



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ
ΤΕΙ ΗΠΕΙΡΟΥ

Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας
Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής

Σκοπιμότητες και Τρόποι Χειραγώγησης των Κερδών των Επιχειρήσεων

Πτυχιακή Εργασία του

Παπαστεργίου Ηλία

Επιβλέπων Καθηγητής

Αρλής Νικόλαος

ΠΡΕΒΕΖΑ 2015



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ
ΤΕΙ ΗΠΕΙΡΟΥ

Σκοπιμότητες και Τρόποι Χειραγώγησης των Κερδών των Επιχειρήσεων

Πτυχιακή Εργασία του
Παπαστεργίου Ηλία

Επιβλέπων Καθηγητής
Αρνής Νικόλαος

ΠΡΕΒΕΖΑ 2015

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου, κ. Ν. Αρνή για τις πολύτιμες συμβουλές του και την καθοδήγηση που συνεχώς μου προσέφερε, και σύμφωνα με τις οποίες διαμορφώθηκε το τελικό περιεχόμενο τις παρούσας εργασίας.

Περιεχόμενα

Εισαγωγή.....	1
1. Ορισμός της χειραγώγησης των κερδών.....	3
2. Η Φύση της χειραγώγησης των κερδών.....	7
3. Συνέπειες της χειραγώγησης των κερδών.....	8
4. Περιπτώσεις λογιστικών σκανδαλών.....	9
4.1. Διεθνείς περιπτώσεις.....	9
4.2. Ελληνικές Περιπτώσεις.....	11
5. Κίνητρα χειραγώγησης των κερδών.....	12
5.1. Προσδοκίες Κεφαλαιαγοράς.....	15
5.2. Συμβόλαια αμοιβών των στελεχών.....	17
5.3. Κίνητρα δανειακών συμβάσεων.....	19
5.4. Ρυθμιστικά κίνητρα.....	20
5.5. Κίνητρα πολιτικού κόστους.....	21
6. Ενδείξεις Χειραγώγησης των Κερδών.....	22
7. Τεχνικές χειραγώγησης των κερδών.....	25
8. Μετρήσεις Χειραγώγησης Κερδών.....	32
8.1. Μοντέλα Συνολικών Δεδουλευμένων.....	33
8.2. Μοντέλα για τον εντοπισμό της Χειραγώγησης των κερδών.....	34
8.2.1. Μοντέλο Healy (1985).....	35
8.2.2. Μοντέλο DeAngelo (1986).....	35
8.2.3. Μοντέλο Jones (1991).....	36
8.2.4. Τροποποιημένο μοντέλο Jones (1995).....	37
8.3. Διακριτικά δεδουλευμένα σε αντιστοιχία με την απόδοση.....	38
8.4. Μοντέλο Διακριτικών Εσόδων.....	39
9. Ελεγκτική.....	40
9.1. Έννοια - Στόχοι της Ελεγκτικής.....	40
9.2. Διακρίσεις Ελεγκτικής.....	41
9.3. Εκτίμηση των Κινδύνων από τους Ελεγκτές.....	42
10. Τρόποι Αντιμετώπισης της χειραγώγησης των κερδών.....	43
Συμπεράσματα - Προτάσεις.....	46
Βιβλιογραφία.....	49

Εισαγωγή

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων δέκα ετών, τα οικονομικά σκάνδαλα σε ανεπτυγμένες χώρες, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ, έχουν επιφέρει μια σημαντική συνειδητοποίηση της ανάγκης για μεγαλύτερη διαφάνεια και αξιοπιστία με σκοπό την προστασία των μετόχων και των ενδιαφερομένων μελών (Glaum et al., 2004).

Η χειραγώγηση των κερδών (earnings management), επομένως, έχει αρχίσει να λαμβάνει σημαντική προσοχή, καθότι αποτελεί μία από τις πιο σημαντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, δημιουργώντας απαιτήσεις για αντιμετώπιση των αρνητικών επιπτώσεων που έχουν στην υποβολή των χρηματοοικονομικών εκθέσεων (Jaggi & Tsui, 2007).

Η ακαδημαϊκή έρευνα κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι managers ασχολούνται με τη χειραγώγηση των κερδών για την επίτευξη ορισμένων στόχων, όπως η αποφυγή ζημιών, η ανταπόκριση στις προσδοκίες της αγοράς κλπ. Ανεξάρτητα όμως από το κίνητρο, είναι τεκμηριωμένο ότι η αυτή βλάπτει την ποιότητα των κερδών (Jaggi & Tsui, 2007) και παραπλανεί τους χρήστες των οικονομικών εκθέσεων.

Ακόμη και στις ανεπτυγμένες χώρες, η πρακτική της υιοθέτησης διεθνών λογιστικών και ελεγκτικών προτύπων παρέλειψε να παράσχει επαρκείς διαβεβαιώσεις ότι οι οικονομικές εκθέσεις δεν επηρεάζονται από τη χειραγώγηση των εσόδων. Σύμφωνα με τους Al-Khabash και Al-Thuneibat (2009), με βάση το επιχείρημα του Lo (2007), η χειραγώγηση των κερδών έχει πολλά θύματα, όπως οι επενδυτές, οι πιστωτές, οι προμηθευτές, οι ρυθμιστικές αρχές και οι πελάτες. Η εμπιστοσύνη των επενδυτών εξαρτάται κυρίως από την δύναμη της αγοράς κεφαλαίων που συνδέεται με διάφορους μηχανισμούς παρακολούθησης (Chang & Sun, 2009) όπως ο εξωτερικός έλεγχος, ως εξωτερικός μηχανισμός παρακολούθησης, ο οποίος έχει γίνει μια θεμελιώδης απαίτηση στο επιχειρηματικό περιβάλλον και έχει καθιερωθεί ως μια οργανωμένη δραστηριότητα στις περισσότερες βιομηχανικές χώρες (Piot, 2001), λόγω του σημαντικού ρόλου του στην ενίσχυση της αυτοπεποίθησης και της διαφάνειας στις οικονομικές καταστάσεις.

Τα πρόσφατα οικονομικά σκάνδαλα βέβαια έχουν αυξήσει το ερώτημα κατά πόσο ένας εξωτερικός έλεγχος είναι αποτελεσματικός στον περιορισμό της χειραγώγησης των κερδών και το κύμα της αποτυχίας ελέγχου στην αγορά κεφαλαίου έχει αυξήσει τις ανησυχίες σχετικά με την ποιότητα του ελέγχου (Velury, 2005).

Ως εκ τούτου, ο κύριος στόχος της παρούσας έρευνας είναι να διερευνήσει το φαινόμενο της χειραγώγησης των κερδών από τις επιχειρήσεις και να εντοπίσει τις σκοπιμότητες και τους τρόπους με τους οποίους εμφανίζεται η εν λόγω πρακτική.

Για το λόγο αυτό, θα δοθεί αρχικά ο ορισμός του φαινομένου αυτού και θα εξεταστεί η φύση του. Στη συνέχεια, θα διαπιστώσουμε τις συνέπειες που προκαλεί η πρακτική αυτή στις επιχειρήσεις και τα ενδιαφερόμενα μέλη, ενώ θα ακολουθήσει η αναφορά κάποιων πολύ σημαντικών περιπτώσεων λογιστικών σκανδαλών σε διεθνές και ελληνικό επίπεδο.

Έπειτα, θα μελετηθούν τα κίνητρα που ωθούν τις επιχειρήσεις στην υιοθέτηση πρακτικών χειραγώγησης των κερδών, όπως είναι οι προσδοκίες της κεφαλαιαγοράς, τα συμβόλαια αμοιβών των στελεχών, τα κίνητρα δανειακών συμβάσεων και πολιτικού κόστους, καθώς και τα ρυθμιστικά κίνητρα.

Επιπρόσθετα, θα παρουσιαστούν οι πιο συνήθεις ενδείξεις χειραγώγησης των κερδών, καθώς και οι βασικές τεχνικές εφαρμογής αυτής της πρακτικής. Φυσικά, σημαντικό σημείο της μελέτης του φαινομένου είναι ο τρόπος εντοπισμού του, προκειμένου να είναι εφικτή η αντιμετώπιση του, επομένως θα αναλυθούν οι κυριότεροι τρόποι μέτρησης της, εκ των οποίων ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στα μοντέλα συνολικών δεδουλευμένων, όπως είναι το μοντέλο Healy (1985), DeAngelo (1986), Jones (1991) και το τροποποιημένο μοντέλο Jones (1995), αλλά και τα μοντέλα που εστιάζουν στα διακριτικά δεδουλευμένα σε αντιστοιχία με την απόδοση και το μοντέλο διακριτικών εσόδων .

Τέλος, θα αναλυθεί το ζήτημα της ελεγκτικής, μέσα από μία παρουσίαση της έννοιας και των στόχων της, των διακρίσεων και των τρόπων εκτίμησης των κινδύνων από τους ελεγκτές, προκειμένου έτσι να καταλήξουμε στην παράθεση των τρόπων για την αντιμετώπιση του φαινομένου αυτού.

Μέσα από αυτή τη διαδικασία, θα είναι εφικτό να οδηγηθούμε στα απαραίτητα συμπεράσματα και να προκύψουν προτάσεις για μελλοντική έρευνα.

1. Ορισμός της χειραγώγησης των κερδών

Η χρηματοοικονομική πληροφόρηση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην επικοινωνία των χρηματοοικονομικών πληροφοριών προς τους χρήστες σε μια κατάλληλη στιγμή και με βάση μία αξιόπιστη συμπεριφορά από πλευράς των επιχειρήσεων (Xiong, 2006).

Με βάση την θεωρία των πρακτόρων, τα ζητήματα που σχετίζονται με το διαχωρισμό μεταξύ ιδιοκτησίας και διοίκησης θα μπορούσαν να οδηγήσουν τη διοίκηση στο να συνωμοτήσει εναντίον των ιδιοκτητών ώστε να αυξήσουν τον προσωπικό τους πλούτο (Fama & Jensen, 1983).

Η θεσμική θεωρία (North, 1990) παρέχει επίσης ένα κατάλληλο θεωρητικό πλαίσιο για τη διευθυντική συμπεριφορά. Τα ιδρύματα σε μια κοινωνία παρέχουν τους κανόνες του παιχνιδιού που κατευθύνουν την αλληλεπίδραση μεταξύ των οργανισμών, οι οποίοι είναι οι παίκτες του παιχνιδιού και επιχειρούν να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που δημιουργούνται από τα θεσμικά όργανα για να αυξήσουν την ευημερία τους (Li, 2004). Με άλλα λόγια, η κοινωνία μπορεί να δημιουργήσει πολλούς τυπικούς περιορισμούς, όπως είναι οι νόμοι και οι κανονισμοί της κυβέρνησης, ή άτυπους, όπως τα κοινωνικά έθιμα και οι συμβάσεις, συλλογικά γνωστά ως κουλτούρα. Αυτοί οι περιορισμοί μπορούν να δημιουργήσουν κίνητρα στη διοίκηση να χειραγωγήσει τα κέρδη.

Έτσι, δίνονται ευκαιρίες στη διοίκηση να ασκήσει πρακτικές σύμφωνα με τη διακριτική τους ευχέρεια όσον αφορά στα οικονομικά της επιχείρησης, προκειμένου να ενισχυθεί η αποτελεσματικότητα της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης ως μέσο επικοινωνίας με τους επενδυτές και πιστωτές. Με άλλα λόγια, τα τρέχοντα λογιστικά πρότυπα προσφέρουν στη διοίκηση μια ευρεία επιλογή εναλλακτικών τρόπων για την αντιμετώπιση της ίδιας οικονομικής συναλλαγής ή του ίδιου γεγονότος (Al-Khabash & Al-Thuneibat, 2009). Ως εκ τούτου, μπορούν να επιλέγονται διαφορετικές λογιστικές μέθοδοι ανάλογα με τους στόχους της διοίκησης.

Η χειραγώγηση των κερδών έχει θεωρηθεί ως ένα από τα πιο κρίσιμα ηθικά ζητήματα της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, το οποίο αντιμετωπίζουν οι λογιστές στην καθημερινή πρακτική σε όλο τον κόσμο (Armstrong, 1993). Σε γενικές γραμμές, η χειραγώγηση των κερδών είναι μια έννοια η οποία ορίζεται και μετράται δύσκολα, επομένως δεν υπάρχει κάποιος καθολικά αποδεκτός ορισμός. Ωστόσο, αποδίδεται γενικά στη διαδικασία με την οποία οι χρηματοοικονομικές πληροφορίες χειραγωγούνται με τέτοιο τρόπο ώστε να παρέχουν μία συγκεκριμένη οικονομική θέση και απόδοση μιας επιχείρησης. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει πολλούς λογιστικούς χειρισμούς που δεν εξυπηρετούν τις Γενικά Αποδεκτές Λογιστικές Αρχές (Generally Accepted Accounting Principles - GAAP) και θεωρούνται είτε ως επιθετικοί ή συντηρητικοί λογιστικοί χειρισμοί που παραπλανούν τους χρήστες των οικονομικών εκθέσεων (Xiong, 2006).

Γενικότερα, οι διακρίσεις των ορισμών που παρέχονται από προηγούμενες μελέτες βασίζονται σε συγκεκριμένες υποθέσεις και τις αντιλήψεις για τα κίνητρα πίσω από τη

χειραγώγηση των κερδών τους και τη σχετική συμπεριφορά. Οι αντιλήψεις αυτές μπορεί να ποικίλουν μεταξύ ερευνητών ανάλογα με πολλούς παράγοντες όπως η κουλτούρα. Για παράδειγμα, οι Louis και Sun (2008) υποστηρίζουν ότι οι διαφορές στην κουλτούρα διαδραματίζουν ζωτικό ρόλο στον καθορισμό των τύπων και των κινήτρων της. Παρομοίως, οι Geiger et al. (2006) υποστηρίζουν ότι τα κίνητρα και η πρακτική της δε γίνονται αντιληπτά με τον ίδιο τρόπο σε όλες τις χώρες, λόγω ενός αριθμού παραγόντων, με ένα από τους πιο σημαντικούς την κουλτούρα, ο οποία χωρίζεται σε ένα πλήθος διαστάσεων. Μια μελέτη που διεξήχθη από τους Noronha et al. (2008) έδειξαν ότι ένας άλλος παράγοντας, η φύση των κινήτρων ή των τεχνικών χειραγώγησης των κερδών, ενδέχεται να επηρεάζεται από το μέγεθος και την ιδιοκτησία των επιχειρήσεων. Στην Κίνα, για παράδειγμα, οι επιχειρήσεις δημόσιας ιδιοκτησίας έχουν ένα ισχυρό κίνητρο για την εφαρμογή αυτής της πρακτικής.

Παρ' ότι λοιπόν η βιβλιογραφία δε μπορεί συναινέσει σχετικά με τον ορισμό της χειραγώγησης των κερδών, πολλές προσπάθειες έχουν γίνει έπειτα από τρέχουσες μελέτες για την κατανόηση των πρακτικών της. Για παράδειγμα, οι Healy και Wahlen (1999) προτείνουν ότι πραγματοποιείται όταν η διοίκηση (τα στελέχη) χρησιμοποιεί την κρίση της στη χρηματοοικονομική πληροφόρηση και τη δόμηση των συναλλαγών με σκοπό να αλλάξει τις οικονομικές εκθέσεις, προκειμένου να παραπλανήσει ορισμένα ενδιαφερόμενα μέρη αναφορικά με τις σχετικές οικονομικές επιδόσεις της επιχείρησης ή να επηρεάζει τα αποτελέσματα των συμβολαίων που βασίζονται σε αναφερόμενες λογιστικές πρακτικές.

Οι Noronha et al. (2008) κάνουν αναφορά στον ορισμό των Davidson et al. (1987), σύμφωνα με τον οποίο η χειραγώγηση των κερδών αποτελεί μία διαδικασία λήψης σκόπιμων βημάτων στο πλαίσιο των περιορισμών των γενικά αποδεκτών λογιστικών αρχών προκειμένου να επιτευχθεί ένα επιθυμητό επίπεδο αναφερόμενων κερδών.

Στο ίδιο πνεύμα, ο Roychowdhury (2006) ορίζει την χειραγώγηση των κερδών ως παρεκκλίσεις από τη συνήθη πρακτική λειτουργίας, παρακινούμενες από την επιθυμία των διευθυντών να παραπλανήσουν τουλάχιστον ορισμένα ενδιαφερόμενα μέρη προκειμένου να πιστέψουν ότι έχουν εκπληρωθεί ορισμένοι στόχοι χρηματοοικονομικής πληροφόρησης κατά τη συνήθη πορεία των λειτουργιών της επιχείρησης.

Επιπλέον, ο Schipper (1989) ορίζει την πρακτική αυτή ως έναν τρόπο αξιοποίησης των ευκαιριών που παρέχονται από το λογιστικό σύστημα για εμπλοκή των κερδών υιοθετώντας λογιστικές μεθόδους για ένα συγκεκριμένο σκοπό.

Ομοίως, ο Smith (1993) ορίζει την χειραγώγηση των κερδών ως διάφορες τεχνικές που περιλαμβάνουν τις αποφάσεις σχετικά με την χρηματοοικονομική πληροφόρηση, όπως η επιλογή των λογιστικών μεθόδων και η υποβολή εκθέσεων για το χρόνο πραγματοποίησης των δαπανών και των εσόδων.

Σύμφωνα με τις Γενικά Αποδεκτές Λογιστικές Αρχές, η διοίκηση έχει τη διακριτική ευχέρεια στην αναφορά των κερδών (Othman & Zeghal, 2006), ως εκ τούτου, θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει διάφορες μεθόδους για να αναφέρει τα κέρδη, ανάλογα με τα διαφορετικά κίνητρα.

Γενικότερα, η Εθνική Επιτροπή για τη Δόλια Χρηματοοικονομική Πληροφόρηση (National Commission on Fraudulent Financial Reporting) κατηγοριοποιεί τις πρακτικές χειραγώγησης των κερδών ως μία παράνομη δραστηριότητα και σοβαρή δράση, η οποία θα παραπλανήσει τους χρήστες των χρηματοοικονομικών αναφορών (Merchant & Rockness, 1994).

Η ύπαρξη πολλών ορισμών της χειραγώγησης των κερδών αναδεικνύει την ύπαρξη πολλών καθοριστικών παραγόντων για το φαινόμενο και τρόπων μετρήσεων. Από τους προηγούμενους ορισμούς παρατηρείται ότι τα κέρδη μπορεί να διαχειριστούν με δύο κυρίως τρόπους: αφενός τις λογιστικές επιλογές και αφετέρου τη διακριτική ευχέρεια της αυτοτέλειας των χρήσεων. Με άλλα λόγια, οι managers μπορεί να εκμεταλλευτούν ή να καταχραστούν την ευελιξία των λογιστικών προτύπων, επιλέγοντας συγκεκριμένες μεθόδους, όπως οι μέθοδοι αναγνώρισης εσόδων και οι μέθοδοι FIFO ή LIFO κατά την απογραφή, με στόχο να χειραγωγήσουν τα κέρδη ή να παραβιάσουν τα λογιστικά πρότυπα.

Στη συνέχεια, θα δοθεί έμφαση στην πρακτική αυτή ως τρόπο χρησιμοποίησης διάφορων μεθόδων για την παραβίαση των λογιστικών μεθόδων από τα στελέχη, τα οποία χρησιμοποιούν την εμπειρία και τις γνώσεις τους στην επιχείρηση προκειμένου να μεταβάλουν τα στοιχεία της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης σύμφωνα με διάφορα κίνητρα.

Αν και οι περισσότερες προηγούμενες μελέτες δείχνουν ότι η χειραγώγηση των κερδών θεωρείται ένα είδος απάτης, όταν οι πρακτικές αυτές χρησιμοποιούνται πέρα από τα όρια των Γ.Α.Λ.Α., δεν υπάρχει πλήρης συμφωνία σχετικά με αυτήν την άποψη. Για παράδειγμα, οι Jiraporn et al. (2008) υιοθετούν τη θεωρία των πρακτόρων ως πλαίσιο για τη διάκριση μεταξύ των ευκαιριακών και ωφέλιμων χρήσεων της, υποστηρίζοντας ότι αυτή παίζει ένα ανώτερο ρόλο στην ενίσχυση της αξίας των πληροφοριών που ενδιαφέρουν τους χρήστες των οικονομικών εκθέσεων. Με άλλα λόγια, η χειραγώγηση των κερδών μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εργαλείο για την προσέλκυση νέων επενδυτών και την ενίσχυση της εμπιστοσύνης της αγοράς.

Από την άλλη πλευρά, ο Lo (2007) ισχυρίζεται ότι υπάρχουν πολλά θύματα των πρακτικών αυτών, όπως οι επενδυτές, οι πιστωτές, οι ρυθμιστικές αρχές, τα συνδικάτα, οι προμηθευτές και οι πελάτες. Ως εκ τούτου, εξακολουθεί να είναι αμφιλεγόμενη η απάντηση στο ερώτημα του κατά πόσο οι πρακτικές χειραγώγησης των κερδών είναι ευκαιριακές ή ευεργετικές.

2. Η Φύση της χειραγώγησης των κερδών

Δεδομένου του γεγονότος ότι δεν είναι εφικτή η κατάληξη σε ένα ορισμό που θα περιγράφει το ζήτημα συνολικά, είναι σημαντικό να διερευνηθεί η φύση της χειραγώγησης των κερδών.

Ο Naser (1993) υποστήριξε ότι η πρακτική αυτή δεν αποτελεί μια διαδικασία που καταπατά άμεσα το νόμο, αντίθετα, χρησιμοποιεί τους κανόνες με τρόπο «εύκαμπτο» έχοντας ως σκοπό να διαμορφώσει λογιστικές καταστάσεις τέτοιες οι οποίες θα δίνουν μία εικόνα διαφορετικά από το τελικό αποτέλεσμα στο οποίο κατευθύνουν οι κανόνες.

Παρόμοια είναι και η άποψη των Whelan και McBarnet (1999), οι οποίοι αντιμετωπίζουν τη χειραγώγηση των κερδών ως μία πρακτική «τελείως νόμιμη», βασιζόμενοι στο επιχείρημα ότι αυτή η νομιμότητα δυσχέραινε τον εντοπισμό και τον έλεγχο της στο παρελθόν. Υπέρ αυτής της θέσης, ότι αυτή είναι πλήρως θεμιτή, τίθεται το επιχείρημα του Griffiths (1992) ότι καμία από τις εταιρείες, τις οποίες ο ίδιος έχει εξετάσει, δεν παρέβαινε τις Γενικά Αποδεκτές Λογιστικές Αρχές.

