



The Effect of Obedience and Compliance Pressures on Financial Reporting by Considering the Moderating Effect of Fairnes

Zeinab Barani¹, Mansour Garkaz², Alireza Matoufi³

Received: 2023/08/03

Accepted: 2023/09/16

Research Paper

Extended Abstract

Background and Objective: According to information theory, financial reports represent a valuable economic commodity as they convey important information and influence decision-making. Financial reports should disclose and present fair and non-fraudulent information to the company's stakeholders. Based on the hierarchy theory, managers' personal characteristics may impact reporting, decision-making, and company performance. On the other hand, legitimacy theory postulates that individuals are compelled to obey their superiors. Therefore, it is expected that the CEO's social pressure in the form of obedience pressure will impact financial managers' preparation of financial statements. Social pressure is defined as a situation in which employees face pressure from peers, supervisors, and other organizational members to compromise their ethical values to achieve organizational goals. Accounting's ultimate output is financial reporting, which can veer off course due to social pressures of obedience and conformity, thereby providing users with inaccurate or misleading information. Financial reporting fraud is typically perpetrated by individuals who are ethically predisposed to commit fraud or who have compromised their ethical convictions due to external pressures. These individuals rationally defend their fraudulent financial reporting decisions. Personality traits and ethical principles of accountants may affect financial reporting. This study aims to examine the impact of obedience and conformity pressures on the presentation of financial reporting by examining the moderating effect of fairness.

Methodology: In terms of purpose, this research is an applied and descriptive survey in nature and cross-sectional in terms of timeframe. The library research method was used to collect information related to the research literature and relevant theoretical topics, while the field research method was used to collect data for testing hypotheses. The sample size was determined using the Cochran formula. The Hexaco personality model questionnaire and the standard scenario based on Bishop et al.'s (2017) study were utilized to collect data for the study, and the validity and reliability of the questionnaires were examined and localized. The required data for this research were gathered in 2021. This study's statistical population consists

¹ Ph.D. Accounting, Gorgan Branch, Islamic Azad University, Gorgan, Iran (E-mail: zeinab.barani@yahoo.com)

² Associate Prof. Department of Accounting, Gorgan Branch, Islamic Azad University, Gorgan, Iran (Corresponding Author) (E-mail: m_garkaz@yahoo.com)

³ Associate Prof. Department of Accounting, Gorgan Branch, Islamic Azad University, Gorgan, Iran (E-mail: alirezamaetoofi@gmail.com)



of the financial managers and heads of accounting of companies listed on the Tehran Stock Exchange. The selection of the sampling method was based on a random sample, which yielded 271 completed questionnaires, and the obtained data were analyzed statistically. The research hypotheses were tested using the structural equation modeling approach and the Smart PLS software.

Findings: This research formulated four hypotheses, and the statistical tests yielded several results. The evaluation of the first research hypothesis revealed that social pressure of obedience has a positive and significant effect on inaccurate financial reporting; therefore, this hypothesis was accepted. The evaluation of the second hypothesis of the study revealed that social pressure of conformity has no positive and significant effect on improper financial reporting; therefore, this hypothesis was not accepted. Evaluation of the third and fourth hypotheses suggested that the relationship between social obedience, conformity pressures, and improper financial reporting is not moderated by fairness as a moderating variable. Consequently, neither of these two hypotheses was supported.

Discussion and Conclusion: This study's objective was to examine the impact of obedience and conformity pressures on financial reporting, considering the moderating effect of fairness. The findings revealed that heightened social obedience pressure increases the likelihood of improper financial reporting, whereas heightened social conformity pressure decreases the occurrence of such reporting. This may be due to the fact that if an individual faces pressure from colleagues, they may be able to maintain their independence and distance themselves from colleagues, giving them the opportunity to report inappropriate behavior to higher authorities, whose pressure is likely to have a greater impact than pressure from a colleague. Individuals' ethical values and personality traits, such as fairness, are widely regarded as the most effective deterrents against errors, distortions, and deviant behavior in work environments and financial reporting. Fairness as a positive personality trait, on the other hand, did not moderate the relationship between social pressures of obedience and conformity and improper financial reporting in this study. Individuals' personality traits in organizations may be influenced by economic, social, and cultural environments, as well as pressures from superiors or colleagues. Under such circumstances, individuals reporting financial information may feel pressure from these influences as well as job security and future economic interests. As a result, they may engage in unethical or unfair financial reporting practices. This study sheds light on the effect of social pressure on the presentation of financial statements by financial managers. In light of these findings, mechanisms should be considered for corporate governance guidelines to help financial managers maintain greater independence in the face of social pressures. Financial managers are advised to institutionalize standards of professional conduct within the organization to improve the quality of financial reporting.

Keywords: Obedience and Conformity Social Pressure, Fairness, Financial Reporting

JEL Classification: G4, G40



تأثیر فشارهای اطاعت و انطباق بر ارائه گزارشگری مالی با در نظر گرفتن اثر تعدیل‌کننده انصاف

زینب بارانی^۱، منصور گرکز^۲ و علیرضا معطوفی^۳

مقاله پژوهشی

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۰۵/۱۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۶/۲۵

چکیده

گزارش‌های مالی باید بتواند اطلاعاتی منصفانه و غیرمتمقلبانه را برای ذی‌نفعان شرکت افشا و ارائه نماید. معمولاً تقلب در گزارش‌های مالی توسط افرادی انجام می‌شود که یا از نظر اخلاقی تمایل به ارتکاب تقلب دارند یا افرادی که اعتقادات اخلاقی خود را به دلیل فشار کنار گذاشته‌اند. این قبیل افراد تصمیم‌گیری خود را در ارائه گزارشگری مالی متمقلبانه، منطقی نشان می‌دهند. هدف از انجام این پژوهش، بررسی تأثیر فشارهای اطاعت و انطباق بر ارائه گزارشگری مالی با در نظر گرفتن اثر تعدیل‌کننده انصاف است. این پژوهش از نظر هدف، کاربردی و از نظر روش پژوهش، توصیفی - پیمایشی است و داده‌های مورد نیاز این پژوهش در سال ۱۴۰۰ گردآوری شده است. جامعه آماری این پژوهش مدیران مالی و رؤسای حسابداری شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران است. نحوه انتخاب نمونه بر اساس نمونه‌گیری تصادفی انجام شد که در نهایت به تعداد ۲۷۱ پرسش‌نامه پاسخ داده شد و داده‌های به‌دست‌آمده در تحلیل‌های آماری تجزیه و تحلیل گشت. فرضیه‌های پژوهش با رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری و با استفاده از نرم‌افزار Smart PLS آزمون شد. نتیجه فرضیه اول پژوهش نشان داد که فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست، تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد و این فرضیه پذیرفته شد. نتیجه فرضیه دوم پژوهش نشان داد که فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر مثبت و معنی‌داری ندارد و این فرضیه پذیرفته نشد. نتایج فرضیه سوم و چهارم پژوهش نشان داد که انصاف به‌عنوان متغیر تعدیلگر، رابطه بین فشار اجتماعی اطاعت و انطباق را بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل نمی‌کند و در نتیجه این دو فرضیه نیز پذیرفته نشد. نتایج این پژوهش از نظر کاربردی می‌تواند بر بهبود سازوکارهای حاکمیت شرکتی و افزایش کیفیت گزارشگری مالی و در نتیجه تصمیم‌های سرمایه‌گذاران، قانون‌گذاران و سایر ذی‌نفعان تأثیرگذار باشد.

واژگان کلیدی: فشار اجتماعی اطاعت و انطباق، انصاف، گزارشگری مالی.

طبقه‌بندی موضوعی: G4، G40

۱دکترای حسابداری، واحد گرگان، دانشگاه آزاد اسلامی، گرگان، ایران (E-mail: zeinab.barani@yahoo.com)

۲دانشیار گروه حسابداری، واحد گرگان، دانشگاه آزاد اسلامی، گرگان، ایران (نویسنده مسئول) (E-mail: m_garkaz@yahoo.com)

۳ دانشیار گروه حسابداری، واحد گرگان، دانشگاه آزاد اسلامی، گرگان، ایران (E-mail: alirezamaetooft@gmail.com)



مقدمه

ویژگی‌های شخصیتی و اصول اخلاقی حسابداران می‌تواند بر ارائه گزارشگری مالی تأثیر بگذارد (لوک و همکاران^۱، ۲۰۲۱). اصول اخلاقی به صورت بالقوه می‌تواند برای درک رسالت حرفه حسابداری و گزارشگری مالی، نقش مهمی را ایفا نماید. انصاف به عنوان یکی از ویژگی‌های کیفی گزارشگری مالی و یکی از مهم‌ترین اصول اخلاقی در حسابداری مطرح است (خواجوی و همکاران، ۱۳۹۹). انصاف به عنوان توانایی ارائه صورت‌های مالی منصفانه تعریف می‌شود. انصاف در حسابداری مدیریت برای اطمینان از صداقت و صحت مدیریت در تصمیم‌گیری‌های بااهمیت است و نقش عمده‌ای در حفظ حقوق سهام‌داران و تضمین ثبات عملیات شرکت ایفا می‌کند (درماوان و همکاران^۲، ۲۰۲۲). انصاف از نظر روان‌شناسی بیانگر وجود نوعی عدالت است و معیاری است که می‌تواند بر ارکان سازمان تأثیر بگذارد و نداشتن انصاف تأثیرات مخربی بر سازمان به همراه دارد (سخون^۳، ۲۰۱۶). انصاف در سیستم ارزیابی یک شرکت عامل تعیین‌کننده برخی رفتارهای مهم کارکنان از جمله تعهد و عملکرد در شرکت است و متغیری است که عملکرد شرکت را بهبود می‌بخشد (سوزیانا و همکاران^۴، ۲۰۱۸).

