



การจัดการกำไรของธุรกิจที่ประสบปัญหาทางการเงิน  
ซึ่งอยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อการปรับโครงสร้างหนี้

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปาริชาติ มณีมัย

อาจารย์ศันสนีย์

ศรีวรรณเดชไพศาล

คณะพาณิชยศาสตร์และการจัดการ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เขตการศึกษารัง

2551

ได้รับทุนอุดหนุน ประเภททุนริเริ่มโครงการวิจัย

ปีงบประมาณ 2550

คณะพาณิชยศาสตร์และการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

## บทคัดย่อ

การวิจัยการจัดการกำไรของธุรกิจที่ประสบปัญหาทางการเงินซึ่งอยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อการปรับโครงสร้างหนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจการจัดการกำไรของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ประสบปัญหาทางการเงินและมีการเจรจาค่อรองกับเจ้าหนี้เพื่อการปรับโครงสร้างหนี้ ในช่วงปี พ.ศ. 2541-2542 จำนวน 38 บริษัท โดยงานวิจัยนี้ใช้แบบจำลอง Jones (1991) และ Modified Jones (Dechow et al., 1995) ในการทดสอบการจัดการกำไร โดยผ่านรายการพึงรับพึงจ่ายโดยดุลยพินิจของฝ่ายบริหาร

ผลการศึกษาพบว่า ผู้บริหารของบริษัทที่ประสบปัญหาทางการเงินและอยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อปรับโครงสร้างหนี้มีการจัดการกำไรในเชิงลบอย่างมีนัยสำคัญ โดยผ่านรายการพึงรับพึงจ่ายในปีที่ทำการเจรจาปรับโครงสร้างหนี้ โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยของรายการพึงรับพึงจ่ายโดยดุลยพินิจของฝ่ายบริหารมีผลเป็นลบอย่างมีนัยสำคัญ แต่อย่างไรก็ตาม ไม่พบหลักฐานเชิงประจักษ์ที่แสดงให้เห็นว่าบริษัทที่ทำการเจรจาปรับโครงสร้างหนี้มีการจัดการกำไรเชิงลบแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญกับบริษัทที่ประสบปัญหาทางการเงินแต่ไม่ได้มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ในช่วงเวลาดังกล่าว ดังนั้น จากผลการวิจัยครั้งนี้สามารถสรุปได้ว่าบริษัทที่มีผลการดำเนินงานตกต่ำและประสบปัญหาทางการเงินมีการจัดการกำไรในเชิงลบไม่ว่าบริษัทนั้นจะอยู่ระหว่างการเจรจาเพื่อการปรับโครงสร้างหนี้หรือไม่ก็ตาม

## **Abstract**

This study is aimed at examining discretionary accruals in distressed firms that have undertaken debt renegotiation for debt restructuring with a view to determine whether managers adopt income-decreasing accruals during debt renegotiation or not. Two established models were used for detecting discretionary accruals of 38 troubled firms during the recent financial crisis in Thailand (1998-1999).

The results provided in this paper demonstrate that managers of firms in financial distress have incentives to adopt income-decreasing accruals during the year surrounding renegotiations with lenders. We have found evidence that the magnitude of discretionary accruals is statistically significantly negative during the year. However, these accruals are not significantly different from those of control firms which have not undertaken debt renegotiation during the same period but experienced similar financial performance.

The findings suggest that distressed firms, either undertaking debt renegotiation or not undertaking, adopt income-decreasing accruals during the crisis period.