

به نام خدا



فصلنامه

پژوهش‌های تجربی حسابداری "نشریه علمی"

سال دوازدهم، شماره ۴۴، تابستان ۱۴۰۱

این فصلنامه "نشریه علمی" طبق نامه شماره ۳/۱۸۱۶۵۵ مورخ ۱۳۹۱/۸/۱۳ وزارت علوم، تحقیقات و فناوری از شماره سوم با درجه علمی - پژوهشی منتشر می‌شود.

صاحب امتیاز: دانشگاه الزهراء (س)

مدیر مسئول: سید علی حسینی

سر دبیر: علی رحمانی

رشته	درجه علمی	دانشگاه	عضو هیئت تحریریه
حسابداری	استاد	دانشگاه شهید باهنر کرمان	امید پورحیدری
حسابداری	استاد	دانشگاه هاوایی ایالات متحده امریکا	حمید پورجلالی
حسابداری	استاد	دانشگاه الزهراء (س)	رضوان حجازی
حسابداری	استاد	دانشگاه الزهراء (س)	علی رحمانی
حسابداری	استاد	دانشگاه ممفیس ایالات متحده امریکا	ذبیح اله رضایی
حسابداری	استاد	دانشگاه شهید بهشتی	حسین سجادی
حسابداری	دانشیار	دانشگاه الزهراء (س)	غلامرضا سلیمانی امیری
حسابداری	دانشیار	دانشگاه تهران	بیبا مشایخی
حسابداری	دانشیار	دانشگاه تهران	ساسان مهرانی
حسابداری	دانشیار	دانشگاه گاول سوئد	سعید همایون
حسابداری	استاد	دانشگاه سالفورد انگلستان	حسن یزدی فر

مدیر اجرایی: اعظم پاک خصال

ویراستار علمی و ادبی: نازنین بشیری منش

ویراستار انگلیسی: الهه ابراهیمی

صفحه آرا: مرضیه حسن زاده علی آبادی

چاپ و صحافی: کارگاه گرافیک رامتین

نشانی: تهران، میدان شیخ بهایی شمالی، دانشگاه الزهراء (س)، دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی

کد پستی: ۱۹۹۳۸۹۳۹۷۳

تلفن و نمابر: ۸۸۲۱۲۵۷۸

تارنما: <http://jera.alzahra.ac.ir>

رایانامه: jera@alzahra.ac.ir

این فصلنامه با همکاری انجمن حسابداری مدیریت ایران به چاپ می رسد.

خط مشی انتشار مجله

فصلنامه پژوهش‌های تجربی حسابداری نشریه‌ای علمی است که با رسالت توسعه دانش و پژوهش حسابداری در کشور، به انتشار مقاله‌های پژوهشی* در حوزه حسابداری مبادرت می‌کند. مقالات با رویکرد تجربی/آرشیوی، آزمایشی، بین رشته‌ای/انتقادی، بازارپایه، پیمایش و مدل سازی که از ویژگی اصالت و نوآوری برخوردار باشند، در اولویت بررسی و انتشار خواهند بود. مهم ترین حوزه‌های مورد تأکید برای انتشار مقاله‌ها به شرح زیر می‌باشد:

۱. پژوهش‌های تجربی حسابداری در بازار سرمایه و بازار پول
۲. پژوهش‌های تجربی در حسابرسی و اطمینان بخشی
۳. پژوهش‌های تجربی در گزارشگری مالی و راهبری شرکتی

راهنمای تدوین و شرایط پذیرش مقاله‌ها

مقاله‌های ارسال شده پس از داوری تخصصی و در صورت تأیید هیئت تحریریه، به چاپ می‌رسد. از تمامی استادان و پژوهشگران گرامی که مقاله‌های خود را برای چاپ به این فصلنامه ارسال می‌کنند، تقاضا می‌شود، در تنظیم مقاله به موارد زیر توجه کنند.

۱. شکل مقاله

مقاله در محیط نرم‌افزاری Word 2007، در اندازه صفحه A4 (حاشیه‌ها از بالا ۴، پایین ۶/۵، چپ ۴/۵ و راست ۵ سانتی‌متر)، قلم فارسی متن B Nazanin با اندازه قلم: برای عنوان مقاله ۱۶ و برای نام نویسندگان ۱۲ به صورت پررنگ (Bold) و وسط چین؛ قلم فارسی متن B Zar با اندازه قلم: برای قسمت چکیده ۱۱، متن اصلی مقاله ۱۲، پی نوشت ۱۱، منابع ۱۱، واژه‌های کلیدی ۱۰ و محتوای فارسی نگاره‌ها ۱۰؛ فاصله بین خطوط یک سانتی متر و تورفتگی ابتدای هر پاراگراف معادل ۰/۳ سانتی متر و ردیف شده (Justify)؛ قلم انگلیسی متن Times New Roman با اندازه قلم: برای عنوان انگلیسی (پررنگ) ۱۴، چکیده انگلیسی ۱۲، فرمول‌ها ۱۱ (چپ چین)، پی نوشت ۱۱، منابع ۱۱، محتوای انگلیسی نگاره‌ها ۹، طبقه‌بندی موضوعی ۸؛ عناوین نگاره‌ها و شکلها ایتالیک و پررنگ (Bold)، دارای فاصله ۶ سانتی متر قبل و بعد از نگاره و شکل و به صورت وسط چین؛ حداکثر در ۱۸ صفحه (شامل منابع و ماخذ) و بدون شماره

گذاری صفحات، حروف چینی و فایل اصلی مقاله و فایل بدون نام نویسنده از طریق سامانه‌ی دریافت مقاله‌ها www.jera.ir ارسال شود. تا جایی که ممکن است، در متن مقاله از عکس استفاده نشود و در صورت استفاده، عکس با کیفیت بالا و سیاه و سفید باشد.

۲. ساختار مقاله

۲-۱. **صفحهٔ جلد مقاله:** این صفحه باید شامل موارد زیر باشد:

- عنوان کامل مقاله؛

- نام نویسنده یا نویسندگان (نام نویسنده‌ای که عهده‌دار مکاتبات است، با علامت ستاره مشخص شود)؛

- رتبهٔ علمی و نام مؤسسه یا دانشگاه یا محل اشتغال (به صورت فارسی و انگلیسی)، نشانی کامل نویسنده‌ای که عهده‌دار مکاتبات است، شامل: نشانی پستی، شمارهٔ تلفن، نمابر و نشانی پست الکترونیک (برای تمام نویسندگان)؛

- در ذکر نام نویسنده‌ها از القاب و عناوین استفاده نشود و فقط رتبهٔ علمی و محل خدمت درج شود.

۲-۲. **صفحهٔ اول مقاله:** عنوان و چکیدهٔ مقاله به زبان فارسی. چکیده در چهار پاراگراف شامل موضوع و هدف مقاله، روش پژوهش، یافته‌های پژوهش، و نتیجه‌گیری و اصالت و افزوده آن به دانش (در مجموع حداکثر ۱۶۵ کلمه) و واژه‌های کلیدی (حداکثر پنج واژه) و کد طبقه‌بندی JEL باشد. این کدگذاری برای طبقه‌بندی موضوعی در ادبیات اقتصادی طراحی شده است و جزئیات نحوهٔ استفاده از آن در پایگاه اینترنتی:

< <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php> > قابل دسترسی است.

۲-۳. **صفحهٔ دوم تا انتهای مقاله:** این بخش باید در بردارندهٔ موارد زیر باشد:

- مقدمه (چند پاراگراف شامل بیان مسئله، مبانی نظری، هدف، اهمیت و ضرورت آن)؛

- مروری بر پیشینهٔ (صرفاً پژوهش‌های مرتبط و به ترتیب زمانی یا موضوعی بررسی شود و نتیجه آن در پایان این بخش استخراج ماتریس نظریه و یا مدل مفهومی یا تحلیلی باشد که متغیرهای پژوهش را مستند می‌سازد و تدوین فرضیه‌های پژوهش؛

- روش پژوهش (شامل: روش پژوهش، ابزار گردآوری اطلاعات، فنون تجزیه و تحلیل و مدل آزمون فرضیه‌ها، تعریف متغیرهای مورد مطالعه و تعریف عملیاتی آن‌ها (می‌تواند در همان

بخش مدل‌های آزمون فرضیه ارائه شود و در این صورت نیازی به تکرار ندارد، جامعه آماری، حجم نمونه و روش نمونه‌گیری)؛

- یافته‌های پژوهش (شامل: ارائه یافته‌ها، مقایسه آن با یافته‌های پژوهش‌های مذکور در پیشینه و تفسیر انطباق یا ناسازگاری یافته‌ها با پژوهش‌ها و نظریه‌ها)؛

- نتیجه‌گیری (شامل: خلاصه مسئله، ارائه خلاصه نتایج و نتیجه‌گیری کلی و ارائه پیشنهادها بر مبنای نتایج (توصیه‌های سیاستی صرفاً در تحقیقات کاربردی ضرورت دارد)، و در صورت لزوم پیشنهاد برای پژوهش‌های آتی با توجه به محدودیت‌های پژوهش یا چگونگی توسعه پژوهش حاضر)؛

- فهرست منابع.

- چکیده انگلیسی (که باید ترجمه مفهوم و روانی از چکیده فارسی باشد).

۳. ارجاع‌های درون‌متنی

به منظور ارجاع‌ها در متن مقاله از روش APA (ای. پی. ای) استفاده می‌شود؛ به این ترتیب که:

- نام خانوادگی نویسنده همراه با سال انتشار آن در متن به صورت فارسی ارائه می‌شود و نیازی به ذکر معادل انگلیسی اسامی در پی‌نوشت نمی‌باشد. چنانچه تعداد نویسندگان بیش از یک نفر بود از ویرگول (،) و چنانچه تعداد منابع مورد استناد بیش از یک عدد بود از نقطه ویرگول (؛) به منظور جدا سازی استفاده شود.

- هر منبعی که در متن مقاله به آن اشاره می‌شود، باید اطلاعات کامل آن در فهرست منابع درج شود و به غیر از این منابع، منبع دیگری در فهرست منابع و ماخذ درج نشود.

در صورت نیاز به توضیحات لازم درباره اصطلاح‌ها و یا ذکر معادل‌های انگلیسی واژه‌های درون‌متنی (به غیر از اسامی نویسندگان)، از پی‌نوشت استفاده شود. در متن به هیچ عنوان نباید عبارات و اصطلاحات انگلیسی ارائه شود، مگر در مورد فرمول‌ها و معادله‌ها.

۴. فهرست منابع

برای تنظیم فهرست منابع، از روش ارجاع APA (ای. پی. ای) استفاده می‌شود؛ به این ترتیب که ابتدا منابع فارسی و پس از آن منابع انگلیسی، به ترتیب حروف الفبا و بر اساس نام خانوادگی نویسنده، به شرح زیر ذکر و شماره گذاری می‌شود:

۴-۱. **کتاب:** نام خانوادگی، نام کامل نویسنده. (نقطه و یک فاصله) (سال انتشار). (نقطه و یک فاصله) نام کتاب با حروف ایتالیک، (ویرگول و یک فاصله) نام مترجم، (ویرگول و یک فاصله) محل انتشار (دو نقطه و یک فاصله) نام انتشارات. (نقطه)

۴-۲. **مقاله:** نام خانوادگی، نام کامل نویسنده. (نقطه و یک فاصله) (تاریخ انتشار). (نقطه و یک فاصله) عنوان مقاله. (نقطه و یک فاصله) نام نشریه با حروف ایتالیک، دوره (شماره) با حروف ایتالیک، (ویرگول و یک فاصله) شماره صفحه شروع - (خط فاصله) پایان مقاله. (نقطه)

۴-۳. **مقالات برخط:** نام خانوادگی، نام کامل نویسنده. (نقطه و یک فاصله) (تاریخ انتشار). (نقطه و یک فاصله) عنوان مقاله. (نقطه و یک فاصله) نام نشریه با حروف ایتالیک، دوره (شماره) با حروف ایتالیک، (ویرگول و یک فاصله) شماره صفحه شروع - (خط فاصله) پایان مقاله. (نقطه و یک فاصله) دریافت شده از (دو نقطه و یک فاصله) آدرس سایت

۴-۳. **گزارش‌ها و سایر منابع:** در این باره نیز اطلاعات کافی و کامل ارائه شود.

-در فهرست منابع چنانچه تعداد نویسندگان بیش از یک نفر بود، اسامی آن‌ها با استفاده از نقطه ویرگول (؛) جدا شود.

- فهرست منابع نیازمند شماره گذاری نمی‌باشد. چنانچه بیش از یک عنوان از یک یا چند نویسنده مورد استناد قرار گرفته باشد، علاوه بر رعایت ترتیب حروف الفبا، ترتیب سال انتشار نیز رعایت شود؛ به این صورت که کتاب یا مقاله‌ای که زودتر (قدیمی‌تر) انتشار یافته است، در فهرست زودتر درج می‌شود. به منظور جلوگیری از بروز اشتباه بین منابع مختلف درج شده در فهرست، شروع هر منبع بدون تورفتگی یا بیرون زدگی خواهد بود و چنانچه عبارت طولانی شد، ادامه با تورفتگی (با استفاده از تکنیک Hanging) ۰/۵ سانتی متر می‌باشد.

۵. شکلها، نگاره‌ها و فرمول‌ها

عنوان شکلها در زیر و عنوان نگاره‌ها در بالای آن‌ها درج شود. بهتر است شکلها و نگاره‌ها، در داخل متن و پس از جایی که به آنها اشاره شده، درج شوند. برای شماره گذاری از شماره ۱ (عددی و داخل پرانتز، مانند نگاره (۱)) تا... استفاده شود. داخل نگاره‌ها باید به فارسی نوشته شود و در شرایط استفاده ممیز، از به کار بردن نقطه به جای ممیز خودداری گردد؛ در صورت ضرورت ضمن درج عنوان فارسی متغیرها، یک ستون می‌تواند به نمادهای مورد استفاده برای متغیر به زبان انگلیسی به گونه‌ای که در معادله‌ها و مدل‌ها استفاده شده اختصاص یابد. عناوین ستون‌ها در نگاره‌ها، به صورت وسط چین بوده و سطر اول هر نگاره که شامل عناوین

ستون‌هاست با رنگ طوسی و درجه روشنی ۲ نمایش داده شود. برای اشاره به محتوای نگاره‌ها و شکلها در متن، می‌بایست با استفاده از شماره آن‌ها، ارجاع مناسب صورت گیرد. فرمول‌ها نیز در نگاره‌هایی دو ستونی به صورت خطوط نامرئی (No Border) ارائه و به صورت مدل (۱) (عددی و داخل پرانتز) تا... شماره گذاری شوند.

۶. پی‌نوشت‌ها

اصطلاحات انگلیسی و برخی توضیحات لازم در پی‌نوشت در همان صفحه ارائه شود. شماره گذاری پی‌نوشت‌ها با تکنیک راه‌اندازی مجدد در هر صفحه، در ورد درج شود.

فهرست مطالب

- ۱..... طراحی مدل علل تقویت کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی.....
علی ابراهیمی، مهدی صفری گرایلی، حسن ولیان
- ۲۷..... نقش ویژگی‌های حسابرس در کاهش ریسک تقلب گزارشگری مالی.....
بهزاد یزدانی، زهرا لشگری، فاضل محمدی نوده
- ۴۷..... تأثیر خودشیفتگی مدیران بر حق الزحمه حسابرسی.....
غلامرضا سلیمانی امیری، محمود حسن زاده کوچو، ملیحه حبیب زاده
- ۶۵..... بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر مشکل نمایندگی و تمرکز مشتری.....
منا پارسایی، سارا سهرابی
- ۹۱..... اقلام صورت‌های مالی، چرخه عمر و ورشکستگی شرکت.....
عطیه ولی زاده لاریجانی، بهمن بنی مهد
- ارزیابی عملکرد مالی شرکت‌های بورسی با استفاده از متدهای مدل ساختاری تفسیری و مدل
انتخاب بهترین و بدترین.....
۱۱۱.....
صابر امجدیان، عطاالله محمدی، بهزاد پرویزی
- تدوین اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن برای دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و
اوراق بهادار ایران.....
۱۳۱.....
میثم امیری، جواد شکرخواه، محمدحسن ابراهیمی سروعلیا، حمید مظفری
- تأثیر ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت بازار محصول با عملکرد مدیریت.....
۱۵۱.....
محمد رضا محمدی رضانی، فرزین رضایی، حسین کاظمی
- ارائه مدل عوامل موثر بر قیمت گذاری کمتر از واقع در عرضه های اولیه با تاکید بر نقش
اطلاعات حسابداری.....
۱۷۵.....
یاسین امینی، بیتا مشایخی
- مدل سازی مزایای رایانش ابری در حرفه حسابداری با رویکرد ساختاری-تفسیری.....
۲۱۵.....
سکینه تجری، علی خوزین، مجید اشرفی، جمادوردی گرگانلی دوجی

طراحی مدل علل تقویت‌کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی^۱علی ابراهیمی^۲، مهدی صفری گرایلی^۳، حسن ولیان^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۰۹

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۲/۲۵

مقاله پژوهشی

چکیده

با رشد و توسعه رویکردهای تئوریک در حوزه‌های رفتار سازمانی، اهمیت مشارکت و همکاری افراد در چارچوب ساختارهای سازمانی به منظور ارتقای سطح کارکردهای اثربخش، روز به روز بیشتر شده است. تاجاییکه شناخت محورهای کاهنده‌ی کارکردهای اثربخشی سازمان همچون سکوت سازمانی به عنوان یکی از مورد توجه‌ترین پژوهش‌های سال‌های اخیر بوده است. این پژوهش با درک مفهومی و تئوریک سکوت سازمانی و به منظور شناخت ماهیت عملکردی و رفتاری حسابرسان داخلی که به نوعی دچار تضادی از نوع شغل و استاندارد هستند، به دنبال ارائه مدل علل تقویت‌کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی می‌باشد. این پژوهش از نظر هدف در دسته پژوهش‌های توسعه‌ای و از منظر نتیجه در زمره پژوهش‌های توصیفی-کاربردی تفکیک می‌شوند. همچنین از نظر نوع داده، جزء پژوهش‌های ترکیبی محسوب می‌شود. در بخش کیفی با مشارکت ۱۶ نفر از متخصصان و با استفاده از تحلیل‌های فراترکیب و دلفی اقدام به شناسایی مولفه‌ها و شاخص‌های تقویت‌کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی گردید. بر مبنای تحلیل تفسیری/ساختاری فراگیر با مشارکت ۲۰ نفر از حسابرسان داخلی شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران، تلاش شد تا طیفی از تأثیرگذارترین شاخص‌های ایجادکننده سکوت حسابرسان داخلی تا کم‌اثرترین این شاخص‌ها در قالب مدل پژوهش، اولویت بندی شوند و روابط آن‌ها براساس مقایسه‌های ماتریسی مورد بررسی قرار گیرد. نتایج پژوهش نشان داد، از میان ۱۹ شاخص اولیه در تحلیل فراترکیب، تعداد ۱۵ شاخص طی دو مرحله تحلیل دلفی به حد کفایت نظری رسیدند و بر مبنای تحلیل تفسیری/ساختاری مشخص شد، دو شاخص تناسب ادراکی حرفه حسابرسی داخلی و تعارض نقش بین استانداردها به عنوان تأثیرگذارترین علل ایجادکننده سکوت حسابرسان داخلی تعیین شدند. نتایج این پژوهش می‌تواند به افزایش سطح اثربخشی کارکردهای حسابرسان داخلی منجر شود و شناخت رفتاری آنان در مسیر کارکردهای حرفه‌ای را به همراه داشته باشد.

واژه‌های کلیدی: سکوت حسابرسان داخلی، عوامل ساختاری، عوامل مدیریتی، عوامل فردی.

طبقه بندی موضوعی: M39، M40.

10.22051/JERA.2020.31813.2695:DOI

۲. دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، واحد شاهرود، دانشگاه آزاد اسلامی، شاهرود، ایران، (a_brahimim@jdm.ac.ir).

۳. دانشیار، گروه حسابداری، واحد بندرگز، دانشگاه آزاد اسلامی، بندرگز، ایران. (نویسنده مسئول). (Mehdi.safari83@yahoo.com).

۴. استادیار، گروه حسابداری، واحد شاهرود، دانشگاه آزاد اسلامی، شاهرود، ایران. (Hasan.valiyan@yahoo.com).

https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

نتایج فعالیت‌های منابع انسانی و عملکرد آن‌ها یکی از عناصر حیاتی در موفقیت سازمانی محسوب می‌شود و کیفیت این نتایج، به نوبه خود عملکرد سازمانی را تحت تأثیر قرار می‌دهد (موسوی‌شیری و همکاران، ۱۳۹۸). در این عرصه کارکنان که منبع اصلی تغییر و یادگیری و خلاقیت در شرکت‌ها هستند، باید بدون ترس اطلاعات خود را با دیگران به اشتراک بگذارند (فهامی و همکاران، ۱۳۹۸). پرهیز عمدی آن‌ها از تسهیم دانش و ایده‌های خود درباره مسائل مرتبط با عملکردهای شرکت‌ها، به دلیل شرایط سکوتی که در ساختارهای شرکت حاکم است، به مرور تبدیل به رویه مبتنی بر سکون‌زدگی خواهد شد. در واقع سکوت پدیده‌ای جمع‌گرایانه محسوب می‌شود که افراد به دلیل فشارهای وارده بر آن‌ها، تمایلی به مشارکت در فرآیندهای اثربخش سازمان از خود نشان نمی‌دهند (نلسون و پرتول، ۲۰۱۸).

یکی از این گروه‌هایی که برحسب ویژگی‌های حرفه‌ای باید مستقل باشند، اما طبق چارچوب‌های ساختاری زیر نظر مدیریت شرکت‌ها فعالیت می‌نمایند، حسابرسان داخلی هستند که احتمال بروز سکوت سازمانی در آن‌ها محتمل می‌باشد (خلیل و همکاران، ۲۰۱۸) چرا که طبق نظام راهبری شرکتی و مصوب سال (۱۳۹۱) سازمان بورس اوراق بهادار و سایر نهادهای نظارتی، حسابرسان داخلی بازوی مشورتی و اجرایی هیأت مدیره هستند و فعالیت آن‌ها زیر نظر مدیریت ارشد الزامات داخلی در حفظ استقلال حسابرسان داخلی ایجاد نمی‌کند، اما زمانی که مدیران عامل براساس حیطه اختیارات ساختاری خود بر آن‌ها فشار وارد نمایند، احتمال بروز سکوت وجود دارد. به عبارت دیگر، حسابرسان داخلی از یک سو، ممکن است با موقعیت‌هایی مواجه شوند که با وجود تحت فشار قرار گرفتن از جانب مدیریت ارشد، تحت اصول اخلاق حرفه‌ای مجبور به بی‌پرده سخن گفتن شوند، اما از سوی دیگر به دلیل قرار گرفتن در زیرمجموعه ساختاری یک شرکت و فشارهای وارده بر آن‌ها، مجبور به عملکردهایی تحت هدایت مدیرعامل باشند (روسی، ۲۰۱۳). شواهد قبلی نشان داده است که حسابرسان درون سازمانی در مقایسه با حسابرسان مستقل بهتر می‌توانند تقلب و فساد را شناسایی نمایند (هالبونی، ۲۰۱۵؛ جایالاکشمی و همکاران، ۲۰۰۵). با وجود این، همچنان حسابرسان داخلی نسبت به افشا هرگونه انحراف و یا تقلب در صورت‌های مالی، یا بی‌تمایل هستند و یا جرات لازم را برای این کار ندارند (خلیل و همکاران، ۲۰۱۸).

در راستای بیان اهمیت این پژوهش می‌توان از دو منظر مباحث را مورد بررسی قرار داد. از منظر پژوهشی به عنوان اهمیت علمی باید بیان نمود، تعداد زیادی از تحقیقات نشان داده‌اند که به دلیل تداخل

فعالیت‌های حسابداری در محیط مدیریتی شرکت‌ها، حرفه حسابداری داخلی احتمالاً تحت تأثیر و نفوذ تصمیم‌های مدیریت قرار می‌گیرند و این موضوع را می‌توان دلیلی مهم بر وجود سکوت حسابرسان در راستای انجام حرفه‌ای کار خود دانست (کارسیماتیس و ورتلی، ۲۰۱۳؛ جیمز، ۲۰۰۳؛ خلیل و همکاران، ۲۰۱۶). به عبارت دیگر، وجود فشارهای منفعت‌طلبانه از جانب مدیران باهدف پوشش نقض عملکردهای مدیریتی، باعث خواهد شد تا فشار روانی زیادی بر حسابرسان داخلی تحمیل شود و این موضوع منجر به انحطاط کار راهه شغلی و خارج شدن از مسیر فعالیت‌های اصلی می‌گردد. همچنین کیل و همکاران (۲۰۱۰) دلیل سکوت حسابرسان داخلی را عواملی همچون ترس از دست دادن شغل، تنزیل و فشار شغلی بیان نمودند، عواملی که بدلیل ویژگی‌های مدیریتی و ساختاری بر حسابرسان داخلی تحمیل می‌شود و باعث می‌گردد تا در مسیر کار راهه حرفه‌ای خود، دست به سکوت بزنند. براین مبنا شناخت علمی علل کاهنده سکوت حسابرسان داخلی باتوجه به اینکه پژوهشی در حوزه پژوهش‌های داخلی به این موضوع نپرداخته است و آن را مورد واکاوی قرار نداده، می‌تواند باتوجه به نقشی که در ارتقای سطح شفافیت‌های مالی بر عهده دارند، به همسویی بیشتر بین اطلاعات افشا شده با اظهارنظر حسابرسان منجر گردد (نیکبخت و قدس حسن‌آباد، ۱۳۹۷).

از طرف دیگر از منظر کاربردی و استانداردهای موجود باید بیان نمود، مطابق با رهنمود اجرایی ارزیابی کیفیت حسابداری داخلی (۲۰۱۵) و دستورالعمل‌های مرتبط با این حوزه، هرچند حسابرسان داخلی با محیط‌های قانونی و فرهنگی متضاد در انجام کار خود مواجه هستند و در سازمان‌هایی با اهداف، اندازه، پیچیدگی و ساختار متفاوت کار می‌کنند، اما به لحاظ حرفه‌ای این افراد باید استقلال رفتاری و عملکردی خود را حفظ نمایند و فارغ از تمام فشارهای وارده اقدام به انجام عملکردهای خود نمایند. به عبارت دیگر، حتی باوجود این تفاوت‌ها و فشارهای وارد، حسابرسان داخلی ملزم به رعایت استانداردهای بین‌المللی رویه عمل حرفه‌ای حسابداری داخلی (استانداردها) در انجام مسئولیت‌های خود می‌باشند (اخروی جوقان و همکاران، ۱۳۹۷). با وجود رهنمودها و استاندارد عملیات حرفه‌ای حسابرسان داخلی، که به افشای حقایق توسط حسابرسان داخلی در سازمان کمک می‌کند، صفرزاده و کریم‌داد (۱۳۹۹) معتقدند که ممکن است حسابرسان داخلی به دلیل حفظ موقعیت خود، در بیان حقایق با تعارض اخلاقی روبرو شوند که احتمالاً بروز رفتارهای محافظه‌کارانه را در پی خواهد داشت، لذا در جهت غلبه بر ترس و تهدید، باید به ارتقای شجاعت رفتاری و عملکردی همت نمایند. همچنین از آنجاییکه

در ایران مطابق با ماده دو دستورالعمل کنترل‌های داخلی، اثربخشی عملکردهای حسابرسی داخلی به عنوان یک هدف مالی از طریق سه شاخص قابل اتکابودن؛ مربوط بودن و به موقع بودن به دنبال ارتقای کیفیت گزارشگری مالی می‌باشد و از آنجاییکه مصوبه‌های همین ماده در قالب ده دستورالعمل، مسئولیت ارزیابی و نظارت بر کنترل‌های داخلی را بر عهده حسابرسان داخلی نموده است، از این رو بررسی سطح استقلال حسابرسان داخلی از منظر وجود آوای حرفه‌ای به عنوان نقطه مقابل سکوت سازمانی، می‌تواند به عنوان یکی از کلیدهای راهبری شرکتی به افزایش سطح کیفیت گزارشگری مالی کمک نماید. لذا با توجه به اینکه مطالعات محدودی در زمینه عوامل مؤثر بر شجاعت اخلاقی و شکست سکوت حسابرس داخلی انجام شده است، و بر مبنای سطح وجود تاکیده‌های قانونی و نهادی مبنی بر وجود کیفیت حسابرسی داخلی این پژوهش می‌تواند به شناخت بهتر، جهت کارکردهای رفتاری و عملکردی حسابرسان داخلی کمک نماید و باعث افزایش شفافیت‌های اطلاعاتی در قالب گزارشگری مالی گردد.

به عبارت دیگر، با توجه به اهمیت نقش کاهنده علل سکوت سازمانی حسابرسان داخلی در ارتقای سطح شفافیت‌های اطلاعات افشا شده، این پژوهش از طریق طراحی تفسیری گرایانه و ساختارمندانه‌ی عوامل تقویت‌کننده‌ی سکوت حسابرسان داخلی، که تحلیلی مبتنی بر ویژگی‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره می‌باشد، به دنبال شناخت طیفی از تأثیرگذارترین تا کم‌اثرترین این عوامل در مورد حسابرسان داخلی می‌باشد. نکته قابل ذکر از منظر نوآوری انجام این پژوهش این است که غربالگری پژوهش‌های مرتبط با موضوع پژوهش نشان می‌دهد که پژوهشی با رویکرد بررسی همزمان واکاوی علل سکوت حسابرسان داخلی و تعمیم آن در سطح واقعیت‌های کاربردی، حداقل در داخل کشور انجام نشده است که بر این مبنای پژوهش می‌تواند ضمن افزایش سطح شناخت نهادهای نظارتی و آموزشی بر کارکردهای حسابرسان داخلی، در عین حال به افزایش سطح پویایی گزارشگری مالی شرکت‌ها باهدف افزایش سطح شفافیت‌های مالی کمک نماید.

مبانی نظری

سکوت سازمانی

وقتی اعضای سازمان ترجیح می‌دهند به جای طرح نظرات و دیدگاه‌های خود درباره‌ی مسائل سازمانی خاموشی را پیشه سازند و دم بر نیاورند، سکوت بر سازمان حاکم می‌شود (موریسون،

۲۰۱۱). خودداری آگاهانه از اظهار ایده‌ها، اطلاعات و عقاید مرتبط با کار (داین و همکاران، ۲۰۰۳) و بیان ارزیابی رفتاری، شناختی و اثربخش در موقعیت‌های سازمان، همان سکوت سازمانی است (پیندر و هارلوس، ۲۰۰۱). احساس ناامنی کارکنان در بیان آزادانه نظرات و ایده‌های خود موجب می‌شود که کارکنان تصمیم به سکوت بگیرند. آنها اغلب زمانی که اطلاعات مهمی برای به اشتراک گذاری دارند، تمایلی به صحبت کردن با کسانی که در موضع قدرت هستند (مدیران) و همکاران خود ندارند (دنیز و همکاران، ۲۰۱۳).

بنابراین، کارکنان ممکن است روزانه با این مسئله، مواجه شوند که آیا در مورد مسائل مهم سازمان محل کار خود صحبت کنند یا در سکوت باقی بمانند؟ (حکیمی، ۱۳۹۸). سکوت سازمانی پدیده‌ای دسته جمعی است که در آن مشارکت افراد در حل مسائل و مشکلات به شکل چشم‌گیری کاهش می‌یابد (فهامی و همکاران، ۱۳۹۸). به‌طور کلی دو دسته اعتقاد در رابطه با علل تقویت‌کننده سکوت مطرح است. یکی آن است که صحبت کردن درباره مسائل سازمان، کار بی‌فایده‌ای است و دیگر اینکه صحبت کردن درباره مسائل سازمان به ضرر فرد است (بوگوسیان و استفانچن، ۲۰۱۳). در این چارچوب، سه نوع انگیزه در کارمندان (انگیزه‌های خودحفاظتی، انگیزه کناره‌گیرانه، انگیزه دیگرخواهانه)، منجر به سه نوع سکوت (سکوت مطیع، سکوت تدافعی و سکوت نوع دوستانه) می‌شود. سکوت مطیع، به واسطه پذیرش شرایط و ادراک خودکار آمدی پایین در شرایط تغییر شکل می‌گیرد. در حالی که سکوت تدافعی نمایانگر ترس از ابراز اطلاعات و کتمان حقایق به منظور محافظت از خود و سکوت نوع دوستانه حاصل خودداری از ارائه اطلاعات محرمانه در راستای منافع سازمان و همدستی با سایر ذینفعان است (نلسون و پروئل، ۲۰۱۸).

اهمیت عملکرد رفتار حسابرسان داخلی

مطابق با دستورالعمل کنترل‌های داخلی بورس اوراق بهادار تهران (۱۳۹۱) حسابرسان داخلی می‌بایست به بررسی و ارزیابی اثربخش بودن کنترل‌های داخلی پرداخته و نتایج آن را به کمیته حسابرسی و هیأت مدیره گزارش نمایند. در واقع حسابرسی داخلی ساز و کاری است که از طریق اطمینان بخشی نسبت به اثر بخش بودن کنترل‌های داخلی می‌تواند نقش بااهمیتی در ایجاد بستری مناسب برای پیشگیری از تقلب و سوء استفاده‌های مالی ایفا کند. مطابق با رهنمود اجرایی ارزیابی کیفیت حسابرسی داخلی (۲۰۱۵) حسابرسی داخلی در محیط‌های متنوع به لحاظ قانونی

و فرهنگی و برای سازمان‌هایی با اهداف، اندازه، پیچیدگی و ساختار متفاوت و توسط افراد درون یا بیرون سازمانی انجام می‌شود. با وجود این تفاوت‌ها، رعایت استانداردهای بین‌المللی رویه عمل حرفه‌ای حسابرسی داخلی (استانداردها) در انجام مسئولیت‌های حساب‌برسان داخلی و فعالیت حسابرسی داخلی الزامی است. با توجه به تصویب دستورالعمل کنترل‌های داخلی بورس اوراق بهادار در سال ۱۳۹۱ و تشکیل انجمن حساب‌برسان داخلی در همان سال دیری نیست که حرفه حسابرسی داخلی در ایران به شکلی جدی پا به عرصه ظهور گذاشته است.

در این راستا، انجمن حساب‌برسان داخلی (۲۰۱۵) در استاندارد ۲۰۶۰ اعلام نمود که، مدیر ارشد حسابرسی باید به طور دوره‌ای به مدیریت ارشد و هیئت‌مدیره درباره اهداف فعالیت حسابرسی داخلی، مسئولیت‌ها و عملکرد برنامه‌ها، گزارش دهند. گزارشات همچنین باید شامل ریسک‌های حائز اهمیت، و مباحث کنترلی از جمله ریسک کلاهبراری، مباحث حاکمیتی و دیگر موضوعات مورد نیاز یا الزام آور از جانب مدیریت ارشد و هیئت‌مدیره، باشد (جوارنیتل و همکاران، ۲۰۲۰). همچنین تبصره‌های تأکیدی این انجمن در زمینه مخابره اطلاعات حساس در درون و بیرون زنجیره فرماندهی، مربوط به استاندارد حسابرسی داخلی ۲۴۴۰، توضیح می‌دهد که در برخی از شرایط، حساب‌برسان داخلی با معضل بازگویی اطلاعات به فردی بیرون زنجیره فرماندهی یا حتی بیرون از سازمان، مواجه می‌شود. این نوع بازگویی اطلاعات به «افشارگری» معروف است.

تقابل شجاعت اخلاقی با سکوت حساب‌برسان داخلی

علیرغم مسئولیت اخلاقی و حرفه‌ای برای گزارش تقلب، حساب‌برسان داخلی همچنان با تضادهای اخلاقی به هنگام افشاء یافته‌های حسابرسی که می‌تواند تأثیرات زیانباری برای شغل‌شان داشته باشند، دست و پنجه نرم می‌کنند (خلیل و همکاران، ۲۰۱۶). در حقیقت، حساب‌برسان داخلی با دو منبع قدرت روبرو است: وسوسه‌های مالی مدیریت برای اغوای حساب‌برسان به منظور دور زدن قوانین و عدم افشای تحریف و تقلب‌های شرکت و از جانب دیگر، بررسی حساب‌برسان مستقل نسبت به اظهارنظرهای انجام شده‌ی حساب‌برسان داخلی. در همین راستا، اوسوالد و همکاران (۲۰۱۲) باور دارند که ارائه رفتار اخلاقی حساب‌برسان داخلی جهت مقاومت در برابر خواسته‌های مدیران و پاسخگویی در برابر حساب‌برسان داخلی، مستلزم جرات و شجاعت اخلاقی است.

به عبارت دیگر تحت شرایط عدم تعادل قدرت، وجود شجاعت اخلاقی می‌تواند نابرابری‌ها را تعدیل کند (صفرزاده و کریم‌داد، ۱۳۹۹). شجاعت اخلاقی عبارت است از ابراز دیدگاه‌ها و ارزش‌های شخصی در مقابل فشارهای احتمالی از بیرون (لوپز و همکاران، ۲۰۰۳). وجود قدرت و اختیار یک فرد در مقابل فردی دیگر (مانند رئیس-مرئوس) باعث می‌گردد تا فرد دچار سرخودگی شود و اگر فرد توانایی کنترل قدرت‌های تحمیلی خارج از چارچوب‌های ساختاری را داشته باشد، عملکرد او می‌تواند در قالب شجاعت اخلاقی تعبیر می‌شود. بنابراین، رفتار شجاعت اخلاقی، به مثابه سپری در برابر اطاعت و تبعیت صرف بدون پشتوانه استدلالی از مقامات، عمل می‌کند (اسکیتکا، ۲۰۱۲) که این موضوع دقیقاً نقطه شکست سکوت سازمانی محسوب می‌شود. اهمیت شجاعت اخلاقی برای حساب‌برسان از منظر تئوری و تجربی توسط دانشگاهیان و دست‌اندرکاران تأیید شده است. در یک پژوهش کیفی، لیبی و ترون (۲۰۰۷) دریافتند که شجاعت اخلاقی یک فصلیت‌ابزاری است که نقش حائز اهمیتی را در افزایش قضاوت اخلاقی حساب‌برسان داخلی بازی می‌کند و عاملی برای تقابل با سکوت سازمانی محسوب می‌شود. به طور مشابه، نقش شجاعت اخلاقی در ترویج و ارتقاء شخصیت اخلاقی حساب‌برسان داخلی، در تحقیقات آمسترانگ و همکاران (۲۰۰۳) و خلیل و همکاران (۲۰۱۶)، بدیهی است. این محققین از مدل منسجم تصمیم‌گیری اخلاقی استفاده کرده و نشان دادند که چگونه شجاعت اخلاقی می‌تواند توانایی حساب‌برسان را به منظور داشتن قضاوت‌های اخلاقی، تعیین کند.

یافته‌های بدست آمده از مطالعه اکتشافی روووزی (۲۰۱۲) از این دیدگاه‌ها حمایت می‌کند. وی گزارش داد که ۱۴ عضو کمیته حسابرسی که در سازمان‌های دولتی شهر کبک، کار می‌کنند، باور دارند که شجاعت یک ارزش ضروری است که حساب‌برسان داخلی باید برای بحث در زمینه موضوع مهم و حساس، دارا باشند تا براین مبنای قابلیت‌های لازم برای مقابله با سکوت سازمانی را دارا باشند. بنابراین، اعضای کمیته حسابرسی انتظار دارند که برای توصیف موضوعات، شجاعانه رفتار کنند به طوری که سایرین به کار و محتوی گزارشات حسابرسی، اعتماد نمایند. یافته‌های بدست آمده توسط روووزی با یافته‌های بدست آمده توسط اورت و ترمبلی (۲۰۱۴)، همخوانی دارند. آن‌ها فصلیت‌های اخلاقی که سبب گردید تا کارکنان کوپر سینیبا به طور اخلاقی رفتار کنند و تقلب‌های صورت گرفته را به روسا گزارش دهند را مورد شناسایی قرار دادند. اساسنامه شرکت کوپر سبب شد تا محققین چنین نتیجه‌گیری کنند که رفتار اخلاقی، پایه و اساس شجاعت و تاب‌آوری در مواجهه با تهدیدهای سکوت گونه تلقی می‌شود.

پیشینه پژوهش

خلیل و همکاران (۲۰۱۸) پژوهشی تحت عنوان شکستن سکوت: پژوهشی تجربی براساس مشتقات شجاعت اخلاقی حسابرسان داخلی انجام دادند. نتایج پژوهش نشان داد که خودکارآمدی، انعطاف پذیری، حمایت درک شده سرپرست و استقلال رفتاری، بر روی جرات اخلاقی حسابرسان داخلی تأثیر مثبت دارد. نلسون و پروئل (۲۰۱۸) پژوهشی تحت عنوان «آیا سکوت کلید طلایی دارد؟ واکنش شریک حسابرسی نسبت به اظهار نظر و مشارکت حسابرسان» انجام دادند. در این پژوهش که به صورت تحلیل سناریویی صورت پذیرفت، سه حالت رفتاری شریک حسابرسی در برابر حسابرسان در قالب کنترل، گروه و آزمون براساس تحلیل واریانس مورد بررسی قرار گرفتند. نتایج نشان داد واکنش های تعاملی شریک حسابرسی با حسابرسان باعث خواهد شد تا کارکردهای عملکردی حسابرسان با اثربخشی بیشتری همراه باشد و این موضوع سطح سکوت و محافظه کاری آنان در ارتباطات حسابرسی در قالب تیم های حسابرسی را کاهش خواهد داد. صفرزاده و کریمداد (۱۳۹۹) پژوهشی تحت عنوان «بررسی عوامل مؤثر بر شجاعت اخلاقی حسابرسان داخلی» انجام دادند. جامعه آماری شامل حسابرسان داخلی عضو انجمن حسابرسان داخلی ایران در سال ۱۳۹۷ بوده و جهت جمع آوری داده ها از پرسش نامه خلیل و همکاران (۲۰۱۸) استفاده شده است. نتایج پژوهش نشان می دهد که خودکارآمدی، امید، انعطاف پذیری، حمایت و استقلال حسابرسان داخلی تأثیر مثبت و معنی داری بر شجاعت اخلاقی آنان دارد. هم چنین میزان شجاعت اخلاقی بین گروه های مورد بررسی متفاوت است. منتهی و زمان (۱۳۹۸) پژوهشی تحت عنوان عوامل مؤثر بر اثربخشی حسابرسی داخلی انجام دادند. در این پژوهش تأثیر پنج عامل (صلاحیت و شایستگی حسابرسان داخلی، اندازه واحد حسابرسی داخلی در سازمان، تعامل و همکاری میان حسابرسان داخلی و مستقل، حمایت مدیریت از حسابرسان داخلی و استقلال حسابرسی داخلی) شامل ۲۹ معیار فرعی، بر اثربخشی حسابرسی داخلی مورد پژوهش قرار گرفته است. برای این منظور ۱۳۱ نفر از حسابرسان داخلی شرکت های دارای واحد حسابرسی داخلی فعال مورد پیمایش قرار گرفتند. از یکسو وضعیت اثربخشی واحد حسابرسی داخلی (به کمک ۱۵ معیار) از مشارکت کنندگان مورد پیمایش قرار گرفت و از سوی دیگر به کمک اطلاعات مرتبط با ویژگی های واحد حسابرسی داخلی آنها مورد پرسش قرار گرفت. سپس ارتباط میان ویژگی های واحد حسابرسی داخلی (متغیرهای

مستقل) با میزان اثربخشی واحد حسابرسی داخلی (متغیر وابسته) مورد بررسی و آزمون قرار گرفت. نتایج تجزیه و تحلیل داده‌های گردآوری شده نشان می‌دهد که هر پنج بعد فوق، تأثیر مثبت و معناداری بر اثربخشی حسابرسی داخلی دارند.

باتوجه به پیشینه‌ی پژوهش ارائه شده، باید بیان نمود همانطور که مشخص است، کمتر پژوهشی در گذشته نسبت به طراحی مدل علل تقویت کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی اقدام نموده است و انجام این پژوهش ضمن پر نمودن خلاء نظری، می‌تواند از نظر کاربردی به توسعه کارکردهای حرفه‌ای حسابرسان داخلی کمک نماید.

روش پژوهش

هر پژوهش بر مبنای نتیجه؛ هدف و نوع داده از منظر روش شناختی از یکدیگر تفکیک می‌شود. براین مبنای پژوهش از حیث نتیجه جزء پژوهش‌های توسعه‌ای محسوب می‌شود، زیرا مفاهیم مرتبط با سکوت حسابرسان داخلی، از منظر تئوریک دارای چارچوب منسجمی در حیطه حسابداری نمی‌باشد و از آنجائیکه این پژوهش به دنبال بسط مبنای تئوریک این مفهوم، براساس شناسایی مولفه‌ها و گزاره‌ها از دل پژوهش‌های مشابه در حسابرسی است، از این منظر توسعه‌ای محسوب می‌شود. همچنین بر مبنای هدف، این پژوهش در زمره پژوهش‌های توصیفی با هدف تشریح پدیده مورد نظر در سطح حرفه‌ی حسابرسی داخلی قرار می‌گیرد. در نهایت به لحاظ منطق گردآوری داده‌ها از نوع استقراء-قیاسی است، چراکه در بخش کیفی ابتدا با اتکا به رویکرد استقرائی، مبانی تئوریک رفتار سکوت حسابرسان داخلی را براساس غربالگری نظری مورد واکاوی قرار می‌دهد و سپس بر مبنای استقرائی اقدام به تبیین مولفه‌ها و شاخص‌های شناسایی شده در جامعه هدف یعنی حسابرسان داخلی شرکت‌های بورس اوراق بهادار می‌نماید.

در این پژوهش که یک پژوهش ترکیبی است، در بخش کیفی از فراتحلیل استفاده می‌شود. فراتحلیل شامل گام‌هایی برای رسیدن به مولفه‌ها و شاخص‌های می‌باشد که شاید مهمترین این گام‌ها، مراحل فرآیندی سندلوسکی و باروس (۲۰۰۸) باشد، طیفی از شناخت ریشه اصلی مسئله در قالب تدوین سوال پژوهش تا ارائه مدلی مشخص براساس شناسایی مولفه‌ها و شاخص‌ها از نتایج پژوهش‌های گذشته به واسطه مشارکت اعضای پانل را در بر می‌گیرد. سپس در بخش کمی از طریق تحلیل تفسیری ساختاری فراگیر، تأثیرگذارترین شاخص‌های شناسایی شده در قالب یک مدل سلسله مراتبی تعیین می‌گردد. سپس براساس تحلیل دلفی به منظور تعیین

حد کفایت نظری باتوجه به دو معیار میانگین و ضریب توافق تلاش می شود تا شاخص ها مورد واکاوی رفت و برگشتی بین متخصصان قرار گیرد و در نهایت در بخش کمی از طریق تحلیل تفسیری-ساختاری فراگیر، لایه های شناسایی شده، در قالب الگویی اولویت بندی و از منظر میزان نفوذ و تأثیرگذاری تبیین می شوند.

همانطور که توضیح داده شد، ابزار پژوهش در بخش کیفی چک لیست های امتیازی برای انجام تحلیل ارزیابی انتقادی و چک لیست های ۷ گزینه ای مقیاس لیکرت برای تعیین حد کفایت نظری بود و در بخش کمی ابزار پژوهش پرسشنامه های ماتریسی جهت بررسی مقایسه زوجی و غیرمستقیم شاخص های تأیید شده از مرحله تحلیل کیفی بود. در نهایت باید بیان نمود، روایی مولفه و شاخص های پژوهش براساس نسبت روایی محتوایی سنجش شد که کلیه شاخص های پژوهش براساس روایی CVR مورد تأیید قرار گرفتند.

جامعه آماری و روش نمونه گیری پژوهش

جامعه آماری این پژوهش شامل دو بخش است، یکی بخش کیفی و دیگری بخش کمی. در بخش کیفی جامعه هدف شامل پژوهش های مورد نظر در رابطه با موضوع پژوهش و ۱۶ نفر از متخصصان حسابداری و مدیریت مالی در سطح دانشگاهی هستند که براساس فرآیند فراتحلیل، ارزیابی انتقادی و تحلیل دلفی در شناسایی مولفه ها و شاخص های محتوایی مشارکت داشتند. به منظور انتخاب این افراد از شیوه نمونه گیری کیفی همگن در قالب اعضای گروه پانل استفاده شده است. در این روش نمونه گیری، محقق نمونه های خود را با هدف کسب دانش عمیق، متمرکز و با جزئیات زیاد از بین کسانی که این پدیده را تجربه کرده اند و می توانند اطلاعات زیادی را در اختیار پژوهشگر بگذارند، انتخاب می شوند (صادقی فسانی و ناصری راد، ۱۳۹۱). بدین منظور از طریق تعیین معیارهایی همچون پژوهش های انجام شده و سابقه آموزشی، این افراد انتخاب شدند و چک لیست های امتیازی برای آن ها ایمیل گردید. اما در بخش کمی ۲۰ نفر از حسابرسان داخلی شرکت های بازار سرمایه که از روش دروازان مطلع که یک روش نمونه گیری جهت انتخاب افراد کارآمد در پژوهش می باشد، مشارکت داشتند که باتوجه به الزام تحلیل های ساختاری-تفسیری فراگیر، این حد از جامعه آماری مورد قبول می باشد. چراکه هدف از مشارکت این جامعه تبیین نتایج بخش کیفی در شرکت های بورس اوراق بهادار تهران می باشد. در واقع از آنجاییکه روش تفسیری-ساختاری فراگیر یک تحلیل مبتنی بر تجزیه

سیستم‌های پیچیده در سطوح مشخصی است و می‌بایست براساس معیار مشخصی همچون تجربه یا دانش تخصصی توسط مشارکت‌کنندگان صورت پذیرد، که به دلیل عدم ایجاد انبوهی از پاسخ‌های نامفهوم، از پرسشنامه ماتریسی متقابل با مشارکت ۱۵ تا ۳۰ نفر صورت می‌گیرد. محققانی همچون سینگه و کنت (۲۰۱۱)؛ مالون (۲۰۱۴)؛ رامش و همکاران (۲۰۰۸) و آتری و همکاران (۲۰۱۳) حد مطلوب انتخاب تعداد نمونه را در بازه‌ی بین ۱۵ تا ۲۵ نفر پیش‌بینی نموده‌اند و مبنای انتخاب جامعه نمونه را روش نمونه‌گیری در دسترس با توجه به فیلترهای منطبق با ماهیت پژوهش عنوان نمودند.

یافته‌های پژوهش

یافته‌های فراتحلیل و دلفی

به منظور انجام فراتحلیل ابتدا از طریق بانک‌های اطلاعاتی و مراجع پژوهشی استفاده شده است. بدین منظور و با اتکا به فرآیند تحلیل فراترکیب و دلفی، این پژوهش در این بخش به دنبال واکاوی مولفه‌ها و شاخص‌های مرتبط با سکوت حساب‌برسان داخلی می‌باشد. براین اساس ابتدا از طریق بانک‌های اطلاعات و مراجع پژوهشی زیر اقدام به استخراج پژوهش‌های مشابه در رابطه با موضوع پژوهش می‌شود.

جدول (۱). پایگاه‌های بانک اطلاعات و مراجع رسمی پژوهشی

بانک‌های اطلاعات داخلی	بانک‌های اطلاعات خارجی
MAGIRAN	Sciencedirect
NOORSOFR	Emeraldinsight
SID	OnlineLierary
کلیه نشریات علمی و پژوهشی مرتبط	aaajournals

تعدادی پژوهش‌های معتبر و قابل‌اتکا در بازه زمانی ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۹ و ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۸ طبق پروتکل و فرآیند ارزیابی فراترکیب مشخص شدند. به عبارت دیگر به منظور یافتن مقاله‌ها و پژوهش‌های مشابه و با استفاده از پایگاه‌ها و مراجع پژوهشی فوق، اقدام به شناسایی پژوهش‌های مرتبط با هدف پژوهش شد. براساس غربالگری پژوهش‌ها مشخص شد، تعداد ۱۶ پژوهش می‌تواند به عنوان مبنای ارزیابی جهت تعیین مولفه‌ها و شاخص‌های علل سکوت حساب‌برسان داخلی مورد استفاده قرار گیرد. پس از این مرحله، در گام بعدی با اتکا به رویکرد استرلینگ

(۲۰۰۱) اقدام به دسته‌بندی و تفکیک مضامین در قالب مولفه‌ها و شاخص‌های سکوت حساب‌برسان داخلی شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران می‌شود. براساس این روش ابتدا ۱۶ پژوهش تأیید شده از طریق ۱۰ معیار روش ارزیابی انتقادی شامل اهداف پژوهش، منطق روش پژوهش، طرح پژوهش، نمونه‌برداری، جمع‌آوری داده‌ها، انعکاس‌پذیری، دقت تجزیه و تحلیل، بیان تنوریک و شفاف یافته‌ها و ارزش پژوهش به کمک ۱۶ نفر از خبرگان پژوهش، برای رسیدن به درک منسجم‌تر از نظر ماهیت پژوهش مورد برازش قرار می‌گیرند.

جدول (۲). فرآیند ارزیابی پژوهش‌های تأیید شده جهت تعیین مولفه‌ها و شاخص‌های پژوهش

ردیف	پژوهش‌های خارجی												پژوهش‌های داخلی			
	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶
	هفتی‌آمر (۲۰۱۹)	برون و فایتینگ (۲۰۱۹)	آکاد و همکاران (۲۰۱۹)	نلسون و پروتل (۲۰۱۸)	جیل و همکاران (۲۰۱۸)	لیر و همکاران (۲۰۱۸)	بارت و همکاران (۲۰۱۷)	آبوت و همکاران (۲۰۱۶)	اندایا و جیتیا (۲۰۱۶)	بول و همکاران (۲۰۱۵)	لیر و هان (۲۰۱۵)	جرجی و همکاران (۲۰۱۳)	متی و زمان (۱۳۹۸)	رحمانی و محمدجانی (۱۳۹۸)	بکچت و قاسم حسن آباد (۱۳۹۸)	موسوی‌شیری و یزدانی (۱۳۹۸)
هدف	۲	۳	۳	۳	۵	۵	۳	۴	۳	۲	۳	۴	۴	۴	۲	۳
روش پژوهش	۲	۲	۴	۴	۴	۵	۲	۴	۳	۳	۴	۵	۵	۵	۳	۳
طرح پژوهش	۲	۲	۳	۳	۴	۵	۲	۲	۲	۲	۳	۴	۴	۴	۲	۴
نمونه‌گیری	۳	۲	۴	۳	۴	۴	۲	۴	۴	۳	۴	۳	۳	۴	۲	۳
نحوه جمع‌آوری	۲	۳	۳	۴	۳	۴	۳	۴	۳	۲	۴	۴	۴	۴	۲	۴
تعمیم یافته‌ها	۲	۲	۴	۴	۵	۵	۲	۳	۴	۲	۳	۳	۴	۴	۳	۳
اخلاقی	۲	۲	۳	۴	۴	۳	۲	۴	۴	۲	۴	۲	۳	۴	۳	۴
تحلیل آماری	۲	۲	۳	۴	۵	۴	۳	۴	۴	۳	۴	۳	۳	۳	۲	۴
قابلیت تنوریک	۲	۲	۳	۴	۳	۴	۴	۳	۴	۳	۳	۴	۴	۴	۴	۳
ارزش پژوهش	۳	۳	۴	۵	۵	۵	۳	۴	۴	۳	۴	۳	۴	۵	۲	۳
جمع	۲۲	۲۳	۳۶	۴۱	۴۳	۴۲	۲۸	۳۷	۳۴	۲۷	۳۴	۲۹	۳۶	۴۳	۲۵	۳۵

براساس نتایج این تحلیل مشخص شد، ۶ پژوهش، هظیمی آمر (۲۰۱۹)؛ برون و فاینینگ (۲۰۱۹)؛ بارلت و همکاران (۲۰۱۷)؛ بویل و همکاران (۲۰۱۵)؛ جوهری و همکاران (۲۰۱۳) و نیکبخت و قدس حسن آباد (۱۳۹۸) امتیاز لازم را کسب نکردند و به همین دلیل از دور بررسی خارج شدند. در ادامه با استفاده از روش استرلینگ (۲۰۰۱) اقدام به استخراج مضامین پژوهش می‌شود. براین اساس به منظور تعیین شاخص‌های سکوت حساب‌برسان داخلی سطح بازار سرمایه از روش امتیازی زیر استفاده می‌شود. بر مبنای این روش کلیه‌ی معیارهای فرعی استخراج شده از متن مقالات تأیید شده، در ستون جدول نوشته می‌شود و سپس در ردیف هر جدول نام محققان پژوهش‌های تأیید شده آورده می‌شود. بر مبنای استفاده از هر پژوهش‌گر از معیارهای فرعی نوشته شده در ستون جدول، علامت «» درج می‌شود، سپس امتیازهایی هر در ستون معیارهای فرعی، باهم جمع می‌شود و امتیازهای بالاتر از میانگین پژوهش‌های انجام شده، به عنوان مولفه‌های پژوهش انتخاب می‌شوند. براساس این تحلیل نیز مشخص شد، سه مولفه عوامل ساختاری؛ عوامل مدیریتی و عوامل فردی دارای بیشترین فراوانی از مجموع ۱۰ پژوهش تأیید شده، هستند و براین مبنای در این پژوهش به عنوان معیارهای اصلی برای تعیین شاخص‌های سکوت حساب‌برسان داخلی مورد بررسی قرار می‌گیرند. سپس به‌منظور اطمینان از مولفه‌ها و شاخص‌های شناسایی شده از تحلیل دلفی برای رسیدن به نقطه اشباع تئوریک استفاده گردید. بدین منظور این شاخص‌ها برای نظرسنجی در قالب یک چک لیست ۷ گزینه‌ای در اختیار متخصصان قرار گرفت که جدول (۳) نتایج تحلیل دلفی را نشان می‌دهد.

جدول (۳). فرآیند تحلیل دلفی در گام اول

مولفه‌ها	شاخص‌ها	میانگین	ضریب توافق	تأیید	حذف	نتیجه
				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
عوامل ساختاری	تعارض نقش بین استانداردها با تعریف جایگاه شغلی حساب‌برسان داخلی	۵/۲۰	۰/۸۰	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	عدم بکارگیری حساب‌برسان داخلی دارای صلاحیت و تجربه	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	ضعف سیستم کنترل داخلی اثربخش	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	فقدان ساختاری دانش حساب‌برسی	۴	۰/۴۰	-	<input checked="" type="checkbox"/>	حذف
	فقدان وجود اهداف و برنامه‌های تضمین و بهبود کیفیت (QAIP)	۵	۰/۵۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید

مولفه‌ها	شاخص‌ها	میانگین	ضریب توافقی	تأیید	حذف	نتیجه
				<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
عوامل مدیریتی	سیاست‌های متمرکز در تصمیم‌گیری بدون دخالت حسابرس داخلی	۵	۰/۵۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	فقدان حمایت ادراک شده از جانب حسابرسان داخلی	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	عدم پذیرش حسابرسان داخلی به عنوان یک جایگاه مستقل	۳/۵۰	۰/۳۳	-	<input checked="" type="checkbox"/>	حذف
	عدم اختصاص منابع جهت ارتقای اثربخشی حسابرسی داخلی	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	سبک رهبری آمرانه در سرکوب مشارکت حسابرسان داخلی	۵/۲۰	۰/۸۲	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	عدم دانش کافی در ارزیابی اثربخشی عملکردهای حسابرسی داخلی	۵	۰/۵۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	بی‌توجهی به استقلال حسابرسان داخلی و فشار نهادی	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	عدم وجود اعتماد به نفس و عزت نفس حسابرسان داخلی	۵/۲۰	۰/۸۲	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	ترس از بازخورد منفی بیان نظرات در چارچوب ساختار سازمانی	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
عوامل فردی	اهمال‌کاری منفعل و عدم تناسب شخصیت با حرفه حسابرسی داخلی	۳	۰/۲۸	-	<input checked="" type="checkbox"/>	حذف
	ابراز عقیده نمایشی صرفاً به منظور حفظ موقعیت کنونی	۴	۰/۴۰	-	<input checked="" type="checkbox"/>	حذف
	وجود طرحواره هم‌نواپی با جمع جهت نزدیک بودن به قدرت	۵/۱۰	۰/۷۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	خلاء تناسب ادراکی حرفه حسابرسی داخلی توسط حسابرس	۵	۰/۵۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید
	خلاء مهارت لازم به منظور ارائه نقش اثربخش در حسابرسی داخلی	۵/۳۰	۰/۸۵	<input checked="" type="checkbox"/>	-	تأیید

براساس تحلیل دلفی مشخص شد، ۴ شاخص حذف شدند، چراکه با توجه به اینکه براساس مقیاس لیکرت ۷ گزینه‌ای میانگین زیر ۵ را کسب نمودند است و ضریب توافقی آن‌ها زیر ۰/۵ بوده است، براین مبنا حذف گردید و سایر شاخص‌ها مورد تأیید قرار گرفتند. مجدداً به منظور رسیدن به حد کفایت نظری، تحلیل دلفی انجام شد، که براین مبنا مشخص شد، تمامی شاخص‌ها

در دوم تحلیل دلفی تأیید شدند که نشان دهنده‌ی نقطه کفایت نظری شاخص‌های سکوت حسابرس داخلی می‌باشد. براساس مولفه‌ها و شاخص‌های تعیین شده، مدل مفهومی سکوت حسابرس داخلی به ترتیب زیر ارائه می‌شود:



شکل (۲). چارچوب محتوایی پژوهش

یافته‌های تحلیل تفسیری ساختاری فراگیر

ابتدا به منظور شروع این تحلیل لازم است، شاخص‌های تأیید شده از مرحله‌ی تحلیل دلفی از T1 تا T15 کدگذاری شوند. در این مرحله ابتدا نظر ۲۰ نفر از حسابرسان داخلی شرکت‌های بازار سرمایه درباره‌ی رابطه بین شاخص‌ها، مورد مقایسه قرار می‌گیرد. بدین منظور از شاخص «مد» استفاده می‌شود به گونه‌ای که از بین چهار گونه رابطه ممکن بین شاخص‌ها، رابطه‌ای که بیشترین فراوانی را از نظر متخصصان داشته باشد، در جدول نهایی منظور خواهد شد. برای تعیین نوع روابط پیشنهاد شده است که از نظر خبرگان و کارشناسان بر اساس تکنیک‌های مختلف مدیریتی، از جمله طوفان مغزی و تکنیک گروه اسمی و غیره استفاده شود (سنگه و همکاران، ۲۰۱۳). برای تعیین نوع رابطه می‌توان از نمادهای V (ارتباط سطر با ستون)؛ A (ارتباط ستون با سطر)؛ X (ارتباط متقابل بین سطر با ستون) و O (فقدان ارتباط بین سطر با ستون) استفاده می‌شود. براساس این تعاریف، ماتریس خودتعاملی ساختاری نهایی (SSIM) به شکل ذیل محاسبه می‌شود.

جدول (۴). ماتریس خودتعاملی ساختاری نهایی

	T15	T14	T13	T12	T11	T10	T9	T8	T7	T6	T5	T4	T3	T2	T1
T1	O	X	O	V	O	V	O	O	O	O	V	V	O	V	1
T2	O	A	O	V	O	V	O	O	O	V	X	V	O	1	
T3	V	O	V	A	V	A	O	V	O	V	A	A	1		
T4	V	O	V	A	X	A	V	O	V	V	A	1			
T5	O	A	O	V	V	V	O	O	O	V	1				
T6	V	O	V	A	A	O	V	V	O	1					
T7	A	A	A	O	A	A	A	A	1						
T8	O	A	O	O	A	O	X	1							
T9	W	O	O	O	A	O	1								
T10	O	O	O	X	O	1									
T11	V	O	V	O	1										
T12	O	O	O	1											
T13	X	A	1												
T14	O	1													
T15	1														

پس از تعیین روابط مفهومی براساس شاخص مد، خان‌های که در آن نماد V قرار گرفته عدد ۱ و قرینه‌ی آن عدد ۰؛ خان‌های که در آن نماد A قرار گرفته عدد ۰ و قرینه‌ی آن عدد ۱؛ خان‌های که در آن نماد X قرار گرفته عدد ۱ و قرینه‌ی آن عدد ۱ و در نهایت خان‌های که در آن نماد O قرار گرفته عدد ۰ و قرینه‌ی آن عدد ۰ قرار داده می‌شود. سپس براساس این تعاریف، اقدام به تشکیل ماتریس دستیابی می‌شود. به عبارت دیگر، در این مرحله با تبدیل نمادهای روابط ماتریس ساختاری به اعداد صفر و یک بر اساس جدول زیر می‌توان ماتریس دستیابی را تشکیل داد.

جدول (۵). تشکیل ماتریس دستیابی

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15
T1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0
T2	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0
T3	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1
T4	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1
T5	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0
T6	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1
T7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
T8	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
T9	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
T10	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0
T11	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
T12	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0
T13	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1
T14	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
T15	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1

پس از تشکیل این ماتریس به منظور بررسی سایر ابعاد روابط غیرمستقیم بین شاخص‌ها که مزیت تحلیل تفسیری/ساختاری فراگیر (TISM) نسبت به تفسیری/ساختاری (ISM) است، استفاده می‌شود. به عبارت دیگر، به منظور ارتقای تحلیل ساختاری تفسیری به تحلیل ساختاری تفسیری فراگیر می‌بایست به طور کامل هر مقایسه زوجی را با پاسخ به سوال تفسیری ذکر شده در گام قبلی تفسیر نمود. برای مقایسه‌های زوجی i امین شاخص به صورت دو به دو با تمام عناصر از $(i + 1)$ ام تا n ام مقایسه می‌گردد. برای هر ارتباط پاسخ بله «Y» یا خیر «N» داده شده و در صورت پاسخ مثبت، دلیل آن بیان می‌گردد. اما اگر پاسخ خیر «N» باشد، باید در مورد جفت متغیرهای مورد نظر مشارکت‌کنندگان باید اظهارنظر نمایند. به منظور تشکیل ماتریس خودتعاملی ساختاری «SSIM» مقایسه‌های زوجی شاخص‌های سکوت حسابرسان داخلی در جدول (۱۳) ارائه شده است. برای مقایسه‌های زوجی i امین شاخص به صورت دو به دو با تمام عناصر از $(i + 1)$ ام تا n ام مقایسه گردیدند. برای هر ارتباط پاسخ بله «Y» یا خیر «N» داده شده و در صورت پاسخ مثبت، دلیل آن بیان می‌گردد. در اینصورت منطق تفسیری روابط زوجی به فرم پایه علمی منطقی تفسیری ارائه شده است. در این مرحله روابط به صورت ماتریس دستیابی به صورت «۱-» یا «۰» وارد می‌شوند. خانه‌هایی که گزینه «Y» دارند، عدد ۱ و خانه‌هایی که گزینه «N» دارند عدد ۰ قرار داده می‌شود. در واقع، این ماتریس از تبدیل ماتریس خودتعاملی ساختاری به یک ماتریس دو ارزشی صفر و یک بدست می‌آید.

جدول (۶). ماتریس دستیابی از نظر میزان انتقال پذیری ارتباط بین شاخص‌ها

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15
T1	1	1	1*	1	1	1*	1*	1*	1*	1	1*	1	1*	1	1*
T2	0	1	1*	1	1	1	1*	1*	1*	1	1*	1	1*	0	1*
T3	0	0	1	1*	0	1	1*	1	1*	0	1	0	1	0	1
T4	0	0	1	1	0	1	1*	1*	1	0	1	0	1	0	1
T5	0	1	1	1	1	1	1	1*	1*	1	1	1	1*	0	1*
T6	0	0	0	0	0	1	1*	1	1	0	0	0	1	0	1
T7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
T8	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
T9	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
T10	0	0	1	1	0	1*	1	1*	1*	1	1*	1	1*	0	1*
T11	0	0	1*	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
T12	0	0	1	1	0	1	1*	1*	1*	1	1*	1	1*	0	1*
T13	0	0	0	0	0	0	1	1	1*	0	0	0	1	0	1
T14	1	1	1*	1*	1	1*	1	1*	1*	1*	1*	1*	1	1	1*
T15	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1

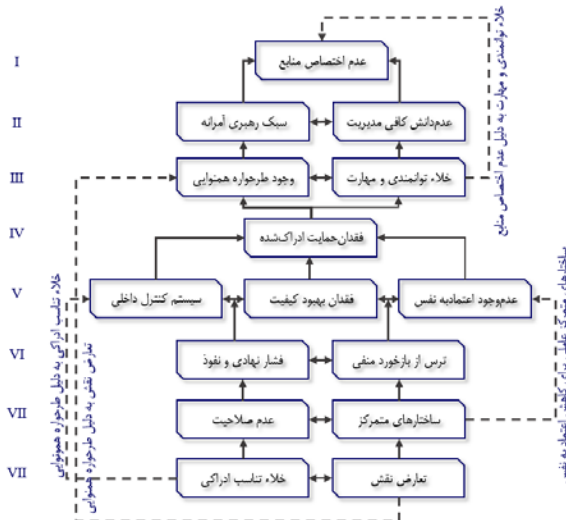
همانطور که در جدول فوق مشاهده می‌شود، نمادهای مفهومی اختصاص داده شده براساس شاخص مد، تبدیل به امتیاز ۰ و ۱ و ۱* با توجه به تعریف روابطه مفهومی به اعداد طبق جدول قبلی شده است. در ادامه به منظور تعیین روابط بین شاخص‌ها ابتدا باید مجموعه خروجی، مجموعه ورودی و عناصر مشترک را شناسایی نمود. نمره تعیین سطح و اولویت متغیرها مجموعه دستیابی و مجموعه پیش‌نیاز برای هر متغیر تعیین می‌شود.

مجموعه دستیابی هر متغیر شامل متغیرهایی می شود که از طریق این متغیر می توان به آن ها رسید و مجموعه پیش نیاز شامل متغیرهایی می شود که بر طبق آن ها می توان به این متغیر رسید. سپس اشتراکات مجموعه دستیابی و پیش نیاز همه عوامل تعیین می شود و در صورت یکسان بودن مجموعه دستیابی با مجموعه اشتراک آن عامل (عوامل) به عنوان سطح اولویت در نظر گرفته می شود. سطح اشاره به لایه های طراحی شده ی مدل نهایی دارد. برای به دست آوردن سایر سطوح باید سطوح قبلی از ماتریس جدا گردند و فرآیند تکرار شود. پس از تعیین سطوح دوباره ماتریس دریافتی را به ترتیب سطوح مرتب کرده، ماتریس جدید، ماتریس مخروطی نامیده می شود. در این مرحله با استفاده از ماتریس دسترسی نهایی، مجموعه خروجی و ورودی برای هر متغیر به دست می آید. پس از تعیین عناصر خروجی، عناصر ورودی و عناصر مشترک، شاخصی که عناصر خروجی و عناصر مشترک یکسانی دارند، به عنوان اولین سطح و کم اثرترین شاخص های سکوت حسابرسان داخلی تعیین می شوند. پس از تعیین این سطح یعنی کم اثرترین شاخص های سکوت حسابرسان داخلی، آن شاخص را حذف می کنیم و اقدام به بررسی شاخص های یکسان عناصر ورودی و مشترک می نماییم، و آن را به عنوان سطح بعدی انتخاب می کنیم. این عملیات تا آنجا تکرار می شود که اجزای تشکیل دهنده تمام سطوح سیستم مشخص شوند

جدول (۷). مجموعه شاخص خروجی، ورودی و عناصر مشترک شاخص ها

اختصار	شاخص خروجی	شاخص ورودی	عناصر مشترک	سطح
T1	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۱،۱۴	۱،۱۴	سطح هشتم
T2	۲،۳،۴،۵،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۵	۱،۲،۵،۱۴	۲،۵	سطح هفتم
T3	۳،۴،۶،۷،۸،۹،۱۱،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۱۰،۱۱،۱۲،۱۴	۳،۴،۱۱	سطح پنجم
T4	۱،۳،۴،۶،۷،۸،۹،۱۱،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۱۰،۱۱،۱۲،۱۴	۳،۴،۱۱	سطح پنجم
T5	۲،۳،۴،۵،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۵	۱،۲،۵،۱۴	۲،۵	سطح هفتم
T6	۶،۷،۸،۹،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۱۰،۱۱،۱۲،۱۴	۶	سطح چهارم
T7	۷	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۷	سطح اول
T8	۷،۸،۹	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۸،۹	سطح دوم
T9	۷،۸،۹	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۸،۹	سطح دوم
T10	۳،۴،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۵	۱،۲،۵،۱۰،۱۲،۱۴	۱۰،۱۲	سطح ششم
T11	۳،۴،۶،۷،۸،۹،۱۱،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۱۰،۱۱،۱۲،۱۴	۳،۴،۱۱	سطح پنجم
T12	۳،۴،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۵	۱،۲،۵،۱۰،۱۲،۱۴	۱۰،۱۲	سطح ششم
T13	۷،۸،۹،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۱۳،۱۵	سطح سوم
T14	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۷،۸،۹،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۱،۱۴	۱،۱۴	سطح هشتم
T15	۷،۸،۹،۱۳،۱۵	۱،۲،۳،۴،۵،۶،۱۰،۱۱،۱۲،۱۳،۱۴،۱۵	۱۳،۱۵	سطح سوم

براساس این نتایج، شکل (۲) مدل پژوهش ارائه می‌شود.



شکل (۲). مدل علل تقویت‌کننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی

بحث و نتیجه گیری

خطر تساهل حسابرسان داخلی همواره در قالب سایر تئوری‌ها و پژوهش‌های مشابه مورد بررسی قرار گرفته است اما به طور مشخص بر چگونگی احاطه شدن سکوت بر رفتار و عملکردهای حسابرسان داخلی به عنوان یکی از عوامل کاهنده استراتژی‌های منابع انسانی، متمرکز نشده است و این پژوهش در تلاش بود تا ضمن شناسایی عوامل ایجادکننده سکوت حسابرسان داخلی، طیفی از تأثیرگذارترین تا کم‌اثرترین این عوامل را در قالب مدل تفسیری/ساختاری فراگیر ارائه نماید. براساس نتایج بدست آمده مشخص گردید، تأثیرگذارترین شاخص‌های ایجادکننده سکوت حسابرسان داخلی (لایه هشتم) در سطح بازار سرمایه دو شاخص خلأ تناسب ادراکی حرفه حسابرسی داخلی توسط حسابرس (T14) به عنوان شاخص عوامل فردی و تعارض نقش بین استانداردها با تعریف جایگاه شغلی حسابرس داخلی (T1) به عنوان شاخص عوامل ساختاری می‌باشد. حتی در لایه هفتم مدل طراحی شده نیز مشاهده می‌شود، عدم‌بکارگیری حسابرسان داخلی دارای صلاحیت و تجربه (T2) و ساختارها و سیاست‌های متمرکز در تصمیم‌گیری بدون دخالت حسابرس داخلی (T5) به عنوان شاخص‌های عوامل ساختاری، براساس تحلیل‌های ماتریسی جایگذاری شده‌اند.

جدول (۸). نتایج حاصل از پژوهش و تطبیق با پژوهش های دیگر

دقتی سلطانی و همکاران (۱۳۹۸)	اندایا و حنیفا (۲۰۱۶)	آبوت و همکاران (۲۰۱۶)	لیرو همکاران (۲۰۱۸)	خلیل و همکاران (۲۰۱۸)	نلسون و پرنورل (۲۰۱۸)	آلکاد و همکاران (۲۰۱۹)	گزاره ها	لایه
✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	خلاء تناسب ادراکی حرفه حسابرسی داخلی توسط حسابرس	لایه هشتم
✓	x	x	x	✓	✓	✓	عدم بکارگیری حسابرسان داخلی دارای صلاحیت و تجربه	لایه هفتم
✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	ساختارها و سیاست های متمرکز در تصمیم گیری	
x	✓	-	-	✓	✓	✓	تعارض نقش بین استانداردها با تعریف جایگاه شغلی حسابرس	

بر اساس تطبیق نتایج مشخص می گردد، دو لایه تأثیرگذار بر سکوت حسابرسان داخلی دارای ۴ شاخص مهم هستند که با پژوهش هایی که از مرحله فراترکیب استخراج شدند، مورد تطبیق قرار گرفتند. در تحلیل این نتایج باید بیان نمود، عوامل ساختاری، یعنی ویژگی های فرآیندی و محتوایی تعریف در چارت سازمانی شرکت های بورس اوراق بهادار تهران، از زمان اجباری شدن بکارگیری حسابرسی داخلی یعنی اواسط سال ۱۳۹۱، کمان نقش حسابرسان داخلی را به عنوان یک جایگاه مستقل از چارچوب های استراتژیک شرکت پذیرفته است و این موضوع به واسطه وجود ساختارهای متمرکز تصمیم گیری در شرکت ها مشهود است، جاییکه کمتر حسابرسان داخلی به واسطه وجود تخصص و ویژگی های استقلال حرفه ای که دارند، نقش مشاوره ای و نظارتی خود بر عملکردهای شرکت قبل از افشای اطلاعات مالی را به نمایش می گذارند و به طور کلی ساختار پذیرای رویکردهای آنان می باشد. همچنین خلاء تناسب ادراکی در فرد به دلیل فقدان انگیزه های فردی که آن هم می بایست توسط محرک های ساختاری تقویت گردد، بسیار در این شغل به عنوان زیرمجموعه حسابرسی احساس می شود و حسابرسان داخلی غالباً درکی از ویژگی های حرفه ای در این شغل ندارند و گاهی از طریق ادراکی، همسو با مدیریت به دلیل اولویت بخشیدن به منافع ای غیر از منافع حرفه حسابرسی، وظایف عملکردی خود را ایفا می نمایند. از طرف دیگر عدم بکارگیری حسابرسان داخلی دارای صلاحیت علمی و تخصصی و تجربی در به عنوان کسانی که خط مقدم شفافیت های مالی را در

شرکت‌ها مورد بررسی قرار می‌دهند، باعث می‌شود تا تعارض نقش بین استانداردها با جایگاه شغلی حسابرسان داخلی که می‌بایست مستقلانه و بدور از تلاش برای هرگونه فشار و نفوذی ایفای نقش نمایند، ایجاد گردد و باعث گردد تا کارکردهای اثربخش حسابرسان داخلی بر مبنای وجود سکوت ساختاری اعمال شده بر حسابرسان داخلی، کاهش یابد. این فشارها در لایه هفتم مدل به حدی است که حسابرسان داخلی بر حسب ویژگی‌های فردی خود، به دلیل ترس از دریافت بازخورد منفی مبنی بر ارائه رویکردهای تخصصی در قالب عملکردهای مالی قابل افساء، ترجیح می‌دهند سکوت را در پیش گیرند و این موضوع می‌تواند ضمن سرکوب و ایجاد سرخوردگی شغلی در حسابرسان داخلی، باعث شود تا در مسیر کار راه حرفه‌ای خود انگیزه‌های حرفه‌ای را از دست بدهد و این موضوع می‌تواند پیامدهای منفی در سطح شفافیت‌های بازار سرمایه ایجاد نماید. در واقع مدل طراحی شده نشان داد، عوامل مدیریت اگرچه در ایجاد سکوت حسابرسان داخلی نقش موثری دارند، اما نسبت به دو مولفه دیگر در جایگاه آخر قرار می‌گیرد که نشان می‌دهد تأثیر کمتری در ایجاد فضای سکوت حسابرسان داخلی دارد. به عبارت دیگر، باتوجه به اینکه مشخص شد، تعارض نقش بین استانداردها با تعریف جایگاه شغلی حسابرس داخلی به عنوان یکی از مهمترین شاخص‌های ایجادکننده‌ی سکوت سازمانی می‌باشد، پیشنهاد می‌شود نهادهای نظارتی و تدوین‌کننده‌ی استانداردهای حسابرسی همچون دیوان محاسبات و سازمان بورس اوراق بهادار با هدف افزایش سطح اثربخشی حسابرسان داخلی استانداردهای حسابرسی داخلی را براساس جایگاه شغلی حسابرسان داخلی در ساختارهای سازمانی شرکت‌ها تدوین نمایند تا براین اساس تناسب متناسب‌تری بین ویژگی‌های شغلی با کارکردهای حسابرسان داخلی وجود داشته باشد. تعیین دوره ارتقاء و ارزیابی‌های دوره‌ای حسابرسان داخلی؛ تعیین سطح توسعه‌ی نقش حسابرسان داخلی در دامنه و عمق کنترل نسبت به ریسک شرکت؛ تعیین سطح نظارت و کارکردهای حسابرسان داخلی در توسعه کنترل‌های داخلی شرکت‌ها و غیره به عنوان بخش از همسویی اصلاح استانداردها با شرح وظایف حسابرسان داخلی جهت کنترل تعارض در نقش و وظیفه می‌باشد. همچنین در راستای ایجاد تناسب ادراکی حسابرسان داخلی با ویژگی‌ها و ماهیت این حرفه به عنوان یکی دیگر از علل ایجادکننده سکوت سازمانی حسابرسان داخلی، پیشنهاد می‌شود، آموزش‌های حسابرسان داخلی براساس تأکید بر حفظ استقلال آن‌ها در چارچوب‌های ساختاری شرکت‌ها توسط

نهادهای نظارتی و براساس گزرناندن دوره‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت جهت کسب گواهینامه‌های معتبر صورت پذیرد تا از این طریق سطح هویت حرفه‌ای حسابرسان داخلی تقویت گردد و تناسب ادارکی منسجم‌تری بین کارکردهای حسابرسان داخلی با واقعیت‌ها صورت پذیرد.

در نهایت نیز پیشنهاد می‌شود، با استفاده از الزام‌های نهادی و همچنین از طریق تحریک انگیزشی، مدیران را در پذیرش جایگاه حسابرسان داخلی به عنوان عضوی مستقل از ساختارهای الزام‌آور آن‌ها، کمک نمایند تا حسابرسان داخلی زیربار فشار و نفوذ آنان دست به تساهل و تسامح نزنند و به طور مستقل وظایف حرفه‌ای خود را پیگیری نمایند. لذا با توجه به فرآیند تحلیلی طی شده نتایج بدست آمده، برای پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌شود تا براساس تحلیل گروه‌های کانونی در قالب تحلیل کیفی/تعاملی (IQA) سطحی از ذهنیت‌های تفسیرگرایانه‌ی حسابرسان داخلی باهدف توسعه کارکردهای حرفه‌ای مورد بررسی قرار گیرد و محرک‌ها و پیامدهای رفتاری گزاره‌های شناسایی شده در قالب مدل مورد بررسی قرار گیرد.

منابع

- اخروی جوقان، ابوذر، رحیمیان، نظام الدین، قره‌داغی، مریم. (۱۳۹۷). عوامل مؤثر بر اثربخشی حسابداری داخلی از دیدگاه اعضای کمیته حسابداری، بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۵(۳): ۳۱۱-۳۲۶.
- رحمانی، علی، محمودخانی، مهناز. (۱۳۹۸). تأثیر ذینفعان در ارزیابی اثربخشی حسابداری داخلی در ایران، فصلنامه مطالعات حسابداری و حسابرسی، ۳۱(۳): ۲۳-۴۰.
- صفرزاده، محمدحسین، کریمداد، علیرضا. (۱۳۹۹). بررسی عوامل مؤثر بر شجاعت اخلاقی حسابرسان داخلی، دانش حسابداری مالی، ۷(۱): ۱۳۳-۱۵۵.
- فهامی، منیژه، محمودی، محمدتقی، شاه‌طالبی، بدری. (۱۳۹۸). شناسایی عوامل سکوت سازمانی اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها در ایران: مطالعه کیفی، مجله علمی مدیریت فرهنگ سازمانی، ۱۷(۱): ۲۱-۴۴.
- منتی، وحید، زمان، الهه. (۱۳۹۸). عوامل مؤثر بر اثربخشی حسابداری داخلی، پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۹(۲): ۲۴۷-۲۷۰.
- موسوی شیری، سید محمود، یزدانی، مهدیه. (۱۳۹۶). نقش صدای حسابرس و رهبری تیم‌گرا سرپرست بر اثربخشی عملکرد حسابداری، فصلنامه حسابداری مالی، ۹(۳۴): ۱۰۲-۱۲۳.
- نیکبخت، محمدرضا، قدس حسن‌آباد، مریم. (۱۳۹۷). عملکرد حسابداری داخلی در ایران از دیدگاه مدیران حسابداری داخلی: رویکرد کلاسیک نظریه بنیانی، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۷(۲۸): ۱۸۷-۲۰۰.
- نیکبخت، محمدرضا، قدس حسن‌آباد، مریم. (۱۳۹۸). ارائه مدل ارزیابی عملکرد حسابداری داخلی در ایران، پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۹(۱): ۱۰۱-۱۲۱.
- هومن، حیدرعلی. (۱۳۹۷). راهنمای عملی فراتحلیل در پژوهش‌های علمی، انتشارات سمت.

References

- Abbott, L. J., Daugherty, B., Parker, S., & Peters, G. F. (2016). Internal audit quality and financial reporting quality: The joint importance of independence and competence. *Journal of Accounting Research*, 54(1): 3-40.
- Safarzadeh, M., Karimdad, A. (2020). The Drivers Affecting Internal Auditors' Moral Courage. *Journal of Financial Accounting Knowledge*, 7(1): 133-155. (In Persian)
- Alqudah, H., Amran, N. and Hassan, H. (2019). Factors affecting the internal auditors' effectiveness in the Jordanian public sector: The moderating effect of task complexity, *EuroMed Journal of Business*, 14(3): 251-273. <https://doi.org/10.1108/EMJB-03-2019-0049>

- Armstrong, M. B., Ketz, J. E., & Owsen, D. (2003). Ethics education in accounting: Moving toward ethical motivation and ethical behavior. *Journal of Accounting Education*, 21(1), 1–16
- Bartlett, G. D., Kremin, J., Saunders, K., Wood, D. A. (2017). Factors Influencing Recruitment of Non-Accounting Business Professionals into Internal Auditing. *Behavioral Research in Accounting*, 29(1): 119-130. <https://doi.org/10.2308/bria-51643>
- Boyle, D. M., DeZoort, F. T., Hermanson, D. R. (2015). The Effects of Internal Audit Report Type and Reporting Relationship on Internal Auditors' Risk Judgments. *Accounting Horizons*, 29(3): 695-718. <https://doi.org/10.2308/acch-51110>
- Brown, T., Fanning, K. (2019). The Joint Effects of Internal Auditors' Approach and Persuasion Tactics on Managers' Responses to Internal Audit Advice. *The Accounting Review*, 94(4): 173-188. <https://doi.org/10.2308/accr-52295>
- Burke, R. J. (2013). Encouraging voice: Why it matters. In R. J. Burke & C. L. Cooper (Eds), *Voice and Whistleblowing in Organizations: Overcoming Fear, Fostering Courage, and Unleashing Candour.*, (pp. 3–71), Edward Elgar Publishing, 374
- Endaya, K., Hanefah, M. (2016). Internal auditor characteristics, internal audit effectiveness, and moderating effect of senior management, *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 32(2): 160-176. <https://doi.org/10.1108/JEAS-07-2015-0023>
- Everett, J., & Tremblay, M. S. (2014). Ethics and internal audit: Moral will and moral skill in a heteronomous field. *Critical Perspectives on Accounting*, 25(3): 1–16.
- Fahami, M., Mahmoudi, M., Shahtalebi, B. (2019). Identification of Organizational Silence Factors in the Faculty Members of Universities of Iran: A Qualitative Study. *Organizational Culture Management*, 17(1): 21-44. (In Persian).
- Hazami-Ammar, S. (2019). Internal auditors' perceptions of the function's ability to investigate fraud, *Journal of Applied Accounting Research*, 20(2):134-153. <https://doi.org/10.1108/JAAR-09-2017-0098>
- Houman, H. A. (2018). Practical guide to Meta-Synthesis in scientific research, Samat Publications. (In Persian)
- Institute of Internal Auditors (IIA). (2015). Global Internal Audit Common Body of Knowledge (CBOK) Practitioner Study. The IIA Research Foundation. Altamonte Springs, FL: IIA. Available at: <http://www.theiia.org/CBOK>.
- Institute of Internal Auditors. (2015). strongly recommended: practice advisories, online at <https://na.theiia.org>
- Iyer, V. M., Jones, A., Raghunandan, K. (2018). Factors Related to Internal Auditors' Organizational-Professional Conflict, *Accounting Horizons*, 32(4):133-146. <https://doi.org/10.2308/acch-52139>
- Johl, K., Johl, S. K., Subramaniam, N., Cooper, B. (2013). Internal audit function, board quality and financial reporting quality: evidence from Malaysia, *Managerial Auditing Journal*, 28(9): 780-814. <https://doi.org/10.1108/MAJ-06-2013-0886>

- Journeault, M., Levant, Y., France Picard, C. (2020). Sustainability performance reporting: A technocratic shadowing and silencing, *Critical Perspectives on Accounting*, <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2019.102145>
- Khelil, I., Hussainey, K., & Noubbigh, H. (2016). Audit committee–internal audit interaction and moral courage. *Managerial Auditing Journal*, 31(4–5): 403–433.
- Khelil, I., Hussainey, K., Noubbigh, H. (2017). Chief audit executives' perceptions of drivers of moral courage: Tunisian evidence. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*.
- Khelil, I., Akrouf, O., Hussainey, K., Noubbigh, H. (2018). Breaking the silence: An empirical analysis of the drivers of internal auditors' moral courage, *International Journal of Audit*, 22(2): 268-284. <https://doi.org/10.1111/ijau.12119>
- Lenz, R., Hahn, U. (2015). A synthesis of empirical internal audit effectiveness literature pointing to new research opportunities, *Managerial Auditing Journal*, 30(1): 5-33. <https://doi.org/10.1108/MAJ-08-2014-1072>
- Libby, T., & Thorne, L. (2007). The Development of a Measure of Auditors' Virtue. *Journal of Business Ethics*, 71(1): 89–99.
- Lopez, S. J., O'Byrne, K. K., & Petersen, S. (2003). Profiling courage. In S. J. Lopez, & C. R. Snyder (Eds.), *Positive psychology assessment: A handbook of models and measures* (pp. 185–197). Washington, DC: American Psychological Association.
- Menaty, V., Zaman, E. (2020). Internal Audit Effectiveness. *Empirical Research in Accounting*, 9(2), 247-270. (In Persian).
- Moosavi Shiri, S. M., Yazdani, M. (2017). The role of the auditor voice and team-oriented Leadership' supervisor on the effectiveness of the audit performance. *Quarterly financial accounting journal*, 9(34): 102-123. (In Persian).
- Nelson, M, W., Proell, Ch, A. (2018). Is Silence Golden? Audit Team Leader Reactions to Subordinates Who Speak Up “In the Moment” and at Performance Appraisal, *the Accounting Review*, 93(6): 281-300. <https://doi.org/10.2308/accr-52011>
- Nelson, M, W., Proell, Ch, A. (2018). Is Silence Golden? Audit Team Leader Reactions to Subordinates Who Speak Up “In the Moment” and at Performance Appraisal, *the Accounting Review*, 93(6): 281-300.
- Nikbakht, M., Ghods Hasan Abad, M. (2018). Internal audit function from the internal audit Managers view: Classical method of grounded theory. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 7(28), 187-200. (In Persian).
- Nikbakht, M., Ghods Hasan Abad, M. (2019). An Iranian Model of Internal Audit Performance Assessment. *Empirical Research in Accounting*, 9(1), 101-121. (In Persian)
- Okhravi Joghani, A., Rahimian, N., Gharehdaghi, M. (2018). Factors Affecting the Internal Audit Effectiveness in the Viewpoint of Audit Committee Members. *Accounting and Auditing Review*, 25(3), 311-326. (In Persian).
- Osswald, S., Frey, D., & Streicher, B. (2012). Moral courage. In E. Kals, & J. Maes (Eds.), *Justice and conflicts* (pp. 391–405). Berlin: Springer.