پژوهش‌های جرم‌شناسی و تجارت نشان می‌دهد که نداشتن اصول اخلاقی، منجر به رفتارهای فرصت‌طلبانه در ارائه گزارشگری مالی می‌شود. موقعیت‌هایی که افراد در آن قرار دارند نیز می‌تواند افراد خوب را برای انجام کارهای بد تحت تأثیر قرار دهد. در شرایطی که فشارهای اجتماعی فراوانی در محیط اقتصادی حکم‌فرما است، حسابداران تمایل زیادی به انجام گزارشگری مالی فرصت‌طلبانه دارند (دسای و همکاران^۵، ۲۰۲۰). انواع مختلف فشارهای موجود در محیط کار، باعث ایجاد استرس در حسابداران و مدیران مالی می‌شود و بر نگرش‌ها و عملکرد آن‌ها و کیفیت گزارشگری مالی تأثیرگذار است (دیزورت و لرد^۶، ۱۹۹۷). مطابق با تئوری نمایندگی^۷ کلاسیک، اکثر افراد به دلیل انگیزه و فشار، مجبور به ارائه گزارشگری مالی نادرست و متقلبانه می‌شوند (بایمن و لوئیس^۸، ۱۹۸۹). حسابداران و مدیران مالی اغلب با فشار از طرف منابع مختلف برای تهیه گزارش‌های مالی مواجه می‌شوند. این فشار ممکن است ناشی از انگیزه‌هایی مانند حفظ شغل، افزایش حقوق و پاداش باشد. برخی از حسابداران در برابر فشار، مقاومت بیشتری دارند و از ارتکاب رفتارهای غیراخلاقی اجتناب می‌کنند و برخی دیگر مقاومتشان کمتر است و در برابر فشارها تسلیم می‌شوند (تیان و پترسون^۹، ۲۰۱۶). فشار اجتماعی یکی از انواع فشارهای سازمانی است که می‌تواند منجر به سوگیری در تصمیم‌گیری شود و شخص را وادار به رفتار غیراخلاقی نماید (بی‌شاپ و همکاران^{۱۰}، ۲۰۱۷). در حسابداری و روان‌شناسی، فشار اجتماعی به دو طبقه فشار اجتماعی اطاعت و انطباق طبقه‌بندی می‌شوند. در فشار اجتماعی اطاعت، انتظار می‌رود که افراد از دستورات مقام مافوق پیروی کنند و تحت تأثیر آن قرار گیرند ولی فشار انطباق، ناشی از فشاری است که از سوی همکار و یا همکاران بر فرد یا افراد جهت انطباق با محیط وارد می‌گردد (نوگراهانتی و جاجا^{۱۰}، ۲۰۱۸).

فشارهای اجتماعی یکی از عواملی است که می‌تواند بر ارائه گزارشگری مالی تأثیرگذار باشد (بی‌شاپ و همکاران، ۲۰۱۷). محتوای گزارش‌های مالی برای تصمیم‌گیرندگان بااهمیت بوده و می‌تواند برای آنان پیامدهای اقتصادی با

1. Lauck et al.

2. Darmawan et al.

3. Sekhon

4. Susiana

5. Desai et al.

6. DeZoort & Lord

7. Agency Theory

8. Baiman & Lewis

9. Tian & Peterson

10. Bishop

اهمیتی را به همراه داشته باشد. پرسش اصلی این پژوهش آن است که چه تأثیری بین فشارهای اجتماعی اطاعت و انطباق بر ارائه گزارشگری مالی با در نظر گرفتن اثر تعدیل‌کننده انصاف وجود دارد؟ هدف اصلی پژوهش، درک بهتر تأثیر فشارهای اجتماعی اطاعت و انطباق با در نظر گرفتن اثر تعدیل‌کننده انصاف بر ارائه گزارشگری مالی است. یافته‌های پژوهش ضمن توسعه ادبیات مربوط به فشار اجتماعی، می‌تواند به افزایش کیفیت گزارشگری مالی و مخابره اطلاعات منصفانه به ذی‌نفعان به‌خصوص سهام‌داران کمک نماید. ساختار پژوهش به این شرح است که در ادامه مبانی نظری، پیشینه و فرضیه‌ها ارائه می‌گردد. سپس روش انجام پژوهش، یافته‌های پژوهش و بحث و نتیجه‌گیری بیان می‌شود.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

وجود اخلاق در حرفه حسابداری تداعی‌کننده این موضوع است که صورت‌های مالی باید بتواند برای استفاده‌کنندگان، مفید باشد و فرایند تصمیم‌گیری‌های مالی آنان را بهبود بخشد. رعایت اخلاق حرفه‌ای هم در اجرای عملیات حسابداری و هم گزارشگری مالی، همواره به‌عنوان یکی از مهم‌ترین چالش‌های حرفه حسابداری مطرح بوده و از دغدغه‌های ذی‌نفعان به‌شمار می‌رود. معمولاً فعالیت‌های متقلبانه در ساختار مالی هنگامی رخ می‌دهد که حسابداران و مدیران، الزامات اخلاق حرفه‌ای را رعایت ننمایند. جامعه از متخصصان حرفه حسابداری انتظار دارد که موازین و یا استانداردهای اخلاقی را رعایت و اطمینان حاصل کنند که اطلاعات به موقع، دقیق و شفاف به همه استفاده‌کنندگان نهایی ارائه می‌شود. گزارش‌های مالی که با رعایت ویژگی‌های اخلاقی و استقلال تهیه می‌شوند، اطلاعات مناسبی را برای استفاده‌کنندگان از صورت‌های مالی ایجاد می‌کنند و رفتارهای غیراخلاقی نه تنها شهرت و اعتبار یک فرد را کاهش می‌دهد، بلکه اعتبار شرکت را نیز خدشه‌دار می‌نماید (جای جایرم^۱، ۲۰۱۷). وجود اصول اخلاقی در حرفه نقش فعالی در نگرش و رفتار حسابداران در انجام حرفه حسابداری دارد. ماهیت حرفه حسابداری مستلزم دارا بودن سطح بالایی از اخلاق و شفافیت است، زیرا ارقام صورت‌های مالی باید دقیق، درست، بی‌طرفانه و مربوط باشند تا فرایند تصمیم‌گیری را تسهیل نماید. با این حال، ساختار سیستم‌های اقتصادی و رقابت شدید، برخی از حسابداران را به رفتارهای غیراخلاقی با هدف حداکثر کردن منافع خود یا شرکت ترغیب نموده است. تصمیم‌های غیراخلاقی در گزارشگری مالی تصمیم‌هایی است که به‌عنوان رفتاری غیرقانونی و یا غیراخلاقی شناخته می‌شود. اخلاق در تهیه گزارش‌های مالی، مدیر مالی را ترغیب می‌کند که در موقعیت‌های غیرمعارف مانند قرار گرفتن در شرایط تضاد منافع، تصمیم‌گیری اخلاقی را برگزیند (تورگان^۲، ۲۰۱۸).

از دیدگاه اخلاقی وجود انصاف در تصمیم‌گیری در حرفه حسابداری، ناشی از وجود دو عامل مهم است: الف- انصاف مزیتی مبنی بر سلامت و پرهیزگاری در حرفه حسابداری است. ب- پیامدهای مطلوب حاصل از داشتن انصاف، بیشتر از پیامدهای نامطلوب آن است (بوتریت^۳، ۲۰۰۹). انصاف در رفتار، به معنای عادلانه و منصفانه بودن در تفکر، رفتار و عملکرد است. هدف اصلی تمامی اصول و قواعد بیان‌شده در انصاف، باعث جلوگیری از رفتار غیرمنصفانه می‌گردد. وجود انصاف در بین کارکنان، تلاش آنان را در راستای رسیدن به اهداف سازمان، افزایش داده و اخلاق کاری در سازمان نیز ارتقا می‌یابد. بهبود عدالت و انصاف در سازمان سبب افزایش مشارکت کارکنان در افشای تقلب‌ها خواهد شد (سیفرت و همکاران^۴، ۲۰۱۴). مطابق با تئوری انصاف، هنگامی که افراد با موقعیت‌های منفی روبه‌رو می‌شوند، آنچه را که واقعاً

1. Jaijairam

2. Turegun

3. Boatright

4. Seifert et al

رخ داده است با آنچه که می‌توانسته رخ دهد، مقایسه نموده و اگر ارزیابی آن‌ها منفی قلمداد شود نسبت به آن واکنش نشان می‌دهند (فولگر و کروپانزانو^۱، ۱۹۹۸). اصل انصاف بیانگر آن است که قواعد، رویه‌ها و تکنیک‌های حسابداری باید منصفانه، بدون سوپیه و بی‌طرفانه باشند (اسکات^۲، ۱۹۴۱). داشتن انصاف از رفتارهای اخلاقی رهبران در سازمان‌ها است. افراد با انصاف، در مورد دیگران، بی‌طرفانه رفتار نموده و رفتاری آشکار و شفاف دارند. گزارش‌های منصفانه بدین معناست که اطلاعات مالی و حسابداری باید بدون سوگیری ارائه شود؛ یعنی مطابق با شواهد حسابداری قابل اتکا باشد و اطمینان حاصل شود که صورت‌های مالی قابل اعتماد و تأیید شده هستند. هدف از انصاف این است که صورت‌های مالی برای سرمایه‌گذاران و استفاده‌کنندگان نهایی مفیدتر باشد (مینتز و موریس^۳، ۲۰۰۷).