Οι γενικά αποδεκτές αρχές της λογιστικής, λοιπόν, επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να παρουσιάζουν τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα τους χωρίς απαραίτητα να παρουσιάζουν με πλήρη ακρίβεια την ουσία των λειτουργιών και δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, προσδίδοντας στη χειραγώγηση των κερδών θεμιτό χαρακτήρα. Ως εκ τούτου, προκύπτουν μέθοδοι χειρισμού των κερδών οι οποίες εξακολουθούν, αν και φαίνονται παραπλανητικές, να εφαρμόζουν αυτές τις αρχές. Όταν όμως οι οικονομικές καταστάσεις διαμορφώνονται με τρόπο ώστε να παραβαίνουν τους κανόνες και τις αρχές, παραπληροφώντας τα ενδιαφερόμενα μέρη με κύρια επιδίωξη τη μεταβολή των αποτελεσμάτων, η λογιστική χαρακτηρίζεται ως αθέμιτη.

Ανεξαρτήτως όμως από τη νομιμότητάς της, η χειραγώγηση των κερδών παραμένει ελκυστική στις εταιρείες για πλήθος λόγων οι οποίοι θα αναλυθούν στη συνέχεια. Έτσι, πολύ συχνά τα μέλη των επιχειρήσεων που έχουν τη δυνατότητα, προβαίνουν στην πρακτική αυτή, αυξάνοντας τα αναφερόμενα κέρδη ή μειώνοντας τις ζημιές. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνουν τη χρηματοδότηση από συγκεκριμένες πηγές, την αύξηση των αμοιβών της διοίκησης, επιδεικνύοντας καλύτερες αποδόσεις, αντιμετωπίζουν πιστωτικούς περιορισμούς, συγκαλύπτουν χρηματοπιστωτικούς κινδύνους και αποφεύγουν τον έλεγχο των μετόχων, μεταξύ άλλων (Whelan & McBarnet, 1999).

Ιδιαίτερα σε περιόδους ύφεσης, όπως αυτή που διανύουμε παγκοσμίως, αλλά και σε μεγαλύτερο βαθμό στη χώρα μας, η χειραγώγηση των κερδών χρησιμοποιείται συχνά ως λύση. Συγκεκριμένα, η ύφεση είναι αρκετά επιβαρυντική για τις ταμειακές ροές των επιχειρήσεων, επιφέροντας κινδύνους, με συνέπεια να μη γίνεται σωστή χρήση της λογιστικής, προκειμένου να βελτιωθεί η εικόνα των χρηματοοικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης.

Η χειραγώγηση των κερδών έχει ποικίλους στόχους, εκ των οποίων ιδιαίτερα σημαντικός

είναι η εξομάλυνση των κερδών, δηλαδή η εσκεμμένη εφαρμογή λογιστικών πολιτικών μέσω των οποίων τα καθαρά έσοδα για ένα χρονικό διάστημα παρουσιάζει μειωμένη διακύμανση έτσι ώστε να αποφευχθεί η αρνητική έκθεση προς τους μετόχους. Οι πολιτικές αυτές δημιουργούν μία έντονη σχέση μεταξύ της χειραγώγησης των κερδών και της απάτης τα τελευταία χρόνια, ως φαινόμενα τα οποία εμφανίζονται συχνά σε εταιρίες με οικονομικές δυσκολίες. Εντούτοις, υπάρχει διαφορά, εφόσον η χειραγώγηση των κερδών αποτελεί τη χειραγώγηση των λογαριασμών ακολουθώντας το νόμο, ενώ οι τεχνικές που χρησιμοποιούνται στις απάτες παραβαίνουν το νόμο. Η ομοιότητά τους όμως έγκειται στο γεγονός ότι τόσο η χειραγώγηση των κερδών όσο και η απάτη μπορεί να θεωρηθούν πράξεις ανήθικες και χρησιμοποιούνται ως πρακτικές για τη χειραγώγηση των οικονομικών δυσκολιών χωρίς να ενδιαφέρει αυτούς που την εφαρμόζουν το ανήθικο αυτό στοιχείο (Φίλιος, 2003).

3. Συνέπειες της χειραγώγησης των κερδών

Η χειραγώγηση των κερδών είναι αποτέλεσμα των συγκρούσεων συμφερόντων μεταξύ των διαφόρων ομάδων συμφερόντων, επιφέροντας πληθώρα συνεπειών, όπως οι εξής (Balaciu, 2008):

- Πρόκληση σύγχυσης στους επενδυτές, εφόσον αυτοί δε μπορούν εύκολα να διακρίνουν αν οι πληροφορίες που του δίνονται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις είναι αλλοιωμένες ή όχι
- Ελλιπής πληροφόρηση για τη λειτουργία της εταιρίας στις δημοσιευμένες καταστάσεις και ιδιαίτερα οι σημειώσεις, αποκρύπτοντας σημαντικές λεπτομέρειες για την απεικόνιση της οικονομικής θέσης της.
- Περιορισμένη χρονική διάρκεια θετικής επιρροής προς τους επενδυτές, εφόσον η διαρκής δυσχέρεια της οικονομικής θέσης της εταιρίας κάποια στιγμή θα γνωστοποιηθεί σε αυτούς.
- Διαμόρφωση κλίματος δυσπιστίας και αισθήματος εξαπάτησης στους επενδυτές.

4. Περιπτώσεις λογιστικών σκανδαλών

4.1. Διεθνείς περιπτώσεις

Τα τελευταία χρόνια έχει αποκαλυφθεί μεγάλος αριθμός λογιστικών σκανδαλών, στα οποία διάφορες μεγάλες εταιρείες εφαρμόζαν συγκεκριμένα τεχνάσματα χειραγώγησης των κερδών με σκοπό τη διόγκωση των κερδών τους και την απόκρυψη από τους Ισολογισμούς του δανεισμού. Τα κυριότερα από αυτά ήταν τα εξής:

Η Enron, το 2001, αποκαλύφθηκε ότι πολλά από τα κέρδη και τα έσοδα ήταν αποτέλεσμα συμφωνιών με οντότητες ειδικού σκοπού, εταιρίες περιορισμένης ευθύνης που ήλεγχε. Οι οντότητες αυτές είναι εταιρείες που ιδρύεται ειδικά με σκοπό την πραγματοποίηση συγκεκριμένων και βραχυπρόθεσμων στόχων, όπως να απομονώσουν το χρηματοοικονομικό κίνδυνο μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης και τη Διερμηνεία 12, επιβάλλεται η ενοποίηση των οικονομικών καταστάσεων της Οικονομικής Οντότητας και της εκχωρούσας επιχείρησης, με αποτέλεσμα να εμφανίζονται τόσο οι απαιτήσεις, όσο και οι υποχρεώσεις στον ισολογισμό. Κάτι τέτοιο όμως δεν συνέβη στην περίπτωση αυτή, οπότε πολλά από τα χρέη και απώλειες της εταιρείας να μην εμφανιστούν στις οικονομικές της καταστάσεις. Συγκεκριμένα, δε συμπεριλήφθηκε στον ισολογισμό χρηματοδότηση ύψους £8,5 δις., οδηγώντας τελικά στην πτώχευση της (Healy & Paley, 2003).

Η WorldCom το 2002 ακολούθησε την εξής μέθοδο για την παραποίηση των ισολογισμών. Προέβη σε ένταξη ορισμένων δαπανών, όπως η συντήρηση των δικτύων, σε άλλες κατηγορίες, αποκαλώντας τις ως επενδύσεις, με αποτέλεσμα την απόκρυψη μέρους του λειτουργικού κόστους της εταιρείας (Καθημερινή, 2002a). Συγκεκριμένα, σε εσωτερικό λογιστικό έλεγχο ανακαλύφθηκε ότι επιπλέον κέρδη 3,3 δις. δολαρίων, τα οποία δεν ανταποκρίνονταν στην πραγματικότητα, είχαν καταγραφεί στα βιβλία της από το 1999 ως και το πρώτο τρίμηνο του 2002, ενώ είχαν ανακοινώσει δαπάνες ύψους 3,85 δις. δολαρίων λανθασμένα ως μακροπρόθεσμες κεφαλαιακές επενδύσεις, συγκαλύπτοντας ζημίες που ξεκίνησαν από το 2001 (Καθημερινή, 2002b).

Η Rite Aid προέβη σε διόγκωση των κερδών της κατά £2.3 δις. μέσω της υποτίμησης του κόστους ωφελημάτων του προσωπικού και της υποτίμησης των λειτουργικών εξόδων, σύμφωνα με έρευνα από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, προκειμένου να αυξηθούν οι αμοιβές των στελεχών που σχετίζονται με τις αποδόσεις της εταιρείας.

Οι CEO και CFO της Tyco (2002) έκλεψαν 150 εκατ. δολάρια και φούσκωσαν τα έσοδα της εταιρείας κατά 500 εκατ. δολάρια, μέσω μη εγκεκριμένων δανείων και δόλιων πωλήσεις μετοχών. Τα χρήματα παρουσιάστηκαν ως μπόνους ή αμοιβές των στελεχών.

Στη HealthSouth (2003), φούσκωσαν τα νούμερα για τα κέρδη κατά 1.400 εκατ. δολάρια προκειμένου να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των μετόχων., αλλάζοντας τους αριθμούς και συναλλαγές της εταιρείας για τα έτη μεταξύ 1996 και 2003, το οποίο έγινε εμφανές από το

γεγονός ότι πούλησε μετοχές αξίας 75 εκατ. δολάρια μία ημέρα πριν η εταιρεία εμφανίσει μια τεράστια απώλεια, προκαλώντας υποψίες της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Η εταιρεία Freddie Mac (2003) παρουσίασε ψευδώς κέρδη αξίας 5 δις. δολαρίων, καταγράφοντας σκόπιμα εσφαλμένα και συγκρατημένα κέρδη σε σχέση με τα βιβλία.

Η American International Group (AIG) (2005) εφάρμοσε μαζική λογιστική απάτη, παρουσιάζοντας ως επιπλέον κέρδη το ποσό των \$3,9 δις. μαζί με την προσπάθεια για νοθεία και χειραγώγηση των τιμών των μετοχών. Η εταιρεία κατέγραψε τα δάνεια ως έσοδα, καθοδήγησε τους πελάτες σε ασφαλιστές με τους οποίους η AIG είχε συμφωνίες για αποδόσεις και είπε στους χρηματιστές να φουσκώνουν τιμή της μετοχής της.

Η Lehman Brothers (2008) έκρυψε πάνω από 50 δισεκατ. Δολάρια, με δάνεια μεταμφιεσμένοι ως πωλήσεις. Συγκεκριμένα, προσποιήθηκαν ότι πούλησαν τοξικά περιουσιακά στοιχεία στις τράπεζες των νήσων Κέιμαν με το σκεπτικό ότι θα πρέπει να τα αγοράσουν πίσω κάποια στιγμή. Δημιουργήθηκε έτσι η εντύπωση ότι η Lehman είχε \$50 δις. περισσότερα μετρητά και \$50 δις. λιγότερο τοξικά περιουσιακά στοιχεία από ό, τι πραγματικά είχε, καταλήγοντας σε χρεοκοπία.

Η Εταιρία Bernie Madoff (2008) πήρε από τους επενδυτές \$ 64,8 δις. μέσα από το μεγαλύτερο σύστημα Ponzi (πυραμίδα) στην ιστορία. Οι επενδυτές συγκεκριμένα έπαιρναν αμοιβές από τα δικά τους χρήματα ή εκείνα των άλλων επενδυτών και όχι από τα κέρδη.

Η Satyam (2009) αύξησε ψευδώς τα έσοδα της κατά 1,5 δις δολάρια, μέσα από παραποίηση των εσόδων, των περιθωρίων και των ταμειακών διαθέσιμων (Accounting Degree, 2011).

4.2. Ελληνικές Περιπτώσεις

Είναι αποδεδειγμένο ότι το φαινόμενο της χειραγώγησης των κερδών εμφανίζεται συχνότερα σε χώρες με ασθενή συστήματα προστασίας των συμφερόντων των επενδυτών και των μετόχων. Αναφορικά με τη χώρα μας, οι Leuz et al. (2003) και οι Bhattacharya et al. (2003) διαπίστωσαν ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις κατέχουν ιδιαίτερα υψηλή θέση στη συχνότητα εφαρμογής πρακτικών διαστρέβλωσης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων ανάμεσα σε πολλές χώρες.

Ο Jones (2011) εντούτοις υποστηρίζει ότι δεν υπάρχει επαρκής βιβλιογραφία σχετικά με σκάνδαλα χειραγώγησης των κερδών στην Ελλάδα, αντίθετα, οι περισσότερες περιπτώσεις σκανδάλων αφορούν σε πρακτικές υπεξαίρεσης και εφαρμογής εξωλογιστικών τακτικών χειραγώγησης μετοχών, ενώ υπήρχαν και ορισμένες περιπτώσεις επιχειρήσεων που εφάρμοσαν τη χειραγώγηση της αξίας των μετοχών τους και την αποκομιδή κέρδους από αυτές τις δραστηριότητες.

Τα μεγαλύτερα λογιστικά σκάνδαλα που συνέβησαν στη χώρα μας ήταν αυτό της τράπεζας Κρήτης και της ETBA Finance, όμως αποτελούν περιπτώσεις υπεξαίρεσης μεγάλων ποσών από ορισμένα μέλη της διοίκησης προς ίδιον όφελος. Οι υπεξαίρεσεις αυτές δεν

έγιναν εύκολα αντιληπτές εξαιτίας των σοβαρών ελλείψεων στο ελεγκτικό πλαίσιο, των παραλείψεων και αστοχιών των ορκωτών ελεγκτών λογιστών κατά τη διεξαγωγή των ελέγχων αλλά και των οργανωμένων και μεθοδικών προσπαθειών απόκρυψης και συγκαλύψης των οικονομικών καταστάσεων από τα άτομα που έκαναν την ενέργεια αυτή.

Ως χαρακτηριστικό περιστατικό χειραγώγησης των κερδών αναφέρεται η εταιρία «Δυναμική Ζωή Α.Ε.» η οποία σημείωνε τεράστια έσοδα από προεξοφλήσεις των πελατών, κάτι το οποίο δημιούργησε την ανάγκη να συνεχίσει να παράγει πωλήσεις με αυξητικούς ρυθμούς προκειμένου να διατηρήσει τη κερδοφορία της. Όταν μία από τις συνεργαζόμενες τράπεζες για δικούς της λόγους αποφάσισε να αποσυρθεί από το θεσμό της προεξόφλησης των γυμναστηρίων, δημιουργήθηκε προσωρινή «ασφυξία ρευστότητας» στο δίκτυο και προβλήματα συλλογής εσόδων (Καθημερινή, 2005). Όταν λοιπόν βρέθηκε σε αυτή τη δύσκολη οικονομική θέση, εφάρμοσε την πρακτική αυτή ως λύση έσχατης ανάγκης για να συγκαλύψει τα προβλήματα της επιχείρησης και έπειτα από αποτυχημένες προσπάθειες ανάκαμψης μέσω της στροφής σε χώρες του εξωτερικού και κινήσεις για να διατηρήσουν οι επενδυτές τις μετοχές που είχαν στα χαρτοφυλάκια τους έτσι ώστε να μην πέσει η τιμή της μετοχής (Jones, 2011).

5. Κίνητρα χειραγώγησης των κερδών

Σύμφωνα με τη θετική θεωρία που αναπτύχθηκε από τους Watts και Zimmerman (1986), υπάρχουν τρεις κύριες υποθέσεις σχετικά με τα κίνητρα χειραγώγησης των κερδών: η υπόθεση για το σχέδιο μπόνους, η υπόθεση του συμφωνου χρέους και η υπόθεση του πολιτικού κόστους. Η τρέχουσα έρευνα για το θέμα, ωστόσο, μετατοπίζει το κέντρο βάρους της μακριά από θετική θεωρία, επιστρέφοντας στα κίνητρά της κεφαλαιαγοράς ως ερμηνεία για την καιροσκοπική συμπεριφορά της διοίκησης (Xiong, 2006).

Από την άλλη πλευρά, η θεωρία των πρακτόρων, ως ένα οικονομικό μοντέλο της συμπεριφοράς, αναμένει ότι, εφόσον οι στόχοι του εντολέα και του πράκτορος είναι ευθυγραμμισμένοι, ο πράκτορας θα προσπαθήσει να μεγιστοποιήσει τους στόχους του εντολέα, ενώ όταν οι στόχοι τους είναι σε σύγκρουση, θα προσπαθήσει να μεγιστοποιήσει το προσωπικό συμφέρον του / της πάνω από τα συμφέροντα του εντολέα. Κατά συνέπεια, το κίνητρο για τον χειρισμό των κερδών αρχίζει όταν η ευθυγράμμιση είναι σε σύγκρουση.

Σύμφωνα με τη θεσμική θεωρία, τα κίνητρα της χειραγώγησης των κερδών διαμορφώνονται ανάλογα με την τυπική ή άτυπη πίεση και μία επιχείρηση μπορεί να επιφέρει αλλαγή με στόχο να αποτελέσει το μοντέλο για άλλους οργανισμούς. Ο Kury (2007) θεωρεί ότι η θεσμική θεωρία παρέχει την καλύτερη προοπτική για την εξέταση των πρακτικών αυτών και τη χρησιμοποιεί για να ολοκληρώσει την άποψη της θεωρίας των πρακτόρων. Προτείνει συγκεκριμένα ότι περιλαμβάνει ένα μείγμα τόσο της θεσμικής θεωρίας όσο και της θεωρίας των πρακτόρων, αποκτώντας μια πιο πλήρη κατανόηση της συμπεριφοράς και της διατύπωσης μίας συνεχούς τέτοιας πρακτικής.

Η εκτεταμένη χρήση πληροφοριών της χρηματοοικονομικής λογιστικής για εταιρικούς σκοπούς, τόσο εσωτερικούς (όπως είναι οι συμβατικές υποχρεώσεις, οι στόχοι πωλήσεων, οι αποζημιώσεις) όσο και εξωτερικούς, από τους επενδυτές, τους οικονομικούς αναλυτές, τους πιστωτές, τους προμηθευτές, τις φορολογικές αρχές και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη, δημιουργεί ισχυρά κίνητρα προς τους managers να χειραγωγήσουν τα κέρδη που αναφέρουν οι εταιρείες τους (& Wahlen, 1999).

Σε έρευνα τους, οι Healy & Wahlen (1999) αναφέρουν ότι οι εταιρείες που πρόκειται να εξαγοραστούν χειραγωγούν τα κέρδη τους πριν από την εξαγορά της διοίκησης, σε μια προσπάθεια να αυξήσουν τη διαπραγματευτική ισχύ τους και να επιτύχουν μια καλύτερη τιμή εξαγοράς για την εταιρεία τους.

Παρ' όλα αυτά, προηγούμενες σχετικές έρευνες υποστηρίζουν ότι η διοίκηση χρησιμοποιεί δεδουλευμένα αύξησης των εσόδων πριν από ωριμασμένες προσφορές ιδίων κεφαλαίων, αρχικές δημόσιες προσφορές και εξαγορές που χρηματοδοτούνται από μετοχές.

Οι Chen et al. (2005) αναφέρουν ότι η διαδικασία της εισόδου μίας εταιρείας στο χρηματιστήριο είναι ένα σπουδαίο γεγονός τόσο για τις εταιρείες όσο και τους managers, εφόσον οι εταιρείες έχουν μια μοναδική ευκαιρία να αντλήσουν πρόσθετα κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν τη μελλοντική ανάπτυξη τους, ενώ οι managers έχουν μια μεγάλη

ευκαιρία να χτίσουν τη φήμη τους. Οι όροι αυτοί δημιουργούν ισχυρά κίνητρα παρακίνησης της διοίκησης της κάθε εταιρείας για διαχείριση των ευκαιριακών κερδών τους πριν από μια αρχική είσοδο στο χρηματιστήριο.

Επιπλέον, οι Healy και Wahlen (1999) αναφέρουν τη χρήση της αναστροφής των δεδουλευμένων μετά από αρχικές δημόσιες προσφορές μετοχών στο χρηματιστήριο και εξαγορές που χρηματοδοτούνται από μετοχές. Αναφέρουν επίσης ότι οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τεχνικές χειραγώγησης των εσόδων προκειμένου να καλύψουν ή να κερδίσουν τις προσδοκίες των αγορών, των αναλυτών και των μετόχων.

Τα επιχειρήματα αυτά είναι συνεπή με τις έρευνες του Rusmin (2010), ο οποίος διαπίστωσε ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες λαμβάνουν, αγοράζουν ή πωλούν συστάσεις, χειραγωγούν τα κέρδη τους προς τα πάνω για να αποφευχθεί η αναφορά σε οικονομικές επιδόσεις που θα είναι χαμηλότερες από τις προσδοκίες της αγοράς. Ως προς αυτό το ζήτημα, οι Healy και Wahlen (1999) αναφέρουν ότι οι εταιρείες χειραγωγούν τα κέρδη τους προς τα πάνω όταν η διοίκηση δεν μπορεί να καλύψει την εταιρική πρόβλεψη, χρησιμοποιώντας έναν ιδιαίτερα δημοφιλή τρόπο, τη διαστρέβλωση των δαπανών για έρευνα και ανάπτυξη.

Μια άλλη έρευνα του Baralexis (2004) παρουσιάζει τα ευρήματα που δηλώνουν ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις προτιμούν να υπερεκτιμούν τα κέρδη τους με στόχο την καλύτερη πρόσβαση σε κεφάλαιο μέσω της χρηματιστηριακής αγοράς, ενώ οι μικρές επιχειρήσεις προτιμούν να υποτιμούν τα κέρδη τους με στόχο τη μείωση του φόρου εισοδήματος τους.

Σε μια παρόμοια έρευνα, οι Van Tendeloo και Vanstraelen (2008) αναφέρουν ότι οι managers θέλουν να παραπλανήσουν ορισμένα ενδιαφερόμενα μέρη σχετικά με την υποκείμενη οικονομική απόδοση της εταιρείας ή να επηρεάσουν τα συμβατικά αποτελέσματα που εξαρτώνται από τα αναφερόμενα λογιστικά νούμερα. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνάς τους, τα πιο συνήθη κίνητρα για τη χειραγώγηση των κερδών είναι η ελαχιστοποίηση του φόρου, η τραπεζική χρηματοδότηση καθώς και οι καλύτεροι όροι των εμπορικών συναλλαγών με τους προμηθευτές, τους πελάτες και την κυβέρνηση. Οι ίδιοι αναφέρουν ότι η τραπεζική χρηματοδότηση είναι μια σημαντική πηγή κεφαλαίων για τις ιδιωτικές εταιρείες, η οποία οδηγεί σε συγκρούσεις μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και των ιδιοκτητών ή των διευθυντών της εταιρείας.

Επιπλέον, οι Leuz et al. (2003) αναφέρουν ότι η χρήση των οικονομικών καταστάσεων και των εκθέσεων των κερδών για φορολογικούς και λογιστικούς σκοπούς αυξάνουν τα κίνητρα των ατόμων μέσα στην εταιρεία που κατέχουν εμπιστευτικές πληροφορίες, όπως είναι ο ιδιοκτήτης που ασκούν έλεγχο ή οι managers, να προβούν σε χειραγώγηση των κερδών και να χρησιμοποιούν τη δύναμη ελέγχου τους προκειμένου να ωφεληθούν οι ίδιοι, μέσω της εταιρικής κατανάλωσης ή ακόμα και της μεταφοράς του πλούτου της επιχείρησης σε άλλα στελέχη, εταιρείες ή τις οικογένειες τους.

