

ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM

Erasmus School of Economics Bachelor scriptie

[Economie & Bedrijfseconomie]

Scriptie Earnings Management:

Earnings Management en onethisch gedrag

In deze scriptie is geprobeerd een link te leggen tussen de toepassing van 'earnings management' en onethisch gedrag. Om dit te doen is eerst gekozen voor de volgende definitie van het begrip 'earnings management': Er is sprake van earnings management wanneer managers financiële rapporten wijzigen om stakeholders te misleiden over de economische prestatie van het bedrijf of de contractuele uitkomsten te beïnvloeden die afhankelijk zijn van de boekhouding (Healy & Wahlen, 1999). Een aantal manieren voor de toepassing van 'earnings management' zijn besproken en ook de gevolgen hiervan. Uiteindelijk leidt dit tot de conclusie dat in het licht van de gebruikte definitie van 'earnings management' kan worden gelinkt aan onethisch gedrag.

Kernwoorden: Earnings management, onethisch gedrag, theory of planned behavior, theory of reasoned action, accrual based management accounting, real management accounting

Naam student: Nisha Singh

Studentnummer: 414161

Inhoudsopgave

1. Introductie	4
1.1 Inleiding	4
1.2 Onderzoeksvraag	4
1.3 Academische relevantie	4
1.4 Methodologie	5
1.5 Opzet van de scriptie	5
2. Theoretisch raamwerk	6
2.1 Theory of Reasoned Action (TRA)	6
2.2 Theory of Planned Behavior (TPB)	7
2.3 Onethisch gedrag	8
2.4 Onethisch gedrag en Agency Theory	8
2.5 Definitie Earnings management	9
2.6 Afsluiting	10
3. Deelvraag 1: Hoe wordt 'earnings management toegepast door bedrijven die gefocust zijn op winstoptimalisatie?	11
3.1 Accrual Based Management Accounting	11
3.2 'Earnings management' door middel van verkopen	11
3.3 Real Earnings management	12
3.5 Afsluiting	13
4. Deelvraag 2: welke prikkels leiden ertoe dat bedrijven ervoor kiezen om 'earnings management' te implementeren?	14
4.1 Voldoen aan gestelde verwachtingen	14
4.2 Inkomsten gelijkmatig verdelen	15
4.3 Beter beeld creëren van het bedrijf	15
4.4 Bonussysteem	15
4.5 Beantwoording deelvraag 2	16
4.6 Afsluiting	16
5. Deelvraag 3: welke rol speelt accounting bij het toepassen van 'earnings management'?	17
5.1 Ethiek onder accountants	17
5.2 Ethiek tijdens de studie	18
5.3 IFRS	18
5.4 Beantwoording deelvraag 3	19
5.5 Afsluiting	20
6. Deelvraag 4: Wat zijn de gevolgen van het implementeren van 'earnings management' voor de maatschappij?	21

6.1 Gevolgen voor aandeelhouders en andere stakeholders	21
6.2 Sociale gevolgen	22
6.3 Beantwoording deelvraag 3	23
6.4 Afsluiting.....	23
7. Conclusie	24
7.1 Tekortkomingen en implicaties verder onderzoek	25
8. Bibliografie.....	27

1. Introductie

1.1 Inleiding

De pogingen die het management doet om de financiële positie van een bedrijf te beïnvloeden of te manipuleren door gebruik te maken van specifieke boekhoudmethoden wordt gezien als 'earnings management' (Akers et al., 2007). Met deze beschrijving kan earnings management gezien worden als onethisch, bestuurders zien het 'spelen met de getallen', iets wat lijkt te horen bij de functie die zij bekleden.

In de afgelopen jaren zijn tal van schandalen op het gebied van boekhouding aan het licht gekomen. Een goed voorbeeld hiervan is de zaak van Enron. Dit bedrijf slaagde erin de verliezen die gemaakt werden uit de boeken te houden. Toen het schandaal eenmaal aan het licht kwam bleek dat managers miljoenen aan geld in hun eigen zak stopten en dat accountants eraan meewerkten om dit in zijn geheel te verbergen. Uit later onderzoek bleek dat het schandaal toegeschreven kon worden aan intensief gebruik van 'earnings management' door Enron (Rafik Z., 2004).

1.2 Onderzoeksvraag

Het bovenstaande voorbeeld laat zien hoe fout het kan aflopen met het implementeren van 'earnings management'. Toch is 'earnings management' niet illegaal, maar betekent dit dan dat het automatisch ook ethisch is? Priest (2002) stelt dat onethisch gedrag in het gebruik van 'earnings management' kan worden gelinkt aan grote boekhoudschandalen als eerder beschreven. Het doel van dit onderzoek is uit te vinden of elk gebruik van 'earnings management' kan worden gelinkt aan onethisch gedrag. Daarom wordt de volgende onderzoeksvraag gesteld:

Kan het gebruik van 'earnings management' gezien worden als onethisch gedrag?

Het beantwoorden van deze vraag is belangrijk om de drijvende kracht achter earnings management te vinden en op deze manier proberen grote boekhoudschandalen te voorkomen. Door dit te doen kan namelijk achterhaald worden hoe schandalen precies ontstaan. Met deze informatie wordt geprobeerd boekhoudschandalen te voorkomen. Dit onderzoek is om deze reden maatschappelijk relevant.

1.3 Academische relevantie

Het onderzoek is ook wetenschappelijk relevant. Het antwoord op de hoofdvraag moet ertoe leiden dat onethisch gedrag in kaart wordt gebracht. Daarnaast moet het leiden tot een betere link tussen 'earnings management' en onethisch gedrag. In de bestaande literatuur bestaat hier veel onenigheid over (Rafik Z., 2004).

Ter ondersteuning voor de beantwoording van de hoofdvraag zijn vier deelvragen opgesteld:

Deelvraag 1: Hoe wordt 'earnings management' toegepast door bedrijven die gefocust zijn op winstoptimalisatie?

Deelvraag 2: Welke prikkels leiden ertoe dat bedrijven ervoor kiezen om 'earnings management' te implementeren?

Deelvraag 3: Welke rol speelt accounting bij het toepassen van 'earnings management'?

Deelvraag 4: Wat zijn de gevolgen van het implementeren van 'earnings management' voor de maatschappij?

De antwoorden van de bovenstaande deelvragen zullen ertoe leiden dat een totaalbeeld ontstaat van earnings management, waarmee de hoofdvraag beantwoord kan worden.

1.4 Methodologie

Gezien het beperkte tijdsbestek waarin dit onderzoek moet worden uitgevoerd, worden grenzen gesteld met betrekking tot het onderzoek. Er is gekozen om bestaande literatuur over earnings management met elkaar te vergelijken. Dit zal worden gedaan door eerst een theoretisch raamwerk op te stellen. In dit theoretisch raamwerk zal de exacte definitie van earnings management en onethisch gedrag uitgebreid besproken worden, zo zullen hier geen misstanden over zijn. Er is gekozen dit te doen, omdat beiden termen erg subjectief zijn en voor het uitvoeren van het onderzoek is het belangrijk dat de definities duidelijk zijn. Nadat het theoretisch raamwerk is opgesteld, zullen verschillende casestudies besproken worden en vergeleken worden met de onderliggende theorie. Dit allemaal zal gedaan worden met het oog op het beantwoorden van de deelvragen en de hoofdvraag.

1.5 Opzet van de scriptie

Het vervolg van deze scriptie bestaat uit 6 hoofdstukken: hoofdstuk 2 bevat het theoretisch kader. In hoofdstukken 3 t/m 6 zullen de deelvragen beantwoord worden. Hoofdstuk 7 bevat de conclusie van het onderzoek. Dit hoofdstuk beschrijft verder de tekortkomingen van dit onderzoek en aanbevelingen voor nader onderzoek.