فضای حاکم بر سازمان بر رفتار و عملکرد کارکنان تأثیرگذار است (راندهاوا و کور^۴، ۲۰۱۴). فشار اجتماعی حالتی روانی است که به یک منبع یا نیرو نیاز دارد. اجبار به‌عنوان یک نیرو در ایجاد فشار اجتماعی بر کارکنان تعریف می‌شود. فشار اجتماعی به دلیل ترس و اضطرابی که در افراد ایجاد می‌کند، می‌تواند منجر به ارتکاب تقلب در بین کارکنان گردد (دونگان و گانون^۵، ۲۰۰۸). فشارهای داخلی و خارجی وارد شده به مدیران و کارکنان یکی از دلایل مهم عدم صداقت در افراد است. در این شرایط آنان برای نشان دادن خود به شیوه‌ای مطلوب و هم‌سو نمودن خود از نظر اجتماعی، به احتمال زیاد به دلیل افزایش فشار اجتماعی بیشتر به سوی تقلب متمایل می‌گردند (اوکانر و همکاران^۶، ۲۰۲۱). تئوری مشروعیت بیان می‌کند که افراد به اطاعت از شخصیت‌های مافوق خود، وادار می‌گردند. مطابق با این تئوری، پیش‌بینی می‌شود که فشار اجتماعی مدیرعامل به شکل فشار اطاعت، بر تهیه صورت‌های مالی توسط مدیران مالی تأثیرگذار است (بی‌شاپ و همکاران^۷، ۲۰۱۳). فشار اطاعت باعث می‌شود زیردستان رفتاری متفاوت از رفتارهای مطلوب خود داشته و منجر به رفتارهایی شود که با نگرش‌ها، اعتقادات و ارزش‌های شخصی آن‌ها مغایر است. ادبیات پژوهش نشان می‌دهد که در یک ساختار سلسله‌مراتبی، مافوق اختیاراتی دارد و رفتار زیردستان تحت نفوذ فشارهای نامناسب اجتماعی از طرف مافوق قرار می‌گیرد. فشار وارد شده از سوی شخص مافوق می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد، زیرا شخص مافوق قدرت مجازات نمودن و یا پرداخت پاداش به کارمندان زیردست خود را دارد (تسونوگایا و همکاران^۸، ۲۰۱۷). ساختار سلسله‌مراتبی در بنگاه‌ها نشان می‌دهد که فشار از طرف مافوق بر رفتار زیردستان تأثیر می‌گذارد، به‌عنوان مثال، فشار مدیرعامل می‌تواند نتایج گزارشگری مالی تحت کنترل مدیر مالی را تحت تأثیر قرار دهد. در شرکت‌هایی که صورت‌های مالی آنان دستکاری شده، مدیران عامل از قدرت و اختیار خود برای اعمال فشار بر مدیر مالی در مورد روش‌های گزارشگری مالی استفاده می‌کنند. مدیران عامل با سابقه بیشتر، بر مدیر مالی تازه منصوب شده فشار می‌آورند که برای افزایش پاداش خود، سود را مدیریت کنند (دیکولی و همکاران^۹، ۲۰۲۰). بیکر و همکاران^۸ (۲۰۱۹) در پژوهشی با عنوان تأثیر قدرت مدیرعامل و مدیر مالی بر ارقام تعهدی و مدیریت سود واقعی نشان داده‌اند که فشار مدیرعامل بر مدیران مالی و جایگاه سازمانی مدیرعامل باعث مدیریت سود می‌شود.

فشار همکاران، نوعی نفوذ گروهی یک شخص و یا گروهی از افراد همکار است که سایر افراد را ترغیب می‌کند تا باورها، نگرش‌ها، ارزش‌ها یا رفتارهای خود را برای سازگاری با گروه تغییر دهند و این فشار می‌تواند بر کارکرد فرد تأثیر

¹ Folger & Cropanzano

² Scott

³ Mintz & Morris

⁴ Randhawa & Kaur

⁵ Donegan & Ganon

⁶ O'Connor et al.

⁷ Tsunogaya et al.

⁸ Baker et al.

منفی داشته باشد. در محیط‌های مختلف، اکثر افراد تمایل دارند با کسانی ارتباط برقرار کنند که بیشتر شبیه آن‌ها هستند. در واقع، ویژگی‌های اجتماعی در شکل‌گیری روابط، قوی‌ترین پیش‌بینی‌کننده هستند و ممکن است افراد در برابر فشار همکاران تسلیم می‌شوند؛ زیرا می‌خواهند در گروه همکاران پذیرفته شوند. یکی از دلایلی که افراد در برابر فشار همسالان تسلیم می‌شوند، ترس از پذیرفته نشدن توسط آنان است. انطباق زمانی ممکن است مشکلاتی را ایجاد کند که همسالان بر یکدیگر تأثیر بگذارند تا در فعالیت‌های انحرافی شرکت کنند (مای‌نا^۱، ۲۰۱۵). ادبیات پژوهش برینک و همکاران^۲ (۲۰۱۵) نشان داد که اگر شخصی تحت فشار همکاران قرار بگیرد، ممکن است بتواند از همکاران فاصله گرفته و استقلال خود را حفظ نماید در حالی که احتمالاً نمی‌تواند استقلال خود را برای گزارش دادن به مافوق حفظ نماید. در بسیاری از شرایط، فردی که تحت فشار ناعادلانه‌ای از همکاران قرار دارد، این امکان را دارد که رفتار نادرست را به یک فرد مافوق گزارش کند.

تئوری سلسله‌مراتب^۳ در علم مدیریت نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی مدیران می‌تواند بر تصمیم‌گیری و غلبه آنان بر مشکلات سازمانی تأثیرگذار باشد و عملکرد شرکت را بهبود بخشد (هامبریک و مسون^۴، ۱۹۸۴). روان‌شناسی و رفتار سازمانی نیز نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی افراد و مدیران می‌تواند نقش بااهمیتی در تصمیم‌گیری‌های آن‌ها داشته باشد و همچنین ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری، ممکن است بر تمایل مدیران به تقلب تأثیرگذار باشد (برادی و همکاران^۵، ۲۰۱۲). ادبیات پژوهش نشان می‌دهد که فشار قابل ملاحظه‌ای از نظر حرفه‌ای و اخلاقی بر حسابداران وجود دارد و حسابداران باید هنگام تصمیم‌گیری‌های اخلاقی به اصول اخلاقی پایبند باشند (دان و سینتی^۶، ۲۰۱۹). افراد دارای شخصیت اخلاقی قوی و محکم، بیشتر از افرادی که شخصیت اخلاقی ضعیف دارند، تصمیم‌های خود را مطابق با اصول اخلاقی انجام می‌دهند، زیرا آن‌ها بیشتر قادر به تحمل هرگونه فشار هستند (جانسون^۷، ۲۰۱۹). انصاف به‌عنوان یکی از عوامل مؤثر در ایجاد عدالت سازمانی و یکی از معیارهای قضاوتی در گزارشگری مالی است. رعایت انصاف برای حسابداران ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است و این امر نیز می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های ناشی از کنترل گردیده و موجب ارتقای جایگاه حسابداران در جامعه شود (خواجوی و همکاران، ۱۳۹۹). رعایت انصاف در ارائه گزارش‌های مالی بدین معنی است که تهیه‌کنندگان اطلاعات با حسن نیت کار کرده‌اند و رویه‌های حسابداری را با توجه به اصول اخلاقی به کار برده‌اند اعمال انصاف در ارائه صورت‌های مالی باید مطابق با اصول پذیرفته‌شده حسابداری و استانداردهای حسابداری باشد، در غیر این صورت پیامدهای نامطلوبی را به دنبال خواهد داشت. یکی از پیامدهای نامطلوب، ظهور شیوه‌های متقلبانه در گزارشگری مالی است (بلکویی^۸، ۲۰۲۱). فشارهای ناشی از انگیزه‌های متضاد ممکن است منجر به رفتارهای غیرمنصفانه در حسابداری مانند ارائه گزارشگری مالی متهورانه شود (دیزورت و لرد، ۱۹۹۷). فشارهای اجتماعی در ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیرگذار بوده و فشار اطاعت احتمالاً بیشتر از فشار انطباق، به گزارشگری مالی نادرست منجر می‌گردد (برینک و همکاران، ۲۰۱۸).

در ادامه به برخی پژوهش‌های انجام‌شده در این حوزه اشاره می‌گردد:

1. Maina
 2. Brink et al.
 3. Upper Echelons Theory
 4. Hambrick & Mason
 5. Brody et al.
 6. Dunn & Sainty
 7. Johnson
 8. Belkaoui

لیانگ و همکاران^۱ (۲۰۲۲) در پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر فشارهای اجتماعی بر گزارشگری داوطلبانه مسئولیت اجتماعی شرکت" به این نتیجه رسیدند که حضور یک مدیر در ترکیب هیئت‌مدیره که در تهیه گزارش‌های مسئولیت اجتماعی نقش داشته است، می‌تواند به تسهیل گزارشگری در این حوزه کمک نماید. دیگر نتایج پژوهش نشان داد که فشارهای اجتماعی بر تصمیم در مورد گزارشگری داوطلبانه مسئولیت اجتماعی شرکت تأثیر دارد.

فلوراکیس و ساینانی^۲ (۲۰۲۱) در پژوهشی با عنوان "آیا مدیران مالی می‌توانند در برابر فشارهای بی‌رویه مدیران عامل برای مدیریت سود مقاومت کنند؟" به این نتیجه رسیدند که شرکت‌هایی که مدیران مالی آن‌ها در برابر فشارهای مدیران عامل مقاومت می‌کنند نسبت به شرکت‌هایی که مدیران مالی آن‌ها مقاومت نمی‌کنند، به احتمال کمتری درگیر مدیریت سود می‌شوند. به‌طور کلی، یافته‌های پژوهش نشان داد که شرکت‌ها می‌توانند کیفیت گزارشگری مالی را با ایجاد شرایطی که مدیر مالی در برابر فشارهای مدیرعامل مقاومت می‌کند، بهبود بخشند.

دسای و همکاران (۲۰۲۰) در پژوهش "تأثیر نظریه‌های تلویحی انعطاف‌پذیری شخصیت بر گزارشگری مالی فرصت‌طلبانه" نشان دادند که ویژگی‌های شخصیتی و فشارهای محیطی منجر به بروز گزارشگری مالی فرصت‌طلبانه و کاهش صداقت در گزارشگری مالی می‌شود. اگر افراد برای انجام امور تحت فشار قرار نگیرند، از طریق کاهش احتمال سهل‌انگاری و فاصله داشتن از برخی ویژگی‌های روانی مانند کمال‌گرایی، احتمال گزارشگری فرصت‌طلبانه در سازمان کاهش می‌یابد.

محمودی و سوپری یادی^۳ (۲۰۱۹) در پژوهشی با عنوان "تأثیر دین‌داری بر مدیریت سود تحت فشار اطاعت" بررسی نمودند که آیا سطح دین‌داری فرد رابطه بین فشار اطاعت و مدیریت سود واقعی را تعدیل می‌کند یا خیر. نتایج این مطالعه نشان داد حسابداران که تحت فشار اطاعت قرار گرفتند، گرایش به مدیریت سود واقعی دارند. دین‌داری به‌عنوان متغیر تعدیلگر رابطه بین فشار اطاعت و مدیریت سود واقعی را به‌طور معنی‌داری کاهش نداد و تأثیر دین‌داری در مدیریت سود معنی‌دار نبوده است.

بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) در پژوهشی با عنوان "تأثیر فشار نفوذ اجتماعی مدیرعامل و تجربه حسابداری مدیران مالی بر تصمیم‌های گزارشگری مالی مدیران مالی" به بررسی میزان فشار انطباق و اطاعت نامناسب از مدیرعامل برای تجدیدنظر در گزارشگری مالی برای تحقق هدف سود پرداختند. نتایج نشان داد که فشار انطباق و اطاعت از مدیرعامل به‌طور معنی‌داری تمایل مدیر مالی را برای تجدیدارائه در موجودی مواد اولیه افزایش می‌دهد. هر دو نوع فشار انطباق و اطاعت از طرف مدیران عامل بر تصمیم‌های گزارشگری مالی مدیران مالی تأثیر دارد.

هیتر^۴ (۲۰۱۶) در پژوهشی با عنوان "انگیزه‌های پاداش در گزارشگری مالی و نفوذ مدیرعامل بر مدیر مالی"، نشان داد که مدیران عاملی که نفوذ سازمانی بیشتری بر مدیر مالی دارند توانایی کسب پاداش بیشتری را از طریق گزارشگری مالی غیرمنصفانه دارند. نتایج این پژوهش رابطه مثبت و معنی‌داری بین شاخص قدرت مدیرعامل و معیارهای مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی و مدیریت سود واقعی نشان داد. همچنین نفوذ مدیرعامل شرکت بر مدیر مالی یک عامل مهم احتمالی در سوگیری صورت‌های مالی و گرفتن پاداش بیشتر است.

کلیتون و ون استادن^۵ (۲۰۱۵) در پژوهشی با عنوان "تأثیر فشار نفوذ اجتماعی بر تصمیم‌گیری اخلاقی حسابداران حرفه‌ای: شواهد استرالیا و نیوزیلند" به این نتیجه رسیدند که علی‌رغم اعضای سازمان‌های حرفه‌ای که دارای سطح

1. Liang et al.

2. Florackis & Sainani

3. Mahmudi & Supriyadi

4. Heater

5. Clayton & Van Staden

بالایی از قضاوت اخلاقی هستند، فشار اطاعت و انطباق در تصمیم‌گیری اخلاقی آن‌ها تأثیرگذار است. افرادی که تحت فشار اطاعت قرار گرفته‌اند از نظر تصمیم‌گیری اخلاقی در پایین‌ترین سطح هستند و همچنین پاسخ‌دهندگانی که سطوح بالایی از تعهد سازمانی و یا حرفه‌ای را دارند، کمتر در معرض فشار نامناسب نفوذ اجتماعی قرار می‌گیرند.

شریف خفری و همکاران (۱۴۰۱) با انجام پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر آنومی فشار اجتماعی بر گزارشگری شهروند شرکتی" نتیجه گرفتند که آنومی فشار اجتماعی بر گزارشگری شهروند شرکتی تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد. در واقع نتیجه کسب‌شده گویای این واقعیت است که گزارشگری شهروند شرکتی در نتیجه هنجارهای شکل‌گرفته ناشی از آنومی فشار اجتماعی می‌تواند مجموعه‌ای از اقدامات بشردوستانه، کمک‌های نیکوکارانه و اشکال دیگری از اقدامات انجام‌شده متعهدانه شرکت در برابر محیط اجتماعی و ذی‌نفعان را در برگیرد.

میری و همکاران (۱۴۰۰) با انجام پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر سنگربندی مدیرعامل بر فشار اجتماعی ذی‌نفعان: نقد نظریه ثبات هژمونیک" این‌گونه نتیجه گرفتند که سنگربندی مدیرعامل بر فشارهای اجتماعی تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد. این نتیجه در واقع نقد نظریه ثبات هژمونیک در سطح تئوری‌های نمایندگی در شرکت‌های بازار سرمایه می‌باشد و بیان‌کننده این واقعیت است که وجود سنگربندی به منظور ثبات مدیرعامل در رأس حاکمیت و تصمیم‌گیری شرکت هم‌سو با ثبات هژمونیک، نمی‌تواند عاملی برای کنترل فشارهای اجتماعی ذی‌نفعان باشد.

خاکی و همکاران (۱۴۰۰) در پژوهشی با عنوان "آنومی فشارهای اجتماعی بر گزارشگری مالی متهورانه: تحلیل نظریه برداشت نقدگرایانه مدیر" به این نتیجه رسیدند که آنومی فشارهای اجتماعی، نوعی هنجار، بر مبنای انتظارات و باورهای اجتماعی هستند که خواستار کنش اجتماعی مسئولانه از طرف شرکت به منظور برآورده ساختن انتظارات بازار سرمایه می‌باشد. همچنین نتایج پژوهش نشان داد که آنومی فشار اجتماعی بر گزارشگری مالی متهورانه تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد.

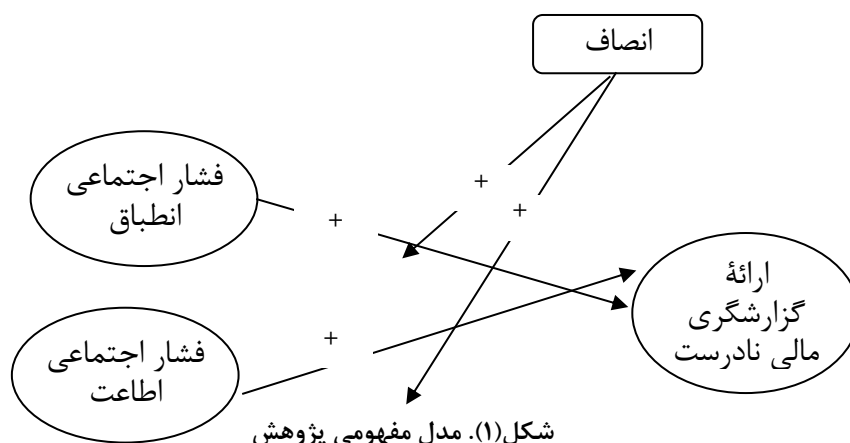
گلشائیان و همکاران (۱۳۹۹) در پژوهشی "فشارهای اجتماعی، تعهد و ویژگی‌های شخصیتی بر قضاوت حساب‌برسان" را بررسی کردند. نتایج پژوهش نشان داد که بین فشار اطاعت و قضاوت حساب‌برسان و بین فشار تطابق و قضاوت حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود دارد. بین متغیرهای تعهد حرفه‌ای، تعهد عاطفی، تعهد هنجاری و تعهد مستمر بر قضاوت حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود دارد. بین فاصله قدرت و فردگرایی بر قضاوت حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود دارد. بین فردگرایی و قضاوت حساب‌برسان رابطه معنی‌داری وجود ندارد.

رضالوئی و مهدوی (۱۳۹۹) در پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر فشارهای هم‌نوایی و فرمان‌برداری بر تصمیم‌گیری غیراخلاقی مدیران مالی با تأکید بر نقش تعدیل‌کنندگی ویژگی‌های فردی"، نقش فشارهای هم‌نوایی و فرمان‌برداری در فرایند تصمیم‌گیری غیراخلاقی و همچنین نقش جهت‌گیری فاصله قدرت، تعهد حرفه‌ای و تعهد سازمانی را به‌عنوان متغیرهای تعدیل‌کننده بررسی کردند تا درک بهتری از فرایند تصمیم‌گیری غیراخلاقی حسابداران به‌دست آید. یافته‌های پژوهش حاکی از تأثیر فشار انطباق (هم‌نوایی) و اطاعت بر احتمال تصمیم‌گیری غیراخلاقی است. همچنین رابطه بین فشار اطاعت بر تصمیم‌گیری غیراخلاقی را تعهد حرفه‌ای و جهت‌گیری فاصله قدرت تعدیل می‌کند ولی در خصوص اثر تعدیل‌کنندگی تعهد سازمانی تأثیری مشاهده نشده است.

فرضیه‌های پژوهش

تئوری شبکه‌های اجتماعی^۱ نشان می‌دهد که روابط اجتماعی و حرفه‌ای بین عوامل اقتصادی مانند مدیرعامل و مدیران مالی بر رفتار، تصمیم‌گیری و کیفیت کار آنان تأثیرگذار است (گرانووتر^۲، ۲۰۰۵). مطالعات در مورد افراد حرفه‌ای در سازمان‌ها نشان می‌دهد که فشار از طرف مدیران، گاهی اوقات باعث می‌شود که افراد با رفتار درخواست‌شده، قاطعانه مخالفت کرده و به‌عنوان یک فرد حرفه‌ای مستقل عمل کنند. فشار اجتماعی به‌عنوان وضعیتی تعریف می‌شود که در آن کارکنان از سوی همسالان، سرپرستان و سایر اعضای سازمان تحت فشار قرار می‌گیرند تا ارزش‌های اخلاقی خود را برای دستیابی به اهداف سازمان به خطر بیندازند. رفتار غیراخلاقی کارکنان تحت تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و عوامل موقعیتی یا سازمانی است. حسابداران و مدیران مالی اغلب با فشار از طرف منابع مختلف برای تهیه گزارش‌های مالی مواجه می‌شوند. این فشار ناشی از انگیزه‌هایی مانند حفظ شغل، ارزیابی عملکرد مثبت، افزایش حقوق و پاداش ناشی می‌شود. احتمال دارد حسابداران در برابر فشار تسلیم شوند که دلیل آن می‌تواند بالا یا پایین بودن ویژگی‌های فردی مانند تعهد حرفه‌ای و تعهد سازمانی آنان باشد (تیان و پترسون، ۲۰۱۶).

- فرضیه اول: فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد.
 فرضیه دوم: فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد.
 فرضیه سوم: انصاف رابطه بین فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل می‌کند.
 فرضیه چهارم: انصاف رابطه بین فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل می‌کند.



روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از بعد هدف، کاربردی و از نوع پژوهش‌های توصیفی - پیمایشی است و از بعد زمانی، پژوهشی مقطعی می‌باشد. برای جمع‌آوری اطلاعات مربوط به ادبیات این پژوهش و مباحث نظری مرتبط با موضوع از روش مطالعات کتابخانه‌ای و جهت جمع‌آوری داده‌ها جهت آزمون فرضیات از روش میدانی استفاده شده است. برای جمع‌آوری داده‌های پژوهش از پرسش‌نامه مدل شخصیت‌شناسی هگزاگو و سناریو استاندارد مبتنی بر پژوهش بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) استفاده شد و روایی و پایایی پرسش‌نامه‌ها بررسی و بومی‌سازی گردید. داده‌های موردنیاز این پژوهش در سال ۱۴۰۰ گردآوری شده است. جامعه آماری این پژوهش مدیران مالی و رؤسای حسابداری شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس

1. Social Network Theory

2. Granovetter

اوراق بهادار تهران است. تعداد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس در مقطع مورد بررسی ۳۷۰ شرکت بود که در هر شرکت مدیر مالی و رئیس حسابداری به‌عنوان پاسخ‌دهنده تعیین شدند که جمعاً ۷۴۰ نفر به‌عنوان جامعه آماری پژوهش در نظر گرفته شد. برای تعیین حجم نمونه از فرمول کوکران به شرح رابطه زیر استفاده گردید:

$$n = \frac{Nz^2pq}{Nd^2 + z^2pq}$$

در رابطه فوق:

N = حجم جامعه؛ $Z = 1/96$ ؛ $p = q = 0/5$ و d = خطای برآورد نمونه که برابر با $0/05$ است.

با توجه به رابطه فوق، تعداد نمونه آماری ۲۵۳ نفر می‌باشد و نمونه به‌صورت نمونه‌گیری تصادفی انتخاب شد. برای افزایش اعتبار پژوهش، تعداد پرسش‌نامه‌های ارسال شده ۵۰ درصد بیشتر بین شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس توزیع گردید یعنی ۳۸۰ پرسش‌نامه که در نهایت تعداد ۲۷۱ پرسش‌نامه صحیح و قابل استفاده جهت تحلیل‌های آماری دریافت گردید. برای این فرایند، ابتدا لیست شرکت‌های بورسی از سازمان بورس اوراق بهادار دریافت گردید و سپس پرسش‌نامه‌ها جهت فرایند تکمیل، برای مدیران مالی و رؤسای حسابداری شرکت‌های پذیرفته‌شده بورس اوراق بهادار تهران که دربرگیرنده حجم نمونه پژوهش بوده‌اند ارسال گردیده است. جهت آزادی عمل پاسخ‌گویان، پرسش‌نامه‌های ارسالی بدون قید نام پاسخ‌دهنده و نام شرکت ارسال شده بود تا پاسخ‌دهنده بتواند با آزادی کامل خود را در موقعیت فرضی طرح قرار داده و واقعیت‌های موجود را بیان نماید. برای آزمون فرضیه‌ها و مدل پژوهش ابتدا داده‌های به‌دست آمده از پرسش‌نامه‌های توزیع شده با استفاده از روش‌های آمار توصیفی تجزیه و تحلیل گردید و سپس در بخش آمار استنباطی برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، داده‌ها با استفاده از رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری و با استفاده از نرم‌افزار PLS Smart تجزیه و تحلیل و آزمون شد.

تعریف متغیرها

متغیر وابسته:

ارائه گزارشگری مالی نادرست: متغیر وابسته پژوهش حاضر، ارائه گزارشگری مالی نادرست است. برای اندازه‌گیری این متغیر از پرسش‌نامه مقاله بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) استفاده گردیده است. بر اساس اطلاعات این طرح، یکی از نزدیک‌ترین رقبای شرکت تولیدکننده ملزومات شبکه انتقال و توزیع برق، محصولی مشابه را معرفی می‌کند که از نظر فناوری، برتر و از نظر قیمت، ارزان‌تر از محصول شرکت است. محصول شرکت رقیب به احتمال زیاد باعث کاهش تقاضا و قیمت فروش موجودی کالای شرکت خواهد شد. مدیر مالی تصمیم می‌گیرد برای ارزیابی موجودی کالای شرکت تعدیلاتی انجام دهد و از خالص ارزش فروش برای اندازه‌گیری آن استفاده کند. بر اساس ارزیابی اولیه، مدیر مالی به‌طور آزمایشی پیشنهاد می‌کند که موجودی کالا تا مبلغ دو میلیارد ریال کاهش یابد تا خالص ارزش فروش به ۱۸۶ میلیارد ریال برسد (تعدیل یک درصد ارزش موجودی). پیشنهاد دو میلیارد ریال تعدیلات، تقریباً ۳/۶ درصد از درآمد قبل از کسر مالیات، ۰/۳ درصد از فروش و ۰/۳۶ درصد از کل دارایی‌ها است. اگر تعدیلات مدیر مالی به‌طور کامل انجام شود، سود هر سهم قبل از کسر مالیات از ۱۱۰۰۰ ریال به ۱۰۶۰۰ ریال کاهش می‌یابد. سؤالی که مطرح شد این است که چقدر احتمال می‌دهید تعدیلات نهایی موجودی کالا به مبلغ دو میلیارد ریال (موجودی کالا تا مبلغ دو میلیارد ریال کاهش یابد) و سود هر سهم قبل از کسر مالیات را ۱۰۶۰۰ ریال ثبت شود؟ برای پاسخ به این سؤال از طیف لیکرت پنج‌گزینه‌ای با نقاط انتهایی ۱ = خیلی بعید است، ۲ = بعید است، ۳ = متوسط، ۴ = محتمل است و ۵ =

خیلی محتمل است، استفاده شد. پاسخ بالاتر نشان‌دهنده تعدیلات نهایی موجودی کالا به عدد کوچک‌تر یعنی تعدیلات دو میلیارد ریال، سود هر سهم ۱۰۶۰۰ ریال است. ثبت تعدیلات نهایی موجودی کالا به عدد کوچک‌تر نوعی اعمال سیاست جسورانه در تهیه صورت‌های مالی است که باعث افزایش سود می‌شود.

متغیر مستقل:

فشار اجتماعی: فشار اجتماعی از دو دیدگاه فشار اطاعت و فشار انطباق بررسی گشت. برای اندازه‌گیری این متغیر از پرسش‌نامه مقاله بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) استفاده گردید. برای پاسخ به سؤال‌ها از طیف لیکرت پنج‌گزینه‌ای استفاده شد. پاسخ بالاتر در سؤال‌های مربوط به فشار اطاعت و انطباق، نشان‌دهنده اطاعت و انطباق است.

متغیر تعدیلگر:

انصاف: متغیر تعدیلگر این پژوهش انصاف است که یکی از جنبه‌های ویژگی شخصیتی صداقت و تواضع، یکی از ابعاد مدل هگزاکو^۱ برگرفته از مقاله اشتون و همکاران^۲ (۲۰۰۴) است. این مدل یک چارچوب شش‌بعدی از ساختار شخصیت افراد است که اغلب در پژوهش‌های شخصیت‌شناسی و رفتار سازمانی در گزارشگری مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این مدل، انصاف تمایل به جلوگیری از ارتکاب اقدامات متقلبانه یا فساد است. برای پاسخ به سؤالات از طیف لیکرت ۵-پنج‌گزینه‌ای با اعداد ۱ تا ۵ استفاده شد، ۱ = با عنوان کاملاً مخالف شروع می‌گردد و به ۵ = کاملاً موافق خاتمه می‌یابد.

یافته‌های پژوهش

اطلاعات جمعیت شناختی پژوهش در جدول (۱) ارائه شده است.

جدول (۱). جمعیت شناختی پژوهش

متغیر	فراوانی	درصد	متغیر	فراوانی	درصد
جنسیت:			تحصیلات:		
زن	۴۹	۱۸	کارشناسی	۲۲	۸
مرد	۲۲۲	۸۲	کارشناسی ارشد	۱۱۶	۴۳
			دانشجوی دکتری	۶۹	۲۵
			دکتری	۶۴	۲۴
جمع	۲۷۱	۱۰۰	جمع	۲۷۱	۱۰۰
سن:			سابقه کار:		
زیر ۲۵ سال	۱۱	۴	زیر ۵ سال	۲۵	۹
۲۵ تا ۳۵ سال	۳۵	۱۳	۵ تا ۱۰ سال	۴	۱
۳۶ تا ۴۵ سال	۱۲۵	۴۶	۱۱ تا ۱۵ سال	۹۲	۳۴
بالای ۴۵ سال	۱۰۰	۳۷	بالای ۱۵ سال	۱۵۰	۵۶
جمع	۲۷۱	۱۰۰	جمع	۲۷۱	۱۰۰

نتایج نشان می‌دهد که ۸۲ درصد پاسخ‌دهندگان مرد و ۱۸ درصد زن هستند. پاسخ‌دهندگان، ۴ درصد زیر ۲۵ سال، ۱۳ درصد بین ۲۵ تا ۳۵ سال، ۴۶ درصد بین ۳۶ تا ۴۵ سال و ۳۷ درصد بالای ۴۵ سال سن دارند. سطح تحصیلات ۸ درصد

1. Hexaco Model

2. Ashton et al.

کارشناسی، ۴۳ درصد کارشناسی‌ارشد، ۲۵ درصد دانشجوی دکتری و ۲۴ درصد دکتری می‌باشد. ۹ درصد زیر ۵ سال، ۱ درصد بین ۵ تا ۱۰ سال، ۳۴ درصد بین ۱۱ تا ۱۵ سال و ۵۶ درصد بالای ۱۵ سال سابقه کار دارند.

آمار توصیفی متغیرهای اصلی پژوهش

آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول (۲) ارائه شده است.