- Rahmani, A., Mahmoudkhani, M. (2019). Stakeholder's Effect on Evaluating the Effectiveness of the Internal Audit in Iran. *Accounting and Auditing Studies*, 8(31): 23-40. (In Persian).
- Roussy, M. (2012). Comment apprécier la compétence d'un auditeur interne? L'opinion des membres du comité d'audit. *Télescope*, 18(3): 33-51.
- Roussy, M. (2013). Internal auditors' roles: From watchdogs to helpers and protectors of the top manager, *Critical Perspectives on Accounting*, 24(7/8): 550-571. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2013.08.004>
- Skitka, J. L. (2012). Moral convictions and moral courage: Common denominators of good and evil. In M. Mikulincer, & P. R. Shaver (Eds.), *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil* (pp. 349-365). Washington, DC: American Psychological Association.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

نقش ویژگی‌های حسابرس در کاهش ریسک تقلب گزارشگری مالی^۱

بهزاد یزدانی^۲، زهرا لشگری^۳، فاضل محمدی نوده^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۲۹

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۰۵

مقاله پژوهشی

چکیده

ارزیابی ریسک تقلب توسط حسابرسان با فرآیند حسابرسی آمیخته است و این ارزیابی تا پایان عملیات حسابرسی به طور مستمر مورد بازنگری قرار می‌گیرد، زیرا حسابرسان نسبت به نوع، نحوه و میزان رویه‌هایی مسئولیت دارند که در فرآیند حسابرسی برای مقابله با ریسک تقلب به کار می‌گیرند. بنابراین ویژگی‌های خود آن‌ها می‌تواند بر فرآیند ارزیابی ریسک تقلب تأثیر بگذارد. از این رو هدف پژوهش، ارزیابی ویژگی‌های حسابرس در کاهش ریسک تقلب گزارشگری مالی شرکت‌ها است. برای انجام این پژوهش، ۸۷ شرکت پذیرفته شده در بورس و اوراق بهادار تهران، طی سال‌های ۱۳۹۷-۱۳۹۰ به شیوه توصیفی-همبستگی با اجرای رگرسیون لاجیت صورت پذیرفت. نتایج نشان داد که در شرکت‌هایی که دوره تصدی حسابرس بیشتر است و نیز در شرکت‌هایی که حسابرس تخصص بیشتری در صنعت دارد، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر نیست؛ اما در شرکت‌هایی که مؤسسات بزرگ آن‌ها را حسابرسی می‌کنند، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر است.

واژه های کلیدی: ویژگی‌های حسابرس، ریسک تقلب گزارشگری مالی.

طبقه بندی موضوعی: M41, M42

1. DOI: 10.22051/JERA.2021.29332.2598

۲. دانشجوی دکتری حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد قزوین، قزوین، ایران. (Yazdan1344@yahoo.com).

۳. استادیار گروه حسابداری، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول). (Z_lashgari@iauctb.ac.ir).

۴. استادیار گروه مدیریت، واحد لاهیجان، دانشگاه آزاد اسلامی، لاهیجان، ایران. (mnfazel2@gmail.com).

https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

در سال‌های اخیر، با توجه به رسوایی‌های ناشی از گزارشگری مالی متقلبانه، حرفه‌ی حسابداری یک چالش بزرگ برای اعتبار، سودمندی یا ارتباط ارزش نتایج حسابرسی ایجاد کرده است. بدین ترتیب توانایی حسابرسان برای کشف تحریف و تقلب در گزارشگری مالی به دلیل رسوایی‌های اخیر شرکتی بسیار سؤال برانگیز است (انوف^۱، ۲۰۱۰). این موضوع به دلیل تفاوت در کیفیت حسابرسی است که منجر به تفاوت در اعتبار حسابرسی و قابلیت اطمینان گزارش سود شرکت می‌شود (مخلصین^۲، ۲۰۱۸).

درک گسترده‌ای از کیفیت حسابرسی به عنوان مهم‌ترین سازوکار نظارتی شناخته می‌شود که می‌تواند هزینه‌های نمایندگی را به حداقل برساند و تضاد منافع بین مدیران و مالکان را کاهش دهد. از طرفی بی‌اعتمادی به نتایج حسابرسی به دلیل تهدیدهایی است که متوجه بی‌طرفی و استقلال حسابرس مستقل می‌شود. این نگرانی از آنجا ناشی می‌شود که کیفیت نظارت به توانایی آن‌ها در کاهش احتمال تقلب در صورت‌های مالی شرکت (زگاری، هلیویی و زهری^۳، ۲۰۱۶) و استقلال حسابرس برای تعیین گزارش یا عدم گزارش تحریف‌های بااهمیت بستگی دارد (جورجیانی و گرایلی^۴، ۲۰۱۸). از منظر عدم تقارن اطلاعاتی، حکمرانی خوب موردنیاز است تا با محدود شدن طول دوره تصدی (رابطه حسابرس - صاحب کار)، حسابرس مستقل باقی بماند. حسابرسی‌های بیش از حد طولانی مدت منجر به کاهش بدبینی حرفه‌ای حسابرسان می‌شود و در نتیجه توانایی شناسایی گزارشگری مالی متقلبانه را کاهش می‌دهند. این موضوع نشان می‌دهد که دوره تصدی حسابرس می‌تواند سیگنالی برای کشف گزارشگری مالی متقلبانه باشد.

در این میان، حسابرسان متخصص در صنعت، حسابرسانی هستند که دارای تجربه، مهارت و شایستگی‌های عام و خاص در صنعت هستند تا بتوانند احتمال گزارشگری مالی متقلبانه را کشف کنند. این نشان می‌دهد که استفاده از حسابرسان متخصص در صنعت، نشانه‌ای از عدم وجود گزارشگری مالی متقلبانه است (مخلصین، ۲۰۱۸). از طرفی زمانی که یک شرکت توسط یک موسسه حسابرسی بزرگ و معتبر حسابرسی می‌شود، اطمینان و قابلیت اطمینان به حداکثر می‌رسد. الشماری،

1. Enofe
2. Mukhlasin
3. Zgarni, Hlioui and Zehri
4. Jorjani and Gerayeli

بروان و تارکا^۱ (۲۰۰۷)، جنسن و مک‌کلینگ^۲ (۱۹۷۶) و واتس و زیمرمن^۳ (۱۹۸۳) استدلال کردند که مؤسسات حسابداری بزرگ به‌عنوان سازوکاری در کاهش هزینه نمایندگی عمل می‌کنند و با محدود کردن رفتار فرصت‌طلبانه، نقش نظارتی بیشتری را ایفا می‌کنند.

بدیهی است که کشف تقلب از دیرباز مورد توجه حسابرسان مستقل بوده و بر همین اساس تأکید نهادهای حرفه‌ای و استانداردهای حسابداری بر اصلاح ساختار سازمانی، بهبود سیستم کنترل داخلی و انجام حسابرسی‌های مداوم و منظم می‌باشد تا از این طریق، احتمال وقوع تقلب کاهش و اعتبار گزارش‌های مالی افزایش یابد. همچنین وضع قوانین و استانداردهای جدید در سطح جهانی برای افزایش توانایی حسابرسان در کشف تقلب نشان‌دهنده اهمیت این موضوع است. از جمله این استانداردها می‌توان به بیانیه شماره ۹۹ و در بخش ۲۴ استانداردهای حسابداری ایران با عنوان (تقلب و اشتباه) اشاره کرد. لذا کشف تقلب و ارائه گزارش با کیفیت حسابداری بالا بخش عمده‌ای از انتظارات جامعه از حرفه حسابداری می‌باشد و به ایجاد جامعه‌ای سالم و عاری از تقلب کمک می‌کند؛ بنابراین، تجزیه و تحلیل روش‌های مختلف کشف تقلب در صورت‌های مالی و در نتیجه کاهش آن ضروری است. لذا، پژوهش حاضر جهت کاهش نگرانی‌های اخیر نهادهای نظارتی در مورد بی‌طرفی و تردید حرفه‌ای حسابرس نسبت به تشخیص و ارزیابی خطرهای تحریف با اهمیت ناشی از تقلب انجام شد. در این پژوهش به عوامل مؤثر بر کاهش ریسک تقلب در قالب سه ویژگی حسابرس (اندازه، تخصص در صنعت و دوره تصدی حسابرس) مورد بررسی قرار گرفته است.

مبانی نظری پژوهش

شواهد گویای آن است که موضوع تقلب در شرکت‌ها مشکلی جدی است. این تقلب‌ها، به‌ویژه هنگامی که مدیران و کارکنان ارشد شرکت‌ها مرتکب آن می‌شوند، معمولاً زمانی از پرده بیرون می‌افتد که شرکت‌ها به‌طور غیرمنتظره دچار مشکلات حاد می‌شوند. در این مواقع است که این سؤال مطرح می‌شود که حسابرسان کجا بوده‌اند؟

نقش حسابرسان مستقل در کشف و گزارش تقلب در شرکت‌ها موضوعی بحث‌انگیز است. استانداردهای جدید بین‌المللی (استاندارد حسابداری ۲۴۰) از حسابرسان انتظار دارد که تا حدی

1. Al-Shammari, Brown and Tarca
2. Jensen and Meckling
3. Watts and Zimmerman

مسئولیت ثانویه کشف تقلب و اشتباه در صورت‌های مالی را پذیرند. حسابرسی مستقل و همچنین کیفیت آن نقش مهمی در حفظ بازار و عملکرد خوب ایفا می‌کند و اعتماد به صحت و اعتبار گزارش‌های مالی موردنیاز برای یک بازار کارا را ایجاد می‌کند (یوکانتا، اوگوانی و نگوا، ۲۰۱۸). بازار سرمایه، مدیران و همچنین سرمایه‌گذاران برای تصمیم‌گیری در مورد کارایی تجاری شرکت‌ها به گزارش‌های مالی حسابرسی شده اتکا می‌کنند (تو^۲ و همکاران، ۲۰۲۰).

زو و گوان^۳ (۲۰۱۴) بیان نمودند که حسابرسی یکی از راه‌های کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه‌های نمایندگی است. حساب‌رسان در طول فرآیند حسابرسی مستقل فرض می‌شوند. این امر برای اطمینان از حفاظت مناسب از منافع ذی‌نفعان اهمیت دارد (دخلله^۴ و همکاران، ۲۰۲۰).

عینیت حسابرس، اعتماد به گزارش‌های مالی را تضمین می‌کند. از آنجایی که حسابرسی باکیفیت بالاتر نسبت به حسابرسی باکیفیت پایین، احتمال تشخیص و اجتناب از اشتباهات و تحریفات حسابداری را بیشتر می‌کند، حسابرسی باکیفیت بالاتر باید عدم تقارن اطلاعات را بیش از حسابرسی باکیفیت پایین کاهش دهد. از حساب‌رسان به‌عنوان طرف‌های مستقل انتظار می‌رود که عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش دهند تا هر چیزی که مربوط به حسابرس است بتواند سیگنالی برای سرمایه‌گذاران باشد. از این‌رو مواردی که می‌تواند بر ارائه خدمات حسابرسی باکیفیت تأثیرگذار شود، ویژگی‌های حسابرس شامل، دوره تصدی، اندازه و تخصص در صنعت می‌باشد. بدیهی است که قانون‌گذاران در مورد دوره تصدی حسابرسی نگرانی‌هایی دارند، زیرا حساب‌رسان نسبت به حسابداری صاحب‌کار شک و تردید حرفه‌ای نداشته باشند، در این صورت صمیمیت زیاد بین صاحب‌کار و حساب‌رسان، می‌تواند استقلال را کاهش دهد (چن، لین و لین^۵، ۲۰۰۸). به اعتقاد کرمی، کریمیان و سالتی^۶ (۲۰۱۷) با تمدید دوره تصدی حسابرس، استقلال حسابرس سقوطی را تجربه کرده است که می‌تواند در درازمدت منجر شود حساب‌رسان انگیزه خود را از دست بدهند و اهداف خود را کم‌رنگ ببینند. تصدی طولانی‌مدت حسابرس پرچم قرمزی است که شک و تردید کم‌تر و ظهور مصالحه بر استقلال حسابرس را نشان می‌دهد، بنابراین به احتمال زیاد تقلب در حسابداری رخ خواهد داد.

1. Ugwunta, Ugwuanyi and Ngwa
2. Thu
3. Zuo and Guan
4. Dakhllalh
5. Chen, Lin and Lin
6. Karami, Karimiyan and Salati

تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که تجربه بالاتر حساب‌برسان منجر به کیفیت حسابداری بالاتر با درک بالاتر از کیفیت حسابداری می‌شود (چن و همکاران، ۲۰۱۰). بدیهی است که هرچه تجربه و تخصص حساب‌برس افزایش می‌یابد، بیشتر قادر به کشف انحرافات بااهمیت موجود در فرآیند حسابداری خواهد شد. نتایج مطالعات آیمان و سوکرینسو (۲۰۱۴) نشان داد که تخصص حساب‌برس در صنعت و استقلال حساب‌برس تأثیر قابل توجهی در اجرای روش‌های حسابداری برای تشخیص تقلب و تأثیر قابل توجهی بر کیفیت حسابداری دارد به طوری که تجربه حساب‌برس در صنعت باعث افزایش کیفیت حسابداری به منظور کشف تقلب در صورت‌های مالی خواهد شد. پژوهش هگازی، صباغ و حمدی^۱ (۲۰۱۵) نشان داد که حساب‌برسان متخصص صنعت به طور قابل توجهی بهتر از افراد غیرمتخصص در کشف تقلب و تحریف عمل کردند. این موضوع نشان می‌دهد که حساب‌برسان متخصص در صنعت نسبت به افراد غیرمتخصص در شناسایی و گزارش شیوه‌های حسابداری صلاحیت بیشتری خواهند داشت. برخی از مطالعات نشان می‌دهند که مؤسسات حسابداری بزرگ با خطر قابل توجهی از دعوی قضایی مواجه هستند، بنابراین حسابداری باکیفیت بالاتری ارائه می‌کنند (فرانسیس و کریشنان^۲، ۱۹۹۹؛ خورانا و رامان^۳، ۲۰۰۴؛ لنوکس و پیتمن^۴، ۲۰۱۰). در مقابل، سایر مطالعات هیچ تفاوتی در کیفیت حسابداری بین مؤسسات حسابداری بزرگ و کوچک پیدا نمی‌کنند (هوپ و لنگی^۵، ۲۰۱۰). علاوه بر این، شرکت‌هایی که از حساب‌برسان کوچک به حساب‌برسان بزرگ تغییر می‌کنند، واکنش مثبت بازار سهام را تجربه می‌کنند (نچل، نایکر و پاچکو^۶، ۲۰۰۷)؛ بنابراین، پیامد کلیدی از نتایج این است که استخدام یک موسسه حسابداری بزرگ، کیفیت حسابداری بالاتری را تضمین می‌کند (نرخ تقلب پایین تر) که به منافع اقتصادی برای شرکت‌های صاحب کار در بازار سرمایه تبدیل می‌شود (لیسیک^۷ و همکاران، ۲۰۱۵).

پیشینه پژوهش

بولو و همکاران (۱۳۹۹) در پژوهشی به بررسی الگویی برای ارزیابی خطر تقلب در حسابداری صورت‌های مالی پرداختند. نتایج نشان داد که مؤلفه‌های مؤثر بر ارزیابی خطر تقلب در

1. Hegazy, Sabagh and Hamdy
2. Francis and Krishnan
3. Khurana and Ramana
4. Lennox and Pittman
5. Hope & Langli
6. Knechel, Naiker and Pacheco
7. Lisic

حسابرسی صورت‌های مالی، به ترتیب اهمیت عبارت است از: ویژگی‌های صاحب‌کار، ویژگی‌های مؤسسه حسابرسی، ویژگی‌های کار حسابرسی، ویژگی‌های محیطی و ویژگی‌های شخصی حسابرس که حسابرسان باید برای ارزیابی خطر تقلب در حسابرسی صورت‌های مالی به نحو مناسب این شاخص‌ها را مورد توجه قرار دهند.

رحیمیان و حاجی حیدری (۱۳۹۸) در پژوهشی به بررسی کشف تقلب با استفاده از مدل تعدیل‌شده بنیش و نسبت‌های مالی پرداختند. نتایج آن‌ها نشان داد، نسبت فروش به مجموع دارایی‌ها و نسبت حقوق صاحبان سهام به مجموع دارایی‌ها دو نسبت مالی حساس به تقلب هستند. این مدل در طبقه‌بندی نمونه موردنظر در این پژوهش از نرخ دقت کلی ۶۹/۱ درصد برخوردار است. در نتیجه این مدل نقش اثربخشی در کشف تقلب صورت‌های مالی داشته است.

خواجوی و ابراهیمی (۱۳۹۶) در پژوهشی به بررسی تأثیر متغیرهای حسابرسی بر احتمال وقوع تقلب در صورت‌های مالی پرداختند. نتایج حاکی از این است که صرف‌نظر از اهرم مالی، سودآوری، ترکیب دارایی‌ها، نقدینگی، کارایی، اندازه، رشد و وضعیت مالی کلی، بین اندازه حسابرس و دوره تصدی حسابرس با احتمال وقوع تقلب در صورت‌های مالی رابطه معناداری وجود دارد.

اعتمادی و عبدلی (۱۳۹۶) در پژوهشی به بررسی کیفیت حسابرسی و تقلب در صورت‌های مالی پرداختند. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که رابطه منفی و معناداری بین اندازه حسابرس، دوره تصدی حسابرس، تخصص حسابرس در صنعت، مؤسسه حسابرسی متخصص در صنعت با طول دوره تصدی طولانی و امتیاز وضعیت کنترل و کیفیت حسابرسی با تقلب در صورت‌های مالی وجود دارد. نتایج به‌طور کلی بیانگر این است که هر چه در شرکت‌ها، کیفیت حسابرسی بالاتر باشد ارتکاب شرکت‌ها به تقلب کمتر است.

مخلصین (۲۰۱۸) در پژوهشی به بررسی تصدی حسابرس و تخصص حسابرس در صنعت به‌عنوان سیگنالی برای شناسایی گزارشگری مالی متقلبانه پرداختند. نتایج آزمون نشان داد که در زمینه حاکمیت شرکتی، دوره تصدی حسابرسی طولانی‌مدت، استقلال و شک حرفه‌ای حسابرسان را در کشف گزارشگری مالی متقلبانه کاهش نمی‌دهد. در همین حال، حسابرس متخصص در صنعت قادر به شناسایی گزارشگری مالی متقلبانه هستند.

هابسن^۱ و همکاران (۲۰۱۷) در پژوهشی به بررسی بهبود تشخیص حسابرسان باتجربه از تقلب مدیرعامل پرداختند. نتایج نشان داد نادیده گرفتن تقلب‌های شرکت صاحب‌کار در حسابرسان با تجربه پایین‌تر است. همچنین حسابرسان با تجربه با سال‌ها تجربه حسابرسی، در تشخیص ناهماهنگی‌های موجود و ناگفته‌های خلاف واقع مدیرعامل، حساسیت بیشتری از خود نشان می‌دهند. تاپر^۲ (۲۰۱۷) در پژوهشی با عنوان مسئولیت حسابرسان برای کشف خطاها و تقلب در صورت‌های مالی، اقدام به بررسی عوامل ایجاد ریسک مرتبط با وقوع تقلب در فعالیت‌های حسابرسی نمود. این عوامل در ۵ طبقه اصلی شامل بدهی‌ها، مشتریان، صاحبان سهام، حساب‌های سود و زیانی و موجودی کالا مورد تحلیل قرار گرفتند. محقق در این پژوهش به وظایف گوناگون حسابرسان در پیشگیری و کشف تقلب در قالب ۵ طبقه اشاره نموده است.

فاضلی آق قلائی، محمدون و موهید^۳ (۲۰۱۶) در پژوهشی به بررسی کشف تقلب در صورت‌های مالی در مالزی: مقایسه توانایی مدل‌های بنیش و دیچو و همکاران پرداختند. یافته‌های آن‌ها نشان داد که مدل نمره دیچو و همکاران از حساسیت پیش‌بینی در مورد تقلب با $73/17\%$ نسبت به مدل نمره بنیش با مقدار $69/51\%$ بهتر است. از لحاظ کارایی مدل دیچو و همکاران خطای نوع دوم با مقدار $26/83\%$ نسبت به مدل بنیش با مقدار $49/30\%$ دارد. این یافته نشان می‌دهد که مدل دیچو و همکاران الگوی بهتری برای تشخیص تقلب در شرکت‌های مالزی است.

کاسل^۴ و همکاران (۲۰۱۶) در پژوهشی با عنوان «آیا تصدی حسابرس بر اثربخشی پاسخ حسابرسان به ریسک تقلب تأثیر می‌گذارد؟» نشان دادند که احتمال کاهش ریسک تقلب در میان شرکت‌هایی که دارای دوره تصدی طولانی‌تر حسابرس هستند، بیشتر است. علاوه بر این ریسک تقلب در پایان سه‌ماهه مالی دوم پایین است، احتمال افزایش ریسک تقلب در طول بقیه دوره حسابرسی در بین شرکت‌هایی که دارای دوره تصدی طولانی‌تر حسابرس هستند، کمتر است؛ بنابراین اگرچه استدلال می‌شود که «چشمان جدید» می‌تواند استقلال حسابرس و شک و تردید را بهبود بخشد، ولی حسابرسان با «چشمان جدید» در پاسخ به ریسک تقلب کمتر مؤثر هستند و حسابرسان با تجربه و آشنا بیشتر نسبت به آن‌ها مؤثرتر هستند.

1. Hobson
2. Topor
3. Fazli Aghghaleh, Muhammaddun and Mohid
4. Cassell

کاناپیکین و گراندین^۱ (۲۰۱۵) اقدام به ارائه مدلی برای کشف تقلب بر اساس نسبت‌های مالی نمودند. پژوهشگران با استفاده از رگرسیون لجستیک و داده‌های مستخرج از صورت‌های مالی ۴۰ شرکت متقلب و ۱۲۵ شرکت سالم (که دارای گزارش حسابرسی مقبول نیز بودند)، مدلی را برای تعیین احتمال وقوع تقلب ارائه کردند. در این پژوهش ۵۱ نسبت مالی مورد بررسی قرار گرفت که در نهایت چهار نسبت موجودی کالا به دارایی، فروش به دارایی ثابت، بدهی به دارایی و وجه نقد به بدهی جاری، به دلیل وجود بیشترین تأثیر معنادار در مدل باقی ماندند تا از آن‌ها برای تعیین احتمال وقوع تقلب در صورت‌های مالی استفاده شود. نتایج نشان داد که در بیشتر موارد تقلب به این دلیل انجام می‌شود که نشان دهند شرکت در حال رشد است.

لیسبیک و همکاران (۲۰۱۵) در مطالعه‌ای به بررسی تقلب در حسابداری، حسابرسی و نقش جرائم دولتی در چین پرداختند. نتایج نشان می‌دهد که شرکت‌های حسابرسی شده توسط مؤسسات حسابرسی بزرگ با احتمال کمتری مرتکب تقلب در صورت‌های مالی می‌شوند. این اثر در صنایع تحت کنترل و تقلب‌های مرتبط با سود قوی‌تر است؛ و همچنین نتایج نشان می‌دهد شدت تقلب، به‌استثنای شرکت‌های متقلب در سایر حوزه‌های قضایی، با استفاده از اقدامات جایگزین تقلب، انتخاب حسابسان توسط حسابداران و کنترل برای سایر سازوکارهای حاکمیت شرکتی بیشتر هستند. نتایج نقش جرائم دولت در تضمین کیفیت حسابرسی و پیامدهای مهم عملی و کاربردی برای کمک به شرکت‌های حسابرسی بین‌المللی و کسب و کار به‌طور کلی موفقیت رقابت در چین را تأیید می‌کند.

ویژگی‌های حائز اهمیت شامل اندازه حسابرس، تخصص حسابرس در صنعت، دوره تصدی حسابرس، استقلال حسابرس، کمیته‌های حسابرسی و تجربه اعضای کمیته حسابرسی، اندازه کمیته حسابرسی و استقلال کمیته حسابرسی می‌باشد و تأثیر عوامل فوق در ریسک تقلب به این معنی است که در شرکت‌هایی که دوره تصدی حسابرس بیشتر است و شرکت‌هایی که حسابرس تخصص بیشتری در صنعت دارد احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر نمی‌باشد. ولی در شرکت‌هایی که مؤسسات بزرگ آنها را حسابرسی می‌کنند و کمیته‌های حسابرسی اثربخش‌تری دارند احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر می‌باشد. به عبارتی بهتر انجام حسابرسی شرکتها توسط مؤسسات بزرگ حسابرسی و وجود کمیته حسابرسی مستقل و متخصص تأثیر زیادی در کاهش ریسک تقلب دارند.

1. Kanapickiene and Grundiene

فرضیه‌های پژوهش

۱. ویژگی‌های حسابرس در احتمال بالا بودن ریسک تقلب تأثیر دارد. «فرضیه اصلی»
- ۱,۱. در شرکت‌هایی که دوره تصدی حسابرس بیشتر است، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر است. «فرضیه فرعی»
- ۲,۱. در شرکت‌هایی که حسابرس تخصص بیشتری در صنعت دارد، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر است. «فرضیه فرعی»
- ۳,۱. در شرکت‌هایی که مؤسسات بزرگ آن‌ها را حسابرسی می‌کنند، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر است. «فرضیه فرعی»

روش‌شناسی پژوهش

داده‌های این پژوهش از صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، پایگاه‌های اینترنتی مانند تارنمای مدال و پایگاه رسمی بورس استخراج شده است. جهت تعیین نمونه آماری پژوهش محدودیت‌هایی بدین شرح اعمال شد: ۱- دوره مالی آن‌ها منتهی به پایان اسفند هر سال می‌باشد. ۲- سال مالی در طی دوره‌های موردنظر تغییر نداشته باشد. ۳- سهام شرکت حداقل شش ماه در سال مورد معامله قرار گرفته باشد. ۴- جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌گری و مالی نباشد. ۵- اطلاعات موردنیاز برای انجام این پژوهش در دوره زمانی موردبررسی در دسترس باشد. درنهایت اطلاعات مالی مربوط به ۸۷ شرکت به‌طور نمونه در دوره زمانی ۸ ساله از سال ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۷ با اعمال محدودیت‌های فوق به‌عنوان نمونه مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.

متغیرهای مستقل-ویژگی‌های حسابرس

به‌منظور ارزیابی ویژگی‌های حسابرس از شاخص‌های زیر استفاده شده است:
اندازه حسابرس: نتایج تحقیقات پیشین نشان می‌دهد که مؤسسات حسابرسی بزرگ به‌منظور حفظ اعتبار و شهرت خود، تلاش بیشتری در جهت شناسایی تقلب و مدیریت سود می‌نمایند (دی آنجلو^۱، ۱۹۸۱ و راسمین، آستمی و هرتادی^۲، ۲۰۱۴)، لذا در پژوهش حاضر بر اساس اندازه موسسه با یک متغیر مجازی با ارزش صفر و یک تعیین می‌گردد. برای شرکت‌هایی که

1. DeAngelo

2. Rusmin, Astami and Hartadi

حسابرس آن‌ها سازمان حسابرسی و موسسه حسابرسی مفید راهبر باشد یک و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته شده است (نمازی و همکاران، ۱۳۹۰).

تخصص حسابرس در صنعت: در این پژوهش از سهم بازار به عنوان شاخصی برای تخصص حسابرس در صنعت بهره گرفته می‌شود؛ زیرا اولویت صنعت را نسبت به سایر حسابرسان نشان می‌دهد. هر چه سهم بازار حسابرس در آن صنعت بیشتر باشد، تخصص صنعت و تجربه حسابرس نسبت به سایر رقیبان بیشتر است. داشتن سهم غالب بازار اشاره دارد به اینکه حسابرس به طور موفقیت آمیزی خود را از سایر رقیبان از لحاظ کیفیت حسابرسی متمایز کرده است. سهم بازار حسابرسان به صورت زیر محاسبه می‌شود (آقایی و ناظمی اردکانی، ۱۳۹۱):

$$ADTSpec = \frac{\text{مجموع دارایی های تمام صاحبکاران هر موسسه حسابرسی خاص در صنعت خاص}}{\text{مجموع دارایی های تمام صاحبکاران در این صنعت}}$$

مؤسساتی در این پژوهش به عنوان متخصص صنعت در نظر گرفته می‌شوند که سهم بازارشان (معادله فوق) بیش از مقدار $\{1/2 \times (\text{تعداد شرکت های موجود} / 1)\}$ باشد؛ متغیر مجازی یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود. (پالم رز، ۱۹۸۶).

دوره تصدی حسابرس: نحوه امتیازدهی دوره تصدی حسابرس به مدت زمان رابطه حسابرس با مشتری (صاحب کار) بستگی دارد. لذا در صورتی که موسسه حسابرسی، اقدام به بررسی واحد تجاری برای اولین سال داشته باشد، امتیاز یک و برای دوره‌های بعدی تصدی حسابرس برای همان واحد تجاری به ترتیب امتیاز ۴،۳،۲ و... داده شده است (سجادی و همکاران، ۱۳۹۱).

متغیر وابسته-ریسک تقلب

در این پژوهش برای سنجش ریسک تقلب در صورت‌های مالی از ترکیب دو متغیر استفاده شده است: **معیار اول:** الگوی تعدیل شده‌ی آلتمن نماینده‌ای است از خطر بحران مالی یا خطر ورشکستگی که این خطرات می‌توانند علائم هشداردهنده‌ای باشند برای فروپاشی بالقوه که به تقلب یا دست کاری منجر خواهد شد (رزالی و ارشد، ۲۰۱۴). برای دستیابی به اهداف پژوهش، به پیروی از مدل آلتمن که توسط کردستانی و همکاران (۱۳۹۲)، در بورس اوراق بهادار تهران تعدیل شده است مطابق مدل زیر اندازه گیری و محاسبه شده است:

1. Palmrose
2. Razali and Arshad

$$Z\text{-score} = 0.291 x_1 + 2.458 x_2 - 0.301 x_3 - 0.079 x_4 - 0.05 x_5$$

که در آن: X_1 : سرمایه در گردش به کل دارایی‌ها؛ X_2 : سود انباشته به کل دارایی‌ها؛ X_3 : سود قبل از بهره و مالیات به کل دارایی‌ها؛ X_4 : ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام به کل بدهی‌ها؛ X_5 : فروش خالص به کل دارایی‌ها

و در این مدل اگر:

- گروه اول: $Z' \leq -0.14$ احتمال درماندگی مالی خیلی زیاد

- گروه دوم: $0.14 < Z' \leq 0.3$ ناحیه احتمال درماندگی ضعیف

- گروه سوم: $Z' > 0.3$ احتمال درماندگی مالی خیلی کم.

در این پژوهش حدود مقدار مدل Z-score، از لحاظ پیش‌بینی کنندگی ریسک تقلب در گزارشگری مالی به دودسته تقسیم می‌شوند:

دسته اول؛ شرکت‌های درمانده مالی و در محدوده درماندگی و ورشکستگی یعنی شرکت‌هایی که به‌طور کلی مقدار آن‌ها کمتر یا مساوی 0.3 باشد فرض بر این است که ریسک تقلب در گزارشگری مالی دارند؛ مقدار یک و دسته دوم؛ شرکت‌های با احتمال درماندگی مالی خیلی کم یعنی شرکت‌هایی که مقدار آن‌ها از 0.3 بیشتر باشند فرض بر این است که ریسک تقلب در گزارشگری مالی ندارند؛ مقدار صفر منظور می‌شود (حجازی و مختاری، ۱۳۹۶).

معیار دوم: برای اندازه‌گیری ریسک تقلب از F-Score الگوی دیچو^۱ و همکاران (۲۰۱۱) استفاده شده است:

$$\text{Predicted Value} = -7.893 + 0.790 \times \text{Rsst} + 2.518 \times \Delta \text{Rec} + 1.191 \times \Delta \text{Inv} + 1.979 \times \text{SoftAssets} + 0.171 \times \Delta \text{Cashesales} - 0.932 \times \Delta \text{Roa} + 1.029 \times \text{Issue}$$

که در آن:

$$\text{RSST} = \frac{(\Delta \text{fin} + \Delta \text{wc} + \Delta \text{nco})}{\text{Average Total Assets}}$$

Δwc : برابر با تغییرات [دارایی‌های جاری - وجه نقد - سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت] - [بدهی‌های جاری].

ΔNco : برابر با تغییرات [مجموع دارایی‌ها - دارایی جاری - سرمایه‌گذاری‌ها] - [مجموع بدهی‌ها - بدهی‌های جاری و بلندمدت].

Δfin : برابر با تغییرات [سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت + سرمایه‌گذاری بلندمدت] - [مجموع بدهی‌های بلندمدت] .

ΔRec : برابر با تغییر در حساب‌های دریافتی در طول دوره‌ی جاری تقسیم بر میانگین دارایی‌ها است.

ΔInv : برابر با تغییر در موجودی‌ها در طول دوره‌ی جاری تقسیم بر میانگین دارایی‌ها است.
Soft Assets: برابر با مجموع دارایی‌ها به کسر اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات و وجه نقد و معادل آن تقسیم بر مجموع دارایی‌ها است.

$\Delta \text{Cashesales}$: برابر با درصد تغییر در فروش نقدی است، که از طریق فروش دوره‌ی جاری منهای تغییر در حساب‌های دریافتی محاسبه می‌شود.

ΔRoa : برابر با تغییر در بازده دارایی‌ها است، که از طریق تقسیم سود خالص بر میانگین دارایی‌ها به دست می‌آید.

Issue: متغیری موهومی است، به این ترتیب که برای شرکتی که اوراق بدهی یا اوراق مالکیت منتشر کرده باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر می‌باشد.

برای محاسبه‌ی F-score، احتمال پیش‌بینی شده از طریق تقسیم $(1 + e^{PV}) / e^{PV}$ بر احتمال غیرشرطی تقلب (۰/۰۰۳۷) به دست می‌آید که در آن PV ارزش پیش‌بینی به دست آمده از الگوی (۱) می‌باشد. بر اساس پژوهش دیچو و همکاران (۲۰۱۱)، نمرات F-score بالاتر از ۱ به عنوان شرکت‌های با ریسک بالای گزارشگری متقلبانانه شناسایی شدند (کاسل و همکاران، ۲۰۱۶؛ هانگ 'و همکاران، ۲۰۱۷). در نهایت برای محاسبه‌ی ریسک تقلب، از متغیر موهومی استفاده شده است؛ به این صورت که اگر شرکتی به عنوان شرکت با احتمال گزارشگری متقلبانانه شناسایی شده، عدد یک و در غیر این صورت صفر منظور می‌شود.

متغیرهای کنترلی

۱- اندازه شرکت: از طریق لگاریتم ارزش بازار حقوق صاحبان سهام در پایان سال محاسبه می‌شود (چن و همکاران، ۲۰۱۴).

۲- جریان نقد عملیاتی: جریان خالص وجه نقد فعالیت عملیاتی تقسیم بر سود عملیاتی (بولو و همکاران، ۱۳۹۱).

۳- اهرم مالی: کل بدهی‌ها تقسیم بر کل دارایی‌ها (بولو و همکاران، ۱۳۹۱).

یافته‌های پژوهش

نگاره (۱) و (۲)، آمار توصیفی شرکت‌های موجود در نمونه را ارائه می‌نماید. با توجه به مجازی بودن متغیر ریسک تقلب و میانگین آن یعنی عدد ۰/۵۹۱ می‌توان دریافت که در این پژوهش، تعداد سال-شرکت‌های متقلب تقریباً بیشتر از نیمی از سال - شرکت‌های غیر متقلب است. متغیر اندازه حسابرس با مقدار میانگین ۰/۳۵۵ نشان می‌دهد که ۳۶ درصد شرکت‌های نمونه برای عملیات حسابرسی از موسسه‌های حسابرسی بزرگ (مفید راهبر و سازمان حسابرسی) استفاده کرده‌اند. متغیر تخصص حسابرس در صنعت با میانگین ۰/۲۹۵ نشان می‌دهد که ۳۰ درصد مؤسسات حسابرسی متخصص در صنعت هستند.

نگاره (۱). تحلیل توصیفی مقادیر مربوط به متغیرهای مجازی

متغیر	مقادیر مجازی	فراوانی	درصد فراوانی	متغیر	مقادیر مجازی	فراوانی	درصد فراوانی
اندازه حسابرس	۰	۴۴۹	۰/۶۴۵	الگوی دیچو (۲۰۱۱)	۱	۲۴۷	۰/۳۵۵
	۱	۲۴۷	۰/۳۵۵		۰	۲۸۵	۰/۴۰۹
تخصص حسابرس	۰	۴۹۱	۰/۷۰۵	ریسک تقلب	۱	۲۰۵	۰/۲۹۵
	۱	۲۰۵	۰/۲۹۵		۰	۴۱۱	۰/۵۹۱
الگوی تعدیل شده آلتن	۰	۲۶۹	۰/۳۸۶	تعداد مشاهدات: ۶۹۶			
	۱	۴۲۷	۰/۶۱۴				

متغیر تداوم تصدی حسابرس با میانگین ۳/۱۴۱ بیانگر آن است که به‌طور متوسط دوره حضور یک حسابرس در شرکت‌های نمونه ۳ سال است. به نظر می‌رسد این روند مطابق با تبصره ۲ ماده ۱۰ دستورالعمل مؤسسات حسابرسی معتمد بورس اوراق بهادار می‌باشد که بیشتر از ۴ سال متوالی مجاز به پذیرش خدمات حسابرسی شرکت‌های پذیرفته در بورس اوراق بهادار نیستند. متغیر اهرم مالی مقدار ۰/۶۰۰ است؛ نشان می‌دهد بیشتر داده‌ها حول این نقطه تمرکز یافته‌اند. یا به عبارت دیگر میزان بدهی‌های شرکت‌های مورد بررسی نسبت به دارایی‌هایشان به‌طور میانگین برابر با ۶۰ درصد است.

نگاره (۲). آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نام متغیر	نماد	میانگین	انحراف معیار	کشدگی	چولگی	کمینه	بیشینه
تداوم تصدی حسابرس	ADT TENURE	۳/۱۴۱	۱/۸۳۳	۲/۱۲۶	۰/۵۲۷	۱	۷
جریان نقد عملیاتی	CF	۰/۷۴۹	۱/۵۹۸	۸/۶۵۴	-۰/۴۰۸	-۶/۷۲۶	۶/۵۴۸
اهرم مالی	LEV	۰/۶۰۰	۰/۲۲۷	۳/۱۵۵	۰/۱۳۱	۰/۰۹۲	۱/۵۶۶
اندازه شرکت	SIZE	۲۷/۸۳۶	۱/۵۷۳	۳/۷۲۱	۰/۶۵۷	۲۷/۳۰۸	۳۲/۹۸۷
تعداد مشاهدات: ۶۹۶							

نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

از آنجا که متغیر وابسته پژوهش متغیری مصنوعی است و به صورت ۱ و ۰ اندازه‌گیری شده لذا از رگرسیون لجستیک استفاده شده است. نگاره (۳) اطلاعات مربوط به فرضیه اول، متغیرهای وارد شده به مدل نشان داده شده است. با توجه به نتایج آزمون الگوی اول، مشاهده می‌شود که مقدار آماره LR که بیانگر معنادار بودن کل رگرسیون است، برابر ۰/۰۰۰ بوده و نشان می‌دهد که مدل معنادار است. بر اساس نتایج، آماره Z و سطح معناداری این متغیرها، نشانگر عدم معناداری ضرایب است. این یافته نشان می‌دهد که بین تداوم تصدی حسابرس و کاهش ریسک تقلب رابطه معناداری وجود ندارد؛ بنابراین فرضیه اول پژوهش رد می‌شود. جهت بررسی صحت پیش‌بینی مدل از آزمون درصد صحت پیش‌بینی استفاده شده است. که در مجموع مدل دارای ۷۰ درصد پیش‌بینی صحیح بوده است.

نگاره (۳). نتایج آزمون فرضیه فرعی (۱-۱) پژوهش

Fraud Risk _{it} = β ₀ + β ₁ ADTTenure _{it} + β ₂ SIZE _{it} + β ₃ LEV _{it} + β ₄ CF _{it} + ε _{it}			
متغیر	ضرایب	آماره Z	سطح معناداری
C	-۴/۴۰۰	-۲/۳۳۵	۰/۰۲۰
ADTTENURE	۰/۰۲۱	۰/۳۵۸	۰/۷۲۰
CF	۰/۰۱۲	۰/۱۷۳	۰/۸۶۳
SIZE	۰/۰۶۷	۱/۰۰۸	۰/۳۱۳
LEV	۲/۸۹۲	۵/۶۳۵	۰/۰۰۰
ضریب تعیین مک فادن	۰/۲۸۰	آماره LR	۲۳۰/۹۶۲
سطح معناداری	۰/۰۰۰	Log likelihood	-۲۹۷/۱۹۷
درصد صحت پیش‌بینی		۶۸/۷۰۰	

نگاره (۴) نتایج آزمون فرضیه دوم مشاهده می‌شود که مقدار آماره LR که بیانگر معنادار بودن کل رگرسیون است، برابر ۰/۰۰۰ بوده و نشان می‌دهد که مدل معنادار است. بر اساس نتایج،

آماره Z و سطح معناداری ضرایب متغیرها معنادار نیستند. این یافته نشان می‌دهد که بین تخصص حسابرس و کاهش ریسک تقلب رابطه معناداری وجود ندارد؛ بنابراین فرضیه دوم پژوهش رد می‌شود. جهت بررسی صحت پیش‌بینی مدل از آزمون درصد صحت پیش‌بینی استفاده شده است. که در مجموع مدل دارای ۶۹ درصد پیش‌بینی صحیح بوده است.

نگاره (۴). نتایج آزمون فرضیه فرعی (۱-۲) پژوهش

Fraud Riskit = $\beta_0 + \beta_1 \text{ADTSpec it} + \beta_2 \text{SIZEit} + \beta_3 \text{LEVit} + \beta_4 \text{CFit} + \epsilon \text{it}$			
متغیر	ضرایب	آماره Z	سطح معناداری
C	-۴/۹۶۹	-۲/۰۹۹	۰/۰۳۶
ADTSPEC	-۰/۱۱۴	-۰/۳۹۵	۰/۶۹۳
CF	۰/۰۱۱	۰/۱۶۴	۰/۸۷۰
SIZE	۰/۰۸۷	۱/۰۱۲	۰/۳۱۱
LEV	۲/۸۸۹	۵/۶۳۰	۰/۰۰۰
ضریب تعیین مک فادن	۰/۲۸۰	آماره LR	۲۳۰/۹۸۹
سطح معناداری	۰/۰۰۰	Log likelihood	-۲۹۷/۱۸۳
درصد صحت پیش‌بینی	۶۸/۷۱۰		

نگاره (۵) نتایج آزمون فرضیه سوم، مشاهده می‌شود که مقدار آماره LR که بیانگر معنادار بودن کل رگرسیون است، برابر ۰/۰۰۰ بوده و نشان می‌دهد که مدل معنادار است. بر اساس نتایج، آماره Z و سطح معناداری ضرایب متغیرها معنادار هستند. این یافته نشان می‌دهد که بین اندازه حسابرس و کاهش ریسک تقلب رابطه منفی و معناداری وجود دارد؛ بنابراین فرضیه سوم پژوهش پذیرش می‌شود. جهت بررسی صحت پیش‌بینی مدل از آزمون درصد صحت پیش‌بینی استفاده شده است. که در مجموع مدل دارای ۶۹ درصد پیش‌بینی صحیح بوده است.

نگاره (۵). نتایج آزمون فرضیه فرعی (۱-۳) پژوهش

Fraud Riskit = $\beta_0 + \beta_1 \text{ADTSizeit} + \beta_2 \text{SIZEit} + \beta_3 \text{LEVit} + \beta_4 \text{CFit} + \epsilon \text{it}$			
متغیر	ضرایب	آماره Z	سطح معناداری
C	-۴/۷۳۴	-۲/۵۰۴	۰/۰۱۲
ADTSIZE	-۰/۳۶۶	-۱/۶۴۵	۰/۰۰۲
CF	۰/۰۱۲	۰/۱۷۸	۰/۸۵۹
SIZE	۰/۰۷۸	۱/۱۶۶	۰/۲۴۴
LEV	۳/۰۳۷	۵/۷۹۰	۰/۰۰۰
ضریب تعیین مک فادن	۰/۲۸۳	آماره LR	۲۳۳/۵۷۳
سطح معناداری	۰/۰۰۰	Log likelihood	-۲۹۵/۸۹۲
درصد صحت پیش‌بینی	۶۸/۸۵۰		

نتیجه‌گیری و بحث

با وجود اهمیت فرآیند ارزیابی ریسک در کیفیت حسابرسی، این موضوع در ارزیابی و پاسخ به ریسک تقلب عملاً در ادبیات حسابرسی نادیده گرفته شده است (دیفاند و ژانگ، ۲۰۱۴). حرفه حسابرسی، مسئولیت خطیری در این حوزه داشته و می‌تواند با اتکای قانونمند به استانداردهای موضوعه کمک شایسته‌ای در کشف، افشای تقلب احتمالی و بالقوه، در نتیجه کاهش آن داشته باشند. نظر به اهمیت این موضوع در این پژوهش به بررسی تأثیر ویژگی‌های حسابرس بر کاهش ریسک تقلب در بین ۸۷ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۷ پرداخته شد.

استانداردهای ارزیابی ریسک تقلب، (هیئت نظارت بر حسابداری شرکت‌های عام) نشان می‌دهد که دانش به‌دست‌آمده از حسابرسی‌های گذشته می‌تواند به حسابرسان در انجام ارزیابی‌های ریسک تقلب کمک کند. لذا انتظار می‌رود با دوره تصدی بیشتر حسابرس به کاهش ریسک تقلب دست پیدا شود.

با توجه به نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل آماری اطلاعات جمع‌آوری‌شده با استفاده از رگرسیون لاجیت نشان‌دهنده آن است که در شرکت‌هایی که دوره تصدی حسابرس بیشتر است، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر نیست. بدین معنی که رابطه معناداری مشاهده نشد؛ اما ضریب مثبت به‌دست‌آمده از این متغیر، سازگاری این یافته را با مبانی نظری نشان می‌دهد. لذا این یافته با فرضیه‌ی استقلال حسابرس سازگاری دارد. مبنی بر اینکه با افزایش دوره تصدی حسابرس، کیفیت حسابرسی کاهش می‌یابد و حسابرسان در موقعیتی قرار می‌گیرند که موجب ایجاد تمایلاتی برای حفظ و رعایت موارد مدنظر مدیریت صاحب‌کار می‌شود؛ بنابراین حسابرس به‌جای ارزیابی و بررسی ادعاهای مدیریت در سطح صورت‌های مالی، به پیش‌بینی نتایج ارزیابی پرداخته و از روش‌های رسیدگی عادی و تکراری ناکارآمد استفاده می‌نماید، در نتیجه ریسک تقلب به میزان کمتری شناسایی و گزارش می‌شود. این نتایج با نتایج پژوهش کاسل و همکاران (۲۰۱۶)؛ اعتمادی و همکاران (۱۳۹۶) مغایرت دارد.

در شرکت‌هایی که حسابرس تخصص بیشتری در صنعت دارد، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر نیست. اگرچه بین تخصص حسابرس در صنعت با کاهش ریسک تقلب رابطه معناداری مشاهده نشد، اما ضریب منفی به‌دست‌آمده از این متغیر، حاکی از توانایی حسابرسان متخصص در صنعت در کشف ارائه‌های نادرست و مهم در صورت‌های مالی است. در واقع

آگاهی در حوزه موردحسابرسی یا شناخت صنعت صاحب کار به دلیل که به سهم بالایی از شرکت‌های یک صنعت رسیدگی می‌کنند؛ دارای تجاربی هستند که سایر حساب‌برسان آن را ندارند؛ بنابراین، توانایی آن‌ها برای کشف تحریف‌ها و ریسک تقلب در اطلاعات افشاشده صاحب کار بیش از سایر حساب‌برسان است. این نتایج با نتایج پژوهش اعتمادی و همکاران (۱۳۹۶)؛ هابسن و همکاران (۲۰۱۷) مغایرت دارد.

در شرکت‌هایی که مؤسسات بزرگ آن‌ها را حسابرسی می‌کنند، احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتر است. بدین معنی که شرکت‌های حسابرسی شده با حساب‌برسان بزرگ‌تر، دارای کیفیت حسابرسی بالاتری هستند و احتمال بالا بودن ریسک تقلب کمتری دارند. بنا بر استدلال دی آنجلو (۱۹۸۱) حساب‌برسان بزرگ انگیزه بیشتری برای ارائه گزارش باکیفیت دارند زیرا آن‌ها ارزش زیادی برای شهرت خود قائل هستند. این نتایج با نتایج پژوهش لیسیک و همکاران (۲۰۱۵)؛ خواجه‌وی و همکاران (۱۳۹۵) مطابقت دارد.

بنا بر یافته‌های پژوهش حاضر، به متقاضیان حسابرسی مستقل، در مقطع انتخاب حساب‌برس، پیشنهاد می‌شود از بین معیارهای کیفیت حسابرسی بیشتر بر اندازه موسسه حسابرسی و حساب‌برسان متخصص در صنعت طبق تعاریف مطرح شده در این پژوهش توجه داشته باشند؛ و این موضع می‌تواند برای استفاده کنندگان مفید واقع شود، از این بابت که صورت‌های مالی شرکت‌هایی که توسط مؤسسات حسابرسی بزرگ (مفید راهبر و سازمان حسابرسی) مورد رسیدگی قرار گرفته‌اند از کیفیت بالاتری برخوردارند، چراکه بر اساس نتایج این پژوهش مؤسسات بزرگ حسابرسی در کاهش ریسک تقلب تأثیر معناداری دارد و استفاده کنندگان می‌توانند به نتایج گزارش‌های حسابرسی اتکا کنند. برای پژوهش‌های آتی پیشنهادهایی به شرح زیر ارائه می‌شود:

- ۱- در این پژوهش برای سنجش ریسک تقلب از دو معیار الگوی تعدیل‌شده آلتمن و الگوی دیچو همکاران (۲۰۱۱) استفاده شد، پیشنهاد می‌شود در تحقیقات آتی برای سنجش ریسک تقلب از فنون هوش مصنوعی مانند الگوریتم ژنتیک، الگوریتم پرندگان و... استفاده گردد. ۲-
- بررسی روابط متغیرهای دیگری شامل نوع صنعت و تداوم فعالیت صنعت و حاکمیت شرکتی و
- اعضاء هیئت‌مدیره از لحاظ موظف و غیرموظف بودن با ریسک تقلب. ۳- و انجام پژوهش حاضر در شرکت‌های SME

منابع

- آقایی، محمدعلی؛ ناظمی اردکانی، مهدی. (۱۳۹۱). تخصص حسابرس در صنعت و مدیریت اقلام تعهدی اختیاری، *دانش حسابداری*. ۱۲(۴۶): ۴-۱۷.
- انصاری، عبدالمهدی؛ کمالی کرمانی، نرجس. (۱۳۹۱). بررسی عوامل مؤثر بر تصمیم حسابرسان جهت استفاده از «بازار کمکی تصمیم‌گیری» در ارزیابی ریسک تقلب مدیریت. *تحقیقات حسابداری و حسابداری*. ۱۶(۲۳): ۲۷-۱۷.
- اعتمادی، حسین؛ عبدلی، لیلا. (۱۳۹۶). کیفیت حسابرسی و تقلب در صورت‌های مالی. *دانش حسابداری مالی*. ۴(۱۵): ۲۳-۴۲.
- بولو، قاسم؛ برزیده، فرخ؛ اله یاری ابهری، حمید. (۱۳۹۹). الگویی برای ارزیابی خطر تقلب در حسابرسی صورت‌های مالی. *دانش حسابداری*. ۱۱(۴): ۲۵-۴۵.
- بولو، قاسم؛ باباجانی، جعفر؛ محسنی ملکی، بهرام. (۱۳۹۱). رابطه بین وجه نقد بیشتر و کمتر از حد بهینه، با عملکرد آینده شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *دانش حسابداری*. ۳(۱۱): ۷-۲۹.
- حجازی، رضوان؛ مختاری نژاد، حمیدرضا. (۱۳۹۶). رابطه ساختار حاکمیت شرکتی با احتمال گزارشگری مالی متقلبانه. *فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری*. ۲(۳): ۳۳-۶۰.
- خواجوی، شکراله؛ ابراهیمی، مهرداد. (۱۳۹۶). بررسی تأثیر متغیرهای حسابرسی بر احتمال وقوع تقلب در صورت‌های مالی: شواهدی از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *دانش حسابداری*. ۱۷(۶۸): ۴۱-۶۲.
- داداشی، ایمان؛ کردمنجیری، سجاد؛ برادران، مریم. (۱۳۹۷). تأثیر ساختار حسابرسی داخلی بر احتمال تقلب در صورت‌های مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *دانش حسابداری*. ۱۸(۷۰): ۱۵۹-۱۷۸.
- رحیمیان، نظام‌الدین؛ حاجی حیدری، راضیه. (۱۳۹۸). کشف تقلب با استفاده از مدل تعدیل شده بنیش و نسبت‌های مالی. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*. ۸(۳۱): ۴۷-۶۹.
- سجادی، سیدحسین؛ فرازمنده، حسن؛ قربانی، صادق. (۱۳۹۱). تأثیر تداوم انتخاب حسابرس بر کیفیت حسابرس. *پیشرفت‌های حسابداری دانشگاه شیراز*. ۱(۱): ۸۱-۱۰۹.
- نمازی، محمد؛ بایزیدی، انور؛ جبارزاده کنگرلویی، سعید. (۱۳۹۰). بررسی رابطه بین کیفیت حسابرسی و مدیریت سود شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری*. ۹(۴۳): ۴-۲۱.

References

- Al-Shammari, B. Brown, P. Tarca, A. (2007). An investigation of compliance with international accounting standards by listed companies in the Gulf Co-Operation council member states. *The International Journal of Accounting*, 43 (4), 425-447.
- Cassell, Cory A., Myers, J. N. & Myers, Li. A., Seidel, T, A. (2016) Does Auditor Tenure Impact the Effectiveness of Auditors' Response to Fraud Risk?, 68(2), 155-188.
- H. Chi, D.J. Zhu, J.Y. (2014). Application of random forest, rough set theory, decision tree and neural network to detect financial statement fraud-taking corporate governance into consideration. *Intelligent Computing Theory*, 85(88), 221-234.

- Chen, C. Lin, C. & Lin, Y. (2008). Audit partner tenure, auditor tenure, and discretionary accruals: Does long auditor tenure impair earnings quality? *Contemporary Accounting Research*, 12(25), 415-445.
- Chen, F. Hope, O.K. Li, Q. Wang, X. (2010). Financial reporting quality and investment efficiency of private firms in emerging markets. *The Accounting Review*, 86(4), 1255-1288.
- Dechow, P. M. Ge, W. Larson, C. R., Sloan, R. G. (2011). Predicting material accounting misstatements. *Contemporary Accounting Research*, 28 (1), 17-82.
- Dakhlallah, M. M. Rashid, N. Wan Abdullah, W. A. & Al Shehab, H. J. (2020). Audit committee and Tobin's Q as a measure of firm performance among Jordanian companies. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(1), 28-41.
- DeAngelo, L. E. (1981). Audit Size and Audit Quality, *Journal of Accounting and Economics* 15(3), 183-199.
- Dang Ngoc, H. Hoang Thi, V. H. Dang Thai, B. (2017). Application of F-Score in Predicting Fraud, Errors: Experimental Research in Vietnam. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 7(2), 123-148.
- DeFond, M. & Zhang, J. (2014). A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics*, 58(3), 275-326.
- Enofe, A. (2010). Reaping the fruits of evils: How scandals help reshape the accounting profession. *International Journal of Business, Accounting and Finance*, 4(2), 53-69.
- Francis, J.R. & Krishnan, J. (1999). Accounting accruals and auditor reporting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 16 (1), 135-165.
- Fazli Aghghaleh, S. Muhammaddun, M.Z. & Mohid, R. M. (2016). Detecting Financial Statement Frauds in Malaysia: Comparing the Abilities of Beneish and Dechow Models. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 14(7), 57-65.
- Hope, O.K. & Langli, J.C. (2010). Auditor Independence in a Private Firm and Low Litigation Risk Setting, *the Accounting Review*, 85 (2), 573-605.
- Huang, S. Y. Lin, C-C. Chiu, A. Yen, D. (2017). Fraud detection using fraud triangle risk factors. *Information Systems Frontiers*, 45(19), 435-486.
- Hegazy, M. Al Sabagh, A. & Hamdy, R. (2015). The effect of audit firm specialization on earnings management and quality of audit work. *Journal of Accounting and Finance*, 15(4), 143-165
- Hobson J. L. Mayew, W. J. Peecher, M. Venkatachalam, M. (2017). Improving Experienced Auditors' Detection of Deception in CEO Narratives. *Journal of Accounting Research*, 55(5), 1137-1166.
- Jorjani, M. & Gerayeli, M.S. (2018). Auditor tenure and stock price volatility: The moderating role of auditor industry specialization. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(1), 65-76.
- Jensen, M.C. and Meckling W.H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Karami, G. Karimiyan, T. & Salati, S. (2017). Auditor tenure, auditor industry expertise, and audit report lag: Evidences of Iran. *Iranian Journal of Management Studies*, 10(3), 641-666.
- Knechel, W. R. Naiker, V. & Pacheco, G. (2007). Does auditor industry specialization matter? Evidence from market reaction to auditor switches. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 26(1), 19-45.

- Knechel, W. R. Naiker, V. & Pacheco, G. (2007). Does auditor industry specialization matter? Evidence from market reaction to auditor switches. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 26(1), 19-45.
- Khurana, I.K. & Raman, K. K. (2004). Litigation risk and the financial reporting credibility of Big 4 versus non-Big 4 audits: Evidence from Anglo-American countries. *The Accounting Review*, 79(2), 473-495.
- Kanapickiene; R. Grundiene, Z. (2015). The Model of Fraud Detection in Financial Statements by Means of Financial Ratios. *International Scientific Conference Economics and Manangement*, 25(2), 321 – 327.
- Lisic, L. Silveri, S. Song Y. & Wang. K. (2015). Accounting fraud, auditing, and the role of government sanctions in China. *Journal of Business Research*, 68(21), 1186-1195.
- Lennox, C. & Pittman, J.A. (2010). Big Five Audits and Accounting Fraud. *Contemporary Accounting Research*, 27(1), 209-247.
- Mukhlisin, M. J. (2018). Auditor tenure and auditor industry specialization as a signal to detect fraudulent financial reporting. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(5), 326-412.
- Palmrose, Z. (1986), "Audit fees and auditor size: further evidence", *Journal of Accounting Research*, 24(1), 97-110.
- Razali, W.A. A. W. & Arshad, R. (2014). Disclosure of corporate governance structure and the likelihood of fraudulent financial reporting, *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, 12(145), 243–253.
- Topor, D. L. (2017). The Auditor's Responsibility for Finding Errors and Fraud from Financial Situations: Case Study, *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(1), 342–352.
- Thu, T. Phan, H. Lai, L. A. Le, T. T. Tran, D. M. & Tran, D. T. (2020). Management Science Letters. *Management Science Letters*, 10(12), 217–224.
- Ugwunta, D. O. Ugwuanyi, B. U. & Ngwa, C. U. (2018). Effect of audit quality on market price of firms listed on the Nigerian stock market. *Journal of Accounting and Taxation*, 10(6), 61–70.
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1983). Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence. *Journal of Law & Economics*, 26(3), 613-633.
- Zgarni, I.I, Hlioui, K. & Zehri, F. (2016). Effective audit committee, audit quality and earnings management: Evidence from Tunisia. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(2), 138-155.
- Zuo, L. & Guan, X. (2014). The Association of Audit Firm Size and Industry Specialization on Earnings Management: Evidence in China. *The Macrotheme Review A Multidisciplinary Journal of Global Macro Trends*, 3(1), 1-21.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

تأثیر خودشیفتگی مدیران بر حق الزحمه حسابرسی^۱

غلامرضا سلیمانی امیری^۲، محمود حسن زاده کوچو^۳، ملیحه حبیب زاده^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۱/۰۷

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۲۸

مقاله پژوهشی

چکیده

هدف از این پژوهش بررسی تأثیر خودشیفتگی مدیران بر حق الزحمه حسابرسی است. به همین منظور، داده‌های مربوط به شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای دوره زمانی ده ساله بین سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۹ برای ۹۰ شرکت استخراج و با استفاده از نرم‌افزار آماری ایویوز ۸ استفاده گردید. پژوهش حاضر از بعد هدف، از نوع توصیفی و تحلیلی؛ از بعد فرآیند نوع پژوهش، کمی؛ از بعد منطق، یک پژوهش استقرایی و از بعد نتیجه پژوهش، یک پژوهش کاربردی است. خصوصیات شخصیتی افراد (مانند مغز و هورمون‌ها) حاکی از آن است که رفتار افراد به منشأها و خصوصیات شخصیتی آنان بستگی دارد. ویژگی‌های شخصیتی افراد، زمینه‌ساز رفتارهای آنان است. رهبری سازمانی یکی از موضوع‌هایی است که به نحوی گسترده در روانشناسی سازمانی مورد بحث قرار گرفته است. لذا پس از تجزیه و تحلیل‌های آماری، نتایج حاصل از فرضیه‌های پژوهش حاکی از آن است که خودشیفتگی مدیران بر حق الزحمه حسابرسی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

واژه‌های کلیدی: مالی رفتاری، خودشیفتگی مدیران، حق الزحمه حسابرسی.

طبقه بندی موضوعی: H3, M42

1. DOI: 10.22051/JERA.2022.34836.2799

۲. دانشیار، گروه حسابداری، دانشکده علوم اقتصادی و اجتماعی، دانشگاه الزهراء (س)، تهران، ایران. (نویسنده مسئول). (gh_soleimany@yahoo.com)

۳. کارشناس ارشد، گروه حسابداری، دانشگاه قم، قم، ایران. (m.hasanzadeh93@gmail.com)

۴. دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، دانشکده علوم اقتصادی و اجتماعی، دانشگاه الزهراء (س)، تهران، ایران. (malihe.habibzade@modares.ac.ir)

<https://jera.alzahra.ac.ir>

مقدمه

آشنایی با عوامل موثر بر حق‌الزحمه حسابرسی هم برای حسابرسان، هم برای صاحبکاران آن‌ها و هم برای اشخاصی اهمیت دارد که سیاست‌گذاری و قانونمندی در حرفه حسابرسی را دنبال می‌کنند (نیکبخت و تنانی، ۱۳۹۰). بررسی عوامل موثر بر حق‌الزحمه حسابرسی به صاحبکار کمک می‌کند تا منافع این خدمت را بهتر درک کند و بداند این هزینه را به خاطر چه چیزی متحمل می‌شود. بدیهی است آگاهی از این مسئله، موجب تسریع و تسهیل کار حسابرسی شده و به دلیل مشارکت صاحبکار، حسابرسی با کیفیت بالاتری انجام خواهد شد.

مخفی کردن اخبار بد یا انتشار اخبار خوبی که غیرقابل تشخیص هستند پر هزینه است و وقتی این اطلاعات از طریق حسابرسی صورت‌های مالی کشف می‌شوند مدیران با کاهش اعتبار مواجه می‌شوند و از آنجایی که مدیران برای ارائه بیش از واقع سود و خالص دارایی‌ها، انگیزه کافی را دارند این امر موجب افزایش فاصله بین مالکیت و مدیریت واحد اقتصادی شده و نیاز به استفاده از خدمات حسابرسان را افزایش می‌دهد (ژانگ، ۲۰۱۰).

خودشیفتگی، ساختاری شخصیتی است که حجم عظیمی از مطالعات تجربی را از دیدگاه روانشناسی اجتماعی، شخصیت و بالینی به خود اختصاص داده است (بشارت، ۱۳۹۰). مفهوم خودشیفتگی اشاره به نیاز افراد برای شهرت، تحسین و بزرگ جلوه دادن خود در نظر دیگران دارد (پینکوس، ۲۰۰۹). در سازمان‌ها مدیران اجرایی خودشیفته پاداش‌های بیشتری برای خود قائل می‌شوند و از این طریق موقعیت خود را در سازمان مستحکم می‌کنند (اوریلی، ۲۰۱۴). گرایش به احساس خود بزرگی در میان افراد خودشیفته سبب می‌شود مدیریت حرفه‌ای آسیب‌پذیر گردد. لذا شناسایی ویژگی‌های رفتاری مدیران و کنترل آن‌ها جهت نیل به اهداف سازمانی حائز اهمیت است (شیری، ۱۳۹۴). خودشیفتگی مفهومی است که در حال حاضر به‌طور گسترده در ارتباط با توصیه رفتارهای سازمانی به‌ویژه رفتارهای انحرافی در میان مدیران ارشد و سیاستمداران مورد استفاده قرار می‌گیرد. در ایران به نظر می‌رسد بسیاری از افراد حرفه‌ای به‌ویژه کسانی که در پست‌های مدیریتی هستند، رفتارهای ناشی از خودشیفتگی را از خود نشان می‌دهند، اما مطالعات علمی کافی در مورد شیوع چنین رفتاری در میان مدیران ایران وجود ندارد و ممکن است با مشکلاتی نیز همراه باشد (آغاز، ۲۰۱۴). خودشیفتگی در مدیران می‌تواند اثراتی را بر بازده‌های سازمانی داشته باشد. بنابراین، در مقایسه با سایر صفات شخصیتی، خودشیفتگی، مدیران را در جهت انجام اقداماتی وادار می‌کند که خارج از عرف

است و به دنبال جلب توجه و ستایش هستند و این اقدامات نهایتاً عملکرد سازمان را تحت تأثیر قرار خواهد داد (چترجی و همبریک، ۲۰۰۷).

از آنجا که مدیران عامل کلیدی در جهت ارتقای عملکرد سازمان‌ها به شمار می‌آیند، تصمیماتی که آن‌ها اتخاذ می‌کنند، در شکست یا موفقیت سازمان‌هایشان تأثیرگذار است. مدیران خودشیفته دارای سیستم‌های ارزشی و سبک‌های مدیریتی بزرگنما بوده و با تحسین شدن برانگیخته می‌شوند. چنین مدیرانی گاه روی تصمیمات غلط خود اصرار ورزیده و زمان و هزینه زیادی را صرف آن می‌نمایند که برای سازمان مشکل آفرین می‌شود و از آنجا که پیشرفت و عملکرد بهینه سازمان‌ها نقش مهمی در توسعه ملی ایفا می‌کند (قلی‌پور، ۱۳۸۷)، لذا در عصر رقابتی امروز، شناسایی میزان خودشیفتگی مدیران برای سازمان‌ها و پیشگیری از آشفتگی سازمان‌ها و کنترل آن جهت نیل به اهداف سازمانی حائز اهمیت است (مشایخ و همکاران، ۱۳۹۹). رهبری یکی از فرایندهای اصلی هر سازمان محسوب می‌شود و بهره‌وری سازمان به شیوه‌های رهبری مدیران آن متکی است. طبق مطالعات اخیر مشاهده شده است که مدیرعاملان خودشیفته به دلیل افزایش ریسک تجاری و ریسک گزارشگری مالی احتمالاً خطر ذاتی بیشتری را ایجاد می‌کنند که در نهایت ریسک حسابرسی افزایش می‌یابد؛ در نتیجه حسابرسان برای کاهش ریسک نیاز به برنامه‌ریزی اضافی دارند که موجب می‌شود حق‌الزحمه حسابرسی افزایش یابد (نوبین نام و همکاران، ۱۳۸۰). به طور خاص، این پژوهش درصدد پاسخ به این سؤال است که آیا خودشیفتگی مدیران بر حق‌الزحمه حسابرسی اثرگذار است یا خیر؟

مبانی نظری

انتخاب‌های سازمانی ویژگی‌های فردی مدیریت شرکت را منعکس می‌کند (همبریک و ماسون، ۱۹۸۴ و همبریک، ۲۰۰۷). مطابق با این مفهوم، در تصمیمات یک شرکت، مدیران خودشیفته می‌توانند تأثیر مهمی را ایفاء کنند (اولسن، ۲۰۱۴). نقش مدیران در تصمیمات شرکت‌ها به دلیل تأثیر گسترده آن بر گزارشگری مالی و کنترل‌های داخلی شرکت‌ها، ارزیابی حسابرسان از خطر ذاتی و کنترل شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد (پاتلی و پدرینی، ۲۰۱۵). مدیران عامل خودشیفته به دلیل افزایش ریسک تجاری و ریسک گزارشگری مالی احتمالاً خطر ذاتی بیشتری را ایجاد می‌کنند. مدیران خودشیفته به نسبت سایر مدیران دست به اقدامات استراتژیک جسورانه که منجر به تغییرپذیری عملکرد به دلیل سودوزیان‌های بزرگ شود،

می‌زنند (چترجی و هامبریک، ۲۰۰۷). آن‌ها همچنین علی‌رغم پیامدهای منفی احتمالی بلندمدت برای شرکت، بیشتر درگیر فعالیت‌های عملیاتی برای بهبود درآمدهای کوتاه‌مدت هستند (اولسن، ۲۰۱۴). تحقیقات همچنین نشان داده است که مدیران خودشیفته به نسبت سایر مدیران در معاملات مشکوک و متقلبانه که در نهایت منجر به کاهش هزینه مالیاتی یا سود بیشتر به منظور دریافت پاداش بیشتر دست می‌زنند. این یافته‌ها حاکی از آن است که مدیران خودشیفته ریسک شغلی بیشتری را متقبل می‌شوند و برای انجام معاملات تصمیمات عملیاتی استراتژیک مهمی می‌گیرند. این رفتار مدیران در زمان‌هایی که هیات‌مدیره هم عقیده با مدیران باشند بیشتر رخ می‌دهد که با توجه به جایگاه و قدرت آنان در چارت سازمانی شرکت مقاومت کمتری در برابر ریسک‌پذیری آن‌ها وجود دارد (ژو و چن، ۲۰۱۵). خودشیفتگی مدیران در شرکت‌هایی که نقص سازمانی وجود داشته باشد بیشتر نمایان می‌شود که در نهایت منجر به تخلفات مالی و گزارشگری می‌شود (کرایگ و آمریک، ۲۰۱۱ و داچن و دراک، ۲۰۰۹).

علاوه بر ریسک ذاتی بیشتر، شرکت‌هایی که مدیران خودشیفته دارند معمولاً خطر کنترل بیشتری نیز دارند. خودشیفتگی غالباً خصوصیات رهبری مطلوبی از قبیل کاریزما و اعتماد به نفس را نشان می‌دهد (رسیک، ۲۰۰۹). خودشیفتگان احساس می‌کنند که بالاتر از قانون هستند که این نشان دهنده عدم احترام به قوانین و مقررات است. مدیران خودشیفته از شرکت‌های خود به عنوان وسیله برای ترویج اهداف بزرگ استفاده می‌کنند در حالی که شرکت‌های آنان تصمیم‌گیری سازمانی ضعیفی را اتخاذ می‌کنند (کرایگ و آمریک، ۲۰۱۱). مدیران خودشیفته خطر کنترل بالاتری را نشان می‌دهند؛ زیرا احتمال کمتری وجود دارد که قوانین و مقررات را رعایت کنند و معمولاً کنترل داخلی را نیز به طور ضعیف به اجرا در می‌آورند که به آن‌ها آزادی بیشتری جهت اعمال برنامه‌های خودشان را می‌دهد.

حضور یک مدیر خودشیفته منعکس کننده خطر حسابرسی به دلیل ریسک ذاتی بالاتر و ریسک کنترل است، حسابرس باید روش‌های حسابرسی اضافی را انجام دهد تا این ریسک به حد قابل قبولی کاهش یابد. بنابراین، یک حسابرس به طور معمول میزان شواهد حسابرسی جمع‌آوری شده را افزایش می‌دهد که منجر به هزینه حسابرسی بالاتر می‌شود (هوگان و ویکینز، ۲۰۰۸). به طور خلاصه، گرایش‌ها و انگیزه‌های رفتاری یک مدیر خودشیفته معمولاً می‌تواند منجر به ارزیابی سطوح بالاتر ریسک ذاتی و کنترل شود که انتظار داریم با هزینه بالاتر حسابرسی همراه باشد.

پیشینه پژوهش

بوزویتینا و همکاران (۲۰۲۱) به بررسی رابطه بین بیش اعتمادی مدیران، خودشیفتگی مدیران و مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها پرداختند. نتایج پژوهش نشان می‌دهد خودشیفتگی مدیران و اعتماد بیش از حد مدیران بر مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها تاثیر مثبت و معنادار دارد.

سوشا و دژی (۲۰۲۰) به بررسی خودشیفتگی مدیران و نوآوری پرداختند. ادبیات قبلی در مورد نوآوری سازمانی عمدتاً بر تأثیر محدودیت‌های بیرونی مدیران یا تجارب شخصی آنها از دیدگاه تئوری نمایندگی و تئوری برند متمرکز است، اما تأثیر ویژگی‌های روان‌شناختی مدیرعامل که توسط ناخودآگاه خود او بر تصمیمات نوآوری سازمانی شکل می‌گیرد نادیده می‌گیرد. ویژگی‌های خودشیفتگی مدیرعامل تأثیر قوی‌تری بر سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه شرکت در شرکت‌های خصوصی نسبت به شرکت‌های دولتی دارد.

بویل و همکاران (۲۰۱۹) به بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیران و ریسک‌پذیری در بانک‌های آمریکا پرداختند. در این مطالعه، پژوهشگران بررسی می‌کنند که چگونه خودشیفتگی مدیرعامل، در ترکیب با شیوه‌های حاکمیت شرکتی، بر ریسک‌پذیری سازمانی تأثیر می‌گذارد و چگونه این به نوبه خود بر انعطاف‌پذیری سازمان‌ها در برابر شرایط محیطی تأثیر می‌گذارد. نتیجه پژوهش نشان می‌دهد که خودشیفتگی مدیرعامل بر ریسک‌پذیری بانک‌ها تأثیر مثبت داشته است.

مارکز و همکاران (۲۰۱۸) در پژوهشی به بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیران و افشای اطلاعات پرداختند. نتایج تجربی نشان می‌دهد که مدیران خودشیفته تمایل بیشتری دارند تا افشای بیشتری ارائه دهند تا چهره بزرگ خود را بیشتر تقویت کنند اما این تمایل با افزایش سن مدیرعامل کاهش می‌یابد.

هام و همکاران (۲۰۱۸) در بررسی رابطه بین اندازه امضا و خودشیفتگی و گزارشگری مالی متقلبان، دریافتند که افراد با امضاها بزرگ‌تر، خودشیفته‌ترند و بیشتر از دیگران تمایل دارند با زیرپا گذاشتن حقوق سایر افراد، پاداش و مزایای بیشتری عایدشان شود.

اسکات و همکاران (۲۰۱۷) در پژوهشی به بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیران و حق‌الزحمه حسابرسی پرداختند. نتایج پژوهش آنان نشان می‌دهد که بین خودشیفتگی مدیران و حق‌الزحمه حسابرسی رابطه مثبت و معناداری وجود دارد. مدیران خودشیفته ریسک ذاتی و کنترل بیشتری را قبول می‌کنند. حسابرسان برای حفظ سطح قابل قبول ریسک حسابرسی در

هنگام مواجهه با خطر افزایش خودشیفتگی مدیرعامل باید کارهای دیگری نیز انجام دهند که در نهایت موجب می شود حق الزحمه حسابرسی نیز افزایش یابد.

قدرتی زوارم و همکاران (۱۴۰۰) به بررسی سطح هورمون تستوسترون مدیرعامل و گزارشگری مالی متقلبانه پرداختند. نمونه‌ای متشکل از ۸۶ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ انتخاب گردیده است و با بهره‌گیری از الگوی رگرسیون لجستیک مورد آزمون قرار گرفت. نتایج پژوهش نشان داد که میزان بالای هورمون تستوسترون مدیرعامل، باعث افزایش گزارشگری مالی متقلبانه در شرکت می شود.

مشایخ و همکاران (۱۳۹۹) به تأثیر خودشیفتگی مدیران بر افشای اختیاری اطلاعات شرکت‌ها پرداختند. بر اساس نتایج پژوهش؛ مدیران خودشیفته، ممکن است آگاهانه، اطلاعات ارسالی برای متقاعد کردن سرمایه‌گذاران را که پروژه‌های در حال اجرا و با آینده امیدوارکننده‌ای دارند، تحریف کنند. بروز این پدیده در بین مدیران، باعث خواهد شد که با استفاده از روش‌های مختلف، تلاش کنند تا افشای اطلاعات اختیاری به سرمایه‌گذاران و سایر سهام‌داران را کاهش دهند.

طاهری عابد و همکاران (۱۳۹۹) به بررسی تأثیر خودشیفتگی مدیران عامل بر شفافیت گزارشگری مالی پرداختند. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که خودشیفتگی مدیران عامل اثر منفی بر شفافیت گزارشگری مالی دارد، اما این تأثیر معنادار نشده است. همچنین بین دیگر ویژگی رفتاری مدیران یعنی متغیر اطمینان بیش از حد و شفافیت گزارشگری مالی رابطه منفی و معناداری مشاهده گردیده است.

خواجوی و رحمانی (۱۳۹۷) به بررسی اثر خودشیفتگی مدیران بر خطر سقوط قیمت سهام: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. نتایج حاصل از پژوهش نشان می‌دهد که خودشیفتگی مدیران و پاداش نقدی اختصاص یافته به مدیران تأثیر مثبتی بر نوسان پایین به بالا (به عنوان معیار خطر سقوط قیمت سهام) دارند. همچنین خودشیفتگی مدیران و پاداش نقدی اختصاص یافته به مدیران تأثیر منفی بر دوره سقوط قیمت سهام (به عنوان معیار خطر سقوط قیمت سهام) دارند.

نمازی و همکاران (۱۳۹۶) به بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیران و استراتژی تجاری شرکت‌ها پرداختند. نتایج آماری آزمون فرضیه‌های پژوهش حاکی از آن است که در بین گروه‌های دارای استراتژی تجاری مختلف (استراتژی تدافعی، تحلیل‌گرایانه و

تهاجمی)، خودشیفتگی مدیران اختلاف معناداری با یکدیگر دارند که در این راستا، بیشترین تاثیر خودشیفتگی مدیران روی استراتژی تدافعی و کمترین تاثیر آن روی استراتژی تحلیل گرایانه است.

خصوصیات شخصیتی مدیران خودشیفته در مقایسه با دیگر مدیران، آنان را در جهت انجام اقداماتی سوق می‌دهد که از عرف سر باز زده و در پی توجه و ستایش دیگران هستند و این اقدامات در نهایت عملکرد سازمان را تحت تأثیر قرار خواهد داد. لذا، تعصبات شخصی و توهم-های مثبت مدیران خودشیفته بر عرضه اطلاعات مالی به بورس اوراق بهادار تأثیر گذاشته و از این‌رو، این مدیران تمایل به نادیده گرفتن بازخوردهای منفی نسبت به عملکرد خود دارند. افزون بر این، مدیران خودشیفته ممکن است آگاهانه اطلاعات ارسالی جهت متقاعد کردن سرمایه‌گذاران را تحریف کنند. به همین منظور بررسی تأثیری که این مدیران بر عملکرد حساب‌برسان مستقل که به این اطلاعات اعتبار می‌بخشند، جزء خلأ تحقیقات پیشین محسوب می‌گردد که در این پژوهش پوشش داده خواهد شد.

فرضیه‌های پژوهش

در این پژوهش به تبعیت از اولسن و همکاران (۲۰۱۴)، اولسن و استکلبرگ (۲۰۱۶) و اسکات و همکاران (۲۰۱۷) از دو معیار امضای مدیران و شاخص پاداش نقدی مدیران استفاده شده است. به طور معمول، در سازمان‌ها، مدیران اجرایی خودشیفته پاداش‌های بیشتری برای خود قائل شده و از این طریق موقعیت خود را در سازمان مستحکم می‌کنند (آریلی، ۲۰۱۴)، بنابراین از شاخص پاداش نقدی مدیران برای سنجش خودشیفتگی مدیران استفاده شده است. از طرفی دیگر، به لحاظ تجربی، در ادبیات روان‌شناسی ارتباط بین خودشیفتگی و اندازه امضا، سابقه طولانی ای دارد (زیگنهافت، ۱۹۷۷). اندازه امضای افراد، نشان‌دهنده میزان غرور و خودشیفتگی آنهاست تا جایی که مشخص می‌کند که امضا می‌تواند نشانه‌ای از ویژگی‌های ناپسند در انسان یا نشانه‌ای از خوی تسلط و استثمارگری فرد باشد. در نخستین تحقیقات مربوط به ارتباط بین اندازه امضا و خودشیفتگی، محققانی همچون زیگنهالف (۱۹۷۷)، بیان کردند، افرادی که امضاها بزرگ‌تری دارند، دارای خودپنداری و حس درک بیشتری از خویشان و سایر نگرش‌های فکری افراد خودشیفته، هستند. اسنایدر و فرامکین (۱۹۷۷) دریافتند افرادی که امضاها بزرگ‌تری دارند، نسبت به دیگران احساس برتری می‌کنند.

بنابراین با توجه به اهداف پژوهش، فرضیه‌ها به صورت زیر ارائه می‌گردند:

۱. معیار پاداش نقدی مدیران بر حق الزحمه حسابرسی تأثیر معناداری دارد.
۲. معیار امضای مدیران بر حق الزحمه حسابرسی تأثیر معناداری دارد.

روش پژوهش

بر اساس مبانی نظری مطرح شده، پژوهش حاضر از بعد هدف، از نوع توصیفی و تحلیلی است، یعنی به دنبال تعریف و به دست آوردن اطلاعات از یک مشکل یا موضوع مشخص است. از بعد فرآیند نوع پژوهش، کمی است، یعنی با یک نگرش عینی به گردآوری و تحلیل داده‌های کمی می‌پردازد. از بعد منطق، یک پژوهش استقرایی است، یعنی درصدد طراحی یک مدل اقتصادسنجی بر اساس مشاهدات تجربی و گردآوری داده‌های کمی است و از بعد نتیجه پژوهش، یک پژوهش کاربردی است، یعنی در پی حل یک مشکل خاص است.

جامعه آماری و روش انتخاب نمونه

جامعه آماری مورد آزمون پژوهش شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای بازه زمانی ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۹ است، اما شرایط زیر برای انتخاب نمونه آماری مد نظر قرار گرفته است: ۱. شرکت‌های نمونه جزء بانک‌ها، شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌گری مالی، شرکت‌های هلدینگ و لیزینگ‌ها و بیمه‌ها نباشند؛ زیرا افشای اطلاعات مالی و ساختارهای راهبردی شرکتی در آنها به دلیل ماهیت غیرتولیدی بودن متفاوت است؛ ۲. پایان سال مالی شرکت‌ها به دلیل افزایش قابلیت مقایسه و خنثی‌سازی شرایط حاکم بر ارزش شرکت‌ها در پایان سال شمسی، منتهی به پایان اسفند ماه باشد؛ ۳. شرکت‌هایی که طی دوره پژوهش به بورس وارد نشده باشند؛ ۴. شرکت‌هایی که اطلاعات آن‌ها در دوره زمانی پژوهش در دسترس بوده است؛ و ۵. حق الزحمه حسابرسی در صورت‌های مالی افشاء شده باشد. سرانجام، با توجه به بررسی‌های انجام شده، تعداد ۹۰ شرکت در دوره زمانی ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۹ (۹۰۰ سال- شرکت) حائز شرایط فوق بوده و برای نمونه آماری انتخاب شدند. اطلاعات مورد نیاز شرکت‌های منتخب با مراجعه به صورت‌های مالی و یادداشت‌های توضیحی همراه صورت‌های مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران گردآوری شده‌اند. در نهایت آزمون‌های آماری داده‌ها، با استفاده از نرم‌افزارهای ایویوز نسخه ۸ و ایمپج L انجام شد.

مدل‌ها و اندازه‌گیری متغیرهای پژوهش

در این پژوهش برای آزمون پژوهش از مدل رگرسیونی زیر استفاده شده است. مدل‌های اصلی پژوهش جهت آزمون فرضیه‌ها به پیروی از پژوهش مارکز و همکاران (۲۰۱۸) به صورت زیر می‌باشند:

$$\text{LN Fees} = \beta_0 + \beta_1 \frac{\text{Bouns}}{\text{Salary}} + \beta_2 \text{Size} + \beta_3 \text{Age} + \beta_4 \text{ROA} + \beta_5 \text{Loss} + \beta_6 \text{Audit} + \beta_7 \text{Lev} + \beta_8 \text{Growth} + \beta_9 \text{CFO}$$

مدل (۱)

$$\text{LN Fees} = \beta_0 + \beta_1 \text{SignatureSize} + \beta_2 \text{Size} + \beta_3 \text{Age} + \beta_4 \text{ROA} + \beta_5 \text{Loss} + \beta_6 \text{Audit} + \beta_7 \text{Lev} + \beta_8 \text{Growth} + \beta_9 \text{CFO}$$

مدل (۲)

در پژوهش حاضر حق‌الزحمه حسابرسی به عنوان متغیر وابسته پژوهش به حساب می‌آید. متغیر وابسته از طریق لگاریتم طبیعی حق‌الزحمه‌های حسابرس که در صورت‌های مالی اعلام می‌شود، محاسبه می‌گردد. علت استفاده از لگاریتم طبیعی در محاسبه حق‌الزحمه حسابرس، همگن کردن حق‌الزحمه شرکت‌های بزرگ و کوچک می‌باشد (اسکات، ۲۰۱۷).

SignatureSize اندازه امضای مدیران است. اندازه امضاها از صفحه اول صورت‌های مالی که در آن اعضای هیئت‌مدیره با امضای خود صورت‌های مالی را تأیید می‌کنند، استخراج شدند. در اطراف هر امضا مستطیلی کشیده شد تا در هر طرف نقطه انتهایی امضا مشخص شود (زیگنهالف، ۱۹۷۷ و هام، ۲۰۱۴). سپس به کمک نرم‌افزار ایمج ل مساحت امضا اندازه‌گیری و وارد نرم‌افزار اکسل شد. مساحت‌ها چارک بندی شدند و برحسب سه گروه کوچک (چارک اول)، متوسط (چارک دوم و سوم) و بزرگ (چارک چهارم) کدی تعیین گردید. برای اندازه امضای کوچک کد ۱ (یک)، امضای متوسط کد ۲ (دو) و امضای بزرگ کد ۳ (سه) لحاظ شد. برای هر سال مالی، تعداد اعضای امضاکننده در هر چارک در کد مربوط به چارک ضرب شده، سپس این اعداد با هم جمع شدند. بدین ترتیب برای هر سال مالی امتیاز مربوط به امضای اعضای هیئت‌مدیره محاسبه و بر تعداد اعضای دارای امضای همان سال تقسیم شد و عدد حاصل به عنوان اندازه امضا هیئت‌مدیره در آن سال مدنظر قرار گرفت.

نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد کارکنان است: $\frac{\text{Bouns}}{\text{Salary}}$

Size اندازه شرکت را نشان می‌دهد که بر اساس لگاریتم متوسط دارایی‌ها محاسبه می‌شود. Age سن شرکت است که سال ورود شرکت به بورس مبنای قرار داده شده است. ROA بازده دارایی‌ها که از حاصل تقسیم تغییرات سود خالص بر میانگین دارایی‌های سال قبل به دست می‌آید. Loss اگر شرکت در سال مدنظر زیان ده باشد، عدد ۱ (یک) و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته می‌شود. Audit اگر شرکت توسط سازمان و مؤسسه‌های رتبه الف حسابرسی شود عدد ۱ (یک) و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته می‌شود. Lev نسبت کل بدهی به حقوق صاحبان سهام است. Growth رشد فروش از طریق مقایسه رشد فروش سال جاری سال ماقبل به نسبت سال قبل محاسبه می‌گردد. CFO جریانات نقدی است که از نسبت جریانات نقدی حاصل از صورت جریان وجوه نقد به کل دارایی‌ها حاصل می‌گردد.

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی

آماره‌های توصیفی پژوهش در نگاره (۱) ارائه شده‌اند. میانگین اندازه امضای مدیران ۱/۸۸۲ است که نشان دهنده آن است که حدود امضای مدیران تقریباً در سطح متوسط قرار دارد. میانگین نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد حدود ۰/۰۱۴ است که این امر بازگو کننده آن است که میزان پاداش نقدی مشخص شده برای مدیران در طی یک سال مالی در حدود ۱/۴ درصد از کل حقوق و دستمزد پرداختی شرکت به تمامی کارکنان است. لگاریتم طبیعی حق- الزحمه حسابرسی ۷/۰۶۵ است. از سوی دیگر مشاهده می‌شود که میانگین نسبت اهرم مالی بیش از ۰/۶۶۱ است که این امر بازگو کننده این امر است که حدود ۶۶/۱٪ از دارایی‌های شرکت از طریق بدهی‌ها تأمین می‌شوند؛ همچنین ملاحظه می‌شود که میانگین بازده دارایی‌های شرکت‌های نمونه در حدود ۰/۱۳۹ است؛ این بازدهی پایین، احتمال دارد به دلیل تأثیر خودشیفتگی مدیران باشد.

مقدار میانگین متغیر کنترلی اندازه شرکت ۱۴/۰۳۲، سن شرکت ۳/۳۸۸، زیان‌دهی ۰/۱۸۵، رشد فروش ۰/۲۴۱ و جریانات نقدی ۰/۱۰۹ می‌باشد.

نگاره ۱.۱ آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

مد	کمینه	بیشینه	انحراف معیار	میانه	میانگین	آماره متغیر
۰/۰۴۵	۰/۰۰۰	۰/۰۸۷	۰/۰۵۵	۰/۰۳۶	۰/۰۱۴	نسبت پاداش مدیران
۲/۰۰۰	۱/۰۰۰	۳/۰۰۰	۰/۵۷۸	۱/۰۰۰	۱/۸۸۲	اندازه امضای مدیران
۷/۵۲۳	۴/۵۲۳	۹/۹۴۵	۰/۸۹۸	۷/۰۴۵	۷/۰۶۵	حق الزحمه حسابرسی
۱۵/۷۵۰	۱۰/۲۳۵	۱۹/۲۵۳	۱/۳۸۵	۱۳/۶۲۴	۱۴/۰۳۲	اندازه شرکت
۳/۱۱	۲/۲۰۱	۴/۲۰۴	۰/۳۵۳	۳/۵۴۵	۳/۳۸۸	سن شرکت
۰/۲۵۰	-۰/۴۱۲	۰/۶۳۵	۰/۱۵۸	۰/۱۷۸	۰/۱۳۹	بازده دارایی‌ها
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۴۲۶	۰/۰۰۰	۰/۱۸۵	زیان‌دهی
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۳۷۸	۰/۰۰۰	۰/۳۰۵	حسابرس شرکت
۰/۷۵۰	۰/۱۸۸	۰/۹۸۷	۰/۲۸۶	۰/۶۷۲	۰/۶۶۱	اهرم مالی
۰/۵۰۰	-۰/۳۴۵	۱/۱۸۵	۰/۳۹۰	۰/۱۹۱	۰/۲۴۱	رشد فروش
۰/۲۵۵	-۰/۱۸۹	۰/۴۷۷	۰/۱۲۵	۰/۰۹۶	۰/۱۰۹	جریان‌ات نقدی

بررسی پایایی (ایستایی) متغیرهای پژوهش

قبل از برآورد الگو باید ایستایی متغیرهای مورد استفاده در الگو مورد بررسی قرار گیرد اگر متغیرهای مورد استفاده در برآورد مدل، ناپایا باشند، ممکن است هیچ رابطه منطقی بین متغیرهای مستقل و وابسته وجود نداشته باشند. همچنین ناپایایی متغیرها موجب افزایش کاذب در ضریب تعیین می‌شوند؛ بنابراین، در صورتی که متغیری پایا نیست، باید با تفاضل‌گیری‌های متوالی آن را پایا کرد تا از وقوع رگرسیون کاذب جلوگیری شود (خواجوی و همکاران، ۱۳۹۵). مطابق با نگاره شماره (۲) در کلیه متغیرهای مستقل، وابسته و کنترلی سطح معناداری در آزمون ریشه لوین، لین و چو (کوچکتر از ۰/۰۵) مشاهده می‌شود و نشان دهنده این است که متغیرها پایا هستند.