2. Theoretisch raamwerk

2.1 Theory of Reasoned Action (TRA)

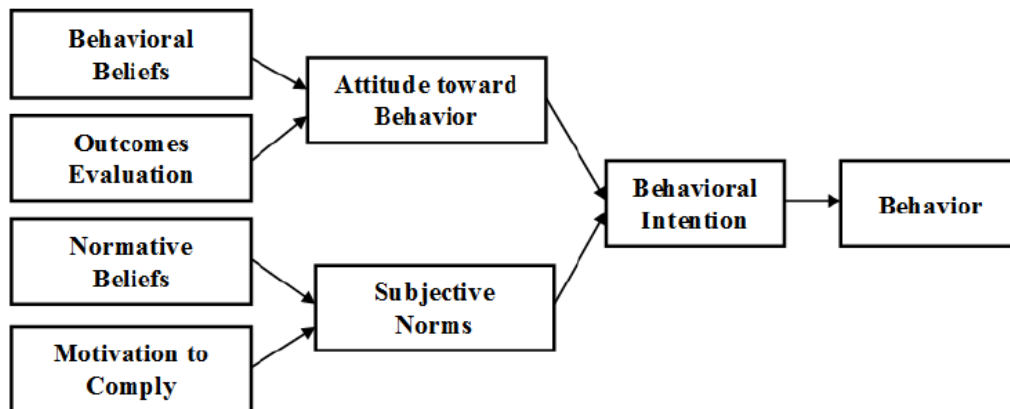
Theory of Reasoned Action (TRA) en Theory of Planned Behavior (TPB) zijn twee theorieën over het voorspellen van gedrag. Volgens Sheppard et al. (1988) zijn beide theorieën bruikbaar in het voorspellen van intenties voor het vertonen van bepaald gedrag. Met behulp van TRA en TPB zijn instrumenten beschikbaar voor het voorspellen van gedrag. Daarnaast kunnen op basis van beide theorieën strategieën worden geïdentificeerd voor veranderend gedrag.

Zowel TRA als TPB nemen aan dat mensen rationeel zijn en systematisch gebruik maken van beschikbare informatie bij het nemen van beslissingen (Man Kit Chang, 1998). Naast de eerdergenoemde aannames heeft TRA nog een aanname. TRA neemt aan dat het gedrag dat iemand vertoont onder volledige controle is van deze persoon (Madden et al., 1992). TRA is gebaseerd op de veronderstelling dat gedrag van een individu wordt bepaald door de intenties om dat gedrag te vertonen (Fishbein en Ajzen, 1975). De intenties om bepaald gedrag te vertonen zijn een functie van de *Attitude (A)* jegens het gedrag en de *Subjective Norm (SN)*. In *figuur 1* is een schematische weergave te zien van TRA. *Attitude (A)* wordt gedefinieerd als het algemeen beeld dat een individu heeft ten opzichte van een bepaald gedrag (Fishbein en Ajzen, 1980). Dit algemene beeld wordt bepaald aan de hand van het feit of het individu het vertonen van dat bepaalde gedrag ziet als gunstig of ongunstig. De *Attitude (A)* is een functie van het product van de *Beliefs (B)* van een persoon dat het vertonen van bepaald gedrag leidt tot bepaalde resultaten en de *Evaluaties (E)* van deze resultaten. Beliefs (B) zijn de overtuigingen die een persoon heeft tot welke resultaten het vertoonde gedrag zal leiden. *Attitude (A)* kan worden gedefinieerd als volgt:

$$A = \sum BiEi$$

Subjective Norm (SN) wordt gedefinieerd als de perceptie die de persoon in kwestie heeft over de meningen van de belangrijkste mensen in zijn of haar leven (Ajzen en Fishbein, 1980). De persoon vraagt zich af of deze mensen (referenten) vinden dat het gedrag vertoond moet worden of juist niet. SN is het product van de *Normative Belief (NB)* en de *Motivatie (MC)* om te voldoen aan de verwachtingen van de referent. *Normative Belief (NB)* is de overtuiging die de persoon heeft dat de referent vindt dat het gedrag vertoond moet worden (of niet). *Subjective Norm (SN)* kan dus worden gedefinieerd als volgt:

$$SN = \sum NBiMCI$$



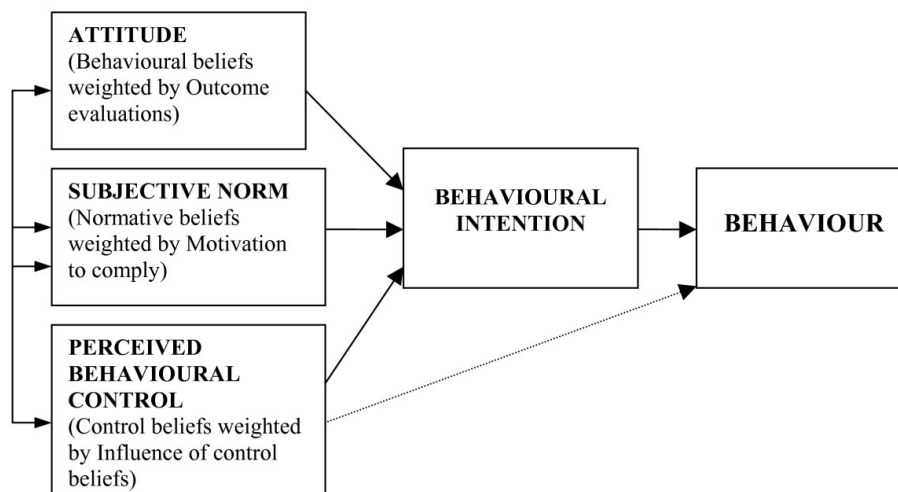
Figuur 1: Schematische weergave TRA

2.2 Theory of Planned Behavior (TPB)

Ajzen (1985) heeft de TRA uitgebreid naar de TPB door *Perceived Behavior Control (PBC)* toe te voegen (Figuur 2). PBC refereert naar de moeilijkheidsgraad van het te vertonen gedrag en is een functie van *Control Beliefs (CB)* en *Perceived Facilitation (PF)* (Ajzen, 1991). PBC kan worden gedefinieerd als volgt:

$$PBC = \sum CBiPFi$$

Control Beliefs (CB) is de perceptie over de aanwezigheid of afwezigheid van de middelen en mogelijkheden om bepaald gedrag te vertonen. Perceived Facilitation (PF) wordt gedefinieerd als de beoordeling van de persoon in kwestie over de belangrijkheid van die middelen om het uiteindelijke resultaat te bereiken (Ajzen en Madden, 1986).



Figuur 2: Schematische weergave TPB

2.3 Onethisch gedrag

Volgens Man Kit Chang (1998) kan TPB beter worden gebruikt in het voorspellen van onethisch gedrag in vergelijking met TRA. Dit resultaat is consistent met het resultaat van Azjen (1991). In zijn onderzoek werd geconcludeerd dat de toevoeging van PBC significante waarde toevoegt in het voorspellen van de intentie om bepaald gedrag te vertonen. De significante waarde van PBC zorgt ervoor dat TPB beter gebruikt kan worden in het voorspellen van onethisch gedrag. PBC refereert namelijk naar de moeilijkheidsgraad van het te vertonen gedrag. Bij onethisch gedrag speelt de moeilijkheidsgraad een significante rol. Op het moment dat het moeilijk wordt om onethisch gedrag te vertonen zal er niet voor gekozen worden om dit te doen.

Naast het feit dat PBC significante waarde toevoegt in het voorspellen van gedrag en daarmee TPB de voorkeur verdient, geldt dat voor onethisch gedrag de derde aanname van TRA niet opgaat (Man Kit Chang, 1998). Zoals eerder naar voren is gekomen, wordt bij TRA aangenomen dat het vertoonde gedrag van een persoon onder volledige controle is van deze persoon. Personen die onethisch gedrag vertonen hebben in de meeste gevallen geen controle hierover. Voor het vertonen van onethisch gedrag moeten namelijk mogelijkheden en middelen beschikbaar zijn. De aanwezigheid hiervan is niet in de volledige controle van een persoon. Dit leidt tot de conclusie dat onethisch gedrag niet onder volledige controle is van een persoon. Onethisch gedrag zal in de meeste gevallen vertoond worden als de kans zich hiervoor voordoet.