Τα ευρήματα των Dechow et al. (2003) δείχνουν ότι η μικρή αποφυγή ζημιάς είναι ένα πολύ ισχυρό κίνητρο, ικανό να παρακινήσει τους managers να χρησιμοποιούν τη εξουσία που κατέχουν χάρη στο γεγονός ότι μπορούν να λειτουργούν με δική τους κρίση (διακριτική

εξουσία) και να αυξήσουν τα κέρδη στις εκθέσεις των εταιρειών τους ώστε να αναφέρουν ένα μικρό κέρδος αντί για μια μικρή ζημιά. Τα ευρήματά τους υποδηλώνουν επίσης ότι η ύπαρξη θετικών μη υποχρεωτικών και μη πραγματοποιηθεισών δαπανών που δεν έχουν ακόμη καταγράψει στα λογιστικά βιβλία (διακριτικά δεδουλευμένα) από πλήθος επιχειρήσεων που αναφέρουν ζημιές, προτρέπουν τους managers να αναφέρουν τη μικρότερη δυνατή ζημιά.

Επιπλέον, ο Rusmin (2010) υπογραμμίζει ότι η ασυμμετρία πληροφόρησης μεταξύ των διευθυντών και των υπόλοιπων ενδιαφερομένων είναι μια κατάσταση που προωθεί τη χειραγωγή των κερδών, δεδομένου ότι επιτρέπει στους managers να χρησιμοποιήσουν τη διακριτική εξουσία τους για να χρησιμοποιήσουν τα κέρδη προς όφελός τους.

Συνολικά, ένα μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας έχει διαμορφώσει διαφορετικά στοιχεία που διερευνούν ποικίλες πτυχές των κινήτρων των διευθυντικών στελεχών να χειραγωγήσουν τα κέρδη. Για παράδειγμα, οι Gaa και Dunmore (2007) δείχνουν ότι η χειραγωγή των κερδών χρησιμοποιείται με σκοπό να επηρεάσει τις πεποιθήσεις και τη συμπεριφορά των ενδιαφερομένων ή να επηρεάσει τον τρόπο που υλοποιούνται τα συμβόλαια. Κατά συνέπεια, το τμήμα αυτό παρέχει διαφορετικά κίνητρα αυτή την πρακτική αυτή, τα οποία ομαδοποιούνται σε πέντε κατηγορίες, σύμφωνα με προηγούμενες μελέτες, τα οποία θα αναλυθούν στη συνέχεια:

- (1) κίνητρα κεφαλαιαγοράς
- (2) κίνητρα συμβολαίων αμοιβής στελεχών
- (3) κίνητρα συμβολαίων δανεισμού
- (4) Ρυθμιστικά κίνητρα
- (5) κίνητρα πολιτικού κόστους.

5.1. Προσδοκίες Κεφαλαιαγοράς

Οι προσδοκίες της αγοράς κεφαλαίου είναι οι προσδοκίες του επενδυτή σχετικά με τον κίνδυνο και την απόδοση, όπως προκύπτουν από τη σχέση της επένδυσης με την απόδοση της επιχείρησης. Η χρήση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών ως πηγή επίδρασης στις τιμές των μετοχών έχει εμπνεύσει μια σειρά από μελέτες που υποστηρίζουν ότι η επιρροή των τιμών των μετοχών μπορεί να αποτελεί ένα λόγο για τον χειρισμό των κερδών ως μία καιροσκοπική συμπεριφορά. Κατά συνέπεια, έχει διεξαχθεί μία σειρά μελετών στον τομέα αυτό, οι οποίες διερευνούν την πρακτική αυτή σε διαφορετικές κουλτούρες. Για παράδειγμα, μια μελέτη που εκπονήθηκε από τους Burgstahler και Dichev (1997), χρησιμοποιώντας δεδομένα από τη Zacks Investment Research στο συνολικό πληθυσμό των επιχειρήσεων, ανέμενε η διοίκηση να χειραγωγεί τα κέρδη με σκοπό την αποφυγή πιθανών ζημιών και τη μείωση στα κέρδη. Τα αποτελέσματά τους έδειξαν ότι η μείωση των κερδών αποτελεί κίνητρο, ωστόσο, η αποφυγή πιθανών απωλειών δεν ήταν κίνητρο.

Επιπλέον, χρησιμοποιώντας ένα δείγμα από 1.500 επιχειρήσεις κατά την περίοδο 1992-2005, η έρευνα που διεξήχθη από τους Daniel et al. (2007) δείχνει ότι οι επιχειρήσεις

χρησιμοποιούν τη χειραγώγηση των κερδών για να επιτύχουν τα αναμενόμενα επίπεδα μερισμάτων. Τα ευρήματά τους υποδηλώνουν ότι αυτό το κίνητρο είναι σαφές μόνο σε εταιρείες με θετικό χρέος και ήταν πιο επιθετικό πριν το νόμο Sarbanes-Oxley.

Η λεπτομερής εξέταση των πρακτικών αυτών από τον Peek (2004) δείχνει ότι οι Ολλανδοί managers χρησιμοποιούν την κρίση τους για το χειρισμό των κερδών, προκειμένου να συμμετάσχουν σε μία συμπεριφορά μεγάλου λουτρού, δηλαδή μίας στρατηγικής χειρισμού των καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρείας μέσω της οποίας αλλοιώνονται τα άσχημα αποτελέσματα με τρόπο ώστε να φαίνονται ακόμη χειρότερα. Με αυτή τη συμπεριφορά θα μπορούν να διαμορφώσουν τα αποτελέσματα το επόμενο έτος σύμφωνα με τις προβλέψεις τους. Στην έρευνα αυτή χρησιμοποιείται ένα δείγμα 134 μη χρηματοοικονομικών εταιρειών που είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο του Άμστερνταμ μεταξύ του 1989 και του 2000 και διαπιστώνεται ότι οι ολλανδικές επιχειρήσεις προβαίνουν σε χειραγώγηση των κερδών τους πριν από τα έκτακτα στοιχεία, προκειμένου να εμφανίσουν ανώτερη απόδοση.

Επιπλέον, μια συγκριτική μελέτη των Glaum et al. (2004), η οποία προσδιορίζει τα κίνητρα χειραγώγησης των κερδών χρησιμοποιώντας ένα δείγμα 38.714 επιχειρήσεων των ΗΠΑ και ένα δείγμα 3.524 γερμανικών επιχειρήσεων. Αυτή αποδεικνύει ότι τόσο οι αμερικανικές όσο και οι γερμανικές επιχειρήσεις χειραγωγούν τα κέρδη για την αποφυγή ζημιών και τη μείωση των μισθών. Ωστόσο, το πιο εκπληκτικό σημείο σε αυτή τη μελέτη είναι ότι η πρακτική αυτή με τα εν λόγω κίνητρα είναι πιο διαδεδομένη στις επιχειρήσεις των ΗΠΑ από ότι στις γερμανικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι ερευνητές θεωρούν ότι η πίεση της αγοράς κεφαλαίων και η αμοιβή των στελεχών είναι επίσης κίνητρα για χειραγώγηση.

Σύμφωνα με μια άλλη μελέτη που διεξήχθη από τους Nelson et al. (2003), η οποία βασίστηκε σε έρευνα με ερωτηματολόγιο και περιελάμβανε 253 εξωτερικούς ελεγκτές από τα γραφεία των ΗΠΑ, η διοίκηση έχει πολυάριθμα κίνητρα να διαχειριστεί τα κέρδη, όπως η ανταπόκριση στις εκτιμήσεις των αναλυτών, που επηρεάζουν την χρηματιστηριακή αγορά, η επίτευξη των στόχων όσον αφορά στις αμοιβές των στελεχών και η ενίσχυση του μελλοντικού εισοδήματος για διάφορους στόχους.

Επιπλέον, οι Athanasakou et al. (2009) διαπίστωσαν ότι, με βάση τα στοιχεία που συλλέγονται για το σύνολο των εισηγμένων επιχειρήσεων του Ηνωμένου Βασιλείου (σε λειτουργία και μη) όπως καταγράφηκαν από τη Datastream για την περίοδο 1994-2002, αυτές είναι πιο πιθανό να χειραγωγούν τα κέρδη τους προκειμένου να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των αναλυτών για τα κέρδη και να αποφύγουν τις αρνητικές εκπλήξεις από τα κέρδη.

Με τη χρήση μίας έρευνας που περιλαμβάνει σε βάθος συνεντεύξεις σε χρηματοοικονομικά στελέχη σε εισηγμένες αμερικανικές εταιρείες και κάνει χρήση της περιγραφικής στατιστικής και ανάλυσης συσχέτισης, οι Graham et al. (2005) τονίζουν ότι τους managers απασχολεί ιδιαίτερα η ανταπόκριση στα σημεία αναφοράς σχετικά με τα κέρδη και έτσι προβαίνουν σε χειραγώγηση των κερδών ώστε να διατηρήσουν ή να αυξήσουν

τις τιμές των μετοχών, να ενισχυθεί η φήμη τους και να διασφαλίσουν τις μελλοντικές προοπτικές ανάπτυξης. Με άλλα λόγια, το 82,2% και το 86,3% των ερωτηθέντων συμφωνούν ότι ανταπόκριση στα σημεία αναφοράς σχετικά με τα κέρδη τους επιτρέπει να βελτιώσουν την αξιοπιστία στην αγορά κεφαλαίων και ενισχύει ή διατηρεί την τιμή της μετοχής αντίστοιχα.

Με βάση ένα δείγμα αμερικανικών επιχειρήσεων για τα έτη 1990 - 2001, οι Madhogarhia et al. (2009) εξετάζουν τις πρακτικές αυτές σε επιχειρήσεις που παρουσιάζουν ανάκαμψη σε σχέση με τις επιχειρήσεις που έχουν υψηλή αξία. Διαπίστωσαν ότι οι επιχειρήσεις με ανάκαμψη έχουν την τάση να χειραγωγούν τα κέρδη τους, τόσο προς τα πάνω όσο και προς τα κάτω, πιο επιθετικά από ότι οι επιχειρήσεις με αξία.

Χρησιμοποιώντας ένα δείγμα καταπιστευμάτων επενδύσεων σε ακίνητα (real estate investment trusts - REITs) από τη βάση δεδομένων κατά τη διάρκεια των ετών 1990-2006, οι Ambrose και Bian (2010) ανακάλυψαν μια σχέση μεταξύ της κίνησης των τιμών των μετοχών και της χειραγώγησης των κερδών των REIT. Βρήκαν ότι η τιμή της μετοχής μπορεί να είναι ένα κίνητρο για αυτή.

Ο Martinez (2005) παρέχει στοιχεία από εισηγμένες εταιρείες της Βραζιλίας, διερευνώντας τις πρακτικές χειραγώγησης των κερδών. Χρησιμοποιεί ένα μοντέλο πολλαπλής παλινδρόμησης για την εκτίμηση των αποδείξεων για την διακριτική ευχέρεια της αυτοτέλειας των χρήσεων για να δείξει ότι οι βραζιλιάνικες εταιρείες είναι πιθανόν να διαχειρίζονται τα κέρδη προκειμένου να αποφευχθούν οι εκθέσεις με απώλειες, να διατηρήσουν τις πρόσφατες επιδόσεις και να τα σταθερά κέρδη.

Παράλληλα, στοιχεία που βασίζονται σε δεδομένα που συλλέχθηκαν μέσω 464 ερωτηματολογίων και 16 συνεντεύξεις στην Αίγυπτο (Kamel & Elbanna 2010) τονίζεται ότι τα κύρια κίνητρα για τη χειραγώγηση των κερδών είναι τα εξής: να αυξήσουν την προοπτική απόκτησης ενός δανείου, να διατηρήσουν την απόδοση των κερδών του προηγούμενου έτους, να αναφέρουν ικανοποιητικά κέρδη, να αποφευχθούν οι αναφορές ζημιών και να επιτευχθεί η αποτίμηση υψηλών αποθεμάτων.

5.2. Συμβόλαια αμοιβών των στελεχών

Ένας πράκτορας επιχειρεί να μεταφέρει τον πλούτο από τον εντολέα για να επιτύχει ίδιον όφελος. Έτσι, μια συμβόλαιο αμοιβής μεταξύ εντολέα και εντολοδόχου μπορεί να παρακινήσει τους managers να χειραγωγήσουν τα κέρδη. Με άλλα λόγια, οι managers έχουν κίνητρα να χρησιμοποιούν την πρακτική αυτή, προκειμένου να ενισχύσουν ή να αυξήσουν τη δική τους αμοιβή ή bonus, εφόσον αυτά συχνά συνδέονται με την απόδοση της επιχείρησης. Ο Aljifri (2007) υποστηρίζει ότι η πλειοψηφία των νέων στελεχών προβαίνουν σε τέτοιες πρακτικές προκειμένου να επικρίνουν τους προηγούμενους managers και ταυτόχρονα να ενισχύσουν τη θέση τους στο μέλλον. Μια σειρά από μελέτες έχουν εξετάσει την επίδραση

των λογιστικών επιλογών αναφορικά με την αμοιβή, προσπαθώντας να εντοπίσουν τις σχετικές αντιλήψεις. Για παράδειγμα, ο Dye (1988) δείχνει ότι η απασχόληση των λογιστικών αριθμών σε συμβόλαια αμοιβών είναι ένα από τα πιο σημαντικά εσωτερικά κίνητρα για τη χειραγώγηση των κερδών. Ομοίως, ο Healy (1985), ο οποίος χρησιμοποίησε το πρώτο μοντέλο για την ανίχνευση της πρακτικής αυτής, τονίζει ότι η αύξηση του μόνου μπορεί να είναι ένα κίνητρο. Με άλλα λόγια, βρίσκει μια ισχυρή σχέση μεταξύ των διακριτικών δεδουλευμένων και των μόνου.

Με βάση τη μελέτη 138 επιχειρήσεων της Αυστραλίας οι οποίες ανακοίνωσαν επαναγορές εντός αγοράς (on-market buybacks) κατά την περίοδο 1996-2003, οι Balachandran et al. (2008) εξέτασαν τη σχέση μεταξύ της χειραγώγησης των κερδών και των ασκημένων συμμετοχών των buyback επιχειρήσεων ώστε να καθοριστεί εάν αυτή κατά την περίοδο probuyback είναι ένα κίνητρο για τις εταιρείες με μετοχικό κεφάλαιο να αυξήσουν τις τιμές των μετοχών. Βρήκαν ότι οι αυστραλιανές επιχειρήσεις τείνουν να χρησιμοποιούν την πολιτική της επαναγοράς των μετοχών, προκειμένου να αυξηθεί η τιμή της μετοχής και να ενισχυθεί η αμοιβή των managers.

Σύμφωνα με μία έρευνα για την ετήσια αποζημίωση σε ένα δείγμα από την Wall Street Journal, οι Baker et al. (2003) σημειώνουν ότι η επιλογή αντιστάθμισης παράγει ευκαιριακά κίνητρα στους managers να ελέγχουν το χρόνο ανακοίνωσης των καλών και κακών ειδήσεων στην αγορά. Με άλλα λόγια, οι managers που λαμβάνουν μεγάλες αμοιβές από τις μετοχές φαίνεται να κάνουν αναφορές για δεδουλευμένες επιλογές με μειωμένα αποτελέσματα ως μέσο για τη μείωση της τιμής άσκησης των μετοχών από τις οποίες αμείβονται.

Επιπλέον, ο DeAngelo (1988) υποστηρίζει ότι η διοίκηση συστηματικά τείνει να διαχειρίζεται τα αναφερθέντα κέρδη κατά τη διάρκεια διαγωνισμών μεσολάβησης ώστε να λάβει την έγκριση των μετόχων, προκειμένου να διατηρήσουν τις θέσεις εργασίας τους. Με άλλα λόγια, τα αναφερθέντα κέρδη χρησιμοποιούνται ως ένδειξη διοικητικής αποδοτικότητας, οπότε οι κατώτερες επιδόσεις μπορεί να κοστίσουν στο manager τη δουλειά του. Αυτό είναι σύμφωνο με την κοινή αντίληψη ότι οι managers έχουν κίνητρα για να διαχειρίζονται τα κέρδη προκειμένου να διατηρήσουν τη θέση εργασίας τους, πείθοντας τους μετόχους ότι διοικούν αποτελεσματικά.

5.3. Κίνητρα δανειακών συμβάσεων

Το τρίτο σκέλος ερευνών που σχετίζονται με υπόθεση του σύμφωνου χρέους είναι ότι συχνά επιβάλλονται περιορισμοί από τους πιστωτές σχετικά με την πληρωμή των μερισμάτων, την αγορά ιδίων μετοχών και την έκδοση πρόσθετου χρέους σε σχέση με τους αναφερόμενους λογιστικούς αριθμούς και δείκτες, προκειμένου να εξασφαλιστεί η αποπληρωμή του δανείου από την επιχείρηση.

Οι Perez και Hemmen (2010) μελέτησαν ένα δείγμα ισπανικών εταιρειών κάνοντας χρήση της μεθόδου εκτίμησης panel για τον υπολογισμό της διακριτικής ευχέρειας της αυτοτέλειας

των χρήσεων και για την παρουσίαση μιας καλύτερης κατανόησης της φύσης της σχέσης μεταξύ του χρέους και της χειραγώγησης των κερδών. Αναφέρουν ότι οριακές αυξήσεις στο χρέος παράγουν κίνητρα για τη διοίκηση να διαχειρίζονται τα κέρδη.

Οι Kanagaretnam et al. (2003) ερεύνησαν τα κίνητρα των managers αμερικανικών τραπεζών κατά τη λήψη αποφάσεων για τη δημιουργία προβλέψεων αναφορικά με τα επισφαλή δάνεια προκειμένου να χειραγωγούν τα κέρδη, επιλέγοντας ένα δείγμα 4.166 στελεχών. Βρήκαν ότι οι managers έχουν την τάση να αποταμιεύουν το εισόδημα σε περίπτωση που μια καλή απόδοση ακολουθείται από μια μελλοντική κακή απόδοση, μειώνοντας το τρέχον κέρδος μέσω προβλέψεων για επισφαλή δάνεια, καθώς και μέσω μείωσης του κόστους δανεισμού.

Με βάση ένα δείγμα 92 επιχειρήσεων που καθορίστηκε από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς με στόχο να υπερεκτιμήσουν τα κέρδη, χρησιμοποιώντας ένα παραμετρικό τεστ (t-test), οι Dechow et al. (1996) βρήκαν ότι οι διευθυντές τείνουν να χειραγωγούν τα κέρδη με τρόπο ώστε να αυξηθεί η εξωτερική χρηματοδότηση με χαμηλό κόστος, καθώς και να αποφευχθούν οι περιορισμοί των σύμφωνων χρέους. Ωστόσο, δεν υποστηρίζουν την άποψη ότι η επιθυμία για χειραγώγηση απορρέει από την επιδίωξη για απόκτηση υψηλών bonus ή οι managers μπορεί να διαχειρίζονται τα κέρδη προκειμένου να πουλήσουν τις μετοχές τους σε διογκωμένες τιμές.

Ομοίως, οι Jaggi και Lee (2000) τονίζουν ότι οι managers των εταιρειών που βρίσκονται σε οικονομική δυσχέρεια χειραγωγούν τα κέρδη προκειμένου να είναι σε θέση να αποκτήσουν απαλλαγές για τις παραβιάσεις των δανειακών συμβάσεων, να προβούν σε αναδιάρθρωση του χρέους και να απορρίψουν τυχόν παραιτήσεις από τα δικαιώματα.

Οι Othman και Zeghal. (2006), οι οποίοι προσπάθησαν να αναπτύξουν ένα μοντέλο που βασίζεται στις τεχνικές panel εκτίμησης χρησιμοποιώντας στοιχεία ετών από 1.674 канаδικές και 1.470 γαλλικές εταιρείες κατέληξαν σε παρατηρήσεις που δείχνουν ότι οι πρακτικές χειραγώγησης των κερδών και στις δύο χώρες σχετίζονται έντονα με κίνητρα σχετικά με τις δανειακές συμβάσεις και την επιρροή από τους φορολογικούς συντελεστές. Είναι επίσης ενδιαφέρον το γεγονός ότι εντοπίζουν ότι τα κίνητρα που σχετίζονται με την αγορά, όπως η αρχική και η επακόλουθη δημόσια προσφορά μετοχών είναι ισχυρότερα στον Καναδά, αντανακλώντας μια δυναμική αγορά κεφαλαίων.

5.4. Ρυθμιστικά κίνητρα

Οι εισηγμένες εταιρείες συνήθως ελέγχονται για τη συμμόρφωση με τους κανονισμούς και ταυτόχρονα υποβάλλονται σε πολλούς κανονισμούς που συνδέονται με τα λογιστικά στοιχεία και τους δείκτες. Αυτό δημιουργεί πίεση για τους managers να χειραγωγούν τα κέρδη ώστε να αποδείξουν τη συμμόρφωση τους με τους κανονισμούς. Ένα καλό παράδειγμα αυτού του γεγονότος παρουσιάζεται από τους Lim και Matolcsy (1999), οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι αυστραλιανές εταιρείες έχουν την τάση να υιοθετούν την πρακτική αυτή όταν πρόκειται να

κοινοποιηθούν, καθώς και για τον έλεγχο της τιμής της μετοχής. Ωστόσο, τα πορίσματά τους περιορίζονται σε ένα σχετικά μικρό δείγμα που περιλαμβάνει μόνο 32 επιχειρήσεις.

Οι Christensen και Hoyt (1999) υποστηρίζουν ότι ένα κίνητρο για τους managers να προβούν στην πρακτική αυτή είναι να ανταποκριθούν στα ρυθμιστικά πρότυπα και την πληροφόρηση των κερδών. Η μελέτη τους ξεπερνά τον περιορισμό της μελέτης των Collins και DeAngelo και ανταποκρίνεται σε μία έρευνα που διεξήχθη από τους Imhoff και Lobo (1992), οι οποίοι προβαίνουν σε μία εξέταση των επιπτώσεων των κινήτρων των διευθυντικών στελεχών να συμμετάσχουν στη χειραγώγηση των κερδών σχετικά με την πληροφόρηση για τα κέρδη, ενώ ελέγχουν εκ των προτέρων την αβεβαιότητα σχετικά με τις προοπτικές κερδοφορίας.

Μια άλλη μελέτη που διεξήχθη από το Navissi (1999) δείχνει ότι στη Νέα Ζηλανδία, οι μεταποιητικές επιχειρήσεις είναι πιθανότερο να εμπλακούν στη χειραγώγηση των κερδών, προκειμένου να παρουσιάσουν στοιχεία για οικονομικές δυσχέρειες που προκλήθηκαν από την επιβολή του κανονισμού καθήλωσης των τιμών (price freeze regulations - PFR) το 1970. Οι ρυθμιστικές αλλαγές αυτές αποτέλεσαν κίνητρο για τον χειρισμό των κερδών καθότι επέτρεπαν στις εταιρείες να αποκτήσουν την έγκριση για αύξηση των τιμών, εφόσον παρέχουν αποδεικτικά στοιχεία οικονομικής δυσπραγίας.

