on earnings and their management in commercial companies*. International Scientific Conference on Hradec Economic Days.
- Postula, M., & Raczkowski, K. (2020). The impact of public finance management on sustainable development and competitiveness in EU Member States. *Journal of Competitiveness*, 12, 125-144.
- Richardson, S. A., Sloan, R. G., Soliman, M. T., & Tuna, I. (2005). Accrual reliability, earnings persistence and stock prices. *Journal of Accounting and Economics*, 39(3), 437-485.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.

- Saona, P., & Laura Muro, L. (2018). Firm- and country- level attributes as determinants of earnings management: An analysis for Latin American firms. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(12), 2736-2764.
- Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.
- Sellami, M. (2015). Incentives and Constraints of Real Earnings Management: The Literature Review. *International Journal of Finance and Accounting*, 4(4), 206-213.
- Sharma, N., & Singh, R. K. (2019). A unified model of organizational effectiveness. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 6(2), 114-128.
- Shubita, M. F. (2015). The impact of income smoothing on earnings quality in emerging markets: Evidence from GCC markets. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 5(3), 299-324.
- Sial, M. S., Chunmei, Z., Khan, T., & Nguyen, V. K. (2018). Corporate social responsibility, firm performance and the moderating effect of earnings management in Chinese firms. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 10, 184-199.
- Sloan, R. G. (1996). Do stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings? *The Accounting Review*, 71(3), 289-315.
- Smith, T. M., & Reece, J. S. (1999). The relationship of strategy, fit, productivity, and business performance in a services setting. *Journal of Operations Management*, 17(2), 145-161.
- Su, T., Canh, N., Tran, N., & Ha, T. (2020). Debt structure and earnings management: A non-linear analysis from an emerging economy. *Finance Research Letters*, 35, 101283.
- Sundqvist, E., Backlund, F., & Chronéer, D. (2014). What is project efficiency and effectiveness? *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 119, 278-287.
- Supardi, S., & Asmara, E. N. (2018). *Financial factors, corporate governance and earnings management: Evidence from Indonesian manufacturing industry*.

- Proceedings of the 1st International Conference on Economics, Business, Entrepreneurship, and Finance.
- Susanto, Y. K., Pirzada, K., & Adrienne, S. (2019). Is tax aggressiveness an indicator of earnings management? *Polish Journal of Management Studies*, 20, 516-527.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3), 281-308.
- Tabassum, N., Kaleem, A., & Nazir, M. S. (2015). Real Earnings Management and Future Performance. *Global Business Review*, 16(1), 21-34.
- Tabassum, N., Kaleem, A., & Nazir, S. M. (2013). Impact of Real Earnings Management on Subsequent Financial Performance. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 17(4), 551-560.
- Tangen, S. (2004). Performance measurement: from philosophy to practice. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 53(8), 726-737.
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998). Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings. *The Journal of Finance*, 53(6), 1935-1974.
- Tran, M. D., & Dang, N. H. (2021). The Impact of Ownership Structure on Earnings Management: The Case of Vietnam. *Sage Open*, 11, 21582440211047248.
- Tsai, W. H., Lee, K. C., Liu, J. Y., Lin, S. J., & Chou, Y. W. (2012). The influence of enterprise resource planning (ERP) systems' performance on earnings management. *Enterprise Information Systems*, 6(4), 491-517.
- Vintar, M., & Stanimirovic, D. (2011). Evaluation of impact of outsourcing on efficiency of public sector organisations. *International Journal of Business and Management Studies*, 3(2), 211-225.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1989). *Positive accounting theory*. Prentice-Hall Inc.
- Wenfang, Z., & Ayisi, A. L. (2020). Earnings Management and Corporate Performance: An Empirical Evidence from Ghana. *Research Journal of Finance and Accounting*, 11(10), 1-13.

- Wilkinson, G., & Dale, B. G. (1999). Integrated management systems: an examination of the concept and theory. *The TQM Magazine*, 11(2), 95-104.
- Wilson, M., Wnuk, K., Silvander, J., & Gorschek, T. (2018). A literature review on the effectiveness and efficiency of business modeling. *E-Informatica Software Engineering Journal*, 12(1), 265-302.
- Wu, C. H., Ding, C. G., & Wu, C. Y. (2018). On the assessment of the performance in earnings management for the banking industry: the case of China's banks. *Applied Economics Letters*, 25(20), 1463-1465.
- Xie, B., Davidson III, W. N., & DaDalt, P. J. (2002). Earnings management and corporate governance: The role of the board and the audit committee. *Journal of Corporate Finance*, 9(2003), 295-316.
- Yasser, Q. R., & Al Mamun, A. (2017). The impact of ownership concentration on firm performance: Evidence from an emerging market. *Emerging Economy Studies*, 3(1), 34-53.
- Yung, K., & Root, A. (2019). Policy uncertainty and earnings management: International evidence. *Journal of Business Research*, 100, 255-267.
- Zang, A. Y. (2007). Evidence on the Tradeoff Between Real Manipulation and Accrual Manipulation. *SSRN Electronic Journal*, 87(2), 675-703.
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *Accounting Review*, 87(2), 675-703.
- Zhu, T., Lu, M., Shan, Y., & Zhang, Y. (2015). Accrual-based and real activity earnings management at the back door: Evidence from Chinese reverse mergers. *Pacific-Basin Finance Journal*, 35(Part A), 317-339.