نگاره ۲. بررسی پایایی (ایستایی) متغیرهای پژوهش

متغیرها	آزمون لوین، لین و چو	سطح معناداری
نسبت پاداش مدیران	۱۹/۰۴۶	۰/۰۰۰
اندازه امضای مدیران	۲۷/۶۹۷	۰/۰۰۰
حق الزحمه حسابرسی	۲۶/۸۴۷	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	۲۰/۶۰۰	۰/۰۰۰
سن شرکت	۱۸/۸۷۴	۰/۰۰۰
بازده دارایی‌ها	۲۱/۱۶۶	۰/۰۰۰

متغیرها	آزمون لوین، لین و جو	سطح معناداری
	آماره آزمون	
زیان‌دهی	۲۰/۸۹۴	۰/۰۰۰
حسابرس شرکت	۱۹/۸۴۲	۰/۰۰۰
اهرم مالی	۱۹/۷۱۰	۰/۰۰۰
رشد فروش	۲۲/۴۹۳	۰/۰۰۰
جریان‌ات نقدی	۲۰/۸۹۹	۰/۰۰۰

آزمون فرضیه‌های پژوهش

آزمون فرضیه اول

نتایج حاصل از آزمون فرضیه اول به شرح نگاره (۳) ارائه می‌شود:

نگاره ۳. نتایج حاصل از آزمون فرضیه اول پژوهش

$$LN Fees = \beta_0 + \beta_1 \frac{Bouns}{Salary} + \beta_2 Size + \beta_3 Age + \beta_4 ROA + \beta_5 Loss + \beta_6 Audit + \beta_7 Lev + \beta_8 Growth + \beta_9 CFO$$

مدل (۱)

نام متغیر	ضریب	انحراف استاندارد	آماره t	سطح معنی‌داری	آماره VIF
نسبت پاداش مدیران	۰/۱۴۳	۰/۰۶۴	۲/۲۱۸	۰/۰۲۶	۱/۲۵۰
اندازه شرکت	۰/۳۶۹	۰/۰۳۷	۹/۸۳۱	۰/۰۰۰	۲/۱۷۲
سن شرکت	۰/۳۳۹	۰/۱۱۹	۲/۸۴۶	۰/۰۰۴	۲/۱۲۵
بازده دارایی‌ها	۰/۸۴۲	۰/۲۲۴	۳/۷۵۰	۰/۰۰۰	۲/۳۱۵
زیان‌دهی	۰/۷۴۳	۰/۱۹۶	۳/۷۷۸	۰/۰۰۰	۱/۸۳۲
حسابرس شرکت	۱/۶۰۹	۰/۳۷۵	۴/۲۹۰	۰/۰۰۰	۱/۵۸۸
اهرم مالی	-۲/۲۸۳	۰/۷۱۱	-۳/۲۰۹	۰/۰۰۱	۲/۲۱۵
رشد فروش	-۱/۶۷۵	۰/۳۰۹	-۵/۴۱۵	۰/۰۰۰	۲/۱۵۰
جریان‌ات نقدی	۱/۷۰۸	۰/۷۶۵	۲/۲۳۱	۰/۰۲۵	۱/۸۲۰
مقدار ثابت	-۴/۱۸۰	۲/۰۳۰	-۲/۰۵۹	۰/۰۳۹	-

ضریب تعیین	آماره F	آماره دوربین واتسون	آماره F لیمر	آماره هاسمن	آماره ناهمسانی واریانس
۰/۴۶۵	۱۷/۹۸۱	۱/۷۵۸	۲/۸۱۸	۴۴/۴۲۱	۲/۹۶۵
(۰/۰۰۰)	(۰/۰۰۰)	(۰/۰۰۰)	(۰/۰۰۰)	(۰/۰۸۴)	(۰/۶۵۲)

با توجه به محاسبات حاصل از آزمون اف لیمر، سطح معنی‌داری به‌دست آمده بیانگر این است که مقاطع بررسی شده همگن نبوده و وجود تفاوت‌های فردی احراز شده است. به عبارتی برای الگوی فرضیه اول پژوهش استفاده از روش داده‌های تابلویی مناسب است؛ همچنین با توجه به نتایج حاصل شده از آزمون هاسمن در

خصوص سطح معنی داری، تفاوت در ضرایب سیستماتیک است؛ بنابراین استفاده از روش مدل اثرات تصادفی بر روش ثابت ارجح است. آماره ناهمسانی واریانس و سطح معنی داری محاسبه شده نشان از ثابت بودن واریانس پسماندها است. همچنین آماره VIF گزارش شده نشان از عدم وجود همخطی در تخمین رگرسیون مدل پژوهش است. سطح معنی داری برای هر کدام از متغیرها و در عین حال برای الگوی جامع در آستانه اطمینان ۹۵ درصد محاسبه شده است. ضریب تعیین محاسبه شده نشان می‌دهد توضیح دهندگی تغییرات متغیر وابسته به وسیله متغیرهای مستقل و کنترلی در حدود ۴۶/۵ است. عدم وجود خودهمبستگی و استقلال باقیمانده‌های اجزای خطا که از طریق آماره دورین واتسون محاسبه شده (۱/۷۵۸) بین ۲/۵-۱/۵ است؛ در نتیجه تأیید می‌شود.

سطح معنی داری گزارش شده در نگاره (۳) از طریق آماره آزمون برای متغیر نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد از سطح خطای قابل قبول ۵ درصد کمتر است؛ بنابراین تأثیر معنی داری بر حق الزحمه حسابرسی تأیید می‌شود و منتهی به پذیرش فرضیه اول پژوهش می‌شود. اما هر چه نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد کارکنان افزایش یابد، سطح حق الزحمه حسابرسی افزایش می‌یابد. متغیرهای کنترلی اندازه شرکت، سن شرکت، بازه دارایی‌ها، زیان‌دهی، حسابرس شرکت و جریان‌ات نقدی ارتباطی مثبت و معنی دار با حق الزحمه حسابرسی دارند؛ ولی اهرم مالی و رشد فروش ارتباطی معکوس و معنی دار با حق الزحمه حسابرسی دارند.

آزمون فرضیه دوم

نتایج حاصل از آزمون فرضیه دوم به شرح نگاره (۴) ارائه می‌شود:

با توجه به محاسبات حاصل از آزمون اف لیمر، سطح معنی داری به دست آمده بیانگر این است که مقاطع بررسی شده همگن نبوده و وجود تفاوت‌های فردی احراز شده است. به عبارتی برای الگوی فرضیه دوم پژوهش استفاده از روش داده‌های تابلویی مناسب است؛ همچنین با توجه به نتایج حاصل شده از آزمون هاسمن در خصوص سطح معنی داری، تفاوت در ضرایب سیستماتیک است؛ بنابراین استفاده از روش مدل اثرات تصادفی بر روش ثابت ارجح است. آماره ناهمسانی واریانس و سطح معنی داری محاسبه شده نشان از ثابت بودن واریانس پسماندها است. همچنین آماره VIF گزارش شده نشان از عدم وجود همخطی در تخمین رگرسیون مدل پژوهش است. سطح معنی داری برای هر کدام از متغیرها و در عین حال برای الگوی جامع در آستانه اطمینان ۹۵ درصد محاسبه شده است. ضریب تعیین محاسبه شده نشان می‌دهد توضیح دهندگی تغییرات متغیر وابسته به وسیله متغیرهای مستقل و کنترلی در حدود ۴۱/۸ است. عدم وجود خودهمبستگی و استقلال باقیمانده‌های اجزای خطا که از طریق آماره دورین واتسون محاسبه شده (۱/۸۲۰) بین ۲/۵-۱/۵ است؛ در نتیجه تأیید می‌شود.

نگاره ۴. نتایج حاصل از آزمون فرضیه دوم پژوهش

$$LN Fees = \beta_0 + \beta_1 SignatureSize + \beta_2 Size + \beta_3 Age + \beta_4 ROA + \beta_5 Loss + \beta_6 Audit + \beta_7 Lev + \beta_8 Growth + \beta_9 CFO$$

نام متغیر	ضریب	انحراف استاندارد	آماره t	سطح معنی داری	آماره VIF
اندازه امضای مدیران	۰/۳۹۴	۰/۰۶۹	۵/۷۰۰	۰/۰۰۰	۱/۱۲۰
اندازه شرکت	۰/۴۵۵	۰/۱۶۷	۲/۷۲۶	۰/۰۰۶	۱/۱۹۲
سن شرکت	۰/۴۳۴	۰/۱۴۶	۲/۹۷۴	۰/۰۰۳	۰/۱۱۲
بازده دارایی‌ها	-۰/۰۶۶	۰/۱۱۵	-۰/۵۷۷	۰/۵۶۳	۱/۱۷۸
زیان‌دهی	۰/۲۲۴	۰/۰۶۲	۳/۵۹۱	۰/۰۰۰	۰/۱۱۹
حسابرس شرکت	۰/۱۰۱	۰/۰۳۷	۲/۷۰۰	۰/۰۰۷	۲/۳۶۴
اهرم مالی	۰/۲۶۵	۰/۰۶۴	۴/۱۰۳	۰/۰۰۰	۲/۰۴۳
رشد فروش	-۰/۵۷۵	۰/۱۷۱	-۳/۳۴۵	۰/۰۰۰	۳/۷۷۵
جریان‌ات نقدی	۰/۲۳۸	۰/۰۵۵	۴/۲۶۶	۰/۰۰۰	۱/۲۱۶
مقدار ثابت	-۷/۷۷۴	۰/۳۸۱	-۲۰/۳۸۵	۰/۰۰۰	-

ضریب تعیین	آماره F	آماره دوربین و واتسون	آماره F لیمر	آماره هاسمن	آماره ناهمسانی واریانس
۰/۴۱۸	۱۲/۳۰۴	۱/۸۲۰	۲/۸۰۱	۴۸/۳۸۰	۲/۶۶۶
	(۰/۰۰۰)		(۰/۰۰۰)	(۰/۰۶۸)	(۰/۱۱۲)

سطح معنی داری گزارش شده در نگاره (۴) از طریق آماره آزمون برای متغیر اندازه امضای مدیران از سطح خطای قابل قبول ۵ درصد کمتر است؛ بنابراین تأثیر معنی داری بر حق الزحمه حسابرسی تأیید می‌شود و منتهی به پذیرش فرضیه دوم پژوهش می‌شود. هر چه اندازه امضای مدیران بزرگتر باشد میزان خودشیفتگی مدیران افزایش یافته و در نهایت ریسک حسابرسی افزایش یافته و حسابرس برای کاهش آن مجبور به افزایش برنامه حسابرسی است که در نهایت حق الزحمه حسابرسی افزایش می‌یابد. متغیرهای کنترل اندازه شرکت، سن شرکت، زیان‌دهی، حسابرس شرکت، اهرم مالی و جریان‌ات نقدی ارتباطی مثبت و معنی دار با حق الزحمه حسابرسی دارند؛ ولی رشد فروش ارتباطی معکوس و معنی دار با حق الزحمه حسابرسی دارند اما در این فرضیه هیچ ارتباطی بین بازده دارایی‌ها و حق الزحمه حسابرسی مشاهده نشد.

نتیجه گیری

هدف از این پژوهش مطالعه و بررسی ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و حق الزحمه حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ است. در این پژوهش از دو معیار نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد و اندازه امضای مدیران برای سنجش خودشیفتگی

مدیران استفاده گردیده است. با توجه به نتایج بدست آمده دو معیار نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد و اندازه امضای مدیران تاثیر معناداری بر حق الزحمه حسابرسی دارند به طوری که در فرضیه‌های پژوهش، نسبت پاداش مدیران بر حقوق و دستمزد و اندازه امضای مدیران تاثیر مثبت و معناداری بر افزایش حق الزحمه حسابرسی دارد که در نتیجه با استدلال‌های مرتبط با این پژوهش همخوانی دارد.

از این رو، مطابق با مبانی نظری و پیشینه‌های مرتبط، نتایج فرضیه‌های پژوهش همسو با نتایج پژوهش اسکات و همکاران (۲۰۱۷) است.

در تایید نتایج پژوهش و به عنوان بخشی از فرآیند برنامه‌ریزی حسابرسی و مطابق با استانداردهای حسابرسی، حسابرسان باید ارزیابی ریسک را برای مشتریان خود انجام دهند. حسابرسان خطر ذاتی و کنترل مشتری را برای تعیین سطح ریسک تشخیص مورد نیاز برای دستیابی به سطح قابل قبول ریسک حسابرسی ارزیابی می‌کنند. هنگامی که مشتری سطح بالایی از خطر ذاتی یا کنترل را در اختیار دارد، حسابرس خطر عدم کشف را کاهش دهد. کاهش ریسک عدم کشف نیاز به برنامه‌ریزی اضافی دارد که منجر به افزایش هزینه حسابرسی خواهد شد. شرکت‌هایی که مدیران خودشیفته دارند خطر ذاتی و کنترل بیشتری دارند که منجر به افزایش هزینه حسابرسی می‌شود (اسکات و همکاران، ۲۰۱۷).

بر اساس نتایج بدست آمده، به مؤسسات حسابرسی پیشنهاد می‌گردد که در قراردادهای خود، موضوع خودشیفتگی مدیران شرکت را مورد توجه قرارداد و در قبال این ویژگی رفتاری مدیریت شرکت، تصمیمات کنترلی مقتضی را اتخاذ نمایند. لازم به ذکر است برای ارزیابی خودشیفتگی مدیران، می‌توان از معیار اندازه امضاء که در پژوهش حاضر مورد استفاده قرار گرفته استفاده نمود.

پیشنهاد می‌شود سرمایه‌گذاران و سایر ذینفعان حقیقی و حقوقی به هنگام تصمیم‌گیری در رابطه با شرکت‌های مورد نظرشان، با توجه به نوع دیدگاه خود (ریسک‌پذیر یا ریسک‌گریز) به اندازه‌گیری عملکردهای مالی کوتاه‌مدت و بلندمدت شرکت بپردازند تا بتوانند تصمیم‌گیری مناسب نمایند.

بر مبنای یافته‌های پژوهش، به پژوهشگران در جهت ارتقای پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌شود؛ تاثیر سایر سویه‌های رفتاری از جمله بیش‌اعتمادی مدیران، خوش‌بینی مدیران و کوتاه‌بینی بر حق الزحمه حسابرسی به طور مقایسه‌ای با خودشیفتگی مدیران بررسی نمایند. همچنین تاثیر خودشیفتگی مدیران بر کیفیت خدمات حسابرسی تحلیل کنند.

منابع

- بشارت، محمدعلی؛ خدابخش، محمدرضا، فراهانی، حجت‌الله و رضازاده، سیدمحمدرضا، (۱۳۹۰)، نقش واسطه‌ای خودشیفتگی در رابطه بین همدلی و کیفیت روابط بین شخصی، فصلنامه روانشناسی کاربردی، ۵ (۱۷)، ۲-۷.
- خواجوی، شکرالله؛ دهقانی سعدی، علی‌اصغر و گرامی شیرازی، فرزاد، (۱۳۹۵)، تأثیر خودشیفتگی مدیران بر مدیریت سود و عملکرد مالی، مجله پیشرفت‌های حسابداری دانشگاه شیراز، ۸ (۲)، ۱۲۳-۱۴۹.
- خواجوی، شکراله و رحمانی، محسن، (۱۳۹۷)، بررسی اثر خودشیفتگی مدیران بر خطر سقوط قیمت سهام: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران، فصلنامه علمی پژوهشی دانش مالی تحلیل اوراق بهادار، ۱۱ (۳۷)، ۱-۱۵.
- شیری، اردشیر؛ خلدشرفی، صبریه؛ دهقانی سلطانی، مهدی و یاسینی، علی، (۱۳۹۴)، بررسی ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتارهای منافقانه با نقش میانجی رفتار ماکیاولی‌گری مدیران در سازمانهای دولتی شهر کرمانشاه، مدیریت سازمان‌های دولتی، ۳ (۱۱)، ۱۰۷-۱۲۸.
- قلی‌پور، آرین؛ خنیفر، حسین و فاخری کوزه‌کنان، سمیرا، (۱۳۸۷)، اثرات خودشیفتگی مدیران بر آشفته‌گی سازمان‌ها، فرهنگ مدیریت، ۶ (۱۸)، ۷۹-۹۳.
- مشایخ، شهناز؛ حبیب‌زاده، ملیحه و حسن‌زاده کوچو، محمود، (۱۳۹۹)، تأثیر خودشیفتگی مدیران بر افشای اختیاری اطلاعات شرکت‌ها، بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۷ (۴)، ۶۷۱-۶۴۹.
- نمازی، محمد؛ دهقانی سعدی و قوهستانی، سمانه، (۱۳۹۶)، خودشیفتگی مدیران و استراتژی تجاری شرکت‌ها، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۶ (۲۲)، ۳۷-۵۲.
- نویز نام، غلام‌عباس؛ شکرکن، مهناز و مهربانی زاده هنرمند، حسین، (۱۳۸۰)، بررسی رابطه ویژگی‌های شخصیتی و سبک‌های رهبری مدیران، علوم تربیتی و روانشناسی، ۸ (۳-۴)، ۸۷-۱۰۶.
- نیکبخت، محمدرضا و تنانی، محسن، (۱۳۹۰)، آزمون عوامل موثر بر حق‌الزحمه حسابرسی صورت‌های مالی، پژوهش‌های حسابداری مالی، ۲ (۲)، ۱۱۱-۱۳۲.

References

- Aghaz, A., Atashgah, M.S.S. & Zoghipour, M. (2014). Narcissism and Counterproductive Workplace Behaviors among Iranian managers and Nonmanagerial Employees. *Asian Journal of Business Ethics*, 3(2), 155-169.
- Besharat, M. A., Khodabakhsh, M. A., Farahani, H. and Rezaazadeh, S. M. R., (2011), Mediation role of narcissism on the relationship between empathy and quality of interpersonal relationships, *Journal of Applied Psychology*, 5(17), 7-23. (In Persian)

- Chatterjee, A. and D.C. Hambrick. (2007). It's All about Me: Narcissistic Chief Executive Officers and Their Effects on Company Strategy and Performance, *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351-386.
- Craig, R., and J. Amernic. (2011). Detecting linguistic traces of destructive narcissism at-a-distance in a CEO's letter to shareholders. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 563-575.
- Gholipour, A.; Khanifar, H. and Fakheri Koozekanan, S., (2009). The effects of managers' narcissism on organizational turmoil. *Management Culture*, 6(18), 79-93. (In Persian)
- Ham, C., Seybert, N., Wang, S. (2018). Narcissism is a bad sign: CEO signature size, investment, and performance. *Review of Accounting Studies*. 23(2), 234-264.
- Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *The Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.
- Hambrick, D. C., and P. A. Mason. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *The Academy of Management Review*, 9(2), 193-206.
- Hogan, C. E., and M. S. Wilkins. (2008). Evidence on the audit risk model: Do auditors increase audit fees in the presence of internal control deficiencies? *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 219-242.
- Khajavi, S., Dehghani Saadi, A.A., and Gerami Shirazi, F., (2017), CEO narcissism impacts on earnings management and financial performance, *Journal of Accounting Advances (J.A.A)*, 8(2), 123-149. (In Persian)
- Khajavi, S. and Rahmani, M. (2018). Investigating the effect of managers' narcissism on the risk of falling stock prices: Evidence from the Tehran Stock Exchange. *Quarterly Journal of Financial Knowledge of Securities Analysis*, 11(37), 1-15. (In Persian)
- Marquez J, Conley A, Karayanidis F, Lagopoulos J, Parsons M. (2018). Anodal direct current stimulation in the healthy aged effects determined by the hemisphere stimulated. *Rest Neurol Neurosci*; 33(4), 509-519.
- Mashayekh, Sh.; Habibzade, M.; Hasanzade Kucho, M.; (2021). The Effect of CEO Narcissism on Voluntary Disclosure. *Accounting and Auditing Review*; 27(4), 649-671.
- Namazi, M.; Dehghani Saadi and Qohestani, S., (2017). The narcissism of managers and the business strategy of companies. *Knowledge of Accounting and Management Auditing*, 6(22), 37-52. (In Persian)
- Nikbakht, M. R. and Tanani, M., (2010), Test of Factors Influencing Financial Audit Fees, *Journal of Financial Accounting Research*, 2(2), 111-132. (In Persian)
- Novin Nam, Gh.; Shakerkan, H. and Mehrabizadeh Honarmand, M., (2002). Investigating the relationship between personality traits and leadership styles of managers. *Educational Sciences and Psychology*, 8(3-4), 87-106. (In Persian)
- Olsen, K. J.; K. K. Dworkis; and S.M. Young. (2014). CEO Narcissism and Accounting: a picture of profits, *Journal of Management Accounting Research*, 26(11), 243-267.

- Olsen, K. J. and J. M. Stekelberg. (2016). CEO Narcissism and Corporate Tax Sheltering, *Journal of the American Taxation Association*, 38(1), 1-22.
- O'Reilly, C. A.; Doerr, B.; Caldwell, D. F.; and J. A. Chatman. (2014). Narcissistic CEOs and Executive Compensation, *the Leadership Quarterly*, 25(2), 218-231.
- Patelli, L., and M. Pedrini. (2015). is tone at the top associated with financial reporting aggressiveness? *Journal of Business Ethics*, 126(1), 3-19.
- Pincus, A.L., Ansell, E.B., Pimentel, C.A., Cain, N.M., Wright, A.G.C. & Levy, K.N. (2009). Initial Construction and Validation of the Pathological Narcissism Inventory. *Psychological assessment*, 21(3), 365-379.
- Scott Judd J.; Olsen Kari Joseph and Stekelberg, (2017), How Do Auditors Respond to CEO Narcissism? Evidence from External Audit Fees, *Accounting Horizons*, 31(4), 33-52
- Snyder, C.R., & Fromkin, H. L. (1977). Abnormality as a positive characteristic: The development and validation of a scale measuring need for uniqueness. *Journal of Abnormal Psychology*, 86(5), 518-527.
- Shiri, A., Khold Sharifi, S., Dehghani, M., and Yasini, A., (2015), Examining the Relationship between Managers' Narcissism and Hypocrisy Behaviors with the Moderator Role of Managers' Machiavellian Behavior in Governmental Organizations of Kermanshah City, *Quarterly Journal of Public Administration*, (3)11, 97-114. (In Persian)
- Zhang, C. (2010). A Re-examination of the Causes of Time-Varying Stock Return Volatilities. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(3), 663-684.
- Zweigenhaft, R.L. (1977). The empirical study of signature size. *Social Behavior and Personality*, 5(1), 177-185.
- Zyglidopoulos, S. C.; Fleming, P. J.; and S. Rothenberg. (2009). Rationalization, Overcompensation and the Escalation of Corruption in Organizations, *Journal of Business Ethics*, 84(1), 65-73.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر مشکل نمایندگی و تمرکز مشتری^۱

منا پارسایی^۲، سارا سهرابی^۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۳۰

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۱۲

مقاله پژوهشی

چکیده

هدف: شناخت رفتار هزینه در برابر تغییرات فروش و بررسی عوامل موثر بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها موجب آگاهی بیشتر از انگیزه‌ها و تصمیمات مدیران می‌شود. هدف اصلی پژوهش حاضر بررسی رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها و همچنین اثر تعدیلی مشکل نمایندگی و تمرکز مشتری بر رابطه مذکور می‌باشد. روش: جهت آزمون فرضیه‌های پژوهش از اطلاعات مالی ۱۶۱ شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره زمانی ۷ ساله بین سال‌های ۱۳۹۳ الی ۱۳۹۹ و از الگوهای رگرسیونی چند متغیره با ساختار داده‌های ترکیبی، استفاده شد.

یافته‌ها: نتایج نشان می‌دهد بدهی تجاری دارای رابطه معکوس و معناداری با چسبندگی هزینه شرکت‌ها می‌باشد. همچنین، یافته‌ها نشان داد که مشکل نمایندگی ارتباط معکوس بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها را تقویت می‌کند، لیکن تمرکز مشتری ارتباط مذکور را تضعیف می‌کند. نتیجه‌گیری: بدهی تجاری به عنوان یک سازوکار کنترلی برون سازمانی عمل می‌کند و موجب کاهش چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌ها می‌شود. وجود بدهی تجاری می‌تواند به عنوان نشانه‌ای برای اطمینان-دهی به سهامداران و سایر ذینفعان در خصوص کارایی عملیاتی شرکت باشد.

دانش افزایی: نتایج این پژوهش از این حیث که یکی از عوامل بالقوه‌ای را شناسایی می‌کند که می‌تواند چسبندگی هزینه را در شرکت‌ها کاهش دهد، به گسترش ادبیات موجود در حوزه چسبندگی هزینه کمک می‌کند.

واژه‌های کلیدی: بدهی تجاری، چسبندگی هزینه، مشکل نمایندگی، تمرکز مشتری.

طبقه بندی موضوعی: M41,F18

DOI: 10.22051/JERA.2022.39783.2989

۱. استادیار گروه حسابداری، دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی، دانشگاه الزهراء، تهران، ایران. (نویسنده مسئول). (m.parsaei@alzahra.ac.ir)

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری مدیریت، دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی، دانشگاه الزهراء (س)، تهران، ایران. (sarasohrabi2611@gmail.com)
https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

اهمیت هزینه‌ها از نقش آنها در میزان سوددهی شرکت‌ها، که هدف اصلی مؤسسات می‌باشند و همچنین تأثیر آنها در امر تصمیم‌گیری استفاده‌کنندگان درون و برون سازمانی ناشی می‌شود (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰؛ بروگن و زندر، ۲۰۱۴). الگوی سنتی رفتار هزینه، رابطه‌ای متقارن را میان تغییرات صورت گرفته در سطح فعالیت شرکت و هزینه‌ها در نظر می‌گیرد (یان، ۲۰۲۱، نون، ۱۹۹۱). با این وجود، مطالعات صورت گرفته در سال‌های اخیر نشان‌دهنده رفتار نامتقارن هزینه نسبت به تغییرات سطح فروش می‌باشد، به این معنا که میزان افزایش در هزینه‌ها نسبت به افزایش در سطح فعالیت و فروش شرکت‌ها بیش از میزان کاهش هزینه‌ها در زمانی است که سطح فعالیت‌ها و فروش کاهش می‌یابد که به این رفتار چسبندگی هزینه می‌گویند (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۸).

پژوهش‌های اخیر در حوزه مدیریت هزینه دو مفهوم مهم را به تحلیل هزینه سنتی اضافه می‌کند. رفتار هزینه به تصمیمات مدیریتی بستگی دارد که منوط به انتظارات مدیریتی در مورد تقاضای آینده محصولات یا خدمات و انگیزه‌های مدیریتی است (لین و وو، ۲۰۲۱). علاوه بر این، در زمان کاهش فروش، توانایی مدیریت برای کاهش سطح دارایی‌های عملیاتی مازاد و منابع بی‌استفاده، به دلیل هزینه‌های تعدیل منابع همانند اخراج کارکنان، محدود می‌شود (بنکر و همکاران، ۲۰۱۸؛ گلدن و همکاران، ۲۰۲۰). انتظارات خوشبینانه مدیریتی در مورد تقاضای آتی، انگیزه‌های مدیریتی بر پایه منافع شخصی (همانند اقدامات مربوط به ایجاد امپراتوری) و در نهایت اجتناب از هزینه‌های تعدیل سه عامل کلیدی هستند که مدیران را به حفظ منابع استفاده نشده در زمان کاهش فروش ترغیب می‌کند. تمایل مدیران برای عدم کاهش برخی منابع در شرایط کاهش فروش، منجر به چسبندگی هزینه‌ها می‌گردد (هارتلیب و همکاران، ۲۰۲۰؛ ژو و هانگ، ۲۰۱۶؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۳).

از جمله عوامل تأثیرگذار بر چسبندگی هزینه در شرکت‌ها، بدهی تجاری است (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). بدهی تجاری نقش اساسی در فعالیت‌های تجاری هر شرکتی دارد و نوعی ابزار تأمین مالی کوتاه مدت محسوب می‌شود (کامیابی و همکاران، ۱۳۹۵). حساب‌های پرداختی بخش اصلی بدهی تجاری به حساب می‌آید. البته تأمین‌کنندگان با ارائه این نوع اعتبارات خود را در معرض ریسک قرار می‌دهند، زیرا این احتمال وجود دارد که خریدار با بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه، منابع را به صورت نامناسب استفاده کند و در هزینه‌هایی مانند بهای تمام شده کالای فروش شده

و هزینه‌های اداری سرمایه‌گذاری‌های کلان کند که این امر در نهایت باعث افزایش ریسک عدم توانایی پرداخت می‌گردد. در این شرایط نه تنها تأمین‌کننده متحمل زیان‌های عمده می‌شود، بلکه ریسک ورشکستگی خریدار نیز بیشتر می‌گردد (جکسون و همکاران، ۲۰۱۵). تنها راه جلوگیری از چنین ریسک‌هایی آن است که تأمین‌کننده پس از ارائه اعتبارات تجاری به مشتریان خود، از طریق کسب اطلاعات به صورت فعالانه منابع مورد استفاده آنان را تحت نظارت قرار دهد (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰) و با کنترل رفتار مشتری، موجب کاهش رفتار فرصت طلبانه شود (کائو و لی، ۲۰۱۸). به این ترتیب با عنایت به اینکه تأمین‌کنندگان هم‌انگیزه و هم‌توانایی نظارت بر تصمیمات مشتریان در خصوص تعدیلات کاهشی منابع (عدم نگهداری منابع) را دارند، انتظار می‌رود که بدهی‌های تجاری، چسبندگی هزینه را کاهش دهد (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

همچنین پژوهش‌های زیادی حاکی از نقش مشکل نمایندگی در شکل‌گیری چسبندگی هزینه بوده است (کاما و ویس، ۲۰۱۱؛ آقایی و همکاران، ۱۳۹۵). طبق نظریه نمایندگی، چسبندگی هزینه ناشی از رفتار منفعت‌طلبی مدیران است که تمایل به ایجاد امپراتوری از طریق نگهداری منابع مازاد در جهت بزرگ جلوه نمودن شرکت بیشتر از اندازه واقعی دارند (جنسن و همکاران، ۱۹۸۶). لیکن در صورتی که حاکمیت شرکتی قوی وجود داشته باشد، این رابطه ضعیف می‌گردد و بدین ترتیب حاکمیت شرکتی توانایی جلوگیری از مشکلات نمایندگی را دارد (چن و همکاران، ۲۰۱۲). تحقیقات پیشین نشان می‌دهد که بدهی تجاری همانند یک مکانیزم حاکمیت شرکتی عمل می‌کند (پترسن و همکاران، ۱۹۹۷). زمانی که فروش کاهش می‌یابد، بدهی تجاری در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی یک نقش نظارتی قوی‌تری ایفا می‌کند و شرکت‌ها را وادار به کاهش منابع مازاد می‌نماید. بنابراین این انتظار وجود دارد که در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی ارتباط معکوس بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه تقویت شود (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). علاوه بر این اندازه مشتری نیز می‌تواند بر توان نظارتی تأمین‌کنندگان تأثیر گذارد. مشتریان عمده قدرت چانه‌زنی بالاتری با تأمین‌کنندگان و نهایتاً امکان دریافت قیمت‌های کمتر و پرداخت‌های دیرتر دارند (کمپلو و همکاران، ۲۰۱۷). در مقابل، انتظار می‌رود که تأمین‌کنندگان زمانی که تمرکز مشتری پایین است (تنوع مشتری بالاست) به دلیل قدرت چانه‌زنی کمتر مشتریان و هزینه‌های بالای تغییر تأمین‌کننده، نقش نظارتی قوی‌تری داشته باشند.

با توجه به مطالب ارائه شده، پژوهش حاضر به بررسی ارتباط بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه‌ها با توجه به نقش تعدیلی مشکلات نمایندگی و تمرکز مشتری پرداخته است. پژوهش

حاضر از چندین جنبه به غنای دانش موجود می‌افزاید. اول اینکه، این مطالعه به بررسی نقش نظارتی بدهی تجاری از دیدگاه مدیریت هزینه می‌پردازد و بنابراین، مطالعه جدیدی در این حوزه می‌باشد. یافته‌های این مطالعه می‌تواند موجب گسترش ادبیات هم در حوزه مدیریت هزینه و هم بدهی تجاری شرکت‌ها شود. دوم اینکه، در صورتی که مطابق انتظار، نتایج پژوهش نشان دهد شرکت‌هایی که سطوح بالاتری بدهی تجاری دارند، چسبندگی هزینه کمتری دارند؛ این مطالعه می‌تواند نشان‌دهنده مناسب بودن چنین رفتاری باشد، زیرا رفتار مدیران فرصت‌طلب را در مواجهه با فرصت‌های مختلف محدود می‌کند. در ادامه به بررسی مبانی نظری و پیشینه پژوهش پرداخته می‌شود و سپس روش پژوهش ارائه می‌گردد. در بخش بعدی تجزیه و تحلیل داده‌ها و در نهایت نتیجه‌گیری پژوهش بیان می‌شود.

مبانی نظری پژوهش

در ادبیات حسابداری، چسبندگی هزینه‌ها به عنوان عدم تقارن در رفتار هزینه‌ها نسبت به تغییر در سطح فعالیت‌ها تعریف می‌شود. طبق این پدیده، زمانی که تقاضا برای محصولات شرکت افزایش می‌یابد، مدیران به سرعت منابع خود را گسترش می‌دهند؛ در صورتیکه زمانی که تقاضا کاهش می‌یابد، به دلایل زیادی اقدام به حفظ ظرفیت بلا استفاده می‌کنند (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ رستگاری و همکاران، ۱۴۰۰). چسبندگی هزینه‌ها یک رویکرد مخاطره‌آمیز است. مدیری که با کاهش فروش یا سطح فعالیت مواجه شده است، باید درخصوص کاهش منابع بلااستفاده یا موجود تصمیم‌گیری نماید. از آن جایی که فروش و سطح فعالیت سازمان در آینده نامشخص است، مدیر به طور ضمنی یک رویکرد پرریسک را در پیش می‌گیرد (فتاحی و همکاران، ۱۳۹۹).

بر اساس نظریه انتخاب آگاهانه، مدیران با ارزیابی هزینه‌های نگهداری یا تعدیل منابع در دوره‌های کاهش فروش اقدام به کاهش یا نگهداری منابع می‌کنند. در صورتی که مدیران نسبت به تقاضای آتی نگاه خوش‌بینانه و مثبت داشته باشند، منابع مازاد را حفظ خواهند کرد (ياسوکاتا^۱ و کجی وارا، ۲۰۱۱). تئوری نمایندگی از دیدگاه منافع شخصی و ایجاد امپراتوری و هم‌چنین دستیابی به سود هدف به بیان چسبندگی هزینه می‌پردازد. جنسن^۲ (۱۹۸۶) استدلال می‌کند که به دلیل عدم تقارن اطلاعاتی و عدم امکان نظارت مناسب بر عملکرد مدیران، آن‌ها برای افزایش

1. Yasukata

2. Jensen

مطلوبیت شخصی مانند قدرت، پاداش و... انگیزه دارند تا با نگهداری منابع مازاد، اندازه شرکت بزرگ‌تر از اندازه مطلوب آن نشان داده شود. در مقابل مدیرانی با انگیزه دستیابی به سود هدف در صورت کاهش فروش با سرعت بیشتری منابع مازاد را کاهش خواهند داد که منجر به کاهش چسبندگی هزینه و از دست رفتن فرصت‌های رشد آتی و در نتیجه اختلال در روند گزارش سود و افزایش نوسان سود خواهد شد (چن و همکاران، ۲۰۱۲).

با توجه به اینکه چسبندگی هزینه می‌تواند نشانگر رفتارهای فرصت‌طلبانه مدیر باشد، منافع ذینفعان واحد تجاری را در معرض خطر قرار می‌دهد. تأمین‌کنندگان به عنوان یکی از این ذینفعان نگران چنین رفتارهایی هستند و تلاش می‌کنند تا حد امکان، مانع رفتارهای فرصت‌طلبانه مشتری شوند. چرا که چنین رفتارهایی می‌تواند منجر به کاهش توان بازپرداخت بدهی‌های مشتری و در نتیجه زیان تأمین‌کننده گردد (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

تأمین‌کنندگان می‌توانند منابع یک شرکت را با افزایش بدهی‌های تجاری مشتریان خود، تأمین کنند (پترسن و راجان، ۱۹۹۷) یا به عبارت دیگر، مشتریان می‌توانند پرداخت به تأمین‌کنندگان را برای تأمین مالی عملیات خود به تأخیر بیندازند (کائو و همکاران، ۲۰۱۸). بسیاری از شرکت‌ها در سراسر جهان از بدهی تجاری برای تأمین مالی عملیات خود استفاده می‌کنند. تئوری‌هایی از قبیل تئوری مزیت تأمین مالی، تئوری علامت‌دهی و تئوری عدم تقارن اطلاعاتی در ادبیات علت استفاده از بدهی تجاری را توضیح می‌دهند (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

پس از اعتبار بانکی، بدهی‌های تجاری دومین منبع اصلی تأمین مالی خارجی است و نقشی اساسی در رشد عملیاتی شرکت‌ها ایفا می‌کند (نوردن و همکاران، ۲۰۲۰). حساب‌های پرداختی بخش اصلی بدهی تجاری به حساب می‌آید. تئوری مزیت تأمین مالی نشان می‌دهد که برای تأمین‌کنندگان بررسی اعتبار مشتریان و اجبار به بازپرداخت بدهی‌شان، راحت‌تر است. این موضوع به دلیل مشاهده مکرر بازپرداخت تعهدات مشتری توسط مشتری است که عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش می‌دهد (پترسن و راجان، ۱۹۹۷). علاوه بر این، بدهی تجاری می‌تواند هزینه‌های معامله را برای مشتری از طریق انباشت و پرداخت ماهیانه یا سه ماهه به جای پرداخت در هر زمانی که کالاها تحویل داده می‌شوند، کاهش دهد (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

به نظر می‌رسد بدهی تجاری بتواند جایگزین برای بدهی بانکی باشد (بلاسیو، ۲۰۰۵). لذا تأمین‌کنندگان نقش نظارتی مهمی را در خصوص مشتریانی که به دنبال بدهی‌های تجاری هستند دارند. با افزایش بدهی تجاری، احتمال درگیر شدن مشتری در فعالیت‌های کاهش دهنده ارزش

شرکت همانند استفاده نادرست از منابع، هزینه‌های اداری و عمومی زیاد که نهایتاً منجر به ریسک نکول می‌شود، افزایش می‌یابد. از این رو تأمین‌کننده خودش را در معرض ریسک قرار می‌دهد (کائو و همکاران، ۲۰۱۸). جاکابسون و شدوین (۲۰۱۵) نشان می‌دهند که تأمین‌کنندگان از زیان‌های عمده و عدم پرداخت بموقع بدهی‌های تجاری مشتریان صدمه می‌بینند و ریسک ورشکستگی خود آنها افزایش می‌یابد. لذا تأمین‌کننده تمایل دارد عملیات مشتری و بالاخص مدیریت هزینه آن را تحت نظارت داشته باشد.

بر اساس پژوهش‌های پیشین، تأمین‌کنندگان به اطلاعات مربوط به عملکرد و ثبات عملیاتی مشتریان خود توجه ویژه دارند که این امر انگیزه خطر اخلاقی و رفتارهای مبتنی بر منافع شخصی مدیران (ایجاد امپراتوری و ...) آن شرکت‌ها را محدود می‌کند (کائو و همکاران، ۲۰۱۸؛ فیسمن و لاو، ۲۰۰۳؛ پترسون و همکاران، ۱۹۹۷). بدهی‌های تجاری مبتنی بر روابط بلندمدت و اعتماد می‌باشد (لاو و زایدی، ۲۰۱۰) و عملکرد تأمین‌کننده تحت تاثیر عملکرد و فعالیت مشتری می‌باشد. تأمین‌کنندگان نسبت به سایر اعتباردهندگان (بانک‌ها و مؤسسات اعتباری) دسترسی بهتری به اطلاعات وضعیت مالی مشتری دارند (پترسون و راجان، ۱۹۹۷). یکی از مزایای اصلی آنها نسبت به بانک‌ها، آن است که تأمین‌کنندگان ارتباط نزدیک‌تری با مشتری دارند (دای و یانگ، ۲۰۱۵) و با استفاده از ابزارهایی چون اجبار مشتری به تسویه هر چه سریع‌تر بدهی و یا قطع رابطه تجاری می‌توانند به کنترل رفتار مشتری بپردازند و استفاده ناکارآمد منابع را توسط مشتری تعدیل کنند. انتظار می‌رود چنین کنترلی بتواند در کاهش چسبندگی هزینه مؤثر واقع شود (کائو و لی، ۲۰۱۸).

در این میان، پیامد مشکل نمایندگی این است که مدیران درگیر منافع شخصی می‌شوند. نشان دادن رشد و اندازه شرکت فراتر از اندازه مطلوب آن با حفظ منابع استفاده نشده برای موقعیت، قدرت، پاداش و اعتبار (چن و همکاران، ۲۰۱۲؛ هوپ و توماس، ۲۰۰۸) و یا سرمایه‌گذاری بیش از حد در نیروی کار می‌تواند ناشی از تمایل مدیران برای شرکت در فعالیت‌های امپراتوری‌سازی یا حفظ پروژه‌هایی باشد که عملکرد ضعیفی دارند (ویلیامسون، ۱۹۶۳). بر اساس ادبیات مربوط به تئوری نمایندگی، مدیران سعی می‌کنند از تصمیم‌گیری‌های زمان‌بر و دشوار مرتبط با کنارگذاری منابع استفاده نشده اجتناب کنند (چن و همکاران، ۲۰۱۲؛ داتا و همکاران، ۲۰۱۰؛ برتراند و مولیناتان، ۲۰۰۳). به این ترتیب، انتظار می‌رود با افزایش مشکلات نمایندگی، چسبندگی هزینه‌ها نیز بیشتر شود و منافع تأمین‌کنندگان بیشتر به خطر افتد. در نتیجه، در چنین شرایطی نظارت و کنترل تأمین‌کننده افزایش می‌یابد تا بتواند از منافع خود محافظت کند (کاستا و حبیب،

۲۰۲۰). تئوری مزیت تأمین مالی ادعا می‌کند که تأمین‌کنندگان می‌توانند به سادگی وضعیت اعتباری مشتریان را با دسترسی بیشتری که به اطلاعات مرتبط با ثبات و عملکرد آنها دارند، نظارت کنند. بنابراین، انتظار می‌رود رابطه معکوس بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌هایی که مشکل نمایندگی بالاتری دارند، شدت بیشتری داشته باشد.

فرض اساسی تاکنون در این مطالعه این بوده است که همه تأمین‌کنندگان توانایی و انگیزه یکسانی برای نظارت بر رفتار مشتری دارند. با این حال، این امکان وجود دارد که تغییر در قدرت چانه‌زنی خریداران در مقابل تأمین‌کنندگان بتواند ارتباط بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه را تعدیل کند. این موضوع را می‌توان با در نظر گرفتن تمرکز مشتری به عنوان شاخصی برای انگیزه نظارتی تأمین‌کنندگان مورد توجه قرار داد (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). تحقیقات گذشته نشان داده‌اند که تمرکز مشتری به سیاست مالی تأمین‌کننده، عملکرد و ریسک تأمین‌کننده مربوط می‌شود (بنرجی و همکاران، ۲۰۰۸؛ وانگ، ۲۰۱۲؛ یاگ و همکاران، ۲۰۱۶). آستینگو و تریوری (۲۰۱۴) نشان می‌دهند که زمانی که تمرکز مشتری بالا باشد، تأمین‌کنندگان انگیزه زیادی برای نظارت بر سلامت مالی مشتریان خود دارند. لیکن مشتریان عمده عموماً به چانه‌زنی در مقابل تأمین‌کنندگان از طریق تقاضای قیمت‌های کمتر و پرداخت‌های با تأخیر اقدام می‌کنند (کامپلو و گائو، ۲۰۱۷). این کار باعث کاهش سودآوری و افزایش نوسانات جریان‌های نقدی برای تأمین‌کنندگان می‌شود. همچنین اگر یک تأمین‌کننده سهم بازار پایینی داشته باشد یعنی تأمین‌کنندگان زیادی در بازار وجود داشته باشد، مشتری به آسانی تأمین‌کننده را تغییر می‌دهد و در صورتی که با تأمین‌کننده ادامه همکاری دهد، قدرت چانه‌زنی بالایی خواهد داشت (هو و همکاران، ۲۰۱۲). علاوه بر این اگر مشتری بخش کمی از مواد اولیه خود را از آن تأمین‌کننده خریداری نموده و در نتیجه به تأمین‌کننده کمتر متکی باشد، بدون تحمل هزینه‌های تغییر اضافی می‌تواند تأمین‌کننده را تغییر دهد. بنابراین انتظار می‌رود که نقش نظارتی تأمین‌کننده زمانی که تمرکز مشتری پایین است، یعنی قدرت چانه‌زنی بیشتری برای تأمین‌کننده وجود دارد، قوی‌تر بوده و منجر به چسبندگی هزینه کمتر می‌شود.

پیشینه پژوهش

در مطالعات پیشین، جین و لو (۲۰۲۱) با بررسی رابطه بین عدم اطمینان سیاست‌های اقتصادی و چسبندگی هزینه شرکت‌ها در بورس اوراق بهادار ایالات متحده اعلام کردند که عدم اطمینان

سیاست‌های اقتصادی منجر به کاهش چسبندگی هزینه شرکت‌ها می‌شود. آنها دریافتند که عدم اطمینان سیاست‌های اقتصادی مستقیماً بر شرکت‌هایی تأثیر می‌گذارد که به هزینه‌های دولت وابسته هستند و از سوی دیگر این متغیر به‌طور غیرمستقیم از طریق اثرات خود بر اقتصاد کل و هزینه‌های تأمین مالی بر همه شرکت‌ها تأثیر می‌گذارد. لی و لو (۲۰۲۱) نشان دادند که بین گرایش‌های سهامداران و چسبندگی هزینه‌های شرکت‌ها رابطه معناداری وجود دارد. به طور مشخص، آنها نشان دادند که تصویب قوانین حوزه انتخابیه، منجر به افزایش قابل توجهی در میزان چسبندگی هزینه‌های عملیاتی می‌شود. یافته‌های مطالعه کاستا و حبیب (۲۰۲۰) نشان می‌دهد که در شرکت‌هایی که سطح بدهی تجاری بالاتری وجود دارد، چسبندگی هزینه کمتر است و این ارتباط برای شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی، قوی‌تر است. اما، تمرکز مشتری ارتباط بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه را تضعیف می‌کند. علاوه بر این حبیب و کاستا (۲۰۲۰) در پژوهش دیگری به این نتیجه رسیدند که بدهی‌های کوتاه‌مدت رفتار فرصت طلبانه مدیران را برای چسبندگی هزینه کاهش می‌دهد. لی و همکاران (۲۰۲۰) دریافتند که رقابت بانکی موجب افزایش چسبندگی هزینه شرکت‌های غیرمالی از طریق تشدید فشارهای رقابتی و افزایش دسترسی به اعتبار می‌شود. چانگ و همکاران (۲۰۱۸) اعلام کردند که سرمایه‌گذاران نهادی با دیدگاه بلندمدت می‌توانند موجب کاهش چسبندگی هزینه شرکت‌ها شود و این کاهش چسبندگی هزینه منجر به افزایش عملکرد مالی و عملکرد حسابداری آتی بالاتر شرکت می‌شود. ضمن اینکه بررسی‌های بیشتر نشان داد که شاخص‌های حاکمیت شرکتی نیز می‌توانند بر این ارتباط اثرگذار باشند.

علاوه بر این، در حوزه پژوهش حاضر و در مطالعات داخلی محمدی و بخشی نژاد (۱۳۹۹) دریافتند چسبندگی هزینه‌ها بر اجتناب از مالیات در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تهران تأثیر مثبت دارد. همچنین راهبرد تجاری بر ارتباط بین چسبندگی هزینه‌ها و اجتناب از مالیات تأثیر معناداری نداشته است. یافته‌های پژوهش محمودی و خرمین (۱۳۹۹) نشان داد که بین متغیرهای بدهی‌های تجاری و کاهش همزمانی قیمت سهام در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، رابطه مثبت و معنادار وجود دارد. به این ترتیب آن‌ها نتیجه گرفتند که با توجه به نقش بدهی‌های تجاری در تعهدات و منابع مالی، کسب مزایای رقابتی و حفظ بازار، لازم است که به بدهی‌های تجاری شرکت توجه ویژه شود. نتایج مطالعه صفرزاده و اناری (۱۳۹۸) بیانگر آن است که افزایش میزان رقابت در بازار محصول، سبب کاهش یا افزایش رفتار

چسبندگی هزینه‌ها نمی‌شود. نمازی و همکاران (۱۳۹۸) به این نتیجه رسیدند که معیارهای مختلف هزینه‌های نمایندگی (نسبت گردش دارایی‌ها و تعامل بین فرصت‌های رشد و جریان‌های نقدی آزاد) دارای اثر معناداری بر رابطه بین مسئولیت اجتماعی و چسبندگی هزینه شرکت‌ها می‌باشند. علاوه بر این آنها دریافتند که در شرکت‌های دارای مسئولیت اجتماعی بالا، چسبندگی هزینه‌های عملیاتی بیشتری مشاهده می‌شود. نقش‌بندی و همکاران (۱۳۹۸) نشان دادند که بین چسبندگی هزینه و ریسک شرکت‌ها رابطه معناداری وجود داشته است. هم‌چنین، ساختار مالکیت بر ارتباط بین چسبندگی هزینه‌ها و ریسک شرکت‌ها تأثیر معناداری نداشته است.

فرضیه‌های پژوهش

تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که انگیزه‌های شخصی مدیران (همانند ساختن امپراتوری) و انتظارات خوشبینانه آنها در خصوص تقاضای آتی محصولات و خدمات در زمان کاهش فروش، احتمالاً موجب می‌گردد تا تمایلشان برای کاهش منابع بی‌استفاده کاهش یابد و در نتیجه چسبندگی هزینه ایجاد گردد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۸). کاستا و حییب (۲۰۲۰) نشان می‌دهند که بدهی‌های تجاری نقش نظارتی مهمی ایفا می‌کند و به تأمین‌کننده امکان دسترسی بهتری به اطلاعات عملکرد و ثبات عملیاتی مشتریان را می‌دهد. مطابق با یافته‌های فیسمن و لاو (۲۰۰۳) و کائو و همکاران (۲۰۱۸) وقتی فروش کاهش می‌یابد؛ تأمین‌کنندگان، با اعمال نظارت بیشتر، مدیران را وادار به کاهش منابع بی‌استفاده و مازاد می‌نمایند تا کارایی عملیاتی افزایش و ریسک ورشکستگی مشتری کاهش داده شود. در این شرایط، انتظار می‌رود چسبندگی هزینه کاهش یابد. بنابراین، فرضیه اول پژوهش به صورت زیر طراحی می‌شود:

فرضیه اول: بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت رابطه معنادار و معکوسی وجود دارد.

چن و همکاران (۲۰۱۲) بیان داشتند که انگیزه بیشتر مدیران جهت ساختن امپراتوری منجر به چسبندگی بیشتر هزینه‌ها خواهد شد که این نتیجه تأییدی بر نقش مشکلات نمایندگی در ایجاد چسبندگی هزینه‌هاست. علاوه بر این، بر اساس نظریه مزیت تأمین مالی، تأمین‌کنندگان بدهی تجاری در مقایسه با بانک‌ها بهتر می‌توانند صلاحیت و اعتبار مشتریان خود را ارزیابی کنند، زیرا دسترسی بهتری به اطلاعات مربوط به ثبات عملیاتی و عملکرد مشتریان دارند (پترسون و راجان

۱۹۹۷؛ کاتو و همکاران، ۲۰۱۸). بنابراین، وقتی فروش کاهش یابد، بدهی تجاری در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی، نقش نظارتی قوی‌تری ایفا می‌کند. این موضوع در چسبندگی هزینه کمتر در این شرکت‌ها نشان داده می‌شود (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). به این ترتیب، فرضیه دوم به صورت زیر تدوین می‌شود:

فرضیه دوم: مشکلات نمایندگی بر رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت تأثیر معناداری دارد.

اگر تأمین‌کننده‌ای با مشتریان مختلفی کار کند و تنها تأمین‌کننده اعتبار مشتری مورد نظر باشد، قدرت چانه‌زنی بالاتری خواهد داشت و در صورت عدم بازپرداخت به موقع از سوی مشتری، می‌تواند تأمین اعتبارات را در اسرع وقت متوقف نماید (یوسوگی و یاماشیرو، ۲۰۰۸). لذا با توجه به نقش نظارتی تأمین‌کنندگان، پیش‌بینی می‌شود که در زمانی که تمرکز مشتری کمتر است، چسبندگی هزینه کاهش می‌یابد. بنابراین رابطه معکوس بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه، تضعیف می‌شود (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). به این ترتیب فرضیه سوم به صورت زیر طراحی می‌شود:

فرضیه سوم: تمرکز مشتری بر رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه تأثیر معناداری دارد.

روش شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از حیث فرایند اجرا و داده‌ها در گروه پژوهش‌های کمی طبقه‌بندی می‌شود که مشتمل بر گردآوری سیستماتیک داده‌ها و تحلیل آماری آن‌ها است. علاوه بر این، از نظر روش تحقیق از جمله پژوهش‌های همبستگی چند متغیری است که در آن از داده‌های گذشته‌نگر و از روش تحلیل رگرسیون و داده‌های ترکیبی استفاده شده است.

جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری این تحقیق کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشند که از سال ۱۳۹۳ لغایت ۱۳۹۹ در بورس فعال بوده‌اند. هم‌چنین، برای آزمون فرضیه‌ها، نمونه تحقیق بر اساس چارچوب زیر گزینش شد و در نهایت، داده‌های ۱۶۱ شرکت مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند:

- ۱- جزء شرکت‌های مالی (مانند بانک‌ها، مؤسسات مالی) و شرکت‌های سرمایه‌گذاری یا شرکت‌های واسطه‌گری مالی نباشد.
- ۲- شرکت در ابتدای سال ۱۳۹۳ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده باشد.
- ۳- نماد شرکت در دوره پژوهش، وقفه با اهمیت نداشته باشد (بیش از ۳ ماه در تابلوی بورس متوقف نباشد).
- ۴- شرکت طی بازه ۹۳-۹۹ تغییر سال مالی نداده باشد و داده‌های شرکت قابل دسترسی باشد.
- ۵- پایان سال مالی شرکت منتهی به ۱۲/۲۹ بوده باشد.

توسعه مدل‌های رگرسیونی و اندازه‌گیری متغیرها

در این پژوهش از مدل توسعه داده شده بنکر و همکاران (۲۰۱۴) برای تعیین وجود یا عدم وجود چسبندگی هزینه استفاده می‌شود (بنکر و همکاران، ۲۰۱۴؛ وینیریس و همکاران، ۲۰۱۵). پایه این مدل همان مدل اندرسون (۲۰۰۳) می‌باشد، با این تفاوت که بنکر و همکاران (۲۰۱۴) تصمیمات تعدیل منابع در شرایط افزایش فروش را نیز تابع اختیارات مدیریت دانسته و از لحاظ نظری احتمال تفاوت این تصمیمات را در شرایط مختلف در نظر می‌گیرند. در حالی که در مدل سنتی چسبندگی هزینه فرض می‌شود هزینه‌ها رفتاری متقارن با افزایش یا کاهش فعالیت دارند، مدل مذکور اختیارات مدیریتی را صرفاً در شرایط کاهش فروش مورد توجه قرار می‌دهد و گسترش منابع (افزایش هزینه‌ها) در شرایط افزایش فروش را مکانیکی فرض می‌نماید، یعنی اختیارات مدیریت در تصمیمات افزایش منابع را نادیده می‌گیرد. از آنجا که در فرضیه اول به بررسی رابطه بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شده است، بنابراین، در مدل رگرسیونی فرضیه اول، ضریب (β_1) درصد افزایش در هزینه‌های اداری و فروش (SG&A) را در برابر ۱ درصد افزایش در درآمد فروش (SALE) نشان می‌دهد. جمع دو ضریب (β_1) و (β_2) درصد کاهش هزینه‌های اداری و فروش را در برابر ۱ درصد کاهش در درآمد فروش نشان می‌دهد. در صورتی که ضریب (β_1) معنادار و مثبت و ضریب (β_2) معنادار و منفی باشد می‌توان پذیرفت که چسبندگی هزینه در شرکت وجود دارد. همچنین در صورتی که ضریب متغیر مستقل (بدهی‌های تجاری شرکت) (β_4) در این مدل مثبت و معنادار باشند می‌توان نتیجه گرفت که وجود بدهی تجاری موجب افزایش تغییرپذیری هزینه‌ها نسبت به

تغییرات درآمد و در نتیجه کاهش چسبندگی شده و فرضیه اول پژوهش رد نمی‌شود. به این ترتیب داریم:

(۱)

$$\begin{aligned} \Delta LNSG\&A_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \Delta LNSALES_{it} + \beta_2 D_{it} * \Delta LNSALE_{it} + \beta_3 TC_{it} \\ & * \Delta LNSALE_{it} + \beta_4 D_{it} * TC_{it} * \Delta LNSALE_{it} \\ & + \beta_5 \Delta LNSALE_{it} * AIN_{it} + \beta_6 D_{it} * \Delta LNSALE_{it} * AIN_{it} \\ & + \beta_7 \Delta LNSALE_{it} * EIN_{it} + \beta_8 D_{it} * \Delta LNSALE_{it} * EIN_{it} \\ & + \beta_9 \Delta LNSALE_{it} * GDP_{it} + \beta_{10} D_{it} * \Delta LNSALE_{it} \\ & * GDP_{it} + \beta_{11} \sum T_j ind + \beta_{12} \sum \theta_j year + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

در مدل بالا:

$\Delta LNSG\&A_{it}$: برابر است با لگاریتم طبیعی هزینه‌های عمومی، اداری و فروش نسبت به دوره قبل.

$\Delta LNSALES_{it}$: برابر است با لگاریتم طبیعی درآمد حاصل از فروش دوره جاری نسبت به درآمد حاصل از فروش دوره قبل.

D_{it} : متغیر مجازی که وقتی فروش شرکت در دوره جاری کمتر از فروش دوره قبل آن باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته می‌شود.

TC_{it} : بدهی تجاری که برای اندازه‌گیری آن با توجه به پژوهش‌های قبلی (آفریفا و همکاران، ۲۰۱۸؛ شنوی و ویلیامز، ۲۰۱۷) از دو نسبت استفاده شده است: ۱- $TC1$: نسبت حساب‌ها و اسناد پرداختی تجاری به بهای تمام شده کالای فروش رفته و ۲- $TC2$: نسبت حساب‌ها و اسناد پرداختی تجاری به درآمدهای حاصل از فروش شرکت در پایان سال مالی.

AIN_{it} : نسبت کل دارایی‌ها به درآمدهای حاصل از فروش شرکت در سال جاری.

EIN_{it} : نسبت تعداد کارکنان به درآمدهای حاصل از فروش شرکت در سال جاری.

$GDPG_{it}$: نرخ رشد تولید ناخالص داخلی کشور نسبت به دوره قبل.

در نهایت، بایستی اشاره شود که در این پژوهش به پیروی از پژوهش‌های اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) متغیرهای اصلی مدل چسبندگی هزینه‌ها یعنی درآمد فروش و هزینه‌های عمومی، اداری و فروش با استفاده از نرخ تورم محاسبه شده توسط بانک مرکزی، ابتدا تورم‌زدایی شده و سپس مدل چسبندگی هزینه تخمین زده می‌شود. نحوه تورم‌زدایی بدین صورت است که عدد فروش یا هزینه یک‌سال مشخص بر یک به علاوه نرخ تورم آن سال تقسیم می‌گردد (محمدرضایی و

محدصالح، ۲۰۱۷). منطق این کار حذف آثار تورم است، چرا که در مدل چسبندگی هزینه‌ها مبلغ فروش به عنوان معیار سطح فعالیت استفاده می‌شود، حال اگر مبلغ فروش افزایش پیدا کند، این افزایش الزاماً به معنای افزایش سطح فعالیت نیست، بلکه ممکن است به دلیل تورم باشد. بنابراین، تورم زدایی افزایش ریالی مبلغ فروش را که ناشی از تورم بوده است، کنار می‌گذارد. به منظور کنترل اثرات سالها و صنایع نیز از متغیر مجازی سال (year) به تعداد سال‌های پژوهش و متغیر مجازی صنعت (ind) به تعداد صنایع نمونه پژوهش استفاده شده است (بنی‌مه‌د و همکاران، ۱۳۹۷).

در فرضیه‌های دوم و سوم پژوهش به بررسی اثر تعدیلی مشکلات نمایندگی و تمرکز مشتری بر ارتباط بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شده است که جهت آزمون اثر تعدیلی مشکلات نمایندگی و تمرکز مشتری بر رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، شرکت‌ها به دو دسته شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی بالا و پایین و نیز تمرکز مشتری بالا و پایین (بر اساس میانه کل نمونه) تفکیک می‌شوند و سپس مدل‌ها برای هر زیرگروه تخمین زده می‌شوند (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

به پیروی از پژوهش گائو و همکاران (۲۰۱۸) و چاوچهاریا و همکاران (۲۰۱۲) از شاخص تحصیل دارایی برای اندازه‌گیری مشکلات نمایندگی شرکت‌ها به شرح زیر استفاده شده است. ACQ برابر است با مجموع تحصیل دارایی‌های ثابت به ارزش بازار (تعداد سهام ضرب در قیمت سهام) شرکت در پایان سال مالی.

علاوه بر این بر اساس پژوهش کاستا و حبیب (۲۰۲۰) شاخص تمرکز مشتری (CC) شرکت i در سال t بر اساس مشتریان عمده شرکت، به شرح زیر محاسبه می‌شود:

$$CC_{it} = \sum_{j=1}^j \left(\frac{Sales_{ijt}}{Sales_{it}} \right)^2$$

$Sales_{ijt}$: فروش شرکت i به مشتری عمده j در سال t

$Sales_{it}$: فروش کل شرکت i در سال t

در فرمول بالا، CC نماینده تمرکز مشتری شرکت فروشنده / تأمین‌کننده است. در ایران، استاندارد یا الزام خاصی برای افشای مشتریان عمده وجود ندارد، ولی بر اساس بیانیه ۱۳۱ هیأت

تدوین استانداردهای حسابداری مالی، در صورتی که درآمد حاصل از فروش به یک مشتری، ۱۰ درصد یا بیش تر از ۱۰ درصد کل درآمد شرکت را تشکیل دهد، افشای چنین مشتریانی در صورت‌های مالی الزامی است. در پژوهش پیش‌رو برای تعیین مشتریان عمده، از این استاندارد مینا استفاده شده است.

مقیاس تمرکز مشتری، مفهومی از شاخص هر فیندال- هیرشمن است که دو عامل را در نظر می‌گیرد یکی تعداد مشتریان عمده که با شرکت در تعامل هستند، و دیگری اهمیت نسبی هر مشتری در درآمد سالانه شرکت. ضمن اینکه دامنه CC بین صفر و یک قرار دارد و مقادیر کمتر نشان دهنده تمرکز مشتری کمتر است. به عبارت دیگر، هرچه مقدار به دست آمده به یک نزدیک‌تر باشد، یعنی مشتریان عمده سهم بیشتری از فروش شرکت را به خود اختصاص داده‌اند و هرچه مقدار حاصله به صفر نزدیک‌تر باشد، بدین معنی است که مشتریان عمده هر یک سهم کمتری از کل فروش شرکت را در اختیار داشته‌اند (شیبانی و همکاران، ۱۳۹۷).

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی

یافته‌های مربوط به آمار توصیفی متغیرها در جدول ۱ نشان می‌دهد که پراکندگی لگاریتم نسبت هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ۰,۲۶۸ است که نزدیک به پراکندگی لگاریتم نسبت فروش ۰,۳۲۵ می‌باشد. کوچک‌تر بودن تغییرات هزینه‌های اداری، عمومی و فروش نسبت به درآمد فروش حاکی از وجود احتمالی چسبندگی هزینه‌های شرکت‌ها در دوره زمانی پژوهش است. یافته‌های مربوط به متغیر بدهی‌های تجاری نشان می‌دهد که به طور متوسط حساب‌ها و اسناد پرداختی شرکت‌ها ۲۸ درصد بهای تمام شده کالای فروش رفته و ۲۱ درصد کل درآمدهای حاصل از فروش آنها می‌باشد. متغیر مجازی کاهش فروش نیز نشان می‌دهد که ۲۴ درصد شرکت‌های نمونه در دوره مورد بررسی کاهش فروش نسبت به اول دوره داشته‌اند و این برای کاهش فروش دو سال متوالی ۷ درصد به دست آمده است. علاوه بر این، یافته‌های مربوط به متغیرهای کنترلی نشان می‌دهند که متوسط نسبت دارایی‌های شرکت‌ها بیش از ۱/۵ برابر درآمدهای حاصل از فروش دوره جاری آنها می‌باشد.

جدول (۱). آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

متغیر	نماد	میانگین	میانه	حداکثر	حداقل	انحراف معیار
تغییر هزینه‌های اداری	$\Delta LN(SG\&A)$	۰/۰۲۳	۰/۰۱۵	۱/۱۶۶	-۱/۰۹۲	۰/۲۶۸
تغییر فروش	$\Delta LN(SALES)$	۰/۰۲۸	۰/۰۱۹	۱/۷۵۰	-۱/۰۰۹	۰/۳۲۵
بدهی‌های تجاری (۱)	TC1	۰/۲۸۷	۰/۲۴۷	۰/۹۷۹	۰/۰۰۰۱	۰/۲
بدهی‌های تجاری (۲)	TC2	۰/۲۱۹	۰/۱۷۶	۰/۹۶۶	۰/۰۰۰۱	۰/۱۷۳
کاهش فروش	D	۰/۲۴	۰	۱	۰	۰/۴۳۱
دارایی	AIN	۱/۵۵۷	۱/۳۲۲	۸/۵۵۵	۰/۱۶۵	۱/۰۶۷
کارکنان	EIN	۰/۰۰۰۶	۰/۰۰۰۳	۰/۰۸	۰/۰۰۰۱	۰/۰۰۲
رشد تولید ناخالص داخلی	GDPG	-۰/۰۸۶	-۰/۰۱۷	۰/۰۸۵	-۰/۵۵۷	۰/۲۰۲
نماینده‌گی	ACQ	۰/۰۲۸	۰/۰۰۴	۰/۸۶۳	-۰/۹۶	۰/۱۱
تمرکز مشتری	CC	۰/۳۸۵	۰/۳۱۲	۰/۹۸۹	۰/۰۸۵	۰/۲۴۲

لازم به توضیح است جهت کاهش اثرات داده‌های پرت، داده‌ها در سطح ۹۹ درصد وینسورایز^۱ شده‌اند. هم‌چنین، قبل از تخمین مدل‌های رگرسیونی، مفروضات رگرسیون از طریق آزمون‌های آماری مورد بررسی قرار گرفته است.

تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه اول

در فرضیه اول پژوهش به بررسی رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شده است که برای این منظور از روش داده‌های تلفیقی و با کنترل اثرات سال و صنعت بهره گرفته شده است. بر اساس شاخص‌های نیکویی برازش، ضریب تعیین تعدیل شده بیش از ۳۵ درصد می‌باشد و سطح معناداری آماره F کمتر از خطای یک درصد است که نشان از معناداری مدل دارد. در این پژوهش برای رفع همزمان خودهمبستگی خطاهای مدل و ناهمسانی واریانس از رگرسیون حداقل مربعات معمولی به روش خطای استاندارد مقاوم استفاده شده است (پترسن، ۲۰۰۹). نهایتاً به منظور بررسی هم خطی، آزمون تورم واریانس انجام شد که مقادیر به دست آمده برای آماره این آزمون از عدد ۱۰ کوچک‌تر بوده و نشان می‌دهد مشکل حاد همخطی بین متغیرهای مستقل وجود ندارد. نتایج مربوط به این آزمون در جدول (۲) ارائه شده است:

1. Winsorize

روش وینسورایز، یک روش آماری است که مقادیر بزرگ داده‌های آماری را به منظور کاهش اثرات احتمالی داده‌های پرت، محدود (کم) می‌کند.

جدول (۲). نتایج تخمین مدل های رگرسیونی فرضیه اول

شاخص دوم بدهی تجاری (TC2)				شاخص اول بدهی تجاری (TC1)				متغیرها
تورم واریانس	معناداری	آماره تی	ضریب بتا	تورم واریانس	معناداری	آماره تی	ضریب بتا	
-	۰/۰۰۰	۵/۱۳	۰/۱	-	۰/۰۰۰	۴۷/۳۵	۰/۱۷	ثابت C
۸/۱۸	۰/۰۰۰	۳۶/۰۵	۰/۳۷	۸/۳۱	۰/۰۰۰	۲۳/۰۲	۰/۲	تغییر فروش
۷/۸۶	۰/۰۰۰	-۱۰/۹۶	-۰/۱۷	۷/۹۵	۰/۰۰۰	-۱۱/۵۳	-۰/۱۸	تغییر فروش* کاهش فروش
۸/۳۳	۰/۰۰۰	-۵/۴۵	-۰/۲۳	۸/۸۲	۰/۰۰۰	-۲۲/۲۱	-۰/۱۵	تغییر فروش* بدهی
۸/۳۳	۰/۰۰۰	۲۱/۰۲	۰/۰۹	۸/۸۲	۰/۰۰۰	۶/۳۰	۰/۰۶	تغییر فروش* کاهش فروش
۷/۵	۰/۰۰۰	۵/۵۱	۰/۰۲	۷/۷۳	۰/۰۰۰	۵/۱	۰/۰۲	تغییر فروش* دارایی
۷/۷۶	۰/۰۰۰	-۶/۶۴	-۰/۰۳	۷/۹۶	۰/۰۰۰	-۱۵/۱۳	-۰/۱۵	تغییر فروش* دارایی* کاهش فروش
۴/۱۳	۰/۰۰۰	۲۶/۰۱	۰/۱۴	۴/۲۱	۰/۰۲۴	۲/۲۵	۰/۲۲	تغییر فروش* کارکنان
۴/۰۳	۰/۰۰۰	-۴/۵۱	-۰/۰۷	۴/۱	۰/۰۰۰	-۳/۳۳	-۰/۳۳	تغییر فروش* کارکنان* کاهش
۳/۴۸	۰/۰۸۷	۱/۷	۰/۰۲	۳/۴۹	۰/۳۷۴	۰/۸۸	۰/۰۱	تغییر فروش* تولید
۶/۱	۰/۳۵۳	-۰/۹۲	-۰/۰۱	۶/۰۹	۰/۳۳۸	-۰/۹۵	-۰/۰۸	تغییر فروش* تولید* کاهش فروش
		کنترل شد				کنترل شد		سال
		کنترل شد				کنترل شد		صنعت
		۰/۳۵۴				۰/۳۵۸		ضریب تعیین تعدیل شده
		۳۹۳/۱۴۸				۳۸۷/۵۴۱		آماره F
		۰/۰۰۰				۰/۰۰۰		سطح معناداری

مطابق نتایج به دست آمده در جدول (۲) ضریب β_1 در هر دو مدل مثبت و معنادار و ضریب β_2 منفی و معنادار به دست آمده است. این موضوع نشان می‌دهد که چسبندگی هزینه رخ داده است. به عنوان نمونه، در مدل اول ضریب β_1 برای شرکت‌ها برابر با ۰/۲ می‌باشد و بیانگر آن است که با افزایش ۱٪ درصد درآمد فروش، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ۲۰٪ افزایش می‌یابد. همچنین ضریب β_2 برابر ۰/۱۸- است. منفی بودن اندازه این ضریب نشان از رفتار چسبنده هزینه‌های اداری عمومی و فروش است. زیرا $\beta_1 + \beta_2 < \beta_1$ خواهد بود و این بدان معنا است که با کاهش ۱٪ در فروش، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ۲٪ (۱۸٪-۲۰٪) کاهش می‌یابد. علاوه بر این، با توجه به اینکه ضریب β_4 در هر دو مدل مثبت و معنادار می‌باشد، استدلال می‌شود با افزایش بدهی تجاری، چسبندگی هزینه شرکت کاهش می‌یابد (عدم رد فرضیه اول). نتایج به دست آمده برای ضرایب متغیرهای کنترلی نشان می‌دهد که ضرایب β_6 و β_8 منفی و معنادار می‌باشند. این موضوع نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که دارایی‌های بیشتری دارند و همچنین شرکت‌های دارای کارکنان بیشتر، دارای چسبندگی هزینه بالاتری هستند.

تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه دوم

در فرضیه دوم پژوهش به بررسی اثر تعدیلی مشکلات نمایندگی بر رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شده است. نتایج برای چهار مدل فرضیه دوم (دو حالت مشکلات نمایندگی برای هر شاخص بدهی تجاری) در جداول ۳ و ۴ ارائه شده است. به منظور بررسی تاثیر متغیر تعدیگر نتایج آزمون Z ارائه شده است. از طریق این آزمون به بررسی معناداری تفاوت ضریب β_4 در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی بالا و پایین و لذا تاثیرگذاری متغیر تعدیل‌گر در رابطه بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه پرداخته می‌شود.

جدول (۳). نتایج تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه دوم (شاخص اول بدهی‌های تجاری)

شاخص اول بدهی‌های تجاری (TC1)								
متغیرها	مشکلات نمایندگی بالا			مشکلات نمایندگی پایین			تورم واریان س	
	ضرری	آماره تی	معنادار ی	تورم واریان س	ضرری ب بتا	آماره تی		
ثابت	۰/۰۶	۱/۷۳	۰/۰۰۰	-	۰/۰۷	۱۲/۴۷	۰/۰۰۰	-
تغییر فروش	۰/۴	۲/۰۲	۰/۰۰۰	۶/۵۲	۰/۴۳	۳۰/۳۴	۰/۰۰۰	۷/۷
تغییر فروش* کاهش	-۰/۱۵	۵/۵۹	۰/۰۰۰	۶/۸۵	-۰/۳۳	۱۵/۲۱	۰/۰۰۰	۷/۸۸
تغییر فروش* بدهی	-۰/۱۲	۱۵/۹	۰/۰۰۰	۴/۳۷	-۰/۲	۱۴/۶۷	۰/۰۰۰	۳/۶۶
تغییر فروش* بدهی	۰/۳۷	۱/۳۹	۰/۰۰۰	۷/۴۶	۰/۰۱	۱۲/۹۹	۰/۰۰۰	۳/۶۶
تغییر فروش* دارایی	۰/۰۱	۱/۸۹	۰/۰۵۸	۴/۰۹	۰/۰۸	۸/۴۱	۰/۰۰۰	۲/۴۱
تغییر	-۰/۷۹	۰/۸۵	۰/۳۹۲	۵/۴۳	-۰/۱	۱۰/۳۱	۰/۰۰۰	۷/۳۴
تغییر فروش* کارکنان	۰/۶۵	۱/۳۳	۰/۰۰۰	۴/۶۵	۰/۰۱	۰/۵	۰/۶۱	۲/۵۲
تغییر	-۰/۵۳	۷/۷۵	۰/۰۰۰	۴/۶۱	-۰/۰۸	-۰/۰۴	۰/۹۶۶	۲/۹۳
تغییر فروش* تولید	۰/۴	۹/۳۲	۰/۰۰۰	۲/۹۶	۰/۱۵	۴/۴۴	۰/۰۰۰	۴/۱
تغییر	-۰/۱۹	۱/۰۷	۰/۲۸۳	۲/۶۳	-۰/۸۲	۱۰/۰۱	۰/۰۰۰	۸/۹۸
سال		کنترل شد				کنترل شد		
صنعت		کنترل شد				کنترل شد		
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۳۳۷				۰/۳۸۷		
آماره F		۹۳/۹۶۳				۳۶۹/۷۹۹		
سطح معناداری		۰/۰۰۰				۰/۰۰۰		
آماره آزمون Z		۱۲/۱۹۶						

نتیجه آزمون Z در جدول (۳) برای شاخص اول بدهی‌های تجاری نشان می‌دهد که میان ضریب β_4 در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی بالا با شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی کم، تفاوت معناداری وجود دارد. به عبارتی دیگر، مشکلات نمایندگی در شرکت‌ها

موجب تعدیل رابطه بدهی تجاری و چسبندگی هزینه می‌گردد. با عنایت به اینکه اندازه ضریب مذکور در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی بالا، عدد بزرگ‌تری است، در این شرکت‌ها چسبندگی کمتری وجود دارد. به این ترتیب فرضیه دوم پژوهش رد نمی‌شود و می‌توان استدلال نمود که شرکت‌هایی که مشکلات نمایندگی بالاتری دارند، چسبندگی هزینه کمتری دارند. علاوه بر این آزمون Z در جدول ۴ برای شاخص دوم بدهی‌های تجاری نتایج مشابهی را در اختیار می‌گذارد.

جدول (۴). نتایج تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه دوم (شاخص دوم بدهی‌های تجاری)

متغیرها	شاخص دوم بدهی‌های تجاری (TC1)							
	مشکلات نمایندگی بالا				مشکلات نمایندگی پایین			
	ضریب	آماره تی	معنادار	تورم واریان	ضریب	آماره تی	معنادار	تورم واریان
ثابت	۰/۰۶	۱۱/۲۷	۰/۰۰۰	-	۰/۰۷	۱۲/۳۸	۰/۰۰۰	-
تغییر فروش	۰/۴	۲۶/۰۹	۰/۰۰۰	۶/۴۳	۰/۴۷	۳۱/۶	۰/۰۰۰	۷/۴۸
تغییر فروش* کاهش	-۰/۱۵	-۵/۴۹	۰/۰۰۰	۶/۸	-۰/۳۷	۱۶/۵۵	۰/۰۰۰	۶/۱۶
تغییر فروش* بدهی	-۰/۰۹	۱۸/۵۹	۰/۰۰۰	۳/۷۹	-۰/۳۲	۱۶/۸۴	۰/۰۰۰	۳/۱۳
تغییر فروش* بدهی	۰/۴	۱۲/۴۹	۰/۰۰۰	۵/۸۹	۰/۱۲	۲۷/۳۳	۰/۰۰۰	۳/۱۲
تغییر فروش* دارایی	۰/۰۲	۳/۰۵	۰/۰۰۲	۴/۸۳	۰/۱	۱۰/۶۵	۰/۰۰۰	۳/۶۴
تغییر	-۰/۰۱	-۱/۷۳	۰/۰۸۲	۷/۳۲	-۰/۱۲	۱۲/۳۴	۰/۰۰۰	۲/۸۷
تغییر فروش* کارکنان	۰/۵۹	۱۰/۲۴	۰/۰۰۰	۴/۶۵	۰/۰۲	۱/۴	۰/۱۶	۲/۳۴
تغییر	-۰/۴۵	-۶/۶۶	۰/۰۰۰	۴/۶۱	-۰/۰۳	-۱/۸۶	۰/۰۶۲	۲/۲۶
تغییر فروش* تولید	۰/۳۵	۸/۲۵	۰/۰۰۰	۲/۹۶	۰/۱۸	۵/۳۴	۰/۰۰۰	۴
تغییر	-۰/۳۴	-۱/۹۵	۰/۰۵	۲/۵۹	-۰/۷۹	-۹/۶۹	۰/۰۰۰	۸/۹
سال	کنترل شد	کنترل شد				کنترل شد		
صنعت	کنترل شد	کنترل شد				کنترل شد		
ضریب تعیین تعدیل شده	۰/۳۴۲					۰/۳۸۹		
آماره F	۹۷/۳۱۷					۳۷۳/۵		
سطح معناداری	۰/۰۰۰					۰/۰۰۰		
آماره آزمون Z	۷/۳۹							

تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه سوم

در فرضیه سوم پژوهش به بررسی اثر تعدیلی تمرکز مشتری بر رابطه بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شده است که نتایج برای چهار مدل فرضیه سوم (مدل اول و

دوم برای شاخص اول بدهی‌های تجاری و مدل سوم و چهارم برای شاخص دوم بدهی‌های تجاری) در جداول ۵ و ۶ ارائه شده است.

جدول (۵). نتایج تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه سوم (شاخص اول بدهی‌های تجاری)

شاخص اول بدهی‌های تجاری (TC1)								متغیرها
تورم واریانس	تمرکز مشتری پایین			تمرکز مشتری بالا			ضریب بتا	
	معناداری	آماره تی	ضریب بتا	تورم واریانس	معناداری	آماره تی		
-	۰/۰۰۰	۱۵/۶	۰/۰۸	-	۰/۰۰۰	۹/۸۴	۰/۰۶	ثابت
۴/۶۲	۰/۰۰۰	۳۱/۵	۰/۴۷	۷/۸۷	۰/۰۰۰	۲۰/۵۶	۰/۳۲	تغییر فروش
۴/۵۱	۰/۰۰۰	-۱۰/۷۹	-۰/۲۸	۹/۰۷	۰/۰۰۰	-۵/۲۷	-۰/۱۵	تغییر فروش* کاهش فروش
۲/۵۶	۰/۰۰۰	-۱۹/۶۵	-۰/۱۳	۳/۷۴	۰/۰۰۰	-۷/۱۵	-۰/۱۲	تغییر فروش* بدهی
۸/۲۶	۰/۰۰۰	۱۰۳/۲۲	۰/۹۸	۳/۸۵	۰/۰۰۰	۶/۷۶	۰/۱۲	تغییر فروش* بدهی* کاهش فروش
۴/۱۴	۰/۰۰۰	۶/۱۷	۰/۰۳	۳/۳۶	۰/۴۰۵	۰/۸۳	۰/۰۱	تغییر فروش* دارایی
۳/۴۵	۰/۰۰۰	-۷/۳۶	-۰/۰۵	۴/۵۳	۰/۳۵۵	-۰/۹۲	-۰/۰۱	تغییر فروش* دارایی* کاهش فروش
۲/۰۲	۰/۰۰۰	۵/۱۴	۰/۸۱	۵/۸۷	۰/۰۰۰	۵/۶۴	۰/۳۷	تغییر فروش* کارکنان
۱/۹۳	۰/۱۰۳	-۱/۶۳	-۰/۵۴	۷/۸۷	۰/۰۰۰	-۵/۴۲	-۰/۳۶	تغییر فروش* کارکنان* کاهش
۲/۶۹	۰/۰۰۸	۲/۶۵	۰/۰۹	۴/۲۰	۰/۰۰۰	۳/۷۱	۰/۱۴	تغییر فروش* تولید
۳/۵۲	۰/۵۶۶	-۰/۵۷	-۰/۱	۳/۷۱	۰/۰۰۰	-۸/۸۶	-۰/۰۱	تغییر فروش* تولید* کاهش فروش
		کنترل شد				کنترل شد		سال
		کنترل شد				کنترل شد		صنعت
		۰/۳۲۳۷				۰/۳۳۹۱		ضریب تعیین تعدیل شده
		۲۷۹/۴۳۶				۱۸۳/۸۵۳		آماره F
		۰/۰۰۰				۰/۰۰۰		سطح معناداری
						۵/۲۵۱		آماره آزمون Z

مقدار آماره آزمون Z در جدول ۵ نشان می‌دهد که رابطه میان بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه در شرکت‌های با تمرکز مشتری بالا، با شرکت‌هایی که تمرکز مشتری پایینی دارند، متفاوت است. به عبارت دیگر استدلال می‌شود که متغیر تمرکز مشتری رابطه میان بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه را تعدیل می‌کند. علاوه بر این، مقایسه ضرایب β_4 نشان می‌دهد که اندازه ضریب مذکور در شرکت‌های دارای تمرکز مشتری پایین، عدد بزرگ‌تری است. این موضوع نشان می‌دهد در شرکت‌های که تمرکز مشتری کمتر است به دلیل کاهش احتمال چانه زنی مشتری، چسبندگی هزینه کمتر است. یعنی تمرکز مشتری رابطه معکوس بین بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه شرکت را تضعیف می‌کند و لذا فرضیه سوم پژوهش رد نمی‌شود.

جدول (۶). نتایج تخمین مدل‌های رگرسیونی فرضیه سوم (شاخص دوم بدهی‌های تجاری)

شاخص دوم بدهی‌های تجاری (TC1)								متغیرها
تمرکز مشتری پایین				تمرکز مشتری بالا				
تورم واریانس	معناداری	آماره تی	ضریب بتا	تورم واریانس	معناداری	آماره تی	ضریب بتا	
-	۰/۰۰۰	۱۵/۶	۰/۰۸	-	۰/۰۰۰	۹/۲۹	۰/۰۶	ثابت
۷/۴۳	۰/۰۰۰	۳۱/۰۳	۰/۴۶	۷/۹۱	۰/۰۰۰	۲۰/۴۵	۰/۳۲	تغییر فروش
۵/۰۳	۰/۰۰۰	-۱۰/۲۴	-۰/۲۶	۶/۰۵	۰/۰۰۰	-۶/۹۹	-۰/۱۷	تغییر فروش* کاهش فروش
۷/۹۳	۰/۰۰۰	-۲۱/۳۸	-۰/۰۹	۸/۴۱	۰/۰۰۰	-۶/۶۱	-۰/۱۵	تغییر فروش* بدهی
۷/۹۳	۰/۰۰۰	۲۲/۴۲	۰/۱	۲/۲۵	۰/۰۰۲	۲/۹۹	۰/۰۸	تغییر فروش* بدهی* کاهش فروش
۴/۲۱	۰/۰۰۰	۷/۵۲	۰/۰۴	۳/۴۴	۰/۰۰۰	۶/۱۲	۰/۴	تغییر فروش* دارایی
۵/۲۲	۰/۰۰۰	-۸/۳۸	-۰/۰۵	۳/۸۵	۰/۰۰۰	-۵/۹۵	-۰/۳۹	تغییر فروش* دارایی* کاهش فروش
۲/۰۱	۰/۰۰۰	۴/۷۹	۰/۷۶	۸/۴۱	۰/۶۹	۰/۳۹	۰/۴۹	تغییر فروش* کارکنان
۱/۹۳	۰/۰۸۲	-۱/۷۳	-۰/۵۷	۸/۲۲	۰/۵۰۴	-۰/۶۶	-۰/۹۲	تغییر فروش* کارکنان* کاهش فروش
۲/۶۸	۰/۰۹۵	۱/۶۶	۰/۰۶	۴/۲	۰/۰۰۰	۳/۶۲	۰/۱۴	تغییر فروش* تولید
۳/۶۱	۰/۳۳۱	-۰/۹۷	-۰/۱۷	۲/۰۶	۰/۰۰۰	-۸/۴۸	-۰/۹۱	تغییر فروش* تولید* کاهش فروش
		کنترل شد				کنترل شد		سال
		کنترل شد				کنترل شد		صنعت
		۰/۳۲۶				۰/۳۳۴		ضریب تعیین تعدیل شده
		۲۸۲/۵۷۴				۱۸۴/۵۱۵		آماره F
		۰/۰۰۰				۰/۰۰۰		سطح معناداری
						۲/۷۰۱		آماره آزمون Z

نتایج آزمون Z برای بررسی معناداری تفاوت (β_4) در شرکت‌های با تمرکز مشتری بالا و پایین بر اساس شاخص دوم بدهی‌های تجاری در جدول ۶، نتایج مشابهی ارائه می‌کند و نشان

می‌دهد که متغیر تمرکز مشتری رابطه میان بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه را تعدیل می‌کند. علاوه بر این، با عنایت به اندازه بالاتر ضریب مذکور در شرکت‌های دارای تمرکز مشتری پایین، متغیر تمرکز مشتری تاثیر تضعیف‌کننده در رابطه بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه دارد.

نتیجه‌گیری

در این مطالعه به بررسی ارتباط میان بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه و اثر تعدیلی مشکلات نمایندگی و تمرکز مشتری بر رابطه مذکور در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شد. یافته‌های این مطالعه برای فرضیه اول نشان می‌دهد که با افزایش بدهی تجاری شرکت‌ها، چسبندگی هزینه‌های آنها کاهش پیدا می‌کند. در این ارتباط استدلال می‌شود که وقتی فروش شرکت‌ها کاهش می‌یابد، تأمین‌کنندگان با داشتن نقش نظارتی، موجب می‌شوند مدیران شرکت‌ها منابع استفاده نشده خود را کاهش دهند و از این طریق، کارایی عملیاتی شرکت‌ها و ریسک ورشکستگی آنها کاهش پیدا می‌کند. یافته‌های این فرضیه در راستای نتایج پژوهش‌های کاستا و حبیب (۲۰۲۰)، کائو و همکاران (۲۰۱۸) می‌باشد. همچنین، نتایج به دست آمده برای فرضیه دوم پژوهش نشان می‌دهد که در شرکت‌های دارای مشکلات نمایندگی بالاتر، چسبندگی هزینه پایین‌تری مشاهده می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد که در این شرکت‌ها بدهی تجاری نقش نظارتی قوی‌تری ایفا نموده و موجب کاهش چسبندگی هزینه می‌شود. یافته‌های این فرضیه در راستای نتایج پژوهش‌های کاستا و حبیب (۲۰۲۰) و کانتسا و برهمانا (۲۰۱۸) می‌باشد. در نهایت، یافته‌های مربوط به فرضیه سوم پژوهش نشان می‌دهد که تمرکز مشتری بر رفتار چسبندگی هزینه اثرگذار است. دلیل این نتیجه به این موضوع برمی‌گردد که هرچه تمرکز مشتری کاهش می‌یابد، قدرت چانه‌زنی مشتری کاهش و نقش نظارتی تأمین‌کننده قوی‌تر بوده و لذا چسبندگی کاهش می‌یابد. یافته‌های این فرضیه در راستای نتایج پژوهش‌های کاستا و حبیب (۲۰۲۰) و وارگانگارا و تامار (۲۰۱۴) می‌باشد. با توجه به نتایج به دست آمده در این مطالعه پیشنهاد می‌شود سرمایه‌گذاران به بدهی‌های تجاری به عنوان نشانه‌ای برای مدیریت کارآمد هزینه‌ها و در نتیجه عملکرد بهتر شرکت‌ها توجه نمایند. سایر ذی‌نفعان همانند مشتریان و کارکنان نیز می‌توانند به شرکت‌هایی که اعتبار تجاری بالاتری دارند؛ به دلیل نقش نظارتی بدهی تجاری، اعتماد بیشتری نمایند. علاوه بر این، مدیران در بسیاری از مواقع

می‌بایست از بدهی تجاری استفاده کنند، چرا که این موضوع موجب جذب سرمایه بیشتر با بهایی ارزان‌تر به دلیل افزایش حسن اطمینان سرمایه‌گذاران می‌گردد. همچنین می‌بایست توجه داشته باشند که وجود مشکلات نمایندگی و تمرکز مشتری می‌تواند بر رفتار هزینه در شرکت‌ها تأثیرگذار باشد. توصیه می‌شود در مطالعات آتی به بررسی اثر سایر متغیرهای مالی و حسابداری همانند بیش اطمینانی مدیران، رقابت، مسئولیت اجتماعی و محدودیت‌های مالی بر چسبندگی هزینه شرکت‌ها پرداخته شود. این پژوهش با محدودیت‌های زیر روبرو بوده است: ۱- عدم کنترل برخی از عوامل مؤثر بر نتایج پژوهش از جمله تأثیر متغیرهایی چون شرایط سیاسی و قوانین و مقررات ۲- عدم افشای اطلاعات تفصیلی متغیر تمرکز مشتری در بسیاری از شرکت‌ها.