جدول (۲). آمار توصیفی متغیرهای اصلی پژوهش

متغیرها	میانگین	انحراف معیار	کمینه	بیشینه	دامنه
فشار اجتماعی انطباق	۳/۲۳۰	۱/۱۲	۱	۵	۱ تا ۵
فشار اجتماعی اطاعت	۲/۵۲۶	۰/۸۷۹	۱	۵	۱ تا ۵
انصاف	۳/۷۵۰	۰/۷۱۱	۱	۵	۱ تا ۵
ارائه گزارشگری مالی نادرست	۳/۱۷۳	۱/۱۵	۱	۵	۱ تا ۵

نتایج نشان می‌دهد که از بین این متغیرها فشار اجتماعی اطاعت دارای کمترین میانگین (۲/۵۲۶) و انصاف دارای بیشترین میانگین (۳/۷۵۰) می‌باشد.

مدل اندازه‌گیری

در این پژوهش جهت بررسی مدل از سه معیار پایایی^۱، روایی هم‌گرا^۲ و روایی واگرا^۳ استفاده شده است. پایایی سازه‌ها از طریق بارهای عاملی هر یک از گویه‌ها، آلفای کرونباخ، پایایی ترکیبی^۴ هر یک از سازه‌ها تحلیل و بررسی شده است (فرنل و لارکر^۵، ۱۹۸۱).

بارهای عاملی پژوهش

جدول (۳) بارهای عاملی مربوط به گویه‌های متغیرهای پژوهش را نشان می‌دهد.

جدول (۳). بارهای عاملی گویه‌های ابزارهای اندازه‌گیری

فشار اجتماعی اطاعت (OP)		فشار اجتماعی انطباق (CP)		انصاف (F)		ارائه گزارشگری مالی نادرست	
گویه	بار عاملی	گویه	بار عاملی	گویه	بار عاملی	گویه	بار عاملی
OP _۱	۰/۵۸	CP _۱	۰/۷۴	F _۱	۰/۸۲	FR _۱	۰/۹۲
OP _۲	۰/۵۶	CP _۲	۰/۹۱	F _۲	۰/۷۹	FR _۲	۰/۸۴
OP _۳	۰/۷۹			F _۳	۰/۷۳		
OP _۴	۰/۶۹			F _۴	۰/۸۲		
OP _۵	۰/۸۱						

^۱. Reliability

^۲. Convergent Validity

^۳. Discriminant Validity

^۴. Composite reliability

^۵. Fornell & Larcker

بارهای عاملی مساوی و بزرگ‌تر از ۰/۴ برای هر گویه، دلالت بر ساختار خوب دارند. همان‌طور که مشاهده می‌شود بارهای عاملی همه گویه‌ها از ۰/۴ بیشتر است و این نشان می‌دهد که گویه‌ها مناسب هستند.

آزمون پایایی و روایی

سطح قابل قبول برای آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی، ۰/۷ و بیشتر است. مقادیر به دست آمده برای این شاخص‌ها در جدول (۴) حاکی از پایایی قابل قبول ابزارهای اندازه‌گیری است.

جدول (۴). آزمون پایایی و روایی ابزارهای اندازه‌گیری

متغیرها	آماره‌ها	آلفای کرونباخ	پایایی ترکیبی	AVE
فشار اجتماعی انطباق	۰/۸۲	۰/۸۸	۰/۶۶	
فشار اجتماعی اطاعت	۰/۸۴	۰/۸۷	۰/۵۵	
انصاف	۰/۹۳	۰/۹۴	۰/۵۴	
ارائه گزارشگری مالی نادرست	۰/۷۳	۰/۸۶	۰/۷۶	

روایی هم‌گرای پژوهش

برای بررسی روایی هم‌گرا، از شاخص میانگین واریانس استخراج شده^۱ (AVE)، استفاده شده است. مقدار میانگین واریانس استخراج شده باید ۰/۵ و بیشتر باشد (چین^۲، ۱۹۹۸)، به این معنی که سازه مورد نظر ۵۰ درصد یا بیشتر، واریانس شاخص‌های خود را تبیین می‌کند. این مقادیر در جدول (۴) آورده شده‌اند که مبین واریانس تبیین شده کافی ابزارهای اندازه‌گیری هستند.

روایی واگرایی پژوهش

برای بررسی روایی واگرایی سازه‌ها، جذر میانگین واریانس استخراج شده هر متغیر باید از همبستگی آن متغیر با دیگر متغیرها بیشتر باشد (فرنل و لارکر، ۱۹۸۱). به این معنی که همبستگی هر متغیر پنهان و شاخص‌های (متغیرهای آشکار) آن باید بیشتر از همبستگی آن متغیر با دیگر متغیرها باشد.

جدول (۵). ماتریس همبستگی متغیرهای پژوهش و جذر AVE

متغیرها	۱	۲	۳	۴
۱- فشار اجتماعی انطباق	۰/۸۱			
۲- فشار اجتماعی اطاعت	-۰/۰۸۹	۰/۷۴		
۳- انصاف	۰/۱۴۹*	۰/۱۸۹**	۰/۷۳	
۴- ارائه گزارشگری مالی نادرست	-۰/۳۱۰**	۰/۳۹۲**	-۰/۴۶۳**	۰/۸۷

* $p < 0.05$ ، ** $p < 0.01$

1. Average Variance Extracted

2. Chin

جذر میانگین واریانس استخراج‌شده در انتهای هر ردیف در جدول (۵) آورده شده است. مشاهده می‌شود مقادیر مربوط به هر متغیر از همبستگی هر متغیر با دیگر متغیرها بیشتر است و این نشان‌دهنده روایی و اگرایی قابل قبول ابزارهای اندازه‌گیری است.

برازش مدل کلی

برای برازش مدل از ضریب تعیین (R^2) و آماره Q^2 استفاده شده است. ضریب تعیین (R^2) معیاری است که بیانگر میزان تغییرات هر یک از متغیرهای وابسته مدل است که به وسیله متغیرهای مستقل تبیین می‌شود. مقادیر R^2 برابر با ۰/۶۷، ۰/۳۳ و ۰/۱۹ در مدل‌های ساختاری با رهیافت حداقل مربعات جزئی (PLS) به ترتیب قابل توجه، متوسط و ضعیف توصیف می‌شوند (چین، ۱۹۹۸). آماره Q^2 را استون و گیسر^۱ (۱۹۷۵) معرفی کرده‌اند و قدرت پیش‌بینی مدل در متغیرهای وابسته با آن مشخص می‌شود. مقادیر منفی پذیرفته نیست و باید مقادیر مثبت باشند. اگر مقدار شاخص Q^2 مثبت باشد نشان می‌دهد که برازش مدل مطلوب است و مدل قدرت پیش‌بینی‌کنندگی مناسبی دارد (هنسلر و همکاران^۲، ۲۰۰۹).

مقادیر مربوط به R^2 و Q^2 در جدول (۶) آورده شده است. مقادیر ضریب تعیین (R^2)، نشان می‌دهند که ۴۱ درصد از تغییرات ارائه گزارشگری مالی نادرست را متغیرهای توضیحی در مدل پژوهش تبیین می‌کنند. آماره Q^2 نیز برای ارائه گزارشگری مالی نادرست ۰/۲۵ است، چون مقادیر Q^2 بیشتر از صفر می‌باشند، نشان از توانایی کل مدل برای پیش‌بینی ارتباط متغیرها است. در نتیجه، بر اساس شاخص‌های ارائه‌شده، مدل پژوهش برازش مناسبی دارد.

جدول (۶). مقادیر R^2 و Q^2

متغیرها	آماره‌ها	R^2	Q^2
ارائه گزارشگری مالی نادرست		۰/۴۱	۰/۲۵

آزمون فرضیه‌های پژوهش

بررسی ارتباط متغیرها در PLS از طریق ضرایب مسیر (β) انجام می‌گیرد و به منظور بررسی معنی‌داری بودن ضرایب مسیرها از آماره t استفاده می‌شود. اگر آماره t خارج از بازه $\pm 1/96$ باشد، ضریب مسیر در سطح ۰/۰۵ و اگر آماره t خارج از بازه $\pm 2/58$ باشد، ضریب مسیر در سطح ۰/۰۱ معنی‌داری است. نتایج آزمون فرضیه‌های اول تا چهارم این پژوهش در جدول (۷) ارائه شده است:

جدول (۷). نتایج آزمون فرضیه‌های یک تا چهار پژوهش

فرضیه	روابط علی بین متغیرهای پژوهش	ضریب مسیر (β)	مقدار آماره t	نتیجه
اول	فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست	۰/۳۸	۹/۴۹	تأیید
دوم	فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست	-۰/۲۶	۵/۳۰	رد
سوم	فشار اجتماعی اطاعت × انصاف بر ارائه گزارشگری مالی نادرست	۰/۰۷	۱/۶۳	رد
چهارم	فشار اجتماعی انطباق × انصاف بر ارائه گزارشگری مالی نادرست	۰/۰۴	۰/۸۷۵	رد

1. Stone & Geiser

2. Henseler et al.

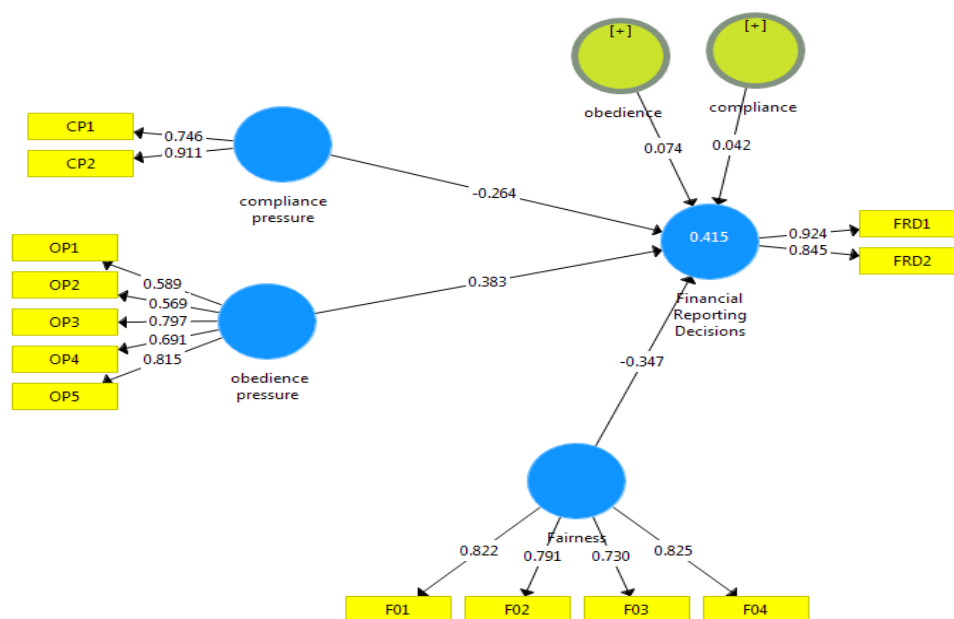
فرضیه اول نشان می‌دهد فشار اجتماعی اطاعت به میزان ۰/۳۸ بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر مثبت دارد و با توجه به این که مقدار آماره t خارج از بازه $\pm 2/58$ قرار دارد ($t=9/49$)، این ضریب مسیر در سطح ۰/۰۱ معنی‌دار است و در نتیجه این فرضیه با اطمینان ۹۹٪ تأیید می‌شود. این رابطه حاکی از آن است هر چه فشار اجتماعی اطاعت بیشتر باشد، ارائه گزارشگری مالی نادرست نیز بیشتر می‌شود.