Χρησιμοποιώντας ένα δείγμα αμερικανικών εταιρειών, οι Vafeas et al. (2003) δεν βρήκαν στοιχεία που να υποστηρίζουν την άποψη ότι η διοίκηση χρησιμοποιεί επαναγορές μετοχών προκειμένου να εκμεταλλευτεί τους μετόχους μέσω της χειραγώγησης των κερδών. Ωστόσο, διαπίστωσαν ότι τα κέρδη χειραγωγούνται προς τα πάνω, όταν μια εταιρεία πρόκειται να εισαχθεί στο χρηματιστήριο προκειμένου να προσελκύσει επενδυτές.

5.5. Κίνητρα πολιτικού κόστους

Οι εταιρείες μπορεί να διαχειρίζονται τα κέρδη με τρόπο ώστε να φαίνεται χαμηλότερο κέρδος, προκειμένου να μειωθεί ο πολιτικός κίνδυνος. Οι Watts και Zimmerman (1986) αναφέρουν το πολιτικό κόστος ως κίνητρο για τις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται τα κέρδη εξαιτίας πολιτικών πιέσεων να μειώσουν τις τιμές ή να αντιμετωπίσουν τις κυρώσεις που μπορεί να προκύψουν από την έρευνα των επιχειρήσεων που είναι ύποπτες για παράβαση των αντιμονοπωλιακών κανόνων, εκμεταλλεόμενοι το ευρύ κοινό.

Είναι ενδιαφέρουσα η διαπίστωση των Hang και Wang (1998) οι οποίοι εξέτασαν την κατάσταση μετά την επίθεση του Ιράκ στο Κουβέιτ το 1991 (κρίση του Κόλπου) ότι οι πετρελαϊκές εταιρείες έχουν κίνητρα να μειώσουν τα αναφερόμενα κέρδη τους για το τρίτο και τέταρτο τρίμηνο, προκειμένου να μειωθεί το πολιτικό κόστος που προκύπτει από πιθανές δυσμενείς πολιτικές πράξεις, όπως είναι οι κανονισμοί και η αντιμονοπωλιακή πολιτική.

Περισσότερες αποδείξεις δίνονται από μια αυστραλιανή μελέτη του Monem (2003), όπου, χρησιμοποιώντας μια παραλλαγή του τροποποιημένου μοντέλου Jones, αποκαλύπτεται ότι οι αυστραλιανές επιχειρήσεις είχαν κίνητρα να προβούν στη χειραγώγηση των κερδών

προκειμένου να μειωθεί το πολιτικό κόστος κατά την περίοδο από τον Ιούνιο του 1985 έως το Μάιο του 1988.

Οι Gonchanalyze και Zimmermann (2006) ερεύνησαν τις ρωσικές επιχειρήσεις και συγκεκριμένα τις επιπτώσεις της φορολογικής νομοθεσίας σχετικά με την πρακτική αυτή. Χρησιμοποιώντας ένα δείγμα 197 επιχειρήσεων, εισηγμένων και μη, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι ρωσικές επιχειρήσεις έχουν την τάση να προβαίνουν σε χειραγώγηση των κερδών, με υποβολή εκθέσεων όπου παρουσιάζονται μικρά κέρδη, προκειμένου να μειώσουν τα φορολογικά έξοδα.

Οι Corpens και Peek (2005), οι οποίοι επικεντρώθηκαν σε οκτώ ευρωπαϊκές χώρες, το Βέλγιο, τη Δανία, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ολλανδία, την Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο, διερεύνησαν κατά πόσο ιδιωτικές ευρωπαϊκές επιχειρήσεις διαχειρίζονται τα κέρδη ή όχι. Βρήκαν ότι, ελλείψει των πιέσεων της αγοράς κεφαλαίων, οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να προβαίνουν στη χειραγώγηση των κερδών για να αποφύγουν την αναφορά μικρών απωλειών και για γενικότερα φορολογικά κίνητρα.

6. Ενδείξεις Χειραγώγησης των Κερδών

Η λογιστική συχνά βασίζεται σε παραδοχές και διακριτικές εκτιμήσεις, οι οποίες, αν δεν είναι ακριβείς πρέπει να διορθωθούν σε μελλοντικά δεδουλευμένα και κέρδη (Dechow & Dichev, 2002), για το λόγο αυτό τα δεδουλευμένα συχνά χρησιμοποιούνται ως όχημα για τη χρήση της χειραγώγησης κερδών. Ένα σημάδι που σηματοδοτεί την πιθανή χρήση των πρακτικών αυτών είναι η κακή ποιότητα των δεδουλευμένων μιας εταιρείας.

Λόγω της ασυμμετρίας πληροφόρησης, τα ενδιαφερόμενα μέρη εκτός της επιχείρησης έχουν δυσκολία στο να διακρίνουν μεταξύ ειλικρινών λαθών εκτίμησης και καιροσκοπικής χρήσης των δεδουλευμένων, τα οποία αποσκοπούν στο να διακοσμήσουν ή να παραπλανήσουν τους εξωτερικούς χρήστες των οικονομικών καταστάσεων (Dechow & Dichev, 2002).

Για να ξεκαθαρίσουν αυτή τη διαφορά, οι Dechow και Dichev (2002) αποφεύγουν τη διάκριση μεταξύ προθέσεως και ακούσιων σφαλμάτων εκτίμησης, διότι και τα δύο συνεπάγονται χαμηλή ποιότητα δεδουλευμένων και κερδών. Αντ' αυτού, προτείνουν ότι η ακρίβεια στην εκτίμηση των δεδουλευμένων, καθώς και διοικητική πρόθεση να επηρεάσουν τη συχνότητα και το μέγεθος των σφαλμάτων στην εκτίμηση, σχετίζονται συστηματικά με τα βασικά και χαρακτηριστικά μεγέθη των επιχειρήσεων, όπως η συνενοχή των συναλλαγών, η προβλεψιμότητα του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και η επιχειρησιακή δομή.

Οι ίδιοι υπογραμμίζουν την ακόλουθη σχέση μεταξύ της ποιότητας των δεδουλευμένων και των συγκεκριμένων χαρακτηριστικών της επιχείρησης: «Όσο μεγαλύτερος είναι ο κύκλος λειτουργίας, τόσο χαμηλότερη είναι η ποιότητα των δεδουλευμένων. Όσο μικρότερη είναι η επιχείρηση, όσο μεγαλύτερη είναι η έκταση των δεδουλευμένων, της μεταβλητότητας των ταμειακών ροών, της μεταβλητότητας της αυτοτέλειας των χρήσεων, της αστάθειας των κερδών και της μεταβλητότητας των πωλήσεων και όσο μεγαλύτερη είναι η συχνότητα της υποβολής εκθέσεων με αρνητικά κέρδη, τόσο χαμηλότερη είναι η ποιότητα της αυτοτέλειας των χρήσεων» (Dechow και Dichev, 2002).

Οι Chen et al. (2005) αναφέρουν ότι τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματικού περιβάλλοντος αποτελούν βασικό στοιχείο για τη χρήση της χειραγώγησης των κερδών, υποδεικνύοντας ότι η ασυμμετρία στην πληροφόρηση μεταξύ της διοίκησης, των επενδυτών και των ενδιαφερομένων μερών αποτελεί παράγοντα ενίσχυσης της. Αντίστοιχα, και τα ευρήματά του Baralexis (2004) μαρτυρούν την ύπαρξη των δύο διακριτών πρακτικών, μια που δεν αντικρούει τις υφιστάμενες γενικά αποδεκτές λογιστικές αρχές και τους κανόνες δικαίου που βρίσκονται στη γκρίζα ζώνη μεταξύ του νόμου και της επιβολής του νόμου (νόμιμο), και μία δεύτερη που σπάει τις λογιστικές αρχές και τους κανονισμούς του νόμου (παράνομο).

Στην έρευνά τους, οι Cohen et al. (2008) υποστηρίζουν ότι τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματικού περιβάλλοντος είναι απαραίτητα για τις πρακτικές που χρησιμοποιούνται από τις εταιρείες. Πιο συγκεκριμένα, τα εμπειρικά ευρήματα της έρευνάς τους στην αγορά

των ΗΠΑ αναφέρει ότι πριν το νόμο Sarbanes-Oxley Act, ο όγκος της χειραγώγησης των κερδών με βάση τα δεδουλευμένα αυξάνονταν και κορυφώθηκαν κατά τη διάρκεια των ετών 2000-2001, όταν έγιναν τα μεγάλα οικονομικά σκάνδαλα της Wall Street.

Αντίθετα, μετά την ψήφιση του νόμου Sarbanes-Oxley, η χειραγώγηση των κερδών παρήκμασε και υποκαταστάθηκε από αυτή με βάση τις πραγματικές δραστηριότητες διότι, παρότι είναι πιο ακριβή κατά την υλοποίηση, είναι πιο δύσκολο να ανιχνευθεί.

Οι Dechow et al. (2003) υποστηρίζουν ότι ο πιο δημοφιλής τρόπος για να προχωρήσουν οι εταιρείες στην πρακτική αυτή είναι μέσω της χειραγώγησης των δεδουλευμένων. Τα ευρήματά τους υποδηλώνουν ότι οι εταιρείες οι οποίες αναφέρουν μικρά κέρδη έχουν σημαντικά υψηλά δεδουλευμένα και λειτουργικές ταμειακές ροές, ενώ όσο μεγαλύτερα είναι τα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία και οι υποχρεώσεις μιας επιχείρησης σε σχέση με τα περιουσιακά της στοιχεία, τόσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητα να αυξήσουν τα κέρδη. Μάλιστα, αναφέρουν ότι οι εταιρείες που χειραγωγούν τα κέρδη τους, σε σύγκριση με άλλες εταιρείες είναι νεότερες, με λιγότερη μόχλευση και έχουν πολύ υψηλά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία, υποχρεώσεις, καθώς και υψηλούς δείκτες, υποδηλώνοντας φτωχότερες μελλοντικές επιδόσεις σε σχέση με άλλες εταιρείες. Επιπρόσθετα η έκθεση με μικρές ζημιές είναι ένας άλλος δείκτης της πρακτικής αυτής. Τα ευρήματά τους δείχνουν ότι τα διακριτικά δεδουλευμένα των επιχειρήσεων με μικρές ζημιές διαφέρουν λίγο από τα δεδουλευμένα των εταιρειών με μικρό κέρδος, σηματοδοτώντας τη χρήση πρακτικών αυτών. Τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων με μικρή ζημιά είναι οι σημαντικές μειώσεις των αποδοχών και οι αρνητικές μελλοντικές επιδόσεις.

Οι Leuz et al. (2003) υποστηρίζουν ότι άλλοι δείκτες που σηματοδοτούν την ύπαρξη της χειραγώγησης των κερδών είναι τα νομικά συστήματα και τα συστήματα επιβολής του δικαίου που είναι σε ισχύ. Για να υποστηρίξουν τη θεωρία τους, διεξάγουν μια παραγοντική ανάλυση των χωρών, ομαδοποιώντας τις χώρες με παρόμοια νομικά και θεσμικά χαρακτηριστικά σε τρεις ομάδες:

1) οι “outsider” οικονομίες με μεγάλες χρηματιστηριακές αγορές, διασκορπισμένη ιδιοκτησία, ισχυρά δικαιώματα των επενδυτών, και ισχυρή νομική επιβολή,

2) οι “insider” οικονομίες με λιγότερο ανεπτυγμένες χρηματιστηριακές αγορές, συγκέντρωση της ιδιοκτησίας, αδύναμα δικαιώματα των επενδυτών, αλλά ισχυρή νομική επιβολή

3) οι “insider” οικονομίες με λιγότερο ανεπτυγμένες χρηματιστηριακές αγορές, συγκέντρωση της ιδιοκτησίας, αδύναμα δικαιώματα των επενδυτών και αδύναμη επιβολή του νόμου (Leuz et al., 2003).

Τα ευρήματα των Leuz et al. (2003) δείχνουν ότι οι outsider οικονομίες εμφανίζουν τα χαμηλότερα επίπεδα χειραγώγησης των κερδών, ενώ οι insider οικονομίες με αδύναμη νομική επιβολή εμφανίζουν τα υψηλότερα επίπεδα. Το αποτέλεσμα αυτό μπορεί να εξηγηθεί γιατί, τόσο τα νομικά συστήματα όσο και τα συστήματα επιβολής προστατεύουν τα συμφέροντα των επενδυτών και μειώνουν την ικανότητα και την προθυμία των κατόχων εμπιστευτικών

πληροφοριών να αποκρύψουν ή να χειριστούν τα λογιστικά στοιχεία.

Οι Van Tendeloo και Vanstraelen (2008) σε έρευνά τους υποστήριξαν ότι οι εταιρείες που βρίσκονται σε χώρες με ισχυρή νομοθεσία και συστήματα επιβολής είναι λιγότερο πιθανό να συμμετέχουν σε πρακτικές χειραγώγησης των κερδών από τις επιχειρήσεις που βρίσκονται σε χώρες με αδύναμη νομοθεσία και συστήματα επιβολής. Σύμφωνα με την ερμηνεία τους, αυτό συμβαίνει επειδή οι αρχές σε αυτές τις χώρες εξετάζουν τις οικονομικές καταστάσεις περισσότερο, αυξάνοντας τον κίνδυνο εντοπισμού και τιμωρίας.

Οι ίδιοι επεκτείνουν περαιτέρω την έρευνά τους, υποδηλώνοντας ότι το φορολογικό σύστημα της χώρας θα μπορούσε να είναι μια ισχυρή ένδειξη της χειραγώγησης των κερδών. Στην ανάλυσή τους, αποδεικνύουν ότι σε χώρες με υψηλή ευθυγράμμιση μεταξύ χρηματοοικονομικής πληροφόρησης και φοροτεχνικών, οι εταιρείες και οι managers είναι λιγότερο πρόθυμοι να συμμετέχουν στην πρακτική αυτή, διότι οι φορολογικές αρχές έχουν έντονο ενδιαφέρον για την επιβολή των λογιστικών κανονισμών.

7. Τεχνικές χειραγώγησης των κερδών

Έχοντας παρουσιάσει μια επισκόπηση της βιβλιογραφίας σε σχέση με τα κίνητρα στην προηγούμενη ενότητα, περνούμε στη μελέτη σχετικά με τον τρόπο χειραγώγησης των κερδών.

Η τεχνική της χειραγώγησης των κερδών μπορεί να οριστεί ως μια μέθοδος ή τρόπος επιλογής ή παραβίασης των λογιστικών προτύπων προκειμένου να επηρεαστούν ανάλογα τα οικονομικά γεγονότα. Προηγούμενες μελέτες υποδηλώνουν ότι τα κέρδη μπορούν να χειραγωγηθούν με δύο κυρίως τρόπους: τις λογιστικές επιλογές και η διακριτική ευχέρεια της αυτοτέλειας των χρήσεων (Aljifri, 2007). Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, οι managers μπορούν να εκμεταλλευτούν ή να καταχραστούν την ευελιξία των λογιστικών προτύπων μέσα από την επιλογή των κατάλληλων μεθόδων, όπως οι μέθοδοι αναγνώρισης εσόδων ή οι μέθοδοι FIFO και LIFO στην απογραφή, προκειμένου να χειραγωγούν τα κέρδη ή να παραβιάσουν τα λογιστικά πρότυπα.

Διάφορες τεχνικές έχουν απεικονισθεί για να εξηγήσουν τις μεθόδους χειραγώγησης. Οι Hang και Wang (1998) καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι πετρελαϊκές εταιρείες χρησιμοποιούν την απογραφή και ειδικά στοιχεία για το σκοπό αυτό. Για παράδειγμα, υπάρχει ένα κίνητρο για τις αμερικανικές εταιρείες να προβαίνουν στην πρακτική αυτή προκειμένου να μειωθεί το πολιτικό κόστος μέσα από τη χρήση των αποθεμάτων και των ειδικών στοιχείων ως τεχνικές χειραγώγησης.

Μια ενδιαφέρουσα εξέταση έγινε από τους Burgstahler και Dichev (1997), οι οποίοι κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι managers χειραγωγούν τα κέρδη προ έκτακτων, μη επαναλαμβανόμενων και ειδικών στοιχείων. Ομοίως, οι Chen et al. (2005) παρουσίασαν στοιχεία που βασίζονται σε δεδομένα που συλλέχθηκαν από τις ετήσιες εκθέσεις για διάστημα τεσσάρων ετών, μεταξύ 2003 και 2006, που έδειξαν ότι οι κινεζικές επιχειρήσεις αντιστρέφουν τις απομειώσεις των περιουσιακών στοιχείων για να μειωθεί ή να αποφευχθεί η δυνατότητα αναστολής διαπραγμάτευσης ή πιθανότητα διαγραφής από τον κατάλογο λόγω κανονισμών που βασίζονται στην κερδοφορία. Επιπλέον, οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι οι επιχειρήσεις που υποκινούνται από κανονιστικά κίνητρα παρέχουν μεγαλύτερες ποσότητες άλλων μη επαναλαμβανόμενων στοιχείων και φάνηκαν να χρησιμοποιούν αναστροφές της απομείωσης ως το κύριο μέσο χειραγώγησης των κερδών σε σύγκριση με άλλα μη επαναλαμβανόμενα ή δεδουλευμένα κέρδη.

Από την άλλη πλευρά, πολλές προγενέστερες μελέτες έχουν προσπαθήσει να συνδυάσουν τις υποθέσεις που εμπλέκονται στην εμπειρική εξέταση του κατά πόσον οι πωλήσεις περιουσιακών στοιχείων αποτελούν κίνητρο για την πρακτική αυτή. Για παράδειγμα, οι Poirtras et al. (2002), οι οποίοι εξέτασαν ένα δείγμα 44 εισηγμένων εταιρειών της Σιγκαπούρης, έδειξαν ότι ορισμένες εταιρείες χρησιμοποιούν την ευελιξία των λογιστικών μεθόδων μέσω των πωλήσεων και της απόσβεσης των περιουσιακών στοιχείων ως μέσο χειραγώγησης των κερδών.

Οι Graham et al. (2005), στην έρευνα τους μέσω συνεντεύξεων οικονομικών στελεχών από εισηγμένες επιχειρήσεις των ΗΠΑ και χρησιμοποιώντας περιγραφική στατιστική και ανάλυση συσχέτισης, διαπίστωσαν ότι τα κέρδη χειραγωγούνται μέσω πραγματικών οικονομικών δράσεων: για παράδειγμα, καθυστερώντας τις δαπάνες για διαφήμιση, κάτι το οποίο έρχεται σε αντίθεση με εκείνη που αφορά σε υιοθέτηση της λογιστικής διακριτικής ευχέρειας ως άσκηση της διοίκησης με βάση την κρίση του στελέχους, κατά τις GAAP.

Είναι ενδιαφέρουσα επίσης μια μελέτη που διεξήχθη από το Roychowdhury (2006) η οποία καταδεικνύει ότι οι επιχειρήσεις αλλάζουν τα αναφερόμενα κέρδη με τη χρησιμοποίηση των εκπτώσεων των τιμών για να βελτιώσουν προσωρινά τις πωλήσεις ή μέσω της χειραγώγησης της υπερπαραγωγής ώστε να αναφέρουν μείωση του κόστους των πωληθέντων προϊόντων, καθώς και με τη μείωση των διακριτικών δαπανών για την ενίσχυση των περιθωρίων.

Χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της μελέτης περίπτωσης για να ερευνήσουν ένα δείγμα 50 από τις μεγαλύτερες βρετανικές εταιρείες, οι Breton και Taffler (1995) υποστηρίζουν ότι η χειραγώγηση των κερδών ασκείται μέσω της φορολογίας, των συνταξιοδοτικών εισφορών, των διακοπών, των έκτακτων στοιχείων, της δημιουργίας κέρδους μέσω των πωλήσεων περιουσιακών στοιχείων, της λογιστικής συγχώνευσης, των θυγατρικών, της μη κεφαλαιοποίησης των μισθωμένων περιουσιακών στοιχείων, της απόκρυψης των τόκων και των μη ενοποιημένων θυγατρικών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που συλλέχθηκαν σε έρευνα με χρήση ερωτηματολογίων, σε 100 ελεγκτές και 100 ανώτερους ελεγκτές στην Ελλάδα, ο Baralexis (2004) αναφέρει ότι οι περισσότεροι ερωτηθέντες επιβεβαιώνουν ότι η χειραγώγηση των κερδών δεν εφαρμόζεται μόνο με τη χρήση των ευέλικτων στοιχείων των GAAP, αλλά επίσης και με την παράβαση αυτών των αρχών. Επιπλέον, οι μεγάλες επιχειρήσεις βρέθηκε ότι έχουν τα υπερεκτιμώμενα κέρδη ως κίνητρο για την προσέλκυση εξωτερικής χρηματοδότησης, ενώ οι μικρές επιχειρήσεις προσπάθησαν να υποτιμούν το κέρδος να αποφύγουν την καταβολή περισσότερου φόρου.

Οι Amat et al. (2003), οι οποίοι εξέτασαν τις εκθέσεις ελέγχου των 35 εισηγμένων εταιρειών στο Ισπανικό Χρηματιστήριο Αξιών, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι χρησιμοποιούνται ποικίλες τεχνικές από την ισπανική διοίκηση προκειμένου να ασκήσουν τη χειραγώγηση των κερδών, οι οποίες περιλαμβάνουν έξοδα που χρεώνονται στα αποθεματικά αντί για συμπερίληψη τους στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, την κεφαλαιοποίηση εξόδων, την αλλοίωση της απογραφής, τις ταχύτερες μεθόδους απόσβεσης, τις έκτακτες αμοιβές για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα και τη μείωση των κερδών εξαιτίας των μελλοντικών ζημιών.

Οι Aljifri (2007) διαχωρίζει τη χειραγώγηση των κερδών σε δύο προσεγγίσεις:

(1) οι λογιστικές επιλογές δεδουλευμένων οι οποίες περιλαμβάνουν το χρονοδιάγραμμα των δαπανών και την αναγνώριση των εσόδων. Αυτή η προσέγγιση είναι πιο εύκολο και φθηνότερο να χειραγωγηθεί και πιο δύσκολο να ανιχνευθεί από τους εξωτερικούς ελεγκτές.

(2) Οι αλλαγές στη λογιστική μέθοδο (από FIFO σε LIFO), αλλαγές οι οποίες είναι ακριβές, πιο παρατηρήσιμες και πιο εύκολο να εντοπιστούν από τους εξωτερικούς ελεγκτές.

Και οι δύο μέθοδοι μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να μειώσουν ή να αυξήσουν τη χειραγώγηση των κερδών. Ωστόσο, οι περισσότερες μελέτες επικεντρώνονται στην πρώτη προσέγγιση, ενώ η δεύτερη δεν έχει ακόμη αποδειχθεί.