2.4 Onethisch gedrag en Agency Theory

Onethisch gedrag kan ook verklaard worden aan de hand van de 'Agency Theory' (AT) (Noreen, 1988). De AT gaat uit van een principaal-agent relatie. De principaal en agent ondertekenen een contract waarin staat dat de agent handelt namens de principaal. (Shapiro, 2005) De AT heeft twee aannames. Ten eerste wordt aangenomen dat de agent handelt uit zelf belang (Noreen, 1988). Ten tweede wordt aangenomen dat er sprake is van informatie asymmetrie. Principaal en agent beschikken niet over dezelfde informatie. Volgens AT kan een contract alleen mogelijk kan zijn als beide partijen evenveel vertrouwen hebben in elkaar. Dit vertrouwen kan bereikt worden als beide partijen evenveel risico lopen en het opleggen van sancties in het geval het contract wordt verbroken. Voor onethisch gedrag ontstaat hier een probleem. Het risico om gepakt te worden bij het vertonen van onethisch gedrag is relatief klein (Noreen, 1988). Sancties hebben hierbij geen of weinig invloed.

Het bovenstaande kan gelinkt worden aan de eerdergenoemde TPB. Uit zowel AT als TPB kan geconcludeerd worden dat onethisch gedrag vertoond wordt wanneer de kans zich voordoet om dit

te doen. Volgens AT is de kans om gepakt te worden bij het vertonen van onethisch gedrag relatief klein. Dit maakt de keuze voor onethisch gedrag aannemelijker.

Volgens Zey-Ferrell, Weaver en Ferrell (1979) kan onethisch gedrag gelinkt worden aan de interne druk om te presteren en aan de sociale interacties in een organisatie. Daarnaast zijn jonge werknemers eerder geneigd hun superieuren te steunen in kwesties van moraliteit (Carroll, 1975). Dit betekent dat het hoger management van een bedrijf redelijke invloed kan uitoefenen op het gedrag dat het lager management vertoont (tone at the top).

Zolang de mogelijkheid aanwezig zal zijn onethisch gedrag te vertonen, zal dit gedaan worden (Zey-Ferrell et al., 1979). Dit betekent dat wanneer onethisch gedrag verminderd wil worden, de mogelijkheid tot het vertonen hiervan gelimiteerd moet worden.

Het stellen van strikte doelen door een bedrijf voor haar werknemers kan leiden tot het vertonen van onethisch gedrag (Schweitzer et al., 2004). De relatie tussen het vaststellen van doelen en het vertonen van onethisch gedrag is sterk in het geval dat de doelen net niet worden gehaald. Daarnaast is het zo dat de relatie geldt voor zowel financiële als niet-financiële doelen.

Interne druk tot presteren, sociale interactie in een organisatie, tone at the top, de mogelijkheid tot het vertonen van onethisch gedrag en het vaststellen van strikte doelen zijn kort samengevat de drijfveren voor onethisch gedrag waarmee in dit onderzoek rekening zal worden gehouden. Hiervoor is gekozen omdat deze factoren het meeste rol spelen in onethisch gedrag.

2.5 Definitie Earnings management

Er gelden verschillende definities voor earnings management. Ronen en Yaari (2008) classificeerden drie typen definities op het gebied van earnings management, namelijk 'white', 'gray' en 'black'. Onder 'white' earnings management wordt verstaan het profiteren van het feit dat er sprake is van flexibiliteit in het kiezen van verscheidene methodes op het gebied van boekhouden en verslaggeving. Het kiezen van een boekhoudmethode die opportunistisch of economisch efficiënt is valt onder de 'gray' definitie van earnings management. Tot slot bestaat het 'black' gebied, deze definitie omvat het gebruiken van praktijken waarbij informatie in de financiële rapporten op een verkeerde manier wordt gepresenteerd of waarbij de transparantie van deze rapporten verminderd wordt

Er is sprake van earnings management wanneer managers financiële rapporten wijzigen om stakeholders te misleiden over de economische prestatie van het bedrijf of de contractuele uitkomsten te beïnvloeden die afhankelijk zijn van de boekhouding (Healy en Wahlen, 1999).

Een andere definitie is gegeven door Johnson et al. (2012). In dit onderzoek wordt namelijk gezegd dat onder earnings management de keuze van de manager voor een boekhoudmethode wordt verstaan om specifieke doelen te bereiken.

Hoewel bovenstaande definities redelijk op elkaar lijken, is het van belang voor het onderzoek om één definitie te kiezen waarmee verder zal worden gewerkt. Er is gekozen voor de definitie van Healy en Wahlen (1999). Deze definitie is gekozen, omdat Ronen en Yaari (2008) deze definitie het meest alomvattend vonden.

2.6 Afsluiting

Een theoretisch raamwerk is nu vastgesteld. Aan de hand van de gebruikte definities en theorieën in het raamwerk zullen de deelvragen beantwoord worden. De antwoorden van de deelvragen zullen leiden naar de beantwoording van de hoofdvraag.

3. Deelvraag 1: Hoe wordt 'earnings management' toegepast door bedrijven die gefocust zijn op winstoptimalisatie?

In dit hoofdstuk wordt deelvraag 1 besproken. De resultaten die hieruit naar voren komen zullen worden gelinkt aan het eerder vastgestelde theoretisch raamwerk. Uiteindelijk komt hier het antwoord voort op de eerste deelvraag.

In het onderzoek van Burgstahler en Dichev (1997) werd geconcludeerd dat dalingen en verliezen in de inkomsten dikwijls worden weggewerkt door 'earnings management'. Voor bedrijven met relatief hoge niveaus van vlottende activa en kortlopende schulden is het relatief minder kostbaar 'earnings management' toe te passen door middel van veranderingen in netto werkkapitaal (Burgstahler en Dichev, 1997). Bedrijven die in staat zijn tegen lage kosten 'earnings management' toe te passen, zullen negatieve inkomsten managen en omzetten naar positieve inkomsten. Er zijn tal van manieren waarop dit gedaan kan worden.

3.1 Accrual Based Management Accounting

Als 'earnings management' erop gericht is dalingen en verliezen in de inkomsten te verbergen, wordt verwacht dat dit gedaan wordt door middel van de inkomsten, om specifiek te zijn de cashflow uit bedrijfsactiviteiten. De cashflow uit bedrijfsactiviteiten wordt dan hoger gerapporteerd dan in werkelijkheid. Deze stijging in de cashflow gaat gepaard met een daling in werkkapitaal (Burgstahler en Dichev, 1997). Een voorbeeld hiervan is wanneer een bedrijf kiest om de contante verkopen te doen stijgen. Dit leidt tot een stijging van de cashflow uit bedrijfsactiviteiten. Het werkkapitaal daalt, door een daling in de voorraad.

Een bedrijf kan ook de keuze maken dalingen en verliezen in de inkomsten te verbergen door middel van veranderingen in het werkkapitaal. Uit het bovenstaande bleek dat wanneer een bedrijf kiest de cashflow uit bedrijfsactiviteiten te beïnvloeden, dit indirect invloed heeft op het werkkapitaal. Het is mogelijk direct invloed uit te oefenen op het werkkapitaal. Dit kan gedaan worden door middel van verkopen op rekening. Een bedrijf kiest dan om additionele verkopen op rekening te verantwoorden. Verkopen op rekening hebben geen invloed op de cashflow uit bedrijfsactiviteiten, maar zorgen wel voor een stijging in debiteuren en een daling in de voorraad. De debiteuren stijgen met de omzet die door de additionele verkopen op rekening wordt gegenereerd, terwijl de voorraad daalt met de inkoopwaarde van de omzet. Het verschil hiertussen zorgt ervoor dat het netto werkkapitaal stijgt.