منابع

- رستگاری، امیرحسین؛ حصارزاده، رضا؛ ساعی، محمدجواد. (۱۴۰۰). بررسی نقش سرمایه اجتماعی عمومی بر رفتار نامتقارن هزینه، مجله دانش حسابداری، ۱۲(۱): ۱۹-۴۴.
- شیبانی تذرجی، عباس؛ خدای پور، احمد؛ پورحیدری، امید. (۱۳۹۷). بررسی تأثیر تمرکز مشتری بر اجتناب مالیاتی با در نظر گرفتن سهم بازار شرکت، فصلنامه بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۵(۲): ۲۱۵-۲۳۲.
- صفرزاده، محمدحسین؛ اناری، حامد. (۱۳۹۸). ارتباط بین بازار رقابتی با رفتار چسبندگی هزینه‌ها و راهبری شرکتی، پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی، ۸(۱۴): ۱۱۹-۱۴۶.
- فتاحی، یاسین؛ کردستانی، غلامرضا؛ راستگویان، حسین. (۱۳۹۹). چسبندگی هزینه و ریسک اعتباری بانک‌ها، فصلنامه علمی اقتصاد و بانکداری اسلامی، ۳۱: ۹۹-۱۱۵.
- کامیابی، یحیی؛ گرجیان مهلبانی، رضا. (۱۳۹۵). بررسی اثر سیاست پولی بر رابطه بین محافظه کاری حسابداری و اعتبار تجاری در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پژوهش‌های حسابداری مالی، ۸(۳): ۱-۱۸.
- محمدی، بهنام؛ بخشی نژاد، محمود. (۱۳۹۹). بررسی رابطه بین نقش تعدیل‌کننده استراتژی تجارت بر تأثیر چسبندگی هزینه بر جلوگیری از مالیات شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. کنفرانس بین‌المللی چالش‌ها و راهکارهای نوین در مهندسی صنایع و مدیریت و حسابداری. ۱(۳): ۱-۱۰.
- محمودی، مریم؛ خرمن، منوچهر. (۱۳۹۹). بررسی نقش اعتبار تجاری در کاهش همزمانی قیمت سهام شرکت‌ها. کنفرانس ملی اقتصاد، مدیریت و حسابداری. ۹(۲): ۱-۱۸.
- نقش بندی، نادر؛ خانی، علی اکبر؛ کشتگر، الهام. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر چسبندگی هزینه و تمرکز مالکیت بر ریسک شرکت. فصلنامه چشم انداز حسابداری و مدیریت. ۲(۱۸): ۱-۲۰.
- نمازی، محمد؛ جعفری، زهرا. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر تعدیل‌کنندگان هزینه نمایندگی بر رابطه بین مسئولیت اجتماعی شرکت و چسبندگی هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۹(۲۴): ۱۵۹-۱۹۹.

References

- Anderson S, Lanen W. Understanding, (2008), Cost Management: What Can We Learn from the Evidence on Sticky Costs? Working Paper, Rice University, University of Michigan
- Anderson, M.C., Banker, R.D., Janakiraman, S.N. (2003). Are selling, general and administrative costs “sticky”? Journal of Accounting Research, 41(1), 47-63.

- Baggs, J., and J.-E. de Bettignies, (2007), Product market competition and agency costs. *The Journal of Industrial Economics*, 55(2), 289-323.
- Banker, R.D., Byzalov, D., Chen, L.T. (2014). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111-127.
- Banker, R. D., D. Byzalov, S. Fang, and Y. Liang, (2018), Cost management research, *Journal of Management Accounting Research*, 30(3), 187–209.
- Bertrand, M., and S. Mullainathan, (2003), Enjoying the quiet life? Corporate governance and managerial preferences, *Journal of Political Economy* 111(5), 1043–1075.
- Brüggen, A., and J. O. Zehnder, (2014). SG&A cost stickiness and equity-based executive compensation: does empire building matter?, *Journal of Management Control*, 25 (3- 4): 169-192
- Bugeja, M., Lu, M., and Shan, Y., (2015). Cost stickiness in Australia: characteristics and determinants. *Australian Accounting Review*. 25 (3): 248–261
- Chen, C. X., Lu, H., and Sougiannis, T., (2012). The agency problem, corporate governance and the asymmetrical behavior of selling, general and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*. 29 (1): 252–282.
- Cooper, R., and R. S. Kaplan, (1998). The promise and peril of integrated cost systems, *Harvard Business Review* 76(4), 109–119.
- Costa, D., Habib. A., (2020). Trade credit and cost stickiness. *Accounting & Finance*. 3 (1): 1-41.
- Dai, B., and Yang, F. (2015). Monetary Policy, Accounting Conservatism and Trade Credit. *Journal of Accounting Research*, Vol. 8, No. 4, Pp. 295–313.
- Dalla Via, N., Perego, P., (2014). Sticky cost behaviour: evidence from small and medium sized companies. *Accounting and Finance*. 54 (3): 753–778.
- Datta, D. K., J. P. Guthrie, D. Basuil, and A. Pandey, 2010, Causes and effects of employee downsizing: a review and synthesis, *Journal of Management* 36(1), 281–348.
- D'Mello R., Toscano, F., (2020). Economic policy uncertainty and short-term financing: The case of trade credit. *Journal of Corporate Finance*. 16 (2): 108-178.
- Fattahi Y, Kordestani G, Rastguian H. (2020). Cost Stickiness and Banks Credit Risk. *Journal of Islamic Economics and Banking*, 9 (31): 99-115. (in Persian)
- Fisman, R., and I. Love, (2003), Trade credit, financial intermediary development, and industry growth, *The Journal of Finance* 58(1), 353–374.
- Guariglia, A., and S. Mateut, (2006), Credit channel, trade credit channel, and inventory investment: evidence from a panel of UK firms, *Journal of Banking and Finance* 30 (10), 2835–2856.
- Guo, Z., K. C. Chan, and J. Huang, (2018), Can media coverage restrain executive empire building and pursuit of a quiet life? Evidence from China, *International Review of Economics and Finance* 56, 547–563.
- Habib, A., Costa, M., (2020), Debt maturity and cost stickiness, *Journal of crop acct fin*, (32), 78-89.
- Hartlieb, S., Loy, T., Eierle, B. (2020). Does community social capital affect asymmetric cost behavior? *Management Accounting Research*, 46, 1-15.

- Hope, O. K., and W. B. Thomas, 2008, Managerial empire building and firm disclosure, *Journal of Accounting Research* 46(3), 591–626.
- Jensen, M. C., (1986), Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers, *American Economic Review* 76(2), 323–329.
- Jin, Z., Wu, H., (2021), Economic policy uncertainty and cost stickiness, *Management Accounting Research* 52 (3) 100750.
- Jorion, P., and G. Zhang, 2009, Credit contagion from counterparty risk, *The Journal of Finance* 64(5), 2053–2087.
- Kamyabi, Y., Gorjian Mehlabani, R. (2016). The Effect of Monetary Policy on the Relationship between Accounting Conservatism and Trade Credit in Listed Companies of Tehran Stock Exchange. *Journal of Financial Accounting Research*, 8(3), 1-18. (in Persian).
- Lee, E., Kim, C., Leach-López, M., (2020). Banking Competition and Cost Stickiness. *Finance Research Letters*. 20 (11): 101-859.
- Lee, W. J., Pittman, J., & Saffar, W. (2020). Political uncertainty and cost stickiness: Evidence from national elections around the world. *Contemporary Accounting Research*, 37 (2), 1107-1139.
- Li, T., Lu, Ch, (2021), Stakeholder orientation and cost stickiness: Evidence from a natural experiment, *Finance Research Letters*, 4(3), 231-149.
- Li, W. L., and K. Zheng, (2017), Product market competition and cost stickiness, *Review of Quantitative Finance and Accounting* 49(2), 283–313.
- Love, I., and R. Zaidi, (2010), Trade credit, bank credit and financial crisis, *International Review of Finance* 10(1), 125–147.
- Masulis, R. W., C. Wang, and F. Xie, (2007). Corporate governance and acquirer returns, *The Journal of Finance*, 62(4), 1851-1889.
- Mahmoudi, M., Khormin, M. (2019). Investigating the role of trade credit in reducing the simultaneity of company stock prices. *National conference of economics, management and accounting*. 9 (2): 1-18.
- Mohammadi, B. & Bakshinejad, M. (2019). Investigating the relationship between the moderating role of business strategy on the effect of cost stickiness on tax avoidance of companies listed on the Tehran Stock Exchange. *The international conference on new challenges and solutions in industrial engineering and management and accounting*. 1 (3): 1-10.
- Naghshbandi, N., akbarkhani, M., keshtgar, E. (2020). The effect of cost stickiness and ownership concentration on firm risk. *Journal of Accounting and Management Vision*, 2(18), 28-47. (in Persian)
- Namazi, M., jafari, Z. (2020). Agency Costs Moderating Effects On The Relation between Corporate Social Responsibility and Cost Stickiness. *Empirical Research in Accounting*, 9(4), 169-200. (in Persian)
- Norden, L., G. F. Udell, and T. Wang, (2020). Do bank bailouts affect the provision of trade credit? *Journal of Corporate Finance* 60. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.101522>
- Noreen, E., (1991). Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*. 3 (4): 159–168
- Petersen, M. A., and R. G. Rajan, (1997). Trade credit: theories and evidence, *The Review of Financial Studies* 10(3), 661–691.

- Petersen, M.A. (2009). Estimating standard errors in finance panel data sets: comparing approaches. *The Review of Financial Studies*, 22(1), 435-480
- Rastegari, A., Hesarzadeh, R., Saey, M. (2021). The Impact of Community Social Capital on Asymmetric Behavior of Cost. *Journal of Accounting Knowledge*, 12(1), 19-44. (in Persian)
- Safarzadeh, M., anari, H. (2019). A Survey on the Relationship between Product Market Competition with Cost Stickiness Behavior and Corporate Governance. *Applied Research in Financial Reporting*, 8(1), 119-146. (in Persian)
- Sheybani Tezerj, A., Khodamipour, A., Pourheidari, O. (2019). Investigating the Effect of Customer Concentration on Tax Avoidance, Considering Firm's Market Share, *Accounting and Auditing Review*, 25(2). 215-232. (in Persian)
- Shou, Y., Shao, J., Wang, W., Lai, K., (2020). The impact of corporate social responsibility on trade credit: Evidence from Chinese small and medium-sized manufacturing enterprises. *Int. J. Production Economics*. 230 (2):107809.
- Stulz, R., (1990). Managerial discretion and optimal financing policies, *Journal of Financial Economics* 26(1), 3–27.
- Uesugi, I., and G. M. Yamashiro, (2008). The relationship between trade credit and loans: evidence from small businesses in Japan, *International Journal of Business* 13(2), 141– 163.
- Wenfeng Wua., Oliver M. Rui b, and Chongfeng, Wu. (2011). the Relationship between Financial Development and Trade Credit to the Amount of Funding. *Journal Research Economic*, Vol. 2, No. 1, Pp. 66-82.
- Williamson, O. E., (1963), Managerial discretion and business behaviour, *American Economic Review* 53(5), 1032–1057.
- Xue, S., Hong, Y. (2016). Earnings Management, corporate governance and expense stickiness. *China Journal of Accounting Research*, 9(1), 41-58.
- Yang, X., (2011). The role of trade credit in the recent subprime financial crisis, *Journal of Economics and Business* 63(5), 517–529.
- Yasukata K, Kajiwara T. (2011). Are “Sticky Costs” the Result of Deliberate Decision of Managers? Online: <http://www.ssrn.com>.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

اقلام صورت‌های مالی، چرخه عمر و ورشکستگی شرکت^۱

عطیه ولی زاده لاریجانی^۲، بهمن بنی مهد^۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۱/۰۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۲۳

مقاله پژوهشی

چکیده

ورشکستگی و تأثیر آن بر ثروت سرمایه‌گذاران و به طور کلی اقتصاد کشور آن را به یکی از موضوعات مهم پژوهش‌های مالی تبدیل نموده است. در این خصوص، محققین در تلاشند تا عوامل مؤثر بر ورشکستگی را پیش‌بینی و تعیین نمایند. از این‌رو، هدف از انجام این پژوهش بررسی رابطه بین نقدینگی و مراحل مختلف چرخه عمر با ورشکستگی و نیز تأثیر مراحل مختلف چرخه عمر شرکت بر رابطه بین سطح نقدینگی با ورشکستگی می‌باشد. در راستای دستیابی به این هدف، سه فرضیه طراحی و با استفاده از داده‌های نمونه‌ای از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۷، و با به کارگیری روش پژوهش همبستگی آزمون شده است. نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل رگرسیون لجستیک بیانگر آن است که بین سطح نقدینگی و چرخه عمر شرکت‌ها با ورشکستگی آن‌ها رابطه منفی معنادار وجود دارد. لیکن، چرخه عمر شرکت تأثیر معناداری بر رابطه بین سطح نقدینگی با ورشکستگی ندارد.

واژه‌های کلیدی: ورشکستگی، نقدینگی، چرخه عمر شرکت.

طبقه بندی موضوعی: G33, M41

DOI: 10.22051/JERA.2020.30270.2643

۲. دانشجوی دکتری، گروه مهندسی مالی، واحد علوم و تحقیقات، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول).
(Atiye.valizade.larjani@gmail.com)

۳. دانشیار، گروه حسابداری، واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران. (dr.banimahd@gmail.com)

<https://jera.alzahra.ac.ir>

مقدمه

در دهه‌های اخیر تشکیل بازارهای مالی جدید، تشدید رقابت بین شرکت‌ها و همچنین تغییرات سریع اقتصادی، اجتماعی و تکنولوژی باعث افزایش عدم اطمینان و بی‌ثباتی در محیط‌های مالی شده و به تبع آن پیچیدگی فرآیند تصمیم‌گیری مالی نیز بیشتر شده است. در چنین شرایطی مسلماً بالندگی اقتصادی در گرو تصمیم‌گیری صحیح و تخصیص بهینه منابع خواهد بود، چرا که اگر سرمایه‌ها در فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری نشوند و یا به نحوی از آن‌ها استفاده شود که کارایی لازم را نداشته باشند اقتصاد کلان کشورها دچار چالش‌های عظیمی خواهد شد. از این روست که امروزه در تمام اقتصادهای توسعه یافته و یا در حال توسعه از سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران حمایت گسترده‌ای به عمل می‌آید. همین دیدگاه سبب شده است تا سرمایه‌گذاری و بهره‌گیری مناسب از فرصت‌های سرمایه‌گذاری به یکی از مهم‌ترین موضوعات مطرح شده در زمینه مدیریت مالی و حسابداری تبدیل شود (صادقی و همکاران، ۲۰۱۴). از سوی دیگر، یکی از موضوعات مهم برای سرمایه‌گذاران امروزی تشخیص شرکت‌های ورشکسته از شرکت‌های غیرورشکسته و پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌ها است و یکی از اصلی‌ترین ابزارهای پیش‌بینی آن‌ها اقلام صورت‌های مالی می‌باشد.

هدف از تهیه و ارائه اطلاعات مالی و حسابداری فراهم ساختن مبنای تصمیم‌گیری‌های مالی و اقتصادی است که به انتخاب راهکار کارآمد و مطلوب منتج می‌شود. در تحلیل‌گری مالی هرچقدر اطلاعات نسبت به مساله بیشتر باشد تحلیل و نتیجه به دست آمده دقیق‌تر خواهد بود (ایرجی‌راد و ده‌باشی، ۱۳۹۳). یکی از مهم‌ترین موضوعات مطرح شده در زمینه مدیریت مالی و حسابداری این است که سرمایه‌گذاران فرصت‌های مطلوب سرمایه‌گذاری را از فرصت‌های نامطلوب تشخیص دهند. یکی از راهکارهای کمک به سرمایه‌گذاران، پیش‌بینی درماندگی مالی با توجه به وضعیت مالی شرکت‌ها و صورت‌های مالی آن‌ها است (موخوا و زینکر، ۲۰۱۳؛ ملایی و خزدوزی، ۱۳۹۴).

بخش عمده‌ای از عوامل موثر بر ورشکستگی ناشی از مشکلات نقدینگی واحد تجاری است. مطابق با نظریه بیور (۱۹۶۶)، شرکت متبعی از دارایی‌های نقدی است و همانند مخزنی است که با ورود جریان‌های نقدی افزایش و با خروج جریان‌های نقدی کاهش می‌یابد. خالی شدن این مخزن می‌تواند از نشانه‌های احتمال ورشکستگی باشد (ایرجی‌راد و ده‌باشی، ۱۳۹۳). وجه نقد می‌تواند مشکل سرمایه‌گذاری ناکافی را تسکین و علاوه بر این احتمال تحمل هزینه‌های

درماندگی مالی در زمانی که عملیات شرکت جریان نقدی کافی برای تعهدات پرداخت بدهی فراهم نمی‌کند را کاهش دهد (وانگ و فاکندر، ۲۰۰۶).

بر اساس مطالعات انجام شده یکی دیگر از ویژگی‌های شرکت که تاثیر قابل توجهی بر احتمال ورشکستگی آن دارد، مرحله‌ای از چرخه عمر است که شرکت در آن قرار دارد؛ چرا که شرکت‌ها در مراحل مختلف چرخه عمر خود با شرایط، فرصت‌ها و تهدیدهای متفاوتی روبرو می‌شوند. به عنوان مثال، شرکت‌ها در مرحله رشد یا مرحله بلوغ با توجه به وضعیت اعتباری خود توانایی بیشتری برای تأمین مالی از طریق بدهی دارند این درحالی است که شرکت‌هایی که در مرحله افول هستند به دلیل کاهش منابع داخلی از جمله کاهش فروش و سودآوری و در نتیجه از دست دادن اعتبار خود، فرصت کمتری برای تأمین مالی دارند. از این رو، مدیریت بحران و احتمال ورشکستگی در دوره‌های مختلف چرخه عمر با یکدیگر متفاوت است. لازم به ذکر است که مراحل چرخه عمر با استفاده از فاکتورهای مختلف داخلی و خارجی طبقه‌بندی می‌شود. در مجموع رایج‌ترین متغیرها در تعیین مراحل چرخه عمر عبارت‌اند از سن، رشد فروش، سود تقسیمی و مخارج سرمایه‌ای. کاربردی‌ترین مراحل چرخه عمر مرحله رشد، بلوغ و افول است (اکبر و همکاران، ۲۰۱۹؛ موخو و زینکر، ۲۰۱۳).

این روزها شاهد وقوع بحران‌های تجاری در سراسر جهان هستیم. شدت گرفتن رقابت در عرصه صنایع باعث شده است بسیاری از شرکت‌ها ورشکسته شده و از گردونه رقابت خارج شوند. این امر موجبات نگرانی صاحبان سرمایه و به طور کلی جامعه را فراهم آورده است. در حال حاضر بحران‌های مالی و ورشکستگی شرکت‌ها در بازار سرمایه کشور، سرمایه‌گذاران را با آسیب‌های جدی مواجه می‌کند و لذا شناسایی و معرفی فاکتورها و عواملی که بر ورشکستگی شرکت‌ها اثرگذار است، می‌تواند راهکارهای مناسبی به منظور انتخاب گزینه‌های مناسب سرمایه‌گذاری، در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. از این رو، در این پژوهش این سوال مطرح می‌شود که آیا سطح نقدینگی و مراحل مختلف چرخه عمر شرکت‌ها می‌تواند برای سرمایه‌گذاران نقش ابزاری را ایفا کند که بر اساس آن بتوانند ورشکستگی شرکت‌ها را حدس زده و پیش‌بینی کنند؟ همچنین آیا مراحل مختلف چرخه عمر شرکت‌ها می‌تواند بر رابطه بین سطح نقدینگی و ورشکستگی اثرگذار باشد؟

ارزش افزوده علمی که این پژوهش نسبت به پژوهش‌های قبلی در حوزه ورشکستگی دارد این است که در پژوهش‌های قبلی عمدتاً تلاش شده است تا از متغیرها و ارقام تعهدی

صورت‌های مالی برای پیش‌بینی ورشکستگی استفاده شود، این درحالی است که در پژوهش حاضر تأکید بر نقدینگی و شاخص‌های نقدی است. همچنین با توجه به این که شرکت‌ها در مراحل مختلف چرخه عمر سیاست‌های مختلف تصمیم‌گیری دارند، این موضوع می‌تواند بر ورشکستگی آن‌ها در هر مرحله متفاوت باشد. این درحالی است که این موضوع در تحقیقات قبلی حوزه ورشکستگی مدنظر قرار نگرفته است.

مبانی نظری

درماندگی مالی یا همان ورشکستگی از مهم‌ترین معضلاتی است که احتمال می‌رود شرکت‌ها در عصر رقابتی حاضر با آن مواجه شوند و این موضوع با اصلی‌ترین هدف شرکت یعنی تداوم در ارتباط است (احمدی امین و تحریری، ۱۳۹۸). ورشکستگی رویدادی است که تأثیر زیادی بر مدیریت، سهامداران، کارکنان، مشتریان، بستانکاران و سایر افراد ذینفع می‌گذارد. در ادبیات مالی واژه‌هایی همچون؛ وضع نامطلوب مالی، شکست، عدم موفقیت واحدهای تجاری، وخامت، ورشکستگی و عدم قدرت پرداخت دیون، برای توصیف ورشکستگی به کار رفته است. ورشکستگی، اقدامی قانونی است که به موجب آن به طور کلی دارایی‌های یک بدهکار عاجز از پرداخت بدهی‌های خود به سود طلبکاران ضبط می‌شود (تقی پور و نبوی، ۱۳۹۶؛ کلاتی و سعیدی، ۱۳۹۴).

ورشکستگی خود را به سرعت نشان نمی‌دهد، بلکه در میان حجم انبوهی از اطلاعات مالی و غیرمالی خود را مستتر می‌سازد. یکی از راه‌هایی که با استفاده از آن می‌توان اقدام به بهره‌گیری مناسب از فرصت‌های سرمایه‌گذاری و همچنین جلوگیری از هدررفتن منابع کرد، شناسایی عوامل موثر بر ورشکستگی است. مطابق با تحقیقات انجام شده، عوامل متعددی کمی و کیفی متعددی با وقوع ورشکستگی در ارتباط است که از جمله عوامل کمی می‌توان به نسبت‌های نقدینگی، نسبت‌های بدهی، نسبت‌های سودآوری، نسبت‌های فعالیت و نسبت گردش وجوه نقد و از جمله عوامل کیفی می‌توان به مشکلات بازار، مشکلات تأمین مالی، مشکلات نیروی انسانی و مشکلات برون‌سازمانی اشاره کرد (خواجوی و امیری، ۱۳۹۲).

ورشکستگی شرکت‌ها رویدادی است که تأثیر زیادی روی مدیریت، سهامداران، کارمندان، طلبکاران، مشتریان و سایر ذینفعان دارد. قبل از وقوع ورشکستگی نشانه‌های درماندگی مالی بالقوه مشهود است. بحران مالی زمانی آغاز می‌شود که یک شرکت قادر به تأمین پرداخت‌های

برنامه‌ریزی شده خود نیست و یا زمانی که پیش‌بینی جریان‌های نقدی آتی به ناتوانی در انجام این کار در آینده نزدیک اشاره دارد. از همین رو پیش‌بینی دقیق ورشکستگی به یک مساله مهم مالی جهانی تبدیل شده است (رانکوو و همکاران، ۲۰۱۵).

پیشرفت‌های سریع فناوری و تغییرات گسترده محیطی، شتاب فزاینده‌ای به اقتصاد داده است. افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌ها باعث محدود شدن دستیابی به منابع شده و از این رو احتمال ورشکستگی افزایش یافته است. به همین جهت نقش اطلاعات حسابداری در تمایز بین شرکت‌های دارای بحران مالی (ورشکسته) و شرکت‌های فاقد بحران مالی (غیر ورشکسته) و پیش‌بینی ورشکستگی موضوع بحث برانگیزی در دهه‌های اخیر بوده است.

یکی از راه‌هایی که می‌توان با استفاده از آن به بهره‌گیری مناسب از فرصت‌های سرمایه‌گذاری و همچنین جلوگیری از به هدر رفتن منابع کمک کرد، پیش‌بینی بحران مالی و در نهایت ورشکستگی است. به این ترتیب که نخست با ارایه هشدارهای لازم می‌توان شرکت‌ها را نسبت به بحران مالی هوشیار کرد تا آن‌ها با توجه به این هشدارها دست به اقدامات مقتضی بزنند و دوم اینکه سرمایه‌گذاران فرصت‌های مطلوب سرمایه‌گذاری را از فرصت‌های نامطلوب تشخیص داده و منابع‌شان را در فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری کنند (حسن‌خانی و رحمتی‌گرولی، ۲۰۱۵).

در پیش‌بینی ورشکستگی می‌توان از دو روش استفاده کرد؛ استفاده از شاخص‌های کلیدی به عنوان روش اول و دیگری تحلیل بنیادی. تفاوت دو روش در این است که شاخص‌های کلیدی؛ ورشکستگی نزدیک به روی دادن را نشان می‌دهد، در صورتی که تحلیل بنیادی احتمال ورشکستگی را بین دو تا پنج سال آینده پیش‌بینی می‌کند. ولی باید گفت که درجه دقت تحلیل بنیادی کمتر از شاخص‌های کلیدی است اما با وجود این عده زیادی مزایای آن را بیش از شاخص کلیدی می‌دانند، زیرا اوضاع و احوال را برای مدتی طولانی تر منعکس می‌کند. همچنین یکی از نشانه‌های مالی ورشکستگی نامساعد بودن نسبت‌های مالی اساسی شرکت است (مقدم و ملایی، ۱۳۹۲؛ آشوری، ۱۳۹۱).

یکی از ابزارهای تجزیه و تحلیل مسائل مالی نسبت‌های مالی است. نسبت‌های مالی برخی از واقعیت‌های مهم درباره عملیات و وضعیت مالی یک واحد انتفاعی را به آسانی آشکار و اطلاعات مربوط به آن را ارائه می‌کند. نسبت‌های مالی در حقیقت ارتباط بین دو یا چند متغیر را با یکدیگر می‌سنجند و از تقسیم برخی از اقلام صورت‌های مالی بر برخی دیگر به دست می‌آید که از آن می‌توان به مفاهیمی همچون قدرت ایفای تعهدات کوتاه‌مدت و بلندمدت و کارآمدی شرکت و

سودآوری آن و ... پی برد. با تجزیه و تحلیل نسبت‌های مالی می‌توان به کشف مشکلات مالی و عملیاتی شرکت‌ها پرداخت. محققان در سال ۱۹۳۰ نشان دادند که نسبت‌های مالی شرکت‌های ورشکسته در مقایسه با نسبت‌های مالی شرکت‌های موفق وضعیت مطلوبی ندارد و با استفاده از تجزیه و تحلیل نسبت‌های مالی می‌توان به پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌ها پرداخت. محققان توانستند از طریق ترکیب این نسبت‌ها، مدل‌های چند متغیره‌ای برای پیش‌بینی ورشکستگی ارائه دهند که در عمل یکی از موفقیت‌آمیزترین دست‌آوردهای دانشگاهی و ابزارهای تصمیم‌گیری است (مقدم و تقی ملایی، ۱۳۹۲؛ هارون‌کلایی و کدخدایی، ۱۳۸۲).

معمولا نشانه‌های بحران مالی در شرکت‌ها عبارت‌اند از:

- ۱- فزونی کل بدهی‌ها بر کل دارایی‌ها یا فزونی بدهی‌های جاری بر دارایی‌های جاری
 - ۲- نامساعد بودن نسبت‌های مالی در مقایسه با متوسط صنعت و با نسبت‌های مالی دوره‌های قبلی
 - ۳- ناتوانی در پرداخت به موقع حساب‌های پرداختی (بزرگ بودن متوسط دوره پرداخت)
 - ۴- اتکای بیش از حد بر استقراض کوتاه‌مدت برای تامین مالی دارایی‌های بلندمدت
- در این خصوص بیور (۱۹۶۶) تئوری شهودی تحلیل نسبت‌های مالی را مطرح کرد. او اظهار می‌کند که شرکت منبعی از دارایی‌های نقدی (سیال) است. مخزنی که با ورود جریان‌های نقدی افزایش و با خروج جریان‌های نقدی کاهش می‌یابد. وجود احتمال خالی شدن مخزن نشان دهنده احتمال ورشکستگی است. ارتباط این مفهوم و تجزیه و تحلیل نسبت‌ها مستلزم نگاه به اندازه مخزن (هرچه بزرگتر احتمال ورشکستگی و بحران نقدینگی کمتر)، خالص جریان‌های نقدی ناشی از فعالیت‌های عملیاتی به درون مخزن (هرچه بزرگتر احتمال ورشکستگی کمتر) و میزان بدهی شرکت (هرچه میزان بدهی بیشتر، احتمال ورشکستگی بیشتر) می‌باشد (ایرجی راد و ده باشی، ۱۳۹۳).

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود، بخش عمده‌ای از عوامل موثر بر بحران مالی ناشی از مشکلات نقدینگی واحد تجاری است که می‌توان این نشانه‌ها را از نسبت‌های مالی بر اساس ارقام مندرج در صورت‌های مالی استخراج کرد. وجه نقد می‌تواند مشکل سرمایه‌گذاری ناکافی را تسکین دهد و علاوه بر این احتمال تحمل هزینه‌های درماندگی مالی در زمانی که عملیات شرکت جریان نقدی کافی برای تعهدات پرداخت بدهی فراهم نمی‌کند را کاهش داد (وانگ و فاکندر، ۲۰۰۶).

مطالعه‌های انجام شده در حوزه دانش سازمانی و مدیریت راهبردی بیان می‌کنند شرکت‌ها مانند هر موجود زنده دیگری چرخه عمری دارد که نقش بسزایی در الگوی عملیاتی آن ایفا می‌نماید. آگاهی از مفهوم چرخه عمر، مدیران را یاری می‌کند از منابع در اختیار خود به شیوه‌ای بهینه

استفاده نمایند و از رقبای خود پیشی بگیرند. مطابق با نظریه چرخه عمر، شرکت مراحل توسعه خود را از نقطه تولد تا افول به صورت ترتیبی و به شکل خطی و پیش‌بینی‌پذیر طی می‌کند؛ این مراحل، راهبردها، ساختار سرمایه، منابع، توانمندی‌ها و فعالیت‌های شرکت را شکل می‌دهند. مطابق با این نظریه، شرکت طی دوران حیات خود توانمندی‌ها و قابلیت‌های متفاوتی دارد که موجب می‌شود رفتار ریسک‌پذیر و عملکرد متفاوتی در مراحل عمر خود داشته باشد. به این ترتیب، شرکت در طول عمر خود ترکیب متفاوتی از منابع را نگهداری می‌کند که شیوه تعامل و مدیریت این منابع موجبات رشد او را فراهم می‌آورد. بر اساس مطالعات انجام‌شده یکی از ویژگی‌های شرکت که تاثیر قابل توجهی بر احتمال ورشکستگی آن دارد، مرحله‌ای از چرخه عمر است که شرکت در آن قرار دارد؛ چرا که شرکت‌ها در مراحل مختلف چرخه عمر خود با شرایط، فرصت‌ها و تهدیدهای متفاوتی روبرو می‌شوند. به عنوان مثال، شرکت‌ها در مرحله رشد یا مرحله بلوغ با توجه به وضعیت اعتباری خود توانایی بیشتری برای تأمین مالی از طریق بدهی دارند این در حالی است که شرکت‌هایی که در مرحله افول هستند به دلیل کاهش منابع داخلی از جمله کاهش فروش و سودآوری و در نتیجه از دست دادن اعتبار خود، فرصت کمتری برای تأمین مالی دارند. از این‌رو، مدیریت بحران و احتمال ورشکستگی در دوره‌های مختلف چرخه عمر با یکدیگر متفاوت است. (موخوا و زینکر، ۲۰۱۳).

پیشینه پژوهش

شهزاد و همکاران (۲۰۲۰) ریسک سیستماتیک، ریسک غیر سیستماتیک و ریسک کل را در مراحل مختلف چرخه عمر در شرکت‌های چینی مورد بررسی قرار دادند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان می‌دهد که این سه نوع ریسک در دوره‌های رشد و بلوغ بالا است. اما در دوره افول پایین می‌باشد. هم‌چنین آن‌ها تاثیر ریسک نقدینگی را در هر یک از دوره‌های چرخه عمر بر ریسک‌های سیستماتیک، غیر سیستماتیک و ریسک کل بررسی و به این نتیجه رسیدند که تنها در دوره افول کاهش ریسک نقدینگی موجب کاهش ریسک‌های مذکور می‌شود. بولوم ویست و همکاران (۲۰۲۰) در بررسی وضعیت رتبه اعتباری شرکت‌ها در چرخه‌های مختلف عمر شرکت دریافتند که رتبه اعتباری شرکت‌ها در مراحل اولیه و رشد چرخه عمر بهتر از سایر مراحل آن است. به عقیده آن‌ها از این اطلاعات می‌توان در پیش‌بینی ورشکستگی و تجزیه و تحلیل مالی استفاده نمود.

اکبر و همکاران (۲۰۱۹)، به بررسی رابطه بین ریسک ورشکستگی و مراحل چرخه عمر در بین شرکت‌های بورس پاکستان طی سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۴ پرداخته‌اند. نتایج پژوهش ایشان نشان داده است که شرکت‌هایی که در مرحله ظهور، رشد و افول نسبت به شرکت‌های بالغ بیشتر در معرض ریسک ورشکستگی هستند. همچنین ایشان بیان کرده‌اند که در مقایسه با شرکت‌های در مرحله رشد، احتمال ورشکستگی شرکت‌های نوظهور به صورت قابل توجهی بیشتر است. سید نور (۲۰۱۸)، به بررسی این موضوع پرداخته است که ورشکستگی در کشور مالزی رو به افزایش است. بخش مرتبط با عدم پرداخت بدهی‌ها در کشور مالزی گزارش کرده است که ورشکستگی خصوصی از سال ۲۰۰۷ افزایش یافته و مجموع کل آن در سال ۲۰۱۴ به ۱۳۱۲۸۲ مورد رسیده است. در واقع این موضوع زنگ خطری است، زیرا افزایش تعداد موارد ورشکستگی خصوصی تاثیر منفی بر اقتصاد مالزی و نیز جامعه خواهد داشت. از منظر اقتصاد شخصی، ورشکستگی شانس افراد را از نظر امنیت شغلی کاهش می‌دهد. به علاوه حساب افراد مسدود خواهد شد، کنترل اموال و دارایی‌ها از دست خواهد رفت و این افراد نه می‌توانند کسب و کاری راه بیاندازند و نه بخشی از تیم مدیریت شرکتی دیگر باشند. درخواست وام ورشکسته‌ها نادیده گرفته می‌شود، از رفتن به کشورهای دیگر منع می‌شوند و نمی‌توانند ضامن شوند.

آرلوف و همکاران (۲۰۱۵)، تاثیر جریان نقدی بر پیش بینی شکست و آسیب مالی شرکت را با استفاده از مدل آلتمن بررسی کرده‌اند. نتایج حاصل از پژوهش آن‌ها نشان‌دهنده تاثیر وضعیت جریان‌های نقدینگی بر پیش‌بینی ورشکستگی با در نظر گرفتن این موضوع است که کمبود نقدینگی منجر به نارضایتی مالی و پیش‌بینی ورشکستگی می‌گردد.

ساندال و هاتلستاد (۲۰۱۵)، اهمیت عوامل خاص شرکت در تعیین یا توضیح ورشکستگی را مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها با مطالعه شرکت‌های نروژی از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۲ در ابتدا معیارهای مالی بالقوه را که معتقدند با ورشکستگی در ارتباط است را شناسایی کرده‌اند، سپس ۱۵ مورد از آن‌ها انتخاب شده است که به طور بالقوه با وقوع ورشکستگی همراه با سه ویژگی خاص شرکت ارتباط دارد. این معیارها در مدل‌های مختلف اقتصاد سنجی گنجانده شده است. در طول تجزیه و تحلیل ۱۵ معیار مالی به ۵ معیار (معیار سودآوری، دو معیار دوام و ثبات و معیار نقدینگی) کاهش یافت. هدف از پژوهش آن‌ها شناسایی تاثیر عوامل موجود بر تعیین احتمال ورشکستگی شرکت‌ها است و این نکته که اثرات ثابت بر روش برآورد تاثیر می‌گذارد

تایید شد. از منظر آن‌ها، نسبت نقدینگی معیاری مناسب در خصوص کاهش احتمال ورشکستگی است و در کنار آن، عملکرد مدیریت نیز می‌تواند بر این پیش‌بینی اثرگذار باشد.

موخوآ و زینکر (۲۰۱۳)، به بررسی رابطه بین شاخص‌های انتخاب شده احتمال ورشکستگی و نسبت نقدینگی در شرکت‌های کوچک و متوسط جمهوری چک در تجارت پرداختند. پژوهش آن‌ها در دوره ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰ که این دوره زمان قبل و بعد از بحران را در نظر می‌گیرد، انجام شده است. از منظر آن‌ها، چرخه عمر شرکت به دلیل فرصت‌های مختلف و محدودیت‌های هر مرحله از چرخه عمر شرکت، بر تصمیم‌گیری تاثیر می‌گذارد. نتایج پژوهش آن‌ها نشان می‌دهد که شاخص‌های احتمال ورشکستگی در شرایط و مراحل چرخه عمر و روابط آن‌ها با نسبت‌های نقدینگی متفاوت است.

لطف‌محمدی و همکاران (۱۳۹۷)، به بررسی تاثیر نسبت‌های مالی در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار پرداختند. جامعه آماری تحقیق، کلیه شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران از ابتدای سال ۱۳۸۵ لغایت انتهای سال ۱۳۹۵ می‌باشد. نمونه مورد بررسی پژوهش مشتمل بر ۸۰ شرکت در شش صنعت بوده است. آن‌ها در تحقیقشان از ۱۵ نسبت مالی و از ماده ۱۴۱ قانون تجارت برای بررسی بحران مالی شرکت‌ها استفاده کرده‌اند. جهت آزمون فرضیه از روش همبستگی بین متغیرها و معادلات رگرسیون چند متغیره از طریق مدل لجستیک استفاده شده است. نتایج پژوهش حاکی از تاثیر نسبت‌های مالی در پیش‌بینی ورشکستگی بوده است.

تقی‌پور و نبوی (۱۳۹۶)، به بررسی رابطه بین نسبت‌های مالی و شاخص‌های حاکمیت شرکتی در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. جامعه آماری تحقیق، شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۴ است. متغیرهای مستقل مورد مطالعه پژوهش شامل نسبت‌های مالی در گروه‌های سودآوری، تسویه مالی، ساختار سرمایه و دوره گردش و شاخص‌های حاکمیت شرکتی در قالب ساختار مالکیت و ساختار هیئت مدیره بودند که رابطه آن‌ها بر وضعیت شرکت (مدل پیش‌بینی ورشکستگی آلتمن) به عنوان متغیر وابسته مد نظر قرار گرفته است. یافته‌های این پژوهش گویای این مطلب است که میان نسبت‌های مالی مورد استفاده و شاخص‌های حاکمیت شرکتی مورد نظر این پژوهش با نتایج مدل آلتمن به عنوان وضعیت شرکت‌های مورد بررسی، رابطه‌ای معنادار مشاهده نگردید.

براین اساس و با توجه به بررسی مبانی نظری و ادبیات پژوهش، معیارها و مدل‌های گوناگونی به منظور پیش بینی ورشکستگی شرکت‌ها مورد تبیین و استفاده قرار گرفته است، اما استفاده از دو معیار مهم چرخه عمر و نقدینگی شرکت در کنار یکدیگر مورد توجه زیادی نبوده است که این پژوهش اثرگذاری همزمان چرخه عمر و معیارهای نقدینگی در پیش‌بینی ورشکستگی را مورد بررسی قرار داده است.

فرضیه‌های پژوهش

با توجه به مبانی نظری پژوهش و پژوهش‌های انجام شده و در راستای دستیابی به اهداف پژوهش فرضیات زیر تدوین شدند:

- فرضیه ۱: بین سطح نقدینگی شرکت و ورشکستگی آن رابطه معنادار وجود دارد.
 فرضیه ۲: بین مراحل چرخه عمر شرکت و ورشکستگی آن رابطه معنادار وجود دارد.
 فرضیه ۳: مراحل چرخه عمر شرکت بر رابطه بین سطح نقدینگی و ورشکستگی آن اثرگذار است.

روش‌شناسی پژوهش

تحقیقات علمی را می‌توان براساس هدف، ماهیت و روش به گروه‌های مختلفی طبقه بندی کرد. این پژوهش براساس هدف از نوع تحقیقات کاربردی و به لحاظ ماهیت و روش از جمله تحقیقات توصیفی و همبستگی است. در مدل‌های همبستگی این پژوهش که در ادامه به آن پرداخته شده است، متغیر وابسته (ورشکستگی) یک متغیر صفر و یک می‌باشد، لذا برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از روش تحلیل رگرسیون لجستیک استفاده شده است. رگرسیون لجستیک زمانی مورد استفاده قرار می‌گیرد که متغیر وابسته تنها دو نتیجه ممکن (صفر و یک) می‌پذیرد.

جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری این پژوهش کل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۷ می‌باشد. انتخاب نمونه از بین شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از معیارهای زیر انجام گردیده است.

- ۱- قبل از سال ۱۳۹۰ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده و تا پایان سال ۱۳۹۷ در فهرست شرکت‌های بورسی درج شده باشند.

- ۲- سال مالی آن‌ها منتهی به اسفند ماه باشد و در این بازه زمانی تغییر سال مالی نداشته باشند.
- ۳- جزء شرکت‌های واسطه‌گری مالی (بانک‌ها، بیمه، لیزینگ‌ها و ...) نباشند.
- ۴- سهام شرکت در طی دوره مورد مطالعه، حداقل یک بار در سال معامله شده باشد.
- با در نظر گرفتن معیارهای فوق، تعداد نمونه این پژوهش ۱۷۴ شرکت می‌باشد.

مدل‌های پژوهش

برای آزمون فرضیه اول و دوم از مدل همبستگی شماره ۱ (موخوآ و زینکر، ۲۰۱۳) به شرح زیر استفاده می‌شود:

$$Z_{it} = \alpha_{.it} + \alpha_1 \text{cash}_{it} + \alpha_2 \text{Lc}_{it} + \alpha_3 \text{Size}_{it} + \alpha_4 \text{Lev}_{it} + e_{it} \quad \text{مدل (۱)}$$

برای آزمون فرضیه سوم از مدل ۲ (موخوآ و زینکر، ۲۰۱۳) استفاده می‌شود:

مدل (۲)

$$Z_{it} = \alpha_{.it} + \alpha_1 \text{cash}_{it} + \alpha_2 \text{Lc}_{it} + \alpha_3 \text{Cash}_{it} * \text{Lc}_{it} + \alpha_4 \text{Size}_{it} + \alpha_5 \text{Lev}_{it} + e_{it}$$

که در آن:

Z_{it} : یک متغیر مجازی برای اندازه‌گیری ورشکستگی در شرکت‌ها است. برای اندازه‌گیری ورشکستگی در این پژوهش از معیار ورشکستگی آلتن (۲۰۰۰) استفاده شده که به شرح زیر محاسبه می‌شود. در صورتی که این معیار کمتر از ۱٫۲۱ باشد شرکت ورشکسته محسوب می‌شود و مقدار Z در این پژوهش برای آن ۱ و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته می‌شود (متغیر وابسته).

$$Z = 0.717x_1 + 0.874x_2 + 0.107x_3 + 0.42x_4 + 0.998x_5$$

که در آن:

X_1 : سرمایه در گردش به کل دارایی‌ها

X_2 : سود انباشته بر کل دارایی‌ها

X_3 : سود قبل از بهره و مالیات بر کل دارایی‌ها

X_4 : ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام بر ارزش دفتری کل بدهی‌ها

X_5 : فروش بر کل دارایی‌ها

Z: مقدار متغیر وابسته بدست آمده از الگوی فوق می‌باشد. چنانچه مقدار Z کوچکتر مساوی ۱,۲۱ باشد به عنوان شرکت ورشکسته و مابقی شرکت‌ها غیرورشکسته تلقی می‌شوند (قدیری مقدم و همکاران، ۱۳۸۸).

Cash: نشان‌دهنده سطح نقدینگی است که با استفاده از نسبت اپلر به شرح زیر محاسبه می‌شود (ملایی و خزدوزی، ۱۳۹۴):

$$\text{نسبت اپلر} = \frac{\text{نقد وجه} + \text{سرمایه گذاری کوتاه مدت}}{\text{وجه نقد} + \text{سرمایه گذاری ها کوتاه مدت} - \text{دارایی ها}}$$

Lcit: بیانگر مراحل مختلف چرخه عمر شرکت‌هاست. در این پژوهش این متغیر به صورت مجازی مدنظر قرار گرفته است که مقدار آن برای شرکت‌های در مرحله رشد ۱ و برای سایر شرکت‌ها صفر می‌باشد. برای محاسبه این متغیر نخست مقدار هر یک از متغیرهای رشد فروش، مخارج سرمایه ای، نسبت سود تقسیمی و سن (عمر) شرکت برای هر سال - شرکت محاسبه می‌شود. مقادیر سال - شرکت‌ها بر اساس هر یک از چهار متغیر مذکور و با استفاده از پنجک‌های آماری در هر صنعت، به پنج طبقه تقسیم می‌شوند که با توجه به قرار گرفتن در پنجک (طبقه) مورد نظر، بر اساس نگاره ۱، نمره‌ای بین ۱ تا ۵ می‌گیرند.

سپس برای هر سال - شرکت، نمره ای مرکب به دست می‌آید که چنانچه مجموع نمرات بین ۱۶ و ۲۰ باشد، آن شرکت در مرحله رشد در نظر گرفته می‌شود (آنتونی و رامش، ۱۹۹۲).

نگاره ۱. شاخص‌های اندازه‌گیری چرخه عمر

پنجک‌ها	سن شرکت	رشد فروش	مخارج سرمایه ای	سود تقسیمی
پنجک اول	5	1	1	5
پنجک دوم	4	2	2	4
پنجک سوم	3	3	3	3
پنجک چهارم	2	4	4	2
پنجک پنجم	1	5	5	1

Size_{it}: اندازه شرکت است که برای محاسبه آن از تقسیم ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به جمع دارایی‌های شرکت استفاده می‌شود. ارزش بازار حقوق صاحبان سهام از حاصل ضرب مقدار سهام شرکت در قیمت سهام آن در پایان سال مالی محاسبه می‌شود (متغیر کنترلی).

Levit: اهرم مالی شرکت است که از تقسیم جمع بدهی‌ها به جمع دارایی‌های آن به دست می‌آید (متغیر کنترلی).

Eit: مقدار خطا

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی

در نگاره ۲ برخی از مفاهیم آمار توصیفی متغیرها، شامل میانگین، میانه، حداقل، حداکثر و انحراف معیار ارائه شده است. همچنین میزان فراوانی دو متغیر مجازی این پژوهش (ورشکستگی و چرخه عمر) در نگاره ۳ ارائه گردیده است. نکته قابل توجه آن است که در بین شرکت‌های مورد بررسی، ۱۸۹ شرکت (۱۴ درصد) در مرحله رشد و مابقی (۸۶ درصد) در سایر مراحل چرخه عمر قرار داشته‌اند. همچنین با توجه به مدل مورد استفاده جهت شناسایی ورشکستگی، ۲۹ درصد از کل شرکت-سال‌های مورد بررسی، وضعیت ورشکسته را نشان داده‌اند.

نگاره ۲. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نام متغیر	نماد	تعداد مشاهدات	میانگین	میانه	انحراف معیار	حداقل	حداکثر
نقدینگی	CASH	۱۳۹۲	۰,۱۱۵	۰,۰۴۶	۰,۳۷۰	۰,۰۰	۱۱,۶۱۵
اندازه شرکت	SIZE	۱۳۹۲	۱,۵۱۲	۱,۰۱۸	۱,۷۱۲	۰,۱۱۰	۲۱,۷۵۰
اهرم مالی	LEV	۱۳۹۲	۰,۵۵۱	۰,۵۵۸	۰,۲۱۸	۰,۰۷۰	۱,۵۴۰

نگاره ۳. فراوانی متغیرهای مجازی

نام متغیر	نماد	تعداد یک	تعداد صفر
ورشکستگی	Z	۴۰۸	۹۸۴
چرخه عمر	LC	۱۸۹	۱۲۰۳

یافته‌های پژوهش

نتایج حاصل از آزمون رگرسیون فرضیه‌های این پژوهش به تفکیک فرضیه‌ها به شرح زیر می‌باشد:

فرضیه اول: بین سطح نقدینگی شرکت و ورشکستگی آن رابطه معنادار وجود دارد.

نگاره ۴. نتایج تخمین مدل ۱- فرضیه های اول و دوم

متغیر	نماد	ضریب برآوردی	آماره Z	احتمال
مقدار ثابت (عرض از مبدأ)	C	-۲,۴۹۹	-۹,۲۰۴	۰,۰۰۰
نقدینگی	CASH	-۶,۱۹۷	-۴,۰۲۲	۰,۰۰۰
چرخه عمر	LC	-۳,۷۴۹	-۳,۴۹۹	۰,۰۰۰
اندازه شرکت	SIZE	-۰,۱۷۵	-۳,۱۸۰	۰,۰۰۲
اهرم مالی	LEV	۶,۰۵۲	۱۴,۲۱۷	۰,۰۰۰
ضریب تعیین مک فادن		۰,۳۴۴		
آماره LR		۶۶۴,۳۴۵		
احتمال (آماره LR)		۰,۰۰۰		

در نگاره ۴، مقدار احتمال (یا سطح معنی داری) آماره LR برابر ۰,۰۰۰ بوده و چون این مقدار کمتر از ۰,۰۵ است، می‌توان گفت مدل به طور کلی معنادار است. نتایج مربوط به ضریب تعیین مک فادن نشان می‌دهد، تقریباً ۳۴,۴٪ تغییرات متغیر وابسته به وسیله متغیرهای توضیحی مدل، توضیح داده می‌شوند. در این نگاره احتمال آماره Z مربوط به متغیر نقدینگی کمتر از ۵ درصد می‌باشد که می‌توان بیان نمود بین متغیر نقدینگی و ورشکستگی رابطه معناداری وجود دارد. همچنین با توجه به ضریب مربوط به این متغیر که برابر با ۶,۱۹۷- می‌باشد، می‌توان گفت بین نقدینگی و ورشکستگی رابطه منفی و معناداری وجود دارد. بنابراین فرضیه اول پژوهش تایید می‌گردد. به عبارت دقیق‌تر می‌توان نتیجه گرفت که پیش‌توانه نقدی موجود در شرکت‌ها این امکان را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد که در موعد مقرر نسبت به پرداخت بدهی‌ها و دیون خود اقدام نموده و از بروز ورشکستگی پیشگیری نمایند.

همچنین بر اساس نتایج ارائه شده، از بین متغیرهای کنترلی، دو متغیر اندازه شرکت و اهرم مالی در سطح خطای ۵٪ به ترتیب دارای روابط منفی معنی دار و مثبت معنی دار با ورشکستگی می‌باشند.

فرضیه دوم: بین مراحل چرخه عمر شرکت و ورشکستگی آن رابطه معنادار وجود دارد. همان‌گونه که در نگاره ۴ ملاحظه می‌شود احتمال آماره Z مربوط به متغیر چرخه عمر کمتر از ۵ درصد می‌باشد که این موضوع موید این مطلب است که بین چرخه عمر و ورشکستگی رابطه معناداری وجود دارد. همچنین با توجه به ضریب مربوط به این متغیر که برابر با ۳,۷۴۹- می‌باشد، می‌توان گفت بین چرخه عمر و ورشکستگی رابطه منفی و معناداری وجود دارد. بنابراین فرضیه دوم پژوهش نیز تایید می‌گردد. به عبارت دقیق‌تر می‌توان گفت چنانچه شرکتی

در مرحله رشد از مراحل چرخه عمر خود قرار داشته باشد، با توجه به توان عملیاتی و امکان رشد درآمدهای عملیاتی و با توجه به توانایی استقراض بالاتر، با احتمال بالاتری می‌تواند از بروز ورشکستگی خود پیشگیری نماید.

فرضیه سوم: مراحل چرخه عمر شرکت بر رابطه بین سطح نقدینگی و ورشکستگی آن اثر گذار است.

نگاره ۵. نتایج تخمین مدل ۲ - فرضیه سوم

متغیر	نماد	ضریب برآوردی	آماره Z	احتمال
مقدار ثابت (عرض از مبدأ)	C	-۱,۴۲۱	-۹,۵۱۰	۰,۰۰۰
نقدینگی	CASH	-۵,۱۹۲	-۵,۳۳۶	۰,۰۰۰
چرخه عمر	LC	-۱۰,۰۸۷	-۱,۴۴۰	۰,۰۰۰
نقدینگی * چرخه عمر	CASH* LC	۵,۳۸۵	۹,۹۷۰	۰,۷۸۰
اندازه شرکت	SIZE	-۰,۰۸۲	-۳,۰۰۲	۰,۰۰۳
اهرم مالی	LEV	۳,۵۵۷	۱۵,۳۷۳	۰,۰۰۰
ضریب تعیین مک فادن		۰,۳۵۳		
آماره LR		۶۷۸,۲۴۸۰		
احتمال (آماره LR)		۰,۰۰۰		

در نگاره ۵، مقدار احتمال (یا سطح معنی داری) آماره LR برابر ۰,۰۰۰ بوده و چون این مقدار کمتر از ۰,۰۵ است، می‌توان گفت مدل به طور کلی معنادار است. نتایج مربوط به ضریب تعیین مک فادن نشان می‌دهد، تقریباً ۳,۳٪ تغییرات متغیر وابسته به وسیله متغیرهای توضیحی مدل، توضیح داده می‌شوند. در این نگاره، احتمال آماره Z مربوط به متغیر نقدینگی * چرخه عمر بیشتر از ۵ درصد می‌باشد که می‌توان بیان نمود بین متغیر نقدینگی * چرخه عمر و ورشکستگی رابطه معناداری وجود ندارد. بنابراین فرضیه سوم پژوهش رد می‌شود. به عبارت دیگر چرخه عمر شرکت تأثیری بر رابطه بین نقدینگی شرکت و ورشکستگی آن ندارد. همچنین بر اساس نتایج ارائه شده، از بین متغیرهای کنترلی، دو متغیر اندازه شرکت و اهرم مالی در سطح خطای ۵٪ به ترتیب دارای روابط منفی معنی دار و مثبت معنی دار با ورشکستگی می‌باشند.

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

درماندگی مالی یا همان ورشکستگی از مهم‌ترین معضلاتی است که احتمال می‌رود شرکت‌ها در عصر رقابتی حاضر با آن مواجه شوند و این موضوع با اصلی‌ترین هدف شرکت یعنی تداوم در ارتباط است (احمدی امین و تحریری، ۱۳۹۸). یکی از راه‌هایی که با استفاده از آن می‌توان

اقدام به بهره‌گیری مناسب از فرصت‌های سرمایه‌گذاری و همچنین جلوگیری از به هدر رفتن منابع کرد، شناسایی عوامل مؤثر بر ورشکستگی است. عدم موفقیت و ورشکستگی شرکت را می‌توان با درجه بالایی از دقت با استفاده از اطلاعات مالی خود شرکت پیش‌بینی کرد (آرویاوی، ۲۰۱۸). شناخت متغیرهای اثرگذار بر ورشکستگی همانند زنگ خطر، مشکلات نهفته در ساختار مالی را آشکار می‌کنند و امکان عکس‌العمل به موقع را برای مدیران، سرمایه‌گذاران و سایر مراجع ذینفع فراهم می‌کند. با توجه به این که در حال حاضر بحران‌های مالی و ورشکستگی شرکت‌ها در بازار سرمایه کشور، سرمایه‌گذاران را با آسیب‌های جدی مواجه می‌کند و لذا شناسایی و معرفی فاکتورها و عواملی که بر ورشکستگی شرکت‌ها اثرگذار است، می‌تواند راهکارهای مناسبی به منظور انتخاب گزینه‌های مناسب سرمایه‌گذاری، در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد.

بخش عمده‌ای از عوامل مؤثر بر بحران مالی ناشی از مشکلات نقدینگی واحد تجاری است که می‌توان این نشانه‌ها را از نسبت‌های مالی به خصوص نسبت‌های نقدینگی مستخرج از صورت‌های مالی تشخیص داد. همان‌گونه که پیشتر بیان شد، بیور در سال ۱۹۶۶ شرکت را مخزنی از دارایی‌های نقدی معرفی کرده است که با خالی شدن این مخزن احتمال ورشکستگی افزایش می‌یابد (ایرجی راد و ده باشی، ۱۳۹۳). از سوی دیگر، مرحله‌ای از چرخه عمر که شرکت در آن قرار دارد نیز می‌تواند بر احتمال وقوع ورشکستگی اثرگذار باشد. به عبارت دقیق‌تر، شرکت در هر یک از مراحل مختلف عمر با شرایط، فرصت‌ها و تهدیدهای عملیاتی و مالی متفاوتی مواجه می‌شود که می‌تواند بر احتمال ورشکستگی آن اثرگذار باشد (موخوآ و زینکر، ۲۰۱۳).

با توجه به مراتب فوق و، در این پژوهش تلاش شده است که ارتباط نقدینگی و چرخه عمر شرکت با ورشکستگی و نیز تأثیر چرخه عمر شرکت بر رابطه نقدینگی و ورشکستگی مورد بررسی و تحلیل بیشتر قرار گیرد. بر این اساس سه فرضیه تدوین و رابطه بین این عوامل به صورت دوه‌دو بررسی شد.

نتایج به دست آمده از آزمون فرضیه اول نشان می‌دهد بین سطح نقدینگی و ورشکستگی رابطه منفی معنادار وجود دارد و فرضیه اول مورد تأیید قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر، در صورتی که شرکت از منابع نقدی کافی برخوردار باشد با توجه به این که امکان بازپرداخت بدهی را در تاریخ‌های سررسید دارد، می‌تواند از بروز ورشکستگی پیشگیری نماید. این نتایج با

، برخی نتایج پژوهش آرلوف و همکاران (۲۰۱۵)، ساندال و هاتلستاد (۲۰۱۵)، وانگ و شیو (۲۰۱۴)، موخوآ و زینکر (۲۰۱۳)، کشاورزی‌نژاد (۱۳۹۶)، ملایی و خزدوزی (۱۳۹۴) و حسن‌خانی و رحمتی گرولی (۱۳۹۴) مطابقت دارد.

نتایج حاصل از آزمون فرضیه دوم نشان داده است که بین چرخه عمر شرکت و ورشکستگی رابطه منفی معنادار وجود دارد و در نتیجه فرضیه دوم پژوهش رد می‌گردد. به عبارت دیگر، شرکت‌هایی که در مرحله رشد قرار دارند، به دلیل دسترسی به منابع لازم حاصل از رشد فعالیت‌ها و درآمدهای عملیاتی، با احتمال کمتری نسبت به سایر شرکت‌ها با ورشکستگی مواجه می‌شوند. این نتایج با برخی نتایج اکبر و همکاران (۲۰۱۹)، موخوآ و زینکر (۲۰۱۳) و پیری و همکاران (۱۳۹۰) مطابقت دارد.

همچنین نتایج حاصل از فرضیه سوم نیز بیانگر این است که چرخه عمر شرکت تأثیر بااهمیتی بر رابطه بین سطح نقدینگی و ورشکستگی ندارد. این نتایج با برخی نتایج پژوهش موخوآ و زینکر (۲۰۱۳) مغایرت دارد.

هم‌چنین و براساس نتایج پژوهش، پیشنهادهای زیر قابل طرح می‌باشد؛

۱- با توجه به نتایج حاصل از فرضیه اول تحقیق، می‌توان گفت در اختیار داشتن نقدینگی کافی توسط شرکت‌ها احتمال ورشکستگی آن‌ها را کاهش می‌دهد. بنابراین به مدیران شرکت‌ها توصیه می‌شود که در سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌های خود همواره از وجود پشتوانه نقدینگی کافی برای شرکت اطمینان حاصل نمایند. همچنین به سرمایه‌گذاران توصیه می‌شود در انتخاب محل سرمایه‌گذاری خود علاوه بر ارقام تعهدی مندرج در صورت‌های مالی به ارقام نقدی آن نیز توجه داشته باشند.

۲- با توجه به نتایج حاصل از فرضیه دوم تحقیق، می‌توان گفت که شرکت‌هایی که در مرحله رشد از مراحل چرخه عمر می‌باشند با احتمال کمتری با ورشکستگی مواجه می‌شوند. لذا به سرمایه‌گذاران توصیه می‌شوند جهت پیشگیری از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های ورشکسته تأکید بیشتری بر شرکت‌هایی داشته باشند که در مرحله رشد می‌باشند. به پژوهش‌گران آتی نیز پیشنهاد می‌گردد که برای اندازه‌گیری سطح نقدینگی از سایر شاخص‌ها و نسبت‌های مربوطه استفاده گردد و برای تعیین ورشکستگی از شاخص‌هایی به جز شاخص مورد استفاده در این پژوهش (Z آلتمن) به ویژه شاخص‌های بومی در این زمینه استفاده شود.

منابع

- احمدی امین، الهه؛ تحریری، آر.ش. (۱۳۹۸). تأثیر انتقال ورشکستگی در صنعت بر محتوای اطلاعاتی سود شرکت‌ها. فصلنامه بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۶(۱)، ۱-۱۸.
- ایرجی‌راد، ارسلان و ده‌باشی، ساره. (۱۳۹۳). بررسی برخی از عوامل مؤثر بر ورشکستگی. سومین کنفرانس ملی حسابداری مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری، ۳۵۱۰-۲۳۲۲.
- آشوری، سعید. (۱۳۹۱). ارزیابی تطبیقی نتایج پیش‌بینی ورشکستگی با مدل شیراتا و کارایی شرکت‌ها با مدل تحلیل پوششی داده‌ها در بورس تهران. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد کاشان.
- پورحیدری، امید؛ کوپائی، مهدی. (۱۳۸۹). پیش‌بینی بحران مالی شرکت‌ها با استفاده از مدل مبتنی بر تابع تفکیکی خطی. مجله پژوهش‌های حسابداری مالی، سال دوم، شماره اول، صص ۳۳-۴۶.
- پیری، پرویز؛ ایمانی، محمد؛ الله وردی‌زاده، سیامک. (۱۳۹۰). اثر دوره‌های مختلف چرخه عمر بر سودآوری و رشد بنگاه‌های تجاری. پژوهش‌های تجربی حسابداری، سال اول، شماره ۲، زمستان ۱۳۹۰، صص ۴۹-۶۶.
- تقی‌پور، س؛ نبوی، علی. (۱۳۹۶). بررسی رابطه بین نسبت‌های مالی و سازوکارهای حاکمیت شرکتی در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. دومین کنفرانس بین‌المللی مدیریت و حسابداری و حسابرسی پویا.
- خواججوی، شکرالله؛ امیری، فاطمه، (۱۳۹۲). شناسایی مهم‌ترین عوامل مؤثر در ورشکستگی شرکت‌ها با استفاده از تکنیک TOPSIS-AHP. فصل‌نامه مطالعات تجربی حسابداری مالی، سال یازدهم، شماره ۳۸، تابستان ۱۳۹۲، صص ۶۹-۹۰.
- رستمی، وهاب؛ سیدی، امیر؛ سلیمانان، لیدا. (۱۳۹۳). چرخه عمر شرکت و معیارهای ارزیابی عملکرد. مجله علمی-پژوهشی دانش حسابداری مالی، دوره ۱، شماره ۱، تابستان ۱۳۹۳، صص ۱۲۹-۱۴۱.
- سلیمانی امیری، غلامرضا. (۱۳۸۲). نسبت‌های مالی و پیش‌بینی بحران مالی شرکت‌ها در بورس اوراق بهادار تهران. تحقیقات مالی، سال پنجم، شماره ۱۵، بهار و تابستان ۱۳۸۲، صص ۱۲۱-۱۳۶.
- قدیری مقدم، ابوالفضل؛ غلام‌پورفرد، محمدمسعود؛ نصیرزاده، فرزانه. (۱۳۸۸). بررسی توانایی مدل‌های پیش‌بینی ورشکستگی آلتمن و اهلسون در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار. مجله دانش و توسعه (علمی-پژوهش)، سال شانزدهم، شماره ۲۸.
- کشاورز نژاد، حسین. (۱۳۹۶). تأثیر مدیریت نقدینگی بر کاهش احتمال ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. دومین کنفرانس بین‌المللی مدیریت و حسابداری و حسابرسی پویا.
- کلاتی، مرصع؛ سعیدی، پرویز. (۱۳۹۴). بررسی رابطه بین نتایج مدل‌های پیش‌بینی ورشکستگی عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در تهران. پنجمین کنفرانس ملی و سومین کنفرانس بین‌المللی حسابداری و مدیریت با رویکردهای کاربردی و پژوهش‌نویز، دانشگاه شهید بهشتی، تهران.

لطف محمدی، نغمه؛ معین‌الدین، محمود؛ شاه‌مرادی، نسیم. (۱۳۹۷). بررسی تأثیر نسبت‌های مالی در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. چهارمین سمپوزیوم بین‌المللی علوم مدیریت.

مقدم، عبدالکریم؛ تقی ملایی، مصطفی. (۱۳۹۲). بررسی مدل‌های مالی فالمر و زیمسکی در پیش‌بینی ورشکستگی شرکت‌ها. پژوهش‌های نوین در حسابداری، سال اول، شماره ۱، پاییز ۱۳۹۲، صص ۱۱-۲۵. ملایی، عزت‌اله؛ خزدوزی، بیژن. (۱۳۹۴). تأثیر سطح نقدینگی بر ریسک درماندگی مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. فصل‌نامه مدیریت صنعتی دانشکده علوم انسانی، دانشگاه

آزاد اسلامی، واحد سنج، سال دهم، شماره ۳۴، زمستان ۱۳۹۴، ۸۱-۸۸.

نیکومرام، هاشم؛ پورزمانی، زهرا. (۱۳۸۸). بررسی رابطه بین الگوهای پیش‌بینی بحران مالی (الگوهای مورد مطالعه: آتمن و دیکین). پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، دوره ۱، شماره ۱، صص ۳۳-۴۲.

هارون‌کلایی، کاظم؛ کدخدایی، حسین. (۱۳۸۲). مروری بر داده‌های مالی بازار سرمایه ایران، معمای تخمین ورشکستگی. فصل‌نامه بانک صادرات ایران، سال ششم، شماره ۲۴.

References

- Ahmadi Amin, E., Tahriri, A. (2019). The Effect of Bankruptcy Contagion on Earnings Informativeness. *Accounting and Auditing Review*, 26(1), 1-18. (In Persian)
- Akbar, A., Akbar, M., Tang, W., & Qureshi, M. A. (2019). Is bankruptcy risk tied to corporate life-cycle? Evidence from Pakistan. *Sustainability*, 11(3), 678.
- Anthony, J. H., & Ramesh, K. (1992). Association between accounting performance measures and stock prices: A test of the life cycle hypothesis. *Journal of Accounting and economics*, 15(2-3), 203-227.
- Arlov, O. G. N. J. A. N., Rankov, S. I. N. I. S. A., & Kotlica, S. L. O. B. O. D. A. N. (2013). Cash flow in predicting financial distress and bankruptcy. *Advances in Environmental Science and Energy Planning*, 42(2/3), 421-441.
- Arroyave, J. (2018). A comparative analysis off the effectiveness of corporate bankruptcy perdictioin models base on financial ratios: Evidence from Colombia. *Journal of International Studies*, 11(1), 273-287.
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of accounting research*, 71-111.
- Blomkvist ,M., Loflund ,A., Vyas ,H., (2020) Credit ratings and firm life-cycle, *Finance Research Letters*, doi:<https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101598>
- Khajavi, S., Amiri, F. (2012). Recognition of Efficient Factors Affecting in companies' bankruptcy using TOPSIS_AHP. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 10(38), 69-90. (In Persian)
- KhanI, A. H., & Guruli, M. R. (2015). Predicting bankruptcy by liquidity ratios analysis. *Jurnal UMP Social Sciences and Technology Management*, 3(2).

- Moghaddam, A., Taghi Mollayi, M. (2015). Review of Flamer and Zimsky's Financial Models in Bankruptcy Predicting of Companies. *New Researches on Accounting*, 1(1), 11-25. (In Persian)
- Mokhova, N., & Zinecker, M. (2013). Liquidity, probability of bankruptcy and the corporate life cycle: the evidence from Czech Republic. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 5(3), 189-208.
- Mueller, D. C. (1972). A life cycle theory of the firm. *The Journal of Industrial Economics*, 199-219.
- Neira, J. (2019). Bankruptcy and cross-country differences in productivity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 157, 359-381.
- Piri, P., ImaniBarandag, M., Allahverdzadeh, S. (2011). Life Cycle Stages Effects on Profitability and Growth of Enterprise Companies. *Empirical Research in Accounting*, 1(2), 49-66. (In Persian)
- Pourheydari, O., koopae haji, M. (2010). Predicting of firm's financial distress by use of linear discriminant function the model. *Journal of Financial Accounting Research*, 2(1), 33-46. (In Persian)
- Rostam, V., Seyedi, A., Salmaneyan, Lida. (2014). Firm Life Cycle Stages and Performance Evaluation Criteria. *Financial Accounting Knowledge*, 1(1), 129-141. (In Persian)
- Sadeghi, H., Rahimi, P., & Salmani, Y. (2014). The effect of macro-economic and Corporate Governance of the financial distress companies listed on Tehran Stock Exchange. *Journal of Quarterly Economics, Financial (Knowledge and Development)*, new course, year 21. 8.
- Shahzad, F., Fareed, Z., Wang, Z., Meran Shah, S.G., (2020) Do idiosyncratic risk, market risk, and total risk matter during different firm life cycle stages? *Physica A*, Vol. 537: 1-18
- Soleymani Amiri, Gh. (2003). Financial ratios and Predicting of Financial distress. *Financial Research Journal*, 5(15). (In Persian)
- Sundal, H. K., Hatlestad, K. (2015). Factors Affecting the Probability of Bankruptcy. *Norwegian School of Economics Bergen*, spring semester 2015.
- Wang, M. J., & Shiu, H. R. (2014). Research on the common characteristics of firms in financial distress into bankruptcy or recovery. *Investment management and financial innovations*, (11, Iss. 4 (contin.)), 233-243.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

ارزیابی عملکرد مالی شرکت‌های بورسی با استفاده از متدهای مدل ساختاری تفسیری و مدل انتخاب بهترین و بدترین^۱

صابر امجدیان^۲، عطالله محمدی^۳، بهزاد پرویزی^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۱/۰۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۲۳

مقاله پژوهشی

چکیده

ارزیابی عملکرد مالی شرکت‌ها برای همه ذینفعان یک شرکت از سرمایه گذاران بالقوه و بالفعل، اعتبار دهندگان و سازمان‌های ناظر و مهمتر از همه اینها مدیران شرکت جهت تصمیم‌گیری بسیار حایز اهمیت است و مهمترین ارزیابی در شرکت‌ها، ارزیابی عملکرد برای این تصمیم‌گیرندگان می‌باشد. پژوهش حاضر به دنبال ارائه مدلی جهت ارزیابی عملکرد مالی شرکت‌های فعال در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد و برای این مدل از ۵۰ نسبت مالی که خبرگان آن را پیشنهاد داده بهره گرفته شده است که از این میان ۴۹ نسبت نهایی شد و نسبت‌ها در ۶ دسته تلفیقی، اقتصادی، اهرمی، نقدینگی، سودآوری و فعالیت دسته‌بندی شدند و بر اساس نظر خبرگان این نسبت‌ها وزن دهی گشتند. و با معیارهای تصمیم‌گیری چند متغیره BWM و تکنیک آراس و با استفاده از نرم افزار Iigo تجزیه و تحلیل‌ها صورت گرفت. نهایتاً شرکت‌ها رتبه‌بندی شدند. که در بین ۱۰۳ شرکت که اطلاعات آنها در طی ۵ سال نسبت‌های آنها در دسترس بود بررسی‌ها به عمل آمد. نتایج نشان داد که به ترتیب شرکت‌های املاح معدنی ایران، گل‌گهر و فولاد خوزستان رتبه‌های ۱ تا ۳ را به خود اختصاص دادند.

واژه‌های کلیدی: ارزیابی عملکرد، نسبت‌های مالی، روش بهترین بدترین، بورس اوراق بهادار تهران.

طبقه‌بندی موضوعی: C39, G24

DOI: 10.22051/JERA.2021.30482.2647

۱. دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، واحد سنندج، دانشگاه آزاد اسلامی، سنندج، ایران. (s.amjadia2000@yahoo.com)
 ۲. استادیار، گروه حسابداری، واحد سنندج، دانشگاه آزاد اسلامی، سنندج، ایران. (نویسنده مسئول). (ataata.mm68@yahoo.com)
 ۳. استادیار، گروه حسابداری، واحد سنندج، دانشگاه آزاد اسلامی، سنندج، ایران. (parvizibehzadaccounting@yahoo.com)
 ۴. استادیار، گروه حسابداری، واحد سنندج، دانشگاه آزاد اسلامی، سنندج، ایران. (parvizibehzadaccounting@yahoo.com)
- https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

کیفیت مدیریت اساساً تابع کیفیت تصمیم‌گیری است زیرا کیفیت طرح و برنامه‌ها، اثربخشی و کارآمدی راهبردها و کیفیت نتایجی که از اعمال آن‌ها بدست می‌آید همگی تابع کیفیت تصمیماتی است که مدیر اتخاذ می‌نماید. در اکثر موارد تصمیم‌گیری‌ها وقتی مطلوب و مورد رضایت تصمیم‌گیرنده است که تصمیم‌گیری براساس چندین معیار مورد بررسی قرار گرفته باشد. در روش‌های تصمیم‌گیری چند معیاره که در دهه‌های اخیر مورد توجه محقق قرار گرفته‌است به جای استفاده از یک معیار سنجش بهینگی از چند معیار سنجش استفاده می‌شود یکی از این معیارها که به تازگی توسط دانشمند ایرانی دانشگاه صنعتی هلدن طراحی شده روش بهترین بدترین^۱ است که در مزایایی بیش از سایر روش‌های چند معیاره بوده و ما در این پژوهش ابتدا معیارها با استفاده از روش مدلسازی ساختاری تفسیری^۲ ترکیب کرده و سپس خروجی آن را به عنوان ورودی مدل بهترین بدترین قرار داده تا نهایتاً مدلی طراحی گردد که بتواند عملکرد شرکت‌ها را ارزیابی کند. از این رو با توجه به مبحث ارزیابی عملکرد صحیح در حوزه‌های مالی و سرمایه‌گذاری این پرسش مطرح می‌گردد که بهترین این معیارها کدام است. همچنین می‌توان بیان نمود که معیارهای برتر کدامند که وزن بیشتری در ارزیابی عملکرد به آنها اختصاص داده شود. با توجه به این مطالب و اهمیت آن پژوهش حاضر به برای به دنبال روشی جهت ارزیابی عملکرد با استفاده از روش‌های ساختاری تفسیری و همچنین بهترین بدترین در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد.

از سوی متاسفانه امروزه اشتیاق به سرمایه‌گذاری در بورس از سوی مردم زیاد نبوده و یکی از دلایل آن، می‌تواند ناتوانی سرمایه‌گذاران در ارزیابی و به صورت کلی تجزیه و تحلیل اطلاعات و مهمتر از همه عملکرد شرکت‌ها دانست و اشتیاق عموم مردم به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها و امور بازرگانی می‌باشد. از سوی دیگر سازمان‌ها جهت مقابله با چالش‌های پیش روی نیازمند آن می‌باشند که جهت تصمیم‌گیری‌ها الگوی مناسبی برای پیش‌بینی و اندازه‌گیری عملکرد داشته باشند تا بتوانند به بهبود مستمر در تمام زمینه‌ها دست یابند. با ظهور روش‌های نوین و استفاده از این روش‌ها در کنار معیارهای مالی سنتی ارزیابی عملکرد شرکت‌ها متحول شد. اما هنوز می‌توان با استفاده از، معیارهای اقتصادی حسابداری و ترکیب آن با روش‌های مختلف و استفاده از معیارهای مالی جدید، دقت اطلاعات خروجی را افزایش داد. استفاده از رویکرد ساختاری تفسیری به منظور مقابله با ابهام موجود در داده‌های ورودی، در کنار روش بهترین-بدترین می‌تواند یک پژوهش کاربردی ویژه در حوزه ارزیابی و پیش‌بینی عملکرد مالی شرکت‌ها ارائه

1. BWM
2. ISM

دهد. از سوی دیگر همه مدلها تنها از یک یا چند جنبه عملکرد شرکت‌ها را بررسی می‌کنند و به دنبال مدلی جهت ارزیابی جامع مالی شرکت‌ها می‌باشد. همانگونه که گفته شد به دلیل کاربردهای فراوان مبحث ارزیابی عملکرد در حوزه‌های مالی و مدیریتی ارزیابی و بررسی جنبه‌های مختلف آن برای مدیران و سرمایه‌گذاران و فعالان بازار سرمایه ضروری تلقی می‌گردد. از این رو نتایج این پژوهش می‌تواند در نهادهایی همچون شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بانک‌ها و موسسات اعتباری، شرکت‌های تامین سرمایه و مشاوره سرمایه‌گذاری و همچنین کلیه فعالان بازار سرمایه مورد استفاده قرار گیرد.

مبانی نظری

ارزیابی عملکرد، به مجموعه اقدامات و فعالیت‌هایی اطلاق می‌گردد که به منظور افزایش سطح استفاده بهینه از امکانات و منابع در جهت دستیابی به هدف‌ها و شیوای اقتصادی توأم با کارایی و اثربخشی صورت می‌گیرد. ارزیابی عملکرد سالهای متمادی است که در بخش دولتی در اغلب کشورهای جهان پیشرفته و تعدادی از کشورهای در حال توسعه مرسوم گردیده است در این کشورها تصویب قوانین خاص ارزیابی عملکرد جزء الزامات محسوب می‌شود. گذشته از پایگاه قانونی ارزیابی عملکرد در کشورها و صرف نظر از حد و مرزی که بابت آن در نظر گرفته می‌شود ضرورت ارزیابی اعمال و تصمیمات مدیران و عملکرد دستگاهها در شرایطی که به دلیل محدودیت امکانات، خواستها و تقاضاهای در حال افزایش اقتصادی و اجتماعی از سوی آحاد مختلف جامعه در برابر دولت‌ها قرار دارد شرط پاسخگویی به نیازهای مطرح شده و دستیابی به هدفهای پیشرفت و توسعه و برقراری نوعی تعادل بین تقاضا و استفاده از منابع جامعه از طریق ارزیابی و نظارت مستمر و جامع قلمداد می‌گردد.

امروزه شرکت‌ها برای بهبود عملکرد و مقابله با رقبا، باید دارای مزایای رقابتی باشند تا بتوانند در شرایط پیچیده و متحول عملکردی برتر داشته و خود را در بازارها حفظ نمایند. سازمانهای امروزی، واحدهای ایستا نیستند. علاوه بر این، اولویتها نیز در حال تغییر است و سازمانها بایستی خود را با دو متغیر موثر بر آنها، یعنی تغییرات فناوری و رقابت جهانی هماهنگ سازند و لذا باید از وضعیت پیش‌آگاهی داشته باشند تا بتوانند در مقابل تغییرات سریع و بی‌وقفه از خود واکنش مناسب نشان دهند. لازمه‌ی این کار نیز آگاهی از شرایط موجود و پیش‌بینی وضعیت آینده است. برای دستیابی به این هدف، لاجرم سازمانها باید برای خود راهبرد از پیش تعیین شده‌ای داشته باشند که دورنمای اهداف سازمانی در آن مشخص باشد. در واقع سازمانها نیاز به سیستمهای مدرن و جامع‌سنجش عملکردی دارند که با در نظر گرفتن راهبرد مناسب سازمان، با دیدی جامع‌نگر آن را مورد ارزیابی قرار دهند.

مسیر توسعه و تکامل سازمان‌ها با تکامل خواسته‌ها، نیازها، علایق و آمال بشر همراه است. اگرچه سازمان‌ها در طول زمان ایفاکننده‌ی نقش‌ها و مأموریت‌های مختلفی بوده‌اند اما در دوره‌ی معاصر کارکرد آنها بسیار

گسترده شده و انتظاراتی که از ایشان می‌رود به طور مداوم در حال ازدیاد است. توفیق در پاسخگویی به این انتظارات نیازمند ایجاد ارتباطی تنگاتنگ، مستمر و موثر بین فرآیندهای سازمانی و انتظارات ذکر شده می‌باشد. همچنین در دنیای رقابتی امروز سازمان‌ها در هر محیطی که فعالیت نمایند دائماً نیازمند بهبود عملکرد بوده و باید تمام تلاش خود را در جهت دستیابی به تعالی عملکرد به کار گیرند، لذا اهمیت پرداختن به عملکرد از سوی مدیریت به عنوان یک وظیفه‌ی اساسی مطرح است. سازمان‌ها به چند دلیل از ارکان ضروری زندگی انسان‌ها محسوب می‌شوند. آنها به جامعه خدمت می‌کنند، جریانی از دانش و آگاهی را ارائه می‌کنند که می‌تواند زمینه ساز توسعه‌ی فردی و رشد و سعادت بشر گردد. با در نظر گرفتن این اهمیت و نقش و تاثیرهای گوناگونی که سازمان‌ها در زندگی بشر دارند، امروزه توجه فزاینده‌ای به ابعاد مختلف سازمان‌ها از جمله فرآیند، سیستم‌ها و به ویژه آنچه سازمان‌ها بدان دست می‌یابند (عملکرد) می‌شود. عملکرد را انجام دادن کاری با قصد و نیت قبلی معرفی کرده‌اند، عملکرد نتیجه یک عمل خاص می‌باشد. بهبود مستمر در عملکرد سازمان‌ها، نیروی عظیم هم‌افزایی ایجاد می‌کند که این نیروها می‌توانند پشتیبان برنامه‌ی رشد و توسعه و ایجاد فرصت‌های تعالی سازمانی شوند. دولت‌ها و سازمان‌ها و موسسات تلاش‌سازنده‌ای را در این مورد اعمال می‌کنند. بدون بررسی و کسب آگاهی از میزان پیشرفت و دستیابی به اهداف و بدن‌شناسایی چالش‌های پیش‌روی سازمان و کسب بازخور و اطلاع از میزان و نحوه‌ی اجرای سیاست‌های تدوین شده و شناسایی مواردی که به بهبود جدی نیاز دارند، بهبود مستمر عملکرد میسر نخواهد شد و تمامی موارد مذکور بدون اندازه‌گیری و ارزیابی امکانپذیر نیست. می‌توان گفت یکی از موضوعات اصلی در تجزیه و تحلیل‌های سازمانی، عملکرد است و بهبود آن نیز مستلزم اندازه‌گیری است و از این رو سازمانی بدون سیستم ارزیابی عملکرد قابل تصور نیست.

پیشینه پژوهش

امروزه اکثر کشورهای دنیا مدل‌هایی را به عنوان محرک سازمان و کسب و کار در جهت تعالی، رشد و ثروت آفرینی استفاده می‌نمایند. در اینجا ابتدا به شرح مختصر بعضی از تحقیقات انجام شده جهت اندازه‌گیری عملکرد مالی شرکت‌ها پرداخته شده است.

پیشینه داخلی

امیری و نصیری (۱۳۹۶) به بررسی مدل‌های ارزیابی عملکرد مالی شرکت‌های سرمایه‌گذاری پرداختند. از دیرباز تلاش‌های زیادی برای دستیابی به معیاری جهت ارزیابی عملکرد این شرکت‌ها در جهان صورت گرفته تا امکان ارزیابی بهتر عملکرد را برای سرمایه‌گذاران این شرکت‌ها فراهم نماید.

ملک و همکاران (۱۳۹۶) در پژوهشی به شناسایی و رتبه بندی شاخص‌های ارزیابی عملکرد در ورود به بازارهای خارجی (مطالعه موردی: ایران خودرو) پرداختند. در این پژوهش، از تکنیک‌های متفاوت تعیین درجه ارجحیت مولفه‌ها نسبت به یکدیگر، شامل روش فرآیند تحلیل سلسله مراتبی، بردار ویژه استفاده شده و عملکرد استراتژی‌های ورود به بازارهای خارجی شرکت ایران خودرو در طی سال‌های ۸۸ و ۸۹ با استفاده از کارت امتیازی متوازن ارزیابی شده است. یافته‌ها نشان می‌دهد منظرهای کارت امتیازی متوازن به ترتیب درجه موفقیت شامل نوآوری و توسعه ۶۲٪، مشتری ۵۲٪، فرآیندهای کسب و کار ۴۷٪ و مالی ۲۴٪ است.

پیشینه خارجی

مانگلا و همکاران (۲۰۱۶) در پژوهشی به استفاده از رویکرد فازی و چندمعیاره برای رتبه بندی شرکت‌ها به منظور ارزیابی و رتبه بندی کارکنان پرداختند. ایشان بیان داشتند که بهسازی نیروی انسانی باعث بینش و بصیرت عمیقتر، دانش و معرفت بالاتر و مهارت‌های بیشتر کارکنان در اجرای وظایف و مسئولیت‌های شغلی می‌شود. در این پژوهش مدل ارزیابی عملکرد کارکنان ستاد سازمان اتکا با تلفیق روش آماری شاخه معادلات ساختاری با روشهای تصمیم گیری چند معیاره در شرایط عدم قطعیت به انجام می‌رسد.

لمن و فورسین (۲۰۱۶)، در پژوهشی با عنوان "بررسی طراحی سیستم‌های سنجش عملکرد موجودی کالا و تاثیر گذاری آن با سودآوری" پرداختند. با استفاده از داده‌های ۳۵۰ شرکت از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار لندن در طی سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۵، به بررسی ارتباط بین سیستم برتر عملکرد و سودآوری شرکت‌ها پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها بیانگر اینست که ارتباط مؤثری بین سیستم برتر عملکرد و سودآوری در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار لندن برقرار است.

گو و ژائو (۲۰۱۷) در پژوهشی به توسعه بهترین- بدترین برای ارزیابی شرکت‌ها و افزودن منطق فازی به آن پرداختند. ایشان ضمن بررسی همه جانبه مدل بهترین- بدترین جهت ارزیابی عملکرد شرکت‌ها مشاهده کردند که با افزودن منطق فازی به مدل بهترین- بدترین درجات کارایی این مدل افزایش یافته و توان توضیح دهندگی بالاتری را نسبت به حالت قبل جهت اندازه گیری عملکرد پیدا کرده است.

گادوین و همکاران (۲۰۱۷) در پژوهشی به ارزیابی عملکرد و کارایی شرکت با مدل ترکیبی شبکه های عصبی و تحلیل پوششی داده ها پرداختند. ایشان بیان کردند که ارزیابی عملکرد شرکت‌ها همواره

از مسأله‌های چالش برانگیز در حوزه‌های مدیریت بوده است. اندازه‌گیری کارایی خصوصاً در دو دهه اخیر، به علت اهمیت آن در ارزیابی عملکرد، مورد توجه زیادی قرار گرفته است. از سال ۱۹۵۷ که فارل روشی را برای اندازه‌گیری کارایی مطرح کرد تاکنون بازنگری‌های جامع و اساسی در موضوع اندازه‌گیری کارایی صورت گرفته است. هم‌چنین دیدگاه‌های پارامتری و غیر پارامتری به طور گسترده‌ای در ارزیابی کارایی مورد استفاده قرار می‌گیرند. ضمن این‌که دیدگاه‌های اولیه عمدتاً شامل مرزهای قطعی و مرزهای تصادفی بوده و بعدها دیدگاه‌هایی نیز مطرح شده است

با توجه به تحقیقات قبلی متأسفانه امروزه اشتیاق به سرمایه‌گذاری در بورس از سوی مردم زیاد نبوده و یکی از دلایل آن، می‌تواند ناتوانی سرمایه‌گذاران در پیش‌بینی و ارزیابی و به صورت کلی تجزیه و تحلیل اطلاعات و مهمتر از همه عملکرد شرکت‌ها دانست و اشتیاق عموم مردم به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها و امور بازرگانی می‌باشد. از سوی دیگر سازمان‌ها جهت مقابله با چالش‌های پیش‌روی نیازمند آن می‌باشند که جهت تصمیم‌گیری‌ها الگوی مناسبی برای پیش‌بینی و اندازه‌گیری عملکرد داشته باشند تا بتوانند به بهبود مستمر در تمام زمینه‌ها دست یابند. با ظهور روش‌های نوین و استفاده از این روش‌ها در کنار معیارهای مالی سنتی ارزیابی عملکرد شرکت‌ها متحول شد. اما هنوز می‌توان با استفاده از، معیارهای اقتصادی حسابداری و ترکیب آن با روش‌های مختلف و استفاده از معیارهای مالی جدید، دقت اطلاعات خروجی را افزایش داد. استفاده از رویکرد تفسیری-ساختاری به منظور مقابله با ابهام موجود در داده‌های ورودی، در کنار روش بهترین-بدترین می‌تواند یک پژوهش کاربردی ویژه در حوزه ارزیابی و پیش‌بینی عملکرد مالی شرکت‌ها ارائه دهد. از سوی دیگر همه مدل‌ها تنها از یک یا چند جنبه عملکرد شرکت‌ها را بررسی می‌کنند و به دنبال مدلی جهت ارزیابی جامع مالی شرکت‌ها می‌باشند. همانگونه که گفته شد به دلیل کاربردهای فراوان مبحث ارزیابی عملکرد در حوزه‌های مالی و مدیریتی ارزیابی و بررسی جنبه‌های مختلف آن برای مدیران و سرمایه‌گذاران و فعالان بازار سرمایه ضروری تلقی می‌گردد. از این رو نتایج این پژوهش می‌تواند در نهادهایی همچون شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بانک‌ها و موسسات اعتباری، شرکت‌های تأمین سرمایه و مشاوره سرمایه‌گذاری و همچنین کلیه فعالان بازار سرمایه مورد استفاده قرار گیرد.

فرضیه‌های پژوهش

براساس مبانی نظری و مرور پژوهش‌های تجربی، فرضیه‌های پژوهش به شرح زیر تدوین شد:

۱. روش تفسیری-ساختاری جهت شناسایی معیارهای ارزیابی عملکرد موثر است.

۲. مدل بهترین - بدترین قابلیت ارزیابی عملکرد را دارد.
۳. معیارهای حسابداری قابلیت ارزیابی عملکرد را دارد.
۴. معیارهای اقتصادی قابلیت ارزیابی عملکرد را دارد.
۵. معیارهای مدیریت مالی قابلیت ارزیابی عملکرد را دارد.
۶. معیارهای تلفیقی قابلیت ارزیابی عملکرد را دارد.

روش پژوهش

این پژوهش از نظر روش گردآوری دادها، توصیفی - تحلیلی است. همچنین این پژوهش از لحاظ طبقه بندی پژوهش بر مبنای هدف از نوع کاربردی است. پژوهش حاضر از لحاظ طبقه بندی بر حسب روش، از نوع توصیفی است. از میان انواع پژوهش های توصیفی، از نوع همبستگی بوده چرا که در آن ارتباط بین چند معیار و عملکرد شرکت مورد مطالعه قرار می گیرد. از روش مطالعات کتابخانه ای برای مطالعه ادبیات موضوع و بررسی پیشینه پژوهش استفاده شده است. روش جمع آوری اطلاعات واقعی متغیرها میدانی بوده و اطلاعات مربوط به سهامداران نهادی، عملکرد و دیگر متغیرهای ذکر شده با مراجعه به سازمان بورس اوراق بهادار، و استفاده از نظرات خبرگان، نرم افزار پارس پرتولیو و یادداشتهای توضیحی صورتهای مالی شرکتها استخراج شد. جهت تجزیه و تحلیل اطلاعات گردآوری شده و خروجی بهترین - بدترین از نرم افزار لینگو استفاده می شود.