Οι Defond και Park (1997) τονίζουν ότι οι managers τείνουν να μετατοπίσουν τα κέρδη από μία καλή χρονιά σε μία κακή χρονιά. για παράδειγμα, αν τα παρόντα κέρδη είναι «καλά» και τα αναμενόμενα κέρδη είναι «κακά», οι managers θα μεταφέρουν κάποια κέρδη από την καλή χρονιά στην κακή χρονιά, προκειμένου να τα εξομαλύνουν.

Οι FIFO και LIFO είναι οι πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μέθοδοι για το χειρισμό των αποθεμάτων. Για παράδειγμα, όταν μια εταιρεία υιοθετεί ή επιλέγει τη μέθοδο FIFO και LIFO, θα μπορούσε να οδηγήσει σε μια αλλαγή των ταμειακών ροών της επιχείρησης, λόγω της επίδρασης αυτών των μεθόδων του κόστους των αποθεμάτων επί των φορολογητέων κερδών. Ωστόσο, ποια από τις δύο θα επιλέξει τελικά εξαρτάται από το κίνητρο ή το στόχο της. Με άλλα λόγια, όταν μια επιχείρηση επιθυμεί να αυξήσει τα κέρδη που αναφέρει, θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τη FIFO, όταν οι τιμές ανεβαίνουν (Aljifri, 2007).

Ο Gunny (2010) πραγματοποίησε μια μελέτη που περιλαμβάνει το σύνολο των επιχειρήσεων με διαθέσιμα οικονομικά στοιχεία από το Compustat industrial και καλύπτει τα έτη από το 1988 έως το 2002. Βρήκε ότι οι επιχειρήσεις διαχειρίζονται τα κέρδη να ανταποκριθούν στα σημεία αναφοράς του κλάδου κόβοντας τη διακριτική επένδυση σε έρευνα κι ανάπτυξη (E&A), τα έξοδα πωλήσεων και τα γενικά και διοικητικά έξοδα ώστε να μειώσουν τα αναφερόμενα έξοδα.

Με βάση την έρευνα με ερωτηματολόγιο και δεδομένα που συλλέχθηκαν από τους ιορδανούς ελεγκτές, οι Al-Khabash και Al-Thuneibat (2009) διαπίστωσαν ότι οι αντιλήψεις διαφέρουν μεταξύ των εξωτερικών και εσωτερικών ελεγκτών. Κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι εξωτερικοί ελεγκτές θεωρούν ότι τόσο τα έσοδα που αυξάνονται όσο και τα έσοδα που μειώνονται χρησιμοποιούνται από τα στελέχη για να χειραγωγούν τα κέρδη. Ωστόσο, οι εσωτερικοί ελεγκτές θεωρούν ότι, για την πρακτική αυτή, χρησιμοποιείται μόνο η αύξηση του εισοδήματος.

Επιπλέον, με βάση τα δεδομένα που συλλέχθηκαν μέσω 464 ερωτηματολογίων και 16 συνεντεύξεις στην Αίγυπτο, οι Kamel και Elbanna (2010) διαπίστωσαν ότι οι κύριες τεχνικές για το χειρισμό των κερδών συμπεριλάμβαναν τη δημιουργία ελλিপών προβλέψεων, την κεφαλαιοποίηση αντί για την εξοδοποίηση των δαπανών και την αξιολόγηση των αποθεμάτων.

Με βάση ένα δείγμα ιταλικών εισηγμένων εταιρειών για το έτος 2003, με όλες τις επιχειρήσεις των οποίων τα δεδομένα συλλέχθηκαν από τη Datastream, οι Markarian et al. (2008) εξέτασαν τη σχέση ανάμεσα στην επιλογή της λογιστικής κόστους της E & A και των κινήτρων χειραγώγησης των κερδών. Τα ευρήματά τους δείχνουν ότι οι ιταλικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν το κόστος της E & A ως εργαλείο. Με άλλα λόγια, οι επιχειρήσεις με χαμηλές

επιδόσεις τείνουν να κεφαλαιοποιούν το κόστος των δαπανών για E & A, ενώ οι επιχειρήσεις με ανώτερες επιδόσεις είναι πιο πιθανό να προβαίνουν σε δαπάνες.

Μια μελέτη που διεξήχθη από Nigrini et al. (2005) αναφέρει ότι η έκθεση της Enron είχε αναθεωρηθεί με τρόπο ώστε να δείχνει μια χειραγώγηση των εσόδων και μια ισχυρή τάση προς την πραγματοποίηση οικονομικών κατώτατων ορίων. Με άλλα λόγια, οι εκθέσεις κερδών που ανακοινώθηκαν το 2001 και το 2002 αναλύθηκαν και έδειξαν ότι οι αριθμοί των εσόδων χρησιμοποιήθηκαν για να χειραγωγήσουν τα κέρδη προς τα πάνω.

Μία λογιστική μέθοδος που χρησιμοποιείται ως τεχνική για τέτοιες πρακτικές αναφέρεται από τον Rutledge (1995), ο οποίος διαπίστωσε ότι, μετά από τη μετάφραση σε ξένο νόμισμα που εκδόθηκε το 1981 από το FASB εφαρμόστηκε σε επιχειρήσεις των ΗΠΑ, μια σειρά από εταιρείες παραποίησαν τα κέρδη έπειτα από κατάχρηση του ψηφίσματος.

Οι Bergstresser και Philippon (2006) επιβεβαιώνουν ότι οι ταμειακές ροές μπορούν να χειραγωγηθούν έπειτα από υπόθεση ενός υψηλότερου ή χαμηλότερου συντελεστή απόσβεσης που επηρεάζει τα αναφερόμενα κέρδη. Επιπλέον, δηλώνουν ότι μια άλλη τεχνική για τον χειρισμό των κερδών είναι η κατάχρηση των δαπανών που δεν είναι λογικά αναμενόμενο να δημιουργήσουν μελλοντικές ταμειακές ροές και η επονομασία τους ως επενδυτικές δαπάνες.

Μια μελέτη που διεξήχθη από τους Nelson et al. (2003), των οποίων τα δεδομένα βασίζονται σε έρευνα με ερωτηματολόγιο, συμπεριλαμβανομένων 253 εξωτερικών ελεγκτών από γραφεία των ΗΠΑ. Η έρευνα τους έδειξε ότι η χειραγώγηση των κερδών διοικείται μέσα από πολλές τεχνικές όπως η αναγνώριση εσόδων, οι συνενώσεις επιχειρήσεων, τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, τα πάγια περιουσιακά στοιχεία, οι επενδύσεις και οι μισθώσεις, ενώ η πιο συχνά χρησιμοποιούμενη τεχνική ήταν τα αποθεματικά.

Συνολικά, οι πιο δημοφιλείς και επιτυχημένες τεχνικές χειραγώγησης των κερδών μπορούν να ταξινομηθούν στις εξής 11 διαφορετικές ομάδες:

1. Βάζο με μπισκότα: Οι managers δημιουργούν ένα «αποθεματικό» ή μία «οικονομική επιβράδυνση» (επιπλέον χρήματα που η εταιρεία διαθέτει στην περίπτωση της μείωσης των πωλήσεων, των εσόδων ή του κέρδους) για να αυξήσουν τα κέρδη σε μελλοντικές περιόδους, καταγράφοντας περισσότερες δαπάνες στην παρούσα. Για παράδειγμα, αναφέροντας ο manager υψηλότερο κόστος των αποθεμάτων κατά την τρέχουσα περίοδο, θα μπορέσει να τα μειώσει στο μέλλον.

2. Μεγάλο λουτρό: όταν η διοίκηση αποφασίζει να καταργήσει ή να αναδιαρθρώσει μια θυγατρική ή μια λειτουργία, οι GAAP επιτρέπουν στη διοίκηση να καταγράψει μια εκτιμώμενη χρέωση στα έσοδα, με αποτέλεσμα συχνά να καταγράφουν υψηλότερες χρεώσεις για να αποκρύπτουν άλλες επιβαρύνσεις.

3. Μεγάλο στοίχημα για το μέλλον: όταν μια εταιρεία αποκτά μία άλλη, οι managers μπορούν να πάρουν μια άμεση ώθηση στα κέρδη, συμπεριλαμβάνοντας τα έσοδα της αποκτηθείσας εταιρείας στα ενοποιημένα κέρδη. Από την άλλη πλευρά, προκειμένου να ενισχύσουν τα μελλοντικά κέρδη, οι managers μπορούν να σβήσουν τις κεκτημένες σε εξέλιξη δαπάνες για E & A από τα τωρινά κέρδη και, κατά συνέπεια, να προστατεύσουν τα

μελλοντικά έσοδα από αυτές τις χρεώσεις

4. Ξέπλυμα του επενδυτικού χαρτοφυλακίου: οι παθητικές επενδύσεις (λιγότερο από το 20% της ιδιοκτησίας) μπορούν να χαρακτηριστούν ως διαπραγματεύσιμοι τίτλοι (αναφερόμενοι σε λειτουργικά έσοδα) ή διαθέσιμα προς πώληση αξιόγραφα (χωρίς να αναφέρονται σε λειτουργικά έσοδα μέχρι να πωληθούν). Τα στελέχη μπορούν να διαχειριστούν τα κέρδη μέσα από το χρονοδιάγραμμα των πωλήσεων (πώληση τίτλων των οποίων η τιμή αυξήθηκε για την αύξηση των κερδών και αντίστροφα) ή την αναταξινόμηση του χαρτοφυλακίου ασφαλείας (από την ασφάλεια των συναλλαγών στα διαθέσιμα προς πώληση για να μετακινηθεί το κέρδος ή η ζημία από ή προς την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης)

5. Απόρριψη του προβληματικού παιδιού: Όταν μια θυγατρική δεν έχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα, μειώνει τις συνολικές αποδοχές της εταιρείας, κάτι το οποίο συνήθως αναμένεται να προκαλέσει μεγαλύτερη μείωση στο μέλλον. Οι managers μπορούν να δράσουν με διάφορους τρόπους να αντιμετωπίσουν αυτή την κατάσταση: πωλούν τη θυγατρική με τις χαμηλές επιδόσεις και, κατά συνέπεια, αναφέρουν ένα κέρδος ή ζημία (με βάση τη διακριτική ευχέρεια των διαχειριστών). Ένας άλλος τρόπος είναι να αποσχίσουν τη θυγατρική, διανέμοντας ή ανταλλάσσοντας τις μετοχές της με τους τρέχοντες μετόχους και με αυτόν τον τρόπο το βάρος μεταφέρεται στον τελευταίο.

6. Μεταβολή των GAAP: Η διοίκηση μπορεί να διαχειριστεί τα κέρδη μέσω της πραγματοποίησης αλλαγών στα υπάρχοντα λογιστικά πρότυπα. Για παράδειγμα, μπορεί να προσφερθεί εθελοντικά να προβεί σε πρόωρη υιοθέτηση των νέων λογιστικών προτύπων, όπως το πρότυπο του 1985, το οποίο επέτρεπε στις εταιρείες των οποίων τα συνταξιοδοτικά περιουσιακά στοιχεία υπερέβαιναν τις συνταξιοδοτικές υποχρεώσεις τους να μετρήσουν τη διαφορά ως έσοδο (Lev, 1989). Η τεχνική αυτή επιτρέπει την αναγνώριση της βελτίωσης των εσόδων και των εξόδων.

7. Χρεολυσία, αποσβέσεις και εξάντληση: Η διαγραφή μακροπρόθεσμων περιουσιακών στοιχείων μπορεί να αντιμετωπιστεί με την επιλογή μεθόδων διαγραφής και περιόδου, την εκτίμηση της υπολειμματικής αξίας ή τον επαναχαρακτηρισμό ως μη λειτουργική χρήση.

8. Πώληση / επαναμίσθωση και ανταλλαγή στοιχείων ενεργητικού: Η πώληση ενός μακροπρόθεσμου περιουσιακού στοιχείου που έχει μη πραγματοποιηθέν κέρδος (ζημία) μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη χειραγώγηση των εσόδων. Για παράδειγμα, η πώληση ενός κτιρίου, η οποία πραγματοποιείται για 25 εκατομμύρια αμερικανικά δολάρια, αν αναγραφεί στον ισολογισμό για 40 εκατομμύρια δολάρια, θα δώσει ώθηση στις τρέχουσες αποδοχές κατά 15 εκατομμύρια δολάρια (δεν λαμβάνονται υπόψη οι φορολογικές επιβαρύνσεις και το κόστος των συναλλαγών). Ένας άλλος τρόπος είναι η επιχείρηση να πουλήσει το κτίριο και να το επαναμισθώσει (σημειώνοντας κέρδη ή ζημίες). Ωστόσο, αν η διοίκηση δεν επιθυμεί να καταγράψει κέρδη ή ζημίες, το μακροπρόθεσμο περιουσιακό στοιχείο θα μπορούσε να ανταλλαγεί με έναν παρόμοιο (για παράδειγμα, με την ανταλλαγή μιας αποθήκης με μία άλλη ένα που είναι πιο κοντά σε μια περιοχή παραγωγής)

9. Λειτουργικά εναντίον μη λειτουργικών εσόδων: Τα στοιχεία των εσόδων μπορούν να χαρακτηριστούν ως λειτουργικά έσοδα (επαναλαμβανόμενα ή οργανικά έσοδα, που αναμένεται να συνεχιστούν και στο μέλλον) ή μη-λειτουργικά έσοδα (μη επαναλαμβανόμενα, δεν αναμένεται να επηρεάσουν τις μελλοντικές καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης) . Οι GAAP επιτρέπουν στη διοίκηση να χαρακτηρίσει ένα στοιχείο ως το ένα ή το άλλο. Στη συνέχεια, η απόφαση του manager θα επηρεάσει τις προβλέψεις των οικονομικών αναλυτών, οι οποίες βασίζονται στα λειτουργικά ή οργανικά κέρδη. Για παράδειγμα, η διάθεση ενός μεγάλου κατασκευαστικού εργοστασίου μπορεί να χαρακτηριστεί είτε ως ειδική δαπάνη (λειτουργικό έσοδο) ή ως μη συνεχόμενες χρεώσεις (μη λειτουργικό έσοδο) με βάση τη διακριτική ευχέρεια των managers.

10. Πρόωρη ανάκληση του εταιρικού χρέους: Τα στελέχη μπορεί να αποφασίσουν να πωλήσουν πρόωρα τα μακροπρόθεσμα εταιρικά χρέη (ομόλογα), τα οποία συνήθως καταγράφονται ως αποσβεσμένη αξία. Η χρονική στιγμή της πώλησης μπορεί να οδηγήσει σε κέρδη ή ζημίες που οφείλονται στη διαφορά μεταξύ της αναπόσβεστης αξίας και της λογιστικής αξίας.

11. επαναγορές μετοχών: Η τεχνική αυτή δεν επηρεάζει τα κέρδη, ωστόσο επιφέρει επίδραση στα κέρδη ανά μετοχή. Με την επαναγορά των ίδιων των μετοχών τους από τις εταιρείες, μια πράξη που θεωρείται εσωτερική και ως εκ τούτου δεν απαιτείται να αναφερθεί, σύμφωνα με τις γενικά αποδεκτές λογιστικές αρχές, οι εταιρείες θα αναφέρουν υψηλότερα κέρδη ανά μετοχή (EPS). Για παράδειγμα, μία εταιρεία με 1 εκατομμύριο μετοχές και κέρδη 4 εκατομμύρια δολάρια θα έχει $EPS = \$ 4 \text{ εκατομμύρια δολάρια} / 1 \text{ εκατομμύριο μετοχές} = \$ 4$ ανά μετοχή. Τώρα, αν η εταιρεία αγοράζει πίσω 100.000 μετοχές, οι ίδιες αποδοχές θα πρέπει να κατανεμηθούν σε 900.000 μετοχές, οπότε τα αναφερόμενα EPS θα είναι 4,44 δολάρια ανά μετοχή.

8. Μετρήσεις Χειραγώγησης Κερδών

Η χειραγώγηση των κερδών χαρακτηρίζεται ως άυλη ή αόρατη και μπορεί να θεωρηθεί επιτυχής μόνο αν εκτελεστεί χωρίς να εντοπιστεί. Κατά συνέπεια, οι σχετικές έρευνες κάνουν σημαντικές προσπάθειες ώστε να βρουν έναν απλό τρόπο μέτρησης της, κάνοντας χρήση των στατιστικών μεθόδων. Ως αποτέλεσμα, έχει προκύψει ένας αριθμός τεχνικών στη βιβλιογραφία της λογιστικής όπως τα ειδικά δεδουλευμένα ή τα μεμονωμένα δεδουλευμένα (McNichols & Wilson, 1988), τα συνολικά δεδουλευμένα (Jones, 1991, Dechow et al., 1995), η στατιστική κατανομή των μεταβολών των κερδών και των εσόδων (Burgstahler & Dichev, 1997), η συμπερίληψη του καθορισμού των κατώτατων ορίων (Degeorge et al., 1999). Από την άλλη πλευρά, ορισμένες μελέτες έχουν προσπαθήσει να χρησιμοποιήσουν διαφορετική μεθοδολογία, όπως η χρήση ερωτηματολογίων ή συνεντεύξεων.

Ο McNichols (2000) παρουσιάζει και επιχειρηματολογεί για τα σχέδια ερευνών από τις τρία κύριες πιο κοινά χρησιμοποιούμενες προσεγγίσεις στη βιβλιογραφία της χειραγώγησης των κερδών: τα ειδικά δεδουλευμένα, τα συνολικά δεδουλευμένα, καθώς και τη διανομή των κερδών. Στα ειδικά δεδουλευμένα υποθέτουμε ότι το κέρδος περιλαμβάνει τις ταμειακές ροές, ενώ τα συνολικά δεδουλευμένα και η χειραγώγηση των αριθμών του κέρδους μπορεί να υποδηλώνουν χειραγώγηση των δεδουλευμένων. Ωστόσο, τα ειδικά δεδουλευμένα είναι πολύ περιορισμένα στη συγκέντρωσή τους, δεδομένου ότι ανιχνεύουν μόνο τη σχέση με άλλες οφειλές επιχειρηματικές συναλλαγές και τη λογιστική διαδικασία. Τα συνολικά δεδουλευμένα περιλαμβάνουν τα δεδουλευμένα μεταξύ ετών και μεταξύ εταιρειών και παρέχουν τη δυνατότητα να αναζητήσουν άλλες επεξηγηματικές μεταβλητές, όπως οι ελεγκτές και οι μηχανισμούς εταιρικής διακυβέρνησης. Η τρίτη μέθοδος που αναπτύχθηκε από τους Burgstahler και Dichev (1997) και τους Degeorge et al. (1999), επιχειρεί να δοκιμάσει τις στατιστικές ιδιότητες των κερδών προκειμένου να διερευνήσει τη συμπεριφορά που επηρεάζει τα κέρδη. Εκτός από τη συζήτηση που υποβλήθηκε από το McNichols (2000), έχει αναδειχθεί μια άλλη προσέγγιση της διερεύνησης της χειραγώγησης των κερδών, κατά την οποία επιδιώκεται η απόσπαση των αντιλήψεων των επαγγελματιών για αυτή την πρακτική. Για παράδειγμα, οι Nelson et al. (2003), οι Kamel και Elbanna (2010), ο Baralexis (2004) οι Al-Khabash και Al-Thuneibat (2009) και ο Graham et al. (2005) παρέχουν ενδείξεις ως προς τον τρόπο και τα αίτια για τα οποία οι managers προσπαθούν να υιοθετήσουν την πρακτική αυτή.

8.1. Μοντέλα Συνολικών Δεδουλευμένων

Η συνήθης αρχική τεχνική για τη μέτρηση των διακριτικών δεδουλευμένων είναι τα συνολικά δεδουλευμένα, τα οποία είναι η πιο κοινή προσέγγιση που χρησιμοποιείται από τη λογιστική βιβλιογραφία για τη μέτρηση της χειραγώγησης των κερδών (Dechow et al., 1995). Τα συνολικά δεδουλευμένα αποτελούνται από τα διακριτικά δεδουλευμένων, τα οποία

είναι αντιπροσωπευτικά της πρακτικής αυτής, καθώς και τα μη-διακριτικά δεδουλευμένα, τα οποία οι managers δε μπορούν να προσδιορίσουν, εφόσον είναι οικονομικά καθορισμένα. Με άλλα λόγια, οι managers βρίσκουν ένα τρόπο να κάνουν χρήση των διακριτικών οφειλών προκειμένου να ασκούν την κρίση τους στις λογιστικές εκτιμήσεις και επιλογές, κάτι το οποίο τους επιτρέπει να ασκούν τη χειραγώγηση των κερδών. Αυτή η μέθοδος υποστηρίζεται από πλήθος ερευνών, όπως αυτές των Bartov et al. (2001), των Dechow et al. (1995), των Holthausen et al. (1995), Warfield et al. (1995) and Jones (1991).

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, τα διακριτικά δεδουλευμένα ως εκπροσωπούντα της πρακτικής αυτής μπορεί να είναι είτε θετικά (αύξηση εσόδων) ή αρνητικά (μείωση εσόδων) με βάση τα υποκείμενα κίνητρα της κάθε εταιρείας. Η θετική χειραγώγηση των κερδών αντικατοπτρίζει πολλά είδη κινήτρων, όπως η αύξηση των τιμών των μετοχών για εποχιακή προσφορά μετοχών ή προσπάθεια για ανταπόκριση στις προβλέψεις των αναλυτών. Ωστόσο, η αρνητική χειραγώγηση των κερδών συνεπάγεται άλλα κίνητρα, όπως η αποφυγή του κανονιστικού κόστους. Έτσι, οι περισσότερες προγενέστερες μελέτες όπως των Becker et al. (1998), των Jiambalvo et al. (2002) και των Warfield et al. (1995) προτείνουν τη χρήση του απόλυτου αριθμού των διακριτικών δεδουλευμένων, εφόσον η χειραγώγηση μπορεί να είναι είτε η αύξηση ή η μείωση του εισοδήματος.