3.2 'Earnings management' door middel van verkopen

Of een bedrijf kiest invloed uit te oefenen op de cashflow uit bedrijfsactiviteiten of op het werkkapitaal, de verkopen spelen hierbij een belangrijke rol. Volgende Rowchowdhury (2006) zijn er twee manieren

om het verkoopvolume in het huidige jaar een boost te geven. Dit zal ervoor zorgen dat dalingen en verliezen in de inkomsten verborgen worden. De eerste manier is om kortingen aan te bieden die slechts binnen een bepaalde tijd geldig zijn. Door dit te doen worden eigenlijk toekomstige verkopen naar het huidige jaar gehaald. De tweede manier is om bij het verstrekken van krediet mildere voorwaarden op te stellen. Bij beide manieren moet opgemerkt worden dat het slechts zal leiden tot een tijdelijke stijging in de verkopen. Beide manieren zijn expliciet gericht op de korte termijn met weinig tot geen aandacht voor de lange termijn (Rowchowdhury, 2006).

3.3 Real Earnings management

Gekeken vanuit het perspectief van de kosten kunnen ook dalingen en verliezen in de inkomsten verborgen worden (Rowchowdhury, 2006). Ook hier zijn er twee manieren voor. De eerste manier is door middel van discretionaire kosten. Dit zijn kosten die niet variëren met de productieomvang. Voorbeelden van zulke kosten zijn onderzoekskosten, marketingkosten en onderhoudskosten. Deze kosten worden vaak geboekt in de periode waar ze betrekking op hebben. Echter is er veel speling mogelijk met het boeken van deze kosten (Rowchowdhury, 2006). De kosten kunnen namelijk eenvoudig naar voren worden gehaald of juist naar de toekomst worden geschoven. Als in het huidige jaar verwacht wordt dat een daling in inkomsten of een verlies aan inkomsten zal zijn, kan het management kiezen om minder discretionaire kosten te boeken. Een daling of verlies in de inkomsten zal dan verborgen worden.

Een tweede manier om vanuit de kosten dalingen en verliezen in de inkomsten te verbergen is door middel van overproductie (Rowchowdhury, 2006). Door meer te produceren, worden vaste kosten verspreid over meer producten. Dit zorgt ervoor dat vaste kosten per product dalen. Zolang de marginale kosten per product niet stijgen, zullen door overproductie de totale kosten per product dalen. Dit impliceert dat de kostprijs van de omzet lager is, waardoor hogere inkomsten geboekt kunnen worden.

3.4 Beantwoording deelvraag 1

Kort samengevat, is er een aantal manieren om dalingen en verliezen in inkomsten te verbergen. Dit kan zowel gedaan worden vanuit het perspectief van opbrengsten als vanuit het perspectief van kosten. Vanuit het perspectief van opbrengsten kan dit gedaan worden door middel van cashflow uit bedrijfsactiviteiten en het werkkapitaal. Vanuit het perspectief van kosten kan dit gedaan worden door middel van discretionaire kosten en overproductie.

In het theoretisch raamwerk is gekozen om onder 'earnings management' te verstaan wanneer managers financiële rapporten wijzigen om of stakeholders te misleiden over de economische prestatie van het bedrijf of de contractuele uitkomsten te beïnvloeden die afhankelijk zijn van de boekhouding (Healy & Wahlen, 1999). De manieren die zijn besproken in dit hoofdstuk voor het

gebruik van 'earnings management' vallen goed onder deze definitie. Bij alle manieren die zijn behandeld, wordt geprobeerd inkomsten beter te laten lijken dan in werkelijkheid het geval is. Dit valt onder 'stakeholder misleiden over de economische prestatie van het bedrijf'.

3.5 Afsluiting

In dit hoofdstuk is een aantal manieren besproken voor de toepassing van 'earnings management'. Een belangrijke opmerking om te maken hierbij is dat de besproken manieren niet uitputtend zijn. Er zijn namelijk tal van andere manieren voor de implementatie van 'earnings management'. In dit hoofdstuk zijn slechts een paar manieren besproken. In het volgende hoofdstuk zal worden besproken welke prikkels bedrijven hebben om deze manieren van 'earnings management' toe te passen.

4. Deelvraag 2: welke prikkels leiden ertoe dat bedrijven ervoor kiezen om 'earnings management' te implementeren?

Hoofdstuk 4 bevat de bespreking van de tweede deelvraag. Met de resultaten van hoofdstuk 3 wordt gekeken welke prikkels bedrijven hebben voor de implementatie van 'earnings management'.

In het vorige hoofdstuk is een aantal manieren besproken om 'earnings management' toe te passen. Hieruit kwam naar voren dat 'earnings management' vooral wordt toegepast om dalingen en verliezen in inkomsten te verbergen of juist een stijging van de inkomsten te suggereren. 'Earnings management' kan toegepast worden om inkomsten gelijkmatig te verdelen over de jaren (Ortega en Grant, 2003). In dit hoofdstuk worden de achterliggende redenen om dit te doen, besproken.

4.1 Voldoen aan gestelde verwachtingen

Eén van de belangrijkste redenen om 'earnings management' te implementeren, is te voldoen aan de verwachtingen die zijn gesteld voor dat jaar (Ortega en Grant, 2003). Wanneer inkomsten lager uitvallen dan in eerste instantie verwacht werd, heeft dit een negatief effect op de aandelenprijs. Voor managers is het vooral aannemelijk gebruik te maken van 'earnings management' wanneer de verwachting net niet wordt gehaald. De druk te voldoen aan de verwachtingen is groot. Bedrijven moeten verwachtingen voor elk half jaar of elk jaar verstrekken aan de investeerders en analisten. Veel academische studies laten zien dat het toepassen van 'earnings management' om te voldoen aan de gestelde verwachtingen iets is wat veelvuldig voorkomt (Degeorge, 1999). Na de invoering van IFRS in 2005 is dit nog steeds het geval (Jeanjean & Stolowy, 2008). In dit onderzoek kwam naar voren dat de invoering van IFRS geen invloed heeft gehad op het gebruik van de 'earnings management' en de achterliggende prikkels hiervoor.

Uit veel onderzoeken komt naar voren dat inkomsten precies of net iets meer zijn dan wat de verwachting was. Hiertegenover staat dat heel weinig verwachtingen zijn die net niet worden gehaald. Theoretisch gezien zou het zo moeten zijn dat rondom de verwachtingen van de markt er meer symmetrie zou moeten zijn (Ortega en Grant, 2003). Dat wil zeggen dat evenveel bedrijven zijn die de verwachtingen net wel halen als bedrijven die de verwachtingen net niet halen. Het feit dat deze symmetrie niet aanwezig is, duidt op het mogelijk gebruik van 'earnings management'.

Het bovenstaande komt overeen met het theoretisch raamwerk dat eerder in deze scriptie is gepresenteerd. Managers hebben geen volledige controle over het feit of de gestelde verwachtingen al dan wel of niet gehaald zullen worden. *Theory of Planned Behavior* (TPB) is in het bovenstaande geval dan van toepassing. Vooral *Control Beliefs* (CB) spelen een belangrijke rol. 'Earnings management' wordt vooral toegepast in de situatie dat de verwachtingen net niet worden gehaald. Dit zou kunnen betekenen dat wanneer deze situatie zich voordoet, managers eerder de middelen en

mogelijkheden zien om 'earnings management' toe te passen dan in het geval dat gestelde verwachtingen met een groot verschil niet worden gehaald.

4.2 Inkomsten gelijkmatig verdelen

Zoals aan het begin van dit hoofdstuk werd vermeld, kan 'earnings management' ook worden toegepast om inkomsten op een gelijkmatige manier te verdelen over de jaren. Ook dit staat in relatie tot de aandelenprijs. Om de aandelenprijs te maximaliseren, moet een bedrijf proberen volatiliteit in de inkomsten zoveel mogelijk te verminderen (Ortega en Grant, 2003). Hoge volatiliteit indiceert een hoge mate van risico. Hierdoor zal een aandeel in waarde dalen, vergeleken met meer stabiele inkomenspatronen.