روش (تفسیری - ساختاری)

مدلسازی ساختاری تفسیری یک روش شناسی بناشده ی خوب جهت شناسایی روابط بین عناصر ویژه است که یک مسئله یا یک موضوع را تعریف می کند برای هر مسئله ی پیچیده ی تحت بررسی، شماری از عوامل ممکن است به یک مسئله یا موضوع مرتبط باشد با این حال، ارتباطات مستقیم و غیرمستقیم بین این عوامل شرایط را به مراتب درست تر از عوامل فردی توصیف می کند. بنابراین، این روش بیش ها را به سمت ادراکات جمعی از این ارتباطات توسعه می دهد. به عبارت دیگر مدلسازی تفسیری - ساختاری یک فرایند متعامل است که در آن مجموعه ای از عناصر مختلف و مرتبط با همدیگر در یک مدل سیستماتیک جامع ساختاردهی می شوند به طور کلی تکنیکی است که بررسی پیچیدگی سیستم را امکانپذیر و سیستم را به گونه ای ساختاردهی میکند که به سادگی قابل درک باشد مدل تفسیری - ساختاری در تشخیص روابط درونی متغیرها کمک می کند و یک تکنیک مناسب برای تجزیه و تحلیل تأثیر یک متغیر بر متغیرهای دیگر است. همچنین مدل تفسیری - ساختاری میتواند به اولویت بندی و تعیین سطح

عناصر یک سیستم اقدام کند که کمک بسیار شایانی به مدیران برای اجرای بهتر مدل طراحی شده می‌کند. و از دید معنایی دارای سه بعد با توجه به هر یک از حروف است. I؛ بعد تفسیری براساس قضاوت و نظرات گروهی از خبرگان جهت تصمیم‌گیری در مورد اینکه آیا و چگونه متغیرها دارای ارتباط درونی هستند. S؛ بعد ساختار براساس ارتباط زمینه‌ای بین متغیرها، کل ساختار را از درون یک سری از متغیرهای پیچیده بیرون میکشد. M؛ بعد مدل‌سازی که روابط خاص از متغیرها و کل ساختار سیستمی مورد بررسی را نشان می‌دهد. به عبارت دیگر، در مدل تفسیری - ساختاری؛ I تفسیری (به عنوان نتیجه ی قضاوت)، S ساختار (به عنوان خروجی نتایج یک سری از متغیرها) و M به عنوان نمودار نمایشی از ارتباط خاص و ساختار کلی است. این تجزیه و تحلیل به صورت یک روند مرحله‌ای هدایت می‌شود. (سلیمان زاده، ۱۳۸۸)

روش بهترین - بدترین

روش بهترین - بدترین برای حل مسئله تصمیم‌گیری چند معیاره معرفی می‌گردد. در یک مسئله تصمیم‌گیری چند معیاره، تعدادی آلت‌ناتیو (پیشنهاد) با توجه به تعدادی معیار مورد ارزیابی قرار می‌گیرند تا بهترین آلت‌ناتیو انتخاب گردد. این روش با انتشار مقاله‌ای با عنوان روش تصمیم‌گیری چند متغیره بهترین - بدترین^۱ در سال ۲۰۱۵ و توسط آقای جعفر رضایی از دانشگاه صنعتی دلیفت هلند معرفی گردید. این تکنیک یکی از جدیدترین و کاراترین تکنیک‌های تصمیم‌گیری چند معیاره است که به منظور وزن‌دهی عوامل و معیارهای تصمیم‌گیری به کار می‌رود. روش‌های تصمیم‌گیری چند معیاره از جمله روش تحلیل سلسله‌مراتبی شاخص‌ها و معیارهای زیر معیارهای تصمیم‌گیری را می‌توان توسط مقایسه‌های زوجی و تحلیل نظرات خبرگان رتبه‌بندی نمود و آنها را از ارجح‌ترین و با اهمیت‌ترین به کم‌اهمیت‌ترین مرتب نمود. اما در روش بهترین - بدترین، بهترین و بدترین شاخص‌ها و معیارها توسط تصمیم‌گیرنده مشخص می‌شود و سپس مقایسه زوجی بین هر کدام از این دو شاخص، که بهترین و بدترین هستند، با دیگر شاخصها صورت می‌گیرد. آنگاه مساله تبدیل به یک مساله برنامه‌ریزی خطی می‌شود بدین گونه که وزن شاخص‌ها به صورتی بدست آید که تفاوت‌های مطلق اوزان حداقل گردد. از جمله ویژگی‌های برجسته این روش، که یکی از تکنیک‌های نوین تصمیم‌گیری چند شاخصه می‌باشد، نسبت به سایر تکنیک‌های چند شاخصه موجود، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ۱- تعداد مقایسات زوجی کمتر
- ۲- دستیابی به مقایسات زوجی سازگارتر

تکنیک آراس

روش آراس^۱ یکی از روشهای تصمیم‌گیری چند شاخصه است که به معنی ارزیابی نسبت جمعی می‌باشد این روش در سال ۲۰۱۰ توسط آقای زاوادسکاس و ترکسیس معرفی شد. متد تصمیم‌گیری چند معیاره آراس بر اساس مقایسه هر گزینه با مقدار ایده‌ال فرضی بنا نهاده شده است.

تحلیل میک مک^۲

تحلیل میک مک روشی برای نمایش گرافیکی متغیرها بر اساس قدرت نفوذ و وابستگی آنها در مدل‌سازی ساختاری-تفسیری است. بر اساس قدرت وابستگی و نفوذ متغیرها، می‌توان دستگاه مختصاتی تعریف کرد و آن را به چهار قسمت مساوی تقسیم نمود. تجزیه و تحلیل در این روش بر پایه قدرت نفوذ (تاثیرگذاری) و میزان وابستگی (تاثیرپذیری) هر متغیر شکل گرفته و امکان بررسی بیشتر محدوده هر یک از متغیرها را فراهم می‌سازد.

جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری پژوهش متشکل از تمامی شرکتهای بورس و اوراق بهادار در پایان سال ۱۳۹۶ می‌باشد که شامل ۱۰۳ شرکت طی ۵ سال است. نحوه انتخاب این شرکتهای بر اساس موارد زیر بوده است: اینکه شرکتهای مورد نظر بین ۵۰ شرکت برتر در آن سال باشند و همچنین صورت‌های مالی منتشر شده از شرکتهای مورد نظر بتوانند اطلاعات لازم را برای محاسبه معیارهای ارزیابی عملکرد مورد استفاده در این پژوهش (به ویژه ارزش افزوده نقدی) فراهم کنند. و روش نمونه‌گیری در این پژوهش حذف سیستمی خواهد بود.

متغیرهای پژوهش

در این پژوهش با توجه به تحقیقات پیشین ۴۹ نسبت‌هایی که مربوط به ارزیابی عملکرد مالی می‌باشند و با نظر خبرگان استخراج گردیده به شرح زیر است:

جدول ۱. معیارهای ارزیابی عملکرد

ردیف	معیار	ردیف	معیار
	ارزش افزوده نقدی (CVA)	۲۶	نسبت جریانات نقدی عملیاتی به فروش
	شاخص فراگیر نقدینگی	۲۷	نسبت جریانات نقدی عملیاتی به کل داراییها
	شاخص دوره تبدیل وجه نقد	۲۸	نسبت جریانات نقدی عملیاتی به کل بدهی‌ها
	شاخص مانده نقدی خالص	۲۹	نسبت جریانات نقدی عملیاتی به بدهیهای جاری
	نسبت Q توبین	۳۰	نسبت مجموع بدهیها به مجموع داراییها

1. ARAS ,Additive Ratio Assessmen

2. MICMAC

معیار	ردیف	معیار	ردیف
نسبت بدهی های جاری به مجموع بدهی ها	۳۱	سود هر سهم (EPS)	
حقوق صاحبان سهام به جمع کل بدهی ها	۳۲	ارزش افزوده بازار (MVA)	
ارزش افزوده اقتصادی تعدیل شده (REVA)	۳۳	نسبت P/E	
نرخ بازده دارایی (ROA)	۳۴	ارزش افزوده اقتصادی (EVA)	
نسبت گردش دارائی های جاری	۳۵	نسبت گردش دارائی	
نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)	۳۶	نسبت گردش دارایی ثابت	
نسبت گردش دارائی های بلند مدت	۳۷	هزینه سرمایه	
نسبت گردش حسابهای دریافتی	۳۸	نسبت پوشش بهره	
متوسط دوره وصول مطالبات	۳۹	بتا	
نسبت گردش موجودی کالا	۴۰	بازده اضافی	
نسبت گردش سرمایه در گردش	۴۱	ترینر	
نسبت گردش حقوق صاحبان سهام	۴۲	نسبت ارزیابی	
نسبت سود ناخالص به فروش	۴۳	شارپ	
نسبت سود قبل از مالیات	۴۴	نسبت جاری	
نسبت سود قبل از مالیات به حقوق صاحبان سهام	۴۵	نسبت سریع	
نسبت هزینه های عمومی و اداری به فروش	۴۶	نسبت نقد	
نسبت دارائی جاری به مجموع دارائی ها	۴۷	نرخ رشد دارائی ها	
نسبت دارائی بلندمدت به مجموع دارائیه‌ها	۴۸	نرخ رشد سود خالص	
نسبت نقدینگی به دارائی های جاری	۴۹	نرخ رشد فروش	
		نسبت سود خالص	

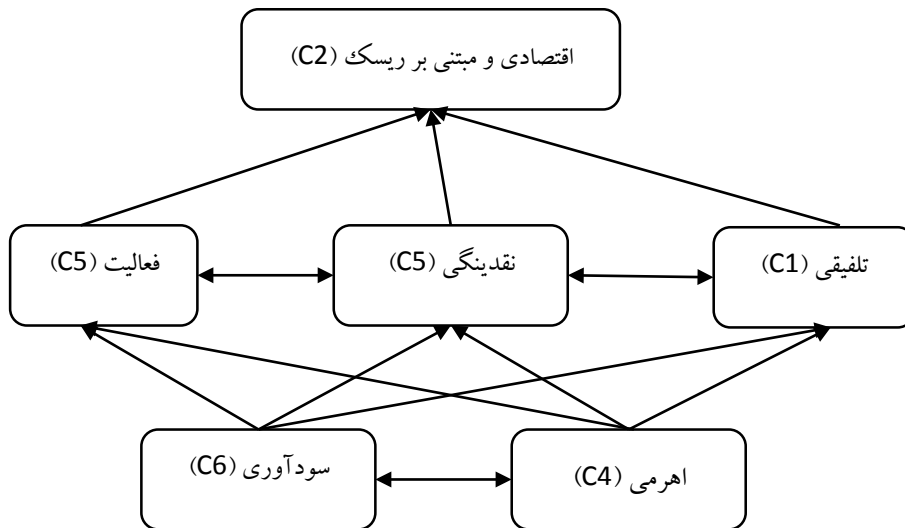
یافته‌های پژوهش

نتایج روش ساختاری - تفسیری

گام اول: ماتریس خودتعاملی ساختاری پژوهش را با استفاده از نظر پاسخ‌دهندگان تشکیل می‌گردد.
گام دوم: ماتریس دستیابی اولیه را با تبدیل ماتریس خودتعاملی ساختاری به اعداد صفر و یک تشکیل می‌گردد.

گام سوم: پس از اینکه ماتریس اولیه دستیابی بدست آمد، باید سازگاری درونی آن برقرار شود.
گام چهارم: مجموعه معیارهای ورودی (پیش نیاز) و خروجی (دستیابی) برای هر معیار را محاسبه می‌کنیم و سپس عوامل مشترک را نیز مشخص می‌گردد.

گام پنجم: با استفاده از سطوح بدست آمده از معیارها، شبکه تعاملات تفسیری - ساختاری رسم می‌شود. اگر بین دو متغیر 1 و 2 رابطه باشد آن را به وسیله یک پیکان جهت دار نشان داده می‌شود.



شکل ۱: مدل S اختاری - تفسیری پژوهش

با توجه به شکل ۱، مدل پژوهش شامل ۵ سطح می‌باشد که دو معیار S و T در سطح ۵ می‌باشند و تاثیرگذارترین معیارها به حساب می‌آیند. سطح یک این مدل در اختیار سه معیار F، G و I می‌باشد که تاثیرپذیرترین معیارها می‌باشند.

تحلیل میک مک

همچنین مدل پژوهش را می‌توان از لحاظ قدرت نفوذ و وابستگی به صورت شکل ۲ نشان داد. بر این اساس تنها معیار C2 از نوع وابسته است. این متغیرها دارای وابستگی قوی و هدایت ضعیف هستند. این متغیرها اصولاً تاثیرپذیری بالا و تاثیرگذاری کمی روی سیستم دارند.

تعیین وزن و اهمیت عوامل

در این بخش به تعیین وزن و اهمیت معیارها و زیرمعیارهای پژوهش با استفاده از مدل بهترین-بدترین پرداخته می‌شود. از گام‌های اولیه این روش تعیین با اهمیت‌ترین و کم اهمیت‌ترین معیارها و زیرمعیارها است در این پژوهش با استفاده از نظرات خبرگان با اهمیت‌ترین و کم اهمیت‌ترین معیارها و زیر معیارها استخراج شدند. برای محاسبه وزن معیارهای اصلی، ابتدا مقایسه زوجی بهترین معیار یعنی "سودآوری" با دیگر معیارها را تشکیل می‌دهیم. همچنین به طریق مشابه مقایسه زوجی دیگر معیارها با بدترین معیار یعنی "اهرمی" را نیز ایجاد. نتایج مقایسه زوجی معیارهای اصلی در جدول ۴-۹ آورده شده است. این جدول میانگین هندسی نظرات ۶ خبره می‌باشد.

جدول ۲. مقایسات زوجی معیارهای اصلی

BO	با اهمیت‌ترین: سودآوری	OW	کم اهمیت‌ترین: اهرمی
تلفیقی	۲,۶۲۱	تلفیقی	۴,۴۴۲
اقتصادی و مبتنی بر ریسک	۴,۶۴۲	اقتصادی و مبتنی بر ریسک	۲,۲۸۹
نقدینگی	۳,۳۰۲	نقدینگی	۲,۸۸۴
اهرمی	۹,۰۰۰	اهرمی	۱,۰۰۰
فعالیت	۴,۶۱۰	فعالیت	۲,۸۲۸
سودآوری	۱,۰۰۰	سودآوری	۹,۰۰۰

با توجه به جدول ۲، مدل خطی BWM معیارهای اصلی به صورت زیر تشکیل می‌شوند.

$\min z$

$$|W6-2.621 \times w1| \leq z$$

$$|W6-4.642 \times w2| \leq z$$

$$|W6-3.302 \times w3| \leq z$$

$$|W6-9 \times w4| \leq z$$

$$|W6-4.61 \times w5| \leq z$$

$$|w1-4.442 \times W4| \leq z$$

$$|w2-2.289 \times W4| \leq z$$

$$|w3-2.884 \times W4| \leq z$$

$$|w5-2.828 \times W4| \leq z$$

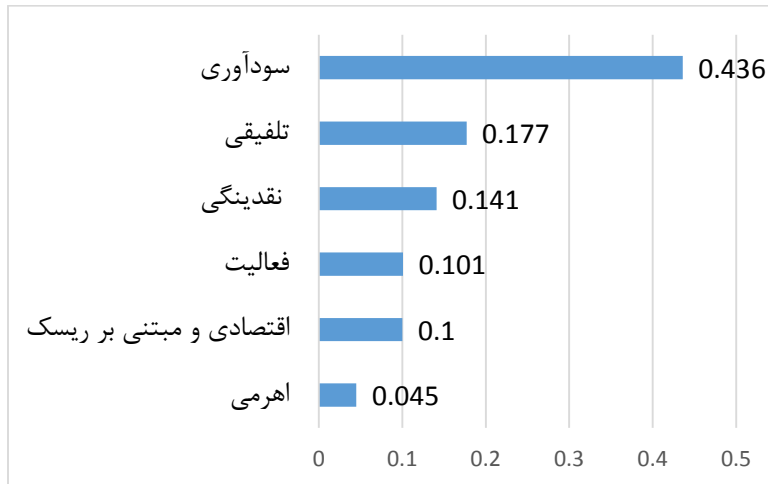
$$w1+w2+w3+w4+w5+w6=1$$

مدل بالا در نرم افزار لینگو حل می‌گردد که خروجی در جدول ۳ حاصل می‌شود.

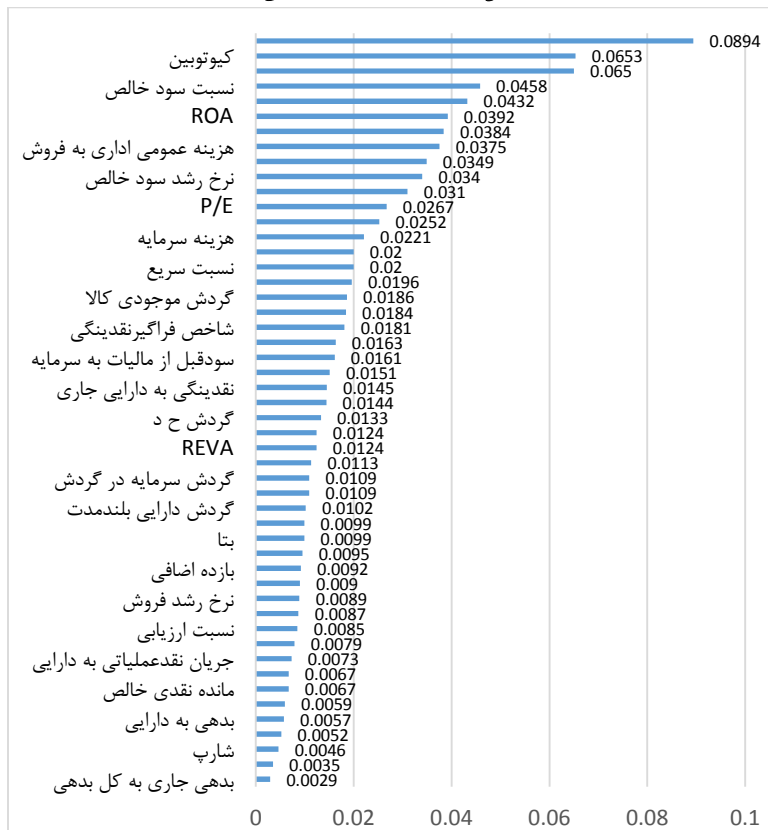
جدول ۳. خروجی مدل BWM معیارها در نرم افزار لینگو

Variable	Value	Reduced Cost
Z	0.2772955E-01	0.000000
W6	0.4363494	0.000000
W1	0.1770618	0.000000
W2	0.9997392E-01	0.000000
W3	0.1405448	0.000000
W4	0.4540220E-01	0.000000
W5	0.1006679	0.000000

با توجه به جدول فوق، معیار سودآوری با وزن ۰,۴۳۶ رتبه اول را کسب کرده است. تلفیقی و نقدینگی به ترتیب با اوزان ۰,۱۷۷ و ۰,۱۴۱ رتبه‌های دوم و سوم را کسب کرده‌اند. همچنین نرخ سازگاری (Z) این مقایسه زوجی ۰,۰۲۷ می‌باشد که نشان دهنده سازگاری بالا است.



شکل ۲. وزن معیارهای اصلی



شکل ۳. وزن نهایی زیرمعیارها

نتایج روش آراس

هدف از تکنیک آراس رتبه‌بندی گزینه‌های پژوهش یعنی ۱۰۳ شرکت می‌باشد. اولین گام نیز در این روش تشکیل ماتریس تصمیم می‌باشد. ماتریس تصمیم روش آراس تشکیل شده از ۴۹ شاخص پژوهش و ۱۰۳ شرکت می‌باشد.

در گام دوم می‌بایست بر اساس روابط ۵ و ۶ مقدار ایده‌آل فرضی را ایجاد کرد. گام سوم روش آراس تبدیل معیارهای منفی به مثبت بر اساس رابطه ۷ است به عبارت دیگر برای تبدیل معیارهای منفی به مثبت باید امتیازات آن‌ها معکوس شود. و سپس با استفاده از رابطه ۸ ماتریس تصمیم را نرمال کنیم. در گام پنجم باید ماتریس نرمال وزن دار را ایجاد کرد کفایت وزن‌های معیارها که از روش آنتروپی محاسبه شده است را در ماتریس نرمال ضرب کرد تا ماتریس نرمال وزن دار حاصل شود. که در جدول ۴ آورده شده است.

در گام ششم نیز با استفاده از روابط گام پنجم شاخص آراس و میزان مطلوبیت گزینه‌ها را محاسبه می‌کنیم و بر اساس آن رتبه‌بندی گزینه‌ها صورت می‌گیرد.

جدول ۴: شاخص آراس و رتبه‌بندی گزینه‌ها

رتبه	امتیاز نهایی	نام شرکت	رتبه	امتیاز نهایی	نام شرکت
۳۴	۰/۱۳۴	پارس مینو	۵۰	۰/۱۰۸	آبسال
۳۶	۰/۱۲۹	پتروشیمی آبادان	۷۹	۰/۰۶۶	آذراب
۴۷	۰/۱۱۲	پشم شیشه ایران	۱۹	۰/۱۷۲	البرز دارو
۲۴	۰/۱۶۰	پگاه آذربایجان	۷۳	۰/۰۸۱	الکترونیک خودرو
۵۹	۰/۰۹۹	پگاه اصفهان	۸۶	۰/۰۵۷	آهنگری تراکتور
۵۵	۰/۱۰۳	پگاه خراسان	۶۵	۰/۰۸۸	ایران ترانسفو
۱۰۳	-۰/۱۴۱	پلاسکوکار سایا	۴۵	۰/۱۱۵	ایران خودرو
۴۳	۰/۱۱۹	تراکتورسازی	۹۵	۰/۰۴۰	ایران خودرو دیزل
۹۳	۰/۰۴۶	تولی پرس	۲۶	۰/۱۵۲	ایران دارو
۹۶	۰/۰۳۷	چرخشگر	۸	۰/۲۱۲	ایران مریوس
۳۰	۰/۱۴۶	دارو ابوریحان	۵۷	۰/۱۰۱	ایرکا پارت صنعت
۲۵	۰/۱۵۹	دارو اسوه	۹۰	۰/۰۵۰	بهسرام
۳۷	۰/۱۲۷	دارو اکسیر	۶۱	۰/۰۹۷	بهوش
۲۸	۰/۱۴۸	دارو جابرین حیان	۵۱	۰/۱۰۶	بیسکویت گرجی
۲۱	۰/۱۶۷	دارو رازک	۵۶	۰/۱۰۲	پارس خزر
۱۲	۰/۱۹۹	دارو زهرای	۱۰۰	۰/۰۰۲	پارس خودرو
۳۱	۰/۱۴۵	دارو فارابی	۷	۰/۲۱۵	پارس دارو
۷۴	۰/۰۸۰	دارو لقمان	۶۹	۰/۰۸۴	پارس سوئیچ
۴۲	۰/۱۲۰	داروسازی کوثر	۱۶	۰/۱۸۲	صنعتی مینو (خرمدره)

رتبه	امتیاز نهایی	نام شرکت	رتبه	امتیاز نهایی	نام شرکت
۵۴	۰/۱۰۳	دوده صنعتی پارس	۶	۰/۲۳۰	فرآورده های نسوز ایران
۵۲	۰/۱۰۵	ذغالسنگ نگین	۳۸	۰/۱۲۷	فروسلیس ایران
۷۶	۰/۰۷۵	ریخته گری تراکتور	۸۰	۰/۰۶۶	فنر سازی خاور
۴۰	۰/۱۲۵	رینگ سازی مشهد	۶۰	۰/۰۹۸	فنر سازی زر
۵۳	۰/۱۰۳	زاگرس فارمد پارس	۳	۰/۲۴۰	فولاد خوزستان
۸۸	۰/۰۵۴	زامیاد	۴	۰/۲۳۹	فولاد مبارکه اصفهان
۷۷	۰/۰۷۴	سایپا	۳۵	۰/۱۳۰	فولادخراسان
۴۴	۰/۱۱۸	سایپا آذین	۹۴	۰/۰۴۲	فیبر ایران
۹۸	۰/۰۲۵	سایپا دیزل	۴۱	۰/۱۲۴	قند نقش جهان
۶۴	۰/۰۹۱	سرماآفرین	۷۲	۰/۰۸۳	کاشی الوند
۲۹	۰/۱۴۷	سیمان ارومیه	۲۰	۰/۱۷۱	کاشی پارس
۱۸	۰/۱۷۶	سیمان اصفهان	۴۶	۰/۱۱۲	کاشی نکسرام
۳۹	۰/۱۲۶	سیمان تهران	۷۸	۰/۰۷۱	کاشی حافظ
۳۲	۰/۱۴۰	سیمان شاهرود	۷۵	۰/۰۷۸	کاشی سعدی
۳۳	۰/۱۳۸	سیمان صوفیان	۱۷	۰/۱۷۶	کاشی سینا
۱۱	۰/۲۰۸	سینادارو	۹	۰/۲۱۲	کالسیمین
۹۹	۰/۰۱۳	شهد ایران	۷۱	۰/۰۸۳	کرین ایران
۱۴	۰/۱۸۷	شیشه و گاز	۸۴	۰/۰۶۲	کمباین سازی
۴۸	۰/۱۱۱	شیمی داروپخش	۲۳	۰/۱۶۵	گروه مینا
۸۲	۰/۰۶۵	شیمیایی سینا	۲	۰/۳۷۴	گل گهر
۸۷	۰/۰۵۶	لبنیات پاک	۷۰	۰/۰۸۳	لامپ پارس شهاب
۶۳	۰/۰۹۴	لبنیات کالبر	۸۷	۰/۰۵۶	لبنیات پاک
۹۱	۰/۰۵۰	صنعتی بوتان	۶۳	۰/۰۹۴	لبنیات کالبر
۱۵	۰/۱۸۵	مواد داروپخش	۶۸	۰/۰۸۵	لعابیران
۵۸	۰/۱۰۱	مهرام	۸۱	۰/۰۶۵	لنت ترمز
۲۲	۰/۱۶۶	مهر کام پارس	۹۲	۰/۰۴۶	لوله و ماشین سازی
۸۳	۰/۰۶۳	نساجی بروجرد	۶۷	۰/۰۸۶	ماشین سازی نیرو محرکه
۴۹	۰/۱۱۰	نصیر ماشین	۸۹	۰/۰۵۳	محور خودرو
۱۰	۰/۲۱۱	نفت بهران	۶۶	۰/۰۸۸	مس باهنر
۱۳	۰/۱۹۱	نفت پارس	۶۲	۰/۰۹۶	معادن منگنز ایران
۱۰۱	۰/۰۰۰	نورد آلومینیوم	۱	۰/۴۲۴	معذنی املاح ایران
۸۵	۰/۰۵۹	نورد قطعات فولادی	۵	۰/۲۳۷	ملی صنایع مس ایران
۹۷	۰/۰۳۷	نیرو محرکه			

با استفاده از تکنیک های فوق رتبه بندی شرکت های برتر به صورت زیر می باشد:
 در نهایت با استفاده از تکنیک آراس و نسبت های ایده آل برای هر نسبت رتبه بندی انجام
 گرفت و ۱۰۳ شرکت با استفاده از ۴۹ نسبت مالی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند.

بر این اساس شرکت معدنی املاح ایران در صدر این رتبه بندی قرار گرفت و شرکت نورد آلومینیوم نیز در پایین ترین رده قرار گرفت. در واقع نتایج نشان دهنده این مطلب است که کل فرضیه اصلی و همچنین شش فرضیه فرعی پژوهش تایید و روشهای روشهای مد نظر توانایی لازم را جهت ارزیابی عملکرد داشتند. و میزان اهمیت هر یک از معیارها متفاوت بود. که در بالا آورده شده است.

نتیجه گیری

این پژوهش دارای یک فرضیه اصلی و شش فرضیه فرعی بود که همه این فرضیات به بررسی توانایی نسبت های مالی مختلف جهت ارزیابی عملکرد مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می پرداختند. و در واقع این تحقیق به دنبال دو مطلب بود. نخست بررسی محتوای اطلاعاتی نسبت های مالی و دوم اینکه آیا با اطلاعات موجود در صورت های مالی عملکرد مالی شرکتهای بورسی را می توان ارزیابی و رتبه بندی کرد یا خیر.

نتایج بررسی فرضیات پژوهش به شرح زیر است:

ابتدا بر اساس تجزیه و تحلیل های نظریات خبرگان و با استفاده از روش ساختاری- تفسیری معیارها و ارتباط آنها با یکدیگر در قالب ماتریس خودتعاملی بررسی شد در واقع میزان تاثیر گذاری هر معیار بر دیگر معیارها تعیین گردید. سپس با استفاده از روش بهترین- بدترین معیارها با استفاده از نرم افزار لینگو دسته بندی شده و وزن دهی شدند و بر این اساس معیارهای دسته سودآوری با وزن ۰,۴۳۶، رتبه اول را کسب کرده است. تلفیقی و نقدینگی به ترتیب با اوزان ۰,۱۷۷ و ۰,۱۴۱، رتبه های دوم و سوم را کسب کرده اند. و در انتها اقتصادی و مبتنی بر ریسک به میزان ۰/۱ و اهرمی ۰/۰۴۵ می باشد.

و در بین ۴۹ نسبت مالی EPS هر سهم با ۰/۰۸۲۹ بیشترین و با اهمیت ترین معیار جهت ارزیابی عملکرد و بدترین معیار بدهی جاری به بدهی کل با نسبت ۰/۰۰۲۹ می باشد. در نهایت با استفاده از تکنیک آراس و نسبت های ایده آل برای هر نسبت رتبه بندی انجام گرفت و ۱۰۴ شرکت با استفاده از ۴۹ نسبت مالی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند.

بر این اساس شرکت معدنی املاح ایران در صدر این رتبه بندی قرار گرفت و شرکت نورد آلومینیوم نیز در پایین ترین رده قرار گرفت.

در واقع نتایج نشان دهنده این مطلب است که کل فرضیات پژوهش تایید ولی درجه اهمیت آنها طبقه بندی شده است و بر اساس روش بدترین و بهترین و ساختاری- تفسیری

این ارزیابی قابل انجام بوده و نهایتاً انجام گرفت. پیشنهادات زیر به فعالان حوزه اقتصادی و دولت به صورت زیر ارائه شده است:

به سرمایه گذاران توصیه می شود جهت ارزیابی شرکت های ایرانی و تصمیم گیری در رابطه با خرید از این روش استفاده نمایند.

به مدیران و صاحبان شرکت ها توصیه می گردد که از این مدل سالانه استفاده کرده و بحران مالی و ورشکستگی را قبل از وقوع پیش بینی کرده و تدابیر لازم را در خصوص تجدید نظر در کنترل شرکت اتخاذ نمایند، و از بروز مشکلات مالی جلوگیری نمایند.

با توجه به تعداد زیاد شرکت های دولتی، پیشنهاد می گردد که دولت با استفاده از این مدل پیشنهادی اقدام به شناسایی شرکت های با عملکرد پایین نموده و نسبت به تجدید ساختار و یا انحلال آنها تصمیم گیری نماید.

به سازمان بورس اوراق بهادار تهران توصیه می گردد جهت ارزیابی نهایی شرکت ها از این مدل استفاده نماید.

با توجه به نتایج تحقیق به حسابرسان توصیه می گردد در خصوص اظهار نظر درباره عملکرد فعالیت شرکت های مورد حسابرسی از مدل ارائه شده استفاده نمایند.

با توجه به نبود معیارهای خاص ارزیابی توصیه می گردد با همکاری سازمان حسابرسی و جامعه حسابداران رسمی نسبت به تنظیم لایحه ای برای اصلاح قوانین تجاری و تعریف مناسب و صحیح از عملکرد و معیارهای آن اقدام گردد.

ضمناً می توان متغیرهای دیگری را در نظر گرفت و در پژوهش های آتی موارد زیر را بررسی نمود:

مدل مناسب هر صنعت بصورت جداگانه طراحی گردد.

شرکت های زیانده بورس اوراق بهادار در سال های گذشته شناسایی گردد و عوامل و متغیرهای فوق، در این نوع شرکت های مورد ارزیابی قرار گرفته و بررسی گردد که آیا این روش قابلیت کاربرد در مورد آن دسته از شرکت ها را دارد یا خیر؟

استفاده از روش برای شرکت های زیانده با اطلاعات سه الی پنج سال قبل از زیاندهی، بررسی گردد تا میزان قدرت پیش بینی این روش برای آن سال ها تعیین گردد.

استفاده از سایر متغیرها در روش، مانند متغیرهای و عوامل ترازنامه ای و دیگر نسبت های سود و زیانی.

روش طراحی شده برای صنایع مختلف اصلاح گردد و در واقع مدل مناسب هر صنعت بصورت جداگانه طراحی گردد.

منابع

- حسینی، سید احمد و دیگران (۱۳۹۶)، شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر بهره وری نیروی انسانی با استفاده از تکنیک ANP (مورد مطالعه: مدیران و سرپرستان شرکت سیمان دورود)، مدیریت بهره وری، ۳۷(۱۰)، ۲۹-۵۰.
- خواجوند صالحی و دیگران (۱۳۹۵)، سنجش بهره وری و رتبه بندی واحدهای پژوهشی با استفاده از تحلیل پوششی داده ها، بسپارش، ۴(۴)، ۹۲-۹۹.
- راعی. رضا (۱۳۸۹)، تجزیه و تحلیل رفتار جمعی سرمایه گذاران در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل فضای حالت، بررسی های حسابداری و حسابرسی، ۲(۴)، ۵۰-۶۲.
- راعی، رضا، ۱۳۸۸، مدیریت سرمایه گذاری توسعه یافته، انتشارات سمت، تهران، ۴۲۰-۴۳۵.
- رضایی، نسرین، امیر حسینی، زهرا، (۱۳۹۷)، ارزیابی عملکرد با استفاده از نسبت های مالی از طریق الگوریتم درخت تصمیم گیری، رویکرد مدیریت مالی، ۱۷، ۱۸۵-۲۰۵.
- سلیمانی امیری، غلامرضا، نصیری، سپیده سادات (۱۳۹۶)، ارزیابی عملکرد مالی شرکت های سرمایه گذاری در ایران، پژوهش های حسابداری، ۱۲(۱)، ۱۳۵-۱۶۰.
- سلیمانی امیری، غلامرضا، نصیری، سپیده سادات (۱۳۹۶)، پژوهش حسابداری دوره هفتم زمستان، شماره ۳ (پیاپی ۲۷) سال ۱۲ بهار، شماره ۱ (پیاپی ۴۵)، ۱۶۰-۱۳۵.
- شعبانی، احمد و دیگران (۱۳۹۴)، شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر مدیریت دانش بر بهره وری کتابداران با استفاده از تکنیک AHP فازی، مدیریت اطلاعات سلامت، ۱۱(۷)، ۹۶۳-۹۷۳.
- طاری وردی یالله و دیگران (۱۳۹۲) ارزیابی عملکرد پرتفوی در صندوق های سرمایه گذاری مشترک و شرکت های سرمایه گذاری با مدل هنریکسون-مرتون. تحقیقات تجربی در حسابداری. ۳(۱): ۸۳-۹۹.
- طواری، مجتبی، و دیگران (۱۳۸۸)، شناسایی و اولویت بندی عوامل مؤثر بر بهره وری نیروی انسانی با استفاده از تکنیک های MADM (مطالعه موردی: یکی از شرکت های تولید پارچه استان یزد)، مدیریت صنعتی، ۱: ۷۱-۸۸.
- قاسمی، احمدرضا، (۱۳۹۶)، شناسایی و رتبه بندی عوامل دخیل در رقابت پذیری زنجیره تامین با استفاده از تکنیک های BWM، PLS و FAHP (مورد مطالعه: شرکت کفش پیام)، مدیریت صنعتی، ۱۲(۴۲)، ۱۵-۳۵.
- قربانی، اصغر، مهدوی، غلامحسین، ۱۳۹۲، بررسی تطبیقی نقش شاخص های نقدینگی مدرن و سنتی در ارزیابی عملکرد مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، تحقیقات حسابداری مالی، ۱۱: ۶۷-۸۸.
- کریمی، عبدالرضا، و همکاران، (۱۳۹۶). شناسایی و رتبه بندی شاخص های بهره وری تیم های کاری در بیمارستان با استفاده از ANP-BWM (مطالعه موردی: بیمارستان سجاد تهران)، مدیریت فردا، ۶، ۵۳-۷۸.
- ملک اخلاق، اسماعیل و دیگران، (۱۳۹۰)، شناسایی و رتبه بندی شاخص های ارزیابی عملکرد در ورود به بازارهای خارجی (مطالعه موردی: ایران خودرو)، تحقیقات بازاریابی نوین، ۱(۲)، ۶۱-۷۸.

Reference

- Albert N.M, Vriezen K, Zell K, Sun Z, Singleton K. A, Solmon D (2015). Multicenter Study of Nursing Role Complexity on Environmental Stressors and Emotional Exhaustion, *Applied Nursing Research* 30: 52-57.
- Al-Refaie A (2015). Effects of human resource management on hotel performance using structural equation modeling, *Computers in Human Behavior* 43: 293–303.
- Bender M (2015). Clinical Nurse Leader Integration into Practice: Developing Theory to Guide Best Practice, *Journal of Professional Nursing* 32(1): 32-40.
- Brans J-P, Vincke P, Mareschal B (1986). How to select and how to rank projects: the PROMETHEE method, *European Journal of Operational Research* 24:228-38.
- Carayon P, Wetterneck T. B, Rodriguez A. J. R, Hundt A. S, Hoonakker P, Holden R, Gurse A.P (2014). Human factors systems approach to healthcare quality and patient safety, *Applied Ergonomics* 45(1):14-25.
- Chan, F.T.S., & Kumar, N. (2007). "Global supplier development considering risk factors using fuzzy extended AHP-based approach". *Omega international journal of management science*, 35, 417-431.
- Jessop A (2014). IMP: a decision aid for multi attribute evaluation using imprecise weight estimates, *Omega* 49:18-29.
- Dekker, H., Sakaguchi, J., Kawai, T. (2013). Beyond the contract: Managing risk in supply chain relations. *Management Accounting Research*, 24(2), 122–139.
- Hosseini, Seyed Ahmed and others (2016), identifying and ranking the factors affecting the productivity of human resources using the ANP technique (case study: managers and supervisors of Durood Cement Company), *Productivity Management*, 37(10), 29-50 . (in Persian)
- Feden Koc (2017). Economic Value Added Approach in Measurement of Financial Performance: An Investigation on Economic Added Values of Holdings and Investment Companies Processed in BIST 100 in Turkey. *journal of accounting finance and auditing studies*.21, 103- 139
- Karimi, Abdul Reza, et al., (2016). Identifying and ranking productivity indicators of work teams in hospitals using ANP-BWM (case study: Tehran Sajjad Hospital), *Farda Management*, 6, 53-78 (In Persian)
- Khajund Salehi and others (2015), productivity measurement and ranking of research units using data coverage analysis, *Basparash*, 4(4), 92-99.
- Kim, K. K., Parkb, K. S. (2014). Transferring and sharing exchange-rate risk in a riskaverse supply chain of a multinational firm. *European Journal of Operational Research*, 237(2), 634–648.
- Lee, A. H. I., Chen, W.C., & Chang, C.J. (2008). "A fuzzy AHP and BCS approach for evaluating performance of IT department in the manufacturing industry in Taiwan". *Expert system with applications*, 34, 96-111
- Lehman and Forsin (2016), review of the design of inventory performance measurement systems and its impact on profitability, *Accounting Education*, 9(4),49-63
- Malak Ekhlaq, Esmail and others, (2013), Identification and ranking of performance evaluation indicators in entering foreign markets (case study: Iran Khodro), *New Marketing Research*, 1(2), 61-78. (In Persian)
- Mangala et al. (2016) Fuzzy and multi-criteria approach for ranking companies in order to evaluate and rank employees, *Journal of Economics and Knowledge*, 21(3) 11-32
- Godwin et al. (2017), Assessing the company's performance and efficiency with a hybrid model of neural networks and data envelopment analysis, *Journal of Capital Market Research*, 3 (2), 24-45

- Ghasemi, Ahmadreza, (2016), Identification and ranking of factors involved in supply chain competitiveness using PLS, BWM and FAHP techniques (case study: Payam Shoe Company), *Industrial Management*, 12(42), 15-35. (In Persian)
- Ghorbani, Asghar, Mahdavi, Gholamhossein(2013) comparative study of the role of modern and traditional liquidity indicators in evaluating the financial performance of companies listed on the Tehran Stock Exchange, *Financial Accounting Research*, 11: 67-88. (In Persian)
- Gu and Zhao (2017) Development of best-worst for company evaluation and adding fuzzy logic. *Journal of the American Statistical Association*. 74, 427-431.
- Raii. Reza (2009), analysis of collective behavior of investors in Tehran Stock Exchange using state space model, *Accounting and Auditing Reviews*, 2 (4), 50-62. (In Persian)
- Raii, Reza,. 2009, managing developed investment, *Samt pub.*, Tehran, p: 420-435. (In Persian)
- Rezaei, Nasreen, Amir Hosseini, Zahra, (2017), performance evaluation using financial ratios through the decision tree algorithm, *Financial Management Approach*, 17, 185-205. (In Persian)
- Roche M.A, Laschinger H.K.S, Duffield L (2015). Testing the Nursing Work life Model in Canada and Australia: A Multi-group Comparison Study, *International Journal of Nursing Studies* 52(2):525-534.
- Roy B (1991). The outranking approach and the foundations of ELECTRE methods. *Theory and Decision* 31:49-73.
- Saaty T.L (2001). *Decision making with dependence and feedback: the analytic network process*. Pittsburgh, PA: RWS Publications. Schuh G, Potente T, Varandani
- Shabani, Ahmed and others (2014), identifying and ranking the effective factors of knowledge management on the productivity of librarians using the fuzzy AHP technique, *Health Information Management*, 11(7), 973-963. (In Persian)
- Soleimani Amiri, Gholamreza, Nasiri, Sepideh Sadat (2016), Evaluation of financial performance of investment companies in Iran, *Accounting Research*, 12(1), 135-160. (In Persian)
- Sujata Behera.(2020). RESEARCHOpen AccessDoes the EVA valuation model explain themarket value of equity better underchanging required return than constantrequired return? *Financial Innovation*.no 45. p 2-23
- Tari Verdi Yadullah and others (2012) Evaluation of portfolio performance in mutual funds and investment companies with the Henrikson-Merton model. *Empirical research in accounting*. 3 (1): 83-99. (In Persian)
- Tawari, Mojtabi, and others (2018), identifying and prioritizing factors affecting human resource productivity using MADM techniques (case study: one of the fabric production companies in Yazd province), *Industrial Management*, 1: 71-88. (In Persian)
- Xiong B, Skitmore M, Xia B, Masrom M. A, Ye K, Bridge A (2014). Examining the influence of participant performance factors on contractor satisfaction: A structural equation model, *International Journal of Project Management* 32(3): 482-491.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

تدوین اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن برای دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار ایران^۱

میثم امیری^۲، جواد شکرخواه^۳، محمدحسن ابراهیمی سروعلیاء^۴، حمید مظفری^۵

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۲۱

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۰۶

مقاله پژوهشی

چکیده

پژوهش حاضر در پی تدوین اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن برای دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار ایران می‌باشد. پس از بررسی ادبیات نظری ترکیب و ویژگی‌های هیئت مدیره در اصول راهبری شرکتی بورس نیویورک، بورس لندن و بورس مالزی و در نظر داشتن شرایط اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و فرهنگی ایران، ابعاد و مولفه‌های ترکیب و ویژگی‌های هیئت مدیره اثربخش که عبارتند از: نقش‌های هیئت مدیره، تفکیک مسئولیت‌ها، رئیس هیئت مدیره، اعضای غیرموظف هیئت مدیره، ترکیب هیئت مدیره، تعهد هیئت مدیره، توسعه و بهبود هیئت مدیره، اطلاعات و ارتباطات هیئت مدیره، ارزیابی هیئت مدیره، انتخاب مجدد اعضای هیئت مدیره و جبران خدمات هیئت مدیره انتخاب شدند، سپس در معرض نظرخواهی ۳۰ نفر از خبرگان قرار گرفت و با استفاده از روش دلفی فازی مثلثی نتایج آن مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت و در نهایت ابعاد و مولفه‌های ترکیب و ویژگی‌های هیئت مدیره اثربخش استخراج گردید. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که اصل هیئت مدیره و مدیرعامل در دستورالعمل راهبری شرکتی تدوین شده توسط سازمان بورس و اوراق بهادار ایران دارای ایراداتی اعم از تعریف سهامدار عمده، تعریف ویژگی‌های عضو مستقل هیئت مدیره می‌باشد، همچنین مواردی اعم از تعریف عضو مستقل ارشد، افشاء تعداد جلسات هیئت مدیره و کمیته‌ها، تعیین نیازهای آموزشی اعضای هیئت مدیره، ارزیابی عملکرد اعضای هیئت مدیره و... در نظر گرفته نشده است و نیازمند استفاده از نتایج مورد اجماع در پژوهش حاضر می‌باشد.

واژه‌های کلیدی: اصول راهبری شرکتی، ترکیب هیئت مدیره، ویژگی‌های هیئت مدیره.

طبقه بندی موضوعی: M48, G34, O16

DOI: 10.22051/JERA.2020.31641.2689

۱. استادیار، گروه مالی و بانکداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران، (نویسنده مسئول) (amiry@atu.ac.ir)

۲. استادیار، گروه حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران، (j_shekarkhah@yahoo.com)

۳. استادیار، گروه مالی و بانکداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران، (ebrahimi2020@yahoo.com)

۴. دانشجوی دکتری، گروه مالی و بانکداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران، (hamid.mozafary@gmail.com)

۵. دانشجوی دکتری، گروه مالی و بانکداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران، (hamid.mozafary@gmail.com)

https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

رشد روز افزون شرکت‌ها و جدایی ناگزیر مالکیت از مدیریت، مشکلات نمایندگی را به دنبال داشت. در چنین شرایطی، راهکارها و ابزارهایی که بتوان از طریق آن‌ها تضاد منافع به وجود آمده میان مالکان و مدیران را به نوعی تعدیل کرد و مشکلات نمایندگی را به حداقل ممکن رساند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار شده است. از میان این ابزارها، راهبری شرکتی و مکانیزم‌های آن، نمود گسترده‌ای در جامعه پیدا کرده و مورد توجه اقشار مختلفی از خبرگان و تصمیم‌گیرندگان مالی و اقتصادی قرار گرفته است. از سوی دیگر رسوایی‌های مالی اخیر دهه ۹۰ و اوائل سال ۲۰۰۰ میلادی باعث کاهش صدها میلیارد دلاری در ارزش بازار و از بین رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران در بازارهای سرمایه شده است. عکس‌العمل‌های بعدی نهادهای قانون‌گذاری مثل کنگره آمریکا با تصویب قانون ساربنز آکسلی و قوانین منتشر شده توسط کمیسیون بورس اوراق بهادار یا الزامات فزاینده پاسخگویی در استانداردهای بورس موجب اهمیت دوچندان موضوع راهبری شرکتی گردید (حساس یگانه و سلیمی، ۱۳۸۹). راهبری شرکتی موثر یکی از مشخصه‌های اصلی اقتصادهای کارآ می‌باشد. این امر باعث می‌گردد تا سهامداران اطلاعات، حق و توانایی تاثیرگذاری بر مدیریت از طریق فرآیند راهبری را داشته باشند و اطمینان یابند که دارایی‌های شرکت به صورت منصفانه‌ای در جهت منافع همه ذینفعان مورد استفاده قرار می‌گیرد. با بزرگ شدن شرکت‌ها و تفکیک مالکیت از مدیریت، طبق تئوری نمایندگی، مدیران ممکن است تصمیماتی اتخاذ نمایند که هدف آن بهینه نمودن ثروت و یا حداقل نمودن ریسک و خطرپذیری خودشان نسبت به قیمت از دست رفتن سرمایه مالکان باشد. در راستای کنترل این وضعیت، سازوکارهای متعدد درون سازمانی اعم از انتخاب هیئت مدیره و ... و برون سازمانی اعم از قوانین و مقررات حاکم بر شرکت و ... برای محدود کردن تضادهای نمایندگی تحت عنوان (حاکمیت شرکتی) پیشنهاد شده است. هیئت مدیره به عنوان یک مکانیزم درون سازمانی، واحدی مهم در ساختار سازمانی هر شرکت می‌باشد که محور ارتباطی میان سهامداران و مدیران تلقی می‌شود و به واسطه همین موضوع، ایفاکننده نقش مهمی در راهبری شرکتی در سطح شرکت‌ها است (حساس یگانه و خیرالهی، ۱۳۸۷). به همین منظور موضوع ترکیب هیئت مدیره و اثربخشی آن در دستورالعمل‌های راهبری شرکتی تدوین شده توسط بازار سرمایه کشورهای مختلف اهمیت ویژه‌ای دارد. موضوع راهبری شرکتی در ایران در اوایل دهه ۸۰ در مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی مطرح و بررسی شد و سپس در وزارت امور اقتصادی و دارایی کمیته‌ای با عنوان راهبری شرکتی تشکیل شد. در اواخر سال ۱۳۸۳ سازمان کارگزاران بورس و اوراق بهادار دست به انتشار اولیه آیین‌نامه راهبری شرکتی زد و نهایتاً در سال ۱۳۸۶ با بررسی و تجدید نظر در آن، پیش‌نویس نهایی این آیین‌نامه توسط شرکت بورس اوراق بهادار تهران منتشر گردید و با تاخیر فراوان در اردیبهشت ۱۳۹۲، پیش‌نویس دستورالعمل راهبری شرکتی برای شرکت‌های بورسی و فرابورسی توسط سازمان بورس و اوراق بهادار جهت نظرخواهی عمومی در سامانه اطلاعاتی بورس اوراق بهادار قرار گرفت (مشایخی و شاکری، ۱۳۹۲) و در نهایت در مهرماه ۱۳۹۷ ویرایش جدید دستورالعمل راهبری شرکتی توسط سازمان بورس و اوراق بهادار

ابلاغ گردید، لیکن دستورالعمل مزبور دارای نقاط ضعفی اعم از مغایرت برخی از مفاد آن با قانون تجارت، تعریف ویژگی‌های مبهم عضو مستقل هیئت مدیره (بزرگ اصل، ۱۳۹۲) مزربندی نکردن مفاهیم و اصلاحات در راهبری شرکتی و به تبع آن ایجاد تناقض در وظایف و مسئولیت‌های نقش‌ها، و ... بوده که امکان اجرایی نمودن آن تاکنون میسر نشده است (پوریان‌سب، ۱۳۹۲). در این پژوهش تلاش خواهد شد تا با بررسی اصل هیئت مدیره اثربخش در اصول راهبری شرکتی بازار سرمایه سه کشور آمریکا، انگلستان و مالزی و با آسیب شناسی اصل هیئت مدیره و مدیرعامل دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار ایران، اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن با نظرخواهی از خبرگان ارائه گردد.

مبانی نظری پژوهش

هیئت مدیره در راهبری شرکتی

هدف اساسی که از برقراری راهبری شرکتی مناسب در بخش عمومی دنبال می‌شود، آن است که کسانی که در یک فرآیند دموکراتیک، مسئولیتی را از سوی مردم و به نمایندگی از آنها بر عهده می‌گیرند، خود را مسؤل تحقق بخشیدن به اهداف تعیین شده برای پست مورد نظر بدانند، بطور منصفانه و از روی تعهد به انجام وظیفه خود بپردازند، نتایج عملکرد خود را بطور شفاف به اطلاع مردم برسانند و متعاقباً در رابطه با چگونگی بهره‌گیری از اختیارات و نحوه انجام وظایف خود در مقابل آنان پاسخگو باشند. از همین روست که توسعه پایدار نیازمند اعمال راهبری شرکتی مناسب در هر دو بخش عمومی و خصوصی است. راهبری شرکتی در مفهوم کلی به ساختارها و فرآیندهای تصمیم‌گیری پاسخگویی و رفتار در صدر سازمان اعم از دولتی، حکومتی، خصوصی، انتفاعی، غیر انتفاعی و ... می‌پردازد. هیئت مدیره به عنوان یکی از اصول، در کمک به دولت‌های عضو و غیر عضو در ارزیابی و بهبود چارچوب قانونی، نهادی و نظارتی راهبری شرکتی در همه کشورها و ارائه رهنمود و پیشنهادهایی برای بورس اوراق بهادار، سهامداران شرکت‌ها و سایر طرف‌هایی است که در فرآیند ایجاد راهبری شرکتی نقش دارند (رهبری خرازی، ۱۳۸۵). راهبری مناسب شرکتی باید هیئت مدیره و مدیریت شرکت را به پیگیری اهدافی که به نفع شرکت و سهامداران است، ترغیب و نظارت مؤثر بر این روند را تسهیل کند. هیئت مدیره علاوه بر هدایت استراتژی شرکت، مسؤلیت مهمی در نظارت بر عملکرد مدیریتی و دستیابی به بازده کافی برای سهامداران و در عین حال جلوگیری از بروز تضاد منافع و ایجاد توازن بین توقعات ناسازگار در شرکت بر عهده دارد. هیئت مدیره نه تنها باید پاسخگویی شرکت و سهامداران باشد، بلکه باید در جهت حفظ منافع آنان عمل کند. برخی کشورها هیئت مدیره دو سطحی دارند که وظیفه نظارت و مدیریت را از هم تفکیک می‌کند و به دو هیئت متفاوت می‌سپارند. چنین سیستم‌هایی دارای هیئت نظارت متشکل از اعضای غیر موظف و هیئت عامل متشکل از اعضای موظف می‌باشند. کشورهای دیگر هیئت‌های واحدی دارد که مشتمل بر اعضای موظف و غیر موظف است (رهبری خرازی، ۱۳۸۵).

ترکیب و ساختار هیئت مدیره

یکی از مباحث اصلی طرح شده در زمینه‌ی موضوع هیئت مدیره مسأله‌ی ترکیب هیئت مدیره است. ترکیب هیئت مدیره به عنوان نسبت اعضای غیر موظف هیئت مدیره به کل تعداد اعضای هیئت مدیره نگریسته می‌شود. هر چه ترکیب هیئت مدیره از اعضای مستقل تری تشکیل شده باشد، مشکلات نمایندگی کم‌تر می‌گردد. (هرمالین و ویسیچ، ۱۹۹۱). معمولاً هیئت مدیره‌ی موظف هم‌تراز مدیر عامل قرار دارد. مدیر عامل بالاترین مقام اجرایی شرکت است و در انتخاب مدیران اجرایی (موظف)، قدرت کامل دارد. از این رو با توجه به ارتباط تلویحی اعضای موظف هیئت مدیره با مدیر عامل، مدیران موظف شاید نتوانند وظایف نظارتی خود را به نحو اثر بخش انجام دهند. ضمن آن که مدیران موظف ممکن است از موقعیت خود از طریق کنترل بر طرح‌های حقوق و مزایا و امنیت شغلی سوء استفاده نمایند. بر خلاف مدیران موظف، مدیران غیر موظف از مدیریت شرکت مستقل هستند و به همین دلیل در ایفای نقش نظارتی خود موثرتر عمل می‌نمایند. از این رو از دیدگاه نظری، هنگامی که هیئت مدیره مستقل و از نسبت بالایی از اعضای غیر موظف تشکیل شده باشد، عملکرد شرکت ارتقا می‌یابد. (مد و دونالدسون، ۱۹۹۸) در کشور انگلستان و استرالیا، حضور حداقل ۳ عضو غیر موظف در ترکیب هیئت مدیره الزامی است. همچنین قوانین موجود در آمریکا، شرکت‌ها را ملزم نموده‌اند که حداقل دو سوم ترکیب هیئت مدیره، متشکل از اعضای غیر موظف باشد. (باگات و برنارد، ۲۰۰۰) گزارش‌های کادبری و هیگز نیز تأکید زیادی بر هیئت مدیره‌ی مستقل و دارای حداقل ۳ عضو غیر موظف داشته‌اند. هیئت مدیره در صورت تشخیص ضرورت افزایش تعداد اعضا می‌تواند با ارائه دلایل توجیهی به مجمع فوق العاده صاحبان سهام، تقاضای افزایش تعداد اعضا را بنماید. افزایش تعداد اعضای غیر موظف به خصوص برای عضویت در کمیته‌های هیئت مدیره مناسب می‌باشد.

نقش‌های هیئت مدیره

نقش‌ها مجموعه الگوهای رفتاری خاصی هستند که از فرد انتظار می‌رود با استقرار در جایگاهی خاص آنها را از خود بروز دهد. از طرفی آنچه حائز اهمیت است مسیری می‌باشد که این نقش‌ها در طی زمان گذرانده‌اند. بنابراین سیر تحول نقش‌های هیئت مدیره به قبل از دهه ۷۰ (قانون مندی و کسب سطح حداقلی مقبولیت سازمانی) بین دهه ۷۰ تا ۹۰ (کنترل و نظارت بر امور شرکت‌ها) بعد از دهه ۹۰ (رهبری سازمانی در قالب مدیریت بحران، استراتژی نویسی و...) قابل طبقه‌بندی می‌باشند. این نقش‌ها بنابر سیر تحول بیان شده به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند که عبارتند از: نقش‌های سنتی: ناظر و قانونمند و نقش‌های مدرن: رهبر، استراتژیک، مدیر بحران، سفیر، ارزیاب (غفاری، ۱۳۸۹، ص ۲۳). شایان ذکر است که هدف اولیه استقرار هیئت مدیره حفاظت از منافع سهامداران است. بنابراین هیئت مزبور مسئول تدوین و تصویب اهداف و برنامه‌های شرکت (که در بلند مدت عبارت است از حداکثر کردن ثروت سهامداران) و نیز مسئول ارزیابی خط‌مشی‌های اتخاذ شده از سوی مدیریت در راستای رسیدن به اهداف است. هیئت مدیره برای این که از اجرای مناسب برنامه‌های بلند مدت شرکت

اطمینان حاصل نماید، عملکرد مدیریت اجرایی را از نزدیک مشاهده و نظارت و درباره اعطای پاداش به مدیران یا اعمال تنبیه در مورد آنها تصمیم‌گیری می‌کند. موفقیت هیئت مزبور در انجام وظایف خویش، شامل جلب اعتماد سهامداران از یک سو و تعامل مناسب با مدیریت اجرایی شرکت از دیگر سو، در بلند مدت به افزایش ارزش شرکت منجر خواهد شد. (مشایخی و محمدآبادی، ۱۳۹۰). به عقیده فاما و جنسن (۱۹۸۳) هیئت مدیره شرکت‌ها نقش محوری در نظام راهبری شرکت ایفا می‌کنند. مدیران غیرموظف از مدیریت شرکت مستقل هستند و به همین دلیل در ایفای نقش نظارتی خود موثرتر عمل می‌کنند. به عبارتی نقش نظارتی مدیران غیرموظف در ترکیب هیئت مدیره پررنگ‌تر از مدیران موظف می‌باشد (داغانی و همکاران، ۱۳۹۸).

تفکیک نقش رئیس هیئت مدیره از مدیر عامل

دوگانگی وظیفه مدیرعامل به حالتی اطلاق می‌شود که مدیر عامل، رئیس یا نائب رئیس هیئت مدیره نیز باشد. که از یک منظر در این حالت مدیر عامل به طور بالقوه اختیاری بیشتری دارد. افزون بر این، ساختار دوگانه به مدیر عامل اجازه می‌دهد تا اطلاعات در دسترس اعضای دیگر هیئت مدیره را به طور مؤثری کنترل کند، بنابراین ممکن است از نظارت مؤثر جلوگیری به عمل آورد. (آقایی و همکاران ۱۳۸۸). از دید دیگر تفکیک وظایف مدیر عامل از وظایف هیئت مدیره موجب روشن شدن دامنه مسئولیت پاسخگویی و رفع ابهامات در زمینه وظایف این دو نهاد می‌شود، افزون بر این، مدیر عامل مستقل می‌تواند نقش مؤثرتری در راهبری مناسب شرکت و در نظر گرفتن منافع تمام سهامداران و ذی‌نفعان داشته باشد. بر اساس نظر چانگ و سان (۲۰۰۸) دوگانگی وظیفه مدیر عامل می‌تواند به طور بالقوه ریسک تصمیم‌گیرنده نهایی بودن مدیر عامل در زمینه گزارشگری مالی را افزایش دهد که در نتیجه ممکن است هزینه نظارت بر رفتار مدیریت (ارزش شرکت) را افزایش دهد. بر اساس نظر جنسن (۱۹۹۳) وظیفه و مسئولیت اعضای هیئت مدیره، نظارت بر کار مدیران اجرایی رده بالا است. وی بیان می‌کند، مدیران اجرایی که همزمان عضو هیئت مدیره هستند (نقش‌های دوگانه دارند) با تأثیری که بر هیئت مدیره می‌گذارند، توان و قدرت راهبردی هیئت مدیره را کاهش داده و استقلال این هیئت را خدشه دار می‌سازند. موضوع تفکیک نقش‌ها و مسئولیت‌ها در سطح مدیریت عالی واحدهای تجاری مورد توجه گزارش کادبری (۱۹۹۱) نیز قرار گرفته است. در این گزارش توصیه شده که دو نقش مدیر عامل و ریاست هیئت مدیره همزمان به یک فرد سپرده نشود. دستور العمل راهبردی شرکتی در ایران (۱۳۹۷) نیز در این خصوص رهنمودهای مشابهی دارد. دلیل اصلی تفکیک نقش‌ها و نسپردن مسئولیت‌ها به یک فرد واحد آن است که چنانچه هر دو نقش به یک فرد سپرده شود، آنگاه نقش نظارتی (به عنوان رئیس یا نائب رئیس هیئت مدیره) در برابر مسئولیت اجرایی (در قالب مدیر عامل) آسیب جدی خواهد دید. نقصان استقلال و نقش نظارتی رئیس هیئت مدیره، سبب می‌شود انگیزه‌های او برای مطمئن شدن از این که مدیر عامل در حال پیگیری منافع سهامداران است، کاهش یابد. (مشایخی و همکاران ۱۳۸۷).

مروری بر پیشینه پژوهش

در سال‌های گذشته با توجه به انجام پژوهشاتی که بر روی تدوین دستورالعمل راهبری شرکتی برای بازار سرمایه ایران توسط سازمان‌های مختلف اعم از وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان کارگزاران بورس اوراق بهادار، شرکت بورس اوراق بهادار تهران و سازمان بورس و اوراق بهادار صورت پذیرفته است، ویرایش‌های متعددی از دستورالعمل راهبری شرکتی و فصل هیئت مدیره و مدیرعامل تدوین شده است و در نهایت در سال ۱۳۹۷ سازمان بورس و اوراق بهادار آخرین دستورالعمل راهبری شرکتی و فصل هیئت مدیره و مدیرعامل را منتشر نموده است، لیکن به علت وجود مشکلات متعدد در پیش نویس مزبور، تاکنون نهایی نشده است. همچنین در بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران همواره به موضوع راهبری شرکتی و فصل هیئت مدیره و مدیرعامل به عنوان یکی از اصول و پیش‌نیازهای تحقق یک نظام بانکی باثبات و پایدار، نگاه ویژه‌ای معطوف بوده است. در نهایت در سال ۱۳۹۵ «دستورالعمل الزامات ناظر بر راهبری شرکتی در مؤسسات اعتباری غیردولتی» با بهره‌گیری از سند «اصول راهبری شرکتی برای بانک‌ها- ویرایش سال ۲۰۱۵» از انتشارات کمیته بال، سند «اصول راهبری شرکتی ویرایش سال ۲۰۱۵» از انتشارات سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) و سند «اصول راهبری شرکتی برای مؤسسات ارایه‌دهنده خدمات مالی اسلامی ویرایش سال ۲۰۰۹» از انتشارات هیئت خدمات مالی اسلامی (IFSB)، تهیه شد. در این قسمت با توجه به هدف پژوهش که تدوین اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن با بررسی و مطالعه اصول راهبری شرکتی کشورهای انگلستان، آمریکا و مالزی می‌باشد، اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بازار سرمایه سه کشور مذکور مورد بررسی قرار گرفته است و متناسب با شرایط و اقتضات بازار سرمایه ایران، از اصول آنها الگوبرداری شده است.

اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس مالزی

اصول راهبری شرکتی مالزی اولین بار در مارس ۲۰۰۰ منتشر شد که نقطه عطف مهمی در اصلاح ساختار راهبری شرکتی در مالزی بود. این اصول بعدها در سال ۲۰۰۷ به منظور تقویت نقش‌ها و مسئولیت‌های هیئت مدیره، کمیته حسابرسی و حسابرسی داخلی مورد بازنگری قرار گرفتند. اصول راهبری شرکتی مالزی ویرایش ۲۰۱۲ بر روی تقویت ساختار و ترکیب هیئت مدیره به عنوان ناظران مسئول و فعال متمرکز شده است و در سال ۲۰۱۷، کمیسیون بورس اوراق بهادار مالزی، آخرین ویرایش اصول راهبری شرکتی را منتشر نموده است. اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن و اصول پشتیبان آن به شرح زیر می‌باشد:

جدول (۱). اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس مالزی

اصول کلیدی	اصول پشتیبان
هیئت مدیره و اثربخشی آن	مسئولیت‌های هیئت مدیره
	ترکیب هیئت مدیره
	جبران خدمات هیئت مدیره

اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس لندن

اولین نسخه از اصول راهبری شرکتی انگلستان در سال ۱۹۹۲ توسط کمیته کادبری منتشر شد. هدف راهبری شرکتی، تسهیل فعالیت‌ها، استقرار مدیریتی ارزش آفرین و دور اندیش است که بتواند اهداف بلند مدت شرکت را عملیاتی کند. اصول راهبری شرکتی تدوین شده با رویکرد ارائه ساختار و طبقه بندی کارکردهای نظام راهبری شرکتی مناسب از تمام جنبه های مالی و غیرمالی و شیوه پیاده سازی آن در سازمان ها براساس دستورالعمل راهبری شرکتی انگلستان (۲۰۱۴) است. در جدول زیر اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن نشان داده شده است.

جدول (۲). اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس لندن

اصول پشتیبان	اصول راهبری شرکتی	ردیف
نقش هیئت مدیره	رهبری	۱
تفکیک مسئولیت ها		
رئیس هیئت مدیره		
مدیران غیراجرایی		
ترکیب هیئت مدیره	اثربخشی	۲
تعیین اعضای هیئت مدیره		
تعهد		
توسعه و بهبود		
اطلاعات و ارتباطات		
ارزیابی		
انتخابات مجدد		

اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس نیویورک

بعد از وقوع بحران شرکت انرون در ابتدای قرن بیست و یکم، کنگره آمریکا قانون ساربنز آکسلی را تصویب نمود و در بخشی از قانون مزبور به موضوع راهبری شرکتی پرداخته شده بود. متعاقب آن کمیسیون بورس اوراق بهادار قوانین متعددی را جهت الزامات فزاینده پاسخگویی منتشر نمود و بورس اوراق بهادار نیویورک نیز اقدام به تدوین دستورالعمل راهبری شرکتی نمود که نهایتاً آخرین ویرایش دستورالعمل راهبری شرکتی بورس اوراق بهادار نیویورک در ۴ نوامبر ۲۰۰۳ مورد تصویب کمیسیون بورس اوراق بهادار آمریکا قرار گرفت. در دستورالعمل مزبور ویژگی های هیئت مدیره و اثربخشی آن شرح زیر ارائه شده است:

جدول (۳). هیئت مدیره و اثربخشی آن در بورس نیویورک

ردیف	شرح
۱	مستقل بودن اکثریت اعضای هیئت مدیره
۲	تعریف دقیق و شفاف عضو مستقل هیئت مدیره
۳	تشکیل جلسات توسط اعضای غیرموظف هیئت مدیره بدون حضور مدیریت عامل
۴	استانداردهای عضو هیئت مدیره شایسته.
۵	وظایف و مسئولیت های اعضای هیئت مدیره
۶	دسترسی اعضای هیئت مدیره به مدیرعامل و در مواقع ضروری و مناسب به مشاوران مستقل
۷	جبران خدمات اعضای هیئت مدیره
۸	تخصص گرایی و آموزش های مداوم و پیوسته اعضای هیئت مدیره
۹	جانشین پروری و جایگزینی اعضای هیئت مدیره
۱۰	ارزیابی عملکرد سالانه اعضای هیئت مدیره

جمع بندی اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن برای بازار سرمایه ایران

با بررسی اصل هیئت مدیره در بورس اوراق بهادار سه کشور آمریکا، انگلستان، مالزی و با بهره گیری از پیش نویس دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار پس از جمع بندی نهایی، اصول پشتیبان به شرح زیر استخراج گردید.

جدول (۴). اصل اولیه هیئت مدیره و اثربخشی آن

اصول	اصول پشتیبان
	نقش های هیئت مدیره
	تفکیک مسئولیت ها
	رئیس هیئت مدیره
	اعضای غیرموظف هیئت مدیره
	ترکیب هیئت مدیره
هیئت مدیره و اثربخشی آن	تعهد هیئت مدیره
	توسعه و بهبود هیئت مدیره
	اطلاعات و ارتباطات هیئت مدیره
	ارزیابی هیئت مدیره
	انتخاب مجدد
	سطح و اجزای جبران خدمات هیئت مدیره

پرسشهای پژوهش

با توجه به مطالب ارائه شده، پرسش های پژوهش را می توان به شرح زیر برشمرد:

۱. با توجه به ویژگی‌های محیطی، سیستم حقوقی، وضعیت اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، مذهبی و...، اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن برای دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار ایران در مقایسه با اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در اصول راهبری شرکتی کشورهای مورد مطالعه چه باید باشد؟
۲. اصول پشتیبان، ابعاد و مولفه‌های اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن کدامند؟

روش شناسی پژوهش

با توجه به موضوع این پژوهش، روش پژوهش باید به نحوی انتخاب می‌شد که هم وضعیت موجود (آنچه که هست) را مورد ارزیابی قرار می‌داد و هم دستیابی به یک وضعیت مطلوب یا به عبارت بهتر (آنچه باید باشد) را ممکن می‌ساخت. از این رو، از میان رویکردهای موجود روش شناسی پژوهش، رویکرد تفسیری مناسب تشخیص داده شد تا با استفاده از متدولوژی پژوهش دلفی فازی دستیابی به اهداف پژوهش را میسر سازد.

روش دلفی فازی

مراحل اجرای روش دلفی فازی به شرح زیر می‌باشد (چنگ و لین، ۲۰۰۲):

گام اول: گردآوری نظرات خبرگان؛ در مرحله اول دلفی، پرسشنامه محقق ساخته طراحی و از خبرگان درخواست شد تا با استفاده از متغیرهای کلامی خیلی کم، کم، متوسط، زیاد و خیلی زیاد میزان اهمیت هر یک از مراحل شناسایی شده را مشخص نمایند.

گام دوم: تبدیل متغیرهای کلامی به اعداد فازی مثلثی؛ در این مرحله متغیرهای کلامی با توجه به جدول زیر به صورت اعداد فازی مثلثی تعریف شدند.

جدول (۵). اعداد فازی مثلثی متناظر با متغیرهای کلامی

متغیرهای کلامی	عدد فازی مثلثی (l, m, u)
خیلی زیاد	(۰/۷۵, ۱, ۱)
زیاد	(۰/۵, ۰/۷۵, ۱)
متوسط	(۰/۲۵, ۰/۵, ۰/۷۵)
کم	(۰, ۰/۲۵, ۰/۵)
خیلی کم	(۰, ۰, ۰/۲۵)

بدین صورت که اعداد فازی مثلثی به نظر هر یک از خبرگان داده شد و مجموعه اعداد فازی مثلثی برای هر خبره با استفاده از رابطه ۱ به دست آمد.

$$\tilde{A}^{(i)} = (a_1^{(i)}, a_2^{(i)}, a_3^{(i)}) \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

گام سوم: در این مرحله میانگین مجموعه‌ها از طریق رابطه ۲ محاسبه شد.

$$\tilde{A}_m = (a_{m1}, a_{m2}, a_{m3}) = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_1^i, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_2^i, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_3^i \right)$$

ارزش گذاری شاخص ها نسبت به هم با استفاده از اعداد فازی مثلثی

سپس برای هر خبره، مقدار اختلاف از میانگین با استفاده از رابطه ۳ محاسبه شد.

$$\left(a_{m1} - a_1^{(i)}, a_{m2} - a_2^{(i)}, a_{m3} - a_3^{(i)} \right) = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_1^{(i)} - a_1^{(i)}, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_2^{(i)} - a_2^{(i)}, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_3^{(i)} - a_3^{(i)} \right)$$

در مرحله دوم به منظور بررسی میزان توافق بین خبرگان، پرسشنامه مرحله اول بعد از اعمال تغییرات لازم به همراه میانگین نظرات خبرگان و اختلاف نظر قبلی هر یک از آنها با میانگین مجدداً برای اعضا پانل خبرگان ارسال و از آنها درخواست شد تا پاسخها را مرور نموده و در صورت نیاز در نظرات و قضاوت‌های خود تجدید نظر کنند.

گام چهارم: بعد از اینکه بازخورد اولیه به خبرگان داده شد و مرحله دوم دلفی انجام گرفت، نظرات اصلاح شده خبرگان در قالب اعداد فازی مثلثی به صورت رابطه ۴ درآمد.

$$\tilde{B}^{(i)} = (b_1^{(i)}, b_2^{(i)}, b_3^{(i)}) \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

در این مرحله نیز همانند گام دوم، میانگین نظرات اصلاح شده خبرگان در مرحله دوم دلفی از طریق رابطه ۵ محاسبه شد.

$$\tilde{B}_m = (b_{m1}, b_{m2}, b_{m3}) = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n b_1^i, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n b_2^i, \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n b_3^i \right)$$

گام پنجم: فازی زدایی کردن؛ روش‌های مختلفی برای فازی زدایی مقادیر نهایی هر یک از شاخص‌ها وجود دارد. در این مطالعه از روش ساده مرکز ثقل براساس رابطه ۶ برای فازی زدایی مقادیر هر یک از مراحل دلفی استفاده شد.

$$S_j = \frac{u_j + m_j + l_j}{3}$$

گام ششم: محاسبه میزان اختلاف نظر خبرگان در دو مرحله؛ میزان اختلاف نظر خبرگان در دو مرحله دلفی از طریق رابطه ۷ محاسبه شد. تکرار مراحل دلفی تا آنجا پیش رفت که اختلاف نظر خبرگان بین دو مرحله نظر سنجی به کمتر از حد آستانه خیلی کم (۰/۲) برسد و در این صورت فرایند نظر سنجی متوقف می‌شود.

$$S(\tilde{B}_m, \tilde{A}_m) = \left| \frac{1}{3} [(b_{m1}, b_{m2}, b_{m3}) - (a_{m1}, a_{m2}, a_{m3})] \right|$$

تعریف جامعه و روش نمونه‌گیری

یکی از مهم‌ترین مسایل اجرایی در پژوهش دلفی، شناسایی و انتخاب گروهی از افراد متخصص به منظور بحث و نظرخواهی در مورد موضوع پژوهش می‌باشد. هارمن و پرس، ویژگی‌های ایده‌آلی را برای افراد متخصص که به عنوان اعضای گروه دلفی باید دارا باشند، برشمرده‌اند که می‌تواند مبنای مناسبی برای انتخاب اعضای گروه دلفی در پژوهش حاضر قلمداد شود. براساس نظرات هارمن و پرس، یک گروه متخصص در پژوهش دلفی، گروهی است که نمایندگان گروه‌های مختلف در آن شرکت داشته و از افرادی که علم و آگاهی عمیق و وسیع در زمینه پژوهش دارند، تشکیل شده باشند (باباجانی و شکرخواه، ۱۳۹۱). براین اساس سعی شده است که پس از تایید اساتید راهنما و مشاور، برای ۳۰ نفر از متخصصین و صاحب‌نظران واجد شرایط در زمینه پژوهش به شرح جدول زیر پرسشنامه ارسال شود تا از نظر کارشناسی آنان استفاده گردد.

جدول (۶). اعضای گروه خبرگان

تعداد (نفر)	شرح	گروه
۹	اعضای هیئت علمی گروه‌های حسابداری و مدیریت مالی دانشگاه‌ها	اول
۵	اعضای هیئت مدیره و مدیران ارشد سازمان و شرکت بورس اوراق بهادار	دوم
۸	اعضای هیئت مدیره، مدیران ارشد، اعضای کمیته حسابرسی و رئیس حسابرسی داخلی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تهران و فرابورس ایران	سوم
۸	اعضای جامعه حسابداران رسمی کشور	چهارم
۳۰	جمع	

یافته‌های پژوهش

یافته‌های هر یک از مراحل پژوهش به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

مرحله اول. ابتدا مبانی نظری و پیشینه پژوهش‌های مربوط به اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن مورد مطالعه قرار گرفتند. براساس این مطالعات شاخص‌های مرتبط شناسایی و به عنوان شاخص پیشنهادی محقق به صورت پرسشنامه جهت نظرخواهی از نظرات خبرگان ارائه گردید. جهت تعیین پایایی پرسشنامه از آزمون کرونباخ استفاده گردید. نتایج این آزمون نشان داد که ضریب اعتبار این پرسشنامه ۰,۹۵ می‌باشد که نشان دهنده اعتبار خوب این پرسشنامه است.

مرحله دوم. در این مرحله جهت نظر خواهی از متخصصان و خبرگان از رویکرد دلفی فازی استفاده گردید. نتایج بار اول آن با توجه به شرح کاملی که در روش پژوهش ذکر شد؛ در جدول شماره ۷ ارایه گردیده است.

مرحله سوم: در این مرحله، میزان اختلاف نظر هر خبره با میانگین نظرات اعضا پانل خبرگان با استفاده از رابطه ۳ محاسبه شد. سپس پرسشنامه دیگری به همراه نظر قبلی هر خبره و میزان اختلاف نظری با میانگین نظرات اعضا پانل در اختیار آنها قرار گرفت. با توجه به نظرات ارایه شده در مرحله اول و مقایسه آن با نتایج مرحله دوم با استفاده از رابطه ۷ چنانچه اختلاف نظر خبرگان در دو مرحله از حد آستانه $0/2$ کمتر باشد، فرایند نظرسنجی متوقف می شود. نتایج بار دوم در جدول شماره ۷ ارایه گردیده است.

جدول (۷). نتایج مرحله اول و دوم آزمون دلفی

شاخص های پژوهش	آیتم های پرسشنامه	میانگین		پذیرش/رد
		نظرات مرحله ۱	نظرات مرحله ۲	
هیئت مدیره و اثربخشی آن	اندازه هیئت مدیره باید متناسب با شرکت باشد تا بتوان نیازهای شرکت را پاسخ دهد.	۰.۸۳	۰.۸۸	پذیرش
	غالب اعضای هیئت مدیره باید از اعضای غیر موظف تشکیل شده باشد و حداقل تعداد اعضای مستقل ۲۰ درصد کل تعداد اعضای هیئت مدیره باشد. شرایط عدم استقلال هیئت مدیره بشرح زیر می باشد:	۰.۷۸	۰.۸۰	پذیرش
	اینکه در طی ۳ سال گذشته در استخدام شرکت، گروه یا شرکتهای تابعه بوده است.	۰.۷۳	۰.۷۴	پذیرش
	در طی ۳ سال گذشته با شرکت ارتباطی به عنوان مشتری مستقیم یا به عنوان شخص ثالث داشته است یا سهام دار، مدیر یا کارمند ارشد جایی که آن شرکت چنین ارتباطی را داشته باشد.	۰.۷۲	۰.۷۲	پذیرش
	پاداشی از شرکت به جزء حق الزحمه مدیریت و حق حضور در جلسات دریافت می کند.	۰.۷۱	۰.۷۶	پذیرش
	در پروژه های عملیاتی شرکت سهام است.	۰.۷۳	۰.۷۳	پذیرش
	رابطه خویشاوندی با مشاوران شرکت، مدیران یا کارکنان ارشد دارد.	۰.۷۷	۰.۷۸	پذیرش
	در کسب و کاری که ماهیتاً مشابه شرکت اصلی، شرکت های فرعی، مشارکت خاص و سهامداران عمده آن است، فعالیت داشته باشد.	۰.۷۲	۰.۷۴	پذیرش
	طی ۳ سال اخیر جزء مدیران ارشد موسسه حسابرسی یا تیم حسابرسی مستقل شرکت اصلی، شرکت های فرعی، مشارکت خاص و سهامداران عمده آن باشد.	۰.۷۳	۰.۷۵	پذیرش
	منافع یا رابطه مشترک با اهمیتی یا مدیرعامل یا اعضای هیئت مدیره شرکت، در سایر شرکت ها داشته باشد.	۰.۷۴	۰.۷۶	پذیرش

شاخص های پژوهش	آیتم های پرسشنامه	میانگین نظرات مرحله ۱	میانگین نظرات مرحله ۲	اختلاف نظرات	پذیرش/رد
	منتخب سهامدار عمده نباشد ^۱	۰٫۸۳	۰٫۷۸	۰٫۰۵	پذیرش
	سهامدار عمده، شرکتهای فرعی، وابسته، مشارکت خاص و سهامدار کنترلی ^۲ آن باشد یا شرکت اصلی سهامدار عمده آن، شرکتهای فرعی، وابسته، مشارکت خاص و سهامدار کنترلی آن باشد.	۰٫۸۰	۰٫۸۲	۰٫۰۲	پذیرش
	در ده سال اخیر (قبل از انتخاب) بیش از سه دوره دو ساله اعم از متوالی یا متناوب عضو هیئت مدیره شرکت اصلی، شرکتهای فرعی، وابسته، مشارکت خاص و سهامدار کنترلی آن باشد.	۰٫۸۰	۰٫۸۰	۰٫۰۰	پذیرش
	نقش هیئت مدیره، رهبری فعالیت های شرکت با بکارگیری چارچوبی از کنترل های کارا و اثربخش است که با استفاده از آن می توان ریسک ها را مدیریت و ارزیابی کرد.	۰٫۸۴	۰٫۸۵	۰٫۰۱	پذیرش
	هیئت مدیره باید اهداف و استراتژی های شرکت را مشخص نماید و همچنین اطمینان یابد که منابع مالی و سرمایه انسانی موجود برای رسیدن به اهداف کافی بوده و در محل خود قرار گرفته اند.	۰٫۸۳	۰٫۸۴	۰٫۰۱	پذیرش
	یکی از مسئولیت های هیئت مدیره تعیین ارزش ها و استانداردهای اخلاقی می باشد.	۰٫۷۵	۰٫۷۵	۰٫۰۰	پذیرش
	هیئت مدیره باید اطمینان یابد که وظایف خود نسبت به سهام داران و سایرین ذینفعان را به درستی شناسایی کرده و به آنها جامع عمل پوشانده است.	۰٫۸۲	۰٫۸۳	۰٫۰۱	پذیرش
	همه اعضای هیئت مدیره باید در حیطه و چارچوب وظایف خود به گونه ای عمل نمایند که شرکت به بهترین موفقیت (سودآوری) ممکن برسد.	۰٫۸۰	۰٫۸۰	۰٫۰۰	پذیرش
	هیئت مدیره باید یک برنامه مشخص سالیانه از موضوعاتی که لازم است نسبت به آن ها تصمیم گیری شود، تهیه کند.	۰٫۷۹	۰٫۸۱	۰٫۰۲	پذیرش
	هیئت مدیره باید جلسات منظم و کافی برای انجام وظایف خود برگزار کند.	۰٫۸۱	۰٫۸۴	۰٫۰۳	پذیرش
	در گزارش سالیانه هیئت مدیره باید تعداد جلسات هیئت مدیره، کمیته ها و حضور هر فرد به طور مجزا مشخص باشد.	۰٫۸۰	۰٫۸۱	۰٫۰۱	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره مسؤول تنظیم دستور جلسه و زمان بندی کافی برای رسیدگی به تمام موضوعات مطرح شده در دستور جلسه است.	۰٫۷۸	۰٫۸۱	۰٫۰۳	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید فرهنگ آزادی بیان را با ایجاد شرایط مناسب برای مشارکت موثر مدیران غیر موظف فراهم کرده و ترویج دهد و اطمینان حاصل کند که رابطه سازنده ای بین مدیران موظف و غیرموظف وجود دارد.	۰٫۷۹	۰٫۸۲	۰٫۰۳	پذیرش
	نقش رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل نباید توسط یک نفر انجام گیرد. تقسیم مسئولیت ها بین رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل باید به روشنی مشخص باشد.	۰٫۸۳	۰٫۸۵	۰٫۰۲	پذیرش
	تقسیم مسئولیت ها باید توسط هیئت مدیره تصویب شده و به افراد مربوطه ابلاغ شود.	۰٫۸۱	۰٫۸۴	۰٫۰۳	پذیرش

۱. سهامداری که بطور مستقیم یا غیرمستقیم به همراه شرکتهای فرعی و وابسته توانایی انتخاب حداقل یکی از اعضای هیئت مدیره شرکت را دارا باشد.
 ۲. سهامداری که بطور مستقیم یا غیرمستقیم به همراه شرکتهای فرعی و وابسته توانایی انتخاب اکثریت اعضای هیئت مدیره را دارا باشد.

شاخص های پژوهش	آیتم های پرسشنامه	میانگین نظرات مرحله ۱	میانگین نظرات مرحله ۲	اختلاف نظرات	پذیرش/رد
	اعضای غیرموظف هیئت مدیره باید به دقت عملکرد مدیریت را در جلسات بررسی کرده و گزارش عملکرد را تجزیه و تحلیل کنند.	۰.۸۳	۰.۸۳	۰.۰۰	پذیرش
	اعضای غیرموظف هیئت مدیره بواسطه کمیته حسابرسی باید نسبت به درستی اطلاعات مالی و قابل اتکا بودن کنترل های مالی و سیستم مدیریت ریسک اطمینان حاصل نمایند.	۰.۸۴	۰.۸۵	۰.۰۱	پذیرش
	اعضای غیرموظف هیئت مدیره مسؤول عزل و نصب مدیرعامل و اعضای کمیته های هیئت مدیره و تعیین جانشین برای آنها هستند (جانشین پروری).	۰.۷۴	۰.۷۶	۰.۰۲	پذیرش
	اعضای غیرموظف هیئت مدیره مسؤول تعیین و تصویب جریان خدمات اعضای موظف هیئت مدیره و اعضای کمیته های هیئت مدیره هستند.	۰.۷۷	۰.۷۸	۰.۰۱	پذیرش
	هیئت مدیره باید عضو غیرموظف مستقل هیئت مدیره را به عنوان مدیر مستقل ارشد تعیین کند.	۰.۷۱	۰.۷۲	۰.۰۱	پذیرش
	اگر سهامداران نگراند که از طریق کاتال های رسمی نمی توانند با رئیس هیئت مدیره مدیرعامل و دیگر مدیران موظف ارتباط برقرار کنند یا اینکه ارتباط با آنها اثربخش نیست، عضو هیئت مدیره مستقل ارشد باید با سهامداران در ارتباط باشد.	۰.۷۳	۰.۷۳	۰.۰۱	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید جلساتی با اعضای غیرموظف بدون حضور اعضای موظف داشته باشد.	۰.۶۹	۰.۶۸	۰.۰۱	رد
	در پایان هر سال مالی، اعضای غیرموظف باید جلساتی به ریاست عضو مستقل ارشد و بدون حضور رئیس هیئت مدیره برای بررسی عملکرد رئیس هیئت مدیره و یا سایر موضوعات مورد نیاز داشته باشد.	۰.۷۸	۰.۷۹	۰.۰۱	پذیرش
	مدت زمان موظفی رئیس هیئت مدیره جهت حضور در محل شرکت و تمامی تعهدات با اهمیت رئیس هیئت مدیره باید برای اعضای هیئت مدیره مشخص و در گزارشات سالانه هیئت مدیره افشاء شود.	۰.۷۹	۰.۸۰	۰.۰۱	پذیرش
	مدت زمان تعهد شده جهت حضور در شرکت و تمامی دیگر تعهدات با اهمیت اعضای غیرموظف هیئت مدیره باید برای اعضای هیئت مدیره مشخص و در گزارشات سالانه هیئت مدیره افشاء شود.	۰.۷۶	۰.۷۶	۰.۰۰	پذیرش
	هیئت مدیره نباید به اعضای موظف هیئت مدیره اجازه دهد که در بیشتر از یک شرکت دیگر به عنوان عضو غیرموظف هیئت مدیره یا رئیس هیئت مدیره فعالیت کنند.	۰.۷۵	۰.۷۶	۰.۰۱	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید اطمینان حاصل کند که اعضای هیئت مدیره به طور مستمر مهارت ها و دانش و شناخت نسبت به نیازهای شرکت را برای انجام نقش خود در هیئت مدیره و در کمیته های هیئت مدیره به روز رسانی می کنند.	۰.۸۱	۰.۸۲	۰.۰۱	پذیرش
	برای اینکه اعضا هیئت مدیره وظیفه خود را به طور مناسبی انجام دهند نیاز دارند به اطلاعات مناسب از شرکت، عملیات و کارکنان دسترسی داشته باشند.	۰.۸۱	۰.۸۲	۰.۰۱	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید نیازهای آموزشی و توسعه دانش هر عضو هیئت مدیره را به طور مرتب بررسی و در مورد بهبود آن تصمیم گیری نماید.	۰.۷۴	۰.۷۶	۰.۰۲	پذیرش

شاخص های پژوهش	آیتم های پرسشنامه	میانگین نظرات مرحله ۱	میانگین نظرات مرحله ۲	اختلاف نظرات	پذیرش/رد
	رئیس هیئت مدیره باید اطمینان حاصل کند که اطلاعات صحیح، به موقع و شفاف به اعضای هیئت مدیره می‌رسد.	۰.۸۳	۰.۸۳	۰.۰۰	پذیرش
	مدیر عامل، موظف به ارائه تمامی اطلاعات مورد نیاز اعضای هیئت مدیره است، همچنین اعضای هیئت مدیره باید در صورت لزوم به دنبال روشن شدن یا تقویت اطلاعات ارائه شده باشند.	۰.۸۵	۰.۸۵	۰.۰۰	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید اطمینان حاصل کند که اعضای هیئت مدیره، به ویژه اعضای غیر موظف، به مشاوره حرفه‌ای مستقل برای قضاوت درباره معاملات و رویدادهای شرکت دسترسی دارند تا بتوانند مسئولیت خود را به عنوان اعضای هیئت مدیره به خوبی انجام دهند.	۰.۷۶	۰.۷۶	۰.۰۰	پذیرش
	همه اعضای هیئت مدیره باید به مشاوره های دبیر هیئت مدیره که مسئول ایجاد اطمینان برای هیئت مدیره در رعایت کامل مصوبات آنان می باشد، دسترسی داشته باشند.	۰.۸۰	۰.۸۱	۰.۰۱	پذیرش
	ارزیابی هیئت مدیره باید بر اساس مهارت، تجربه، استقلال، دانش نسبت به شرکت، تنوع هیئت مدیره از نظر جنسیت، چگونگی کارکرد هیئت مدیره به عنوان یک واحد و عوامل دیگری که به اثربخشی مربوط است، صورت گیرد. رئیس هیئت مدیره باید با توجه به نتایج حاصل از ارزیابی عملکرد، به شناخت نقاط قوت و ضعف پردازد و در صورت لزوم اعضای جدید به هیئت مدیره اضافه کند و یا در صورت لزوم افرادی را کنار گذارد.	۰.۷۹	۰.۸۲	۰.۰۳	پذیرش
	ارزیابی های فردی باید مشخص کند که آیا هر عضو هیئت مدیره مسئولیت خود را به طور اثربخش انجام می‌دهد و به وظایف خود متعهد است (شامل تعهد به زمان برای حضور در جلسات هیئت مدیره و جلسات کمیته و وظایف دیگر) هیئت مدیره باید در گزارش سالیانه خود بیان کند که نحوه ارزیابی عملکرد هیئت مدیره، کمیته ها و اعضای هیئت مدیره چگونه انجام شده است.	۰.۷۱	۰.۷۱	۰.۰۰	پذیرش
	اعضای غیر موظف هیئت مدیره که به وسیله مدیر مستقل ارشد سرپرستی می‌شوند، باید عملکرد رئیس هیئت مدیره را ارزیابی کنند.	۰.۷۱	۰.۷۱	۰.۰۰	پذیرش
	سهامداران باید در مجمع عمومی عادی اعضای هیئت مدیره را انتخاب و هر دو سال یکبار این انتخابات را دوباره برگزار نمایند.	۰.۸۴	۰.۸۶	۰.۰۲	پذیرش
	نام اعضای هیئت مدیره‌ای که در معرض انتخاب یا انتخاب مجدد قرار می‌گیرند بایستی با اطلاعات دقیق شخصی و کلاری و هر گونه اطلاعات مرتبط دیگری همراه باشد تا به سهامداران امکان تصمیم‌گیری آگاهانه در انتخاب را بدهد.	۰.۸۱	۰.۸۱	۰.۰۰	پذیرش
	رئیس هیئت مدیره باید با استفاده از نتایج سیستم ارزیابی عملکرد رسمی که نشان دهنده تداوم عملکرد موثر و تعهد کاری فردی در ایفای نقشش می باشد، پیشنهاد انتخاب مجدد فرد مزبور را به تایید سهامداران برساند.	۰.۸۰	۰.۸۰	۰.۰۰	پذیرش
	کمیته جبران خدمات باید موقعیت شرکت را نسبت به شرکت های هم گروه در صنعت بسنجند اما این مقایسه را باید با احتیاط انجام دهند تا از پرداخت بیش از حد جبران خدمات اجتناب کند.	۰.۷۸	۰.۷۹	۰.۰۱	پذیرش

شاخص های پژوهش	آیتم های پرسشنامه	میانگین نظرات مرحله ۱	میانگین نظرات مرحله ۲	اختلاف نظرات	پذیرش/رد
	گزارش جریان خدمات اعضای موظف هیئت مدیره باید مشخص کند که آیا این فرد در سود شرکت سهم بوده است یا خیر؛ و اگر سهم بوده، جریان خدمات او تعیین شود.	۰.۷۸	۰.۷۹	۰.۰۱	پذیرش
	سطح جریان خدمات اعضای غیرموظف باید بازتابی از مدت زمان حضور و نقش او در کمیته ۶‌های که عضویت دارد، باشد.	۰.۷۴	۰.۷۴	۰.۰۰	پذیرش
	جریان خدمات اعضای غیرموظف نباید بر اساس عملکرد شرکت (شاخصه ۶‌های عملکرد شرکت) باشد.	۰.۶۶	۰.۶۳	۰.۰۳	رد

با توجه به این که میزان اختلاف نظر خبرگان بین دو مرحله اول و دوم اجرای دلفی (طبق ستون آخر جدول بالا) برای کلیه آیتم های پرسشنامه کمتر از حد آستانه ۰/۲ به دست آمد، نظر سنجی در مرحله دوم متوقف شد. بنابراین در نهایت در مواردی شامل ۱- رئیس هیئت مدیره باید جلساتی با اعضای غیرموظف بدون حضور اعضای موظف داشته باشد و ۲- جریان خدمات اعضای غیرموظف نباید براساس عملکرد شرکت باشد، مورد اجماع خبرگان قرار نگرفته و رد شدند.