Τα συνολικά δεδουλευμένα πρέπει πρώτα να παρατεθούν, προκειμένου να εκτιμηθούν τα διακριτικά δεδουλευμένα. Ως εκ τούτου, προηγούμενες μελέτες έχουν παρουσιάσει δύο προσεγγίσεις για τον υπολογισμό των συνολικών δεδουλευμένων. Η πρώτη προσέγγιση αποτελεί τη μέθοδο του ισολογισμού, με το οποίο που απασχολούνται ένας μεγάλος αριθμός μελετών, όπως ο Healy (1985), οι Jones et al. (1991), ο Dechow (1995) και οι Kothari et al. (2005). Η προσέγγιση του ισολογισμού υπολογίζεται ως εξής:

$$TACT = \Delta CA_t - \Delta Casht - \Delta CL_t + \Delta DCL_t - DEPt:$$

$$\Delta CA_t = \text{Αλλαγή στο κυκλοφορούν ενεργητικό κατά το έτος } t$$

$$\Delta Casht = \text{Μεταβολή στα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα κατά το έτος } t$$

$$\Delta CL_t = \text{αλλαγή στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις κατά το έτος } t$$

$$\Delta DCL_t = \text{Μεταβολή του χρέους που περιλαμβάνεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις κατά το έτος } t.$$

$$DEPt = \text{Οι αποσβέσεις κατά το έτος } t$$

Η δεύτερη προσέγγιση είναι η μέθοδος των ταμειακών ροών που χρησιμοποιείται από άλλες έρευνες, όπως των DeFond και Subramanyam (1998), των Becker et al. (1998), του Klein (2002), των Xie et al. (2003), των Abdul Rahman και Ali (2006), των Huang et al. (2007) και των Jaggi et al. (2009). Σύμφωνα με την προσέγγιση των ταμειακών ροών, τα συνολικά δεδουλευμένα μετρώνται ως εξής:

$$TACt = \text{Έσοδα} - \text{Ταμειακές Ροές } t \text{ όπου:}$$

$$\text{Έσοδα} = \text{Κέρδη προ εκτάκτων και μη ομαλών στοιχείων του έτους } t$$

$$\text{Ταμειακές Ροές } t = \text{Λειτουργικές ταμειακές ροές κατά το έτος } t$$

Οι διαφορετικές πτυχές μεταξύ των δύο προσεγγίσεων διερευνώνται από Collins και Hribar (2002), οι οποίοι διαπιστώνουν ότι η προσέγγιση των ταμειακών ροών είναι καλύτερη από την προσέγγιση του ισολογισμού, όταν οι επιχειρήσεις προβαίνουν σε πολλές συγχωνεύσεις ή εξαγορές. Με άλλα λόγια, ορισμένα μη-διαρθρωτικά γεγονότα, όπως οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές, μπορεί να σπάσουν τη σχέση μεταξύ των μεταβολών του κεφαλαίου κίνησης στον ισολογισμό και των δεδουλευμένων εσόδων και εξόδων στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Επιπλέον, η προσέγγιση του ισολογισμού είναι μία προκατειλημμένη εκτίμηση των δεδουλευμένων για τις επιχειρήσεις με διακοπτόμενες δραστηριότητες που μπορεί να θεωρείται ότι περιλαμβάνει διακριτικά στοιχεία.

8.2. Μοντέλα για τον εντοπισμό της Χειραγώγησης των κερδών

Πολλά μοντέλα που βασίζονται στα δεδουλευμένα για την ανίχνευση της χειραγώγησης των κερδών προτείνονται από διάφορες μελέτες, όπως το μοντέλο Healy (1985), το μοντέλο DeAngelo (1986), το κλαδικό μοντέλο, το μοντέλο Jones (1991), το μοντέλο Περιθωρίου, Μοντέλο Kothari et al. (2005) και πρόσφατα το μοντέλο Stubben (2010). Μεταξύ αυτών των μοντέλων, το μοντέλο Jones (1991) και το τροποποιημένο μοντέλο Jones εξακολουθεί να προσελκύει την προσοχή των σχετικών ερευνών, δεδομένου ότι αποτελεί την πιο ισχυρή δοκιμασία της χειραγώγησης των κερδών και το καλύτερο μοντέλο σε όρους ευρωστίας σύμφωνα με τις περισσότερες από τις προηγούμενες μελέτες. Από την άλλη πλευρά, το μοντέλο των Kothari et al. (2005) έχει τεθεί πρόσφατα στο επίκεντρο των ερευνητών λογιστικής και χαρακτηρίζεται από τον έλεγχο της προηγούμενης απόδοσης της εταιρείας. Η ανάπτυξη της μέτρησης της πρακτικής αυτής άρχισε με το σύνολο των δεδουλευμένων. Έκτοτε, τα άλλα μοντέλα παρουσιάστηκαν στη βιβλιογραφία της λογιστικής ως εξής:

8.2.1. Μοντέλο Healy (1985)

Το μοντέλο Healy (1985) επιχειρεί να μετρήσει την χειραγώγηση των κερδών με τη χρησιμοποίηση των μέσων συνολικών δεδουλευμένων (μετρούμενα με το σύνολο του ενεργητικού σε χρονική υστέρηση) κατά την περίοδο υπολογισμού ως μέτρο των μη διακριτικών δεδουλευμένων. Αυτό το μοντέλο ήταν η πρώτη προσπάθεια για τη μέτρηση της. Το επιχείρημα του Healy ήταν ότι η συστηματική χειραγώγηση των κερδών πραγματοποιείται σε κάθε περίοδο. Έτσι, τα δεδουλευμένα ορίστηκαν ως η διαφορά μεταξύ των αναφερόμενων κερδών και των ταμειακών ροών από λειτουργικές δραστηριότητες. Η μέτρηση των διακριτικών δεδουλευμένων ως συνολικά δεδουλευμένα για μία περίοδο γίνεται ως εξής:

$$EDA_{it} = TA_{it} / A_{it} - 1$$

Όπου:

EDA_{it} = μετρούμενα διακριτικά δεδουλευμένων για την περίοδο

TA it = Συγκεντρωτικά δεδουλευμένα για την περίοδο
Ait-1 = Συνολικά περιουσιακά στοιχεία κατά την έναρξη της περιόδου

8.2.2. Μοντέλο DeAngelo (1986)

Η δεύτερη απόπειρα για μέτρηση των δεδουλευμένων έγινε από το DeAngelo (1986), ο οποίος απέφυγε τις ελλείψεις του μοντέλου Healy (1995), αγνοώντας το σημείο αναφοράς για το ποια μπορεί να είναι τα αναμενόμενα δεδουλευμένα (Aljifri, 2007). Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, τα διακριτικά δεδουλευμένα μετρώνται υπολογίζοντας τη διαφορά μεταξύ των συνολικών δεδουλευμένων κατά την τρέχουσα περίοδο και των συνολικών δεδουλευμένων κατά την προηγούμενη περίοδο. Το μοντέλο αυτό παρουσιάζεται παρακάτω:

$$EDAit = (TAit - TAit -1) / Ait-1$$

Πού:

EDAit = Εκτιμώμενα διακριτικά δεδουλευμένα για την περίοδο

TAit = Συνολικά δεδουλευμένα για την τρέχουσα περίοδο

TAit -1 = Συνολικά δεδουλευμένα για την προηγούμενη περίοδο

Ait-1 = Το σύνολο του ενεργητικού για την προηγούμενη περίοδο.

Ωστόσο, το μοντέλο αυτό επικρίθηκε για τη λανθασμένη ταξινόμηση των μη διακριτικών δεδουλευμένων ως διακριτικά δεδουλευμένα, καθώς και για το γεγονός ότι το προηγούμενο έτος, το οποίο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς για το ποια θα πρέπει να είναι τα αναμενόμενα δεδουλευμένα, θα μπορούσε να περιλαμβάνει επίσης χειραγώγηση στα κέρδη (Aljifri, 2007).

8.2.3. Μοντέλο Jones (1991)

Ένα πιο επιδραστικό μοντέλο παρουσιάστηκε από τον Jones (1991) και μετρά τα μη διακριτικά δεδουλευμένα, συμπεριλαμβανομένων και των μεταβλητών των εγκαταστάσεων, της ιδιοκτησίας και του εξοπλισμού, προκειμένου να ελέγξει οποιαδήποτε αλλαγή στα μη διακριτικά δεδουλευμένα που προκύπτουν από την υποτίμηση και δημιουργούνται από τις αλλαγές στις επιχειρηματικές δραστηριότητες της εταιρείας. Το μοντέλο είναι το εξής:

$$TAC it = a (1 / TA it-1) + \beta 1 (\Delta REV it / TA it-1) + \beta 2 (PPE it / TA it-1) + \varepsilon it$$

TAC it = το άθροισμα των δεδουλευμένων.

TA it-1 = η λογιστική αξία του συνόλου του ενεργητικού της επιχείρησης i στο τέλος του προηγούμενου έτους t-1,

$\Delta REVit / TA it-1$ = έσοδα από τις πωλήσεις της επιχείρησης i το έτος t μείον τα έσοδα κατά το προηγούμενο έτος t - 1 διαιρούμενο με TA it-1,

$PPE it / TA it-1$ = ακαθάριστα ακίνητα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός της επιχείρησης i στο τέλος του έτους t διαιρούμενο με το TA it-1

$\alpha, \beta_1, \beta_2 =$ εκτιμώμενες παράμετροι.

$\varepsilon_{it} =$ κατάλοιπα

Το μοντέλο Jones έχει προσελκύσει ένα μεγάλο αριθμό μελετών, όπως αυτή του Subramanyam (1996) και των Guay et al. (1996), οι οποίες δείχνουν ότι αυτό το μοντέλο είναι πιο ισχυρό από ότι άλλα μοντέλα, όπως το μοντέλο DeAngelo και το μοντέλο Healy, δεδομένου ότι παράγουν διακριτικά δεδουλευμένα που είναι συνεπή με τα ευκαιριακά δεδουλευμένα και μετρούν τις υποθέσεις για την απόδοση.

Επιπλέον, έχει βρεθεί ότι η χρήση του μοντέλου Jones διατηρηματικά παρέχει περισσότερο έλεγχο από τη χρήση με χρονοσειρές. Επιπλέον, οι Dechow et al. (1995) βρίσκουν ότι το μοντέλο Jones θεωρείται το πιο αποτελεσματικό μοντέλο για την ανίχνευση της πρακτικής αυτής. Ωστόσο, ο Aljifri (2007) ισχυρίζεται ότι το μοντέλο αυτό αγνοεί την χειραγώγηση των πωλήσεων, επειδή υποθέτει ότι όλες οι πωλήσεις κατά την περίοδο είναι nondiscretionary και οι εκτιμήσεις είναι σταθερές και, με την πάροδο του χρόνου, μπορεί να δημιουργήσει μία προκατάληψη επιβίωσης.

8.2.4. Τροποποιημένο μοντέλο Jones (1995)

Οι αδυναμίες του μοντέλου Jones (1991) ήταν το επίκεντρο των Dechow et al. (1995), οι οποίοι παρουσίασαν ένα πιο αποτελεσματικό μοντέλο από το μοντέλο Jones για την ανίχνευση της χειραγώγησης των κερδών, υποστηρίζοντας ότι το νέο αυτό μοντέλο Jones (1995) δεν λαμβάνει υπόψη τη δυνατότητα χειραγώγησης των εσόδων, η οποία θεωρείται ως μη διακριτική σύμφωνα με το μοντέλο Jones. Ως εκ τούτου, το τροποποιημένο μοντέλο Jones λαμβάνει υπόψη την προσαρμογή της ιδιοκτησίας, των εγκαταστάσεων, καθώς και του εξοπλισμού και της αλλαγής των εσόδων στις νέες απαιτήσεις. Με άλλα λόγια, το τροποποιημένο μοντέλο Jones κάνει παλινδρόμηση των συνολικών δεδουλευμένων στις ακαθάριστες ενσώματες ακινητοποιήσεις και τις αλλαγές στις εισπράξεις σε μετρητά, έτσι ώστε να παρουσιάσει τους συντελεστές που στη συνέχεια χρησιμοποιούνται για την μέτρηση των διαχειριζόμενων δεδουλευμένων ως εξής:

$$TAC_{it} / A_{it} = \gamma_0 (1/A_{it-1}) + \gamma_1 ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}) + \gamma_2 (PPE_{it} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

όπου:

$TAC_{it} / A_{it} =$ Συγκεντρωτικά δεδουλευμένα διαιρεμένα με το A_{it} .

$A_{it} =$ δεδουλευμένα της επιχείρησης i στο τέλος του έτους t ,

$\Delta REV_{it} =$ έσοδα των πωλήσεων της επιχείρησης i το έτος t

$\Delta REC_{it} =$ η αλλαγή σε εισπρακτέους λογαριασμούς.

$PPE_{it} / A_{it-1} =$ ακαθάριστα ακινήτα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός της επιχείρησης i στο τέλος του έτους t διαιρεμένα με το A_{it-1}

$\gamma_0, \gamma_1, \gamma_2 =$ εκτιμώμενες παράμετροι.

ε it = Κατάλοιπα

Πολυάριθμες έρευνες έχουν διερευνήσει την απόδοση των μοντέλα της διακριτικής αυτοτέλειας των χρήσεων και δείχνουν ότι το μοντέλο Jones και το τροποποιημένο μοντέλο Jones είναι τα πιο αποτελεσματικά μοντέλα για την ανίχνευση της χειραγώγησης των κερδών. Αν και τα δύο μοντέλα παρουσιάστηκαν ως χρονοσειρές, πολλές μελέτες όπως του Subramanyam (1996) και των Bartov et al. (2001) οι οποίοι συγκρίνουν αυτά τα μοντέλα με όρους διατμηματικούς και χρονοσειρών, τεκμηριώνουν ότι το μοντέλο Jones και το τροποποιημένο μοντέλο Jones είναι πιο ισχυρά διατμηματικά σε σχέση με τις χρονοσειρές στην ανίχνευση της χειραγώγησης των κερδών. Με άλλα λόγια, το διατμηματικό μοντέλο Jones ελέγχει την επιρροή του χρόνου και του κλάδου. Έτσι, το διατμηματικό μοντέλο υπολογίζεται από το χρόνο και τον κλάδο και χαρακτηρίζεται από το ότι έχει μεγαλύτερα δείγματα και περισσότερες παρατηρήσεις και δεν προϋποθέτει τη στασιμότητα των μοντέλων διακριτικής ευχέρειας της αυτοτέλειας των χρήσεων (Subramanyam, 1996, Peasnell et al., 2000). Ένα μειονέκτημα είναι η πρόταση που έγινε από το διατμηματικό μοντέλο ότι το μοντέλο της διακριτικής ευχέρειας αυτοτέλειας των χρήσεων είναι παρόμοιο για κάθε επιχείρηση σε έναν κλάδο, ανεξάρτητα από τη στρατηγική λειτουργίας της ή τη φάση του κύκλου ζωής των προϊόντων της. Η υπόθεση αυτή συνεπάγεται ότι, εάν οι επιχειρήσεις σε ένα κλάδο δεν είναι ομοιογενείς, το μοντέλο μέτρησης της διακριτικής ευχέρειας μπορεί να περιλαμβάνει σφάλματα μέτρησης (Dechow et al., 1995).

8.3. Διακριτικά δεδουλευμένα σε αντιστοιχία με την απόδοση

Πολυάριθμες μελέτες έχουν επισημάνει την σημασία της απόδοσης όταν μετράται η χειραγώγηση των κερδών. Για παράδειγμα, οι Dechow et al. (1995) και ο Kasznik (1999) δείχνουν ότι οι διαπιστώσεις που εκτιμώνται από το μοντέλο Jones υπονοούν ότι τα διακριτικά δεδουλευμένα παρουσιάζουν στατιστικά σημαντική θετική συσχέτιση με την απόδοση του ενεργητικού (ROA). Για να λυθεί αυτό το ζήτημα της απόδοσης που συνδέεται με την λανθασμένη συγκεκριμενοποίηση, μια σειρά από έρευνες διεξήχθησαν από τον Kasznik (1999), τους Bartov et al. (2001) και τους Kothari et al. (2005), αποκλείοντας τις πιθανές επιδράσεις αυτής της συσχέτισης μεταξύ των διακριτικών δεδουλευμένων και των κερδών αποδόσεων, χρησιμοποιώντας μια μέθοδο που αντιστοιχεί στην κάθε εταιρεία ή μία μέθοδο χαρτοφυλακίου μέσω της οποίας προσαρμόζονται τα διακριτικά δεδουλευμένα.

Η έρευνα των Kothari et al. (2005), ως ιδιαίτερα πρωτοποριακή σε σχέση με την υπόλοιπη βιβλιογραφία λογιστικής που ασχολείται με αυτό το ζήτημα, καταλήγει στο γεγονός ότι τα διακριτικά δεδουλευμένα, όπως μετρήθηκαν τόσο βάσει του μοντέλου Jones και του τροποποιημένου μοντέλου Jones, μπορεί να συνεπάγονται σοβαρά σφάλματα μέτρησης της διακριτικής ευχέρειας των δεδουλευμένων, καθότι τα μοντέλα αυτά αγνοούν την απόδοση της επιχείρησης. Έτσι, τα διακριτικά δεδουλευμένα προτείνεται να μετρώνται από κατάλοιπα της

παρακάτω διατμηματικής διατομής:

$$TAC_{it} = \alpha (1 / TA_{it-1}) + \beta_1 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / TA_{it-1} + \beta_2 (PPE_{it} / TA_{it-1}) + \beta_3 ROA_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Όπου

TAC_{it} = το άθροισμα των δεδουλευμένων.

TA_{it-1} = η λογιστική αξία του συνόλου του ενεργητικού της επιχείρησης i στο τέλος του προηγούμενου έτους $t-1$,

ΔREV_{it} = έσοδα από τις πωλήσεις της επιχείρησης i το έτος t

ΔREC_{it} = η αλλαγή σε εισπρακτέους λογαριασμούς.

PPE_{it} = ακαθάριστα ακίνητα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός της επιχείρησης i στο τέλος του έτους t

ROA = αποδοτικότητα ενεργητικού

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ = εκτιμώμενες παράμετροι.

ε_{it} = κατάλοιπα

8.4. Μοντέλο Διακριτικών Εσόδων

Ο Stubben (2010) παρουσίασε το μοντέλο διακριτικών εσόδων που δοκιμάζει την ικανότητα των εσόδων και των μοντέλων αυτοτέλειας των χρήσεων να αποκαλύψουν την προσομοιωμένη και την πραγματική χειραγώγηση των κερδών. Ισχυρίζεται ότι τα μοντέλα εσόδων είναι καλά αναπτυγμένα, λιγότερο προκατειλημμένα και καλύτερα από ότι τα συχνότερα χρησιμοποιούμενα μοντέλα δεδουλευμένων, δεδομένου ότι οι εκτιμήσεις από τα μοντέλα εσόδων μπορεί να είναι κατάλληλα ως εκτιμητές της πρακτικής αυτής ή ως υποκατάστατα της. Ωστόσο, ένα μειονέκτημα αυτού του μοντέλου είναι ότι δεν μπορεί να την εντοπίσει.

9. Ελεγκτική

9.1. Έννοια - Στόχοι της Ελεγκτικής

Ένας από τους σπουδαιότερους κλάδους στη λογιστική επιστήμη είναι αυτός της ελεγκτικής, ο οποίος έχει ως κύριο αντικείμενο τη διατύπωση αρχών και κανόνων σχετικά με την ομαλή διεξαγωγή των οικονομικών ελέγχων μέσω των οποίων διαπιστώνεται ότι οι οικονομικές καταστάσεις των εταιρειών αντικατοπτρίζουν την πραγματικότητα με δίκαιο τρόπο.

Ο Κάντζος (2006) ορίζει την Ελεγκτική ως τις «γενικές αρχές και τους παράγωγους κανόνες, αλλά και τις επιμέρους τεχνικές και διαδικασίες ελέγχου που χρησιμοποιούνται στην εκπλήρωση του σκοπού της ελεγκτικής στα πλαίσια της ευρύτερης οικονομικής ανθρώπινης δραστηριότητας».

Η Αμερικανική Ένωση (American Accounting Association) ορίζει την Ελεγκτική ως «μια συστηματική διαδικασία αντικειμενικής συγκέντρωσης και αξιολόγησης ελεγκτικών τεκμηρίων, που αφορούν σε πιστοποιήσεις οικονομικών ενεργειών και γεγονότων, με σκοπό την εξακρίβωση του βαθμού ανταπόκρισης μεταξύ αυτών των πιστοποιήσεων και των προκαθορισμένων κριτηρίων, για τη γνωστοποίηση των αποτελεσμάτων σε ενδιαφερόμενους χρήστες» (Silvoso, 1972).

Η ελεγκτική αξιολογεί και διερεύνα τις λειτουργίες που εφαρμόζονται σε οποιαδήποτε επιχειρηματική οντότητα ή φορέα, έχοντας ως βασικό στόχο την ανάπτυξη των επιχειρηματικών σχεδίων και την εξυπηρέτηση του κοινού οφέλους. Για το λόγο αυτό, αναζητά τις αδυναμίες του εσωτερικού ελέγχου παρέχοντας ρεαλιστικές λύσεις για την εξασφάλιση της ομαλής λειτουργίας του ελεγχόμενου οργανισμού.

Συνοπτικά οι βασικοί σκοποί του Ελέγχου είναι ο εντοπισμός και η πρόληψη εκούσιων ή ακούσιων λαθών, η διερεύνηση και καταστολή τους, η αξιολόγηση και εξακρίβωση της αξιοπιστίας των οικονομικών καταστάσεων, η αξιολόγηση της σύνταξης και της παράθεσης διαφόρων επιμέρους σημείων των οικονομικών καταστάσεων, που αποτελούν ενδιαφέροντα και κατατοπιστικά στοιχεία για την πορεία και τις τάσεις που επικρατούν στην επιχείρηση (όπως είναι για παράδειγμα ο κύκλος εργασιών, η εσωτερική αξία των μετοχών και τα κοστολόγια) και η εξακρίβωση των λαθών και ατελειών σε όλο το επιχειρηματικό κύκλωμα της επιχείρησης.

Μέσα από την αναφορά των κύριων σκοπών της ελεγκτικής, διαπιστώνεται λοιπόν η σημασία της για τον εντοπισμό των περιπτώσεων χειραγώγησης των κερδών και την καταστολή τέτοιων φαινομένων, προκειμένου να διατηρηθεί η σταθερότητα του οικονομικού συστήματος.

9.2. Διακρίσεις Ελεγκτικής

Η επιστήμη της ελεγκτικής ταξινομείται σε τρεις βασικές κατηγορίες:

- Εσωτερική Ελεγκτική, η οποία διενεργείται από το εσωτερικό περιβάλλον του οργανισμού και συγκεκριμένα από ειδικά εκπαιδευόμενα άτομα, τους επονομαζόμενους Εσωτερικούς Ελεγκτές, οι οποίοι συνδέονται με σχέση εξαρτώμενης εργασίας με την οικονομική μονάδα.
- Εξωτερική Ελεγκτική, η οποία διενεργείται από τους Εξωτερικούς Ελεγκτές, τους επονομαζόμενους Ορκωτούς Ελεγκτές και Ελεγκτές με βάση τον Νόμο 2190, οι οποίοι δεν έχουν καμία σχέση εξαρτημένης εργασίας με την οικονομική μονάδα.
- Κρατική Ελεγκτική, η οποία διενεργείται από κρατικούς και ημι-κρατικούς φορείς, όπως είναι για παράδειγμα η εφορία, η οποία διεξάγει το φορολογικό έλεγχο με στόχο την επαλήθευση του φορολογητέου εισοδήματος κάθε φυσικού και νομικού προσώπου που υπόκειται σε φορολογία, η Τράπεζα της Ελλάδος, η οποία ελέγχει τα νομισματικά και πιστωτικά θέματα, το Ελεγκτικό Συνέδριο του κράτους, το οποίο ελέγχει τους λογαριασμούς στο δημόσιο τομέα, τον ειδικό λογαριασμό εγγυήσεων γεωργικών προϊόντων αλλά και τις δαπάνες που γίνονται με ενίσχυση από πόρους της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, όπως και στους δήμους και κοινότητες. Η διαφορά της από την Εξωτερική έγκειται στο ότι είναι πιο συνοπτική και δεν ακολουθεί τα γενικώς αποδεκτά Λογιστικά και Ελεγκτικά Πρότυπα. Τα κοινά τους στοιχεία είναι ότι και οι δύο αναζητούν τεκμήρια και επαληθεύουν τα μεγέθη ή τις διαδικασίες.