Een andere reden om inkomsten gelijkmatiger over de jaren te verdelen, is ervoor te zorgen dat de verwachtingen niet steeds hoger worden (Ortega en Grant, 2003). Als in een bepaald jaar de inkomsten hoger uitvallen dan in eerste instantie werd verwacht, zullen de verwachtingen voor het volgende jaar hoger liggen dan voorheen. Managers zijn bang dat niet voldaan kan worden aan deze verwachtingen. In zo een situatie wordt gekozen voor de implementatie van 'earnings management'.

De bovenstaande reden voor de keuze voor 'earnings management' kan worden gelinkt aan de *Agency Theory* (AT). De agent (management) zet het eigenbelang voor het belang van de principaal (het bedrijf). Als in een bepaald jaar de inkomsten hoger uitvallen dan werd verwacht, heeft dit een positief effect op de aandelenprijs. Echter, uit angst dat verwachtingen in het volgende jaar omhoog zullen gaan, worden deze hogere inkomsten niet volledig geboekt in hetzelfde jaar. Het management heeft baat bij dit te doen, maar het bedrijf niet.

4.3 Beter beeld creëren van het bedrijf

Empirisch bewijs laat zien dat bedrijven 'earnings management' implementeren om zichzelf in het best mogelijke licht te laten zien (Ortega en Grant, 2003). In hoofdstuk 3 kwam naar voren dat bedrijven veelvuldig gebruik maken van 'earnings management' om dalingen en verliezen in inkomsten te verbergen. Vooral op het moment dat aandelen worden uitgegeven, heeft het management van een bedrijf een prikkel dit te doen. Door inkomsten hoger te laten uitvallen dan daadwerkelijk het geval is, zal de aandelenprijs stijgen. Dit zal resulteren in de uitgifte van meer aandelen.

4.4 Bonussysteem

Tot slot kan 'earnings management' gebruikt worden om de bonussen van het management te maximaliseren (Healy, 1985). Wanneer inkomsten lager zijn dan het minimum om een bonus te halen, zal geprobeerd worden de inkomsten door middel van 'earnings management' te laten stijgen (Ortega en Grant, 2003). Het tegenovergestelde is het geval wanneer inkomsten een bepaald maximum overschrijden, waarna geen additionele bonus meer wordt ontvangen. In dit geval is een prikkel aanwezig de inkomsten door middel van 'earnings management' te doen dalen. De extra inkomsten

van het huidige jaar worden gebruikt om een bonus te genereren in het volgende jaar. Wanneer de inkomsten tussen het minimum en maximum liggen, zal geprobeerd worden de inkomsten te laten stijgen om de bonus in het huidige jaar hoger te laten uitvallen (Ortega en Grant, 2003).

Dat 'earnings management' wordt geïmplementeerd om bonussen te maximaliseren, komt overeen met de theorie gepresenteerd in het theoretisch raamwerk. In het theoretisch raamwerk werd geconcludeerd dat het stellen van strikte doelen door een bedrijf een belangrijke factor is in het vertonen van onethisch gedrag. Als een bedrijf strikte doelen stelt met betrekking tot de inkomsten en dit wordt gelinkt aan bonussen, kan het zo zijn dat managers een extra prikkel hebben voor 'earnings management'. Managers willen dan niet alleen zorgen dat de verwachtingen omtrent de inkomsten worden gehaald, maar ze willen ook een bonus ontvangen.

Het bovenstaande kan ook gelinkt worden aan de *Agency Theory* (AT). Door een bonussysteem te introduceren, kan het zijn dat managers zich meer gaan focussen op het behalen van deze bonus. Managers zouden een extra prikkel hebben om het eigenbelang voorop te zetten. Ze willen immers hun bonus behalen.

4.5 Beantwoording deelvraag 2

Voldoen aan de gestelde verwachtingen, inkomsten gelijkmatig verdelen over de jaren en het maximaliseren van bonussen zijn kort samengevat prikkels voor de implementatie van 'earnings management'. De motivatie voor de implementatie van 'earnings management' heeft in veel gevallen nog een achterliggende gedachte. De aandelenprijs speelt zo een belangrijke rol op het moment dat er wordt gekozen om de inkomsten gelijkmatig te verdelen. Ook bij het voldoen aan de gestelde verwachtingen, speelt de aandelenprijs een significante rol. Hiernaast kan het zo zijn dat het management het eigenbelang vooropstelt. Dit is het geval bij het maximaliseren van de bonus, maar ook in het geval van het gelijkmatig verdelen van de inkomsten.

4.6 Afsluiting

In dit hoofdstuk zijn een aantal prikkels besproken die bedrijven kunnen hebben wanneer zij de keuze maken 'earnings management' toe te passen. Samen met de resultaten uit hoofdstuk 3 is een redelijk beeld ontstaan van 'earnings management': op welke manieren 'earnings management' wordt toegepast kan worden en wat de motivatie achter het gebruik van 'earnings management' kan zijn. In het volgende hoofdstuk zal geprobeerd worden om een link te leggen tussen 'earnings management' en accounting.

5. Deelvraag 3: welke rol speelt accounting bij het toepassen van 'earnings management'?

Dit hoofdstuk bespreekt welke rol accounting speelt in de implementatie van 'earnings management'. Er wordt onderzocht of dit gelinkt kan worden aan het vertonen van onethisch gedrag. Verder wordt besproken welke invloed IFRS heeft gehad op het gebruik van 'earnings management'.

5.1 Ethiek onder accountants

In hoofdstuk 3 en 4 is besproken hoe 'earnings management' kan worden toegepast en waarom bedrijven deze keuze maken. Wat bij beide hoofdstukken naar voren komt, is dat door 'earnings management' financiële informatie van het bedrijf op een andere manier wordt gepresenteerd dan in werkelijkheid het geval is. Volgens Low et al. (2008) vinden bedrijven dat er verschillende manieren zijn om wetten en regels te interpreteren. Bedrijven zullen voor de interpretatie kiezen die het best past om de gestelde doelen te behalen. Ethiek speelt nu een belangrijke rol. In de werkomgeving worden accountants continue geconfronteerd met ethische dilemma's (Low et al., 2008). Er is gekozen om de focus te leggen op accountants omdat zij de controlerende beroepsgroep. Accountants controleren stukken die door anderen zijn opgesteld. Zij hebben in dit opzicht eigenlijk de eindverantwoordelijkheid voor de opgestelde stukken. Het is de taak van accountants om eventuele fouten uit de opgestelde stukken te halen. Zij hebben meer te maken met ethiek, omdat zij voor de keuze staan om een kleine fout door de vingers te zien door bijvoorbeeld de goede reputatie van het bedrijf of dat ze er toch voor kiezen om deze fout aan te kaarten.

Wanneer dit gelinkt wordt aan het theoretisch kader, komt naar voren dat het bovenstaande aansluit op het feit dat onethisch gedrag net zolang vertoond zal worden tot de mogelijkheid hiervoor zich voordoet. Accountants zullen bereid zijn om kleine fouten in de opgestelde jaarrekeningen over het hoofd te zien, wanneer zij de kans zien om dit te doen.

Volgens Gray et al., (1994) is er bewijs voor ethisch falen onder accountants. In dit onderzoek werd gevonden dat dit deels te wijten valt aan de educatie van accountants. Tijdens de opleiding is er te weinig nadruk op de ethiek rondom het accountancy vak. Dit resultaat wordt gesteund door het onderzoek van Rafik Z. (2002). Empirisch bewijs toonde in dit onderzoek aan dat accounting studenten erg mild zijn in het beoordelen van 'earnings management'. Zij zien het implementeren van 'earnings management' door het management als iets wat hoort bij een goede bedrijfsvoering (Margrath & Weld, 2002). Dit resultaat wijst erop dat onethisch gedrag mogelijk verminderd kan worden door meer nadruk te leggen op ethiek tijdens de studie.

5.2 Ethiek tijdens de studie

In het onderzoek van Low et al. (2008) wordt onderzocht waarom schandalen op het gebied van accounting blijven voorkomen. Gevonden werd dat het kapitalisme en de normen en waarden in een bedrijf hier een belangrijke rol in spelen. Onze wereld is veelal gericht op het verdienen van geld. In de meeste bedrijven is dit ook het enige wat daadwerkelijk telt. De vraag die nu naar voren komt is, of door educatie op het gebied van accounting het aantal schandalen verminderd kan worden.