مرحله سوم: ارزیابی کیفیت و قابلیت شاخص های موجود

به منظور بررسی میزان انطباق شاخص های مورد اجماع خبرگان با شاخص های موجود از آزمون موفقیت استفاده شده است. آزمون موفقیت دو بار اجرا شده است. در آزمون اول فرض شده است که ۷۰٪ از شاخص ها مورد اجماع خبرگان منطبق بر شاخص های موجود در ایران هستند. در آزمون دوم فرض شده است که بیش از ۸۰٪ از شاخص ها این ویژگی را دارند. با توجه به نتایج حاصل از جدول شماره ۸ مشاهده می شود که سطح معنی داری محاسبه شده در آزمون اول مقدار ۰/۱۴۱ به دست آمده است که بزرگتر از ۰/۰۵ بوده و در نتیجه فرض قویاً پذیرفته می شود. اما در آزمون دوم مقدار معنی داری برابر ۰,۰۰۲ محاسبه شده است که کمتر از مقدار ۰,۰۵ بوده و فرض در سطح خطای ۵٪ رد می شود. بنابراین نتیجه می شود که بیش از ۷۰٪ از شاخص های موجود با شاخص های مورد اجماع اعضای خبرگان منطبق هستند.

جدول (۸). نتایج آزمون موفقیت

نسبت مشاهده شده	نسبت آزمون	سطح معنی داری	پذیرش یا رد فرضیه
۰,۶۰	۰,۷	۰,۱۴۱	پذیرش
	۰,۸	۰,۰۰۲	رد

نتیجه گیری و پیشنهادات

در نهایت شاخص‌هایی که در اصل هیئت مدیره و اثربخشی آن در پژوهش حاضر پیش بینی شده است و با شاخص‌های دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس و اوراق بهادار مغایر است، بشرح زیر می‌باشد:

- * در پیش نویس دستورالعمل راهبری شرکتی مربوط به سال ۱۳۹۲ منظور از سهامدار عمده "سهامدار دارای کنترل" بوده است که البته در دستورالعمل ۱۳۹۷ این موضوع اصلاح شده و منظور از سهامدار عمده "سهامداری که به صورت مستقیم و غیرمستقیم توانایی حداقل انتخاب یک عضو هیئت مدیره را داشته باشد" تغییر یافته است، که همین امر در پژوهش حاضر نیز در نظر گرفته شده است.
- * در دستورالعمل راهبری شرکتی یکی از شرایط عدم استقلال عضو هیئت مدیره "مالک بیش از پنج درصد سهام شرکت اصلی، شرکت‌های فرعی، وابسته، مشارکت خاص و سهامداران عمده آن باشد" عنوان شده است. با توجه به متغیر بودن میزان مالکیت و شناوری سهام شرکت‌ها و میزان حضور سهامداران در مجامع، تعیین درصد مشخصی از سهام به عنوان سهامدار عمده نمی‌تواند در همه شرایط جوابگو باشد. همچنین اهم شاخص‌هایی که در دستورالعمل راهبری شرکتی سازمان بورس پیش بینی نشده است، بشرح زیر می‌باشد:
- * "هیئت مدیره باید یک برنامه مشخص سالیانه از موضوعاتی که لازم است نسبت به آنها تصمیم‌گیری کنند"
- * "در گزارش فعالیت هیئت مدیره باید تعداد جلسات هیئت مدیره، کمیته‌ها و حضور هر فرد به طور مجزا مشخص شود."
- * "هیئت مدیره باید عضو غیرموظف مستقل را به عنوان مدیر ارشد مستقل تعیین کند."
- * "رئیس هیئت مدیره باید نیازهای آموزشی و توسعه دانش هر عضو هیئت مدیره را بررسی و در مورد بهبود آنها تصمیم‌گیری نماید، همچنین برای انجام وظایفشان، باید به اطلاعات مناسب از شرکت، عملیات و کارکنان دسترسی داشته باشند."
- * "رئیس هیئت مدیره باید اطمینان حاصل کند که اعضای هیئت مدیره، به ویژه اعضای غیرموظف، به مشاوره حرفه‌ای برای قضاوت درباره معاملات و رویدادهای شرکت دسترسی دارند تا بتوانند مسئولیت خود را به خوبی انجام دهند."
- * "ارزیابی عملکرد هیئت مدیره و کمیته‌های آن، نحوه ارزیابی عملکرد و استفاده از نتایج حاصل از ارزیابی عملکرد و شناخت نقاط قوت و ضعف اعضای هیئت مدیره."

با توجه به نتایج پژوهش، پیشنهادهایی نیز به شرح زیر ارائه می گردد:

۱- ابتدا با توجه به نتایج مطالعه مبنی بر ضرورت بازنگری در فصل هیئت مدیره و مدیرعامل در دستورالعمل راهبری شرکتی ابلاغ شده در سال ۱۳۹۷، به سازمان بورس و اوراق بهادار پیشنهاد می گردد با همکاری فعالان بازار سرمایه با تشکیل کارگروهی نسبت به بررسی جامع و بازنگری فصل هیئت مدیره و مدیرعامل اقدام نماید.

۲- با توجه به اینکه رکن اساسی راهبری شرکتی، هیئت مدیره می باشد، تعریف دقیق ویژگی های عضو غیرموظف مستقل دارای اهمیت اساسی می باشد. به همین منظور با توجه به نتایج پژوهش پیشنهاد می گردد که یکی از شرایط عضو مستقل هیئت مدیره شامل "مالک بیش از پنج درصد سهام شرکت اصلی، شرکتهای فرعی، وابسته، مشارکت خاص و سهامداران عمده آن باشد"، با توجه به متغیر بودن میزان مالکیت و شناوری سهام شرکتها و میزان حضور سهامداران در مجامع، تغییر یابد و با در نظر گرفتن موارد متغیر اشاره شده، درصد سهامداری که می تواند نشانگر سهامدار عمده باشد، بصورت طیفی تعریف گردد و متغیر باشد.

۳- این مطالعه را می توان آغازی برای انجام مطالعات دانشگاهی در سطح عالی برای ارتقای دستورالعمل راهبری شرکتی دانست که در صورت تداوم و توجه، می تواند منجر به ارتقای عملکرد سازمان بورس و اوراق بهادار گردد و شفافیت و تساوی حقوق صاحبان سهام صورت پذیرد. امید است این مطالعه از یک طرف آغازی برای انجام تحقیقات بیشتر و بهتر در زمینه اصول راهبری شرکتی در کشور باشد و از طرف دیگر نیز بتواند توجه مراجع رسمی و قانونگذاری را به اهمیت تدوین اصول راهبری شرکتی مناسب در روند اجرای صحیح شفافیت جلب نماید.

منابع

- آیین‌نامه نظام راهبری شرکتی، (۱۳۸۶)، مصوب هیئت مدیره بورس اوراق بهادار تهران، نشر اطلاع رسانی شرکت بورس. آقایی، محمد علی؛ اعتمادی، حسین؛ آذر، عادل و چالاک، پری. (۱۳۸۱)، ویژگی‌های حاکمیت شرکتی و محتوای اطلاعاتی سود در بورس اوراق بهادار تهران با تأکید بر نقش مدیریت سود. فصلنامه علوم مدیریت ایران، ۴ (۱۶): ۲۷-۵۳.
- باباجانی، جعفر و شکرخواه، جواد (۱۳۹۱)، مدل مناسب حسابداری بانكداري اسلامي در ايران با تكيه بر عقود مشاركتي، فصلنامه بورس اوراق بهادار تهران، ۵ (۱۷): ۱۶۳-۱۹۲.
- بزرگ اصل، موسی، (۱۳۹۲)، دستورالعمل راهبری شرکتی، شکافتن سقف فلک، ماهنامه حسابدار، ۲۸ (۳): ۴-۶.
- پوریانسان، امیر، (۱۳۹۲)، دستورالعمل راهبری شرکتی، شکافتن سقف فلک، ماهنامه حسابدار، ۲۸ (۳): ۶-۹.
- حساس یگانه، یحیی، خیراللهی، مرشید (۱۳۸۷)، راهبری شرکتی و شفافیت، ماهنامه حسابدار، ۲۰ (۳): ۳۰-۴۷.
- رهبری خرازی، مهسا (۱۳۸۵)، اصول راهبری شرکتی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، انتشارات شرکت اطلاع رسانی بورس، (۱): ۱۰۷-۱۱۲.
- سلیمی، محمدجواد و حساس یگانه، یحیی (۱۳۸۹)، مدلی برای رتبه بندی حاکمیت شرکتی در ایران، فصلنامه مطالعات تجربی حسابداری مالی، ۸ (۳۰): ۱-۳۵.
- غفاری، عباس (۱۳۸۹)، حاکمیت شرکتی و نقش‌های نوین هیات مدیره، هشتمین کنفرانس بین المللی مدیریت ۲۷ الی ۲۹ آذرماه.
- مشایخی، بیتا و شاکری، مهین (۱۳۹۲)، راهبری شرکتی؛ مفاهیم و موردکاوی، شرکت اطلاع رسانی بورس، (۱): ۴۰-۵۵.
- مشایخی، بیتا، محمدآبادی، مهدی (۱۳۹۰)، رابطه مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی با کیفیت سود، مجله پژوهش‌های حسابداری مالی، ۳ (۲): ۱۷-۳۲.
- داغانی، رضا، حاجیان، نجمه، طلوعی، کبری. (۱۳۹۸)، تاثیر ساختار مالکیتی و نظارتی هیئت مدیره و ویژگی‌های حسابرس بر مدیریت سود، فصلنامه پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۹ (۲): ۲۹۹-۳۲۶.

References

- Aghaei, Ali Mohammad; Etemadi, Hossein; Azar, Adel and Chalaki, Pary. (2009). Characteristics of corporate governance and information content of profit in Tehran Stock Exchange with emphasis on the role of profit management, Quarterly Journal of Iranian Management Sciences, 4(16), 27-53. (In Persian)
- Babajani, Jafar and Shekarkhah, Javad (2012). Appropriate Model of Islamic Banking Accounting in Iran with Emphasis on Partnership Contracts, Tehran Stock Exchange Quarterly, 5(17), 163-192. (In Persian)
- Bhagat, S, and Bernard B. (2000). Board Independence and Long-Term Firm Performance, Working Paper, University of Colorado.
- Bozorg Asl, Musa, (2013). Corporate Leadership Guidelines, Breaking of the Celestial Roof, Accountant Monthly, 28(3), 4-6 (In Persian)

- Daghani, Reza, Hajian, Najmeh, Toloui, Kobra. (2018). the impact of the ownership and oversight structure of the board of directors and the auditor's characteristics on earnings management. *Experimental Accounting Research* 9 (2), 299-326. (In Persian)
- Ghaffari, Abbas (2010). Corporate Governance and New Roles of the Board of Directors, 8th International Conference on Management. (In Persian)
- Hasas Yeganeh, Yahya, Kheirollahi, Marshid (2008). Corporate Governance and Transparency, *Accountant Monthly*, (203), 30-47. (In Persian)
- Mashayekhi, Bita and Shakeri, Mahin (2013). Corporate Governance; Concepts and Research, Publications of Stock Exchange Information Company, (1), 40-55. (In Persian)
- Mashayekhi, Bita, Mohammadabadi, Mehdi (2011). The Relationship between Corporate Governance Mechanisms and Profit Quality, *Journal of Financial Accounting Research*, 3(2), 17-32. (In Persian)
- Pourya nasab, Amir, (2013). Corporate Leadership Guidelines, Breaking of the Celestial Roof, *Accountant Monthly*, 28(3),6-8. (In Persian)
- Rahbari Kharazi, Mahsa (2006). Principles of Corporate Governance of OECD, Publications of Stock Exchange Information Company, (1), 107-112. (In Persian)
- Salimi, Mohammad Javad and Hasas Yeganeh, Yahya (2010), A Model for Ranking Corporate Governance in Iran, *Journal of Accounting Experiences*, 8(30), 1-35. (In Persian)
- Tehran Stock Exchange Company, (2007). Corporate governance regulations, Publications of Stock Exchange Information Company. 1-31. (in Persian)
- Chang, J., and Sun, C. (2008). The Relation between Earning Information, Earnings Management and Corporate Governance in the Pre – and post – Sox Periods. Working Paper. SSRN.
- Chen, Zh, Cheung, Y, Stouraitis, A, and Wong, A, (2005). Ownership concentration, firm performance and dividend policy in Hong Kong, *Pacific-Basin Finance Journal*, (13), 431– 449.
- Hermalin, B.E. and M.S. Weisbach, (1991). The effects of board Composition and direct incentives on firm performance, *Financial Management*, (21)4.101-112.
- Jensen, M. C., (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems, *Journal of Finance*, (48), 831-880.
- New York Stock Exchange, (2003). Final NYSE Corporate Governance Rules.
- OECD, (2004). OECD Principles of Corporate Governance.
- Securities Commission Malaysia, (2017). MALAYSIAN CODE ON CORPORATE GOVERNANCE.
- The Financial Reporting Council, (2014). UK Corporate Governance code.
- The UK Financial Reporting Council and the London Stock Exchange, (1991). Cadbury, Report.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

تأثیر ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت بازار محصول با عملکرد مدیریت^۱

محمدرضا محمدی رضانی^۲، فرزین رضایی^۳، حسین کاظمی^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۱/۰۹

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۲۴

مقاله پژوهشی

چکیده

امروزه نقش مدیران در شرکت‌ها دارای چنان اهمیتی است که داشتن مدیر توانمند و با کیفیت یکی از مزایای رقابتی تلقی می‌شود. ابزاری که مدیران از آنها برای موفقیت استفاده می‌کنند اطلاعاتی است که اکثراً از ویژگی‌های آنها ناشی می‌شود. نقش مدیران در بازارهای رقابتی نیز شدیدتر می‌باشد. بنابراین هدف این پژوهش ارزیابی تأثیر ویژگی‌های رفتاری و ساختاری مدیریت بر رابطه رقابت بازار محصول با عملکرد مدیریت می‌باشد. روش گردآوری داده‌ها آرشویی بوده و نمونه‌ای متشکل از ۱۲۰ شرکت طی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۸ انتخاب و داده‌های آنها با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری، تجزیه و تحلیل شد. یافته‌ها حاکی از آن است که با افزایش رقابت بازار محصول و بهبود ویژگی‌های ساختاری و رفتاری مدیریت، عملکرد مدیریت بهبود پیدا کرده و همچنین ویژگی‌های مدیریت، رابطه مثبت بین رقابت و عملکرد مدیریت را بهبود بخشیده و در توانایی مدیریت تأثیر داشته است. اثربخشی این ویژگی‌ها، در بازارهایی که دارای سطح رقابت بالا می‌باشند، مشهودتر است. این یافته‌ها می‌تواند ادبیات حوزه ویژگی‌های مدیریت را گسترش داده و برای ارکان راهبری شرکت‌ها اطلاعات مفیدی را فراهم نماید.

واژه‌های کلیدی: ویژگی‌های مدیریت، عملکرد مدیریت، رقابت، معادلات ساختاری.

طبقه بندی موضوعی: M12, D41

10.22051/JERA.2022.31694.2691 :DOI

۲. دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران. (Ramazani.un@gmail.com).

۳. دانشیار، گروه حسابداری، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران (نویسنده مسئول). (farzin.rezaei@qiau.ac.ir).

۴. استادیار، گروه حسابداری، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران. (kazemiho@yahoo.com).

<https://jera.alzahra.ac.ir>

مقدمه

ویژگی‌های شخصیتی، خصوصیات رفتاری انسان است که نقش مهمی در زندگی او دارد به طوری که می‌تواند به صورت مستقیم در قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌های فرد ملاک عمل قرار بگیرد (ایمر و گرکز، ۱۳۹۷). ویژگی‌های شخصیتی از موضوعات مورد بحث در مباحث مالی رفتاری است. شخصیت را شاید بتوان اساسی‌ترین موضوع علم روان‌شناسی دانست، زیرا مورد بحث در زمینه‌هایی مانند انگیزه، ادراک، تفکر، عواطف، احساسات و غیره است. طبق مدل‌های نظریه‌های مالی در بسیاری از مواقع در تصمیم‌گیری مدیران و سرمایه‌گذاران اثر فرهنگ، مذهب و شخصیت را نمی‌توان نادیده گرفت. زیرا اثر زیادی بر روند حرکت بازارها دارد. همانطور که ادراک عامل مهمی در تصمیم‌گیری است، شخصیت نیز در این امر دخالت دارد و با توجه به اینکه ویژگی‌های شخصیتی در رفتاری که فرد بروز می‌دهد، غیر قابل انکار است. می‌توان گفت ویژگی‌های شخصیتی مدیران بر عملکردشان تأثیرگذار است و تفاوت در ویژگی‌های شخصیتی منجر به عملکردهای متفاوتی می‌گردد (حیدرپور و رجب‌دری، ۱۳۹۶؛ کاپالن و سادوک، ۲۰۰۵).

آنچه در دنیای امروز شرکت‌ها را از چند دهه قبل متمایز می‌کند، محیط ناپایدار و رقابت روزافزون برای جذب منابع محدود است. براساس مطالعات اخیر، تصمیمات تأمین منابع مالی شرکت، هم از عوامل داخلی و هم از فعالیت‌های گروه‌های خارج از شرکت تأثیر می‌گیرد؛ بنابراین، توجه به بازار رقابت در تعیین روش تأمین مالی مناسب برای افزایش بازده و ادامه حیات شرکت‌ها اهمیت دارد و از عوامل اصلی رشد و پیشرفت آنها محسوب می‌شود. از این رو، لازم است مدیران شرکت‌ها برای انتخاب بهترین ترکیب سرمایه، هنگام گرفتن تصمیمات مالی، به رقابت‌پذیری به‌منزله وسیله‌ای برای دستیابی به عملکرد مطلوب توجه کنند (خدادادی و آقاجری، ۱۳۸۸). در نتیجه می‌توان چنین استدلال نمود که رقابت شرکت‌ها نیز از عوامل موثر بر عملکرد شرکت‌ها می‌باشد.

هدف این پژوهش، ارزیابی تاثیر ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت با عملکرد مدیریت است. در بررسی ادبیات پژوهش در محیط پژوهشی ایران، پژوهش‌های مختلفی در ارتباط با عوامل موثر بر عملکرد مدیریت انجام شده است. اما تا زمان انجام این پژوهش و تا آنجا که محققان بررسی کرده‌اند، پژوهشی که به بررسی موضوع این پژوهش به صورت خاص انجام شده باشد، یافت نشد. بنابر آنچه گفته شد انجام این پژوهش در این حوزه می‌تواند به بدنه ادبیات

پژوهشی بیافزاید. در نتیجه انتظار می‌رود نتایج این پژوهش بتواند در وهله اول کاربردهای اجرایی برای مدیران شرکت‌ها برای درک اهمیت و استفاده و بکارگیری از ویژگی‌های مدیریت و در شرکت‌ها داشته باشد. همچنین یافته‌های این پژوهش می‌تواند ادبیات حوزه پژوهش را گسترش داده و راه‌گشای پژوهش‌های آتی باشد. در ادامه چارچوب نظری پژوهش، پیشینه تجربی پژوهش، روش پژوهش، مدل پژوهش و متغیرهای آن، تجزیه و تحلیل نتایج و نتیجه‌گیری بحث شده است.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

رابطه بین رقابت بازار محصول و عملکرد مدیریت

آنچه در دنیای امروز شرکت‌ها را از چند دهه قبل متمایز می‌کند، محیط ناپایدار و رقابت روزافزون برای جذب منابع محدود است. براساس مطالعات اخیر، تصمیمات تأمین منابع مالی شرکت، هم از عوامل داخلی و هم از فعالیت‌های گروه‌های خارج از مرزهای شرکت تأثیر می‌گیرد؛ بنابراین، توجه به بازار رقابت در تعیین روش تأمین مالی مناسب برای افزایش بازده و ادامه حیات شرکت‌ها اهمیت دارد و از عوامل اصلی رشد و پیشرفت آنها محسوب می‌شود (طوریان، ۱۳۹۰)؛ از این رو، لازم است مدیران شرکت‌ها برای انتخاب بهترین ترکیب سرمایه، هنگام گرفتن تصمیمات مالی، به رقابت‌پذیری به‌منزله وسیله‌ای برای دستیابی به عملکرد مطلوب توجه کنند (خدادادی و آقاجری، ۱۳۸۸). ادبیات راهبردی نیز بیان می‌شود که حفظ و بقای شرکت‌ها در محیط رقابتی، راهی جز کسب مزیت رقابتی برای آنها باقی نمی‌گذارد و کسب مزیت رقابتی به‌منزله قدرت بازاری شرکت‌هاست (عباس‌زاده، ۱۳۹۳). رقابت‌پذیری به‌منزله توانایی اقتصادی بنگاه برای ثابت نگاه‌داشتن و افزایش سهم خود در بازارهای ملی و بین‌المللی تعریف می‌شود. به‌طور معمول این استدلال وجود دارد که هرچه سهم بازار نسبت به سایر رقبای تجاری در صنعت زیادتر باشد، شرکت برای به‌دست آوردن سهم فروش و تأمین مالی با تعداد رقبای بیشتری روبه‌رو می‌شود. در نتیجه هرچه تعداد رقبای در صنعت بیشتر باشد، رقابت در آن صنعت نیز شدت بیشتری می‌یابد (خدادادی و آقاجری، ۱۳۸۸). در ادبیات رقابتی عنوان می‌شود که رقابت فشرده بازار محصول سبب ایجاد انگیزه در مدیران برای عملکرد کارا می‌شود (آلن و گاله، ۲۰۰۰). در همین زمینه کیوز (۱۹۸۰) بیان می‌کند که رقابت، مدیران را به سمت ارتباط بیشتر با سهامداران و افزایش کارایی سوق می‌دهد. به‌طور کلی رقابت در بازار

محصول به‌منزله سازوکاری برای حاکمیت برون‌سازمانی و عاملی مهم و حیاتی در گرفتن تصمیمات افشای اطلاعات توسط شرکت‌ها مطرح شده است و به‌منزله مؤلفه‌ای اثرگذار بر ارزش سهام شرکت‌ها نیز نقش آفرینی می‌کند (عبدوه و وولا، ۲۰۱۷). در مطالعات بسیاری ویژگی‌های بازار محصول، نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی و عوامل مؤثر بر محیط کار بررسی شده است؛ اما کمتر درباره عوامل تعیین‌کننده در سطح صنعت و به‌ویژه رقابت در بازار محصول بررسی انجام شده است (سیمونیدس، ۲۰۱۷). رقابت در بازار در پژوهش‌های مالی به‌منزله قدرت بازار شرکت‌ها تعریف می‌شود. قدرت بازار به‌منزله کنترل شرکت بر قیمت و سطح تولید محصول است (سرلک و میرزایی، ۱۳۹۵).

در این زمینه، فسو (۲۰۱۳) رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت را با توجه به سطح رقابت صنعت، بررسی کرد. نتایج حاکی از این بود که اهرم مالی اثر مثبت معناداری روی عملکرد شرکت دارد. همچنین وی دریافت که شرکتها در صنایع غیر متمرکز (رقابتی) بطور معناداری از اهرم سود می‌بندند در حالیکه در صنایع متمرکز (غیر رقابتی)، شرکتها متحمل اثرات مضر اهرم مالی می‌شوند. در ایران نیز، اکبری و همکاران (۱۳۹۸) نشان دادند که، رقابت در بازار محصول بر عملکرد مالی تاثیر می‌گذارد. آنها از متغیرهای نرخ بازده دارایی و نرخ بازده حقوق صاحبان سهام به عنوان جانشین متغیر عملکرد مالی استفاده کرده بودند. حال آنکه در این پژوهش علاوه بر متغیرهای ذکر شده از متغیرهای سهم از بازار و رشد فروش شرکت‌ها نیز استفاده شده است.

به‌طور کلی رقابت در بازار محصول به‌منزله سازوکاری راهبردی عمل می‌کند و انگیزه مدیران را برای کاهش هزینه‌های تولید و جلوگیری از واگذاری سهم بازار به رقبای و جلوگیری از خطر ورشکستگی افزایش می‌دهد (ایمر و گرکز، ۱۳۹۷). رقابت در بازار محصول، بر انگیزه‌های مدیریت برای بهبود نوآوری و بازده محصول تأثیر می‌گذارد و رشد عملکرد را از طریق تحریک نوآوری و بهبود بهره‌وری ارتقا می‌دهد (چن و همکاران، ۲۰۱۴). در نتیجه فرضیه اول به شرح زیر بیان می‌گردد:

فرضیه اول: رقابت در بازار محصول بر عملکرد مدیریت تاثیر مثبت و معناداری دارد.

رابطه ویژگی‌های مدیریت و عملکرد مدیریت

ویژگی‌های شخصیتی یک مهارت درونی نیست؛ بلکه مجموعه‌ای از مهارت‌های اکتسابی است که می‌تواند در تمام ابعادش گسترش یابد. ویژگی‌های شخصیتی را فقط به طور تئوریک

نمی‌توان آموخت؛ بلکه نیاز به آموزش، تمرین و کاربرد مفاهیم در دنیای واقعی دارد (برنمن و همکاران، ۲۰۰۶). ویژگی‌های رفتاری مدیران از جمله خوش‌بینی، توانایی و ویژگی ساختاری دوره تصدی مدیریت می‌تواند ضمن بهبود عملکرد مالی شرکت، رفتار و نوع تصمیمات آنها را در سازمان تحت‌الشعاع قرار دهد. شفافیت اطلاعات تحت تأثیر این ویژگی‌های رفتاری است (آزاد و همکاران، ۱۳۹۹). مدیریت ناکارا، نداشتن آموزش، تجربه، توانایی و ابتکار عمل به وسیله مدیریت، بقای واحد تجاری در عرصه رقابت و فتآوری را با مشکل مواجه می‌سازد. شرایط ناشی از مدیریت ناکارا می‌تواند موجبات بحران مالی را فراهم می‌سازد. مدیران کارا توانایی استفاده بهتر از منابع موجود را در فرآیند تحقق اهداف سازمانی دارند؛ به عبارت دیگر، مدیر کارا کسی است که بتواند با استفاده از حداقل امکانات، حداکثر بهره را به سازمان برساند (دیانتی دیلمی و همکاران، ۱۳۹۲). در نتیجه انتظار می‌رود که ارتباط مستقیمی بین ویژگی‌های مدیریت و عملکرد مدیریت وجود داشته باشد. در ادامه به برخی از پژوهش‌های خارجی و داخلی مرتبط با ویژگی‌های مدیریت و سایر متغیرهای مالی پرداخته می‌شود.

چانگ و همکاران (۲۰۲۰) با گردآوری داده‌های شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تایوان، تأثیر خوش‌بینی و بیش‌اعتمادی مدیران بر مدیریت سود واحدهای تحت کنترل آنها را بررسی کردند. آنها دریافتند مدیران با درجه خوش‌بینی زیادتر، با احتمال بیشتری اقدام به هر دو نوع مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی اختیاری می‌کنند. زاورتیوا و همکاران (۲۰۱۹) با استفاده از داده‌های هفت کشور اروپایی تأثیر خوش‌بینی مدیران بر درصد هزینه‌های تحقیق و توسعه انجام شده در شرکت‌های تحت کنترل آنها را بررسی کردند. آنها بعد از کنترل فاکتورهایی چون سال، صنعت و کشور دریافتند مدیران خوشبین اقدام به صرف هزینه‌های تحقیق و توسعه بیشتری می‌کنند. آنجلینی و همکاران (۲۰۱۷) طی پژوهشی با عنوان تأثیر خوش‌بینی مدیرعامل بر مبادلات سهام دریافتند که خوش‌بینی می‌تواند به طور درخور توجهی منجر به مالکیت سهام و افزایش ثروت مالی سرمایه‌گذاری شده در این دارایی‌ها گردد.

در پژوهش‌های داخلی، آزاد و همکاران (۱۳۹۹) به بررسی تأثیر ویژگی‌های رفتاری مدیران بر نقدشوندگی سهام پرداختند. نتایج حاصل از بررسی داده‌ها بیانگر آن بود که ویژگی‌های رفتاری مورد بررسی در این پژوهش شامل خوش‌بینی، توانایی و دوره تصدی مدیریت اثر معناداری بر نقدشوندگی سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تهران نداشته است. این یافته‌ها بیانگر آن است که مبادلات سهام در بورس تهران تا حد زیادی تحت تأثیر ویژگی‌های رفتاری

مدیران شرکت نبوده و از سایر اطلاعات برای شکل‌دهی قیمت و حجم مبادلات بهره‌مند می‌شود. همچنین داداشی و همکاران (۱۳۹۷) در تحقیقی با عنوان تأثیر خوش‌بینی مدیران بر همزمانی قیمت سهام پرداختند. یافته‌ها نشان داد خوش‌بینی اثر مثبت و معناداری بر همزمانی دارد. طاهری و همکاران (۱۳۹۷) در تحقیقی با عنوان توانایی، دانش مالی مدیران عامل و شفافیت گزارشگری مالی پرداختند. نتایج تحقیق نشان داد که توانایی مدیران عامل اثر مثبتی بر شفافیت گزارشگری مالی دارد؛ اما این تأثیر معنادار نشد. همچنین بین دانش مالی مدیران عامل و شفافیت گزارشگری مالی ارتباط معناداری مشاهده نشده است. قادری و همکاران (۱۳۹۶)، در تحقیقی با عنوان تأثیر عامل رفتاری اطمینان بخش بیش از حد مدیران بر اثربخشی مدیریت ریسک پرداختند. براساس نتایج این پژوهش شیوه‌های مدیریت ریسک سازمانی متأثر از سوگیری‌های رفتاری و بیش‌اطمینانی مدیران بوده و اثربخشی خود را از دست خواهد داد. لذا اثر اطمینان بیش از حد مدیران بر مدیریت ریسک پذیرفته می‌شود. بر اساس پیشینه نظری و تجربی گفته شده، می‌توان انتظار داشت که ارتباط مستقیمی بین ویژگی‌های مدیریت و عملکرد مدیریت وجود داشته باشد. بنابراین، فرضیه دوم پژوهش را می‌توان به صورت زیر تدوین نمود:

فرضیه دوم: ویژگی‌های مدیریت بر عملکرد مدیریت تأثیر مثبت و معنی داری دارد.

تأثیر ویژگی‌های مدیریت بر ارتباط بین رقابت و عملکرد مدیریت

در دنیای رقابتی امروز که غرق در انتقالات سریع و عمیق می‌باشد و خلاقیت و نوآوری نقشی کلیدی ایفا می‌کنند، سازمان‌ها بطور فزاینده آگاه شدند که دارایی‌های مالی و فیزیکی آنها گنجایش لازم برای ایجاد مزیت رقابتی پایدار را در طول زمان ندارد (لوپزکاستا و مونوس کاناواته، ۲۰۱۵)، به همین دلیل در این فضای پیچیده و پویای کسب و کار جهانی، شرکت‌ها برای کسب مزیت رقابتی به شدت به دنبال دستیابی به رقابت هستند (پارک و همکاران، ۲۰۱۴). در این صورت مدیران برای افزایش عملکرد نیاز دارند تا راهبردهایی را اتخاذ کنند تا به بهترین نحو با شرایط محیط خارجی شرکتشان تطابق یابند (ادنان و همکاران، ۲۰۱۶). از جمله این اقدامات، می‌توان به تغییر و تحول در راهبردهای منابع انسانی شرکت‌ها اشاره کرد که نقشی تأثیرگذار در افزایش و بهبود عملکرد شرکت‌ها دارند.

بر اساس این بحث، می‌توان از ویژگی‌های مدیریت برای مقابله مؤثر با عوامل رقابتی استفاده کرد. بنابراین، اطلاعات مربوط به ویژگی‌های مدیریت می‌تواند به مدیر یک سازمان در ارزیابی

ویژگی‌های محصول، قیمت و هزینه کالاهای جایگزین در بازار کمک کند. ویژگی‌های مدیریت می‌تواند به یک شرکت برای کشف فرصت‌هایی برای افزایش ارزش مشتری کمک کند. بنابراین، حفظ مشتریان موجود و افزایش سهم بازار یکی از آورده‌های استفاده از ویژگی‌های مدیریت می‌باشد (هوگ، ۲۰۱۱). از این رو، استفاده از ویژگی‌های مدیریت به مدیران بنگاه‌ها کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری داشته و عملکرد مدیریت را ارتقا دهند. با توجه به استدلال‌های صورت گرفته، می‌توان فرضیه سوم زیر را به شرح زیر بیان نمود:

فرضیه سوم: ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت در بازار محصول و عملکرد مدیریت تاثیر مثبت دارد.

روش شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از لحاظ نتیجه اجرا، کاربردی، از نظر فرآیند اجرا، کمی، از نظر هدف، توصیفی و از نظر بعد زمانی، طولی است. برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، از تحلیل عاملی تاییدی، مدل‌سازی معادلات ساختاری و از نرم‌افزارهای Eviews نسخه ۱۰ و PLS نسخه ۸/۸ استفاده شده است. به این منظور، اطلاعات مورد نیاز از شرکت‌های فعال در بورس اوراق بهادار تهران بر اساس شرایط زیر (۱۳۹۸-۱۳۹۱) جمع‌آوری شد:

- قبل از دوره زمانی پژوهش در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده باشند؛
- داده‌های مورد نیاز شرکت‌ها برای دوره زمانی پژوهش در دسترس باشد؛
- سال مالی شرکت‌ها، طی دوره زمانی پژوهش تغییر نکرده باشد؛

بر این اساس، ۱۲۰ شرکت به عنوان نمونه آماری پژوهش انتخاب شد.

تحلیل عاملی تاییدی و مدل‌سازی معادلات ساختاری

مدل‌سازی معادلات ساختاری یا تحلیل چند متغیری با متغیرهای مکنون یکی از روش‌های نوید بخش کوشش‌های فراوان دهه اخیر به منظور بررسی روابط علی بین متغیرها به صورتی منسجم است. برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، فرایند دو مرحله‌ای طی می‌شود؛ به این ترتیب که ابتدا باید از برازش قابل قبول الگوهای اندازه‌گیری اطمینان حاصل کرد؛ سپس به بررسی برازش الگوی ساختاری مد نظر پرداخت. در واقع، چنانچه الگوی اندازه‌گیری برازش مناسبی از اندازه‌گیری متغیر پنهان نشان دهد، برازش الگوی ساختاری با اطمینان بیشتری صورت خواهد گرفت. به همین دلیل، در الگوسازی معادلات ساختاری، آزمون الگوی اندازه‌گیری مقدم بر آزمون الگوی ساختاری است (قاسمی، ۱۳۹۲). برای رد یا تأیید فرضیه‌های پژوهش نیز آزمون معناداری هر یک از ضرایب مسیر

استاندارد شده مدل ساختاری (آزمون تی-استیودنت) اجرا می‌شود. چنانچه احتمال آماره تی - استیودنت کمتر از ۵ درصد باشد، دلیلی بر رد فرضیه‌های پژوهش وجود ندارد.

متغیرهای پژوهش

متغیر وابسته

متغیر وابسته در این پژوهش، متغیر عملکرد مدیریت (PERFORMANCE) می‌باشد که توسط چهار متغیر مشاهده پذیر به پیروی از پژوهش‌های فسو (۲۰۲۰)، چن و همکاران (۲۰۱۴) و اکبری و همکاران (۱۳۹۸) سنجش شده است:

۱- رشد فروش (SGROWTH): برابر است با فروش در سال جاری منهای فروش در سال قبل

تقسیم بر فروش در سال قبل

۲- بازده دارایی‌ها (ROA): برابر است با سود خالص تقسیم بر جمع دارایی‌ها

۳- سهم از بازار (MARKETSHARE): برابر است با فروش شرکت تقسیم بر جمع فروش

شرکت‌های صنعت

۴- بازده حقوق صاحبان سهام (ROE): برابر است با سود خالص تقسیم بر جمع دارایی‌ها

متغیر مستقل

متغیر مستقل در این پژوهش، متغیر رقابت بازار محصول (COMPETITION) می‌باشد که توسط دو متغیر مشاهده پذیر زیر-شاخص هرفیندال هیرشمن (سرلک و میرزایی، ۱۳۹۵) و شاخص بون (و کیلی فرد و موسوی، ۱۳۹۳) سنجش شده است:

$$HHI_{it} = \sum_{i=1}^k S_{ij}^2$$

K: تعداد شرکت‌های فعال در هر صنعت

شاخص

رقابت

$$S_{ij} = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^k X_i}$$

S_{ij}: سهم بازار شرکت i در صنعت j

هرفیندال

X_i: فروش شرکت i

هیرشمن

(چن و همکاران ۲۰۱۴)

HHI

$$VROA_{it} = \alpha + \beta \ln MC_{ij}$$

شاخص
رقابت - بون
(Boone)

$VROA_{it}$ = در آمد فروش منهای بهای تمام شده کالای فروش رفته i
در صنعت j تقسیم بر کل دارایی‌های شرکت
 MC_i : هزینه نهایی بنگاه (بهای تمام شده کالای فروش رفته تقسیم
بر درآمد فروش شرکت i در صنعت j)
 β : شاخص بون
(بون ۲۰۰۷ - وکیلی فرد ۱۳۹۳)

متغیر تعدیلگر

ویژگی‌های رفتاری و ساختاری مدیریت تعدیلگر پژوهش است. در این پژوهش از ویژگی‌های رفتاری مدیریت (شامل متغیرهای محافظه‌کاری، خوش‌بینی، بیش‌اعتمادی و ریسک‌پذیری) و ویژگی‌های ساختاری مدیریت (شامل متغیرهای اندازه هیئت مدیره، استقلال هیئت مدیره، سابقه مدیریت و سهام مدیریت) به عنوان جانشین متغیر ویژگی‌های مدیریت استفاده شده است. این متغیرها در پژوهش‌های چانگ و همکاران (۲۰۲۰)، زاورتیوا و همکاران (۲۰۱۹)، آنجلینی و همکاران (۲۰۱۷)، آزاد و همکاران (۱۳۹۹)، طاهری و همکاران (۱۳۹۷)، قادری و همکاران (۱۳۹۶) نیز به عنوان متغیر جانشین ویژگی‌های مدیریت انتخاب شده بود. نحوه سنجش این متغیرها در ادامه آمده است.

۱- محافظه‌کاری (Conservatism): برابر است با ضریب β_3 در مدل رگرسیون خطی زیر:

$$E/Pit = \beta_0 + \beta_1 RETit + \beta_2 Dit + \beta_3 Dit \times RETit + \epsilon$$

$$E/Pit = \text{نسبت سود تقسیمی به قیمت بازار هر سهم} - RETit = \text{بازده سهام}$$

Dit = متغیر مجازی است در صورتی که RET منفی باشد یک و در صورتی که مثبت باشد صفر می‌شود. - β_3 = نشان دهند میزان محافظه‌کاری است.

۲- خوش‌بینی (Optimism): خوش‌بینی یک متغیر مجازی است. اگر مدیرعامل به عنوان خوش‌بین تلقی شود، عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر می‌گیرد. در این پژوهش جهت تعیین خوش‌بینی مدیریت از پیش‌بینی فروش مدیریت استفاده می‌گردد (آزاد و همکاران، ۱۳۹۹). اگر پیش‌بینی مدیریت از فروش سال $t+1$ بیشتر از فروش واقعی سال t باشد، مدیریت به عنوان خوش‌بین تلقی می‌گردد.

۳- بیش‌اعتمادی (Overconfidence): برابر است با مقادیر خطا در مدل رگرسیون خطی زیر:

$$\beta_1 S_{Gt-1} + \beta_0 = -1 TAG_t$$

TAG: رشد جمع دارایی‌های سال جاری در مقایسه با سال قبل در هر شرکت

SG: رشد فروش سال جاری نسبت به سال قبل هر شرکت

i: خطای مدل که نشان دهنده بیش‌اعتمادی مدیر می‌باشد.

۴- ریسک‌پذیری (risktaking): ریسک‌پذیری شرکت با استفاده از خطای استاندارد (انحراف معیار یا جذر واریانس) بازده روزانه سهام برای دوره یک ساله اندازه‌گیری می‌شود. این نحوه سنجش در پژوهش ایمهوف و سیوی (۲۰۱۴) ارائه شده و ریسک سیستماتیک و غیر سیستماتیک را در بر می‌گیرد.

۵- اندازه هیئت مدیره (BSIZE): برابر است با تعداد اعضای هیئت مدیره

۶- استقلال هیئت مدیره (BINDEP): برابر است با نسبت اعضای مستقل اعضای هیئت مدیره تقسیم بر کل اعضای هیئت مدیره

۷- سابقه مدیریت (Experience): برابر است با تعداد سال‌های تصدی مدیر عامل

۸- سهام مدیریت (Mstock): برابر است با درصد مالکیت سهام توسط اعضای هیئت مدیره با توجه به این که در این پژوهش از روش تحلیل عاملی تاییدی و مدل‌سازی معادلات ساختاری استفاده می‌شود در نتیجه متغیرهای اصلی پژوهش توسط متغیرهای مشاهده‌پذیر سنجش شده‌اند که ارتباط بین متغیرها و نماد اندازه‌گیری آنها به صورت جدول ۱ است.

متغیرهای کنترل

متغیرهای کنترل در این پژوهش، توسط چهار متغیر مشاهده‌پذیر زیر سنجش شده است:

۱- اندازه شرکت (SIZE): برابر است با لگاریتم طبیعی فروش شرکت.

۲- شدت سرمایه (Capital): برابر است نسبت ارزش دفتری اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات به مجموع دارایی‌های شرکت.

۳- ارزش بازار به ارزش دفتری سهام (MTB): برابر است با نسبت ارزش بازار سهام شرکت به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام.

۴- عمر شرکت (AGE): برابر است با لگاریتم طبیعی تفاوت بین سال تاسیس شرکت و سال مورد بررسی در قلمرو زمانی پژوهش. دلیل استفاده از لگاریتم طبیعی برای سنجش عمر شرکت، همگن سازی نحوه توزیع و کاهش پراکندگی دامنه توزیع این متغیر است. با توجه به این که در این پژوهش از روش تحلیل عاملی تاییدی و مدل‌سازی معادلات ساختاری استفاده می‌شود در نتیجه متغیرهای اصلی پژوهش توسط متغیرهای مشاهده‌پذیر

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی داده‌ها

نگاره (۱) آمار توصیفی متغیرهای وابسته، مستقل و کنترل را برای کل مشاهد‌های این پژوهش نشان می‌دهد. این پارامترها شامل اطلاعات مربوط به شاخصهای مرکزی نظیر میانگین، میانه، کمینه و بیشینه و انحراف معیار است. همانطور که در نگاره (۱) مشاهده میشود؛ میانگین ریسک پذیری ۱/۲۶۹ می‌باشد، با توجه به نزدیکی به مقدار بیشینه آن یعنی ۱/۳۸۳ می‌توان نتیجه گرفت شرکت‌های مورد بررسی به طور متوسط از ریسک پذیری بالایی برخوردار می‌باشند. میانگین بازده دارایی ۰/۹۶۵ بوده و با توجه به نزدیکی به مقدار بیشینه آن یعنی ۱/۶۲۷۳ می‌توان نتیجه گرفت شرکت‌های مورد بررسی به طور متوسط از بازده بالایی برخوردار می‌باشند. میانگین متغیر رقابت شاخص هر فیندال برابر با ۰/۷۰۸۹ می‌باشد که با توجه به مقدار بیشینه که برابر با ۰/۸۹۴۲ می‌باشد نشان دهنده این است که به طور میانگین شرکت‌های مورد بررسی در جهت رقابت پذیری می‌باشند.

نگاره (۱). آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

بیشینه	کمینه	انحراف معیار	میانه	میانگین	نماد متغیر	عامل
۰,۸۳۲۱	-۰,۶۲۹۸	۰,۴۰۴۵	۰,۱۰۳۰	۰,۱۸۹۵	SGROWTH	رشد فروش
۱,۶۲۷۳	-۰,۶۸۹۶	۰,۱۵۹۷	۰,۱۲۵۷	۰,۹۶۵	ROA	بازده دارایی‌ها
۰,۵۱۷۳	۰,۱۰۰	۰,۰۱۹۱	۰,۰۱۹۸	۰,۱۰۴۰	market share	سهم از بازار
۰,۸۲۶۵	۰,۱۴۷۰	۰,۲۳۹۶	۰,۵۷۶۰	۰,۵۶۴۸	ROE	بازده حقوق صاحبان سهام
۰,۸۹۴۲	۰,۴۶۵۱	۰,۰۹۶۱	۰,۶۷۴۸	۰,۷۰۸۹	HHI	شاخص هر فیندال
۰,۷۴۶۹	۰,۰۴۶۲۱	۰,۱۳۷۲	۰,۲۹۸۱	۰,۳۵۲۵	BOONE	شاخص بون
۰,۷۸۳۰	۰,۳۴۲۰	۰,۴۶۵	۰,۲۹۰۰	۰,۴۲۰۱	Conservatism	محافظه کاری
۱	۰	۰,۳۱۸	۱	۰,۷۷۸۹	Optimism	خوش بینی
۰,۳۳۱۴	۰,۱۵۶۴	۰,۱۲۸۷	۰,۲۶۵۳	۰,۲۷۶۴	Overconfidence	بیش اعتمادی
۰,۱۳۸۳	۰,۰۳۱۵	۰,۱۴۲۶	۰,۱۱۷۲	۰,۱۲۶۹	risk-taking	ریسک پذیری
۷	۵	۰,۲۷۵۸	۶,۱۴۲	۵,۱۲۶۱	BSIZE	اندازه هیئت مدیره
۱	۰,۲۳۴۱	۰,۲۱۴۵	۰,۷۴۶۸	۰,۶۵۱۲	BINDEP	استقلال هیئت مدیره
۹	۱	۱,۷۲۰۱	۴,۶۷۴۱	۲,۷۱۹۷	experience	سابقه مدیریت
۱۵,۲۵۶	۹,۳۴۶	۰,۷۰۹	۱۱,۲۰۸	۱۲,۹۴۰	SIZE	اندازه شرکت
۰,۸۵۵۷	۰,۰۴۱۱	۰,۱۸۷۵	۰,۴۲۳۵	۰,۴۰۱۲	Capital	شدت سرمایه
۲۰,۴۵۸	۰,۴۲۲	۲,۲۲۸	۲,۵۲۸	۲,۹۸۶	MTB	ارزش بازار به ارزش دفتری
۳,۹۷۱۸	۱,۸۰۹۶	۰,۳۶۱۶	۲,۱۳۵۲	۲,۸۴۸۶	AGE	عمر شرکت

آمار استنباطی

بررسی نرمال بودن متغیرهای پژوهش

با توجه به جدول آزمون جارک-برا اگر سطح معناداری برای کلیه متغیرهای مستقل و وابسته بزرگتر از سطح خطای ۵ درصد باشد توزیع داده‌ها نرمال می‌باشند

نگاره (۲). آزمون نرمال بودن متغیرهای مورد بررسی

نتیجه	سطح معنی داری	آماره آزمون	تعداد	نماد متغیر	متغیر
نرمال است	۰,۸۸۹	۲,۳۱۵	۹۶۰	COMPETITION	رقابت بازار محصول
نرمال است	۰,۳۵۶	۴,۸۹۶	۹۶۰	PERFORMANCE	عملکرد مدیریت
نرمال است	۰,۷۶۹	۳,۷۸۲	۹۶۰	MC	ویژگی‌های مدیریت
نرمال است	۰,۶۸۹	۲,۴۵۱	۹۶۰	SIZE	اندازه شرکت
نرمال است	۰,۵۴۷	۳,۳۶۵	۹۶۰	Capital	شدت سرمایه
نرمال است	۰,۶۹۲	۳,۲۱۵	۹۶۰	MTB	ارزش بازار به ارزش دفتری سهام
نرمال است	۰,۶۲۳	۲,۴۵۸	۹۶۰	AGE	عمر شرکت

باتوجه به مقادیر جدول فوق که سطح معناداری آزمون برای تمامی متغیرها بیشتر از میزان ۰/۰۵ می‌باشد، می‌توان بیان کرد که فرضیه H_0 تایید شده و لذا توزیع متغیرها از توزیع نرمال پیروی می‌کنند.

تحلیل عاملی تاییدی مربوط به متغیرهای پژوهش

همانگونه که بیان شد، متغیرهای مشاهده پذیر مرتبط با هر متغیر قبل از اجرای مدل ساختاری باید از لحاظ تاییدی نیز مورد آزمون قرار بگیرند. این آزمون از طریق تحلیل عاملی تاییدی انجام شده است. نتایج این آزمون در جدول ۳ نشان داده شده است. از آنجایی که برآوردهای ضرایب استاندارد شده بالاتر از ۰/۷ می‌باشد، در نتیجه همه شاخص‌ها از لحاظ آماری معنادار هستند.

نگاره (۳). نتایج آزمون تحلیل عاملی تاییدی مربوط به متغیرهای پژوهش

وضعیت گویه	بارهای عاملی	ضرایب استاندارد شده	نماد متغیر مشاهده پذیر	نام متغیر مشاهده پذیر	نماد متغیر اصلی	نام متغیر اصلی
تایید	۱۷۵,۷۱۶	۰,۸۸۳	SGROWTH	رشد فروش	PER	عملکرد مدیریت
تایید	۵۵,۲۹۷	۰,۷۹۷	ROA	بازده دارایی‌ها		
تایید	۴۸,۹۸۵	۰,۷۹۵	marketshare	سهم از بازار		

وضعیت گویه	بار های عاملی	ضرایب استاندارد شده	نماد متغیر مشاهده پذیر	نام متغیر مشاهده پذیر	نماد متغیر اصلی	نام متغیر اصلی
تایید	۵۱,۲۷۶	۰,۷۹۷	ROE	بازده حقوق صاحبان سهام		
تایید	۸۹,۲۶۶	۰,۸۶۸	HHI	شاخص هرفیندال	COM	رقابت بازار محصول
تایید	۱۱۰,۰۰۵	۰,۸۰۹	BOONE	شاخص بون		
تایید	۴۷,۱۸۹	۰,۷۸۳	Conservatism	محافظه کاری	MC	ویژگیهای مدیریت
تایید	۴۳,۲۰۸	۰,۷۶۶	Optimism	خوش بینی		
تایید	۴۳,۸۷۶	۰,۷۶۲	Overconfidence	بیش اعتمادی		
تایید	۳۶,۶۷۱	۰,۷۲۷	risktaking	ریسک پذیری		
تایید	۴۴,۰۰۴	۰,۷۶۷	BFSIZE	اندازه هیئت مدیره		
تایید	۵۴,۳۵۶	۰,۸۰۹	BINDEP	استقلال هیئت مدیره		
تایید	۴۹,۳۷۹	۰,۷۸۵	experience	سابقه مدیریت		
تایید	۳۶,۹۹۹	۰,۷۳۳	mstock	سهام مدیریت		
تایید	۲,۲۲۹	۱	SIZE	اندازه شرکت	Size	متغیرهای کنترلی
تایید	۳,۷۲۲	۱	Capital	شدت سرمایه	Capital	
تایید	۲,۲۲۹	۱	MTB	ارزش بازار به ارزش دفتری سهام	MTB	
تایید	۳,۰۱۰۲	۱	AGE	عمر شرکت	AGE	

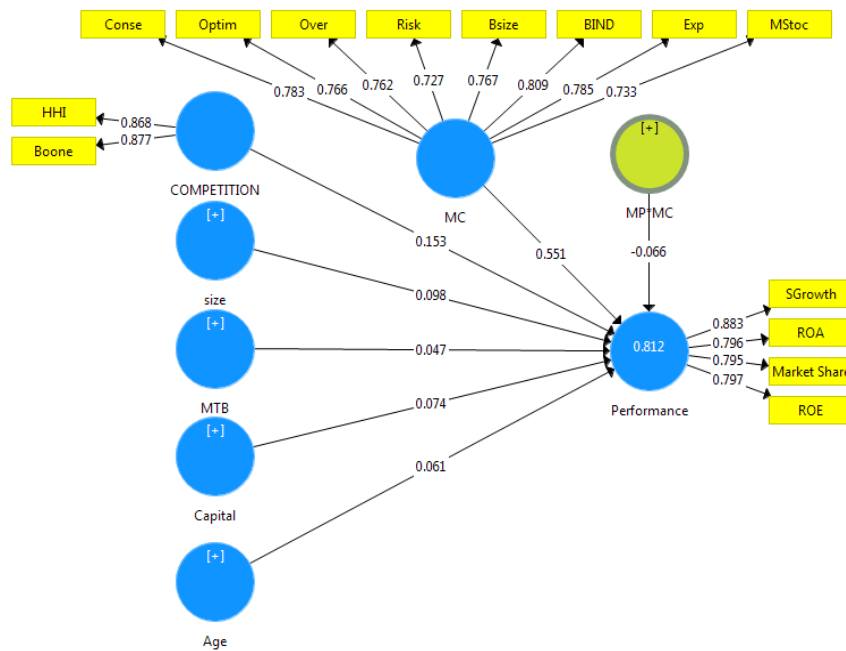
نگاره (۴). نتایج سه معیار آلفای کرونباخ، پایایی و روایی همگرا

متغیرها	ضریب آلفای کرونباخ (Alpha>0.7)	ضریب پایایی ترکیبی (Cr>0.7)	میانگین واریانس استخراجی (AVE>0.5)
رقابت در بازار محصول	۰,۷۰۵	۰,۸۶۴	۰,۷۶۱
ویژگی های مدیریت	۰,۹	۰,۹۱۹	۰,۵۸۸
عملکرد مدیریت	۰,۸۳۵	۰,۸۹	۰,۶۷

با توجه به اینکه اعداد آلفای کرونباخ، پایایی ترکیبی (سازگاری درونی) و AVE همگی در بازه مربوطه قرار گرفته‌اند، می‌توان مناسب بودن وضعیت پایایی و روایی همگرای مدل پژوهش را تایید کرد.

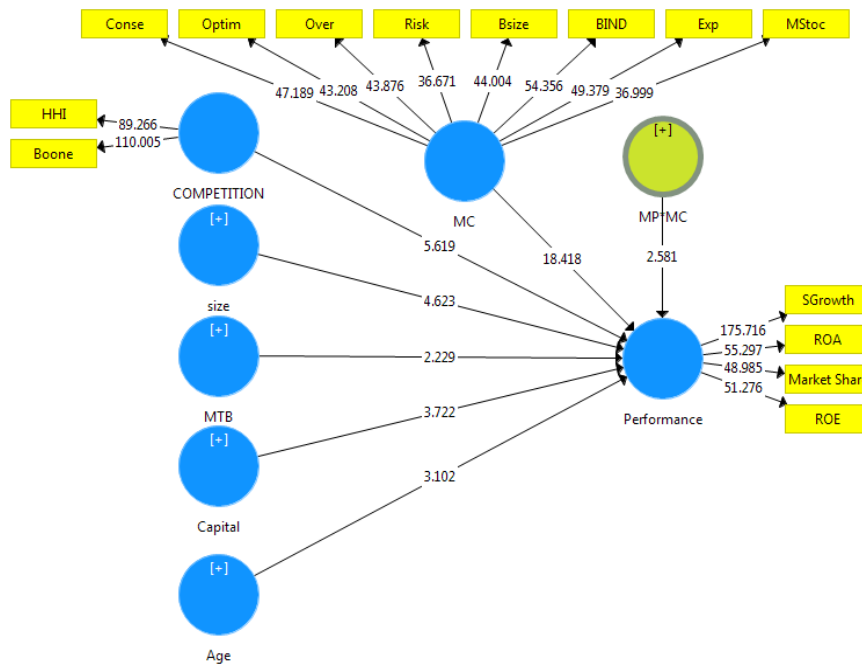
برازش مدل ساختاری

منظور از برازش مدل این است که تا چه حد یک مدل با داده‌های مربوطه سازگاری و توافق دارد. لذا در این قسمت به ارزیابی برازش مدل مفروض پژوهش پرداخته می‌شود تا از سازگاری آن با داده‌های پژوهش اطمینان حاصل گردد و در نهایت پاسخ سوالات پژوهش استنتاج گردد.



شکل (۱). مقادیر ضرایب رگرسیونی مدل پژوهش

با توجه به شکل شماره (۱) ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر رقابت بازار محصول بر عملکرد مدیریت برابر ۰/۱۵۳، ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر ویژگی‌های مدیریت برابر ۰/۵۵۱، ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر اندازه شرکت بر عملکرد مدیریت برابر ۰/۰۹۸، ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر شدت شرکت برابر ۰/۰۷۴، ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر ارزش بازار به ارزش دفتری سهام برابر ۰/۰۴۷ و ضریب رگرسیونی استاندارد شده برای متغیر عمر شرکت برابر ۰/۰۶۱ می‌باشد. مقدار ضریب تعیین تعدیلی (R^2) برای عملکرد مدیریتی برابر ۰/۸۱۲ است. به این معنی که متغیرهای تحقیق ۸۱/۲ درصد از متغیر عملکرد مدیریتی را بیان می‌کنند.



شکل (۲). مقادیر آماره t مدل پژوهش

با توجه به این که در نرم افزار اسمارت پی ال اس از مقدار آماره تی برای بررسی معنی دار بودن ضرایب استفاده می شود و این مقدار برای خطای ۵ درصد عدد ۱/۹۶ می باشد برای بررسی معنی داری از مقایسه مقدار آماره تی روابط با عدد مفروض فوق استفاده می گردد. به طوری که اگر مقدار آماره تی از مقدار ۱/۹۶ بیشتر باشد، رابطه نشان داده شده معنی دار است.

نگاره (۵). نتایج آزمون فرضیه ها بر اساس ضرایب استاندارد شده و ضرایب معناداری

مسیر	ضریب	میانگین	انحراف معیار	آماره آزمون	سطح معنی داری
رقابت بازار محصول -> عملکرد مدیریت	۰,۱۵۳	۰,۱۵۴	۰,۰۲۷	۵,۶۱۹	۰,۰۰
ویژگی های مدیریت -> عملکرد مدیریت	۰,۵۵۱	۰,۵۵۲	۰,۰۳	۱۸,۴۱۸	۰,۰۰۰
رقابت بازار محصول*ویژگی های مدیریت -> عملکرد مدیریت	-۰,۰۶۶	-۰,۰۶۵	۰,۰۲۵	۲,۵۸۱	۰,۰۱
عمر شرکت -> عملکرد مدیریت	۰,۰۶۱	۰,۰۶	۰,۰۲	۳,۱۰۲	۰,۰۰۲
شدت شرکت -> عملکرد مدیریت	۰,۰۷۴	۰,۰۷۴	۰,۰۲	۳,۷۲۲	۰,۰۰۰
ارزش بازار به ارزش دفتری سهام -> عملکرد مدیریت	۰,۰۴۷	۰,۰۴۷	۰,۰۲۱	۲,۲۲۹	۰,۰۲۶
اندازه شرکت -> عملکرد مدیریت	۰,۰۹۸	۰,۰۹۷	۰,۰۲۱	۴,۶۲۳	۰,۰۰۰

نتایج آزمون فرضیات پژوهش

برای فرضیه اول با توجه به شکل (۱) و (۲) ضریب رگرسیونی استاندارد شده رقابت در بازار محصول بر عملکرد مدیریت برابر $0/153$ و مقدار آماره تی برای این ضریب برابر با $5/619$ می‌باشد که بیشتر از $1/96$ می‌باشد و نشان از معنی دار بودن این ضریب در سطح خطای ۵ درصد است. نتایج حاصله از برآورد مدل، حاکی از آن است که رقابت در بازار محصول بر عملکرد مدیریت تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

برای فرضیه دوم با توجه به شکل (۱) و (۲) ضریب رگرسیونی استاندارد شده ویژگی‌های مدیریت بر عملکرد مدیریت برابر $0/551$ می‌باشد و همچنین مقدار آماره تی برای این ضریب برابر با $18/418$ می‌باشد که بیشتر از $1/96$ می‌باشد و نشان از معنی دار بودن این ضریب در سطح خطای ۵ درصد است. نتایج حاصله از برآورد مدل، نشان دهنده این است که ویژگی‌های مدیریت بر عملکرد مدیریت تاثیر مثبت و معنی داری دارد.

برای فرضیه سوم با توجه به شکل (۱) و (۲) ضریب رگرسیونی استاندارد شده متغیر تعدیلگر (ویژگی‌های مدیریت) رقابت در بازار محصول بر عملکرد مدیریت برابر $0/066$ می‌باشد و همچنین مقدار آماره تی برای این ضریب برابر با $2/581$ می‌باشد که بیشتر از $1/96$ می‌باشد و نشان از معنی دار بودن این ضریب در سطح خطای ۵ درصد است. نتایج حاصله از برآورد مدل، بیان کننده این است که، ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت در بازار محصول و عملکرد مدیریت تاثیر مثبت دارد.

معیارهای نیکویی برازش مدل پژوهش

مدل کلی شامل هر دو بخش مدل اندازه‌گیری و ساختاری می‌شود و با تأیید برازش آن، بررسی برازش در یک مدل کامل می‌شود. معیار نیکویی برازش^۱ مربوط به بخش کلی مدل‌های معادلات ساختاری است. بدین معنی که توسط این معیار محقق می‌تواند پس از بررسی برازش بخش اندازه‌گیری و بخش ساختاری مدل کلی پژوهش خود، برازش بخش کلی را نیز کنترل نماید.

مقادیر اشتراکی در فرمول نیکویی برازش از میانگین مجذور بارهای عاملی هر متغیر به دست می‌آید. نیکویی برازش با محاسبه میانگین هندسی میانگین اشتراک و میانگین ضریب تعیین تعدیلی (R^2) به دست می‌آید. و مقداری بین صفر تا یک دارد و هرچه که به یک نزدیک تر باشد برازش مدل مناسب تر است. همچنین برخی از محققین بیان کرده‌اند که مدل با برازش

1. Goodness of Fit (GOF)

خوب مقداری بالاتر از ۰/۳۶ و مدل با برازش متوسط مقداری بین ۰/۱۹ تا ۰/۳۶ دارد. مقدار فرمول نیکویی برازش به صورت زیر محاسبه می‌شود.

$$Gof = \sqrt{R^2 * communlity}$$

در نگاره (۶) مقادیر اشتراکی و R2 خروجی نرم افزار نشان داده شده است.

نگاره (۶). مقادیر اشتراکی و R2

متغیر	R Square	Communality
رقابت در بازار محصول	-	۰,۷۶۱
ویژگی های مدیریت	-	۰,۵۸۸
عملکرد مدیریت	۰,۸۱۲	۰,۶۷

با استفاده از فرمول و مقادیر جدول مقدار نیکویی برازش برابر با ۰/۳۹ به دست آمد. با توجه به این مقدار، برازش مناسب مدل تحقیق تایید شد.

بررسی تناسب پیش بین مدل

همچنین مقدار آماره Q^2 (استون-گیسر)^۱ که قدرت پیش‌بینی مدل در سازه‌های درون‌زا را مشخص می‌کند. مدل‌هایی که دارای برازش ساختاری قابل قبول هستند، باید قابلیت پیش‌بینی متغیرهای درون‌زای مدل را داشته باشند. بدین معنی که اگر در یک مدل، روابط بین سازه‌ها به درستی تعریف شده باشند، سازه‌ها تاثیر کافی بر یکدیگر گذاشته و از این راه فرضیه‌ها به درستی تأیید شوند. هسنلر و همکاران (۲۰۰۹) سه مقدار ۰/۰۲، ۰/۱۵ و ۰/۳۵ را به عنوان قدرت پیش‌بینی کم، متوسط و قوی تعیین نموده‌اند.

نگاره (۷). مقادیر آماره استون گیسر متغیرهای پژوهش

متغیرها	معیار استون گیسر	وضعیت
رقابت در بازار محصول	۰,۲۷۰	تناسب پیش بین متوسط
ویژگی های مدیریت	۰,۴۵۴	تناسب پیش بین قوی
عملکرد مدیریت	۰,۴۳۶	تناسب پیش بین قوی

نتیجه گیری پژوهش

تعاملات گسترده جهانی موجب افزایش عدم اطمینان و رقابت بیشتر در بازار شده و عوامل موثر بر محیط سازمان‌ها را تغییر داده است. مدیران شرکت‌ها در شرایط رقابت، باید پاسخ‌های

مناسبی را نسبت به تهدیدها و فرصت‌ها ارائه دهند و برای این منظور آنها باید علاوه بر شناخت بازارها، تهدیدها و فرصت‌ها، ویژگی‌های مدیریتی را در خود تقویت نمایند. مدیران در فضای رقابتی نیازمند تصمیم‌گیری می‌باشند، داشتن توان تصمیم‌گیری نیازمند داشتن ویژگی‌های فردی و ساختاری برای مدیران می‌باشد که آنها را قادر می‌سازد تا در این شرایط بتوانند تصمیمات با کیفیتی را اتخاذ کنند. ویژگی‌های مدیران می‌تواند عملکرد آنها را تحت تاثیر قرار دهد، این ویژگی‌ها یک مهارت می‌باشد و می‌تواند بین مدیران متفاوت باشد.

هدف این پژوهش ارزیابی تاثیر ویژگی‌های مدیریت بر رابطه رقابت با عملکرد مدیریت می‌باشد. نتایج به دست آمده از آزمون فرضیه اول، نشان دهنده این می‌باشد که رقابت در بازار محصول بر عملکرد مدیریت تاثیر مثبت و معنی داری دارد. براین اساس می‌توان اظهار داشت با افزایش رقابت در بازار محصول، عملکرد مدیریت شرکت‌ها بهبود پیدا می‌کند. به‌طور کلی رقابت در بازار محصول به‌منزله سازوکاری راهبردی عمل می‌کند و انگیزه مدیران را برای کاهش هزینه‌های تولید و جلوگیری از واگذاری سهم بازار به رقبای و جلوگیری از خطر ورشکستگی افزایش می‌دهد (ایمر و گرکز، ۱۳۹۷). رقابت در بازار محصول، بر انگیزه‌های مدیریت برای بهبود نوآوری و بازده محصول تاثیر می‌گذارد و رشد عملکرد را از طریق تحریک نوآوری و بهبود بهره‌وری ارتقا می‌دهد (چن و همکاران، ۲۰۱۴). یافته‌های این پژوهش نیز با یافته‌های پژوهش‌های فسو (۲۰۲۰) و اکبری و همکاران (۱۳۹۸) هم‌راستا می‌باشد. نتایج به دست آمده از آزمون فرضیه دوم، نشان دهنده تاثیر مثبت و معنی دار ویژگی‌های مدیریت بر عملکرد مدیریت است. در این پژوهش از ویژگی‌های رفتاری مدیریت (شامل متغیرهای محافظه‌کاری، خوش‌بینی، بیش‌اعتمادی و ریسک‌پذیری) و ویژگی‌های ساختاری مدیریت (شامل متغیرهای اندازه هیئت مدیره، استقلال هیئت مدیره، سابقه مدیریت و سهام مدیریت) به عنوان ویژگی‌های مدیریت استفاده شده است. براساس نظریه اختیارات سرمایه‌گذاری در دارایی‌های سرمایه‌ای، مدیران محتاط با به تعویق انداختن تصمیمات تا زمان رفع عدم قطعیت، به عدم اطمینان واکنش نشان می‌دهند. انجام چنین کاری توسط مدیران موجب می‌شود آنها بتوانند تصمیمات بهتری اخذ کنند که به افزایش سودآوری مورد انتظار می‌انجامد. در ارتباط با متغیر خوش‌بینی و بیش‌اعتمادی می‌توان بیان نمود که مدیران همواره به‌صورت کاملاً عقلایی رفتار نکرده و تحت تاثیر اعتماد به نفس بیش از حد و خوش‌بینی‌های مفرط ممکن است تصمیماتی غیر عقلایی اتخاذ کنند که تأثیری مهم بر فعالیت‌های مالی شرکت، علی‌الخصوص

بحث عملکرد داشته باشد. در ارتباط با موضوع ریسک پذیری مدیران، برخی از مدیران با توجه به شرایط موجود ریسک‌ها را شناسایی کرده و توان سازمان را می‌سنجند و با ریسک‌پذیری خود به فرصت‌ها پاسخ می‌دهند و مسیر رشد سازمان را هموار می‌نمایند. اندازه هیئت مدیره از آن جهت دارای مزیت است که نظرات و پیشنهادهای تخصصی و متنوع در هیئت مدیره بزرگ‌تر با وجود تجربه و مهارت اعضای می‌تواند مفیدتر باشد. ضمن آن که هیئت مدیره کوچک‌تر در ترکیب خود از مدیران غیرموظف کم‌تری استفاده می‌نماید و زمان اندکی برای ایفای وظایف نظارتی و تصمیم‌گیری خود دارد. در زمینه استقلال هیئت مدیره، برخلاف مدیران موظف، مدیران غیرموظف از مدیریت شرکت مستقل هستند و به همین دلیل در ایفای نقش نظارتی خود مؤثرتر عمل می‌نمایند. از این رو از دیدگاه نظری، هنگامی که هیئت مدیره مستقل بوده و از نسبت بالایی از اعضای غیرموظف تشکیل شده باشد، عملکرد شرکت ارتقا می‌یابد. در نهایت می‌تواند بیان داشت که یافته‌های این پژوهش با یافته‌های پژوهش‌های چانگ و همکاران (۲۰۲۰)، زاورتیوا و همکاران (۲۰۱۹)، آنجلینی و همکاران (۲۰۱۷)، آزاد و همکاران (۱۳۹۹)، طاهری و همکاران (۱۳۹۷)، قادری و همکاران (۱۳۹۶) هم‌راستا می‌باشد. نتایج آزمون فرضیه سوم هم نشان‌دهنده این موضوع می‌باشد که ویژگی‌های مدیریتی بر رابطه رقابت در بازار محصول و عملکرد مدیریت تاثیر مثبت دارد.

با توجه به نتایج آزمون فرضیه اول به سرمایه‌گذاران بالقوه پیشنهاد می‌گردد در صنایع و شرکت‌هایی اقدام به سرمایه‌گذاری نمایند که سطح رقابتی بالاتری نسبت به سایر صنایع و شرکت‌ها داشته باشند. این موضوع از آن جهت سودمند است که رقابت بالاتر منجر به بهبود عملکرد مدیریت و در نهایت عملکرد مالی و غیر مالی شرکت می‌شود. با توجه به نتایج آزمون فرضیه دوم پژوهش که در آن ویژگی‌های رفتاری مدیریت (شامل متغیرهای محافظه‌کاری، خوش‌بینی، بیش‌اعتمادی و ریسک‌پذیری) و ویژگی‌های ساختاری مدیریت (شامل متغیرهای اندازه هیئت مدیره، استقلال هیئت مدیره، سابقه مدیریت و سهام مدیریت) به عنوان ویژگی‌های مدیریت استفاده شده است. به مدیران شرکت‌ها به صورت کلی پیشنهاد می‌گردد با توجه به علوم روان‌شناسی سعی در تقویت این متغیرها و ویژگی‌ها در جهت بهبود عملکرد خود داشته باشند. با توجه به یافته‌های این پژوهش، ویژگی‌های ساختاری مدیریت منجر به بهبود عملکرد مدیریت می‌شود. در این راستا، مجامع عمومی صاحبان سهام شرکت‌ها می‌توانند هیئت مدیره‌هایی با تعداد بالاتر، مدیران غیرموظف و همچنین دارای تجربه بالا را تشکیل دهند. این

پژوهش می‌تواند در وهله اول کاربردهای اجرایی برای مدیران شرکت‌ها برای درک اهمیت و استفاده و بکارگیری از ویژگی‌های مدیریت در شرکت‌ها داشته باشد. مدیران شرکت‌ها می‌توانند به ویژگی‌های معرفی شده در این پژوهش توجه کرده و سعی در ارزیابی و ارتقا این ویژگی‌ها در رفتار خود داشته باشند. همچنین بر مبنای نتایج این پژوهش به مدیران پیشنهاد می‌شود سطح رقابت بازار صنعتی که در آن فعالیت می‌کنند را مورد توجه قرار داده و سعی در تقویت ویژگی‌های رفتاری و ساختاری خود داشته باشند. همچنین به سهامداران شرکت‌ها نیز پیشنهاد می‌شود در ارزیابی عملکرد مدیران، به عامل مهم رقابت در بازار محصول و عوامل موثر در آن، توجه داشته و همچنین در انتخاب مدیران شرکت‌ها، ویژگی‌های رفتاری آنها را مورد توجه و ارزیابی قرار دهند.

پیشنهاد می‌گردد در پژوهش‌های آتی موضوع پژوهش حاضر را با روش‌های غیر از معادلات ساختاری نیز مورد آزمون قرار گیرد. همچنین پیشنهاد می‌گردد با توجه به اینکه ویژگی‌های رفتاری و ساختاری مدیران فقط محدود به متغیرهای استفاده شده در این پژوهش نیست و می‌توان از جنبه‌های مختلف نیز موضوع این پژوهش را بررسی و بسط داد و در آینده بتوان الگوی مفهومی و کامل از تمام متغیرهای جانشین و اثرگذار بر عملکرد مدیریت را استخراج کرد تا مورد استفاده مدیران شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران و نهادهای قانون‌گذار و تصمیم‌گیر قرار بگیرد. پس از شناسایی و ارائه الگوی جامع ویژگی‌های مختلف مدیریت، می‌توان رتبه‌بندی آنها را مورد مطالعه قرار داد. سودمندی این‌گونه مطالعه از آن جهت می‌تواند باشد که سرمایه‌گذاران و مدیران در شرایط مختلف و در زمان‌هایی که محدودیت انتخاب از بین ویژگی‌های مختلف را دارند، می‌توانند با توجه به رتبه‌بندی صورت گرفته مهم‌ترین معیارهای ویژگی‌های مدیریت که اثرگذاری بیشتری بر عملکرد مدیریت را دارد در عمل بکارگیرند. با توجه به اینکه در تحقیق حاضر از روش نمونه‌گیری استفاده گردیده، باید در تفسیر نتایج این پژوهش، تأمل بیشتری صورت گیرد. همچنین محدودیت خاصی در انجام این پژوهش وجود نداشت.

منابع

- اکبری، محسن؛ فرخنده، مهسا؛ ایاغ، زهرا. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر رقابت در بازار محصول بر عملکرد مالی با تعدیل‌کنندگی کیفیت افشای اطلاعات: شرکتهای پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. مدیریت دارایی و تامین مالی، ۸(۱)، ۲۹-۴۴.
- ایمر، فرشید؛ گرکز، منصور. (۱۳۹۷). بررسی نقش هیجانانگیز خود آگاهانه در تصمیم‌گیری‌های اخلاقی حسابداری: مطالعه موردی دانشجویان دکتری و کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه‌های شهر گرگان. حسابداری ارزشی و رفتاری، ۳(۶)، ۱۶۵-۱۹۷.
- آزاد، رحمت‌اله؛ کامیابی، یحیی؛ خلیل‌پور، مهدی. (۱۳۹۹). ویژگیهای رفتاری مدیران و نقدشوندگی سهام. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۱۲(۴۵)، ۱۹۱-۲۱۳.
- حیدرپور، فرزانه؛ رجب‌دری، حسین. (۱۳۹۶). رابطه اخلاق حرفه‌ای و ویژگی‌های شخصیتی سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار. اخلاق در علوم و فناوری، ۱۲(۲)، ۱۶۱-۱۶۴.
- خدادادی، ولی؛ آقاجری، ولی‌الله، (۱۳۸۸). ارزیابی رابطه بین ساختار مالکیت شرکت و سیاست‌های سود سهام در ایران. حسابداری مالی، ۱(۲)، ۱۰۶-۱۲۶.
- داداشی، ایمان؛ یحیی‌زاده‌فر، محمود؛ شامخی‌امیری، عباس، (۱۳۹۷). تأثیر خوشبینی مدیران بر همزمانی قیمت سهام در شرکتهای پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. پیشرفتهای حسابداری، ۳(۷۵)، ۱۵۹-۱۸۸.
- دیانتی دیلمی، زهرا؛ مظاهری، علی؛ مرادزاده، مهدی، (۱۳۹۲). اثر دوره تصدی مدیریت بر ارزش شرکت، هزینه‌های نمایندگی و ریسک اطلاعاتی، پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۳(۱)، ۲۱-۳۹.
- سرلک، نرگس؛ میرزایی، فاطمه. (۱۳۹۵). رابطه رقابت در بازار و سیاست تقسیم سود. مدیریت دارایی و تامین مالی، ۴(۴)، ۴۵-۶۰.
- طاهری، عابد؛ علی‌نژاد ساروکلایی، رضا؛ فغانی‌ماکرانی، خسرو، (۱۳۹۷). توانایی، دانش مالی مدیران عامل و شفافیت گزارشگری مالی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. دانش حسابداری مالی، ۵(۲)، ۸۵-۱۱۰.
- طوروسیان، آرینه. (۱۳۹۰). بررسی تأثیر رقابت بازار محصول بر ساختار سرمایه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. مهدی‌ابزری، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان.
- عباس‌زاده، محمد. (۱۳۹۳). رقابت محصول و معیارهای مختلف کیفیت سود مبتنی بر اصول فعالیت بازار، سومین کنفرانس ملی حسابداری و مدیریت، تهران.

- قادری، کاوه؛ قادری، صلاح الدین؛ قادری، سامان. (۱۳۹۶). تأثیر عامل رفتاری اطمینان‌بخش بیش از حد مدبران بر اثربخشی مدیریت ریسک در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش‌های حسابداری و مالی، ۱۰(۳۷)، ۲۴۳-۲۷۲.
- قاسمی، وحید. (۱۳۹۲). مدل‌سازی معادلات ساختاری در پژوهش‌های اجتماعی با کاربرد Amos Graphics، تهران، انتشارات جامعه شناسان
- وکیلی فرد، حمید رضا؛ موسوی، سید احمد. (۱۳۹۳). ساختار سرمایه، رقابت در بازار محصول و عملکرد شرکت. دانش حسابداری مالی، ۱(۳)، ۸۴-۶۵.

References

- Abbaszadeh, M. (2014). Product Competition and Different Profit Quality Criteria Based on Market Principles, Third National Conference on Accounting and Management, Tehran. (In Persian)
- Abdoh H., & Varela, O. (2017). Product market competition, idiosyncratic and systematic volatility. *Journal of Corporate Finance*, 43, 500-513. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.02.009>
- Adnan, A; Abdullah, H.S. and Ahmad, J. (2016). Assessing the moderating effect of competition intensity on HRM practices and organizational performance link: The experience of Malaysian R&D companies. 7th International Economics & Business Management Conference, 35(1): 462-467.) DOI [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)00057-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)00057-5)
- Akbari, M; Farkhondeh, M. & Ayagh, Z. (2019). Investigating the effect of competition in the product market on financial performance by modulating the quality of information disclosure: Companies listed on the Tehran Stock Exchange. *Asset Management and Financing*, 8 (1), 29-44. (In Persian)
- Allen, F; & Gale, D. (2000). *Corporate Governance: Theoretical and Empirical Perspectives*. Cambridge: Cambridge University.
- Angelini, V. & Cavapozzi, D. (2017), Dispositional Optimism and Stock Investments. *Journal of Economic Psychology*, 59, 113-128. DOI <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.01.006>
- Azad, R; Kamyabi, Y. & Khalilpour, M. (2020). Behavioral characteristics of managers and stock liquidity, *Financial Accounting and Auditing Research*, 12 (45), 191-213. (In Persian)
- Berman, K; Knight, J; and Case, J. (2006). *Financial Intelligence, Revised Edition: A Manager's Guide to Knowing What the Numbers Really Mean*. Harvard Business Press.
- Boone, J., van Ours, J. C., & van der Wiel, H. (2007). How (not) to measure competition. *TILEC Discussion Paper*, No. 32: 1-49. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.985270>
- Caves, R. (1980). Industrial organization, corporate strategy and structure. *Journal of Economic Literature*, 18, 64-92. DOI: <https://www.jstor.org/stable/2723892>.

- Chang, Shu-Ling, Hwang, Long-Jainn, Li, Chun-An, Jhou, Cian-Ting, (2020), Managerial Overconfidence and Earnings Management . International. Journal of Organizational Innovation, 10(3), 189-205.
- Chen, C; Li, L; & Mary, L. Z. M. (2014). Product market competition and the cost of equity capital: Evidence from China. Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics. 21(3), 227-261. DOI:10.1080/16081625.2014.893197
- Dadashi , I. ; Yahya Zadeh , M. , & Shamekh Amiri, A. , (2018) . Effect of Optimism Managers For Concurrency Price Shares In Companies Accepted In Stock Exchange Securities Tehran . Accounting Advanceseds , , 3 (75), 159-188 . (In Persian)
- Dianti Deilami, Z; Mazaheri, A. & Moradzadeh ,M. , (2013), The effect of management tenure on the value of the company. Agency costs and information risk. Empirical Accounting Research, 3 (1), 21-39. (In Persian) DIO: <https://dx.doi.org/10.22051/jera.2013.587>
- Fosu, S., (2013). Capital structure, product market competition and firm performance: Evidence from South Africa. The Quarterly Review of Economics and Finance, 53, 140-151. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2013.02.004>
- Ghaderi, K.; Ghaderi, S. & Ghaderi ,S. (2017). The effect of overly reassuring behavioral factor on the effectiveness of risk management in companies listed on the Tehran Stock Exchange, Accounting and Financial Research, 10 (37), 243-272. (In Persian)
- Ghasemi, V. (2013). Structural Equation Modeling in Social Research using Amos Graphics, Tehran. Sociologists Publications. (In Persian)
- Haidarpour, F. ; Rajab , H. (2017), The relationship between professional ethics and personality traits of stock exchange investors. Ethics in Science and Technology, 12 (2), 161-164.(In Persian)
- Hoque, Z. (2011), The relations among competition, delegation, management accounting systems change and performance: A path model. Advances in Accounting, 27 (2), 266-277.
- Imer, F.; Gerks, Mansour. (2016), A Study of the Role of Self-Awareness Emotions in Ethical Accounting Decisions: A Case Study of PhD and Master of Accounting Students at Gorgan Universities. Value and Behavioral Accounting, 3 (6), 165-197.(In Persian)
- Kaplan, H.I ; and Sadock, B.J. (2005). Synopsis Psychiatry, Behavioral ScienceS Clinical Psychiatry. Baltimor, Williams and Wilkins Pub
- Khodadadi, V.; Aghajari,V. (2009). Assessing the Relationship between Company Ownership Structure and Share Policy in Iran. Financial Accounting, 1 (2), 106-126. (In Persian)
- Lopez-Costa, J.A. and Munoz-Canavate, A. (2015). Relational Capital and Organizational Performance in the Portuguese Hotel Sector (NUTS II Lisbon). 4th World Conference on Business, Economics and Management, 26(2): 64-71. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00839-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00839-4)
- Park, R; Srivastava, M.K. and Gnyawali, D. R. (2014). Walking the Tight rope of Coepetition: Impact of Competition and Cooperation Intensities and Balance on Firm Innovation Performance. Industrial Marketing Management, 43(6): 210-221.

- Pinjisakikool, T. (2017). The effect of personality traits on households' financial literacy. *Citizenship, Social and Economic Education*, 16(1): 39
- Sarlak, N.; Mirzaei, F. (2016). Relationship between Market Competition and Profit Sharing Policy. *Asset Management and Financing*, 4 (4), 45-60. (In Persian)
- Symeonidis, G. (2017). Does product market competition increase strike activity? Evidence from the UK. *European Economic Review*, 97, 42-56. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2017.05.008>
- Taheri, A. ; Ali Nejad, R. & Faghani Makrani, K. (2018), Ability, financial knowledge of CEOs and financial reporting transparency in companies listed on the Tehran Stock Exchange. *Financial Accounting Knowledge Research*, 5 (2), 85-110. (In Persian)
- Torosian, Arineh. (2011). Investigating the effect of product market competition on the capital structure of companies listed on the Tehran Stock Exchange. Mehdi Abzari, Faculty of Administrative Sciences and Economics, University of Isfahan (In Persian).
- Vakilifard, Hamid Reza; Mousavi, Seyed Ahmad. (2014). Capital structure, competition in the product market and company performance. *Financial accounting knowledge*, 1 (3), 84-65. (In Persian)
- Zavertiaeva, M. A., Iturriaga, F. J. & Kuminova, E. V. (2019), Better Innovators or more Innovators? Managerial Overconfidence and Corporate R&D. *Managerial and Decision Economics*, 39(4), 447-461. <https://doi.org/10.1002/mde.2917>.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

ارائه مدل عوامل موثر بر قیمت گذاری کمتر از واقع در عرضه های اولیه با تاکید بر نقش اطلاعات حسابداری^۱

یاسین امینی^۲، بیتا مشایخی^۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۰۶

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۲/۲۸

مقاله پژوهشی

چکیده

هدف: مطالعات متعددی در بازارهای سرمایه مختلف نشان داده است که قیمت سهام در عرضه‌های اولیه بعد از مدت بسیار کوتاهی تغییر کرده و بازده قابل توجهی و غیرعادی را موجب می‌شود که از آن با عنوان قیمت گذاری کمتر از واقع عرضه‌های اولیه یاد می‌شود. با توجه به اینکه مطالعات قبلی که عمدتاً مبتنی بر تئوری عدم تقارن اطلاعاتی و سویه‌های رفتاری هستند، دلایل مختلف و گاهی متضادی را عامل این پدیده دانسته‌اند. هدف این پژوهش ارائه مدلی جامع از عوامل تبیین کننده این بازدهی غیرعادی است. به علاوه نقش اطلاعات حسابداری در توضیح این پدیده نیز بررسی شده است. روش پژوهش: برای کشف این عوامل محقق با مطالعه گسترده ادبیات موضوع و با استفاده از روش کیفی تحلیل تم و مصاحبه با خبرگان اقدام به استخراج نظرات آنها در این خصوص نموده است؛ الگوهای تکرار شونده در بین نظرات را استخراج و با طبقه‌بندی آنها مدل جامع عوامل موثر بر قیمت گذاری سهام در عرضه‌های اولیه را تدوین کرده است. یافته‌ها: در مدل ارائه شده در این تحقیق چهار عامل شامل کاستی‌های فرآیند عرضه اولیه، عوامل بنیادی، سویه‌های رفتاری و محتوای اطلاعاتی در عرضه‌های اولیه منجر به قیمت گذاری کمتر از واقع می‌شوند. به این صورت که با دخالت ارکان در مکانیزم عرضه و تقاضای بازار اشتباهاتی در قیمت گذاری رخ داده و عوامل بنیادی در قیمت عرضه منعکس نمی‌شوند. سویه‌های رفتاری سرمایه‌گذاران و کافی نبودن محتوای اطلاعاتی حسابداری منجر به تشدید این امر می‌شود. نتایج: با توجه به یافته‌های پژوهش آن دسته از سهامدارانی که به تحلیل اطلاعات موجود و به ویژه اطلاعات حسابداری بپردازند، می‌توانند بازدهی اضافه کسب نمایند. همچنین، لزوم ارائه اطلاعات حسابداری آینده‌نگر در عرضه‌های اولیه برای تعیین قیمت واقعی سهم منجر به افزایش محتوای اطلاعاتی حسابداری می‌شود. دانش افزایی: ارزش افزوده این پژوهش ارائه مدل جامع مبتنی بر شناسایی عوامل موثر بر پدیده ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران است. همچنین، در این پژوهش به‌طور ویژه اهمیت و نقش اطلاعات حسابداری به‌عنوان بخشی از اطلاعاتی که در فرآیند عرضه‌های اولیه ارائه می‌شود، شناسایی شد.

واژه‌های کلیدی: قیمت گذاری کمتر از واقع در عرضه اولیه، عدم تقارن اطلاعاتی، سویه‌های رفتاری، محتوای اطلاعاتی حسابداری

طبقه بندی موضوعی: M41

DOI: 10.22051/JERA.2021.32655.2716

۲. دکتری، گروه حسابداری، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، ایران (yasin.amini@gmail.com)

۳. دانشجویار، گروه حسابداری، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، ایران. (نویسنده مسئول). (mashaykhi@ut.ac.ir)

https://jera.alzahra.ac.ir

مقدمه

تامین مالی از بازارهای سرمایه به دلیل مزایایی چون کاهش هزینه‌های تامین مالی و نیز دسترسی به طیف گسترده‌ای از ابزارهای تامین مالی انتخابی جذاب برای شرکت‌های مختلف است که همین امر باعث شده است شرکت‌های بسیار زیادی اقدام به عرضه اولیه سهام خود به عموم نمایند، اما این رویداد با چالش‌هایی برای شرکت‌ها همراه است. از چالش برانگیزترین پدیده‌هایی که در خصوص عرضه‌های اولیه وجود دارد و در پژوهش‌های بسیار زیادی نیز شواهدی برای آن ارائه شده است، بازدهی غیر معمول عرضه اولیه در روزهای بعد از عرضه است که به نوعی نشان‌دهنده عرضه سهام به قیمتی کمتر از ارزش ذاتی آن است. در این ارتباط، ریتز^۱ (۱۹۸۴) بیان می‌کند که قیمت گذاری پایین سهام اولین و مهمترین چالش عرضه اولیه سهام است. به عبارتی یکی از مسایل مرتبط با عرضه اولیه، عرضه زیر قیمت سهام است به طوری که یک روز پس از عرضه، قیمت سهام حداقل ۱۰ تا ۲۴ درصد بالاتر از قیمت عرضه شده است و در روزهای بعدی نیز قیمت روند افزایشی دارد (لوفران و ریتز^۲، ۲۰۰۲).

این پدیده، جهان شمول بوده و در اکثر بازارهای سرمایه دنیا مشاهده شده است و در بورس اوراق بهادار تهران نیز در بازه زمانی چهار هفته بعد از عرضه به طور متوسط ۱۴٫۸۵ درصد بازده اولیه و ۱۲٫۳۹ درصد بازده اولیه غیرعادی (بازده تعدیل شده با پرتفوی بازار) وجود داشته است (نوروش، نیکبخت و باقرزاده، ۱۳۹۰). در بازارهای سرمایه با توجه به فرضیه بازار کارا، اطلاعات سریعاً در قیمت‌ها منعکس شده و بنابراین قیمت شرکت‌ها نشان‌دهنده تمامی اطلاعات عمومی موجود در بازار است، اما در عرضه اولیه معمولاً در روز ابتدایی عرضه تفاوت قابل توجهی میان بازدهی سهام تازه عرضه شده و سهم‌های قبلاً عرضه شده، وجود دارد. به دلیل اینکه این بازدهی نیز مربوط به روزهای اول عرضه است و بعد از آن تفاوتی میان بازدهی سهام عرضه اولیه و سهم‌های قبلاً عرضه شده وجود ندارد، در ادبیات از این بازدهی کوتاه‌مدت به عنوان نشانه‌ای از قیمت گذاری کمتر از واقع عرضه‌های اولیه یاد شده است.