9.3. Εκτίμηση των Κινδύνων από τους Ελεγκτές

Οι ελεγκτικές εταιρίες έχουν ευθύνη απέναντι στα ενδιαφερόμενα μέρη για τις πράξεις τους ή τυχόν παραλείψεις, επομένως ο πελάτης έχει δικαίωμα να αποδείξει, αν το κρίνει απαραίτητο, ότι οι ελεγκτές έπραξαν με αμέλεια τα καθήκοντά τους, ως αποτέλεσμα της μη συμμόρφωσης με τα απαιτούμενα από το νόμο πρότυπα, κάτι το οποίο καλείται συνηθισμένη αμέλεια και είναι ακούσια και σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει να συνδέεται με την βαριά αμέλεια ή με την απάτη. Η συνηθισμένη αμέλεια είναι ακούσια (Carmichael et al. 1996). Ως βαριά αμέλεια χαρακτηρίζεται η απομάκρυνση από τα πρότυπα τα οποία ορίζονται από τους ελεγκτικούς κανόνες, κάτι το οποίο αποτελεί μια απερίσκεπτη πράξη. Αντίθετα, ως απάτη θεωρείται η σκόπιμη ανακρίβεια ή η απόκρυψη ενός γεγονότος. Είναι υποχρέωση του ελεγκτή να εντοπίζει και να αναφέρει στον πελάτη τη συνηθισμένη αμέλεια και τα λάθη του εσωτερικού ελέγχου, εκτός αν αυτή οφείλεται στις φτωχές πρακτικές των managers της.

Οι ελεγκτικές εταιρίες έχουν επίσης μια σχέση εμπιστευτικού χαρακτήρα με τον πελάτη, δεδομένου ότι, κατά τον έλεγχο, ο ελεγκτής έχει πρόσβαση σε σημαντικό αριθμό απόρρητων δεδομένων της εταιρίας. Επομένως, οι ελεγκτές έχουν την υποχρέωση να μην αποκαλύπτουν

αυτές τις πληροφορίες σε τρίτους, έχοντας ευθύνη για τυχόν βλάβες που θα προκύψουν από μία τέτοια γνωστοποίηση.

Φυσικά, προτού ο ελεγκτής προβεί σε κάποια ανακοίνωση σχετικά με σφάλματα στις οικονομικές καταστάσεις, θα πρέπει να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο μίας τέτοιας αποκάλυψης, προβαίνοντας σε ελεγκτικές εργασίες μέχρι το σημείο φυσικά που δε θα παραποιήσει σε θεμελιώδη βαθμό τις καταστάσεις. Οι διάφορες κατηγορίες κινδύνου με τις οποίες έρχεται αντιμέτωπος ο ελεγκτής είναι οι παρακάτω (Γαγάνης & Ζοπουνίδης, 2008):

- **Ενυπάρχων Κίνδυνος:** αφορά στην ύπαρξη ευαίσθητων περιουσιακών στοιχείων της εταιρίας τα οποία είναι διαθέσιμα σε τρίτους ή στην ύπαρξη πολύπλοκων διαδικασιών στην λειτουργία της επιχείρησης τις οποίες δεν προστατεύει επαρκώς ο εσωτερικός έλεγχος.

- **Κίνδυνος Ελέγχου:** αφορά στην ύπαρξη ουσιωδών παρατυπιών τις οποίες ο εσωτερικός έλεγχος δεν εντοπίζει εγκαίρως.

- **Κίνδυνος Εντοπισμού:** εντοπίζεται όταν, κατά τη διαδικασία του ελέγχου από τον ανεξάρτητο ελεγκτή δεν διαπιστωθεί ουσιώδης παραποίηση η οποία όμως έχει πραγματοποιηθεί.

Οι τρεις παραπάνω συνιστώσες μπορούν να μοντελοποιηθούν σε ένα υπόδειγμα ελέγχου με την παρακάτω μορφή:

Ελεγκτικός Κίνδυνος = Ενυπάρχων Κίνδυνος x Κίνδυνος Ελέγχου x Κίνδυνος Εντοπισμού.

10. Τρόποι Αντιμετώπισης της χειραγώγησης των κερδών

Δεδομένου το σημαντικό ρόλο που παίζουν οι ελεγκτές στον εντοπισμό της χειραγώγησης των κερδών και της παραποίησης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων, είναι σημαντική η παρουσίαση των τεχνικών των οποίων η εφαρμογή σε μία επιχείρηση, είτε από τους ίδιους τους ελεγκτές προσωπικά είτε από πλευράς της διοίκησης θα επιτρέψει την καταστολή, μέσα από τον εντοπισμό των παραποιημένων οικονομικών καταστάσεων ή της πρόληψης της εμφάνισης αυτού του φαινομένου.

Από την πλευρά του, ο ελεγκτής έχει υποχρέωση να είναι αντικειμενικός και αμερόληπτος, επιδεικνύοντας αυστηρό επαγγελματισμό, ανεξάρτητα από τις σχέσεις που έχει αναπτύξει με την επιχείρηση, παρότι μάλιστα πληρώνεται από αυτή. Θα πρέπει λοιπόν να μη διστάζει να αποκαλύπτει τις τυχόν εντοπιζόμενες ατασθαλίες της διοίκησης.

Επιπρόσθετα, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να είναι διαρκώς ενημερωμένος και στο μέγιστο δυνατό βαθμό καταρτισμένος όσον αφορά στις νέες διατάξεις και τους νόμους που θεσπίζονται από τα αρμόδια όργανα και τις επιτροπές.

Φυσικά, είναι απαραίτητα χαρακτηριστικά η ευθυκρισία και η κριτική σκέψη, η διαρκής αμφισβήτηση ακόμα και όσων θεωρούνται δεδομένα, αλλά και η εις βάθος μελέτη των στοιχείων κατά τη διεξαγωγή του ελέγχου. Παράλληλα, είναι ουσιώδης η αντικειμενικότητα και η αντιμετώπιση κάθε επιχείρησης ως μεμονωμένη κατάσταση, αποφεύγοντας τη σύνδεση της με εμπειρίες του παρελθόντος.

Ακόμη, ο ελεγκτής θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από επιμονή ως προς την άντληση των απαραίτητων εξηγήσεων και διαβεβαιώσεων από τη διοίκηση μιας εταιρίας σε περίπτωση που διαπιστώσει τυχόν ασυνήθιστες συναλλαγές και καταστάσεις ασυμβίβαστες με τη γενικότερη κανονική και ομαλή λειτουργία της. Μάλιστα η άρνηση εξήγησης τέτοιων καταστάσεων θα πρέπει να λαμβάνεται ως ένδειξη παραποίησης, οδηγώντας τον στο να δίνει μεγαλύτερη έμφαση στα σχετικά ζητήματα και κινήσεις.

Συγκεκριμένα, οι εσωτερικοί ελεγκτές δημιουργούν τις βάσεις για ένα αξιόπιστο και ποιοτικό έλεγχο, έχοντας καλύτερη αντίληψη και γνώσεις σχετικά με ζητήματα όπως το περιβάλλον και οι ιδιαιτερότητές της επιχείρησης, ο τρόπος λειτουργίας της και οι συνθήκες που επικρατούν σε θέματα ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, είναι χρέος τους να προετοιμάζουν το έδαφος για τους εξωτερικούς ελεγκτές και να τους παρέχουν βοήθεια και στήριξη κατά τη διάρκεια του ελέγχου στο σύνολο του.

Η ομάδα ελέγχου θα πρέπει να συνεργάζεται άψογα και να δείχνει κατανόηση το ένα μέλος προς το άλλο, να επικρατεί σύμπνοια απόψεων και μία κοινή λογική σκέψη σχετικά με τη διαδικασία του ελέγχου. Η διαρκής επικοινωνία μεταξύ των μελών της ομάδας διευκολύνει την ανταλλαγή απόψεων, γνώσεων και εμπειριών, στοιχεία τα οποία είναι ιδιαίτερης σημασίας κατά τη διαδικασία εντοπισμού κάποιας παραποίησης. Η συζήτηση μπορεί να κυμαίνεται γύρω από θέματα που αφορούν στη δομή της επιχείρησης, την πολυπλοκότητά της, το είδος των συναλλαγών που πραγματοποιεί, το ήθος και την ιστορία της, τον κλάδο

στον οποίο δραστηριοποιείται, το καθεστώς πίεσης μέσα στο οποίο λειτουργεί, το ρόλο της διοίκησης στα διάφορα θέματα, το διαχωρισμό καθηκόντων κτλ.

Προκειμένου η ομάδα ελέγχου να συλλέξει τις απαραίτητες πληροφορίες για την πιθανή ύπαρξη ουσιωδών λαθών εξαιτίας παραποίησης, καλείται να ακολουθεί τα παρακάτω τρία βήματα (SAS, 2002):

1. Συστηματική έρευνα της διοίκησης, της επιτροπής ελέγχου, του τμήματος εσωτερικού ελέγχου, καθώς και άλλων τμημάτων της επιχείρησης. Για το σκοπό αυτό, είναι απαραίτητη η συζήτηση της ομάδας ελέγχου αφενός με τους managers, αφετέρου με τα κατώτερα στελέχη, παρακολουθώντας και καταγράφοντας τις αντιδράσεις τους σε ύποπτες δραστηριότητες (στο χρηματοοικονομικό και λειτουργικό τμήμα) και ενδεχόμενες απάτες.

2. Γενική ανάλυση των χρηματοοικονομικών και μη παραγόντων που περιλαμβάνονται στο Προσάρτημα της εταιρίας.

3. Εντοπισμός και άμεση αναφορά παραγόντων (risk factors) που είναι συνυφασμένοι με το ενδεχόμενο εμφάνισης παραποιημένων οικονομικών καταστάσεων.

Σε περίπτωση που εντοπίζει κάποια παραποίηση, ο ελεγκτής θα πρέπει να κινηθεί σύμφωνα με τον κανόνα από το Ελεγκτικό Πρότυπο Νο 99, ο οποίος αναφέρει ότι «αν ο εξωτερικός ελεγκτής εντοπίσει την παραποίηση σε κάποιο κατώτερο κλιμάκιο, θα πρέπει να το αναφέρει αμέσως στο ανάλογο τμήμα της διοίκησης που έχει την εποπτεία του. Ενώ, αν η παραποίηση αφορά διοικητικό στέλεχος ο ελεγκτής θα πρέπει αμέσως να το αναφέρει στην επιτροπή ελέγχου».

Από την πλευρά της, η διοίκηση και συγκεκριμένα τα ανώτερα στελέχη καλούνται να αντιληφθούν το πόσο ουσιαστικός είναι ο ρόλος του ελεγκτή για την εταιρία και κατ' επέκταση το κοινωνικό σύνολο, οπότε αναμένεται από αυτά να συμπεριφέρονται με ειλικρίνεια και διάθεση συνεργασίας. Δε θα πρέπει να παραληφθούν στο σημείο αυτό τα ζητήματα ηθικής. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Archer (1996), «θα πρέπει να τηρούνται κανόνες ηθικής και δεοντολογίας τόσο κατά τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων όσο και κατά των ελέγχό τους». Η ευθύνη των managers διαχωρίζεται σε θετική, όταν παρουσιάζονται οι καταστάσεις με την πραγματική τους εικόνα και χωρίς αποκλίσεις και σε αρνητική, όταν αυτοί προκαλούν καταστάσεις, τις οποίες θα έπρεπε να εμποδίσουν. Επιπρόσθετα, τα στελέχη θα πρέπει να αποδεχθούν το υψηλό χρηματικό και χρονικό κόστος που απαιτείται για τη διεξαγωγή ενός σωστού ελέγχου της επιχείρησης, χωρίς να προσπαθήσουν να το μειώσουν, αλλά να επιτρέψουν στον ελεγκτή να το κρίνει εκείνος.

Δεδομένων όσων προηγήθηκαν, ο ελεγκτής δε θα πρέπει να λειτουργεί κάτω από την πίεση των υψηλόβαθμων στελεχών, αλλά να έχει την ελευθέρια να αφιερώσει όσο χρόνο κρίνει ο ίδιος ότι απαιτείται προκειμένου να ολοκληρώσει την ελεγκτική διαδικασία επιφέροντας το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα και με τον τρόπο που κρίνει εκείνος ως καταλληλότερο.

Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να εφαρμόσει ορισμένες μυστικές ή εμπιστευτικές μεθόδους οι οποίες επιτρέπουν τόσο την πρόβλεψη όσο και την αποτροπή, την παρεμπόδιση

και τον εντοπισμό δυσάρεστων καταστάσεων, όπως είναι τα γραφεία ή ο διορισμός υπάλληλων για τη συλλογή παραπόνων και η επίβλεψη ή προστασία εργαζόμενων που έχουν αντιληφθεί το ενδεχόμενο παραποίησης και δεν αναφέρουν κάτι από φόβο απώλειας της εργασίας τους. Θετικά σε αυτό δρα επίσης και η εφαρμογή μιας διαδικασίας αποτίμησης της ηθικής και του βίου των υψηλόβαθμων στελεχών που έχουν πρόσβαση στην ελεγκτική διαδικασία, καθώς και ο συνεχής έλεγχος των ίδιων των ελεγκτών.

Το πιο σημαντικό ζήτημα όμως όλων είναι η άσκηση μιας αποτελεσματικής και άγρυπνης διακυβέρνησης της εταιρίας από τα βασικά στελέχη, δηλαδή το διοικητικό συμβούλιο, η επιτροπή ελέγχου, τα υψηλόβαθμα στελέχη της διοίκησης, οι εσωτερικοί και εξωτερικοί ελεγκτές και τα κυβερνητικά σώματα. Η εφαρμογή της κατάλληλης κυβερνητικής πολιτικής είναι εφικτό να διασφαλίσει την αξιοπιστία, τη διαφάνεια και την εγκυρότητα των χρηματοοικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης, διαφυλάσσοντας κατ' αυτό τον τρόπο τα ενδιαφερόμενα μέρη, δηλαδή τους επενδυτές, τους πιστωτές και τους εργαζομένους της επιχείρησης.

Όσον αφορά στο ρόλο του κράτους, αυτό θα πρέπει να λαμβάνει μια σειρά δραστικών μέτρων και διαδικασιών, επιβάλλοντας την τιμωρία των στελεχών και των επιχειρήσεων που προβαίνουν σε χειραγώγηση των κερδών ή παρόμοιες πρακτικές με στόχο το σωφρονισμό όσων διέπραξαν την παραποίηση και τον παραδειγματισμό αυτών που εν δυνάμει θα προβούν σε αντίστοιχες κινήσεις. Αναφέρεται ενδεικτικά το παράδειγμα της ότι η SEC (Securities Exchange Commission), η οποία μετά το σκάνδαλο της Enron έλαβε μία σειρά μέτρων, μεταξύ των οποίων και τη φυλάκιση των παραβατών, επιβάλλοντας ποινές που έφταναν ακόμα και τα είκοσι έτη, ενώ παράλληλα θέσπισε πλήθος περιορισμών ασφαλείας για τις εταιρίες που εξαπάτησαν το κοινό ακόμα και για πέντε χρόνια μετά την πράξη τους, ενώ εφάρμοσε νέες ποινές για τις εισηγμένες επιχειρήσεις που εξαπάτησαν τους επενδυτές τους, για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο ακόμα και των εικοσιπέντε ετών (Rezaee, 2002).

Συμπεράσματα - Προτάσεις

Η χειραγώγηση των κερδών έχει πάρει ανησυχητικές διαστάσεις τόσο σε εθνικό, όσο και παγκόσμιο επίπεδο. Όλο και πιο συχνά οι managers επιδιώκουν να παρουσιάζουν με παραπλανητικό τρόπο την εικόνα της επιχείρησης, χρησιμοποιώντας προς όφελος τους τις ελλείψεις των λογιστικών κανόνων ή παραβιάζοντας τους νόμους, διαστρεβλώνοντας έτσι τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, εξυπηρετώντας τα συμφέροντα της επιχείρησης. Αυτή η πρακτική συνιστά το κύριο χαρακτηριστικό της χειραγώγησης των κερδών.

Τα τελευταία χρόνια διαπιστώθηκαν πάρα πολλές τέτοιες παραποιήσεις, όπως για παράδειγμα τα σκάνδαλα από τις εταιρείες Enron, WorldCom, American International Group και Lehman Brothers, προκαλώντας τεράστιες οικονομικές απώλειες και σοβαρές επιπτώσεις για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη της αγοράς, δηλαδή τους επενδυτές, τους πιστωτές, τους εργαζόμενους, τους οικονομικούς αναλυτές και τους φορείς του δημοσίου. Ως εκ τούτου, αμφισβητήθηκαν έντονα η φερεγγυότητα των ανώτατων διοικητικών στελεχών, η αποτελεσματικότητα των μηχανισμών εσωτερικού ελέγχου και των χρηματιστηριακών αγορών και η ποιότητα του εξωτερικού ελέγχου.

Η υιοθέτηση πρακτικών χειραγώγησης των κερδών προέρχεται από κίνητρα όπως τα συμβόλαια αποζημίωσης των στελεχών και η μερισματική πολιτική, ενώ οι πρακτικές που ακολουθούνται είναι, μεταξύ άλλων, η μετάθεση αναγνώρισης εσόδων ή εξόδων σε προγενέστερες ή μεταγενέστερες χρήσεις και η αλλαγή των μεθόδων αποτίμησης. Επομένως, πλήθος ερευνών διεξήχθησαν προκειμένου να γίνει κατανοητός ο μηχανισμός του συστήματος της απάτης και να βρεθεί ένας απλός τρόπος μέτρησης της, κάνοντας χρήση των στατιστικών μεθόδων. Πλήθος μοντέλων αναπτύχθηκαν μέσα από αυτή την προσπάθεια, εστιάζοντας το καθένα σε διαφορετικά σημεία, ενώ παράλληλα έγιναν αρκετές προτάσεις για αλλαγές και βελτιώσεις στη διαδικασία ροής της πληροφόρησης προς τα ενδιαφερόμενα μέρη με εγκυρότερο τρόπο, ώστε να εξασφαλιστεί τελικά και η σωστή λειτουργία των χρηματαγορών, αλλά και ολόκληρης της οικονομίας.

Έτσι λοιπόν, αναδείχθηκε και ο σπουδαίος ρόλος που διαδραματίζουν στην ανίχνευση και τον περιορισμό των τεχνικών χειραγώγησης των κερδών οι ελεγκτές, οι οικονομικοί αναλυτές αλλά και οι εποπτικές αρχές όπως η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η Επιτροπή Λογιστικής Τυποποίησης και Ελέγχων (Ε.Λ.Τ.Ε.) και οι ελεγκτικές υπηρεσίες του κράτους.

Φυσικά, στην προσπάθεια αυτή να περιοριστεί το φαινόμενο αυτό, θα πρέπει να δοθεί προσοχή στην αποφυγή ακραίων αντιδράσεων, όπως η ελαχιστοποίηση της ελαστικότητας των νόμων η οποία προκαλεί ελαχιστοποίηση της χρησιμότητας των κερδών ως μέτρο οικονομικής απόδοσης της επιχείρησης. Θα πρέπει λοιπόν να δοθεί προσοχή κατά το χαρακτηρισμό της χειραγώγησης των κερδών ως ανεπιθύμητη πρακτική, καθότι ορισμένες φορές αυτή η απόφαση είναι αρκετά αυστηρή και δεν αντικατοπτρίζει την πραγματικότητα. Το σημαντικότερο είναι να εξετάζεται κατά πόσο η επιχείρηση λαμβάνει μέτρα στο επιτρεπτό από τη λογιστική ευελιξία των Γ.Α.Λ.Α. όρια, σεβόμενη παράλληλα τους σχετικούς

με τη δημοσίευση και υποβολή των οικονομικών καταστάσεων νόμους, και κατά πόσο χρησιμοποιούνται τεχνικές σχετικές με τη λογιστική με σκοπό να καλυφτεί η πραγματική οικονομική απόδοση της επιχείρησης, παρουσιάζοντας ψευδείς οικονομικές καταστάσεις. Φυσικά, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η διασφάλιση της διαφάνειας και της υπευθυνότητας κατά την κοινοποίηση.

Σημαντικό σημείο για τον εντοπισμό αυτών των πρακτικών είναι και η διερεύνηση της υιοθέτησης συγκεκριμένων τεχνικών ανά κλάδο επιχειρήσεων, καθότι συνήθως αυτές είναι κοινές εντός ενός τομέα. Καθώς και η μελέτη της εξέλιξης των αριθμοδεικτών των επιχειρήσεων, όπως για παράδειγμα της κυκλοφοριακής ρευστότητας, της άμεσης ρευστότητας και του δείκτη ROI, καθώς και αυτοί επηρεάζονται άμεσα από την εφαρμογή αυτών των πρακτικών.

Βέβαια, η αντιμετώπιση της κατάστασης απαιτεί και τη συμμετοχή κατά κύριο λόγο και των ίδιων των επιχειρήσεων και των στελεχών τους, αλλά και η εφαρμογή κανόνων, όπως είναι η κωδικοποίηση της χρηματιστηριακής νομοθεσίας, οι κανόνες συμπεριφοράς όλων των φορέων της αγοράς, οι διάφορες παρεμβάσεις στον τομέα των ελέγχων και η επιβολή αυστηρής εφαρμογής των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.

Εντούτοις, θα μπορούσαμε να αναφέρουμε και μία αντίθετη άποψη, ότι η παραπάνω ανασκόπηση της βιβλιογραφίας δείχνει ότι οι περισσότερες μελέτες προσδιορίζουν τα κίνητρα και τις τεχνικές της χειραγώγησης των κερδών με ένα τρόπο. Με άλλα λόγια, προσπαθούν συχνά να δοκιμάσουν ένα κατάλληλο δείγμα επιχειρήσεων και έτσι τείνουν να υιοθετήσουν τις στατιστικές μεθόδους χειραγώγησης των κερδών που μπορεί να μην είναι πολύ αποτελεσματικές στον εντοπισμό πρακτικών αυτών σε όλες τις περιπτώσεις.

Για παράδειγμα, οι Choi et al. (1999) χρησιμοποιούν διαφορετικές μεθόδους διακριτικών δεδουλευμένων και δειγμάτων, οπότε με τον τρόπο αυτό επανεξετάζουν τις έρευνες με διαφορετικές μεθόδους με στόχο να επιβεβαιώσουν ότι τα κίνητρα για να διαχειριστούν τα κέρδη είναι λιγότερο αποτελεσματικά από ότι αρχικά είχε υποτεθεί από προηγούμενες έρευνες.