Studenten geloven dat educatie slechts een gematigd effect kan hebben op hun ethisch denken (Low et al., 2008). Nu is het zaak ervoor te zorgen dat zoveel mogelijk wordt gehaald uit dit gematigd effect. Accountingscholen moeten een curriculum aanbieden waarbij ethiek op zo'n manier is geïntegreerd dat het significante invloed heeft op de manier waarop de studenten denken. Immers, het is hun denkwijze die later het verschil gaat maken. Het is een noodzaak voor studenten om in te zien hoe het gebruik van verschillende methoden op het gebied van accounting, verschillende consequenties kan hebben en dan vooral op het gebied van ethiek.

Uit het onderzoek van Low et al. (2008) kwam ook naar voren dat studenten van zichzelf vinden dat ze wel degelijk ethischer denken vergeleken met daadwerkelijke accountants. Hier zit een paradox, want uit het onderzoek bleek ook dat de studenten zich focussen op de korte termijn en dat ze het belangrijk vinden zo snel mogelijk het beste resultaat te behalen. Dit resultaat zou kunnen duiden op het feit dat de studenten hierdoor mogelijk milder staan tegenover het gebruik van 'earnings management'. Maar maakt dit de studenten onethisch? Het blijkt dat studenten ethiek tijdens de studie belangrijk vinden, maar denken dat educatie over ethiek slechts een gematigd effect zal hebben (Low et al., 2008).

Het gebruik van 'earnings management' kan worden gelinkt aan de morele normen en waarden van een persoon (Rafik Z., 2002). De morele normen en waarden kunnen niet voorspellen of een individu wel of niet 'earnings management' zal implementeren, maar ze kunnen wel iets zeggen over het feit of 'earnings management' ethisch of onethisch gevonden zal worden. Een voorbeeld hiervan is dat individuen die de korte termijn belangrijker vinden, 'earnings management' beoordelen als ethischer vergeleken met individuen die de lange termijn belangrijker vinden. Zoals eerder gezegd, moet de educatie op het gebied van ethiek een significant effect hebben op de manier van denken van studenten. Als dit bereikt wordt, zal dit effect hebben op de morele normen en waarden van de studenten. Dit kan leiden tot andere beoordelingen van 'earnings management'.

5.3 IFRS

De implementatie van IFRS in 2005 is een van de grootste veranderingen geweest op het gebied van accounting (Kousenidis et al., 2010). Door de implementatie van IFRS waren alle beursgenoteerde ondernemingen binnen de Europese Unie genoodzaakt dit systeem van accounting toe te passen. Hierdoor waren significante veranderingen ten opzichte van de accountingmethoden die voorheen

worden gebruikt. Het doel van IFRS is om jaarrekeningen te voorzien van informatie, die transparant en van adequate kwaliteit is voor de aandeelhouders. Bovendien werd het principe van historische kostprijs vervangen door het principe van de fair value. Het principe van de fair value zou ertoe moeten leiden dat de waarde van het bedrijf dichter bij de intrinsieke waarde komt te liggen. Het doel hiervan is dat er meer betrouwbare informatie aan investeerders wordt gepresenteerd. Dit zou kunnen impliceren dat data gerapporteerd onder IFRS meer waarde relevant zijn dan onder eerder gebruikte standaarden (Kousenidis, 2010).

Bij bedrijven die vrijwillig hebben gekozen voor adaptie van IFRS werd een daling in 'earnings management' gedetecteerd (Christensen et al., 2015). Bij bedrijven die verplicht werden tot implementatie van IFRS werd geen verbetering in de kwaliteit van accounting geconstateerd. Dit resultaat komt overeen met eerdere onderzoeken van Daske et al. (2013) en Christensen et al. (2013). Dit resultaat kan impliceren dat een verplichte adoptie van IFRS niet per se leidt tot verbetering van de kwaliteit van accounting. Terwijl dit wel het doel is van het verplicht stellen van het gebruik van IFRS. Een tweede implicatie is dat het gebruik van een nieuwe accounting standaard geen invloed heeft op het verbeteren van de kwaliteit. Het zou kunnen zijn dat het achterliggende motief om gegevens op een bepaalde manier te rapporteren, de kwaliteit bepaalt. Als een bedrijf het motief blijft houden om 'earnings management' toe te passen, zal het gebruik van een nieuwe accounting standaard hier geen invloed op hebben.

5.4 Beantwoording deelvraag 3

Uit de voorgaande paragrafen komt naar voren dat accounting een belangrijke rol speelt in het gebruik van 'earnings management'. Vooral het gebrek aan ethiek binnen het vak accounting komt naar voren. Er is bewijs voor ethisch falen onder accountants. Dit ethisch falen kan gelinkt worden aan het gebrek aan aandacht voor ethiek tijdens de studie. Ook is gekeken naar de adaptie van IFRS en de invloed hiervan op het gebruik van 'earnings management'. De belangrijkste implicatie hierbij was dat de adoptie van een nieuwe accounting standaard geen invloed zal hebben op het gebruik van 'earnings management'. De reden hiervoor is dat de motivatie om 'earnings management' te gebruiken belangrijker is dan de accounting standaard die wordt gebruikt. Dit resultaat kan worden gelinkt aan het feit dat te weinig nadruk wordt gelegd op ethiek tijdens de studie en hierdoor dus eerder een prikkel ontstaat voor de implementatie van 'earnings management'. In hoofdstuk 4 zijn een aantal prikkels besproken die het management kan hebben voor het gebruik van 'earnings management'. Deze redenen kunnen dus zodanig op wegen tegen de gevolgen dat niet wordt gedacht aan ethiek. Aan deze gevolgen zal aandacht worden besteed in hoofdstuk 6.

5.5 Afsluiting

Dit hoofdstuk heeft de rol van accounting besproken in het gebruik van 'earnings management'. Er is geprobeerd dit te doen rekening houdend met ethiek. De belangrijkste conclusie hierbij is dat in het onderwijs te weinig nadruk wordt gelegd op ethiek, wat uiteindelijk zou kunnen leiden tot ethisch falen in het vak accounting. In het volgende hoofdstuk zal worden gekeken wat de gevolgen van het gebruik van 'earnings management' zijn voor de maatschappij.

6. Deelvraag 4: Wat zijn de gevolgen van het implementeren van 'earnings management' voor de maatschappij?

In dit hoofdstuk wordt besproken of er gevolgen zijn voor de maatschappij wanneer bedrijven de keuze maken voor de toepassing van 'earnings management'. Wanneer dit het geval is, wordt geprobeerd een link te leggen met ethiek. Dit moet ertoe leiden dat de onderzoeksvraag zo volledig mogelijk beantwoord kan worden.

'Earnings management' kan worden gelinkt aan fraude op het moment dat het management opzettelijk acties onderneemt die erop gericht zijn om investeerders en andere belangrijke stakeholders te misleiden (Zahra et al., 2005). Dit komt overeen met de gekozen definitie van 'earnings management' in dit onderzoek. De gekozen definitie luidde namelijk als volgt: er is sprake van 'earnings management' wanneer managers financiële rapporten wijzigen om stakeholders te misleiden over de economische prestatie van het bedrijf of de contractuele uitkomsten te beïnvloeden die afhankelijk zijn van de boekhouding (Healy & Wahlen, 1999). Het gebruik van 'earnings management' kan serieuze gevolgen hebben voor verschillende groepen individuen (Zahra et al., 2005). Grootschalige implementatie van 'earnings management' kan invloed hebben op investeerders, aandeelhouders, andere stakeholders en de maatschappij in zijn geheel. Daarnaast kan het serieuze schade aanrichten aan de reputatie van de betrokken managers en hun carrière eindigen.