فرضیه دوم نشان می‌دهد فشار اجتماعی انطباق به میزان ۰/۲۶ بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر منفی دارد و با توجه به این که مقدار آماره t خارج از بازه $\pm 2/58$ قرار دارد ($t=5/30$)، این ضریب مسیر در سطح ۰/۰۱ معنی‌دار است بنابراین بین فشار اجتماعی انطباق و بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر منفی و معنی‌دار دارد. در نتیجه این فرضیه رد می‌شود. این رابطه بیانگر آن است هر چه فشار اجتماعی انطباق بیشتر باشد، ارائه گزارشگری مالی نادرست کاهش می‌یابد.

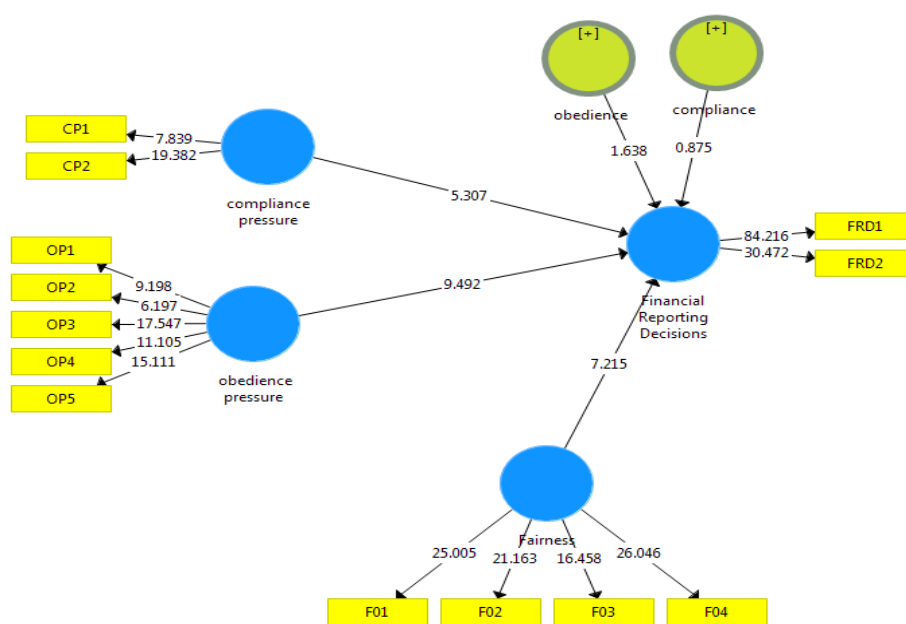
فرضیه سوم نشان می‌دهد انصاف به میزان ۰/۰۷ رابطه بین فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل می‌کند ولی با توجه به این که مقدار آماره t خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد ($t=1/63$)، این ضریب مسیر معنی‌دار نمی‌باشد و در نتیجه این فرضیه رد می‌شود. این رابطه نشان می‌دهد تعامل فشار اجتماعی اطاعت و انصاف به‌طور معنی‌داری بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیرگذار نمی‌باشد.

فرضیه چهارم نشان می‌دهد انصاف به میزان ۰/۰۴ رابطه بین فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل می‌کند ولی با توجه به این که مقدار آماره t خارج از بازه $\pm 1/96$ قرار ندارد ($t=0/875$)، این ضریب مسیر معنی‌دار نمی‌باشد و در نتیجه این فرضیه رد می‌شود. این رابطه نشان می‌دهد تعامل فشار اجتماعی انطباق و انصاف به‌طور معنی‌داری بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیرگذار نمی‌باشد.

شکل (۲) مدل بررسی شده در این پژوهش و نتایج آزمون فرضیه‌ها را به‌طور خلاصه نشان می‌دهد. به منظور بررسی معنی‌دار بودن ضرایب مسیره‌ها در مدل از آماره t استفاده شده است. ضرایب معنی‌داری متغیرها در شکل (۳) نشان داده شده است.



شکل (۲). مدل ساختاری پژوهش همراه با ضرایب بارهای عاملی



شکل (۳). مدل ساختاری پژوهش همراه با ضرایب معناداری

بحث و نتیجه‌گیری

گزارش‌های مالی یکی از مهم‌ترین منابع اطلاعاتی برای تمامی استفاده‌کنندگان محسوب می‌شود. استفاده‌کنندگان از این گزارش‌ها، اهمیت زیادی برای محتوای اطلاعاتی آنان قائل هستند، زیرا بسیاری از تصمیم‌های خود را براساس این گزارش‌ها اتخاذ می‌کنند. یکی از دلایل وقوع بحران‌ها و رسوایی‌های مالی پیش‌آمده، ناشی از نگرش نادرست مدیران مالی و حسابداران در به‌کارگیری مسائل اخلاقی در گزارشگری مالی است. فشارهای اجتماعی وارد شده بر مدیران مالی و حسابداران، یکی از عواملی است که بر تصمیم‌ها و ارائه گزارشگری مالی و رعایت اصول اخلاقی توسط آنان تأثیرگذار است. بر این اساس، هدف پژوهش بررسی تأثیر فشارهای اطاعت و انطباق بر ارائه گزارشگری مالی با در نظر گرفتن اثر تعدیل‌کننده انصاف با استفاده از روش معادلات ساختاری است. نتایج آزمون فرضیه اول نشان داد که فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد. این رابطه حاکی از آن است هر چه فشار اجتماعی اطاعت بیشتر باشد، ارائه گزارشگری مالی نادرست نیز بیشتر می‌شود. یافته‌های پژوهش بیانگر آن است که فشار اطاعت باعث گردیده که مدیر مالی تعدیلات کاهش ارزش موجودی مواد و کالا را در حساب‌ها نشان دهد. ثبت تعدیلات ارزش موجودی کالا توسط مدیر مالی به عددی کوچک‌تر، نوعی سیاست جسورانه در تهیه صورت‌های مالی است چون هزینه‌های کمتری را در حساب‌ها نشان داده و نهایتاً باعث افزایش سود گردیده است. نتایج فرضیه اول این پژوهش، با نتایج پژوهش‌های محمودی و سوپری یادی (۲۰۱۹)، برینک و همکاران (۲۰۱۸)، بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) و کلیتون و ون استادن (۲۰۱۵) و تئوری اطاعت هم‌خوانی دارد.

نتایج آزمون فرضیه دوم پژوهش حاکی از آن است که فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست تأثیر منفی و معنی‌داری دارد. این رابطه بیانگر آن است که هر چه فشار اجتماعی انطباق بیشتر باشد، ارائه گزارشگری مالی نادرست کاهش می‌یابد. اگر شخصی تحت فشار همکاران قرار بگیرد، ممکن است بتواند از همکاران فاصله گرفته و استقلال خود را حفظ نماید و این امکان را دارد که رفتار نامناسب را به یک فرد مافوق گزارش کند. انتظار می‌رود فشار از یک شخص مافوق از فشار از طرف همکار تأثیرگذارتر باشد. نتایج این فرضیه با نتایج پژوهش‌های محمودی و سوپری

یادی (۲۰۱۹)، برینک و همکاران (۲۰۱۸)، بی‌شاپ و همکاران (۲۰۱۷) و کلیتون و ون‌استادن (۲۰۱۵) مطابقت ندارد. نتایج این فرضیه با نتایج پژوهش کیلتون و همکاران (۲۰۱۰) مطابقت دارد.

نتایج آزمون فرضیه سوم پژوهش حاکی از آن است که انصاف به‌عنوان متغیر تعدیلگر رابطه بین فشار اجتماعی اطاعت بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را به‌طور معنی‌داری تعدیل نمی‌کند. ارزش‌های اخلاقی و ویژگی‌های شخصیتی افراد مانند انصاف به‌عنوان مهم‌ترین عوامل بازدارنده از اشتباه، تحریف و رفتارهای انحرافی در محیط‌های کاری و گزارشگری مالی تلقی می‌گردند. با این وجود نتایج پژوهش نشان داد که داشتن انصاف به‌عنوان یک ویژگی شخصیتی مثبت، رابطه بین فشار اجتماعی بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را تعدیل نمی‌کند. این احتمال وجود دارد که عوامل شخصیتی افراد در سازمان‌ها، تحت‌تأثیر محیط اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و یا فشارهای مافوق و یا همکاران قرار گیرد و در چنین شرایطی افراد در هنگام گزارشگری مالی تحت این فشارها و همچنین فشارهای ناشی از امنیت شغلی و منافع اقتصادی آتی شخصی خود قرار گرفته، در نتیجه رفتارهای غیراخلاقی یا غیرمنصفانه در گزارشگری مالی را برمی‌گزینند.