در ادبیات تئوری‌های بسیار زیاد و مختلفی برای توضیح این بازدهی غیرعادی ارائه شده است که در همین ارتباط به طور کلی برخی از پژوهشگران بر مفروضات تئوری عدم تقارن اطلاعاتی و برخی دیگر بر مفروضات مالی رفتاری برای توضیح ارزان‌فروشی سهم در بازار تاکید دارند.

1. Ritter

2. Loughran and Ritter

با توجه به مفروضات کارایی بازار انتظار می‌رود این بازدهی وجود نداشته باشد، به خصوص اینکه این پدیده در بازارهای کارایی چون بازار سرمایه امریکا نیز وجود دارد. از سوی دیگر، برخی پژوهشگران تنوع این تئوری‌ها را تفاوت در برخورداری از محیط اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی متفاوت در کشورهای مختلف دانسته و معتقدند تمامی آنها در کشورهای مختلف مصداق نداشته و قدرت تبیین پدیده قیمت‌گذاری کمتر از واقع سهام عرضه‌های اولیه را ندارند (راک^۱، ۱۹۸۶؛ ریتز، ۱۹۹۸؛ ریتز و ولش^۲، ۲۰۰۲). بنابراین، با توجه به وجود تئوری‌های رقیب و وجود تفاوت‌های محیط اقتصادی و شرایط خاص حاکم بر بازار سرمایه هر کشور، حائز اهمیت است که در این راستا و با استفاده از روش‌های کیفی به دنبال کشف این پدیده پرداخت. بر این اساس، در این پژوهش با توجه به خاص بودن شرایط هر بازار سرمایه در رخ دادن این پدیده و با تاکید بر شناخت عوامل موثر بر این پدیده در بازار سرمایه ایران، با استفاده از رویکرد کیفی و روش تحلیل تم، عوامل موثر بر پدیده ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران، بررسی شده است. همچنین، این پژوهش قصد دارد اهمیت و نقش اطلاعات حسابداری تولید شده و منتشر شده در بازار سرمایه ایران را به‌عنوان بخشی از اطلاعاتی که در فرآیند عرضه‌های اولیه ارائه می‌شود، مشخص کند.

در ایران، پژوهش‌های انجام شده در ارتباط با این موضوع عمدتاً از روش‌های کمی برای تبیین پدیده استفاده کرده‌اند و این در حالی است که در اکثر این پژوهش‌ها شرایط خاص عرضه به دلیل کیفی بودن متغیرها مورد مطالعه قرار نگرفته است و در دسته دلایل ارزان‌فروشی سهم شناسایی نشده‌اند. بنابراین، استفاده از روش کیفی که تحت آن بتوان مدل دلایل ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه را کشف نمود، به تحقیقات آتی در تبیین مدل‌های آماری و بررسی تئوری‌ها کمک خواهد نمود. مسئله حائز اهمیت دیگر توجه کمتر به نقش اطلاعات حسابداری در این راستا است. عمده پژوهش‌های صورت گرفته در حسابداری که در حوزه بازار سرمایه انجام شده است، ناظر به ارتباط اطلاعات حسابداری با قیمت سهام بعد از عرضه است و کمتر به نقش اطلاعات حسابداری در تعیین اولین قیمت سهام پرداخته شده است. همچنین، پژوهش‌های انجام شده به نقش عوامل غیرحسابداری در تبیین عرضه‌های اولیه بیشتر از عوامل حسابداری پرداخته‌اند. بنابراین، این پژوهش قصد دارد تا با رویکرد کیفی و با استفاده از روش تحلیل تم

1. Rock

2. Ritter and Welch

در درجه اول مدل دلایل ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه را در قالب تئوری‌های موجود استخراج و سپس نقش اطلاعات حسابداری در مقایسه با سایر اطلاعات را در تبیین پدیده مورد مطالعه، بررسی نماید.

با توجه به اینکه تحقیقات انجام شده در حوزه عرضه اولیه بسیار متنوع بوده و تئوری‌های عمده این حوزه که شامل تئوری‌های عدم تقارن اطلاعاتی، عوامل نهادی، عوامل نظارتی و سویه‌های رفتاری هستند، عوامل مختلفی را به عنوان متغیر توضیح دهنده پدیده قیمت‌گذاری کمتر از واقع معرفی کرده‌اند و خلا وجود مدلی که بتواند به صورت جامع عوامل موثر بر قیمت‌گذاری کمتر از واقع را شناسایی و طبقه‌بندی نماید احساس می‌شود، این پژوهش قصد دارد با ارائه چنین مدلی این فاصله تحقیقاتی را از بین ببرد.

از سویی دیگر با توجه به اینکه در ادبیات موضوع بر شرایط خاص هر بازار در عرضه‌های اولیه تاکید شده است، و از آنجایی که پژوهش‌های کیفی برای شناسایی عوامل موثر بر یک پدیده در شرایط خاص مناسب‌تر هستند، این پژوهش در زمره نخستین پژوهش‌هایی خواهد بود که برای شناسایی عوامل موثر بر قیمت‌گذاری کمتر از واقع در عرضه‌های اولیه از روش کیفی استفاده می‌کند. همچنین این پژوهش به دنبال این خواهد بود که نقش اطلاعات حسابداری را در رقابت با سایر منابع اطلاعاتی در تبیین قیمت‌گذاری کمتر از واقع مشخص کند. در این خصوص محتوای اطلاعاتی ارقام حسابداری در عرضه‌های اولیه، تغییرات مورد نیاز اطلاعات حسابداری ارائه شده در عرضه‌های اولیه و توانایی کسب بازدهی بیشتر از بازار در عرضه‌های اولیه با تحلیل اطلاعات حسابداری مواردی هستند که در ادبیات کمتر به آن پرداخته شده و در این پژوهش بررسی خواهند شد.

ساختار مقاله در ادامه به این شکل است: نخست مبانی نظری و پیشینه پژوهش بررسی خواهد شد. سپس روش اجرای پژوهش تشریح می‌شود. در ادامه نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل یافته‌های پژوهش ارائه می‌شود. در بخش پایانی پژوهش نیز نتایج به دست آمده از یافته‌های پژوهش مرور، نوآوری پژوهش ذکر و پیشنهادها و محدودیت‌های پژوهش عنوان خواهد شد.

مبانی نظری و توسعه فرضیه‌ها

عرضه اولیه رویداد مالی است که طی آن سهام شرکت جهت عرضه عمومی برای بار اول در بازار معامله می‌شود و این به معنی انتشار و در دسترس عموم قرار گرفتن سهام شرکت در بازار

و جمع‌آوری و تامین منابع مورد نیاز شرکت است. عرضه عمومی اولیه سهام و ورود به بورس اوراق بهادار هر چند منجر به تامین مالی برای شرکت می‌شود، اما با چالش‌هایی روبرو است که قیمت‌گذاری سهام یکی از مهمترین این چالش‌ها است. کشف قیمت در عرضه اولیه تعیین قیمتی است که اولین معاملات سهام با آن انجام خواهد شد و از آن جا که در اولین عرضه هیچگونه پیشینه قیمتی وجود ندارد، پس قیمت‌گذاری عرضه اولیه، عامل کلیدی موفقیت یا عدم موفقیت عرضه است و مولفه مهم تعیین قیمت مطلوب نیز، بازده روز اول است (کانکو و پتوی، ۲۰۰۳). قیمت‌گذاری عرضه‌های اولیه از لحاظ نظری تفاوتی با قیمت‌گذاری سایر عرضه‌ها ندارد و از روش تنزیل جریان‌های نقدی آتی یا مدل قیمت‌گذاری دارایی‌های سرمایه‌ای برای این منظور باید استفاده شود، اما در عمل اطلاعات تاریخی بسیار کمی برای پیش‌بینی جریان‌های نقدی شرکت‌های عرضه شده وجود دارد. همین امر منجر به ارزشیابی مبتنی بر روش تجزیه و تحلیل اطلاعات شرکت‌های مشابه گردیده و منجر به ایجاد ناهنجاری در قیمت خواهد شد (دستگیر و علیخانی بوانی، ۱۳۸۵). عرضه اولیه سهام عموماً دارای دو ناهنجاری عمده است که شامل افت قیمت در بلندمدت^۲ و ارزش‌گذاری زیر قیمت^۳ است که در این پژوهش بر دلایل رخداد ناهنجاری دوم (ارزش‌گذاری زیر قیمت در کوتاه‌مدت) پرداخته شده است. ارزش‌گذاری زیر قیمت مابه تفاوت اولین قیمت سهم در روز عرضه و قیمت پایانی سهم در اولین روز عرضه است (کای، رامچاند و وارگا، ۲۰۰۴). در پژوهش‌های مختلف، دلایل متنوعی برای این موضوع شناسایی شده است که به‌طور کلی چهار دیدگاه نظری شامل عدم تقارن اطلاعاتی، عوامل نهادی، عوامل نظارتی و عوامل رفتاری، برای پاسخ به چرایی عرضه زیرقیمت سهم، از بررسی ادبیات پژوهشی قابل استخراج است.

فرضیه عدم تقارن اطلاعاتی: یکی از دلایل عرضه زیر قیمت عدم تقارن اطلاعاتی و عدم توانایی تعیین دقیق و درست خالص ارزش دارایی‌های شرکت است. این فرضیه عنوان می‌کند که بین ذینفعان مختلف در جریان عرضه اولیه عدم تقارن اطلاعاتی وجود دارد. در نتیجه در شرکت‌های با عدم تقارن اطلاعاتی بالاتر که سرمایه‌گذاران ابهام بیشتری در خصوص وضعیت

1. Kaneko and Pettway
2. Long-Run Price Underperformance
3. Underpricing
4. Cai , Ramchand and Warga

شرکت دارند، قیمت گذاری کمتر از واقع بیشتری را تجربه می کنند. در این ارتباط، جمانی و علیداروس^۱ (۲۰۱۹) مدل های نظری عرضه زیر قیمت را بررسی و نتایج این بررسی نشان داد که عدم تقارن اطلاعاتی بین ناشر، پذیرهنویس و سرمایه گذار بر ارزش فروشی سهم، اثرگذار است. بر این اساس، عدم تقارن اطلاعاتی بین ناشر و سرمایه گذار در حالی که اطلاعات حسابداری با شهرت پذیرهنویس رابطه دارد، پدیده ارزش فروشی سهم را توضیح می دهد. اوی و همکاران^۲ (۲۰۱۹) نیز یکی از دلایل عرضه زیر قیمت را عدم تقارن اطلاعاتی و فقدان تعیین دقیق و درست خالص ارزش دارایی های شرکت بیان می کنند. نتایج بررسی آنها نشان می دهد که در کشورهای آسیایی، ژاپن، هنگ کنگ، سنگاپور و مالزی برای حل مساله از ارزش گذاری مستقل و دقیق شرکت برای تعیین قیمت سهم استفاده می شود.

در پژوهش ها، عدم تقارن اطلاعاتی دارای سه حالت است. حالت اول، زمانی است که عدم تقارن اطلاعاتی بین ناشر و پذیرهنویس (موسسه تامین سرمایه) وجود دارد. به عبارتی، در مدل بارون (۱۹۸۲) ناشر اطلاعات کمتری در خصوص میزان تقاضای سرمایه گذاران برای سهامش در مقایسه با شرکت تامین سرمایه دارد و به علاوه اعتبار شرکت تامین سرمایه نیز ممکن است سبب اثرگذاری بر روی تقاضای سرمایه گذاران شود. این امر سبب می شود که ناشر برای استفاده از اطلاعات شرکت تامین سرمایه، حاضر به ارائه تخفیف در قیمت سهام شود. به عبارتی، پذیرهنویس به ناشر در دیده شدن از طریق تحلیل و انتقال اطلاعات آنها به بازار کمک می کند (جین و همکاران^۳، ۲۰۱۳). وانگ و یانگ^۴ (۲۰۱۱) نیز بیان می کنند که پذیرهنویسان با رتبه اعتباری و شهرت بالا از تولید اطلاعات نفع می برند، زیرا آنها متشکل از شبکه ای از سرمایه گذاران و مهارت های ویژه برای فروش سهام در عرضه اولیه هستند.

در حالت دوم عدم تقارن اطلاعاتی بین سرمایه گذاران آگاه و ناآگاه برقرار است که در آن برخی سرمایه گذاران موجود در بازار نسبت به سایرین آگاه تر هستند و در نتیجه از سرمایه گذاری در سهامی که بیش از حد قیمت گذاری شده است، خودداری می نمایند و از سوی دیگر ترس از خرید آسان سرمایه گذاران ناآگاه، منجر به اتخاذ ارزش گذاری زیر قیمت می شود (راک، ۱۹۸۶). در مدل راک (۱۹۸۶) سرمایه گذاران به اصطلاح مطلع که شناخت خوبی از اطلاعات

1. Jamaani and Alidarous

2. Ooi et al.

3. Jeon et al.

4. Wang and Yung

سهام جدید از جمله اطلاعات حسابداری موجود در امیدنامه دارند، فقط وقتی برای سهام جدیدی درخواست خرید می‌دهند که انتظار دارند قیمت بازار ثانویه سهامی بیش‌تر از قیمت عرضه اولیه آن باشد، اما سرمایه‌گذاران نامطلع که برای هر سهم جدیدی بدون استثنا درخواست خرید می‌کنند. این امر سبب می‌شود در مواقعی که قیمت سهام بیشتر از ارزش واقعی آن است فقط گروه نامطلع متقاضی سهام باشد، اما در سهامی که کمتر از واقع قیمت‌گذاری می‌شوند با سرمایه‌گذاران مطلع برای خرید سهم رقابت کنند. طبیعتاً در پرتفوی سرمایه‌گذاران ناآگاه درصد بیشتری از سهام گران وجود خواهد داشت (مصیبت برندگان یا نفرین برندگان) و در نهایت انگیزه کافی برای حضور در بازار نخواهند داشت (چن، وانگ و وی، ۲۰۰۴).

در حالت سوم، ناشر اطلاعات بیشتری در زمینه ارزش خود دارد و هرچه شرکت مزبور، با ارزش‌تر باشد از ارزش‌گذاری زیر قیمت به عنوان علامتی به بازار برای عرضه‌های بعدی استفاده می‌کند (ولچ، ۱۹۸۹). تئوری علامت‌دهی و ارسال پیام به بازار قبل از عرضه سهام در عرضه اولیه نقش با اهمیتی دارد که موجب کاهش عدم تقارن اطلاعاتی سهامداران خرد با شرکت شده و بر قیمت سهام اثرگذار است (سو و فلیشر، ۱۹۹۹). نیلسون و وجسیک^۴ (۲۰۱۶) رابطه بین ناشر و عرضه زیر قیمت سهام در بازار امریکا را مورد بررسی قرار داده‌اند. یافته‌ها نشان می‌دهد ناشران در مناطق روستایی در مقایسه با مناطق شهری با عرضه زیر قیمت بیشتری مواجه هستند که یکی از دلایل این مساله تعصب نسبت به دقت قیمت‌گذاری و تراکم تحلیلگران مالی در مناطق شهری است. مک‌گوینس (۲۰۱۴) نیز تئوری علامت‌دهی را در عرضه اولیه در بازار هنگ‌کنگ مورد بررسی قرار داده است. نتایج این بررسی نشان می‌دهد که میزان سهام اختصاص یافته به سرمایه‌گذاران خرد با ارزش‌گذاری سهام در عرضه اولیه مرتبط است که این نتیجه با نتیجه تحقیقات چن^۵ (۲۰۱۰) تطبیق دارد.

یکی دیگر از مفروضاتی که تحت عدم تقارن اطلاعاتی برای توضیح چرایی ارزان‌فروشی سهام در عرضه اولیه مطرح است، فرضیه ابهام آتی سرمایه‌گذاران در خصوص ارزش ذاتی شرکت است (ریتر، ۱۹۹۸، ریتر و ولش، ۲۰۰۲). کاهش ابهام آتی باعث کاهش قیمت‌گذاری کمتر از واقع سهام در عرضه اولیه می‌شود. بنابراین، انتظار می‌رود اطلاعاتی که بتوانند ابهام آتی در رابطه با سهام عرضه اولیه را کاهش

1. Chan, Wang and Wei
2. Welch
3. Su and Fleisher
4. Nielsson and Wójcik
5. Chan

دهند، موجب کاهش قیمت گذاری کمتر از واقع نیز می شوند (بیتی و ریتز، ۱۹۸۶). بنابراین، نقش اطلاعات در خصوص شرکت و به ویژه اطلاعات حسابداری که بتواند با کاهش این ابهام، بر روی قیمت گذاری کمتر از واقع اثر بگذارد بسیار ارزشمند است (اسکات، ص ۶۰، ۲۰۰۹).

عوامل نهادی

فرضیه ریسک‌گریزی پذیره‌نویس: با توجه به مسئولیت پذیره‌نویس، در صورت عدم وجود تقاضای کافی برای سهام ناشر، پذیره‌نویس معمولاً سهام جدید را به منظور کاهش ریسک‌ها و هزینه‌هایش، زیر قیمت می‌فروشد. به عبارت دیگر، عرضه زیر قیمت به عنوان یک شیوه کاهش احتمال انتشار ناموفق یک سهم و زیان‌های ناشی از آن، عمل می‌کند (تینیک^۱، ۱۹۸۸). در همین ارتباط، گلدستون و همکاران^۲ (۲۰۱۱) نیز در پژوهش خود رابطه بین کمیسیون دریافتی پذیره‌نویسان و عرضه زیر قیمت سهم در عرضه اولیه را تأیید کردند.

فرضیه قدرت انحصاری: فرضیه قدرت انحصاری بیانگر این است که تضمین‌کنندگان فروش اوراق بهادار، به طور عمدی سهام جدید را پایین‌تر از ارزش آنها در بازار ثانویه و با تخفیف می‌فروشند، زیرا آنها از این طریق می‌توانند حداقل بخشی از رانت‌ها را به طور غیرمستقیم نگه‌دارند (تینیک، ۱۹۸۸). به عبارتی، سهام عرضه شده زیر قیمت را فقط به مشتریان خاصی تخصیص دهند. فرناندو و همکاران^۳ (۲۰۱۲)، بیان می‌کنند که برای پذیره‌نویسان روابط با ناشر، سرمایه‌گذاران و سهامداران نهادی نفع اصلی است که در تعیین قیمت عرضه و امنیت و کاهش عدم تقارن اطلاعاتی موثر است؛ مبتنی بر این روابط، احتمال عرضه زیر قیمت به نفع سهامداران نهادی یا عرضه با قیمت معقول و برقراری توازن و تعادل بین سرمایه‌گذاران (نهادی و خرد) و ناشر وجود دارد. البته توجه به این نکته ضروری است که ایجاد رابطه کاری زمان‌بر و هزینه‌بر است و صرف زمان و هزینه لازم برای پذیره‌نویس ایجاد شهرت و اعتبار می‌کند که خود بر کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و قیمت عرضه، اثرگذار است (دورت سیلوا^۴، ۲۰۱۰).

فرضیه شهرت (اعتبار) مؤسسات تأمین سرمایه: شهرت بیشتر مؤسسات تأمین سرمایه می‌تواند برای سرمایه‌گذاری که ارزش واقعی سهام برایش مشخص نیست، اطلاعاتی در بر داشته باشد. مدل تیمن و

1. Tinic

2. Goldstein, Irvine and Puckett

3. Fernando et al.

4. Duarte-Silva

ترومن^۱ (۱۹۸۶) پیش‌بینی می‌کند که هر چه کیفیت موسسه تأمین سرمایه بهتر باشد، سرمایه‌گذاران اطلاعات مناسب‌تری را استنباط می‌کنند و برای همین می‌توان سهام جدید را به قیمت گران‌تر فروخت. کالن^۲ (۲۰۱۵) نیز در پژوهشی ابعاد مختلف تضمین پذیرهنویس در عرضه اولیه را مورد بررسی قرار داده است. نتایج این بررسی نشان داد که پذیرهنویس از شبکه منسجم و متمرکز برای تولید اطلاعات کمی و کیفی با کیفیت و ایجاد امنیت برای اطلاعات در عرضه اولیه سهام، استفاده می‌کند که مجموعه این عوامل در قیمت عرضه اولیه سهم، موثر است.

ویژگی‌های خاص شرکت: یکی دیگر از دلایل قیمت‌گذاری کمتر از واقع تحت تاثیر عوامل خاص هر شرکت بوده و مکانیزم‌ها و مقرراتی که در میان شرکت‌های مختلف وجود دارد، باعث ایجاد این پدیده است. این یافته بدین معنی است که شرایطی که در هر عرضه و در هر شرکت وجود دارد دلیل اصلی بوجود آمدن قیمت‌گذاری کمتر از واقع می‌شود (لوفران و همکاران، ۱۹۹۴). در این ارتباط، هریس^۳ (۲۰۱۸) بیان می‌کند که فشارهای رقابتی (شامل منابع تامین مالی و تکنولوژی)، ریسک ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه را افزایش می‌دهد که برای حل این مساله شرکت تشویق به افشا داوطلبانه از اطلاعات مربوط از وضعیت شرکت در بازار شده است. بولتون و همکاران^۴ (۲۰۱۱) نیز به بررسی رابطه بین کیفیت سود و قیمت‌گذاری کمتر از واقع عرضه‌های اولیه سهام در سطح بین‌المللی پرداختند و بیان می‌کنند که در کشورهایی که شرکت‌های سهامی عام کیفیت اطلاعاتی بیش‌تری دارند، قیمت‌گذاری کمتر از واقع کمتر است.

شرایط بازار (سهام داغ): در این فرضیه عنوان می‌شود که در برخی دوره‌های بازار و برخی صنایع، قیمت‌گذاری کمتر از واقع شدیدتر است و در این دوره‌ها شرکت‌ها تمایل بیشتری برای عرضه کمتر از قیمت واقعی دارند. در بعضی دوره‌ها برای مثال در شروع و پایان دهه‌ی ۱۹۶۰ سهام جدید، داغ بودند. یعنی عرضه زیر قیمت چشمگیری وجود داشت (ایوتسن و جف، ۱۹۷۵). برتونی و جیودیک^۵ (۲۰۱۴) با بررسی میزان مالکیت سهامداران نهادی و خرد در عرضه اولیه سهام بیان می‌کنند که تمایل سهامداران نهادی با هدف ایجاد بازار داغ برای سهام عرضه شده، در قیمت اثرگذار است. بوریکو و لومباردو^۶ (۲۰۱۱) نیز بیان می‌کند که سرمایه‌گذاران نهادی به بازارهای داغ سهام عرضه اولیه تمایل دارند.

1. Trueman and Titman
2. Chuluun
3. Oneil Harris
4. Boulton et al.
5. Bertoni and Giudici
6. Boreiko and Lombardo

عوامل نظارتی

فرضیه بیمه ضمنی در مقابل مسئولیت‌های قانونی: وجود مقررات سخت گیرانه در خصوص ارائه اطلاعات نادرست و گران فروشی سهام که تحت آن ناشر و پذیرهنویس را تضامنا مسئول جبران خسارت می‌داند، از دیگر دلایل ارزان‌فروشی سهام است. بنابراین، برای پوشش این ریسک پذیرهنویس اقدام به عرضه سهام به قیمت کمتر از واقع می‌نماید. برای همین، بعضی از محققان مانند تینیک (۱۹۸۸) معتقدند تنبیهات قانونی برای اشتباهات در رسیدگی دقیق موجب ایجاد انگیزه در مؤسسات تأمین سرمایه می‌شود تا سهام جدید را زیر قیمت عرضه نماید. لوری و همکاران^۱ (۲۰۱۸) نقش فعال نهاد قانون‌گذار را در فرآیند عرضه اولیه و قبل از آن و در ارتباط با شرکت بررسی نمودند. در این ارتباط آنها بیان می‌کنند که قانون‌گذار با مقرر کردن الزامات اجباری برای رعایت مقررات در امیدنامه شرکت و اطمینان از درستی فرآیند قیمت‌گذاری و تناسب قیمت با اطلاعات حسابداری شرکت از جمله سودآوری، منجر به افزایش شفافیت اطلاعاتی شده و تحت آن از سهامداران خرد حمایت لازم به عمل می‌آید.

مکانیزم‌های عرضه (ثبت سفارش یا حراج): شرکت‌هایی که از روش حراج در مقایسه با روش ثبت سفارش برای عرضه اولیه استفاده می‌کنند، قیمت‌گذاری دقیق‌تری دارند و میزان کمی از قیمت‌گذاری کمتر از واقع دارند (درین و وومک^۲، ۲۰۰۳). البته، شرم^۳ (۲۰۰۵)، بیان می‌کند که روش ثبت سفارش روش کم ریسک‌تری بوده و سهام به قیمت مناسب‌تری عرضه می‌شود. در همین ارتباط، جنکینسون و همکاران^۴ (۲۰۱۸) با بررسی اطلاعات پیشنهاد خرید و فروش، تسهیم و کارمزد ۲۲۰ شرکت عرضه شده در بازار سهام اروپا نشان دادند که در روش ثبت سفارش، یا به عبارتی روشی که تحت آن سرمایه‌گذاران اطلاعات بیشتری از طریق پیشنهاد قیمت فراهم می‌کنند، اولین قیمت پیشنهادی منجر به سهم بالاتری برای آنها می‌شود و دارای اثرات متنوعی بر تسهیم و پذیره نویس است.

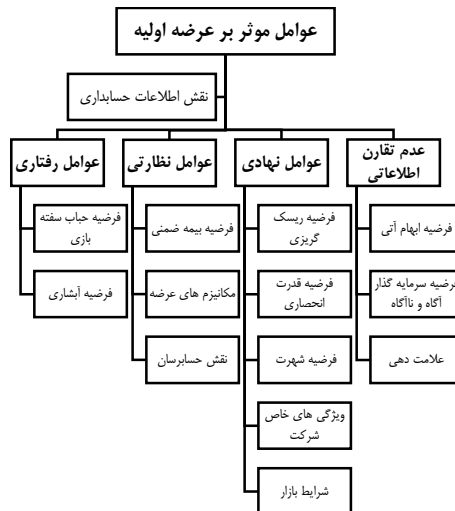
نقش حسابرسان: کیفیت حسابرسی و حسابرسان نقش کلیدی در قیمت‌گذاری کمتر از واقع دارند. حسابرسان با کیفیت، نقش آگاهی‌دهنده داشته و اطلاعات دقیق‌تری برای سرمایه‌گذاران دارند که نتیجه این اطلاعات کاهش عدم اطمینان آتی برای سرمایه‌گذاران ناآگاه و به تبع کاهش عرضه زیر قیمت خواهد بود. بیٹی (۱۹۸۹) بیان می‌کند که حسابرسان با کیفیت انگیزه بیشتری برای شناسایی تحریف‌ها در صورت‌های مالی دارند، زیرا حفظ شهرت و اعتبار در بازار

1. Lowry et al.
2. Derrien and Womack
3. Sherman
4. Jenkinson

کار حسابرسی برای آنها ارزشمند است. شای و چانگ^۱ (۲۰۰۸) بیان می‌کنند که نقش آگاهی‌دهندگی و علامت‌دهی کیفیت حسابرسی بر این اساس است که حساب‌رسان با کیفیت، اطلاعات دقیق‌تری در رابطه با ارزش شرکت عرضه‌کننده سهم ارائه می‌دهند.

عوامل رفتاری

- فرضیه حباب سفته‌بازی: در این فرضیه تقاضای سرمایه‌گذارانی که نتوانسته‌اند سهام جدید را در عرضه اولیه بخرند، عامل افزایش قیمت، بعد از عرضه است و قیمت‌های سهام به‌طور موقت بیش از ارزش ذاتی آنها می‌شود، اما بعد از کسب بازده‌های اضافی مثبت اولیه سهام جدید، وقتی که حباب می‌ترکد بازده‌های اضافی منفی به دست می‌آید (تینیک، ۱۹۸۸).
- فرضیه آشنایی: ابو و ولش در سال ۱۹۹۲ بیان نمودند که برخی از عوامل مالی رفتاری و سویه‌های سرمایه‌گذاران، عامل اصلی بوجود آمدن قیمت‌گذاری کمتر از واقع است. آنها تعدادی از رفتارهای توده‌ای سرمایه‌گذاران را دلیلی برای بازدهی غیرمعمول عرضه‌های اولیه دانسته‌اند. بر اساس بررسی مبانی نظری انجام شده، شکل ۱ خلاصه‌ای از فرضیه‌های موثر بر عدم تقارن اطلاعاتی که در ادبیات به آنها پرداخته شده است را نشان می‌دهد.



شکل ۱. عوامل موثر بر عرضه اولیه مستخرج از پژوهش‌های تجربی

منبع: یافته‌های پژوهش

در این پژوهش مطالعات انجام شده در خصوص چرایی قیمت گذاری کمتر از واقع در عرضه‌های اولیه به صورت گسترده بررسی شده و جدول ۱ خلاصه‌ای از تحقیقات انجام شده در این حوزه را از سال ۱۹۷۵ تا ۲۰۱۹ نشان می‌دهد.

جدول ۱. خلاصه نتایج پژوهش‌های عرضه زیر قیمت سهام

سال	پژوهشگر	تئوری مربوطه	دلیل قیمت گذاری کمتر از واقع
۱۹۷۵	ایوتسون و جاف	معما	ارائه تخفیف برای جذب سرمایه گذار
۱۹۸۶	کوبین راک	عدم تقارن اطلاعاتی	عدم تقارن اطلاعاتی
۱۹۸۶	بیتی و ریتز	نقش واسطه	شهرت تامین سرمایه و ابهام سرمایه‌گذاران
۱۹۸۹	گرینبلت و هوانگ	علامت دهی	توانایی انتقال ارزش ذاتی
۱۹۸۹	ایو ولش	علامت دهی	علامت دهی موفق بودن عرضه های آتی
۱۹۸۹	بیتی	نقش واسطه	شهرت حسابرس
۱۹۹۲	ایو ولش	آبشاری	رفتار توده ای سرمایه‌گذاران
۱۹۹۳	توماس چمانور	نماینده گی	تولید اطلاعات و مالکیت داخلی
۱۹۹۴	چمانور و فولگیری	فرضیه تضمین	شهرت متعهد پذیره نویسی
۱۹۹۴	لافران، ریتز، رید کوپست	عوامل خاص شرکت	مقررات، مکانیزم های قراردادی عرضه و عوامل خاص شرکت
۱۹۹۷	راجان و سروانس	فعالیت بعد از بازار	پوشش تحلیل گران - خوش بینی سرمایه‌گذاران
۱۹۹۷	براوند گمپرز	فرضیه تضمین	عملکرد بهتر عرضه های اولیه جسورانه
۱۹۹۷	برینان و فرانکس	نماینده گی	جدایی مالکیت از مدیریت
۱۹۹۷	هوگان	نقش واسطه	شهرت حسابرس
۱۹۹۸	کارتز و همکاران	فرضیه تضمین	شهرت متعهد پذیره نویسی
۲۰۰۰	رینا آگاروال	نقش واسطه	نقش متعهد پذیره نویس در تثبیت قیمت، اعمال کلی اختیار تخصیص
۲۰۰۱	فیلد و هنکا	فعالیت بعد از بازار	عملکرد ضعیف تر بعد از فرصت ابطال
۲۰۰۱	یتمن	عدم تقارن اطلاعاتی	نسبت های مبتنی بر حسابداری

سال	پژوهشگر	تئوری مربوطه	دلیل قیمت‌گذاری کمتر از واقع
۲۰۰۲	لافران وریتر	نقش واسطه	پول باقی مانده بر روی میز توسط متعهد پذیره نویس
۲۰۰۲	رینا آگاروال و همکاران	نقش واسطه	سویه تخصیص
۲۰۰۲	راجش آگاروال و همکاران	نماینده‌گی	مالکیت مدیریت و انقضای دوره ابطال
۲۰۰۲	ریتر و ولش	نماینده‌گی	رفتارهای غیر عقلایی
۲۰۰۳	پائول شولتز	زمانبندی بازار	زمانبندی نادرست بازار
۲۰۰۳	رینا آگاروال	فعالیت بعد از بازار	رفتار سرمایه گذاران نهادی
۲۰۰۳	درین و وومک	مکانیزم عرضه	قیمت‌گذاری دقیق تر روش حراج نسبت به روش ثبت سفارش
۲۰۰۳	سرتو	علامت دهی	پرستیژ ساختار هیات مدیره و سرمایه گذاران
۲۰۰۳	دیلی و همکاران	علامت دهی	تئوری علامت دهی
۲۰۰۴	لاوری و شوورت	نقش واسطه	متعهد پذیره نویس و اطلاعات در دسترس عموم
۲۰۰۴	چن، فیرث و کیم	عوامل کلان اقتصادی	ریسک
۲۰۰۵	آن شرمین	مکانیزم عرضه	کم ریسک بودن ثبت سفارش
۲۰۰۵	کروین و شولتز	نقش واسطه	ویژگی های عرضه اولیه و ساختار سندیکای پذیره نویسی
۲۰۰۶	برانو و فاوت	نظریه و عمل	بررسی دلایل مدیران برای عرضه اولیه و دلایل قیمت‌گذاری کمتر از واقع
۲۰۰۶	لئون، راک و ویلنبرگ	عدم تقارن اطلاعاتی	افشای اختیاری
۲۰۰۸	کائوستیا و نوپفر	عوامل کلان اقتصادی	ارتباط میان بازدهی بعد از عرضه اولیه، حساسیت سرمایه گذاران
۲۰۰۸	ان و چان	عوامل خاص شرکت	تاثیر رتبه بندی اعتباری بر روی قیمت‌گذاری کمتر از واقع
۲۰۰۹	کولاکو و همکاران	عوامل کلان اقتصادی	تقلید از نمونه های مشابه در صنعت
۲۰۰۹	چمبرز و دیمسون	عدم تقارن اطلاعاتی	مصیبت برندگان

سال	پژوهشگر	تئوری مربوطه	دلیل قیمت گذاری کمتر از واقع
۲۰۱۰	الستون و یانگ	عدم تقارن اطلاعاتی	افشای اختیاری طبق استانداردهای حسابداری
۲۰۱۰	انگلن، ون اسن	عوامل کلان اقتصادی	شرایط قانونی هر کشور
۲۰۱۰	بولتون، اسمارت، زوتر	عوامل کلان اقتصادی	سیستم قانونی، اندازه، نقدینگی و ارزش بازار بورس
۲۰۱۱	بانرجی، دای و شرستا	عدم تقارن اطلاعاتی	عدم تقارن اطلاعاتی خاص هر کشور
۲۰۱۱	بولتون، اسمارت، زوتر	عدم تقارن اطلاعاتی	کیفیت سود
۲۰۱۳	ناگاتا	عدم تقارن اطلاعاتی	مدیریت سود
۲۰۱۴	آوتور، بولتون، اسمارت و زوتر	عوامل کلان اقتصادی	کیفیت حاکمیت شرکتی
۲۰۱۴	هوک	عدم تقارن اطلاعاتی	عدم تقارن اطلاعاتی و مخاطره اخلاقی
۲۰۱۴	پازاری	عوامل خاص شرکت	عوامل خاص هر عرضه
۲۰۱۵	فادیلا، حمزه و سیهومینگ	عوامل کلان اقتصادی	نرخ تورم و عوامل مالی
۲۰۱۶	کتی و فانی	عوامل کلان اقتصادی	چارچوب قانونی و مکانیزم عرضه
۲۰۱۷	ماتیاس فالن	زمانبندی بازار	صنعت، سن شرکت و زمان عرضه
۲۰۱۷	گانو، منگ، چان و وو	عدم تقارن اطلاعاتی	مدیریت سود
۲۰۱۷	بولتون، اسمارت، زوتر	عدم تقارن اطلاعاتی	محافظه کاری
۲۰۱۸	جمانی و علیداروس	عدم تقارن اطلاعاتی	ابهام آتی و علامت دهی
۲۰۱۹	لوری، میکائیل و ولکووا	نقش ناظر	شفافیت اطلاعاتی، حمایت از سهامداران اقلیت
۲۰۱۹	اسپنلود، گویال و محمد	ساختار سرمایه	حمایت از سهامداران

در ایران نیز تحقیقات بسیاری در رابطه با پدیده ارزان‌فروشی سهام در عرضه اولیه صورت گرفته است که هر یک به تبیین علل این رویداد در قالب روش‌های کمی پرداخته‌اند. تحت این پژوهش‌ها، عواملی نظیر شرایط حاکم بر بازار در تاریخ عرضه سهام، ترکیب و مالکیت نهادی سهامداران ناشر در مقطع قبل و بعد از عرضه سهام، اطلاعات بنیادی مرتبط با سهام مورد عرضه و اطلاعات حسابداری شرکت عرضه‌کننده سهام و بطور کلی عوامل احتمالی تبیین‌کننده بازده غیرعادی در سهام و در عرضه‌های عمومی اولیه بررسی شده است. خلاصه این پژوهش‌ها در جدول ۲ ارائه شده است.

جدول ۲. خلاصه نتایج پژوهش‌های عرضه زیر قیمت سهام در ایران

سال	پژوهشگر	رویکرد	نتایج
۱۳۸۲	عبده تبریزی و دموری	کمی	تایید روش‌های قیمت‌گذاری سهام عرضه شده به مشابه بازارهای سرمایه بین‌المللی
۱۳۸۳	ظریف‌فرد و مهرجو	کمی	وجود بازدهی غیرعادی
۱۳۸۴	ایمانی	کمی	اثر نوع صنعت، زمان عرضه سهام و میزان سرمایه شرکت بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۵	قائمی	کمی	اثر شرایط بازار و صنعت بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۶	باقرزاده	کمی	اثر عدم تقارن اطلاعاتی و علامت‌دهی بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۶	آشتاب	کمی	اثر کیفیت سود و دقت پیش‌بینی سود بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۸	عباسی و بالورد	کمی	اثر بازده بازار قبل از عرضه و تعداد عرضه بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۹	جبارزاده کنگرلویی و عسگری	کمی	وجود بازدهی غیرعادی و اثر خطای پیش‌بینی سود هر سهم بر بازدهی غیرعادی
۱۳۸۹	هیبتی و مرادی	کمی	وجود بازدهی غیرعادی و اثر واکنش بیش از حد سرمایه‌گذاران بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۱	قالیباف اصل و همکاران	کمی	اثر حجم معاملات و میزان نقدشوندگی سهام بر عرضه اولیه سهام
۱۳۹۱	مشایخی و بیرامی	کمی	اثر روش‌های قیمت‌گذاری و سیاست تقسیم سود بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۲	آذر و همکاران	کمی	رد اثر ساختار مالکیت (دولتی یا خصوصی) بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۳	مهرانی و صفی‌پور	کمی	اثر محافظه‌کاری بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۴	اردکانی و ابرقوئی	کمی	تعدیل اثر محافظه‌کاری بر بازدهی غیرعادی در صورت وجود عدم تقارن اطلاعاتی

سال	پژوهشگر	رویکرد	نتایج
۱۳۹۴	پورحیدری و همکاران	کمی	اثر حسابرسی بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۵	نجفی مقدم	کمی	اثر سن، اندازه و نوع عرضه (دولتی یا خصوصی) بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۶	دولو و مسلمی	کمی	اثر حجم و رد اثر فرضیه بازار سهام داغ بر بازدهی غیرعادی
۱۳۹۶	کرمی و حسینی	کمی	اثر سوءگیری سرمایه گذاران بر بازده غیرعادی
۱۳۹۷	کمالی کرمانی	کمی	اثر نهاد ناظر در حمایت از سهامداران اقلیت

منبع: یافته‌های پژوهش

به‌طور کلی بررسی مبانی نظری و پیشینه پژوهش نشان می‌دهد که تئوری‌های مختلفی سعی در تعیین عوامل موثر بر قیمت گذاری کمتر از واقع سهام، در عرضه‌های اولیه داشتند که به دلیل آنکه بعضاً نتایج این تئوری‌ها با یکدیگر در تضاد هستند، پژوهش‌ها نتوانسته‌اند مدلی جامع را برای علل شکل‌گیری این پدیده ارائه دهند. نکته دیگر آن است که این عوامل در هر بازار سرمایه‌ای بسته به شرایط حاکم بر آن بازار، ممکن است متفاوت باشد. از طرفی از آنجا که در چارچوب نظری هدف ارائه اطلاعات حسابداری، سودمندی آنها در تصمیمات سرمایه‌گذاری عنوان شده است، لذا تبیین میزان سودمندی اطلاعات حسابداری ارائه شده در عرضه‌های اولیه نیز حائز اهمیت است. بنابراین، این پژوهش با توجه به خاص بودن شرایط هر بازار سرمایه قصد دارد با استفاده از رویکرد کیفی و روش تحلیل تم، عوامل موثر بر پدیده ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران را تعیین نماید. همچنین این پژوهش قصد دارد اهمیت و نقش اطلاعات حسابداری را به‌عنوان بخشی از اطلاعاتی که در فرآیند عرضه‌های اولیه ارائه می‌شود، مشخص کند. علاوه بر آن، نتایج بررسی تحقیقات انجام شده در حوزه عرضه اولیه در ایران نشان می‌دهد که عمده پژوهش‌های قبلی با رویکرد کمی و با استفاده از روش‌های مرسوم مثل رگرسیون، صرفاً به بیان رابطه آماری بین متغیرهای مختلف در عرضه اولیه پرداخته‌اند. این پژوهش، با استفاده از رویکرد کیفی به دنبال تبیین مدل دلایل ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران است، زیرا بر اساس فرض کارایی بازار سرمایه ایران که در تحقیقات اثبات شده است، اگر وجود ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه (طبق رویکرد علمی این پژوهش) تایید شود، سرمایه‌گذاران با تحلیل اطلاعات حسابداری قادر خواهند بود، بازدهی بالاتر از بازار کسب نمایند و اطلاعات حسابداری دارای محتوای اطلاعاتی خواهد بود.

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش بر اساس هدف تحقیق از نوع تحقیقات کاربردی است و از نظر روش تحقیق، در زمره تحقیقات توصیفی جای می‌گیرد. از سوی دیگر این تحقیق به لحاظ ماهیت داده‌ها و روش‌های تحلیل از نوع کیفی است و با داده‌های کیفی سرو کار دارد. بخش عمده تحلیل در پژوهش کیفی، تفسیری است (استراوس و کوربین، به نقل از ترجمه افشار ۱۳۹۲). تحلیل کیفی یک شیوه به کلی متفاوت فکر کردن راجع به داده‌ها است. به عبارتی، تحقیق کیفی عمدتاً به صورت توصیفی است، که در آن محقق به فرآیند معنی و درک حاصل از واژگان و تصاویر تمایل دارد (صفری شالی، ۱۳۸۸). با توجه به هدف این پژوهش در خصوص کشف عوامل موثر بر قیمت گذاری کمتر از واقع سهام در عرضه های اولیه، پارادیم این پژوهش تفسیری است. بنابراین، این پژوهش قصد دارد با استفاده از رویکرد کیفی و روش تحلیل تم و با استفاده از ابزار مصاحبه، اقدام به کشف عوامل موثر بر پدیده ارزان‌فروشی سهام در عرضه اولیه و در بازار سرمایه ایران بپردازد. تحت این رویکرد بجای استفاده از متغیرها، از سازه‌های مفهومی استفاده می‌شود و محقق سعی می‌کند بیشتر از طریق مطالعه واقعیت از درون، اصالت ذهنیت و دیدگاه افراد را استفاده کند. در این فرآیند محقق با درگیر شدن در میدان تحقیق در صدد شرح عمیق از پدیده است. در حال حاضر و با توجه به خروجی بررسی ادبیات پژوهشی مختلف در این حوزه که هر یک عوامل مختلفی را به عنوان متغیرهای اثرگذار بر پدیده ارزان‌فروشی در عرضه‌های اولیه عنوان کرده‌اند، سوال اصلی این پژوهش عبارتست از:

- چه عواملی در تعیین قیمت عرضه سهام موثر هستند؟
 - چه عواملی باعث قیمت گذاری کمتر از واقع سهام در عرضه‌های اولیه می‌شود؟
- رویکردی که در این پژوهش استفاده خواهد شد، تحلیل تم است که یکی از روش‌های ساده و کارآمد تحلیل کیفی است. این روش، فرآیندی برای تحلیل داده‌های متنی است و داده‌های پراکنده و متنوع را به داده‌هایی غنی و تفصیلی تبدیل می‌کند (بویاتزیس، ۱۹۹۸). تحلیل تم داده‌های کمی را از طریق کدگذاری دقیق، تحلیل می‌کند تا تم‌هایی را از آنها استخراج کند که پاسخگوی سوالات پژوهش هستند. یک تم نشان‌دهنده پاسخی شکل یافته یا یک معنا از مجموعه داده‌هاست که به سوالات پژوهش مرتبط است. برای ایجاد یک تم تنها به دفعات بالای تکرار یک الگو در داده‌ها توجه نمی‌شود، بلکه قضاوت محقق نیز در اینکه این تم چه چیزی می‌تواند باشد موثر است. در نهایت تم باید بتواند یک فهم دقیق از تصویر کلی داده‌ها ارائه کند.

برای انجام این پژوهش فرآیند تحقیق کیفی تحت روش تحلیل تم به صورت زیر انجام خواهد شد:

- در این پژوهش ابتدا مطالبی از ادبیات استخراج خواهد شد تا بتوان شناختی ابتدایی نسبت به مسئله مورد مطالعه بدست آورد.
 - در ادامه با استفاده از یک سری مصاحبه‌های اکتشافی عوامل اصلی تعیین‌کننده پدیده مورد نظر استخراج خواهند شد.
 - سپس با استفاده از روش گلوله برفی مصاحبه‌های اصلی انجام خواهد شد و با استفاده از روش تحلیل تم، زمینه‌های اصلی نظرات مصاحبه‌شوندگان کدگذاری و استخراج خواهد شد. این مصاحبه‌ها تا جایی انجام خواهد شد که محقق به این نتیجه برسد که مطالب به حد اشباع رسیده و مورد جدیدی مطرح نمی‌شود.
 - پس از اتمام مصاحبه‌ها، فرآیند تحلیل و استخراج تم‌های اصلی مصاحبه‌ها تکمیل خواهد شد.
 - در انتها مدلی تهیه خواهد شد که طبق آن عوامل موثر بر قیمت گذاری عرضه‌های اولیه با توجه به شرایط خاص ایران شناسایی و ارائه می‌شود.
- در پژوهش حاضر کدگذاری براساس حروف انگلیسی و اعداد، و به شرح زیر انجام شده است:

- برای متن‌های بررسی شده، علامت اختصاری T (Text)
 - برای مصاحبه‌های اکتشافی، علامت اختصاری EI (Exploratory Interview)
 - برای مصاحبه‌های اصلی، علامت اختصاری MI (Main Interview)
 - هر واحد تحلیل (یعنی هر متن یا مصاحبه) از ۰۱ به بالا شماره گذاری شده است.
 - کدهای موجود در هر واحد تحلیل، از ۰۱ شروع و به تعداد کد موجود در آن واحد تحلیل، یک واحد یک واحد در چارچوب اعداد طبیعی افزایش یافته است.
- جامعه آماری این پژوهش متشکل از فعالان و ذینفعان در فرآیند عرضه اولیه است که هم شامل مدیران ارکان حاضر در این فرآیندها و هم سرمایه‌گذاران، تحلیل‌گران، مدیران سرمایه‌گذاری و جوامع دانشگاهی است. برای انتخاب نمونه آماری الف) در مرحله اول چند صاحب نظر تشخیص پژوهشگر و براساس تخصصشان در زمینه موضوع پژوهش (ارزان فروشی در عرضه اولیه)، مورد مصاحبه اکتشافی واقع شدند. ب) برای مصاحبه‌های اصلی، نمونه شامل

افرادی از جامعه آماری است که بر اساس روش گلوله برفی توسط مصاحبه‌شوندگان قبلی به پژوهشگر معرفی شده بودند چرا که در روش نمونه‌گیری گلوله برفی مصاحبه‌کننده به پیشنهاد مصاحبه‌شوندگان، برای مصاحبه به سراغ افراد دیگر می‌رود (از کیا و دربان آستانه، ۱۳۸۲). قاعده کلی در پژوهش‌های کیفی این است که به گردآوری داده‌ها تا زمانی که مقوله‌ها اشباع شوند، ادامه داد. اشباع نظری یعنی تا زمانی که داده جدیدی به دست نیاید و مناسبات میان مقوله‌ها به خوبی مشخص شده باشد (افشار، ۱۳۹۲). در این پژوهش و بر اساس اشباع نظری ۱۷ مصاحبه انجام شد که ۳ مورد از آنها اکتشافی و ۱۴ مورد از آنها اصلی بود. برای انجام مصاحبه‌ها در سال ۱۳۹۹ محقق در محل کار مصاحبه‌شونده حضور یافت و مصاحبه انجام شد. جدول ۳ خلاصه‌ای از وضعیت مصاحبه‌شوندگان را ارائه می‌دهد.

جدول ۳. افراد شرکت‌کننده در این پژوهش جهت جمع‌آوری اطلاعات پژوهش

مصاحبه‌شونده	تحصیلات	حوزه فعالیت
EI01	دکتری	تحلیلگر اقتصادی کارگزاری
EI02	کارشناس ارشد	مدیر صندوق سرمایه‌گذاری
EI03	دکتری	معاونت تامین مالی تامین سرمایه
MI01	دکتری	مدیرعامل سیدگردان
MI02	دکتری	مدیر سرمایه‌گذاری
MI03	کارشناس ارشد	مدیر سرمایه‌گذاری
MI04	دکتری	رئیس هیات مدیره کارگزاری
MI05	دانشجوی دکتری	معاونت اقتصادی گروه مالی
MI06	کارشناس ارشد	مدیر مالی شرکت عرضه شده
MI07	دکتری	مدیر حسابرسی و فعال بازار سرمایه
MI08	دکتری	مدیر سرمایه‌گذاری صندوق دولتی
MI09	دکتری	عضو هیات علمی و کارشناس بانکی
MI10	دانشجوی دکتری	مدیر نهاد نظارتی
MI11	دانشجوی دکتری	مدیر مالی شرکت خصوصی
MI12	دکتری	عضو هیات علمی و کارشناس اقتصادی
MI13	دانشجوی دکتری	مدیر نهاد نظارتی
MI14	دکتری	عضو هیات علمی و فعال بازار سرمایه

منبع: یافته‌های پژوهش

یافته‌های پژوهش

برای یافتن تم‌ها، ابتدا داده‌های کیفی حاصل از مرور متن‌ها و مصاحبه‌ها کدگذاری و دسته‌بندی شد، سپس تم‌های حاصل از داده‌ها تعیین و نامگذاری شدند. در این پژوهش با استفاده از روش تحلیل تم، دلایل ارزان‌فروشی سهام در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران مورد مطالعه قرار گرفت که تحت آن چهار تم اصلی برای ارزان‌فروشی شناسایی شد. در جدول ۱ در پیوست مقاله نتایج حاصل از تحلیل تم، همراه با دسته‌های تم‌ها و همچنین با ذکر کدهای مربوطه ارائه شده است.

• **تم اصلی اول: کاستی‌های فرآیند عرضه اولیه:** در پاسخ به این سوال ۳ عامل شامل روش‌های قیمت‌گذاری اشتباه، شرایط خاص بازار و انگیزه‌های ارکان عرضه شامل ناظر، ناشر، پذیرهنویس و حسابرس شناسایی شد.

- روش‌های قیمت‌گذاری اشتباه: اشتباهات ارزش‌گذاری عموماً ناشی از انتخاب روش‌ها و مدل‌های اشتباه در ارزش‌گذاری سهام در عرضه اولیه است. در ایران و طبق نظر مصاحبه‌شوندگان، قیمت‌گذاری سهام در عرضه اولیه مستلزم فرآیند تصمیم‌گیری بسیار پیچیده‌ای است که گروه‌های مختلفی همچون پذیرهنویس، ناشر و هیات پذیرش بورس را با خود درگیر می‌کند، زیرا هر کدام از این گروه‌ها به‌عنوان یکی از ارکان اصلی عرضه، در عرضه اولیه سهم به دنبال انگیزه و منافع خود هستند. در نهایت، قیمت عرضه، اجماعی از نظرات این گروه‌ها است که البته باید برای سهامداران نیز جذاب باشد و صرفاً بر مبنای نتایج مدل‌های نوین ارزش‌گذاری مثل تنزیل جریان‌ات نقد آتی نیست. "... در قیمت‌گذاری به بازارهای بین‌المللی نزدیک شده‌ایم، اما یک سری مشکلات تاریخی است. برای مثال، قیمت‌گذاری در ایران و در سازمان خصوصی‌سازی انجام می‌شد و عموماً به دلیل آنکه خبره اینکار اقدام به قیمت‌گذاری نمی‌کرد، قیمت‌ها اشتباه بود؛ روش‌های استفاده شده بد بود..." (MI۰۹۰۱). "... در ایران روش‌های اولیه برای ارزش‌گذاری اشتباه است. ما نهادهای مستقلی برای ارزش‌گذاری نداریم و عموماً در قیمت‌گذاری خود شرکت یا پذیرهنویس قیمت را می‌دهد و در نهایت هیات پذیرش نظر خود را در قیمت اعمال می‌کند. هیات پذیرش هم بر اساس داده‌های تاریخی و نه استفاده از مدل‌های دقیق قیمت را تغییر می‌دهد." (EI۰۲۰۲).

- **انگیزه‌های ارکان عرضه (ناظر، ناشر، پذیرهنویس و حسابرس):** با کنارگذاری اطلاعات حسابداری به عنوان مبنای تحلیل و تعیین قیمت درست در عرضه اولیه، ارکان عرضه شامل ناشر، ناظر، پذیرهنویس، سهامدار نهادی، بازارگردان و حسابرسان، هر یک دارای انگیزه و منافع در عرضه اولیه هستند که گاهی این انگیزه‌ها در تضاد یا همسو با یکدیگر بر مساله ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه اثرگذار هستند. بر اساس نظرات مصاحبه شونده‌ها، ناظر به دنبال حمایت از سهامداران اقلیت است. "...الزام شرکت‌ها به رعایت مقررات در راستای حمایت از سهامداران خرد و ایجاد رونق در بازار..." (MI۰۹۱۹). در ایران برخلاف عرضه‌های اولیه در سایر بورس‌های بین‌المللی، ناظر با هدف جذاب نمودن بازار و حمایت از سهامداران خرد در قیمت‌گذاری دخالت می‌کند. "خود مسئولان از عرضه اولیه حمایت می‌کنند و ترجیح آنها این است که عرضه اولیه مثبت باشد، چون سهامداران خرد باید تحت حمایت باشند و اگر سهم منفی باشد، سهامداران خرد حق اعتراض به سازمان را دارند که چرا منفی است. در عرضه اولیه سازمان بورس تأیید کرده که قیمت این سهم این مقدار می‌ارزد، اما در بازار ثانویه سازمان دخالتی ندارد که بگوید قیمت بالا یا پایین است." (MI۰۸۰۸). دخالت ناظر در قیمت‌گذاری یکی از دلایلی است که اطلاعات و به ویژه اطلاعات حسابداری اثر خود را کامل بر قیمت‌ها نمی‌گذارند. به همین دلیل و طبق فرضیه ابهام آتی هر قدر ابهام در رابطه با ارزش ذاتی سهم عرضه شده بیشتر باشد، مزیت اطلاعاتی سرمایه‌گذاران آگاه نسبت به سرمایه‌گذاران ناآگاه بیشتر خواهد بود که تحت آن و با فرض ثابت بودن سایر شرایط، عرضه‌هایی که بیشتر در معرض عدم تقارن اطلاعاتی هستند، بازده کوتاه‌مدت غیرعادی بیشتری خواهند داشت. بنابراین، اگر حسابداری در بازار اطلاعات حسابداری را تحلیل کند در بازار ثانویه به بازدهی غیرعادی خواهد رسید.

از دیگر ارکان موثر بر قیمت‌گذاری پذیرهنویسان هستند. در عرضه اولیه، پذیرهنویس بدنال کسب شهرت است (تیتمن و ترومن، ۱۹۸۶) و از طریق تخصیص سهم به مشتریان خاص خود (سهامداران نهادی)، به دنبال ایجاد قدرت انحصاری بر عرضه سهام نیز است (تینیک، ۱۹۸۸). از سوی دیگر پذیرهنویسان عموماً فروش سهام را تضمین می‌کنند و در صورت به فروش نرفتن سهم، ملزم به خرید سهم هستند و حتی ممکن است

مسئولیت‌های حقوقی از طرف ناظر بر آنها بابت گران‌فروشی و فروش نرفتن سهم وارد شود (ساندرز، ۱۹۹۰). مجموعه این عوامل (شهرت پذیره‌نویس، ریسک‌های حقوقی و ضمانت‌های فروش)، از جمله انگیزه‌های اصلی ارزان‌فروشی سهم در بازار توسط پذیره‌نویسان است. "در عرضه اولیه پذیره‌نویس دنبال ارزان‌فروشی است که به قول معروف کام سهامدار را شیرین کنیم که اگر بعداً تخلفی کشف شد یا مساله‌ای پیش آمد، کسی چیزی نگوید." (MI۰۳۲۲).

ناشر هم در عرضه اولیه دنبال منافع مشخصی است. در فرآیند قیمت‌گذاری عرضه اولیه، منافع ناشر به دلیل اثر تضاد منافع بین شرکت‌های دولتی و خصوصی در عرضه اولیه، شهرت ناشر، فقدان آشنایی ناشر با بازار یا بلعکس آشنایی او با بازار و شرایط عرضه در بازار و البته میزان قدرت چانه‌زنی با گروه‌های تعیین‌کننده قیمت شامل هیات پذیرش و پذیره‌نویس در تعیین قیمت، تحت تاثیر قرار می‌گیرد. از مهمترین این عوامل در ایران تضاد منافع در عرضه اولیه بین شرکت‌های دولتی و خصوصی است. "... دولت علاقمند است که سهمش عرضه شود، به دلیل آنکه منابع بیشتری جذب می‌کند. بنابراین در زمان رونق بازار و با قیمت ارزان با هدف جذب منابع اقدام به عرضه سهم می‌کند..." (MI۰۲۱۰).

سایر ارکان از جمله حسابرسان نیز در قیمت‌گذاری و پدیده ارزان‌فروشی اثرگذار هستند. کیفیت حسابرسی و حسابرسان نقش کلیدی در قیمت‌گذاری کمتر از واقع دارند. حسابرسان با کیفیت نقش آگاهی‌دهنده داشته و اطلاعات دقیق‌تری برای سرمایه‌گذاران دارند که نتیجه این اطلاعات کاهش عدم اطمینان آتی برای سرمایه‌گذاران ناآگاه و به تبع کاهش عرضه زیر قیمت خواهد بود. حسابرسان افرادی هستند که امیدنامه شرکت عرضه شده را بررسی و صحت اطلاعات مندرج در این امیدنامه را تایید می‌کنند. با وجود آنکه تئوری‌ها نقش حسابرس را در کاهش ارزان‌فروشی موثر می‌دانند، اما نتایج تحلیل مصاحبه‌ها نشان می‌دهد که این نقش در بازار سرمایه ایران قوی نیست. "در شرایط فعلی، خیر حسابرسی به بازدهی مرتبط نیست" (MI۰۷۱۵) و یا "حسابرس در پذیرش و بندهایی که می‌گذارد که این بندها ممکن است موجب اتفاقاتی شود که در قیمت‌گذاری موثر است، اما بطور مستقیم خیر نقشی ندارد" (EI۰۳۲۸). به عبارتی، در بازار اطلاعات حسابرسی شده به دلیل مداخله نهاد ناظر در قیمت‌گذاری و ناکارایی

بازار در زمان عرضه اولیه، مورد توجه قرار نمی‌گیرد، زیرا در زمان عرضه اولیه سهامداران از وجود بازدهی در عرضه مطمئن هستند و اطلاعات حسابرسی شده را مورد توجه قرار نمی‌دهند.

- **شرایط خاص بازار:** از دیگر عوامل موثر بر این پدیده شرایط خاص بازار در فرآیند عرضه اولیه شامل مقررات، روش‌های عرضه، کم بودن سهم هر کد، اختلال در بازار به دلیل دخالت ارکان در قیمت‌گذاری و در نهایت اندازه بازار است. در این میان و مبتنی بر تحلیل مصاحبه‌ها، روش‌های عرضه (حراج یا ثبت سفارش در حال حاضر) یکی از عوامل بااهمیتی است که در پدیده قیمت‌گذاری کمتر از واقع نقش پررنگی دارد. " ... در ایران قبلاً سازمان خصوصی‌سازی ارزش سهام را مشخص می‌کرد ... در دنیا مکانیزم ثبت سفارش به این ترتیب عمل می‌کند که ماه‌ها قبل از عرضه، از سهامداران نهادی قیمت می‌گیرند تا مشخص کنند که گروه‌های خریدار روی چه قیمتی تمایل دارند و این باعث کشف قیمت می‌شود، اما در ایران ۲ ساعت قبل از عرضه شروع به قیمت‌گیری به روش ثبت سفارش می‌کنند. البته قبلاً مکانیزم تخصیص به کارگزارها بود (مکانیزمی با عنوان ددد) که الان حذف شده و تخصیص مقداری انجام میشه که این روش [ثبت سفارش] تا حدودی تونسته مشکلات ساختاری رو حذف کنه، اما هنوز جای کار دارد" (MI۰۴۰۴). با این توضیحات روش ثبت سفارش نیز در ایران به شکل درستی اجرا نمی‌شود و به قیمت‌گذاری کمتر از واقع دامن می‌زند.

• **تم اصلی دوم: عوامل بنیادی:** اطلاعات بنیادی شرکت شامل مجموعه عوامل بنیادی است که در ممانعت از ارزان‌فروشی سهام در عرضه اولیه می‌توانند موثر باشند. این تم بدین معنی است که شرایطی که در هر عرضه و در هر شرکت وجود دارد دلیل اصلی بوجود آمدن قیمت‌گذاری کمتر از واقع می‌شود. در این پژوهش و برای بازار سرمایه ایران، این مجموعه عوامل بر اساس مصاحبه‌های انجام شده عبارتند از عوامل خاص شرکت، شرایط خاص بازار سرمایه و عوامل کلان اقتصادی موثر بر عرضه اولیه سهم.

- **عوامل خاص شرکت:** عوامل خاص شرکت شامل اندازه شرکت، رشدی بودن سهم، قصد تامین مالی، حجم عرضه، انگیزه‌های مالیاتی، اعتبار صورت‌های مالی و نقدشوندگی دارایی‌ها؛ بازارگردان‌ها و نقش سهامداران نهادی است. اندازه شرکت

عرضه شده که "... هر چه اندازه شرکت کوچکتر باشد، قیمت معنی ندارد و همه خریدار هستند، در حالی که در عرضه‌هایی که اندازه شرکت بزرگ است، احتیاط بیشتری اعمال می‌شود" (MI۰۷۰۳). در پاسخ به این سوال که آیا ویژگی‌های خاص شرکت یا عوامل بنیادی در تعیین قیمت اثر دارد یا خیر؟ مصاحبه‌شونده در پاسخ بیان کرده است که "همه اطلاعات خاص در پیش‌بینی قیمت سهم و کسب بازدهی پس از آن اثرگذار است، اما ارزش دارایی‌های شرکت، افزایش سودآوری از زمان شروع به کار تا زمان عرضه و گردش معاملات بر قیمت گذاری موثر است ... سهامداران آگاه هستند و بسته به اینکه چه نگاهی به سهم دارند و بر اساس تحلیلی که از وضعیت شرکت دارند، اقدام به خرید خواهند کرد ... هر چه شرکت وضعیت مطلوب و روبه‌رشدی ارائه دهد، موجب بازدهی خواهد شد" (MI۰۶۰۲). "... بازار بر اساس اطلاعات حسابداری حساب می‌کند که شرکت رشدی است و می‌ارزد یا خیر" (EI۰۲۱۰). تامین مالی و ظرفیت استقراض شرکت‌ها از بازار سرمایه یکی از مهمترین علل ورود به بازار سرمایه بخصوص برای شرکت‌های دولتی عرضه شده است. "... برخی از شرکت‌ها به دلیل آنکه ظرفیت تامین مالیشان از منابعی همچون سیستم بانکی تمام شده است و ساختار سرمایه شرکت اجازه استقراض مجدد را نمی‌دهد، بنابراین با هدف تامین مالی و با توجه به محدودیت‌های موجود اقدام به ورود به بازار سرمایه و ارزان‌فروشی می‌کنند" (MI۰۴۰۷ و EI۰۲۱۸). حجم عرضه نیز جزو عوامل موثر بر ارزان‌فروشی سهم است. "در شرایط رونق بازار، تمایل به عرضه در حجم بالا وجود دارد. در چنین شرایطی عوامل بنیادی شرکت و پیش‌بینی‌های آتی در قیمت گذاری اثرگذار است" (MI۰۲۰۶). به عبارتی، "میزان سهامی که بازار فرض می‌کند عرضه خواهد شد، در قیمت گذاری موثر است" (EI۰۲۱۲). از دیگر عوامل با اهمیت و موثر بر ارزان‌فروشی سهم نقدشوندگی دارایی‌های شرکت‌های عرضه اولیه است. "بخش خصوصی تمایل به ورود به بازار را دارد، زیرا گاه‌ها ۵ تا ۲۰ تا ۳۰ برابر، ارزش برای شرکت ایجاد می‌شود. بنابراین نقدشوندگی دارایی‌ها و افزایش دارایی‌ها و کلا ارزش آفرینی و کشف قیمتی که از عرضه اولیه اتفاق می‌فته، آنقدر برای ناشر مهم هست که با ارزان‌فروشی خیلی مخالف نباشد" (EI۰۲۲۰). در این ارتباط، نقدشوندگی بالاتر باعث کاهش هزینه‌های معاملاتی در افزایش سرمایه‌های

بعدی (ریتر، ۱۹۹۵) و افزایش ارزش دارایی‌ها (آمیهود و مندلسون، ۱۹۸۶) خواهد شد. "ناشر می‌خواهد شرکت بعدی را عرضه کند و برای دسترسی به بازار و افزایش سرمایه‌های بعدی با ارزان‌فروشی مخالف نیست" (MI۰۴۰۸). سایر عوامل از جمله انگیزه‌های مالیاتی، اعتبار صورت‌های مالی، بازارگردانی و سهامداران نهادی نیز در قیمت‌گذاری و پدیده ارزان‌فروشی اثرگذار هستند. در همین ارتباط یکی از مصاحبه‌شوندگان بیان کرده است که "... بعد از عرضه اولیه، مهمه که سبدگردان و بازارگردان سهم و قیمت را حفظ کند. عرضه اولیه یک زنجیره است که شامل پذیرهنویس، ناشر و سبدگردان هست که باعث می‌شوند تا قیمت سهم حفظ شود..." (MI۰۶۱۴). همچنین، "سهامدار عمده که پذیرهنویس می‌شود، وجه خوبی ندارد که بخواهد سهمی که منتشر کردند را با قیمت بالا، مجدد با قیمت پایین جمع کنند. بنابراین تمایل به قیمت پایین دارند" (MI۰۸۱۵).

- **شرایط خاص بازار سرمایه:** شرایط بازار سرمایه از بابت سه عامل در ارزان‌فروشی سهم موثر است که این عوامل عبارتند از دامنه نوسان، رونق یا رکود بازار سرمایه و عمق بازار که رونق یا رکود بازار بر اساس نظر مصاحبه‌شوندگان از مهمترین دلایل موثر بر قیمت عرضه است. اکثر شرکت‌های عرضه اولیه تمایل دارند در شرایطی که بازار رونق دارد عرضه شوند. حتی برای این منظور روزهای مشخصی از هفته که بر اساس تجربه رونق بیشتری در بازار حاکم است، برای عرضه انتخاب می‌شود. "رونق بازار مهم است و حتی روزهای شنبه و چهارشنبه بهتر عرضه می‌شود که اینها هم می‌تواند از دلایل تفاوت در قیمت‌گذاری شرکت‌ها باشد" (MI۰۳۱۴). در همین ارتباط تحقیقات نیز نشان می‌دهد که در بعضی دوره‌ها برای مثال در شروع و پایان دهه‌ی ۱۹۶۰ سهام جدید، داغ بودند. یعنی عرضه‌ی زیر قیمت چشمگیری وجود داشت (ایبوتسن و جف، ۱۹۷۵).

- **عوامل کلان اقتصادی:** اثر عوامل کلان اقتصادی شامل وضعیت اقتصاد (نرخ تورم، ارزش، رشد اقتصادی و ...)، وضعیت تحریم‌ها و سیاست‌های کلان موثر بر اقتصاد و در نهایت اثرات صنعت از جمله عواملی هستند که در کشف قیمت در عرضه اولیه موثر

هستند. در این میان، اثرات وضعیت اقتصادی بر پدیده ارزان‌فروشی بر اساس خروجی تحلیل نتایج مصاحبه‌ها قابل توجه بود. نیلسون و ووچک (۲۰۱۶) بیان می‌کنند که شرکت‌هایی که در یک منطقه اقتصادی متمرکز هستند به دلیل تمرکز در یک ناحیه و رقابت بالا، در عرضه اولیه با ریسک بالایی مواجه هستند که موجب عرضه به زیر قیمت می‌شود. تعداد زیادی از مصاحبه‌شوندگان عواملی مثل ریسک کلی بازار، حساسیت سرمایه‌گذاران بعد از عرضه سهام، تقلید از نمونه‌های مشابه در صنعت و به تبع آن عرضه به قیمت کمتر، نرخ تورم، رشد اقتصادی، نوسانات نرخ ارز، اثرات تحریم‌های بین‌المللی اقتصادی بر ایران و در نهایت دخالت‌های دولت در بورس را که میان همه عرضه‌ها مشترک است، از دلایل قیمت‌گذاری کمتر از واقع دانسته‌اند. در همین ارتباط، "عوامل کلان اقتصادی قطعاً تاثیر دارد و یکی از پایه‌های تحلیل بنیادی هم همین عوامل هستند" (MI۰۵۱۳)؛ و یا "در کشور ما عوامل کلان اقتصادی و شرایط سیاسی مثل تحریم در هم تنیده هستند و مستقل نیستند. تصمیمات سیاسی بر متغیرهای اقتصادی اثر داره و نوسانات ناگهانی و غیرقابل کنترل اقتصادی منجر به سری تصمیمات خاص سیاسی میشه و مجموعه این عوامل روی عرضه، بخصوص اگر عرضه شرکت‌های دولتی باشد، اثر دارد" (MI۱۴۱۹ و MI۱۴۲۰). "همه اشتباهات در قیمت‌گذاری و اصل ماجرا همین مسائل سیاسی و دخالت‌های دولت و ناآگاهی سرمایه‌گذاران است. حتی به نظر من سهامداران هم به نوعی وابسته به دولت هستند که وارد بازار می‌شوند..." (EI۰۱۱۱).

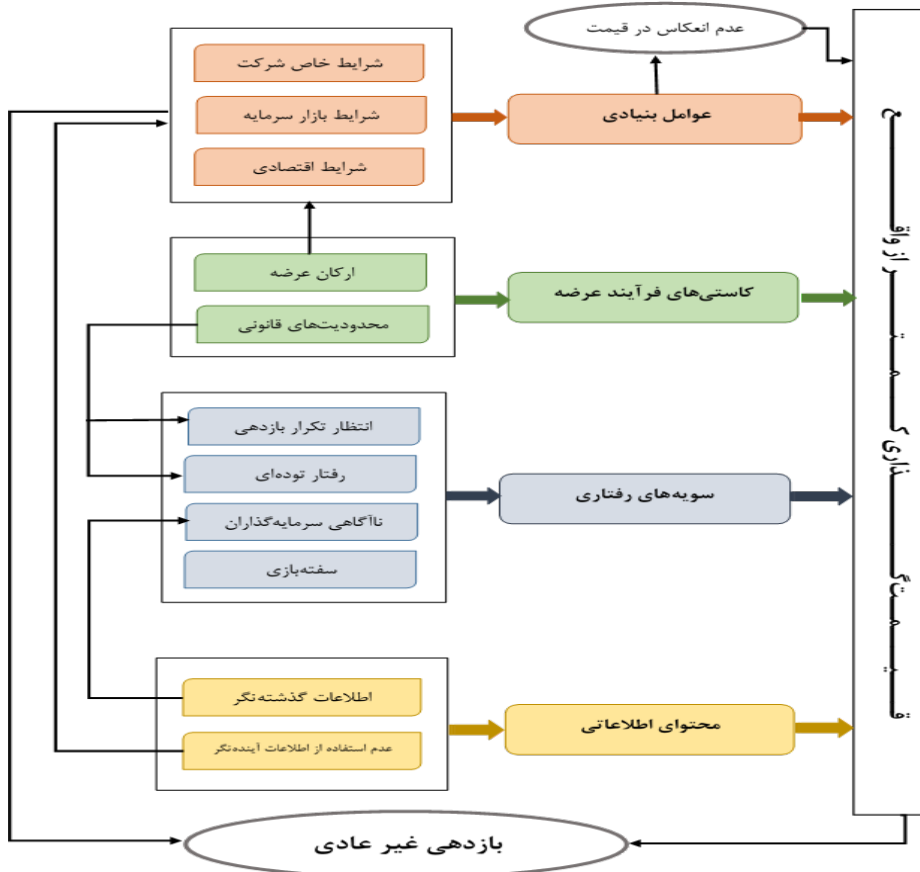
- **تم اصلی سوم: سوبه‌های رفتاری:** ایو و ولش در سال ۱۹۹۲ برخی از عوامل مالی رفتاری و سوبه‌های سرمایه‌گذاران را عامل اصلی بوجود آمدن قیمت‌گذاری کمتر از واقع عنوان کردند. بر اساس تحلیل نتایج استخراج شده از مصاحبه‌ها، سوبه‌های رفتاری متاثر از چهار عامل شامل انتظار تکرار بازدهی، رفتار توده‌ای یا گله‌وار، ناآگاهی سرمایه‌گذاران و سفته‌بازی در عرضه اولیه بر پدیده ارزان‌فروشی سهم موثر هستند. "رفتارهای گله‌وار بر ارزان‌فروشی در بازار دامن‌میزنه و تقاضا رو تصادفی بالا میبره و به محض اینکه بازار بفهمه سهم خوب هست، این مساله تشدید می‌شود" (EI۰۳۲۴). "در عرضه اولیه خیلی دنبال تحلیل و فهم تفاوت شرکت‌ها نیستند و

سرمایه‌گذار آگاهی که تحلیل می‌کند خیلی کم و شاید ۱۰ درصد باشند. سرمایه‌گذار ناآگاه هم هستند که نمی‌دانند و وارد بازار می‌شوند و اینجا ی دسته دیگه هم هست که در این جریان می‌دمند تا سفته‌بازی کنند" (EI۰۳۲۵). تحت فرضیه سفته‌بازی، سرمایه‌گذارانی که نتوانسته‌اند سهام جدید را در عرضه اولیه بخردند عامل افزایش قیمت بعد از عرضه هستند و قیمت‌های سهام به‌طور موقت بیش از ارزش ذاتی آنها است، اما بعد از بازده‌های اضافی مثبت اولیه سهام جدید، وقتی که حباب می‌ترکد بازده‌های اضافی منفی به‌دست می‌آید (تینیک، ۱۹۸۸).

- **تم اصلی چهارم: محتوای اطلاعاتی حسابداری:** تم محتوای اطلاعاتی بر اثر اطلاعات حسابداری و غیرحسابداری بر پدیده ارزان‌فروشی می‌پردازد. عموماً تئوری‌های مختلفی همچون علامت‌دهی، عدم تقارن اطلاعاتی و نمایندگی به این مساله در عرضه اولیه پرداخته‌اند. تحت فرضیه عدم تقارن اطلاعاتی، بین ذینفعان مختلف در جریان عرضه اولیه عدم تقارن اطلاعاتی وجود دارد. در نتیجه در شرکت‌هایی که سرمایه‌گذاران ابهام بیشتری در خصوص وضعیت شرکت دارند و یا احتمال دسترسی به اطلاعات محرمانه برای گروهی از سرمایه‌گذاران فراهم است، قیمت‌گذاری کمتر از واقع بیشتری تجربه می‌شود. در این ارتباط می‌توان به ابهام آتی سرمایه‌گذاران در خصوص ارزش ذاتی شرکت اشاره کرد که این ابهام در تحقیقات عامل اصلی قیمت‌گذاری کمتر از واقع است (ریتر، ۱۹۹۸، ریتر و ولش، ۲۰۰۲). نقش اطلاعات حسابداری که بتواند با کاهش این ابهام، بر روی قیمت‌گذاری کمتر از واقع اثر بگذارد، بسیار ارزشمند است (اسکات، ص ۶۰، ۲۰۰۹). بر اساس آنچه که از مصاحبه‌ها بدست آمده است، (۱) عدم تقارن اطلاعاتی، (۲) ارائه اطلاعات مختصر در زمان عرضه اولیه، (۳) فقدان قابل فهم بودن اطلاعات منتشره، (۴) فقدان ارائه اطلاعات غیرحسابداری مثل اطلاعات بودجه‌بندی، چشم‌انداز ۵ ساله شرکت، استراتژی‌ها و اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت شرکت و ...، (۵) فقدان اطلاعات پیش‌بینی شامل اطلاعات ارزش‌های جایگزینی مثل خالص جریان‌ات نقد ورودی، (۶) ناکارایی یا فقدان اثربخش بودن اطلاعات حساسی شده منتشره در عرضه اولیه که از دید سهامداران "اطلاعات سطحی و غیرقابل استفاده است" (EI۰۲۲۵)، (۷) فقدان رعایت یکنواختی در ارائه اطلاعات و " ... حتی بعضاً در ارائه امیدنامه‌های شرکت‌های عرضه اولیه شده در بورس یکنواختی وجود ندارد" (MI۰۲۳۳)، (۸) کافی نبودن استانداردهای حسابداری در انتشار اطلاعات مورد نیاز برای شرکت‌های عرضه اولیه، (۹) دسترسی به اطلاعات محرمانه شرکت برای گروه خاصی از سهامداران،

(۱۰) استفاده از اطلاعات گذشته نگر در قیمت گذاری که گاهی منجر به قیمت گذاری اشتباه سهام در عرضه اولیه می شود، از اثربخش بودن محتوای اطلاعات حسابداری و غیر حسابداری شامل اطلاعات پیش بینی و ... بر پدیده ارزان فروشی سهم و کاهش این پدیده در بازار سرمایه ایران حکایت دارد. همچنین، بر اساس آنچه که از مصاحبه ها استخراج شد، مجموعه این عوامل ضرورت هایی را برای (۱۱) ضرورت های ارائه رهنمودهای لازم برای افشا در سطح بالاتر ایجاد نموده است. " در عرضه اولیه شرکت ها که معمولاً یا خانوادگی هستند و یا صد درصد دولتی هستند، پرس می کنند و لازمه پرس انتشار اطلاعات در سطح بالاتر است و این در حالی است که شرکت ها در ایران در عرضه اولیه حداقل اطلاعات را منتشر می کنند " (MI۰۵۱۴).

مدل بدست آمده از تحلیل تم مطابق شکل زیر است.



شکل ۲. مدل عوامل موثر بر قیمت گذاری کمتر از واقع (منبع: یافته های پژوهش)

نتیجه کلی یافته‌های پژوهش نشان‌گر این است که در قیمت‌گذاری از مدل‌های قیمت‌گذاری استفاده نشده و با دخالت ارکان در مکانیزم عرضه و تقاضای بازار اشتباهاتی در قیمت‌گذاری رخ می‌دهد و در نهایت مجموعه این اشتباهات منجر به ارزان‌فروشی سهام می‌شود. این در حالی است که مدل‌های به روز تعیین قیمت با استفاده از اطلاعات حسابداری توانایی تعیین ارزش واقعی سهم را دارند. در چنین شرایطی، آن دسته از سهامدارانی که با فرض قیمت‌گذاری اشتباه، به تحلیل اطلاعات حسابداری پرداخته و قیمت سهم عرضه اولیه را قبل از عرضه بتوانند با استفاده از مدل‌های به روز تشخیص دهند، می‌توانند بازدهی اضافه کسب نمایند.

بحث و نتیجه‌گیری

به طور کلی تحقیقات متنوعی در خصوص قیمت‌گذاری کمتر از واقع در عرضه اولیه انجام شده است که اولین نمونه آن را بیتی و ریتر در سال ۱۹۸۶ و با مطرح کردن تئوری عدم تقارن اطلاعاتی آغاز نمودند. پس از آن محققین مختلف با بررسی جنبه‌های مختلف عرضه اولیه تئوری‌های جدیدی را بیان کردند که عمدتاً شامل تئوری‌های عوامل نهادی، عوامل نظارتی و سوبیه‌های رفتاری بودند. با این حال هر کدام از این تئوری‌ها عوامل مختلفی را به عنوان متغیر توضیح دهنده پدیده قیمت‌گذاری کمتر از واقع معرفی کرده‌اند که بعضاً با یکدیگر در تضاد هستند. تلاش‌ها برای دسته‌بندی و توضیح یک مدل جامع برای علل ارزان‌فروشی سهم در عرضه‌های اولیه نیز به نتیجه مطلوبی نرسیده است. از جمله دلایل این امر می‌توان به خاص بودن این عوامل در شرایط هر بازار اشاره نمود که هر کدام از آنها تنها در بازارها و شرایط خاصی قدرت توضیح دهنده پدیده مورد مطالعه را دارد (راک، ۱۹۸۶؛ لوفران و همکاران، ۱۹۹۴؛ ریتر، ۱۹۹۸؛ ریتر و ولش، ۲۰۰۲). از طرفی با توجه به هدف روش‌های کیفی که پدیده مورد مطالعه را در شرایط شکل‌گیری آن بررسی می‌کنند، استفاده از این رویکرد تحقیقاتی می‌تواند به شناسایی بهتر و دقیق‌تر عوامل موثر بر ارزان‌فروشی سهام در عرضه‌های اولیه منجر شود که مطالعات اندکی در ادبیات از این رویکرد استفاده کرده‌اند.

به علاوه با توجه به اینکه در چارچوب نظری حسابداری هدف از ارائه اطلاعات حسابداری، سودمندی آنها برای تصمیمات سرمایه‌گذاران تعیین شده، انتظار می‌رود در عرضه‌های اولیه نیز اطلاعات حسابداری ارائه شده برای تصمیمات سودمند باشد. در این راستا مطابق فرضیه کارایی

بازار سرمایه انتظار می‌رود نتوان بازدهی بیشتر از بازدهی بازار کسب کرد که این فرضیه با توجه به پدیده بازدهی غیرعادی سهام در عرضه‌های اولیه مورد تردید است که دلیل آن می‌تواند سودمند نبودن اطلاعات حسابداری یا برقرار نبودن مفروضات کارایی بازار سرمایه در عرضه‌های اولیه باشد. بنابراین شناسایی عوامل ایجاد کننده بازدهی غیرعادی در عرضه‌های اولیه می‌تواند به تبیین محتوای اطلاعاتی متغیرهای حسابداری ارائه شده در عرضه‌های اولیه کمک کند. بنابراین این پژوهش به دنبال این بود که نقش اطلاعات حسابداری را در رقابت با سایر منابع اطلاعاتی در تبیین قیمت گذاری کمتر از واقع مشخص کند. محتوای اطلاعاتی ارقام حسابداری، تغییرات مورد نیاز اطلاعات حسابداری ارائه شده و توانایی کسب بازدهی بیشتر از بازار در عرضه‌های اولیه با تحلیل اطلاعات حسابداری مواردی هستند که در ادبیات کمتر به آن پرداخته شده و در این پژوهش به آنها پرداخته شد.

در همین راستا با استفاده از رویکرد کیفی و روش تحلیل تم، عوامل موثر بر پدیده ارزان‌فروشی سهم در عرضه اولیه در بازار سرمایه ایران و اهمیت و نقش اطلاعات حسابداری به‌عنوان بخشی از اطلاعاتی که در فرآیند عرضه‌های اولیه ارائه می‌شود، شناسایی شدند. تجزیه و تحلیل یافته‌های پژوهش حاکی از این است که چهار تم کاستی‌های فرآیند عرضه اولیه، عوامل بنیادی، سویه‌های رفتاری و محتوای اطلاعاتی در عرضه‌های اولیه منجر به قیمت گذاری کمتر از واقع می‌شود. این موارد در تضاد با یافته‌های قبلی است که تنها یکی از این موارد را به عنوان عامل تبیین کننده قیمت گذاری کمتر از واقع شناسایی می‌کردند.

از جمله یافته‌های منحصربفرد این پژوهش تم اول شناسایی شده با عنوان کاستی‌های فرآیند عرضه اولیه است. کاستی‌های فرآیند عرضه اولیه اشاره به این امر دارد که ارکان مختلف مشارکت کننده در فرآیند عرضه اولیه با توجه به انگیزه‌های خاص خود و با دخالت در قیمت گذاری سهم عرضه شده باعث می‌شوند قیمت تعیین شده برای عرضه سهم منعکس کننده اطلاعات موجود درباره شرکت نباشد و قیمت عرضه حاصل اجماع این ارکان درباره قیمت باشد. از سویی دیگر با توجه به اینکه در معاملات بعدی سهام پس از عرضه اولیه عوامل بنیادی شرکت در تصمیمات سرمایه گذاران برای خرید و فروش سهم لحاظ می‌شود، لذا این عوامل

بنیادی تعیین کننده میزان بازدهی غیرعادی سهم خواهند بود. فاصله گرفتن قیمت سهام از ارزش ذاتی آن به دلیل دخالت ارکان در قیمت گذاری باعث دامن زدن به سویه‌های رفتاری سرمایه گذاران شده و محتوای اطلاعاتی ناکافی اطلاعات حسابداری نیز نمی‌تواند این پدیده را کاهش دهد.

به طور کلی می‌توان نتیجه‌گیری کرد که مختل شدن مکانیزم‌های بازار با دخالت ارکان در قیمت گذاری و محتوای اطلاعاتی پایین اطلاعات حسابداری به صورت توامان باعث می‌شوند عوامل بنیادی در قیمت منعکس نشده باشد و سویه‌های رفتاری سهامداران نیز تشدید شود. در پژوهش‌های قبلی به روابط متقابل و تأثیری که عوامل شناسایی شده روی یکدیگر ایجاد می‌کردند اشاره نشده بود. با این توضیحات و با توجه به اهمیت قیمت گذاری مناسب عرضه‌های اولیه در انتقال منصفانه ثروت بین ناشر و سهامداران، ایجاد انگیزه در ناشران بالقوه برای عرضه سهم خود در بازار و بزرگ‌تر شدن بازار سرمایه، پدیده قیمت گذاری کمتر از واقع در عرضه‌های اولیه از دو طریق قابل کاهش است. در وهله اول این امر از طریق دخالت کمتر ارکان مختلف در مکانیزم بازار برای تعیین قیمت صورت خواهد گرفت که نیازمند حل و فصل تضاد منافع ارکان مختلف موثر در فرآیند عرضه اولیه می‌باشد. در روش دوم نیز با ارائه اطلاعات حسابداری آینده‌نگر و با آگاهی بخشی به سرمایه گذاران خرد سویه‌های رفتاری کاهش می‌یابد. با توجه به اینکه یافته اصلی این پژوهش حاکی از دخالت ارکان مختلف در قیمت گذاری و عدم انعکاس اطلاعات موجود بر قیمت می‌باشد، بررسی کارایی بازار قبل و بعد از عرضه می‌تواند در تایید یا رد این یافته اطلاعات جدیدی در اختیار بگذارد.

همچنین با توجه به یافته این پژوهش مبنی بر عدم استفاده سرمایه گذاران از اطلاعات حسابداری در اخذ تصمیمات، بررسی محتوای اطلاعاتی حسابداری قبل و بعد از عرضه و ارائه پیشنهاداتی برای اصلاح اطلاعات حسابداری ارائه شده در عرضه‌های اولیه حائز اهمیت است.

یکی از محدودیت‌های ذاتی پژوهش کیفی امکان سوگیری محققین به هنگام تفسیر و تحلیل و استخراج تم‌های اصلی است. در این پژوهش نیز با توجه به اینکه محققین ناگزیر از تفسیر

داده‌ها و اعمال قضاوت بوده‌اند، علیرغم تلاش حداکثری محققین مبنی بر عدم سوگیری، احتمال تأثیرپذیری نتایج از این سوگیری ناخواسته وجود دارد.

با توجه به ماهیت تعمیم پذیر نبودن پژوهش‌های کیفی، و این نکته که نتایج این پژوهش حاصل شرایط زمانی است که پژوهش در آن مدت انجام شده است، احتمال دارد پژوهش‌های آتی به دلیل تغییر شرایط محیطی و زمانی به نتایجی متفاوت با نتایج به دست آمده در این پژوهش برسند لذا باید در مقایسه این پژوهش با سایر پژوهش‌های این حوزه حداکثر دقت را به کار گرفت.

منابع

- باقرزاده، سعید، نیک بخت، محمدرضا، نوروش، ایرج. (۱۳۹۰). پژوهش‌های مدیریت در ایران، دوره ۱۵، شماره ۱ (پیاپی ۷۰).
- دستگیر، محسن. علیخانی بوانی، مهدی. (۱۳۸۵). "عرضه اولیه سهام: پدیده ارزان فروشی سهام و فرضیات مرتبط با آن". ماهنامه بورس، شماره ۵۸.
- ازکیا، مصطفی. دربان‌آستانه، علیرضا. (۱۳۸۲). روش‌های کاربردی تحقیق، جلد اول، انتشارات کیهان، چاپ اول.
- افشار، ابراهیم. (۱۳۹۲). مبانی پژوهش کیفی: فنون و مراحل تولید نظریه زمینه‌ای، نشر نی، چاپ سوم.

References

- Afshar, E. 2013. *Fundamentals of Qualitative research: Methods and Steps in developing grounded theory*. Nashre-Ney. 3rd edition (In Persian)
- Amihud, Y., & Mendelson, H. (1986). Asset pricing and the bid-ask spread. *Journal of financial Economics*, 17(2), 223-249.
- Azkiya, M. 2003. *Applied Research Methods*. Keyhan Press. 1st edition (In Persian)
- Bagherzadeh, S. Nikbakht, M. And I. Noravesh. 2011. Management researchs in Iran. 15(1):70 (In Persian)
- Baron, D. P. (1982). A model of the demand for investment banking advising and distribution services for new issues. *The journal of finance*, 37(4), 955-976.
- Beatty, R. P. (1989). Auditor reputation and the pricing of initial public offerings. *Accounting Review*, 693-709.
- Beatty, R. P., & Ritter, J. R. (1986). Investment banking, reputation, and the underpricing of initial public offerings. *Journal of financial economics*, 15(1-2), 213-232.
- Bertoni, F., & Giudici, G. (2014). The strategic reallocation of IPO shares. *Journal of Banking & Finance*, 39, 211-222.
- Bertoni, F., & Giudici, G. (2014). The strategic reallocation of IPO shares. *Journal of Banking & Finance*, 39, 211-222.
- Boreiko, D., & Lombardo, S. (2011). Italian IPOs: Allocations and claw back clauses. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 21(1), 127-143.
- Boulton, T. J., Smart, S. B., & Zutter, C. J. (2011). Earnings quality and international IPO underpricing. *The Accounting Review*, 86(2), 483-505.
- Cai, N., Ramchand, L., & Warga, A. (2004). The pricing of equity IPOs that follow public debt offerings. *Financial Management*, 5-26.
- Chan, K., Wang, J., & Wei, K. J. (2004). Underpricing and long-term performance of IPOs in China. *Journal of Corporate Finance*, 10(3), 409-430.
- Chan, Y. C. (2010). Retail trading and IPO returns in the aftermarket. *Financial Management*, 39(4), 1475-1495.
- Chuluun, T. (2015). The role of underwriter peer networks in IPOs. *Journal of Banking & Finance*, 51, 62-78.