Hoewel de definitie van het begrip 'fraude' overeenkomt met de gebruikte definitie voor het begrip 'earnings management' in dit onderzoek, is het een te sterke uitdrukking om deze twee begrippen aan elkaar gelijk te stellen. 'Earnings management' is niet altijd gelijk aan fraude, maar het zou kunnen worden gezien als een vorm van fraude op het moment dat er vanuit deze perceptie wordt gekeken naar 'earnings management'. In sectie 2.5 werd gesproken van drie typen definities op het gebied van 'earnings management', namelijk 'white', 'grey' en 'black'. In dit stuk is gesproken over 'black earnings management'. Verder in het verslag zal ook met name hierover gesproken worden.

6.1 Gevolgen voor aandeelhouders en andere stakeholders

Aandeelhouders zijn de eerste slachtoffers op het moment dat het gebruik van 'earnings management' op een negatieve manier naar buiten komt (Zahra et al., 2005). Dit nieuws zorgt namelijk voor een daling in de marktwaarde van de aandelen van het bedrijf. Aandeelhouders maken dus verlies op de aandelen die zij in bezit hebben.

Een andere groep die negatieve gevolgen kan ervaren van het gebruik van 'earnings management' door een bedrijf zijn de obligatiehouders en schuldeisers (Zahra et al., 2005). Het is waarschijnlijk dat de kredietbeoordeling van een bedrijf wordt verlaagd wanneer 'earnings management' aan het licht

komt. Dit zorgt ervoor dat de obligaties in waarde zullen dalen. Deze daling in waarde leidt ertoe dat obligatiehouders op een negatieve manier worden beïnvloed.

Ook schuldeisers ervaren de consequenties wanneer het gebruik van 'earnings management' aan het licht komt (Prior et al., 2008). Het zou kunnen zijn dat leningen aan het bedrijf zijn gegeven op basis van forecasts over inkomsten. Door een daling in de aandelenprijs en een daling in de waarde van obligaties kloppen deze forecasts niet meer. Dit is problematisch voor de schuldeisers wanneer zij hun geld terug willen.

De daling in waarde van obligaties en in de aandelenprijs zal pas op de lange termijn plaatsvinden (Zahra et al., 2005). Op de korte termijn zal van de zogenoemde daling niets te merken zijn. Als het desbetreffende bedrijf op een goede manier het 'schandaal' weet te overkomen, zal de daling op lange termijn lager kunnen uitvallen dan verwacht

Tot slot ervaren werknemers van het bedrijf de consequenties van de implementatie van 'earnings management' (Zahra et al., 2005). In veel gevallen weten de werknemers niet af van het gebruik van 'earnings management' door hun management, toch wordt deze groep meestal het hardst geraakt. Werknemers kunnen hun baan verliezen en schade leiden aan hun reputatie. Er zijn hier een aantal verklaringen voor. Het feit dat ze hebben gewerkt voor een bedrijf dat heeft meegedaan aan een bepaalde vorm van 'earnings management' in negatieve zin is vaak al genoeg om een slecht beeld te creëren van de werknemers. Dit maakt het lastig voor deze groep om een andere baan te vinden. Een onverwacht gevolg van het bovenstaande is dat bedrijven steeds meer proberen intern het gebruik van 'earnings management' tegen te gaan (Murdock, 2003). Bedrijven moedigen hun werknemers aan, als zij zich zorgen maken over de gebruikte accountingmethoden, dit te melden.

Tot nu is alleen aandacht besteed aan negatieve gevolgen van 'earnings management'. Echter kan ook sprake zijn van positieve gevolgen van 'earnings management' voor stakeholders. Een voorbeeld hiervan zou kunnen zijn wanneer 'earnings management' wordt toegepast met als motivatie om de inkomsten te stabiliseren. Wanneer inkomsten stabiel zijn over de jaren heen, kan dit een positief effect hebben op de aandelenkoers. Stabiele inkomsten kan een signaal afgeven van een financieel gezond bedrijf. Dit heeft op zijn beurt een positief effect op de aandelenkoers. In dit geval is het gebruik van 'earnings management' positief voor de stakeholders.

6.2 Sociale gevolgen

In het voorgaande werd gesproken over de gevolgen voor de werknemers. Eén gevolg was dat de kans bestaat dat een groot aantal werknemers hun baan kwijt zal raken bij misleidende vormen van 'earnings management'. Dit heeft ook gevolgen voor de maatschappij (Zahra et al., 2005). Hoewel de exacte economische kosten hiervan niet bekend zijn, zijn wel schokkende schattingen gemaakt.

Thomas & Gibson (2003) schatten dat deze kosten kunnen oplopen tot 4.500 dollar per werknemer voor de maatschappij. Deze kosten zijn gebaseerd op het verlies in pensioen, en het verlies aan belastinginkomsten.

Een ander gevolg is dat het vertrouwen in het bedrijfsleven daalt. Volgens Fukuyama (1995) is het economisch succes van een kapitalistische samenleving afhankelijk van de mate van vertrouwen die de bevolking heeft. Hoge mate van vertrouwen leidt tot lagere kosten in het bedrijfsleven.

Tot slot daalt het vertrouwen in auditing (Zahra et al., 2005). Velen zullen geloven dat grote accountancybedrijven hun eigen integriteit verkopen voor lucratieve contracten die zij aangeboden krijgen van hun klanten.

6.3 Beantwoording deelvraag 3

Het gebruik van 'earnings management' is vooral problematisch wanneer dit publiekelijk bekend wordt. Op het moment dat dit gebeurt heeft het bedrijf te maken met een aantal serieuze gevolgen. Het zal negatieve gevolgen hebben voor de aandeelhouders en andere stakeholders van het bedrijf. Dit leidt tot negatieve gevolgen voor de maatschappij. Het vertrouwen zal immers dalen. Door de consequenties van het gebruik van 'earnings management' te bespreken, komt naar voren dat deze allemaal negatief en grootschalig zijn. Dit zou kunnen leiden tot de conclusie dat het gebruik van onethisch gedrag kan worden gelinkt aan 'earnings management'. Wanneer het gebruik van een bepaalde methode veel negatieve consequenties met zich meebrengt, is het onwaarschijnlijk dat deze methode wordt gezien als 'goed'. Al bestaan hier veel verschillende meningen over.

6.4 Afsluiting

In dit hoofdstuk zijn de gevolgen besproken van het gebruik van 'earnings management', dan vooral in het geval dit publiekelijk bekend wordt. Een groot aantal groepen individuen ondervinden de gevolgen hiervan. Daarnaast heeft dit hoofdstuk een stap gezet om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden.

7. Conclusie

In dit onderzoek is gezocht hoe een link te leggen tussen ethiek en het gebruik van 'earnings management'. De onderzoeksvraag luidde als volgt:

Kan het gebruik van 'earnings management' gezien worden als onethisch gedrag?

Om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden zijn vier deelvragen opgesteld. De belangrijkste resultaten van het onderzoek zullen hieronder worden gepresenteerd waarna het antwoord volgt op de onderzoeksvraag.

De implementatie van 'earnings management' kan zowel gedaan worden vanuit het perspectief van de kosten als vanuit het perspectief van de inkomsten. Als wordt gekeken naar de inkomsten zijn een aantal manieren voor de toepassing van 'earnings management'. Inkomsten kunnen verhoogd door middel van veranderingen in de cashflow uit bedrijfsactiviteiten en door middel van veranderingen in het netto werkkapitaal. Ook kan invloed worden uitgeoefend op de inkomsten door middel van een boost aan het verkoopvolume. Hiervoor bestaan twee manieren. Ten eerste kan dit gedaan worden door kortingen te geven die slechts van tijdelijke aard zijn. Ten tweede kan het verkoopvolume verhoogd worden door mildere voorwaarden op te stellen bij het verstrekken van krediet.

Vanuit het perspectief van de kosten zijn er twee manieren voor het gebruik van 'earnings management'. De eerste manier is door gebruik te maken van discretionaire kosten, kosten die niet variëren met de productieomvang. Bij deze kosten is veel speling mogelijk tijdens het boeken van de kosten. De tweede manier is door middel van overproductie. Overproductie zorgt ervoor dat vaste kosten worden verspreid over een groter aantal producten. Dit leidt tot lagere totale kosten per product.