نتایج آزمون فرضیه چهارم پژوهش حاکی از آن است که انصاف به‌عنوان متغیر تعدیلگر رابطه بین فشار اجتماعی انطباق بر ارائه گزارشگری مالی نادرست را به‌طور معنی‌داری تعدیل نمی‌کند. انصاف، گرایشی درونی است که به ساختار اخلاقی افراد مربوط می‌شود. افراد براساس گرایش‌های درونی خود متفاوت بوده و این تفاوت بستگی به فرایندهای ادراکی و ساختار و استدلال اخلاقی داشته باشد و متناسب با رشد ادراک و اخلاق آن‌ها می‌باشد. هنگام تصمیم‌گیری‌های اخلاقی، احتمال دارد دیدگاه‌ها و گرایش‌های درونی حسابداران تحت‌تأثیر نیروهای بیرونی قرار گیرند. این پژوهش دیدگاهی را در مورد فشار اجتماعی بر کیفیت ارائه صورت‌های مالی توسط مدیران مالی بیان می‌کند. با توجه به دستاوردهای این پژوهش ضروری است در دستورالعمل حاکمیت شرکتی، سازوکارهایی برای حفظ استقلال بیشتر مدیران مالی در شرایط فشارهای اجتماعی در نظر گرفته شود و به مدیران مالی توصیه می‌شود برای افزایش کیفیت گزارشگری مالی، آیین رفتار حرفه‌ای را در شرکت نهادینه نمایند. همچنین به سازمان‌ها پیشنهاد می‌شود با ارتقای فرهنگ سازمانی و افزایش امنیت شغلی، تمایل مدیران مالی را برای ارائه گزارشگری مالی نادرست کاهش دهند.

بررسی فشارهای اجتماعی در حرفه حسابرسی به‌عنوان موضوع پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌شود. جمع‌آوری داده‌ها از طریق پرسش‌نامه، احتمال عدم درک مفاهیم و محتوای سؤالات پرسش‌نامه و بروز ابهام برای مدیران مالی وجود دارد و نیاز است که مدیران مالی باحوصله و در نظر گرفتن زمان مناسب اقدام به تکمیل آن نمایند. در این رابطه زمینه‌های ذهنی نظیر احساسات، عواطف، نگرش‌ها و برداشت‌ها بر روی داده‌ها اثر می‌گذارد.

References

- Ashton, M. C., Lee, K., Perugini, M., Szarota, P., de Vries, R. E., Di Blas, L., Boies, K., & De Raad B. (2004). A six-factor structure of personality-descriptive adjectives: Solutions from psycholinguistic studies in seven languages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (2), 356–366.
- Baiman, S., & Lewis, B. L. (1989). An experiment testing the behavioral equivalence of strategically equivalent employment contracts. *Journal of Accounting Research*, 27(1), 1-20.
- Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52, 325-345.
- Belkaoui, A. R. (2021). Justice in Business. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(5), 1-43.

- Bishop, C. C. (2013). The impact of social influence pressure on CFO Judgments.
- Bishop, C. C., DeZoort, F. T., & Hermanson, D. R. (2017). The effect of CEO social influence pressure and CFO accounting experience on CFO financial reporting decisions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(1), 21-41.
- Boatright, J. R. (2009). *Ethics and the conduct of business* (6th Ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Brink, A. G., Gouldman, A., & Victoravich, L. (2018). The effects of organizational risk appetite and social pressure on aggressive financial reporting behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 30(2), 23-36.
- Brink, A. G., Gouldman, A., & Victoravich, L. (2015). The effects of organizational risk appetite, social pressure and honesty-humility on financial reporting decisions.
- Brody, R. G., Melendy, S. R., & Perri, F. S. (2012). Commentary from the American Accounting Association's 2011 Annual Meeting Panel on Emerging Issues in Fraud Research. *Accounting Horizons*, 26(3), 513-531.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern methods for business research*, 295(2), 295-336.
- Clayton, B.M., & van Staden, C. J. (2015). The impact of social influence pressure on the ethical decision making of professional accountants: Australian and New Zealand evidence. *Australian Accounting Review*, 25(4), 372-388.
- Darmawan, L. V., Hutajulu, M., Sianturi, J. V., & Muda, I. (2022). Fairness, Disclosures and Future Trends in Accounting for Pharmaceutical Companies. *Journal of Pharmaceutical Negative Results*, 1638-1644.
- Desai, N., Jain, S. P., Jain, S., & Tripathy, A. (2020). The impact of implicit theories of personality malleability on opportunistic financial reporting. *Journal of Business Research*, 116, 258-265.
- DeZoort, F. T., & Lord, A. T. (1997). A review and synthesis of pressure effects research in accounting. *Journal of accounting literature*, 16, 28-86.
- Dikolli, S. S., Heater, J. C., Mayew, W. J., & Sethuraman, M. (2020). Chief financial officer co-option and chief executive officer compensation. *Management Science*, 67(3), 1939-1955.
- Donegan, J. J., & Ganon, M. W. (2008). Strain, differential association, and coercion: Insights from the criminology literature on causes of accountant's misconduct. *Accounting and the Public Interest*, 8(1), 1-20.
- Dunn, P., & Sainty, B. (2020). Professionalism in accounting: a five-factor model of ethical decision-making. *Social Responsibility Journal*, 16(2), 255-269.
- Florackis, C., & Sainani, S. (2021). Can CFOs resist undue pressure from CEOs to manage earnings? *Journal of Corporate Finance*, 67, 101859.
- Folger, R. G., Folger, R., & Cropanzano, R. (1998). *Organizational justice and human resource management*. 7. Sage.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
- Goslshaeian, S. M., Sadat, M., & Seyyadi, M. (2020). Investigating the effect of social pressures, commitment and personality traits on the judgment of auditors. *Journal of Accounting and Management Vision*, 3(23), 99-117. (In Persian)
- Granovetter M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *The Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33-50.
- Hambrick, C. D., & Mason, P.A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193-206.
- Heater, J. (2016). *Compensation Incentives in Financial Reporting and the CEO's Influence over the CFO*. Working paper.
- Henseler, J., Ringle, C.M. & Sinkovics, R.R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *In New challenges to international marketing*. Emerald Group Publishing Limited.
- Jajjairam, P. (2017). Ethics in Accounting. *Journal of finance and accountancy*, 23, 1-13.

- Johnson, C. E. (2019). *Meeting the ethical challenges of leadership: Casting light or shadow*. Sage Publications.
- Khajavai, S., Sarmadini, A., & Pourgoudarzi, A. (2020). An Ethics-Based conceptual Framework for Accounting and Financial Reporting. *Journal of Financial Accounting Knowledge*, 7(1), 25-44. (In Persian)
- Khaki, M.R., Hamidiyan, M., khosravipoo, N., & Sarraf, M. (2021). The Effect of Social Pressures Anomie on Aggressive Financial Reporting: Analysis of the Theory of Managerial Critical Perception. *Management Accounting*, 14(48), 23-44. (In Persian)
- Lauck, J., Negangard, E. M., & Rakestraw, J. (2021). Cognitive Determinants of Aggressive Financial Reporting—The Combined Effects of Ego Depletion, Moral Identity, and an Ethical Intervention. *Moral Identity, and an Ethical Intervention (January 8, 2021)*.
- Liang, X., Dai, L. & Xie, S. (2022). Examining the social pressures on voluntary CSR reporting: the roles of interlocking directors. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 13(3), 653-679.
- Mahmudi, M., & Supriyadi, S. (2019). The effects of religiosity on earnings management under obedience pressure. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 22(1), 73-83.
- Maina, E.W. (2015). The effects of peer pressure: a case study of the public service: Nairobi County.
- Mintz, S.M., & Morris, R. E. (4 nd Ed). (2007). *Ethical Obligations and Decision Making in Accounting, Text and Cases*.
- Miri, P., Talebnia, G Ahmadi, F., & Vakili Fard, H. (2021). Effect of CEO entrenchment on stakeholders' social Pressure: Critique of Power Transition (Hegemonic) Theory. *Management Accounting*, 14(48), 169-192. (In Persian)
- Nugrahanti, T. P., & Jahja, A. S. (2018). Audit judgment performance: The effect of performance incentives, obedience pressures and ethical perceptions. *Journal of Environmental Accounting and Management*, 6(3), 225-234.
- O'Connor, A.M., Judges, R. A., Lee, K., & Evans, A. D. (2021). Examining honesty–humility and cheating behaviors across younger and older adults. *International Journal of Behavioral Development*, 46(2), 112-117.
- Randhawa, G., & Kaur, K. (2014). Organizational climate and its correlates. *Journal of Management Research*, 14(1), 25-40.
- Rezalouei, A., & Mahdavi, G. (2020). Investigating the Impact of Conformity and Obedience Pressures on Financial Managers' Unethical Decision Making with Emphasis on the Moderating Role of Individual Characteristics. *Journal of Value & Behavioral Accounting*, 5 (9), 81-115. (In Persian)
- Scott, D. R. (1941). The basis for accounting principles. *Accounting Review*, 341-349.
- Seifert, D. L., Stammerjohan, W. W., & Martin, R. B. (2014). Trust, organizational justice, and whistleblowing: A research note. *Behavioral Research in Accounting*, 26(1), 157-168.
- Sekhon, H. S., Roy, S. K., & Devlin, J. (2016). Perceptions of fairness in financial services: an analysis of distribution channels. *International Journal of Bank Marketing*, 34(2), 171-190.
- Sharif khafri, S., Safari G. M., givaki, E., & Moslemi, A. (2022). Investigate the Effect of Social Pressure Anomie on Corporate Citizen Reporting. *Journal of Value & Behavioral Accounting*, 7 (13), 36-75.
- Susiana, S., Yusnaini, Y., Gaol, M. B. L., Ghozali, I., & Fuad, F. (2018). Comprehensive performance measurement system, procedural fairness and managerial performance. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(4).
- Tian, Q., & Peterson, D. K. (2016). The effects of ethical pressure and power distance orientation on unethical pro-organizational behavior: the case of earnings management. *Business Ethics: A European Review*, 25(2), 159-171.
- Tsunogaya, N., Sugahara, S., & Chand, P. (2017). The impact of social influence pressures, commitment, and personality on judgments by auditors: Evidence from Japan. *Journal of International Accounting Research*, 16(3), 17-34.
- Turegun, N. (2018). Ethical awareness, ethical decision making, and transparency: A study on Turkish CPAs in Istanbul. *Accounting from a Cross-Cultural Perspective*, 29-49.