Είναι ενδιαφέρον το γεγονός ότι, σύμφωνα με τους Geiger και Smith (2010), υπάρχει ανάγκη για περαιτέρω έρευνα μέσω της οποίας θα συνδεθούν οι αντιλήψεις για την αναφερόμενη πρακτική χειραγώγησης των κερδών. Επιπλέον, παρόλο που η μέτρηση της έχει αποτελέσει αντικείμενο σε έναν μεγάλο αριθμό ερευνών, η βιβλιογραφία εξακολουθεί να υποφέρει από διάφορες αδυναμίες οι οποίες έχουν ως ενδείξεις τα διάφορα ευρήματα σε ίδιες κουλτούρες και ίδιες χώρες.

Είναι απαραίτητη λοιπόν μια καλύτερη κατανόηση των κίνητρων των managers και των τεχνικών χειραγώγησης των κερδών, δεδομένου ότι λίγες έρευνες έχουν προσφέρει μια κριτική κατανόηση των προβλημάτων αυτών μέσω μιας έρευνας με χρήση μεθόδων όπως οι συνεντεύξεις ή τα ερωτηματολόγια.

Η κατανόηση της φύσης των προβλημάτων της χειραγώγησης των κερδών είναι καθοριστική προκειμένου να μπορέσουν οι ρυθμιστικές αρχές να εξάγουν μια ακριβή

ερμηνεία αυτών των ευρημάτων, ενώ παράλληλα μπορεί να βελτιωθεί η ποιότητα των πληροφοριών που διατίθενται στο κοινό και ως εκ τούτου, οι χρήστες των οικονομικών εκθέσεων θα μπορούν να εξυπηρετηθούν καλύτερα.

Ξένη Βιβλιογραφία

Abdul Rahman, R. & Ali, F. H. (2006), Board, Audit Committee, Culture and Earnings Management, *Managerial Auditing Journal*, 21 (7), pp. 783-804.

Accounting Degree (2011), The 10 Worst Corporate Accounting Scandals of All Time <http://www.accounting-degree.org/scandals/>

Aljifri, K. (2007), Measurement and Motivations of Earnings management: A Critical Perspective, *Journal of Accounting - Business & Management*, 14, pp. 75-95.

Al-khabash, A.A. & Al-Thuneibat, A.A (2009), Earnings Management Practices from the Perspective of External and Internal Auditors, *Managerial Auditing Journal*, 24 (1), pp. 58-80.

Amat, O. Perramon, J. & Oliveras, E. (2003), Earnings Management in Spain: some Evidence from Companies Quoted in the Spanish Stock Market, Διαθέσιμο στο <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/677.pdf>.

Ambrose, B.W. & Bian, X. (2010), Stock Market Information and REIT earnings management, *Journal of Real Estate Research*, 32 (1), pp. 101-137.

Archer, S. (1996), The ethics of creative accounting, *Science and Engineering Ethics*, 2 (1), pp. 55-70.

Armstrong, M.B. (1993), Ethics and Professionalism for CPAs, Cincinnati: South-Western

Asif Mahbub K. Fowzia R. & Rashid, M. (2011), Cosmetic Accounting Practices in Developing Countries: Bangladesh Perspectives, *World Journal of Social Sciences*, 1 (3), pp. 1-15

Athanasakou, V. E. Strong, N.C. & Walker, M. (2009), Earnings management or forecast guidance to meet analyst expectations? *Accounting and Business Research*, 39 (1), pp. 3-35.

Baker, T. Collins, D. & Reitenga, A. (2003), Stock Option Compensation and Earnings Management Incentives, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 42, pp. 557-582.

Balachandran, B. Chalmers, K. & Haman, J. (2008), On-Market Share Buybacks, Exercisable Share Options and Earnings Management, *Accounting and Finance*, 48, pp. 25-49.

Balaciu, D. (2008), Is creative accounting a form of manipulation, University of Oradea, Faculty of Economics, Department of Finance-Accounting pp. 936-940, Διαθέσιμο στο <http://steconomice.uoradea.ro/anale/volume/2008/v3-finances-banksaccountancy/172.pdf>

Baralexis, S. (2004), Creative accounting in small countries: the Greek case, *Managerial Auditing Journal* 19 (3), pp. 440-461.

Bartov, E. Gul, F.A. & Tsui, J.S.L. (2001), Discretionary Accruals Models and Audit Qualifications, *Journal of Accounting and Economics*, 30 (3), pp. 421-452.

- Becker, C. DeFond, M. Jiambalvo, J. & Subramanyam, K. R. (1998), The Effect of Audit Quality on Earnings Management, *Contemporary Accounting Research*, 15 (1), pp. 22-39.
- Bergstresser, D. & Philippon. T. (2006), CEO Incentive and Earnings Management, *Journal of Financial Economics*, 80, pp. 511-529
- Bhattacharya, U. Daouk, H. & Welker, M. (2003), The world price of earnings opacity, *The Accounting Review*, 78 (3), pp. 641-678
- Breton, G. & Taffler, R.G. (1995), Creative Accounting and Investment Analyst response, *Accounting & Business Research*, 25 (98), pp. 81-92.
- Burgstahler, D. & Dichev, I. (1997), Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses, *Journal of Accounting and Economics*, 24 (1), pp. 99-126.
- Carmichael, D. R. Willingham, J. J. Schaller, C. A. (1996), *Auditing Concepts and Methods*, New York: McGraw-Hill
- Chang, J. & Sun, H. (2009), Crossed-listed Foreign Firms' Earnings Informativeness, Earnings Management and Disclosures of Corporate Governance Information Under SOX, *The International Journal of Accounting*, 44, pp. 1–32.
- Chen, K. Y. Lin, K. L. & Zhou, J. (2005), Audit quality and earnings management for Taiwan IPO firms, *Managerial Accounting Journal* 20 (1), pp. 86-104.
- Choi, W. Gramlich, J. & Thomas, J. (1999), Potential Errors in Detecting Earnings Management: Re-examining Studies Investigating the AMT of 1986, *Contemporary Accounting Research*, 18 (4), pp. 571-613.
- Christensen, T.E. & Hoyt, R.E. (1999), Ex Ante Incentives for Earnings Management and the Informativeness of Earnings, *Journal of Business Finance & Accounting*, 26 (7 - 8), p p. 807-832
- Cohen, D. A. Dey, A. & Lys, T. Z. (2008), Real and accrual based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods, *The Accounting Review* 83 (3), pp. 757-787.
- Collins, D. W. & DeAngelo, L. (1990), Accounting Information and Corporate Governance: Market and Analyst Reactions to Earnings of Firms Engaged in Proxy Contests, *Journal of Accounting & Economics*, 13, p. 213.
- Collins, D. W. & Hribar, P. (2002), Errors in Estimating Accruals: Implications for Empirical Research, *Journal of Accounting Research*, 40 (1), pp. 105-135.
- Coppens, L. & Peek, E. (2005), An analysis of earnings management by European private firms, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14 (1), pp. 1-17.
- Daniel D, N. Denis. D. & Naveen, L. (2007), Do Firms Manage Earnings to Meet Dividend Thresholds, *Journal of Accounting and Economics*, 45 (1), pp. 2-26.
- Davidson, S. Stickney, C. & Weil, R. (1987), *Accounting: The Language of Business*, Ari-

zona: Thomas Horton and Daughter.

DeAngelo, L.E. (1986), Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders, *The Accounting Review*, 61 (3), pp. 400-420.

DeAngelo, L.E. (1988), Discussion of Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts, *Journal of Accounting Research*, 26 (Supplement), pp. 32-40.

Dechow, P.M. & Dichev, I.D. (2002), The quality of accruals and earnings: The role of accruals estimation errors, *The Accounting Review* 77, pp. 35-59.

Dechow, P.M. Richardson, S.A. & Tuna, I. (2003), Why are earnings kinky? An examination of the Earnings management explanation, *Review of Accounting Studies*, (8) pp. 355-384.

Dechow, P.M. Sloan, R.G. & Sweeney, A.P. (1995), Detecting Earnings Management, *The Accounting Review*, 70 (2), pp. 193-225.

Dechow, P.M. Sloan, R.G. & Sweeney, A.P. (1996), Causes and Consequences of Earnings Manipulation: an Analysis of Firms Subject to Enforcement by the SEC, *Contemporary Accounting Research*, 13 (1), pp. 1-36.

DeFond, M. L. & Park, C.W. (1997), Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings, *Journal of Accounting and Economics*, 23 (1), pp. 115-139.

DeFond, M.L. & Subramanyam, K. (1998), Auditor Changes and Discretionary Accruals, *Journal of Accounting and Economics*, 25 (1), pp. 35-68.

DeGeorge, F. Patel, J. & Zeckhauser, R. (1999), Earnings Management to Exceed Thresholds, *Journal of Business*, 72 (1), pp. 1-33.

Dye, R. (1988), Informationally Motivated Auditor Replacement, *Journal of Accounting and Economics*, 14, pp. 347-374.

Fama, E. F. & Jensen M. C. (1983), Separation of Ownership and Control, *Journal of Law and Economics* 26 (2), pp. 301-325.

Gaa, J. & Dunmore, P. (2007), The Ethics of Earnings Management, *Chartered Accountants Journal of New Zealand*, 86 (8), pp. 60-62.

Geiger, M.M. O'Connell, B. Clikeman, P. M, Ochoa, E. Witkowski, K. & Basioudis, I. (2006), Perception of Earnings Management: The Effects of National Culture, *Advance in International Accounting*, 19, pp. 157-199.

Geiger, M.M. & Smith, J.V. (2010), The Effect of Institutional and Cultural Factors on the Perceptions of Earnings Management, *Journal of International of Accounting Research*, 9 (2), pp. 21-43.

Glaum, M. Lichtblau, K. & Lindemann, J. (2004), The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany, *Journal of international Accounting Research*, 3 (2), pp. 45-77.

Gonchanalyze, L. & Zimmermann, J. (2006), Earnings Management when Incentives Compete: The Role of Tax Accounting in Russia, *Journal of International Accounting Research*, 5 (1), pp. 41–65.

Graham, J. R. Harvey, C.R. & Rajgopal, S. (2005), The Economic Implications of Corporate Financial Reporting, *Journal of Accounting and Economics*, 40 (1), pp. 3-73.

Griffiths I. (1992), *Creative Accounting - How to make your profits what you want them to be*, London: Cox & Wyman Limited.

Guay, W. Kothari, S. & Watts, R. (1996), A Market-Based Evaluation of Discretionary Accrual Models, *Journal of Accounting Research*, 34 (Supplement), pp. 83-105.

Gunny, K. (2010), The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks, *Contemporary Accounting Research*, 27 (3). PP.855-888.

Hang, J.C. & Wang, S.W. (1998), Political Cost and Earnings Management of Oil Companies During 1990-Persian Gulf Crisis, *Accounting Review*, 73 (1), pp. 103-117.

Healy, P.M. (1985), The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions, *Journal of Accounting and Economics*, 7, pp. 85-107.

Healy, P.M. & Palepu, K.G. (2003), The Fall of Enron, *The Journal of Economic Perspectives*, 17 (2), pp. 3-26

Healy, P.M. & Wahlen, J.M. (1999), A review of the earnings management literature and its implications for standard setting, *Accounting Horizons* 13 (4), pp. 365-383.

Holthausen, R. W. Larker, D. F. & Sloan, R. G. (1995), Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings, *Journal of accounting and Economics*, 19(1), pp. 29-74.

Huang, H.W. Mishra, S. & Raghunandan, K. (2007), Types of Nonaudit Fees and Financial Reporting Quality, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 26 (1), pp. 133–45.

Imhoff, E. A. & Gerald, J. L. (1992), The Effect of Ex Ante Earnings Uncertainty on Earnings Response Coefficients, *The Accounting Review*, 67, pp. 427-439.

Jaggi, B. & Lee, L. (2000). Earnings Management Response to Debt Covenant Violations and Debt Restructuring, American Accounting Association Annual Conference. held in Philadelphia.

Jaggi, B. & Tsui, J. (2007), Insider Trading, Earnings Management and Corporate Governance: Empirical Evidence Based on Hong Kong Firms, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 18 (3), pp. 92-222.

Jaggi, B. Leung, S. & Gul, F. (2009), Family Control, Board Independence and Earnings Management: Evidence Based on Hong Kong Firms, *Journal of Accounting and Public Policy*, 28 (4), pp. 281–300.

- Jiambalvo, J. Rajgopal, S. & Venkatachalam, M. (2002), Institutional Ownership and the Extent to Which Stock Prices Reflect Future Earnings? *Contemporary Accounting Research*, 19 (1), pp. 117-145.
- Jiraporn, P. Miller, G.A. Yoon, S. & Kim, Y. (2008), Is Earnings Management Opportunistic or Beneficial? An Agency Theory Perspective, *International Review of Financial Analysis*, 17 (3), pp. 622-634.
- Jones, J. (1991), Earnings Management During Import Relief Investigations, *Journal of Accounting Research*, 29 (2), pp. 193-223.
- Jones, M. (2011), *Fraud and International Accounting Scandal*, New Jersey: John Wiley & Sons Ltd.
- Kamel, M. & Elbanna, H. (2010), Assessing the Perceptions of the Quality of Reported Earnings Management, *Managerial Auditing Journal*, 25 (1), pp. 32-52.
- Kanagaretnam, K. Lobo, G.J. & Mathieu, R. (2003), Managerial Incentives for Income Smoothing Through Bank loan Loss Provisions, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20, pp. 63-80.
- Kaszniak, R. (1999), On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management, *Journal of Accounting Research*, 37 (1), pp. 57-81.
- Klein, A. (2002), Audit Committee, Board of Director Characteristics, and Earnings Management, *Journal of Accounting and Economics*, 33 (3), pp. 375-401.
- Kothari, S.P. Lcone, A.J. & Wasley, C.E. (2005), Performance-Matched Discretionary Accruals, *Journal of Accounting and Economics*, 39 (1), pp. 163-197.
- Kury, K.W. (2007), Decoupled Earnings: An Institutional Perspective of the Consequences of Maximizing Shareholder Value, *Accounting Forum* 31 (4), pp. 370–383
- Lendez, A. M. & Lorevec, J.J. (1999), How to prevent and detect financial statement fraud, *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 11 (1), pp. 47-54.
- Leuz, C. Nanda, D. & Wysocki, P. D. (2003), Earnings management and investor protection: an international comparison, *Journal of Financial Economics* 69 (3), pp. 505–528.
- Lev, B. (1989), On the usefulness of earnings: Lessons and directions from two decades of empirical research, *Journal of Accounting Research* 27 (Supplement), 153-192.
- Li, S. (2004), The Puzzle of Firm Performance in China: An Institutional Explanation, *Economics of Planning*, 37 (1), pp. 47-68.
- Lim, S. & Matolcsy, Z. (1999), Earnings Management of Firms Subjected to Product Price Controls, *Accounting and Finance*, 39, pp. 131-150.
- Lo, K. (2007), Earnings Management and Earnings Quality, *Journal of Accounting and Economics*, 8, pp. 1-17.

- Louis, G.G.L. & Sun, A. (2008), Earnings Management, Lawsuit and Stock- for- Stock Acquirers, Market Performance, *Journal of Accounting and Economics*, 46 (1), pp. 62-77.
- Madhogarhiaa, P. Suttonb, K. & Kohersc, T. (2009), Earnings management practices among growth and value firms, *Applied Financial Economics*, 19 (1), pp. 1767–1778.
- Markarian, G. Pozza. L. & Prencipe, A. (2008), Capitalization of R&D Costs and Earnings Management Evidence from Italian Listed Companies, *The International Journal of Accounting*, 43 (3), pp. 246-267.
- Martinez, A.L. (2005), Earnings Management in Brazil: Motivation and Consequences. Διαθέσιμο στο at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1652499>
- McNichols, M. (2000), Research Design Issues in Earnings Management Studies, *Journal of Accounting and Public Policy*, 19 (4/5), pp. 313-345.
- McNichols, M. & Wilson, P. (1988), Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts, *Journal of Accounting Research*, 26 (3), pp. 1-31.
- Merchant, K. & Rockness, J. (1994), The Ethics of Managing Earnings: An Empirical Investigation. *Journal of Accounting and public Policy*, 13, pp. 79-94
- Monem, R. (2003), Earnings Management in Response to the Introduction of the Australian Gold Tax, *Contemporary Accounting Research*, 20 (4), pp. 747-774.
- Naser K. (1993), *Creative Financial Accounting*, New York: Prentice Hall International
- Navissi, F. (1999), Earnings Management under Price Regulation, *Contemporary Accounting Research*, 16 (2), pp. 281-30.
- Nelson, M.W. Elliott, J.A. & Tarpley, R.L. (2003), Evidence from Auditors about Managers' and Auditors' Earnings-Management Decisions, *The Accounting Review*, 77 (4), pp. 175-202.
- Nigrini, M.J. (2005), An Assessment of the Change in the Incidence of Earnings Management Around the Enron-Anderson Episode, *Review of Accounting and Finance*, 4 (1), pp. 92-110.
- Noronha, C. Zeng. Y. & Vinten, G. (2008), Earnings Management in China: An Exploratory study, *Managerial Auditing Journal*, 23 (4), pp. 367-385.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Othman, H. B. & Zeghal. D. (2006), A Study of Earnings-Management Motives in the Anglo-American and Euro- Continental Accounting Models: The Canadian and French Cases, *The International Journal of Accounting*, 41, pp. 406-435.
- Peasnell, K.V. Pope, P.F. & Young, S. (2000), Detecting Earnings Management Using Cross-Section an Abnormal Accruals Models, *Accounting and Business Research*, 30 (4), pp.

313-326.

Peek, E. (2004), The Use of Discretionary Provisions in Earnings Management: Evidence from The Netherlands, *Journal of International Accounting Research*, 3 (2), pp. 27-43.

Perez, G. R. & Hemmen. S. (2010), Debt Diversification and Earnings Management, *Journal Public Policy*, 29, pp. 138-159.

Piot, C. (2001), Agency Costs and Audit Quality: Evidence from France, *The European Accounting Review*, 10 (3), pp. 461-499.

Poitrast, G. Wilkans, T. & Kwan, Y. (2002), The Timing of Assets Sales: Evidence of Earnings Management, *Journal of Business Finance & Accounting*, 29 (7), pp.903-933.

Rezaee, Z. (2002), *Financial statement fraud: prevention and detection*, New York: Wiley

Roychowdhury, S. (2006), Earnings management through real activities manipulation, *Journal of Accounting and Economics*, 42 (3), pp. 335-370.

Rusmin, R. (2010), Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence. *Managerial Auditing Journal* 25 (7), pp. 618-638.

Rutledge, R.W. (1995), Does Management Engage in the Manipulation of Earnings? The Case of SFAS 52, *Journal of International Accounting Auditing & Taxation*, 4 (1), pp. 69-86.

SAS (2002), Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit, Διαθέσιμο στο <http://www.aicpa.org/Research/Standards/AuditAttest/DownloadableDocuments/AU-00316.pdf>

Schipper, K. (1989), Commentary on Earnings Management, *Accounting Horizons*, 3 (4), pp. 91-102.

Silvoso, J. A. (1972), Report of the Committee on Basic Auditing Concepts - Committee Report, *The Accounting Review*, 47 (Supplement to Volume XLVII), pp. 15-74, Published by: American Accounting Association

Smith, A. (1993), Earnings and Management Incentives, *Journal of Accounting and Economics*, 16, pp. 337-347.

Stubben, S.R. (2010), Discretionary Revenues as a Measure of Earnings Management, *The Accounting Review*, 85 (2), pp. 595-717.

Subramanyam, K. (1996), The Pricing of Discretionary Accruals, *Journal of Accounting and Economics*, 22 (1), pp. 249-281.

Vafeas, N. (1999), Board Meeting Frequency and Firm Performance, *Journal of Financial Economics*, 53 (1), pp. 113-142.

Van Tendeloo, B. & Vanstraelen, A. (2008), Earnings Management and Audit Quality in Europe: Evidence from the Private Client Segment Market, *European Accounting Review* 17 (3), pp. 447-469.

Velury, U. (2005), The Association between an Auditor Industry Specialization and Earn-

ings Management, *Research in Accounting Regulation*, 16. pp. 107-184

Warfield, T. D. Wild, J. & Wild, K. L. (1995), Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings, *Journal of Accounting and Economics*, 20 (1), pp. 61-92.

Watts, R. & Zimmerman, J. (1983), Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence, *Journal of Law and Economics*, 26 (3), pp. 613–633.

Whelan C. & McBarnet, D. (1999), *Creative accounting and the Cross-Eyed Javelin Thrower*, New Jersey: John Wiley & Sons Ltd.

Xie, B. Davvidson, W.N. III & DaDalt, P.J. (2003), Earnings Management and Corporate Governance: the Role of Board and Audit Committee, *Corporate Finance*, 9 (3), pp. 295–316

Xiong, Y. (2006), Earnings Management and Its Measurement: A Theoretical Perspective. *The Journal of American Academy of Business*, 9 (1), pp. 214-219.

Ελληνική Βιβλιογραφία

- Γαγάνης, Χ.Π. & Ζοπουνίδης, Κ.Δ. (2008), Αναγνώριση παραποιημένων λογιστικών καταστάσεων: Μεθοδολογικό πλαίσιο και εφαρμογές, Αθήνα: Κλειδάριθμος
- Γκίνογλου Δ., Ταχυνάκης Π., Μωυσή Σ. (2005), Γενική Χρηματοοικονομική Λογιστική, Εκδόσεις Rosili
- Κάντζος, Κ. (2005), Ελεγκτική - Θεωρία και Πρακτική, Αθήνα: Σταμούλη
- Κούγιας Γ, Γεωργίου Δ. (2004), Χρηματοοικονομικά Μαθηματικά, Εκδόσεις Νέων Τεχνολογιών
- Πομόνης Ν. (2010) ,Γενική Λογιστική 2 ,Εκδόσεις Σταμούλη
- Φίλιος Φ. Βασίλειος (2003), Δημιουργική Λογιστική (Creative Accounting), Αθήνα, Σύγχρονη Εκδοτική

Ιστοσελίδες

<http://www.accounting-degree.org/scandals/>

<http://steconomice.uoradea.ro/anale/volume/2008/v3-finances-banksaccountancy/172.pdf>

Καθημερινή (2002a), Χειρότερο σκάνδαλο και από την Enron <http://www.kathimerini.gr/122631/article/oikonomia/die8nhs-oikonomia/xeirotero-skandalo-kai-apo-thn-enron>

Καθημερινή (2002b), Νέο λογιστικό σκάνδαλο στη WorldCom <http://www.kathimerini.gr/126455/article/oikonomia/die8nhs-oikonomia/neo-logistiko-skandalo-sth-worldcom>

Καθημερινή (2005), Από την άνοδο στην πτώση της «Δυναμικής Ζωής» <http://www.kathimerini.gr/213041/article/oikonomia/epixeirhseis/apo-thn-anodo-sthn-ptwsh-ths-dynamikhhs-zwhs>