- Dastgir, M. And M. Alikhani. 2006. Initial Public offering: Underpricing Phenomenon and related hypotheses. Bourse Publications. 58 (In Persian)
- Derrien, F., & Womack, K. L. (2003). Auctions vs. bookbuilding and the control of underpricing in hot IPO markets. *The Review of Financial Studies*, 16(1), 31-61.
- Duarte-Silva, T. (2010). The market for certification by external parties: Evidence from underwriting and banking relationships. *Journal of Financial Economics*, 98(3), 568-582.
- Fernando, C. S., Gatchev, V. A., May, A. D., & Megginson, W. L. (2012). The benefits of underwriter reputation to banks and equity issuing firms. *The Journal of Finance*, 67, 233-270.
- Goldstein, M. A., Irvine, P., & Puckett, A. (2011). Purchasing IPOs with commissions. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1193-1225.
- Harris, O. (2018). The impact of industrial districts on the pricing of IPOs. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 69, 274-285.
- Ibbotson, R. G., & Ritter, J. R. (1995). Initial public offerings. *Handbooks in operations research and management science*, 9, 993-10
- Jamaani, F., & Alidarous, M. (2019). Review of Theoretical Explanations of IPO Underpricing. *Journal of Accounting, Business and Finance Research*, 6(1), 1-18.
- Jenkinson, T., Jones, H., & Suntheim, F. (2018). Quid pro quo? What factors influence IPO allocations to investors?. *The Journal of Finance*, 73(5), 2303-2341.
- Jeon, B., Lee, J., & Choi, J. (2013). Design and implementation of a wearable ECG system. *International Journal of Smart Home*, 7(2), 61-69.
- Kaneko, T., & Pettway, R. H. (2003). Auctions versus book building of Japanese IPOs. *Pacific-Basin Finance Journal*, 11(4), 439-462.
- Loughran, T., & Ritter, J. R. (2002). Why don't issuers get upset about leaving money on the table in IPOs?. *The Review of Financial Studies*, 15(2), 413-444.
- Loughran, T., Ritter, J. R., & Rydqvist, K. (1994). Initial public offerings: International insights. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2(2-3), 165-199.
- Lowry, M., Michaely, R., & Volkova, E. (2018, June). Information revelation through regulatory process: Interactions between the SEC and companies ahead of the IPO. In *Fifth Annual Conference on Financial Market Regulation*.
- Lyn, E. O., & Zychowicz, E. J. (2003). The performance of new equity offerings in Hungary and Poland. *Global Finance Journal*, 14(2), 181-195.
- Nielsson, U., & Wójcik, D. (2016). Proximity and IPO underpricing. *Journal of Corporate Finance*, 38, 92-105.
- Ritter, J. R. (1984). Signaling and the valuation of unseasoned new issues: A comment. *The Journal of Finance*, 39(4), 1231-1237.
- Ritter, J. R. (1998). Initial public offerings. *Contemporary finance digest*, 2(1), 5-30.
- Ritter, J. R., & Welch, I. (2002). A review of IPO activity, pricing, and allocations. *The journal of Finance*, 57(4), 1795-1828.
- Rock, K. (1986). Why new issues are underpriced. *Journal of financial economics*, 15(1-2), 187-212.

- Schrand, C., & Verrecchia, R. E. (2004). Disclosure choice and cost of capital: evidence from underpricing in initial public offerings. *Unpublished working paper. University of Pennsylvania.*
- Scott, W. R. (2009). *Financial accounting theory*. Toronto, Ont: Pearson Prentice Hall.
- Sherman, A. E. (2005). Global trends in IPO methods: Book building versus auctions with endogenous entry. *Journal of Financial Economics*, 78(3), 615-649.
- Shi-yu, X., & Chang, L. (2008). The degree of IPO underpricing in China. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 4(4), 32.
- Su, D., & Fleisher, B. M. (1999). An empirical investigation of underpricing in Chinese IPOs. *Pacific-Basin Finance Journal*, 7(2), 173-202.
- Tinic, S. M. (1988). Anatomy of initial public offerings of common stock. *The Journal of Finance*, 43(4), 789-822.
- Trueman, B., & Titman, S. (1988). An explanation for accounting income smoothing. *Journal of accounting research*, 127-139.
- Wang, W., & Yung, C. (2011). IPO information aggregation and underwriter quality. *Review of Finance*, 15(2), 301-325.
- Welch, I. (1989). Seasoned offerings, imitation costs, and the underpricing of initial public offerings. *The Journal of Finance*, 44(2), 421-449.

پیوست

جدول ۱. تحلیل تم همراه با کدهای مربوط به هر تم

کدها	دسته‌های مفهومی	تم‌های فرعی	تم‌های اصلی
EI۰۱۰۴, EI۰۲۰۲, MI۰۱۱۰, MI۰۲۲۷, MI۰۳۰۱, MI۰۴۰۱, MI۰۶۱۲, MI۰۷۱۳, MI۰۸۱۲, MI۰۹۰۱, MI۱۱۰۱, MI۱۲۰۱, MI۱۴۰۲	استفاده از روش‌های سنتی	گذارای ارزش اشتباه	های فرآیند عرضه اولیه کاستی
EI۰۱۰۹, EI۰۲۲۸, EI۰۳۱۵, MI۰۲۱۶, MI۰۱۱۳, MI۰۶۰۸	قوانین خاص بازار	شرایط خاص بازار	
EI۰۲۱۴, MI۱۰۰۶, MI۱۳۲۲	کم بودن سهم هر نفر		
EI۰۲۰۸, EI۰۳۰۳, MI۰۱۰۳, MI۰۲۰۴, MI۰۳۰۴, MI۰۴۰۴, MI۰۹۰۴, MI۱۰۰۲, MI۱۱۲۴, MI۱۲۲۰, MI۱۳۲۳, MI۱۴۱۸	مکانیزم عرضه		
EI۰۲۰۹, MI۱۰۰۳	مختل شدن مکانیزم بازار		
EI۰۲۱۶, MI۰۳۰۶, MI۰۴۰۶, MI۰۹۰۶, MI۱۱۲۵	اندازه بازار سرمایه		
EI۰۱۰۸, EI۰۲۰۵, EI۰۳۰۱, MI۰۱۰۱, MI۰۲۱۴, MI۰۳۱۲, MI۰۴۱۲, MI۰۵۰۹, MI۰۶۰۷, MI۰۸۰۷, MI۰۹۱۲, MI۱۲۰۷, MI۱۳۱۶, MI۱۴۰۹	دخالت ناظر در قیمت	انگیزه ناظر	
EI۰۱۱۰, EI۰۲۲۹, EI۰۳۱۰, MI۰۱۰۶, MI۰۲۱۵, MI۰۵۱۰, MI۰۶۰۹, MI۰۸۰۸, MI۱۱۱۱, MI۱۲۰۹, MI۱۳۱۷, MI۱۴۱۲	تضمین موفقیت عرضه		
MI۰۲۲۹, MI۰۳۲۰, MI۰۴۱۹, MI۰۶۱۵, MI۰۹۱۹, MI۱۱۱۲, MI۱۲۱۰, MI۱۴۱۱	حمایت از سهامداران خرد		
EI۰۱۰۱, EI۰۲۰۷, EI۰۳۰۲, MI۰۱۰۲, MI۰۲۰۳, MI۰۳۰۳, MI۰۴۰۳, MI۰۵۰۲, MI۰۶۰۱, MI۰۷۰۲, MI۰۸۰۱, MI۰۹۰۳, MI۱۳۰۷, MI۱۴۱۰	تضاد منافع شرکت‌های دولتی	انگیزه ناشر	

کدها	دسته‌های مفهومی	تم‌های فرعی	تم‌های اصلی
EI۰۲۱۷, EI۰۳۰۷, MI۰۲۱۷, MI۱۰۱۵, MI۱۱۱۳, MI۱۲۱۱, MI۱۳۰۶, MI۱۴۱۳	شهرت		انگیزه پذیره نویس
EI۰۳۱۵, MI۱۰۱۴, MI۱۱۱۴	فقدان آشنایی با بازار		
EI۰۳۱۶, MI۰۲۱۸, MI۰۳۱۳, MI۰۴۱۳, MI۰۷۰۹, MI۰۹۱۳, MI۱۰۱۳, MI۱۱۱۵, MI۱۲۱۲, MI۱۳۰۵	قدرت چانه‌زنی		
EI۰۱۱۰, EI۰۲۲۹, EI۰۳۱۰, MI۰۱۰۶, MI۰۲۱۹, MI۰۵۱۰, MI۰۶۰۹, MI۰۸۰۸, MI۱۱۱۷, MI۱۳۱۸, MI۱۴۱۴	موفق بودن عرضه		
EI۰۱۱۷, MI۰۲۳۲, MI۰۳۲۱, MI۰۴۲۱, MI۰۶۱۶, MI۰۸۱۶, MI۰۹۲۱, MI۱۱۱۸, MI۱۲۱۴, MI۱۴۱۵	شهرت پذیره‌نویس		
MI۰۲۳۰, MI۰۳۲۲, MI۱۱۱۹, MI۱۲۱۵, MI۱۳۱۹	کاهش ریسک		
EI۰۲۰۳, MI۰۳۲۳, MI۱۰۱۲	استقلال ارزش‌گذار		
EI۰۲۲۷, EI۰۳۲۸, MI۰۷۱۵, MI۱۲۱۷	فقدان اثر حسابرسی	حسابرس	
EI۰۲۱۱, EI۰۳۰۴, MI۰۳۰۵, MI۰۴۰۵, MI۰۷۰۳, MI۰۹۰۵, MI۱۲۰۲, MI۱۳۰۱	اندازه شرکت		عوامل بنیادی
EI۰۲۱۰, MI۰۲۰۵, MI۰۶۰۲, MI۰۸۰۲, MI۱۱۰۴, MI۱۲۰۸, MI۱۳۰۲	رشدی بودن سهام		
EI۰۱۰۴, EI۰۲۱۸, EI۰۳۰۹, MI۰۱۰۴, MI۰۲۰۸, MI۰۳۰۷, MI۰۴۰۷, MI۰۵۰۴, MI۰۷۰۶, MI۰۹۰۷, MI۱۴۰۳, MI۱۱۰۲, MI۱۲۰۶, MI۱۳۰۳	نیاز به تامین مالی	عوامل خاص شرکت	
EI۰۲۱۲, MI۰۲۰۶, MI۰۷۰۴, MI۱۲۰۳	حجم سهام عرضه شده		
EI۰۱۰۲, EI۰۲۱۵, EI۰۳۰۶, MI۰۲۰۷, MI۰۸۰۳	انگیزه‌های مالیاتی		

کدها	دسته‌های مفهومی	تم‌های فرعی	تم‌های اصلی
EI۰۲۱۹, MI۰۲۰۹, MI۰۶۰۳	اعتبار صورت‌های مالی		
EI۰۱۰۳, EI۰۲۲۰, EI۰۳۰۸, MI۰۳۰۸, MI۰۴۰۸, MI۰۵۰۳, MI۰۷۰۵, MI۰۹۰۸, MI۱۱۱۶, MI۱۲۱۳, MI۱۳۰۴	نقدشوندگی و تعیین ارزش شرکت		
EI۰۱۱۶, MI۰۱۱۲, MI۰۳۱۹, MI۰۴۱۸, MI۰۶۱۴, MI۰۸۱۴, MI۰۹۲۰, MI۱۰۱۱	بازارگردانی فعال		
EI۰۳۱۳, MI۰۲۳۱, MI۰۸۱۵, MI۱۱۲۰, MI۱۲۱۶	نقش سهامداران نهادی		
EI۰۲۰۱, MI۰۲۰۱, MI۱۰۰۴	دامنه نوسان		
EI۰۳۱۷, MI۰۱۰۷, MI۰۲۲۰, MI۰۳۱۴, MI۰۴۱۴, MI۰۵۱۱, MI۰۶۱۰, MI۰۸۰۹, MI۰۹۱۴, MI۱۰۰۵, MI۱۱۲۳, MI۱۲۱۹, MI۱۳۲۱, MI۱۴۱۷	رونق و رکود بازار	شرایط بازار سرمایه	
EI0۰۳۱۱	عمق بازار		
EI۰۳۱۲, MI۱۰۰۷	تعداد سرمایه‌گذاران		
EI۰۱۱۱, EI۰۳۱۹, MI۰۲۲۲, MI۰۵۱۲, MI۰۷۱۱, MI۱۴۲۰	ریسک سیاسی		
EI۰۱۱۲, EI۰۳۲۰, MI۰۲۲۳, MI۰۵۱۳, MI۰۸۱۰, MI۱۰۰۱, MI۱۱۲۶, MI۱۲۲۱, MI۱۴۱۹	نرخ ارز، تورم، رشد	عوامل کلان اقتصاد	
EI۰۳۱۸, MI۰۲۲۱, MI۰۳۱۵, MI۰۴۱۵, MI۰۷۱۰, MI۰۹۱۵, MI۱۱۲۷, MI۱۳۲۴	اثرات صنعت		
EI۰۲۱۳, EI۰۳۰۵, MI۱۰۱۰, MI۱۱۲۱	-	انتظار تکرار بازدهی	
EI۰۱۱۳, EI۰۳۲۴, MI۰۱۰۹, MI۰۲۲۶, MI۰۳۱۷, MI۰۴۱۷, MI۰۵۱۵, MI۰۷۱۲, MI۰۸۱۱, MI۰۹۱۷, MI۱۱۲۲, MI۱۲۱۸, MI۱۳۲۰, MI۱۴۱۶	-	ای رفتار توده	های سویه رفتاری

کدها	دسته‌های مفهومی	تم‌های فرعی	تم‌های اصلی
EI.۳۲۲, MI.۱۰۸, MI.۲۲۵, MI.۳۱۶, MI.۴۱۶, MI.۶۱۱, MI.۹۱۶, MI.۱۰۰۷	-	ناآگاهی سهامداران	
EI.۳۲۵, MI.۳۲۴, MI.۱۰۰۸	-	سفته‌بازی	
EI.۱۰۵, EI.۲۲۱, MI.۲۱۰, MI.۳۰۹, MI.۴۰۹, MI.۵۰۵, MI.۸۰۴, MI.۹۰۹, MI.۱۳۰۸, MI.۱۴۰۴	ارائه مختصر اطلاعات		محتوای اطلاعاتی
EI.۲۲۲, MI.۲۱۱, MI.۶۰۴, MI.۱۱۰۳, MI.۱۲۰۵	قابل فهم نبودن		
EI.۱۰۶, EI.۲۲۳, MI.۲۱۲, MI.۳۱۰, MI.۴۱۰, MI.۵۰۶, MI.۶۰۵, MI.۷۰۷, MI.۸۰۵, MI.۹۱۰, MI.۱۱۰۵, MI.۱۲۰۴, MI.۱۳۰۹	ارائه اندک اطلاعات غیر حسابداری		
EI.۱۰۷, EI.۲۲۴, MI.۱۰۵, MI.۲۱۳, MI.۳۱۱, MI.۴۱۱, MI.۵۰۷, MI.۶۰۷, MI.۷۰۸, MI.۸۰۶, MI.۹۱۱, MI.۱۳۱۰	عدم ارائه اطلاعات پیش‌بینی مثل جریان‌ات نقد آتی		
EI.۲۲۵, MI.۵۰۸, MI.۱۰۱۹, MI.۱۱۰۶	کیفیت پایین اطلاعات حسابرسی		
EI.۲۲۶, MI.۱۱۰۷, MI.۱۳۱۱	عدم تائید اطلاعات توسط سایر نهادها	---	
MI.۲۳۳, MI.۱۰۱۸	عدم یکنواختی		
EI.۳۲۱, MI.۲۲۴, MI.۵۱۴, MI.۱۱۰۸, MI.۱۳۱۲, MI.۱۴۰۵	سطح افشای پایین		
EI.۳۲۲, MI.۱۰۱۷, MI.۱۳۱۳	کافی نبودن استانداردهای حسابداری		
EI.۱۱۵, MI.۱۱۱, MI.۲۲۸, MI.۳۱۸, MI.۴۲۰, MI.۵۱۶, MI.۶۱۳, MI.۷۱۴, MI.۸۱۳, MI.۹۱۸, MI.۱۱۰۹, MI.۱۳۱۴, MI.۱۴۰۶	عدم ارائه اطلاعات سودآوری آتی		

کدها	دسته‌های مفهومی	تم‌های فرعی	تم‌های اصلی
EI۰۲۰۴, MI۰۲۰۲, MI۰۳۰۲, MI۰۴۰۲, MI۰۵۰۱, MI۰۷۰۱, MI۰۹۰۲,	اطلاعات محرمانه		
EI۰۲۰۶, MI۰۳۲۵, MI۱۴۰۱	اطلاعات گذشته‌نگر		
MI۰۳۲۶, MI۰۵۱۷, MI۱۰۱۶, MI۱۱۱۰, MI۱۴۰۸	عدم تقارن اطلاعاتی		
MI۰۵۱۸, MI۱۳۱۵, MI۱۴۰۷	عدم وجود رهنمودهای افشا		

منبع: یافته‌های پژوهش

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

مدل‌سازی مزایای رایانش ابری در حرفه حسابداری با رویکرد ساختاری-تفسیری^۱

سکینه تجری^۲، علی خوزین^۳، مجید اشرفی^۴، جمادوردی گرگانلی^۵

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۱۰/۱۷

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۰۲

مقاله پژوهشی

چکیده

حسابداری ابری یک مدل سازمانی جدید را نشان می‌دهد که در آن خدمات حسابداری شرکت‌های پشتیبانی‌کننده فناوری اطلاعات و فناوری به عنوان خدمات آنلاین، با دسترسی کاربران به برنامه‌های نرم‌افزاری از طریق اینترنت، بدون زیرساخت‌ها یا سیستم عامل‌های خاص و بدون داشتن مجوزهای نسبی، در ازای ارائه خدمات آنلاین ارائه می‌شوند. با توجه به پیشرفت تکنولوژی و اهمیت زیاد حسابداری ابری، هدف پژوهش حاضر بررسی مزایای حسابداری ابری در ایران با استفاده از روش مدل‌سازی ساختاری-تفسیری می‌باشد. روش شناسی پژوهش ترکیبی از روش کیفی و کمی است که برای جمع‌آوری مولفه‌های مزایای حسابداری ابری از روش کیفی از طریق بررسی مبانی نظری و تئوریک و انجام تحلیل دلفی فازی با مشارکت ۱۶ نفر از اعضای هیئت علمی رشته حسابداری به عنوان خبره انجام شده و در بخش کمی نیز از طریق تشکیل ماتریس خود تعاملی ساختاری به دنبال مدل‌سازی ساختاری-تفسیری می‌باشد که در این بخش با مشارکت ۱۲ اعضای هیئت علمی رشته حسابداری انجام شده است. نتایج پژوهش نشان می‌دهد اساسی‌ترین مزایای حسابداری ابری بر اساس اولویت‌بندی انجام شده کاهش هزینه‌ها و دسترسی از راه دور می‌باشد. همچنین در بالاترین سطح و کم‌اثرترین مزیت حسابداری ابری امنیت بیشتر می‌باشد.

واژه‌های کلیدی: رایانش ابری، حسابداری ابری، مزایای حسابداری ابری، فناوری اطلاعات در حسابداری، مدل‌سازی ساختاری-تفسیری.

طبقه‌بندی موضوعی: O14, L86, L24, M41

DOI: 10.22051/JERA.2021.33844.2755

۲. دانشجوی دکترا، گروه حسابداری، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران. (sakineh.tajari@gmail.com)

۳. استادیار، گروه حسابداری، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران. (نویسنده مسئول). (khozain@yahoo.com)

۴. استادیار، گروه حسابداری، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران. (mjd_ashrafi@aliabadiu.ac.ir)

۵. استادیار، گروه حسابداری، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران. (Jgorganli@yahoo.com)

<https://jera.alzahra.ac.ir>

مقدمه

جهان امروز، جهان تغییرات بسیار گسترده در امر ارتباطات الکترونیک^۱ است (ملکیان و علی پور، ۱۳۹۱). گسترش روز افزون فن آوری اطلاعات و ارتباطات، سبب وقوع تغییرات گسترده و عمیق در همه جنبه‌های زندگی بشر شده است (امینی مهر و نبوی نژاد، ۱۳۹۶؛ اسماعیلی و همکاران، ۱۳۹۵). در عصر ارتباطات و الکترونیک، هر سازمان با تغییرات سریعی روبه‌رو است (سرسره و کوروچر، ۲۰۱۲). تحول چشم‌گیر در فن آوری ارتباطات در دو دهه اخیر، موجب بروز تحولاتی ژرف در عرصه دیوان‌سالاری گشته و بسیار نیرومندتر از گذشته انتظارات کارگزاران و مشتریان از منظر زمان، هزینه و روش انجام کارها دگرگون ساخته است. به دنبال فراگیر شدن این سامانه در محدوده سازمانی، ایجاد روشی مکانیزه برای تبادل الکترونیک مکاتبات بین سامانه‌های مختلف، یک نیاز جدی و اساسی محسوب می‌گردد تا ارتباط بین سازمانی را به شکل مناسب‌تری فراهم نماید (تورکانوویک و پولانسیک، ۲۰۱۳؛ زولکپلی و همکاران، ۲۰۱۵). ارزش ارتباطات الکترونیک دسترسی سریع‌تر آن به اطلاعات نیست، بلکه توانایی آن برای تسهیل ارتباطات و ایجاد تفکر برتر است. با نگاهی به کاربردهای سامانه ارتباطات الکترونیک، مشخص می‌گردد که تاکنون اتوماسیون اداری و ارتباطات الکترونیک بیشترین کاربرد را در بخش ارتباطات الکترونیک در کسب و کارها داشته است و این سامانه اکثر حوزه‌های ارتباطی کسب و کار را دربر گرفته و متحول می‌نماید (ملکیان و علی پور، ۱۳۹۱).

در ادبیات علمی از ارتباطات الکترونیک به عنوان عامل حیاتی در ایجاد کسب و کار بر خط یاد می‌گردد. از این رو مطالعات زیادی در زمینه خدمات ارتباطات الکترونیک صورت گرفته است (ساتیا نارایانان، ۲۰۱۹). فناوری اطلاعات و ارتباطات^۲ به عنوان یک بخش جدایی ناپذیر زندگی به سرعت در حال پیشرفت است و مفاهیمی چون آموزش الکترونیک^۳ و رایانش ابری^۴ در نتیجه این پیشرفت ظهور پیدا کرده‌اند (لشکری پور و بلوچ‌زهی، ۱۳۹۹). برابر تعریف موسسه جهانی استاندارد و فن آوری^۵ آمریکا رایانش ابری، مدلی است که امکان دسترسی در هر مکان و براساس درخواست را به مجموعه‌ای از منابع محاسباتی، فراهم می‌کند که قابلیت پیکربندی

1. E-Communication
2. Information and Communications Technology (ICT)
3. Electronic Education
4. Cloud computing
5. NIST

در فضای به اشتراک گذاشته شده (شبکه‌ها، سرورها، فضای ذخیره‌سازی، برنامه‌های کاربردی و خدمات) را دارند به گونه‌ای که این دسترسی بتواند با کم‌ترین نیاز به مدیریت منابع یا نیاز به دخالت مستقیم ارائه‌دهندگان سرویس به سرعت فراهم یا آزاد شود (مل و گریس، ۲۰۱۱).

پذیرش رایانش ابری به ویژه میان سازمان‌ها از طریق دسترسی عمومی به خدمات، تقویت می‌شود که مزایای متعددی از قبیل افزایش انعطاف‌پذیری و چابکی را ایجاد می‌کند (استینینگر و همکاران، ۲۰۱۴). علاوه بر این، رایانش ابری با فراهم آوردن امکان دسترسی داده‌ها در هر زمان و هر مکان باعث افزایش تجربه یادگیری خواهد شد (فیروزی و همکاران، ۱۳۹۸). فناوری ابری به عنوان یک قابلیت کلیدی در دنیای امروز می‌تواند تأثیر مهمی در انتقال داده‌ها بین بخش‌های مختلف، چالاکی سیستم، تحلیل اطلاعات و تصمیم‌گیری مدیران ارشد سازمان‌ها داشته باشد. هر سازمانی می‌بایست با توجه به استراتژی‌ها و سیاست‌های خود و با رعایت موارد امنیتی و ملزومات کسب و کاری، اقدام به به‌کارگیری روش مناسب برای پیاده‌سازی رایانش ابری نماید (حاجی‌پور و رهبرجو، ۱۳۹۸). از این رو به دلیل منافع زیاد این فن‌آوری، ترویج پذیرش رایانش ابری، موضوع مهمی برای سیاست‌گذاران است (کیهارا و گیچویا، ۲۰۱۳).

خدمات ابری در حیطه حسابداری نیز وارد شد و حسابداری ابری^۱ که به نام حسابداری آنلاین^۲ نیز شناخته می‌شود را خلق نمود. عملکرد حسابداری ابری اینگونه است که، ابتدا برنامه‌های حسابداری بر روی رایانه‌های کاربران نصب می‌شود اما بر روی سرورهایی که خدمات آنلاین ارائه می‌دهند، انجام می‌شود و کاربران می‌توانند از طریق مرورگرهای وب به آنها دسترسی پیدا کنند، در این نوع حسابداری تمامی خدمات از ثبت رویدادها گرفته تا طبقه‌بندی و گزارشگری و تحلیل صورت‌های مالی بر بستر وب انجام می‌شود و حافظه‌های ابری، پشتیبان این فعالیت هستند و با ایجاد حافظه‌های عمومی و خصوصی، به پاسخگویی بیشتر شرکت‌ها کمک می‌شود (دیمیتریو و ماتئی، ۲۰۱۴).

مطالعات انجام شده در حیطه رایانش ابری در حرفه حسابداری به طور پراکنده در مورد مزایای حسابداری ابری بوده است. علی‌رغم اغلب شواهد تجربی در حال رشد در این زمینه، تا کنون مطالعه‌ای جامع که به بررسی مزایای حسابداری ابری پرداخته باشد، وجود ندارد؛ بنابراین در پژوهش حاضر به صورت جامع به شناسایی مزایای حسابداری ابری و طراحی مدل ساختاری-تفسیری پرداخته می‌شود.

نتایج پژوهش حاضر می‌تواند دستاوردها و ارزش افزوده علمی زیر را به همراه داشته باشد:

اولاً، از آنجا که ادبیات دانشگاهی داخلی برای مزایای حسابداری ابری کافی نیست و پژوهش‌های قبلی (برزگر خاندوزی و همکاران، ۱۳۹۸، ۱۳۹۹) با تمرکز بر پذیرش حسابداری ابری رخ داده است. این پژوهش، فقدان ادبیات نظری و تجربی در مورد مزایای حسابداری ابری در کشور در حال توسعه ایران را پر می‌کند. دوم اینکه، این پژوهش به صورت تجربی با هدف بررسی مزایای حسابداری ابری و ایجاد وابستگی متقابل بین مزایای مشخص شده و سطح آنها در یک سلسله مراتب با کمک یک چارچوب جدید انجام شده است. سوماً، شناسایی مزایای حسابداری ابری ضروری است زیرا می‌تواند در ایجاد زیرساخت‌های حسابداری ابری مفید باشد. بنابراین، نتایج این مطالعه اطلاعات سودمندی در مورد مزایای حسابداری ابری را در اختیار پژوهشگران، قانون‌گذاران بازار سرمایه و متخصصان قرار می‌دهد که این اطلاعات می‌تواند در جهت بهبود زیرساخت‌های حسابداری ابری اثرگذار باشد. در نهایت، این پژوهش منجر به شناخت بیشتر شرکت‌ها در شناسایی مزایای که بیشترین و کمترین تاثیر بر حسابداری ابری دارند، شود.

مبانی نظری

حسابداری ابری

حسابداری ابری نوعی برنامه رایانش ابری با هدف خاص پردازش داده‌های مالی است. این امر نصب، پردازش و ذخیره داده‌های سیستم‌ها و خدمات حسابداری را از همان ابتدا به سرورهای از راه دور ارائه دهندگان خدمات ابری منتقل می‌کند (دیمیتزیو و ماتسی، ۲۰۱۵؛ میهای، ۲۰۱۵). همچنین، حسابداری ابری، نوعی از حسابداری و گزارشگری آنلاین است که امکان داده‌کاوی و ذخیره داده‌ها را در محیط ابری فراهم می‌آورد (برزگر خاندوزی و همکاران، ۱۳۹۹). برنامه‌های کاربردی حسابداری ابری به عنوان خدماتی از طریق اینترنت ارائه می‌شوند (روان، ۲۰۱۳). به همین ترتیب، این منابع انعطاف‌پذیر هستند و توسط دستگاه‌های مختلف مجاز مانند رایانه‌ها، تبلت‌ها و تلفن‌های هوشمند می‌توان به آنها دسترسی پیدا کرد (کلیری و کوین، ۲۰۱۶؛ ویلیامز، ۲۰۱۰). موسسه ملی استاندارد و فناوری از وزارت بازرگانی ایالات متحده رایانش ابری را چنین تعریف می‌کند: مدلی برای امکان دسترسی همه‌جا، راحت و درخواستی

شبکه به مجموعه مشتری از منابع محاسباتی قابل تنظیم (به عنوان مثال شبکه‌ها، سرورها، فضای ذخیره‌سازی، برنامه‌ها و خدمات) که می‌تواند با کمترین تلاش مدیریتی یا تعامل ارائه‌دهنده خدمات به سرعت تهیه و منتشر شود (یائوینگ و همکاران، ۲۰۲۰).

حسابداری در فضای ابری یک واقعیت تجاری جدید است که در آن محاسبات و ذخیره داده‌ها و اطلاعات در فضای ابری انجام می‌شود (پسواری و نجیتا، ۲۰۱۳). عملکرد حسابداری ابری اینگونه است که ابتدا برنامه‌های حسابداری بر روی رایانه‌های کاربر نصب می‌شود اما بر روی سرورهایی که خدمات آنلاین ارائه می‌دهند، انجام می‌شود و کاربران می‌توانند از طریق مرورگرهای وب به آنها دسترسی پیدا کنند. به این ترتیب، حسابداران یا صاحبان کسب و کار می‌توانند به آن متصل شوند و امور مالی خود را از هر مکانی، از طریق اینترنت، مشاهده و نظارت کنند. این کار باعث می‌شود، حسابداری نقشی اساسی در پویایی محیط کسب و کار داشته باشد و به "مدلی مشارکتی" تبدیل شود، که برای همه جنبه‌های مالی و غیرمالی موجود در محیط کسب و کار خود ارزش افزوده ایجاد کند (دیمیتریو و ماتئی، ۲۰۱۴). در حسابداری ابری داده مشتری به صورت امن ذخیره و بر روی سرور ارائه‌دهنده خدمات (ابر) پردازش می‌شود. در این محیط مالکیت معنوی دارایی متعلق به سرور است، در حالی که مشتری تنها قادر به استفاده از نرم افزار می‌باشد و نمی‌تواند آن را تصاحب کند. آنچه که برای استفاده از خدمات حسابداری ابری لازم است، اتصال به اینترنت می‌باشد و شرکت‌ها می‌توانند به داده‌های مالی خود از هر دستگاه و از هر محلی دسترسی داشته باشند (بکر و همکاران، ۲۰۱۴). یکی دیگر از ویژگی حسابداری ابری، امکان اجرای خواسته‌ها و فعالیت‌های متعدد و پیچیده از طریق یک سیستم یکپارچه است که این امر می‌تواند حجم کار حسابداری را کاهش دهد (دیمیتریو و ماتئی، ۲۰۱۴).

مزایای حسابداری ابری

اولین پژوهشی که به بررسی مزایای حسابداری ابر پرداخت پژوهش آرسنی-سامویل (۲۰۱۱) بود که کاهش هزینه‌ها، انعطاف‌پذیری و دسترسی از راه دور را جزو مزایای حسابداری ابری معرفی نمود. در ادامه کریستائوسکاس و میسوسینه (۲۰۱۲) به بررسی حسابداری مبتنی بر رایانش ابری برای مشاغل کوچک و متوسط در کشور لیتوانی پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد ۴ عامل افزایش ظرفیت پردازش اطلاعات، به موقع بودن اطلاعات مالی، کاهش هزینه‌های

سرمایه‌گذاری و کاهش هزینه‌های نگهداری طولانی مدت فناوری اطلاعات از مزایای حسابداری ابری می‌باشد. همچنین، یونسکو و دیگران (۲۰۱۳) با مقایسه حسابداری سنتی در برابر حسابداری ابری به این نتیجه رسیدند که صرفه‌جویی در هزینه‌ها مهمترین تفاوت و مزیت حسابداری ابری در مقابل حسابداری سنتی است. ژانگ و گو (۲۰۱۳) به بررسی تأثیر برون سپاری مالی به دلیل افزایش حسابداری ابر پرداختند و نتایج پژوهش آنها نشان داد مزایای برون سپاری از طریق حسابداری ابری شامل کاهش هزینه‌ها و اطلاعات مالی دقیق و به موقع است و پیکوراری و نچیتا (۲۰۱۳) در پژوهشی که با عنوان "برخی از ملاحظات مربوط به حسابداری ابری" انجام دادند و به این نتیجه رسیدند که داده‌ها و معاملات مالی متمرکز، اطلاعات مالی دقیق و به موقع و بهبود کیفیت مدیریت مزایای اصلی حسابداری ابری است. شکورتی و موجا (۲۰۱۴) با بررسی و آنالیز رایانش ابری و نقش آن در صنعت حسابداری در آلبانی نشان داد پیشرفت‌های اخیر در فناوری اطلاعات، صنعت حسابداری و شیوه‌های گزارشگری مالی را به میزان قابل توجهی تغییر داده است و صرفه‌جویی در هزینه اصلی‌ترین مزیت حسابداری ابری است. در همان سال، دیمیتریو و ماتئی (۲۰۱۴) با بررسی پارادایمی جدید برای حسابداری از طریق رایانش ابری نشان دادند ۴ عامل کاهش هزینه‌های اولیه، بهبود انعطاف‌پذیری، به موقع بودن و بروز بودن داده‌های مالی و کاهش هزینه‌های سرمایه‌ای از مزایای حسابداری ابری به شما می‌رود. همچنین، پریچیچی و یونسکو (۲۰۱۵) دریافتند که اطمینان از صحت و کیفیت داده‌ها جزو مزایای حسابداری ابری به حساب می‌آید و دیمیتریو و ماتئی (۲۰۱۵) حسابداری ابری را یک مدل کسب و کار جدید در یک زمینه چالش برانگیز در نظر گرفتند و کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری سازمان را دو مزایای اصلی حسابداری ابری معرفی کردند و کورکرن و همکاران (۲۰۱۵) به این نتیجه رسیدند که رایانش ابری در حال تغییر حرفه حسابداری و جلب توجه جهانی است که مزایای آن شامل دسترسی از راه دور و افزایش انعطاف‌پذیری است. همچنین، سونی و همکاران (۲۰۱۸) به این نتیجه دست یافتند که مزایای حسابداری ابری شامل صرفه‌جویی در هزینه و امنیت بهتر می‌باشد. علاوه بر این، رودانسکی کلوپرس و ون دن برگ (۲۰۱۹) نشان دادند که شرکت‌های کوچک‌تر نسبت به شرکت‌های بزرگتر نسبت به این فناوری حسابداری ابری دید مثبت‌تر و توانایی و چابکی بیشتری برای استقرار آن را دارند.

پرسش‌های پژوهش

همانطور که از مرور مبانی نظری مشهود است، اغلب پژوهش‌های خارجی انجام شده به صورت پراکنده به مزایای حسابداری ابری دست یافتند و اغلب پژوهش‌های داخلی مبتنی بر نقش عوامل پذیرش حسابداری ابری بوده است و کمتر پژوهشی مانند مطالعه حاضر اقدام به بررسی جامع مزایای حسابداری ابری و طراحی مدل ساختاری-تفسیری نموده است. به عبارت دیگر، هیچ یک از مطالعات مورد بررسی قرار گرفته شده، مانند پژوهش حاضر به واکاوی جامع مزایای حسابداری ابری نپرداخته‌اند. از طرفی، با توجه به پیشرفت چشمگیر تکنولوژی در سراسر دنیا، این پژوهش می‌تواند به عنوان مبنایی در توسعه و بسط تئوریک مفاهیم مرتبط با حسابداری ابری در حیطه‌های کاربردی و پژوهشی کمک نماید.

با توجه به موضوع؛ پژوهش حاضر بدنبال پاسخ به پرسش‌های زیر است؛

الف) مزایای حسابداری ابری کدامند؟

ب) با توجه به رویکرد مدلسازی ساختاری-تفسیری مزایای حسابداری ابری در قالب مدل

چگونه طراحی می‌شوند؟

روش پژوهش

این پژوهش از نظر نتیجه جز پژوهش‌های توسعه‌ای قلمداد می‌گردد زیرا به دنبال طراحی یک مدل ساختاری-تفسیری (ISM) برای توسعه مزایای حسابداری ابری در شرکت‌های ایرانی می‌باشد و از حیث هدف پژوهش حاضر از نوع کاربردی است. در پژوهش حاضر برای دستیابی مدل مفهومی جامع در مزایای حسابداری ابری باید سه مرحله زیر را انجام داد.

ابتدا با بررسی مبانی نظری و تئوریک پژوهش مولفه‌ها و مزایای حسابداری ابری جمع‌آوری و سپس در مرحله دوم پس از جمع‌آوری با مشارکت ۱۶ نفر از اعضای هیئت علمی رشته حسابداری که به صورت هدفمند انتخاب شدند، مزایای مربوط به حسابداری ابری بر اساس تحلیل دلفی فازی مورد بررسی قرار گرفت. علت انتخاب اعضای هیئت علمی این امر بود که اکثر حسابداران و حسابرسان نسبت به حسابداری ابری اطلاعات خاصی نداشتند و با توجه به جدید بودن مبحث حسابداری ابری تصمیم بر این شد که در بین افراد آکادمیک و دانشگاهیان این تحقیق صورت گیرد. نگاره (۱) اطلاعات جمعیت شناختی لازم را در مورد مشارکت‌کنندگان بخش کیفی ارائه می‌دهد:

نگاره (۱). مشخصات جمعیت شناختی مشارکت‌کنندگان در بخش کیفی

مورد	جنسیت	سن	مدرک تحصیلی	سابقه شغلی	حوزه تخصصی
مشارکت‌کننده شماره ۱	مرد	۴۵ سال	دکتری	۱۳ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۲	زن	۴۷ سال	دکتری	۱۵ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۳	زن	۴۱ سال	دکتری	۱۲ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۴	مرد	۴۹ سال	دکتری	۱۷ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۵	مرد	۴۲ سال	دکتری	۱۴ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۶	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۰ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۷	زن	۴۲ سال	دکتری	۹ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۸	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۲ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۹	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۳ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۰	زن	۴۴ سال	دکتری	۱۱ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۱	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۰ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۲	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۴ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۳	زن	۴۴ سال	دکتری	۱۰ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۴	مرد	۴۸ سال	دکتری	۱۶ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۵	مرد	۴۳ سال	دکتری	۱۵ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۶	مرد	۴۷ سال	دکتری	۱۶ سال	حسابداری

به منظور تایید روایی پرسشنامه خبرگان از روش روایی محتوایی (CVR) استفاده شده است. نگاره (۲) نشان‌دهنده مولفه‌ها و مزایای حسابداری ابری است که بر اساس مبانی نظری و تئوریک پژوهش جمع‌آوری شده و همچنین با توجه به اینکه مقدار روایی محتوایی (CVR) تمامی مولفه‌ها مقیاس بزرگتری از ۰/۴۲ بوده روایی تمامی مولفه‌های پژوهش تایید گردید. به منظور تعیین پایایی از ضریب آلفای کرونباخ استفاده شده است که بر اساس نتایج بدست آمده پایایی پرسشنامه بیشتر از ۰/۷ بود و تایید شد.

نگاره (۲). مزایای حسابداری ابری و روایی محتوای مزایای تعیین شده

مزایای حسابداری ابری	منابع	غیر ضروری	مفید ولی ضرورتی ندارد	ضروری	CVR	تایید/رد
کاهش هزینه‌ها	آرسنی-سامویل (۲۰۱۱)، ژانگ و گو (۲۰۱۳)، یونسکو و دیگران (۲۰۱۳)، دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۵)، شکورتی و موجا (۲۰۱۴)، سونی و همکاران (۲۰۱۸)	--	--	۱۶	۱	تایید
کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری	کریستائوسکاس و میسوسینه (۲۰۱۲)	--	۲	۱۴	۰/۷۵	تایید
کاهش هزینه‌های نگهداری طولانی مدت فناوری اطلاعات	کریستائوسکاس و میسوسینه (۲۰۱۲)	--	۱	۱۵	۰/۸۷	تایید
کاهش هزینه‌های اولیه	دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۴)	--	۲	۱۴	۰/۷۵	تایید
کاهش هزینه‌های سرمایه‌ای	دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۴)	--	۳	۱۳	۰/۶۲	تایید
افزایش انعطاف پذیری	آرسنی-سامویل (۲۰۱۱)، کورکرن و همکاران (۲۰۱۵)، دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۴)	--	--	۱۶	۱	تایید
افزایش بهره‌وری	دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۵)	--	--	۱۶	۱	تایید
دسترسی از راه دور	آرسنی-سامویل (۲۰۱۱)، کورکرن و همکاران (۲۰۱۵)	--	--	۱۶	۱	تایید
امنیت بیشتر	سونی و همکاران (۲۰۱۸)	--	--	۱۶	۱	تایید
افزایش ظرفیت پردازش اطلاعات	کریستائوسکاس و میسوسینه (۲۰۱۲)	--	--	۱۶	۱	تایید
اطلاعات مالی دقیق و به موقع	ژانگ و گو (۲۰۱۳)، پیکوراری و نچیتا (۲۰۱۳)	--	--	۱۵	۰/۸۷	تایید
به موقع بودن و بروز بودن داده‌های مالی	کریستائوسکاس و میسوسینه (۲۰۱۲)، دیمتریو و ماتئی (۲۰۱۴)	--	--	۱۵	۰/۸۷	تایید
اطمینان از صحت و کیفیت داده‌ها	پریچیچی و یونسکو (۲۰۱۵)	--	--	۱۵	۰/۸۷	تایید
داده‌های مالی متمرکز	پیکوراری و نچیتا (۲۰۱۳)	--	--	۱۴	۰/۷۵	تایید
بهبود کیفیت فعالیت‌های مدیریت	پیکوراری و نچیتا (۲۰۱۳)	--	--	۱۶	۱	تایید

در گام نهایی با توجه به نهایی شدن مولفه‌ها و شاخص‌ها، آخرین مرحله پرسشنامه به منظور طراحی مدل ساختار تفسیری برای ۱۲ نفر اعضای هیئت علمی رشته حسابداری ارسال و بر اساس تحلیل ساختاری-تفسیری لایه‌های دارای اولویت و تاثیرگذار حسابداری ابری مشخص

می‌گردند. علت انتخاب ۱۲ نفر در این پژوهش نیز در راستای ماهیت پژوهش‌های کیفی و کفایت داده‌ها در این سطح از جامعه می‌باشد، زیرا تعداد بالاتر، باعث ایجاد انحراف در تحلیل ساختاری تفسیری به دلیل الزام به استفاده از شاخص مد می‌گردد. نگاره (۳) اطلاعات جمعیت شناختی لازم را در مورد مشارکت‌کنندگان ارائه می‌دهد:

نگاره (۳). مشخصات جمعیت شناختی مشارکت‌کنندگان در بخش کمی

مورد	جنسیت	سن	مدرک تحصیلی	سابقه شغلی	حوزه تخصصی
مشارکت‌کننده شماره ۱	مرد	۵۱ سال	دکتری	۱۷ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۲	مرد	۴۲ سال	دکتری	۱۳ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۳	مرد	۴۶ سال	دکتری	۱۲ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۴	مرد	۴۷ سال	دکتری	۱۴ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۵	مرد	۴۴ سال	دکتری	۱۱ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۶	مرد	۴۲ سال	دکتری	۱۴ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۷	زن	۴۲ سال	دکتری	۱۳ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۸	زن	۴۵ سال	دکتری	۱۱ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۹	مرد	۴۴ سال	دکتری	۱۵ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۰	زن	۴۳ سال	دکتری	۱۴ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۱	مرد	۴۶ سال	دکتری	۱۵ سال	حسابداری
مشارکت‌کننده شماره ۱۲	مرد	۴۲ سال	دکتری	۱۲ سال	حسابداری

یافته‌های پژوهش

مدل‌سازی ساختاری-تفسیری (ISM)

شناسایی مولفه‌ها

در این بخش به منظور تعیین مولفه‌های پژوهش در مدل، ابتدا مولفه‌های شناسایی شده پژوهش در قالب چک لیست امتیازی طبق نگاره (۴) بین ۱۶ نفر از اعضای پانل انتخاب شده از طریق روش نمونه‌گیری همگن، توزیع شد تا مشخص گردد از نظر آنها ویژگی‌های شناسایی شده در مورد مزایای حسابداری ابری امتیاز لازم را کسب می‌کند یا خیر. تحلیل دلفی فازی با استفاده از ارقام فازی مثلث صورت گرفت که خروجی این بخش رقم فازی زدایی شده هر مزایا است و چنانچه این رقم بالاتر از عدد ۰/۷ باشد، مولفه پذیرفته و در غیر این صورت رد می‌شود. در دور اول دلفی فازی مشخص گردید، از مجموع ۱۵ مزایای شناسایی شده، تعدادی از عوامل بر اساس نظر خبرگان ادغام می‌شوند که در ادامه مزایای ادغام شده عبارتند از:

- ۱- کاهش هزینه‌ها، کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری، کاهش هزینه‌های نگهداری طولانی مدت فناوری اطلاعات، کاهش هزینه‌های اولیه و کاهش هزینه‌های سرمایه‌ای (همگی به عامل کاهش هزینه‌ها تبدیل شدند).
- ۲- اطلاعات مالی دقیق و به موقع، به موقع بودن و بروز بودن داده‌های مالی و اطمینان از صحت و کیفیت داده‌ها (همگی به عامل اطلاعات مالی دقیق، به موقع و بروز تبدیل شدند).
- با توجه به مزایای ادغام شده مجدداً دور دوم دلفی بین اعضای پانل به منظور تایید نهایی مولفه‌های پژوهش و رقم فازی‌زدایی شده تمامی مولفه‌ها بالاتر از عدد $0/7$ بوده و مورد تایید قرار گرفتند. پس از مشخص شدن مولفه‌های پژوهش به منظور طراحی مدل ساختاری-تفسیری علائم اختصاری مزایای حسابداری ابری بر اساس نگاره زیر مشخص می‌شوند:

نگاره (۴). کدگذاری مزایای حسابداری ابری

کد	مزایای حسابداری ابری	کد	مزایای حسابداری ابری
C6	افزایش ظرفیت پردازش اطلاعات	C1	کاهش هزینه‌ها
C7	اطلاعات مالی دقیق، به موقع و بروز	C2	افزایش انعطاف پذیری
C8	داده‌ها مالی متمرکز	C3	افزایش بهره‌وری
C9	بهبود کیفیت فعالیت‌های مدیریت	C4	دسترسی از راه دور
		C5	امنیت بیشتر

تعیین روابط و سطح بندی مولفه‌ها

از آنجایی که هر خبره یک ماتریس خودتعاملی در اختیار دارد پس از ادغام نظرات دریافتی از طریق جمع هر درایه از ماتریس، ماتریس تجمیعی خودتعاملی ساختاری بدست آمده است؛ لذا به منظور محاسبه ماتریس دستیابی اولیه از ماتریس تجمیعی خودتعاملی ساختاری مقدار مد خبرگان را بدست می‌آوریم. سپس اعدادی که بزرگتر از مد (بیشترین فروانی تکرار) باشند مقدار یک و در صورتی که عدد آن برابر یا کوچکتر از مد باشد مقدار صفر می‌گیرند. پس از اینکه ماتریس اولیه دستیابی به دست آمد، سپس باید سازگاری درونی آن برقرار شود. سپس بعد از بدست آوردن ماتریس اولیه سازگار شده، برای بدست آوردن ماتریس ثانویه، ماتریس واحد با ماتریس اولیه سازگار شده تلفیق شده است. سپس به منظور بدست آوردن رتبه و سطح مولفه‌ها، با استفاده از ماتریس دستیابی ثانویه سازگار شده، مجموعه قابل دستیابی و مجموعه مقدم و اشتراک آن به صورت زیر تعریف می‌شود. مجموعه قابل دستیابی (خروجی) یک

شاخص شامل خود آن شاخص و شاخص هایی است که بر آنها اثر میگذارد که با عدد های یک موجود در سطر مربوطه قابل شناسایی است. مجموعه مقدم (ورودی) یک شاخص شامل خود آن شاخص و شاخص هایی است که از آنها اثر می پذیرد که با یک های موجود در ستون مربوطه قابل شناسایی است. پس از تعیین عناصر قابل دستیابی، عناصر مقدم و عناصر مشترک، شاخصی که عناصر قابل دستیابی و عناصر مشترک یکسانی دارند، به عنوان اولین سطح مزایای حسابداری ابری تعیین میشوند. پس از تعیین این سطح یعنی تاثیر گذار ترین سطح حسابداری ابری، آن شاخص را از جدول حذف میکنیم و سپس اقدام به بررسی شاخصهای یکسان عناصر مقدم و مشترک در جدول جدید می نمایم، و آن را به عنوان سطح بعدی انتخاب میکنیم. این عملیات تا آنجا تکرار میشود که اجزای تشکیل دهنده تمام سطوح سیستم مشخص شوند. در این پژوهش به منظور انجام پژوهش جدول نهایی سطح بندی شاخص افشا شده است.

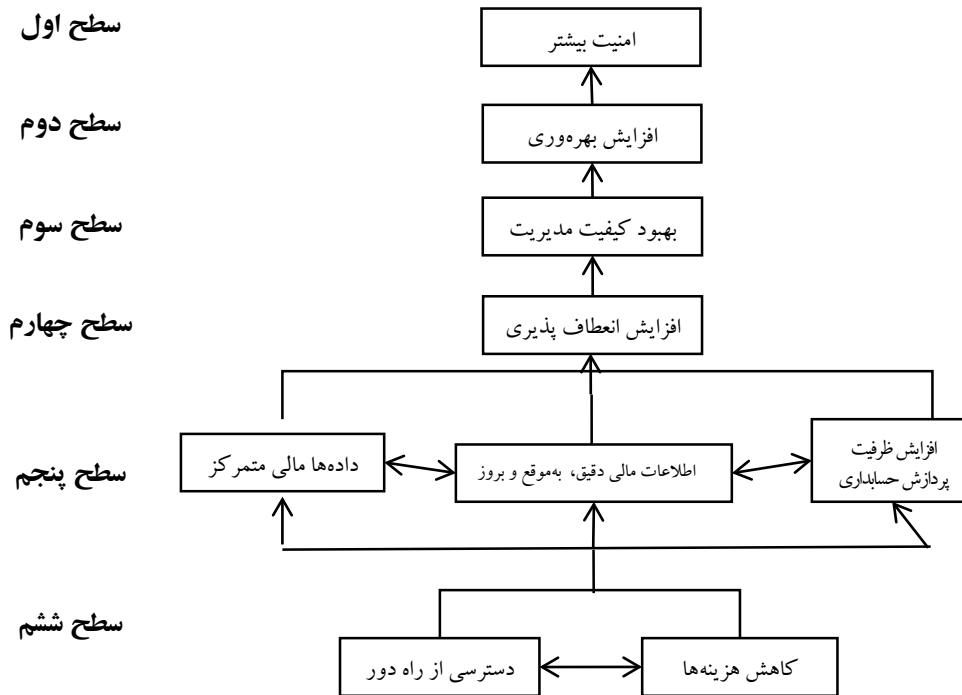
نگاره (۵). رتبه و سطح بندی سطح مولفه ها

سطح	مجموعه مشترک	مجموعه مقدم	مجموعه قابل دستیابی	کد	مولفه های مزایایی حسابداری ابری
۶	C1-C4	C1-C4	C1- C2-C3-C4- C5- C6-C7-C8- C9	C1	کاهش هزینه ها
۴	C2	C1- C2- C4- C6- C7- C8	C2-C3-C9	C2	افزایش انعطاف پذیری
۲	C3	C1-C2-C3-C4-C7- C9	C3-C5	C3	افزایش بهره‌وری
۶	C1- C4	C1- C4	C1- C2-C3-C4- C5- C6-C8- C9	C4	دسترسی از راه دور
۱	C5	C1-C3-C4-C5- C6- C7-C8	C5	C5	امنیت بیشتر
۵	C6-C7-C8	C1-C4-C6-C7- C8	C2-C5-C6-C7- C8-C9	C6	افزایش ظرفیت پردازش اطلاعات
۵	C6-C7-C8	C1-C6-C7-C8	C2-C3-C5-C6- C7-C8-C9	C7	اطلاعات مالی دقیق، به موقع و بروز
۵	C6-C7-C8	C1-C4-C6-C7-C8	C2-C5-C6-C7- C8-C9	C8	داده‌ها مالی متمرکز
۳	C9	C1- C2- C4- C6- C7- C8- C9	C3-C9	C9	بهبود کیفیت فعالیت‌های مدیریت

رسم مدل نهایی ساختار-تفسیری

در این مرحله با توجه به سطوح متغیرها و ماتریس دسترسی نهایی مدل پژوهش ارائه می‌شود. در این پژوهش عوامل مطابق نگاره (۵) در ۶ سطح قرار گرفته اند که در بالاترین سطح امنیت بیشتر قرار دارد و در پایین ترین سطح آن کاهش هزینه‌ها و دسترسی از راه دور قرار گرفته‌اند.

باید توجه داشت عواملی که در سطح بالاتر قرار دارند، از تاثیرگذاری کمتری برخوردار هستند و بیشتر تحت تاثیر عوامل سطوح پایین‌تر می‌باشند. در واقع عوامل سطح پایین‌تر به عنوان زیر ساخت و پایه اساسی شناخت مزایای حسابداری ابری در ایران محسوب می‌شوند که می‌بایست مورد توجه قرار گیرد. سایر ارتباطات در نمودار (۱) مشخص شده است.



نمودار (۱). مدل ساختاری-تفسیری مزایای حسابداری ابری

نتیجه و پیشنهادها

رایانش ابری که اولین بار در فناوری اطلاعات توسعه یافت، به تدریج در همه اقشار جامعه گسترش یافته است و اصطلاحاً حسابداری ابری به کاربرد آن در امور مالی و حسابداری اشاره دارد. ظهور حسابداری ابری تأثیر فوق‌العاده‌ای در برون‌سپاری مالی دارد که این توسعه سریع است و ممکن است فرصتی جدید برای توسعه امور مالی و حسابداری باشد. با توجه به اینکه حسابداری ابری در ایران پیاده‌سازی نشده، به کارگیری و پیاده‌سازی آن نیازمند پژوهش‌های گسترده و یافتن مزایای اصلی و اثرگذار و برقراری ارتباط بین آنهاست. لذا، هدف پژوهش

حاضر طراحی مدل مزایای حسابداری ابری با رویکرد ساختاری-تفسیری (ISM) است که نتایج این پژوهش بینش و شناختی جدید از مزایای حسابداری ابری ارائه می‌دهد که موجب تشخیص اولویت‌های اقدام در فضای تصمیم‌گیری می‌شود.

نتایج پژوهش نشان داد در سطح ششم دو مولفه کاهش هزینه‌ها و دسترسی از راه دور مهمترین مزایای حسابداری ابری هستند. در واقع حسابداری ابری منجر به کاهش هزینه‌ها از طریق راه‌های مختلف می‌شود. پس از برون سپاری مالی، شرکت‌ها برای تکمیل عملکردهای مالی نیازی به خرید نرم افزار و سخت افزار مربوطه ندارند که این امر می‌تواند هزینه‌های اولیه و سرمایه‌گذاری را کاهش دهد. همچنین، برون سپاری مالی می‌تواند از هزینه‌های نگهداری و ارتقا روزانه سیستم را کاهش دهد و به صورت خودکار قابلیت ارتقا داشته و می‌توان آخرین فن‌آوری را با کمترین هزینه دریافت کرد. سرانجام، برون سپاری مالی هزینه‌های نیروی کار را کاهش می‌دهد و از هزینه متخصصان فناوری اطلاعات برای نگهداری سیستم، جلوگیری می‌کند و بجز اتصال به اینترنت، وجود یک مرورگر و پرداخت اشتراک ماهیانه، هیچ هزینه پنهانی وجود ندارد. از طرف دیگر، مزیت مهم دیگری که در این سطح وجود دارد دسترسی از راه دور است که مدیران و حسابداران می‌توانند در هر زمان و هر مکانی و با در اختیار داشتن اینترنت و از طریق مرورگر به فعالیت‌های حسابداری شرکت دسترسی داشته باشند که این امر می‌تواند منجر به این شود که مدیران در زمان غیراداری و حتی اوقات فراغت به اطلاعات شرکت دسترسی و اطلاعات را برای تصمیم‌گیری‌های خود مد نظر قرار دهند. در سطح پنجم مشخص گردید سه مولفه داده‌ها مالی متمرکز، اطلاعات مالی دقیق، به موقع و بروز و افزایش ظرفیت پردازش اطلاعات به عنوان مزایای حسابداری ابری قرار گرفتند. در حسابداری ابری با توجه به اینکه نیازی به خرید زیرساخت یا نرم افزار نیست، یک مرکز داده که سرور آن در شرکت سرویس دهنده قرار دارد استفاده می‌شود و تمامی داده‌های مالی متمرکز می‌شوند. همچنین با توجه به یکپارچه بودن سیستم حسابداری تمامی اطلاعات مالی در دسترس و تحت نظارت مدیران قرار دارد که این امر منجر می‌شود که حسابان اطلاعات مالی دقیق، به موقع و به روزی را ارائه دهند. علاوه بر این با ارائه درخواست سرویس دهندگان می‌توان مدیریت و سفارشی‌سازی شود و با استفاده از فرمول‌های از پیش تعریف شده برای انواع مختلف فعالیت‌های حسابداری می‌تواند ظرفیت پردازش اطلاعات را افزایش دهند. همچنین، در سطح چهارم مولفه انعطاف‌پذیری به عنوان مزیت حسابداری ابری مشخص شد. حسابداری ابری، سیستمی چابکی و انعطاف‌پذیر است و با

استفاده کارآمدتر از منابع و سازگاری دقیق آنها با نیازهای روز حسابداری سبب پویایی شرکت‌ها می‌شود. ضمن اینکه، نتایج سطح سوم بهبود کیفیت فعالیت‌های مدیریت را به عنوان مزیت دیگر حسابداری ابری نشان داد. در واقع فرآیند حرفه‌ای و مهارت‌های مدیریتی که ارائه‌دهندگان برون سپاری مالی دارند می‌تواند احتمال اطلاعات نادرست در حسابداری را به حداقل برساند بنابراین می‌تواند کیفیت اطلاعات مالی را تضمین کرده و تصمیم‌گیری مدیریت بر اساس این اطلاعات منجر به بهبود کیفیت فعالیتشان می‌گردد. علاوه بر این، در سطح دوم مشخص گردید مولفه افزایش بهره‌وری، مزیت بعدی حسابداری ابری است. برون سپاری مالی با ارائه اطلاعات مالی دقیق و به موقع می‌تواند تصمیم‌گیری شرکت‌ها را علمی‌تر کرده و سریع‌تر به تغییرات بازار پاسخ دهند و همچنین محدودیت زمانی و مکانی مدیریت مالی را می‌شکند و مدیران می‌توانند به کارها به فعالیت‌های خود به صورت آنلاین و اینترنتی رسیدگی کرده و بهره‌وری و کارآیی سازمان را بهبود بخشند. در نهایت، در سطح اول مولفه امنیت بیشتر به عنوان مزیت حسابداری ابری مشخص شد چرا که با توجه به بیرون بودن سرورها از شرکت در صورت وقوع حوادث مختلف نظیر خراب شدن هارد رایانه‌ها، سرقت، آتش سوزی و ... اطلاعات شرکت دچار آسیب نمی‌شوند.

به سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران بازار سرمایه پیشنهاد می‌شود، با توجه به رشد حسابداری ابری در سایر کشورهای پیشرفته و همچنین با توجه به اینکه در سال‌های آتی حسابداری ابری سهم غیرقابل انکاری در اکثر کشورها خواهد داشت، شرایط را برای بوجود آوردن زیرساخت مناسب فراهم کنند. همچنین، به قانون‌گذاران بازار سرمایه پیشنهاد می‌شود، با کمک خبرگان و پژوهشگران حوزه حسابداری ابری قوانین و مقرراتی جامعی برای حسابداری ابری و مسئولیت‌های شرکت سرویس‌دهنده و سرویس‌گیرنده وضع کنند. دولت به عنوان نهاد متولی می‌تواند اولاً از زیرساخت‌های حسابداری ابری حمایت کند و دوماً با برگزاری دوره‌های مستمر و مناسب منجر به شناخت بیشتر مردم و حسابداران نسبت به حسابداری ابری گردد و سوماً با بکارگیری سیاست‌های تشویقی منجر به افزایش پذیرش از طرف شرکت‌های دولتی و خصوصی گردد.

در رابطه با محدودیت‌های پژوهش حاضر باید باید بیان نمود، این پژوهش محدودیت‌هایی دارد. مدل ارائه‌شده پژوهش حاضر مبتنی بر رویکرد ساختاری-تفسیری بوده که یک مدل سلسله‌مراتبی از مزایای حسابداری ابری را ایجاد کرده است، اما تأثیر کل مزایای حسابداری

ابری ارزیابی نشده است. همچنین، اگرچه این مقاله به مزایای حسابداری ابری متمرکز شده است، اما راه‌حل‌های بهبود این مزایا و اجرای موفقیت‌آمیز حسابداری ابری در ایران مورد بحث قرار نگرفته است لذا پیشنهاد می‌شود پژوهش آینده در این خصوص باشد. علاوه بر این پیشنهاد می‌شود این موضوع با رویکرد گزند تئوری یا تحلیل داده بنیاد انجام گیرد.

منابع

- اسماعیلی، هادی؛ رحمانی، شاهپور؛ کاظمی، احمد؛ علی احمدی، مصطفی. (۱۳۹۵). ارزیابی وضعیت یادگیری الکترونیکی واحد آموزش مجازی دانشگاه سیستان و بلوچستان. پژوهش‌های مدیریت عمومی، ۹(۳۴)، ۲۲۱-۲۴۱.
- امینی مهر، اکبر؛ نبوی نژاد، سیده فروزان. (۱۳۹۶). بررسی اثرات بکارگیری زبان گزارشگری مالی قابل توسعه (XBRL) بر گزارشگری مالی شرکت‌های ایرانی. پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۶(۳)، ۴۳-۲۹.
- برزگر خاندوزی، عابدین؛ گرکز، منصور؛ سعیدی، پرویز؛ معطوفی، علیرضا. (۱۳۹۸). شناسایی عوامل اساسی موثر بر پذیرش و بکارگیری حسابداری ابری. حسابداری مدیریت، ۱۲(۴۲)، ۱-۱۴.
- برزگر خاندوزی، عابدین؛ گرکز، منصور؛ سعیدی، پرویز؛ معطوفی، علیرضا. (۱۳۹۹). شناسایی عوامل محیطی و انسانی موثر بر پذیرش حسابداری ابری به روش تحلیل عاملی اکتشافی و تاییدی. پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۱۰(۲)، ۵۱-۷۰.
- حاجی پور، وحید؛ رهبرجو، محمد. (۱۳۹۸). طراحی شبکه زنجیره تأمین با بهره‌گیری از فناوری رایانش ابری. نشریه پژوهش‌های مهندسی صنایع در سیستم‌های تولید، ۷(۱۴)، ۱۲۷-۱۴۵.
- حمیدی پور، افشین؛ نجاری، تراب؛ فرمانلولی‌لاب، اکبر. (۱۳۹۷). تحلیل عوامل اثرگذار بر پذیرش رایانش ابری کتابداران کتابخانه‌های دانشگاه تبریز و علوم پزشکی بر مبنای نظریه اشاعه نوآوری راجرز، تحقیقات کتابداری و اطلاع‌رسانی دانشگاهی، ۵۲(۴)، ۳۹-۵۸.
- فیروزی، فاطمه؛ طالب، زهرا؛ شاه محمدی، نیره. (۱۳۹۸). سنتز پژوهی مولفه‌های تاثیرگذار بر پذیرش رایانش ابری در آموزش عالی: ارائه یک الگو. فصلنامه فن آوری اطلاعات و ارتباطات در علوم تربیتی، ۱۰(۲) (پیاپی ۳۸)، ۸۹-۱۱۳.
- لشکری پور، زینب؛ بلوچ‌زهی، نیک محمد. (۱۳۹۹). یک معماری هوشمند مبتنی بر رایانش ابری جهت ارزیابی سیستم‌های آموزش الکترونیک. مجله علمی-پژوهشی رایانش نرم و فناوری اطلاعات، ۹(۲)، ۱۰۰-۱۱۴.
- ملکیان، نازنین؛ علی پور، رضا. (۱۳۹۱). نقش ارتباطات الکترونیک بر فرآیند ارتباطات سازمانی، مجله مطالعات رسانه‌ای، ۷(۸)، ۱۱۲-۱۰۱.

References

- Amini Mehr, A ., Nabavi Nejad, S. F. (2017). The Effects of Extensible Financial Reporting Language (XBRL) on the Financial Reporting of Iranian

- Companies, *Quarterly Journal of Empirical Research in Accounting*, 6 (3), 29-43. (In Persian).
- Arsenie-Samoil, M. D. (2011). Cloud accounting. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 2, 782-787.
- Barzegar khandoozi, A., garkaz, M., saeedi, P., and matoofi, A. (2020). Environmental and Human Factors Affecting the Cloud Accounting Application. *Empirical Research in Accounting*, 10(2), 51-70. (In Persian).
- Barzegar Khandoozi, A., Garkaz, M., Saeidi, P., and Matoofi, A. (2019). Identify the essential factors affecting the adoption and application of cloud accounting. *Management Accounting*, 12(42), 1-14. (In Persian).
- Becker, J. D., Bailey, E., and Proceedings, A. (2014). IT Controls and Governance in Cloud Computing. 1-20.
- Cecere, G., and Corrocher, N. (2012). The usage of VoIP services and other communication services: An empirical analysis of Italian consumers. *Technological Forecasting and Social Change*, 79(3), 570-578.
- Christauskas, C., and Miseviciene, R. (2012). Cloud-computing based accounting for small to medium sized business. *Engineering Economics*, 23(1), 14-21.
- Cleary, P., and Quinn, M. (2016). Intellectual capital and business performance. *Journal of Intellectual Capital*, 17(2), 255-278.
- Corkern, S. M., Kimmel, S. B., and Morehead, B. (2015). Accountants need to be prepared for the big question: Should i move to the cloud? *International Journal of Management & Information Systems*, 19(1), 13.
- Dimitriu, O., and Matei, M. (2014). A New Paradigm for Accounting through Cloud Computing. *Procedia Economics and Finance*, (15), 840 - 846.
- Dimitriu, O., and Matei, M. (2015). Cloud accounting: A New business model in a Challenging context. *Procedia Economics and Finance*, 32, 665-671.
- Esmaeeli, H., Rahmani, S., Kazemi, A., and Aliahmadi, M. (2017). Evaluation of E-Learning of the virtual learning program from the student's point of view. *Management Researches*, 9(34), 221-241. (In Persian).
- Firouzi, F., Taleb, Z., and Shah Mohammadi, N. (2019). A research synthesis of effective components on cloud computing adaption in higher education: A model development. *Information and Communication Technology in Educational Sciences*, 10(2), 89-113. (In Persian).
- Hajipour, V., and Rahbarjou, M. (2019). Cloud Computing-based Supply Chain Network Design. *Journal of Industrial Engineering Research in Production Systems*, 7(14), 127-145. (In Persian).
- Hamdipour, A., Najari, T., and Farmanlu lilab, A., (2019). Analysis of the affecting factors on cloud computing adoption of the University of Tabriz and Medical sciences based on Rogers diffusion of innovation theory. *Journal of Academic librarianship and Information Research*, 52(4), 39-58. (In Persian).
- Ionescu, B., Ionescu, I., Tudoran, L., and Bendovschi, A. (2013). Traditional accounting vs. Cloud accounting. *In Proceedings of the 8th International Conference Accounting and Management Information Systems* (pp. 106-125). AMIS
- Kihara, T., and Gichoya, D. (2013). Adoption and use of cloud computing in small and medium enterprises in Kenya. *Paper presented at the IST-Africa Conference and Exhibition (IST-Africa)*.

- Lashkaripour, Z., and Balouchzahi, N. (2020). An Intelligent Architecture based on Cloud Computing for Electronic Education Systems Evaluation (ICCEESE). *Journal of Soft Computing and Information Technology*, 9(2), 100-114. (In Persian).
- Malekian, Nazanin, and Alipour, Reza. (1391). the role of electronic communications on the organizational communication process. *Media Studies*, 7 (8), 109-120. (In Persian).
- Mell, P., and Grance, T. (2011). The NIST definition of cloud computing [Online]. Available: <https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/itl/cloud/cloud-defv15.pdf>
- Mihai, G. (2015). Cloud ERP and cloud accounting software in Romania. *Annals of Dunarea De Jos, University of Galati: Fascicle 1, Economics and Applied Informatics*, 1, 61–66.
- Păcurari, D., and Nechita, E. (2013). Some considerations on cloud accounting. *Studies and Scientific Researches: Economic Edition*, 18, 193–198.
- Pccurari D., and Nechita E. (2013). Some considerations on cloud accounting. *Studies and Scientific Researches. Economics Edition*, 18, 193-198
- Prichici, C., and Ionescu, BŞ. (2015). Cloud accounting: A new paradigm of accounting policies. *SEAPractical Application of Science*, 7, 489–496.
- Ruan, K. (2013). Cybercrime and cloud forensics: Applications for investigation processes. *Information Science Reference*.
- Rudansky-Kloppers, S., and Van den Bergh, K. (2019). The absorption and usage of cloud accounting technology by accounting firms in Cape Town for services provided to their clients, *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 11(2), 161-180.
- SathyaNarayanan, P. S. V. (2019). A sensor enabled secure vehicular communication for emergency message dissemination using cloud services. *Digital Signal Processing*, 85, 10-16.
- Shkurti, R., and Muça, E. (2014). An analysis of cloud computing and its role in accounting industry in Albania. *Journal of Information Systems & Operations Management*, 1, 1–12.
- Soni, R., Saluja, R., and Vardia, S. (2018). Awareness and Adoption of Cloud Accounting Software: An Empirical Research. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 17(2).
- Stieninger, M., Nedbal, D., Wetzlinger, W., Wagner, G. and Erskine, M. A. (2014). Impact on the organizational adoption of cloud computing: A reconceptualization of influencing factors. *Procedia technology*, 16, 58-93.
- Turkanović, M., and Polančič, G. (2013). On the security of certain ecommunication types: Risks, user awareness and recommendations. *Journal of information security and applications*, 18(4), 193-205.
- Williams, M. I. (2010). A quick start guide to cloud computing: Moving your business into the cloud (1st ed.). *Kogan Page*.
- Yau Yeung, D., Yigitbasioglu, O., and Green, P. (2020). Cloud accounting risks and mitigation strategies: Evidence from Australia. *Accounting Forum*, 44(4), 421-446.

- Zhang, L., and Gu, W. (2013). The simple analysis of impact on financial outsourcing because of the rising of cloud accounting. *Asian Journal of Business Management*, 5(1), 140–143. <https://doi.org/10.19026/ajbm.5.5822>
- Zulkepli, Z. H., Hasnan, N., and Mohtar, S. (2015). Communication and service innovation in small and medium enterprises (SMEs). *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 211, 437-441.

COPYRIGHTS



This is an open access article under the CC BY-NC-ND 4.0 license.

Modeling the Cloud Accounting Advantages with a Interpretive-Structural Approach¹

Sakineh Tajari², Ali Khozain³, Majid Ashrafi⁴,
Jomadoordi Gorganli Davaji⁵

Received: 2022/01/07

Accepted: 2022/05/23

Research Paper

Abstract

Cloud accounting represents a new organizational model in which the accounting services of IT and IT support companies are provided as online services, through accessing of users to software applications over the Internet, without specific infrastructure or operating systems, and without partial licenses, in exchange for Online services. Due to the advancement of technology and the great importance of cloud accounting, the purpose of this study is to investigate the cloud accounting advantage in Iran using interpretive structural modeling. The research methodology is a combination of qualitative and quantitative methods. Collecting the components of cloud accounting advantages in the qualitative part is through examining the theoretical foundations and performing fuzzy Delphi analysis with the participation of 16 accounting faculty members as experts. And in the quantitative part it is through formation of structural self-interactive matrix seeking an interpretive structural modeling with the participation of 12 faculty members of accounting. The results show that the main advantage of cloud accounting based on prioritization are cost reduction and remote access. Also, the highest level and least effective advantage of cloud accounting is more security.

Keyword: Cloud Computing, Cloud Accounting, Cloud Accounting Advantages, Information Technology in Accounting, Interpretive Structural Modeling.

JEL Classification: M41, L24, L86, O14.

1. DOI: 10.22051/JERA.2021.33844.2755

2. Ph.D. Student, Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. (sakineh.tajari@gmail.com).

3. Assistant Professor, Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. (Corresponding Author). (khozain@yahoo.com).

4. Assistant Professor, Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. (mjd_ashrafi@aliabadiu.ac.ir).

5. Assistant Professor, Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. (Jgorganli@yahoo.com).

A Model of Factors Affecting Underpricing in IPOs Focusing Accounting Information Role¹

Yasin Amini², Bita Mashayekhi³

Received: 2022/12/27

Accepted: 2022/05/18

Research Paper

Abstract

Numerous studies in different capital markets show that stock prices in initial public offerings change after a very short time, resulting in significant and unusual returns, which are referred to as underpricing of initial public offerings. Considering that previous studies, which are mainly based on the theory of information asymmetry and behavioral biases, have considered various and sometimes contradictory reasons as the cause of this phenomenon. This study aims to provide a comprehensive model of the factors explaining this abnormal return. Also, the role of accounting information in explaining this phenomenon is investigated.

To discover these factors, the researcher studies the subject literature extensively, uses the qualitative method of theme analysis and interviews experts to extract their opinions. Then extracting repetitive patterns among the opinions and classifying them, the researcher develops a comprehensive model of factors affecting stock price in initial public offerings.

In the model presented in this research, four factors of shortcomings of the initial supply process, fundamental factors, behavioral aspects and information content in the initial public offerings lead to underpricing in such a way that by intervening of regulatory bodies in the supply and demand mechanism, pricing errors occur and fundamental factors are not reflected in offering prices. Investors' behavioral aspects and insufficient accounting information content intensify this matter.

According to the research findings, those shareholders who analyze the available information, especially accounting information, can gain abnormal returns. Also, the need to provide prospective accounting information in an initial public offering to determine the real share price leads to an increase in accounting information content.

Keyword: Underpricing in Initial Public Offerings, Information Asymmetry, Behavioral Biases, Accounting Information Content.

JEL Classification: M41

1. DOI: 10.22051/JERA.2021.32655.2716

2. Ph.D. of Accounting, Faculty of Management, Department of Accounting, University of Tehran, Tehran, Iran. (yasin.amini@gmail.com)

3. Associate Professor, Faculty of Management, Department of Accounting, University of Tehran, Tehran, Iran. (Corresponding Author). (mashaykhi@ut.ac.ir)

Management Characteristics and the Relationship Between Product Market Competition And Management Performance¹

Mohammad Reza Mohammadi Ramezani², Farzin Rezaei³,
Hoseyn Kazemi⁴

Received: 2022/01/29
Accepted: 2022/06/14

Research Paper

Abstract

Today, the role of managers in organizations and companies is so important that having a capable and quality manager is considered one of the competitive advantages. The tools that managers use to succeed are information that is often derived from their characteristics. The role of managers in competitive markets is also more intense. Therefore, the aim of this study is to evaluate the effect of management characteristics on the relationship between product market competition and management performance. The sample consists of 120 firms selected during 2012-2019. The data is collected through the archival method and is analyzed using structural equation modeling. The findings suggest that as market product competitiveness and management characteristics increase, management performance improves. In addition, management characteristics improve the positive relationship between competition and management performance and affects the management ability. The effectiveness of characteristics is more evident in and in markets with a higher level of competition.

Keyword: Competition, Management Characteristics, Management Performance, Structural Equations.

JEL Classification: M12, D41

1. DOI: 10.22051/JERA.2022.31694.2691

2. Ph.D. Student, Department of Accounting, Faculty of Management and Accounting, Qazvin Branch, Islamic Azad University, Qazvin, Iran.

3. Associate Professor, Department of Accounting, Faculty of Management and Accounting, Qazvin Branch, Islamic Azad University, Qazvin, Iran. (Corresponding Author), (farzin.rezaei@qiau.ac.ir).

4. Assistant Prof., Accounting, Faculty of Management and Accounting, Qazvin Branch, Islamic Azad University, Qazvin, Iran.

<https://jera.alzahra.ac.ir>

Development of the Board of Directors Principle and its Effectiveness on Corporate Governance Instructions of Securities and Exchange Organization¹

Meysam Amiri², Javad Shekarkhah³,

Mohammad Hasan Ebrahimi Sarve Olya⁴, Hamid Mozafari⁵

Received: 2022/01/11

Accepted: 2022/05/27

Research Paper

Abstract

The present study seeks to develop the board of director's principle and its effectiveness on the corporate governance instructions of Securities and Exchange Organization of Iran. After reviewing the theoretical literature on the composition and characteristics of the board of directors in the corporate governance principles of New York Stock Exchange, London Stock Exchange and Malaysia Stock Exchange and considering the social, economic, political and cultural conditions of Iran, dimensions and components of effective composition and characteristics of the board are determined. These are including Board Roles, Responsibility Separation, Chairman of the Board, Non-Executive Board Members, Board Composition, Board Commitment, Board Development and Improvement, Board Information and Communication, Board Evaluation, Re-Selection of Board Members and board compensation. Then, opinion of 30 experts are gathered and analyzed using the triangular fuzzy Delphi method, and finally the dimensions and components of the composition and the characteristics of an effective board are extracted. The results show that the principle of the Board and CEO included in the corporate governance instructions developed by Securities and Exchange Organization of Iran has some bugs including definition of major shareholder and characteristics of an independent board member. Also, Components such as definition of an independent senior member, disclosure of the number of meetings of the board of directors and committees, determining the training needs of board members, evaluating the performance of board members, etc. are not considered and require the consensus results of the present study.

Keyword: Corporate Governance, Corporate Governance Principles, Composition and Characteristics of the Board of Directors.

JEL Classification: M48, G34, O16

1. DOI: 10.22051/JERA.2020.31641.2689

2 Assistant Professor, Department of Finance and Banking, Allameh Tabatabai University, Tehran, Iran. (Corresponding Author), (amiry@atu.ac.ir).

3 Assistant Professor, Department of Accounting, Allameh Tabatabai University, Tehran, Iran.

4 Assistant Professor, Department of Finance and Banking, Allameh Tabatabai University, Tehran, Iran.

5 Ph.D. Student, Department of Financial Management, Allameh Tabatabai University, Tehran, Iran.
<https://jera.alzahra.ac.ir>

Evaluation of financial performance using ISM and BWM¹

Saber Amjadian², Ataa Mohammadi³, Behzad Parvizi⁴

Received: 2022/01/23
Accepted: 2022/06/13

Research Paper

Abstract

Performance appraisal of companies is very important for all stakeholders of a company from potential and actual investors, creditors and supervisory organizations, and most importantly, company managers for decision making, and the most important appraisal in companies is performance appraisal for these decision makers. The present study seeks to provide a model for evaluating the financial performance of the companies listed on the Tehran Stock Exchange and utilizes 50 financial ratios suggested by the experts, of which 49 were finalized and the ratios in The 6 categories were categorized as consolidated, economic, leverage, liquidity, profitability and activity, and according to experts, these ratios were weighted. And multivariate decision criteria for bwm and ARAS technique were analyzed using ligo software. Eventually companies were ranked. Among the 103 companies whose ratios were available, surveys were conducted. The results showed that mineral minerals companies of Iran, Gol Gohar and Khuzestan Steel ranked 1 to 3, respectively.

Keyword: Performance Evaluation, Financial Ratios, Best Worst Method, Tehran Stock Exchange.

JEL Classification: C39, G24

-
1. DOI: 10.22051/JERA.2021.30482.2647
 2. Ph.D. Student, Department of accounting, Sanandaj branch, Islamic Azad University of Sanandaj, Iran. (s.amjadia2000@yahoo.com)
 3. Assistant Professor, Department of Accounting, Sanandaj Branch, Islamic Azad University, Sanandaj, Iran. (Corresponding Author). (ataata.mm68@yahoo.com)
 4. Assistant Professor, Department of Accounting, Sanandaj Branch, Islamic Azad University, Sanandaj, Iran. (parvizibehzadaccounting@yahoo.com)
- <https://jera.alzahra.ac.ir>

Financial Statement Items, Life Cycle and Bankruptcy¹

Atiye Valizadeh Larijani², Bahman Banimahd³

Received: 2022/01/22

Accepted: 2022/06/13

Research Paper

Abstract

Bankruptcy and its effects on investors, wealth and general economy of the country is one of important financial research topics. So researchers try to identify items affecting the bankruptcy. The purpose of this study is to investigate the relation of liquidity and corporate life cycle to bankruptcy and the effect of corporate life cycle stages on the relation between liquidity and bankruptcy in companies listed in Tehran Stock Exchange. Therefore, three hypotheses are designed and tested using the data from a sample consisting of companies listed in Tehran Stock Exchange during the period 2012 to 2019. The results of logistic regression analysis indicate a significant negative relation of liquidity and corporate life cycle to bankruptcy. However, corporate life cycle has no significant effect on the relation between liquidity and bankruptcy.

Keyword: Bankruptcy, Liquidity, Corporate Life Cycle.

JEL Classification: G33, M41

1. DOI: 10.22051/JERA.2020.30270.2643

2. M.Sc. Department of Financial Management, Science and Research Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran. (Corresponding Author). (Atiye.valizade.larijani@gmail.com).

3. Associate Professor, Department of Accounting, Karaj Branch, Islamic Azad University, Karaj, Iran. <https://jera.alzahra.ac.ir>

Trade Credit and Cost Stickiness Focusing on the Agency Problem and Customer Concentration¹

Mona Parsaei², Sara Sohrabi³

Received: 2022/01/20

Accepted: 2022/06/02

Research Paper

Abstract

Understanding cost behavior in the case of sale changes and examining the factors effective on asymmetric cost behavior lead to the greater awareness of managers' motivations and decisions. The main purpose of this study is to investigate the relationship between trade credit and corporate cost stickiness as well as the moderating effect of agency problem and customer concentration on the relationship. The sample consists of 161 firms listed in Tehran Stock Exchange in a 7 years period from 2014 to 2020. Results show that trade credit as an external governance mechanism has a significant negative relation with cost stickiness. In addition, findings show that the agency problem strengthens the relationship between trade credit and corporate cost stickiness; however, customer concentration weakens that relationship. Our study contributes the cost management literature through identifying one of the potential factors that can reduce cost stickiness in companies.

Keyword: Trade Credit, Cost Stickiness, Agency Problem, Customer Concentration.

JEL Classification: M41, F18

1. DOI: 10.22051/JERA.2022.39783.2989

2. Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Social Sciences and Economics, Alzahra University, Tehran, Iran. (Corresponding Author). (m.parsaei@alzahra.ac.ir).

3. M.Sc. Student, Department of Management Accounting, Faculty of Social Sciences and Economics, Alzahra University, Tehran, Iran. (sarasohrabi2611@gmail.com).

<https://jera.alzahra.ac.ir>

Management Narcissism and Audit Fees¹

Gholamreza soleimany amiri², Mahmood hasanzade kuchou³,
Malihe habibzade⁴

Received: 2022/01/27

Accepted: 2022/06/18

Research Paper

Abstract

The purpose of this study is to investigate the effect of managers' narcissism on auditing fees. For this purpose, data related to 90 firms listed in Tehran Stock Exchange for a ten years period from 2011 to 2020 is extracted and used using Eviews 8 statistical software. The present study is descriptive and analytical in terms of purpose; quantitative in terms of the type of research process; inductive in terms of logic; and applied in terms of research result. Personality traits (such as the brain and hormones) suggest that individuals' behavior depends on their origins and personality traits. Individuals' personality traits underlie their behaviors. Organizational leadership is one of the topics that has been widely discussed in organizational psychology. Therefore, after statistical analysis, the results of research hypotheses indicate that managers' narcissism has a positive and significant effect on audit fees.

Keyword: Internal Audit Organizational Silence, Structural Factors, Managerial Factors, Individual Factors

JEL Classification: A13, D01, D03, D70, M42.

1. DOI: 10.22051/JERA.2022.34836.2799

2. Associate Professor, Department of Accounting, Faculty of Social Sciences and Economic, Alzahra University, Tehran, Iran. (Corresponding Author). (gh_soleimany@yahoo.com).

3. M.Sc., Department of Accounting, Qom University, Qom, Iran.

4. Ph.D. Student, Department of Accounting, Faculty of Social Sciences and Economic, Alzahra University, Tehran, Iran.

<https://jera.alzahra.ac.ir>

Auditor Characteristics and Financial Reporting Fraud Risk¹

Behzad Yazdani², Zahra Lashgari³, Fazel Mohammadi Node⁴

Received: 2022/01/19
Accepted: 2022/05/26

Research Paper

Abstract

Fraud risk assessment is an integral part of audit process, which is reviewed continuously until the end of the audit process because auditors are responsible for the type, manner, and extent of procedures used in the audit process to hedge fraud risk. Therefore, their own characteristics can influence the process of fraud risk assessment. The purpose of this study is to evaluate the characteristics of auditors to reduce the risk of fraud in corporate financial reporting. The sample consists of 87 firms listed in Tehran Stock Exchange during the years 2011-2018, being surveyed in a descriptive-correlational manner using Logit regression. The results show that, in firms with a longer audit tenure, as well as in firms with auditors specialized in industry, the risk of fraud is more likely; however, in firms audited by large companies, risk of fraud is less likely.

Keyword: Auditor Characteristics, Fraud of Risk Financial Reporting.

JEL Classification: M41, M42

1. DOI: 10.22051/JERA.2021.29332.2598

2. Ph.D. Student, Department of Accounting, Ghazvin Branch, Islamic Azad University, Ghazvin, Iran.

3. Assistant Professor, Department of Accounting, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Corresponding Author, Iran. (Z_lashgari@iauctb.ac.ir).

4. Assistant Professor, Department of Management, Lahijan Branch, Islamic Azad University, Lahijan, Iran.

<https://jera.alzahra.ac.ir>

A Model for Reinforcing Causes of Internal Auditor Organizational Silence¹

Ali Ebrahimi², Mehdi Safari Gerayli³, Hasan Valiyan⁴

Received: 2021/12/30

Accepted: 2022/05/15

Research Paper

Abstract

Growth and development of theoretical approaches in organizational behavior areas have caused an enhancement of individual participation and collaboration importance within organizational structures to improve effective performance levels. Thus, recognition of reducing axes of an organization performance effectiveness such as organizational silence has been one of the most concerned researches of recent years. This study, understanding the concept of organizational silence, seeks a model for reinforcing causes of organizational silence of internal auditors in order to know the operational and behavioral nature of internal auditors who are in some way in a conflict of the job and the standard. This research is a developmental, descriptive-applied, and panel data research. In the qualitative part, 16 experts identified components and indices reinforcing organizational silence of internal auditors using Meta-synthesis and Delphi analyses. Based on a comprehensive interpretive/structural analysis and with participation of 20 internal auditors of Tehran Stock Exchange companies, a prioritized range from the most to the least influential indices creating internal auditors' silence is provided in the research model framework and their relationships are examined based on matrix comparisons. The results show that among 19 primary indices meta-synthesis analysis, 15 indices reach theoretical adequacy during two round of Delphi analysis. Also, based on interpretive/structure analysis, the most influential causes of internal auditors' silence are two indices: the perceptual appropriateness of internal audit profession as an Individual factors index and the conflict between standards and internal auditor's job position definition as a structural factors index. Findings of this research may improve internal auditors' performance effectiveness level and help to know their professional behavior.

Keyword: Internal Audit Organizational Silence, Structural Factors, Managerial Factors, Individual Factors

JEL Classification: M40, M39

1. DOI: 10.22051/JERA.2020.31813.2695

2. Department of Accounting, Shahrood Branch, Islamic Azad University, Shahrood, Iran. (a_ebrahimi@jdm.ac.ir).

3. Associate Professor, Department of Accounting, Bandargaz Branch, Islamic Azad University, Bandargaz, Iran. (Mehdi.safari83@yahoo.com).

4. Assistant Professor, Department of Accounting, Shahrood Branch, Islamic Azad University, Shahrood, Iran. (Hasan.valiyan@yahoo.com)

<https://jera.alzahra.ac.ir>

Table of Content

A Model for Reinforcing Causes of Internal Auditor Organizational Silence	1
Ali Ebrahimi, Mehdi Safari Gerayli, Hasan Valiyan	
Auditor Characteristics and Financial Reporting Fraud Risk	27
Behzad Yazdani ,Zahra Lashgari, Fazel Mohammadi Node	
Management Narcissism and Audit Fees	47
Gholamreza soleimany amiri, Mahmood hasanzade kuchou, Malihe habibzade	
Trade Credit and Cost Stickiness Focusing on the Agency Problem and Customer Concentration	65
Mona Parsaei, Sara Sohrabi	
Financial Statement Items, Life Cycle and Bankruptcy	91
Atiye Valizadeh Larijani, Bahman Banimahd	
Evaluation of financial performance using ISM and BWM	111
Saber Amjadian,Ataa Mohammadi, Behzad Parvizi	
Development of the Board of Directors Principle and its Effectiveness on Corporate Governance Instructions of Securities and Exchange Organization	131
Meysam Amiri, Javad Shekarkhah, Mohammad Hasan Ebrahimi Sarve Olya, Hamid Mozafari	
Management Characteristics and the Relationship Between Product Market Competition And Management Performance	151
Mohammad Reza Mohammadi Ramezani, Farzin Rezaei, Hoseyn Kazemi	
A Model of Factors Affecting Underpricing in IPOs Focusing Accounting Information Role	175
Yasin Amini, Bita Mashayekhi	
Modeling the Cloud Accounting Advantages with a Interpretive-Structural Approach	215
Sakineh Tajari, Ali Khozain, Majid Ashrafi, Jomadoordi Gorganli Davaji	

Licence Holder: Alzahra University

Director: Hoseini, Seyed Ali (Associate Prof. Alzahra University)

Editor in chief: Rahmani, Ali (Prof. Alzahra University)

Executive Manager: Pakkhesal, Azam

Scientific and Literally Editor: Bashirimanesh, Nazanin

English Editor: Ebrahimi, Elaheh

Lay out editor: Hasanzadeh Aliabadi, Marzieh

Print and Binding: Ramtin Publishing

Editorial Board

Pourheidari, Omid, Proffessor of Baahonar University

Pourjalali Hamid, Professor of Hawaii University, The USA

Hejazi, Rezvan, Proffessor of Alzahra University

Rahmani, Ali, Proffessor of Alzahra University

Rezaee Zabihollah, Proffessor of Memphis University, The USA

Sajadi, Hosein, Proffessor of Shahid Beheshti University

Soleimani Amiri, Gholamreza, Associate Proffessor of Alzahra University

Mashayekhi, Bita, Associate Proffessor Tehran University

Mehrani, Sasan, Associate Proffessor of Tehran University

Homayoun Saeid, Associate Professor of Gavle University, Swed

Yazdifar Hassan, Professor of Salford University Business School, The UK

Address: Alzahra University, Vanak, Tehran-Iran. P. O Box 1993891176

Tel & Fax: (+9821) 88212578

Website: <http://journals.alzahra.ac.ir/jera>

Email: jera@alzahra.ac.ir

This journal is published in collaboration with the Iran Management Accounting Association.

In the Name of God



Alzahra university

Quarterly Journal of

Empirical Research in Accounting

“Scientific Journal”

Summer 2022, Vol 12, Number 44