Managers hebben een aantal prikkels voor de implementatie van 'earnings management'. De belangrijkste prikkel is te voldoen aan de gestelde verwachtingen. Dit is vooral een prikkel als net niet wordt voldaan aan de verwachtingen. Belangrijk om hierbij op te merken is dat een link kan worden gelegd met de voorgestelde theorie en dan met name de *Control Beliefs* uit de TPB. Het kan zijn dat managers meer mogelijkheid zien voor de keuze voor 'earnings management' in het geval de verwachtingen net niet worden gehaald dan wanneer de verwachtingen met een groot verschil niet worden gehaald.

Een andere prikkel die managers kunnen hebben voor het gebruik van 'earnings management' is het gelijkmatiger verdelen van de inkomsten. De achterliggende gedachte hierbij is om de aandelenprijs te maximaliseren. Volatiliteit in de inkomsten is dan niet gewenst. Een andere reden om de inkomsten gelijkmatiger te verdelen kan zijn om ervoor te zorgen dat de verwachtingen niet elk jaar niet hoger worden. Hierbij zet de manager het eigenbelang voor het belang van het bedrijf.

Tot slot kunnen bonussen een belangrijke prikkel zijn voor de implementatie van 'earnings management'. Managers maken dan de keuze om de inkomsten op zo'n manier te beïnvloeden, dat een bonus wordt behaald. Ook hierbij wordt het eigen belang vooropgesteld.

Als wordt gekeken naar de rol van accounting blijkt dat het vooral schort aan ethiek tijdens de studie, wat kan leiden tot ethisch falen onder accountants. Daarom wordt gepleit om meer nadruk te leggen op ethiek. Dit hoeft niet te betekenen dat alle studenten een denkwijze aannemen die ethischer is, want ethiek hangt voor een groot deel af van de morele waarden en normen van een individu.

Het blijkt dat de adoptie van IFRS geen invloed heeft gehad op het gebruik van 'earnings management'. De belangrijkste reden hiervoor is dat de gebruikte accountingstandaard geen invloed heeft op het gebruik van 'earnings management' wanneer de prikkels hiervoor blijven bestaan.

De gevolgen die verbonden zijn aan de toepassing van 'earnings management' zijn negatief en kunnen grootschalig zijn. Er zijn verschillende groepen individuen die worden getroffen door de gevolgen wanneer het gebruik van 'earnings management' publiekelijk bekend wordt. Aandeelhouders, obligatiehouders, schuldeisers, werknemers en de maatschappij zijn de belangrijkste groepen hiervan.

Zowel fraude als 'earnings management' wordt gezien als het misleiden van investeerders en andere stakeholders over de financiële informatie van het bedrijf. Dit komt ook overeen met de gebruikte definitie van 'earnings management' voor dit onderzoek. Als 'earnings management' in dit licht wordt gezet, kan gezegd worden dat 'earnings management' inderdaad gelinkt kan worden aan onethisch gedrag. Uit de antwoorden op de deelvragen komt naar voren dat 'earnings management' wordt gebruikt om de werkelijkheid anders te presenteren dan het geval is. Dit kan zowel gedaan worden uit eigen belang of uit het belang van het bedrijf. Vooral door de gevolgen die de toepassing van 'earnings management' kan hebben, zorgt ervoor dat 'earnings management' gelinkt kan worden aan onethisch gedrag.

De conclusie luidt dus dat de 'earnings management' kan worden gelinkt aan onethisch gedrag. Er is wel voorzichtigheid nodig in het omgaan met deze conclusie. Deze conclusie geldt specifiek voor dit onderzoek. Dit komt voornamelijk door de definitie die gekozen is. Dit zal ook naar voren komen bij het stuk over tekortkomingen van het onderzoek.

7.1 Tekortkomingen en implicaties verder onderzoek

Eén van de grootste tekortkomingen van het onderzoek is dat het niet empirisch onderbouwd is. Hier ligt een kans voor verder onderzoek. Dit onderzoek kan gebruikt worden als basis voor verder empirisch onderzoek.

Daarnaast is het problematisch om een duidelijke betekenis vast te stellen van het begrip 'earnings management'. Zoals in het theoretisch raamwerk werd gepresenteerd zijn er verschillende definities van dit begrip mogelijk. Voor dit onderzoek is één van die definities gekozen. Echter door de verschillende definities van 'earnings management' kunnen de resultaten van dit onderzoek niet op elke definitie toepasbaar zijn. Hiervoor zou verder onderzoek nodig zijn.

Tot slot is het zo dat niet elk aspect van 'earnings management' besproken is door het korte tijdsbestek van dit onderzoek. Zo zijn maar een aantal methoden genoemd voor de implementatie van 'earnings management'. Zonder meer zijn hier meer van te noemen.

8. Bibliografie

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. 11-39.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior." *Organizational behavior and human decision processes*. 179-211.
- Ajzen, I. F., & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. 1-181.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 453-474.
- Akers et al., (2007). Earnings Management and Its Implications. *Journal of CPA*, 64-68.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 99-126.
- Carroll, A. B. (1975). Managerial ethics: A post watergate view. *Business Horizons*.
- Chang, m. K. (1998). Predicting unethical behavior: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethica*, 1825-1834.
- Daske et al., (2013). Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences around IAS/IFRS adoptions. *Journal of Accounting research*, 495-547.
- Degeorge et al., (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The journal of business*, 1-33.
- Elias, R. Z. (2002). Determinants of Earnings Management Ethics Among Accountants. *Journal of Business Ethics*, 33-45.
- Elias, R. Z. (2004). The impact of corporate ethical values on perceptions of earnings management. *Managerial Auditing Journal*, 84-98.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 365-383.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy* , 480-494.
- Johnson et al., (2012). Managers' Ethical Evaluations of Earnings Management and Its Consequences. *Contemporary Accounting Research*, 910-927.
- Loomis, C. J. (1999). Lies Damn Lies, and Management Earnings. *Fortune*.
- Low et al., (2008). Accounting scandals, ethical dilemmas and educational changes. *Elsevier*, 222-254.
- Madden et al., (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and social psychology Bulletin*, 3-9.
- Magrath, L., & Weld, L. G. (2002). Abusive earnings management and early warning signs. *The CPA Journal*, 50.
- Murdock, H. (2003). Early warning system. *The Internal Auditor* , 57-61.

- Noreen, E. (2002). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and Society*, 359-369.
- Ortega, W. R., & Grant, G. H. (2003). Maynard manufacturing: An analysis of GAAP-based and operational earnings management techniques. *Institute of Management Accountants*.
- Priest, S. (2002). The disconnect in ethics training . *Across the board*.
- Priot et al. (2008). Are Socially Responsible Managers Really Ethical? Exploring the Relationship between Earnings Management and Corporate Social Responsibility. *Corporate Governance: An International Review*, 160-178.
- Rafik, Z. E. (2004). The impact of corporate ethical values on perceptions of earnings management. *Managerial Auditing Journal*, 84-98.
- Ronen, J., & Yaari, V. (sd). Earnings Management: Emerging In Theory, Practice and Research. Gainesville, University of Florida.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 335-370.
- Schweitzer et al., (2004). Goal Setting as a Motivator of Unethical Behavior . *Academy of management*, 422-432.
- Sevin, S., & Schroeder, R. (2005). Earnings management: evidence from SFAS. *Managerial Auditing Journal*, 47-54.
- Shapiro, S. P. (2005). Agency Theory. *Annual Review of Sociology* , 263-284.
- Sheppard et al., (1988). The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research . *Journal of Consumer Research*, 325-343.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 737-783.
- Zahra et al. (2005). The Antecedents and Consequences of Top Management Fraud. *Journal of Management* , 803-828.
- Zey-Ferrell et al., (1979). Predicting Unethical behavior Among Marketing Practioners. *Sage Journals*.

