

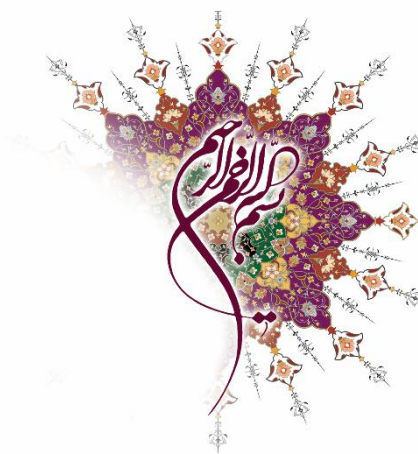
حسابدار و سافت

شاپا الکترونیکی: ۲۹۸۱-۲۴۵۳

دوره ۲ / شماره چهارم / زمستان ۱۴۰۳ / پیاپی ۶

- ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حوالزحمه‌های غیرعادی حسابرسی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی
یونس بادآور نهندی و سودا عبدالهی
۱-۳۴
- نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد
هاشم کاویانی فرد و علیرضا میرزایی
۳۵-۶۴
- بررسی تاثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل‌کننده کیفیت حسابرسی
روح اله بهارلو
۶۵-۸۶
- تاثیر تحول دیجیتال شرکتی بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی
آناهیتا زندی
۸۷-۱۰۶
- بررسی کاهش سود و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها در صورت سود و زیان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران
احسان کرمانی و محمد کیامهر
۱۰۷-۱۲۸
- بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت
شهرزاد سراج و محمد خوشنودان
۱۲۹-۱۴۶





فصلنامه حسابداری و شناسایی

دوره ۲ شماره چهارم زمستان ۱۴۰۳ پاییز ۱۴۰۴

صاحب امتیاز: دانشگاه آزاد اسلامی واحد صفاشهر

مدیر مسئول: دکتر مهدی ساریخانی

سر دبیر: دکتر رضوان حجازی

مدیر داخلی: دکتر روح اله نوذری

کارشناس نشریه: فاطمه کریمی

اعضای شورای تحریریه به ترتیب حروف الفبا:

دکتر سید حسین ابطحی	استاد مدیریت دانشگاه آزاد اسلامی واحد صفاشهر
دکتر زهره حاجیها	استاد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شرق
دکتر مهدی خیراندیش	استاد مدیریت دانشگاه علوم و فنون هوایی شهید ستاری
دکتر غلامرضا زندی	دانشیار حسابداری دانشگاه کوالالامپور مالزی
دکتر محمدحسین ستایش	استاد حسابداری دانشگاه شیراز
دکتر داریوش فروغی	استاد حسابداری دانشگاه اصفهان
دکتر هاشم ولی پور	دانشیار حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد فیروزآباد
دکتر سید عباس هاشمی	دانشیار حسابداری دانشگاه اصفهان

آدرس نشریه: فارس، صفاشهر، بولوار وحدت، دانشگاه آزاد اسلامی واحد صفاشهر. کد پستی: ۷۳۹۶۱۶۶۵۶۱

تلفن: ۰۷۱۴۴۴۵۱۹۳۶ دورنگار: ۰۷۱۴۴۴۵۱۹۳۹ درگاه الکترونیکی نشریه: <https://sanad.iau.ir/Journal/aft>

این نشریه بر اساس مصوبه چهل و نهمین جلسه کمیسیون تعیین اعتبار نشریات حوزه علوم انسانی و هنر دانشگاه آزاد اسلامی مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۱۳ مجوز انتشار دارد.

داوران این شماره:

- دکتر شکوفه اعتبار
- دکتر بهاره بنی طالبی دهکردی
- دکتر اکرم تفتیان
- دکتر رضا خانی
- دکتر رویا دارابی
- دکتر محمد ابراهیم راعی عزآبادی
- دکتر آناهیتا زندی
- دکتر مهدی فیل سرائی
- دکتر قاسم قاسمی
- دکتر محمد کیامهر
- دکتر ملک تاج ملکی اسکوئی

راهنمای تدوین مقاله

مقاله نتیجه‌ی تلاش و پژوهش‌های علمی نویسنده (نویسندگان) باشد.

مقاله قبلاً در هیچ یک از مجلات و همایش‌ها چاپ و ارائه نشده باشد و هم‌زمان برای سایر مجلات و همایش‌ها نیز ارسال نشده باشد.

در تدوین مقاله، رعایت نکات زیر برای نویسنده (نویسندگان) گرامی الزامی است (برای دریافت الگوی نشریه [اینجا](#) کلیک کنید):

۱. **عنوان:** عنوان مقاله باید مختصر و متناسب با محتوای مقاله تنظیم گردد.
 ۲. **اسامی نویسندگان:** در خصوص درج اسامی نویسندگان در فایل مقاله به نکات زیر توجه نمایید:
 - ضروری است در ثبت نام اولیه، اطلاعات دقیق نویسنده (نویسندگان) ذکر شود. پس از ارسال مقاله، هر گونه تغییر در نام، پست الکترونیکی، ترتیب و تعداد نویسندگان امکان‌پذیر نمی‌باشد.
 ۳. در هنگام ارسال فایل مقاله، نام، وابستگی سازمانی و ایمیل نویسندگان (نویسنده مسئول باید ایمیل دانشگاهی داشته باشد) را در قالب فایلی با عنوان "مشخصات نویسندگان" ارسال نمایید.
 ۴. **چکیده فارسی:** حداقل ۲۰۰ کلمه و حداکثر ۲۵۰ کلمه شامل هدف، روش‌شناسی، یافته‌ها و دانش افزایی.
 ۵. **چکیده انگلیسی:** حداقل ۳۰۰ کلمه و حداکثر ۳۵۰ کلمه با رعایت مطابقت متن فارسی و انگلیسی.
 ۶. **کلیدواژه‌ها:** حداقل ۳ و حداکثر ۵ واژه که با کاما (،) از هم جدا شده و در یک خط و به ترتیب حروف الفبا باشند.
 ۷. **طبقه‌بندی موضوعی:** برای تهیه طبقه‌بندی موضوعی کافی است کلمات کلیدی مهم را به انگلیسی و به صورت تخصصی در [اینجا](#) جستجو کنید تا معادل و اختصار آن را پیدا کنید.
 ۸. **متن مقاله:** در تنظیم متن مقاله، مطالب بر اساس تیتراهای زیر تنظیم می‌گردد:
 - **مقدمه:** ارائه زمینه و دیدگاه درباره موضوع، اهمیت و بیان هدف و مساله پژوهش.
 - **مبانی نظری و پیشینه پژوهش:** تعاریف مفهومی، نتایج پژوهش‌های داخلی و خارجی مرتبط به گونه‌ای که پشتیبانی‌کننده فرضیه‌ها و مدل مفهومی باشد.
 - **فرضیه‌های پژوهش:** این بخش شامل فرضیه‌سازی بر اساس مبانی نظری و خلاصه پژوهش‌ها می‌باشد.
 - **روش‌شناسی پژوهش:** طرح پژوهش، ابزار و روش گردآوری داده‌ها، جامعه، نمونه، مدل و متغیرها و نحوه اندازه‌گیری آنها به‌طور مفصل ارائه شود.
 - **یافته‌های پژوهش:** گزارش اطلاعات جمعیت‌شناسی، نتایج تحلیل‌های آماری مدل و فرضیه‌های پژوهش.
 - **بحث و نتیجه‌گیری:** ارائه یافته‌های پژوهش و مقایسه نتایج پژوهش با یافته‌های پژوهش‌های مرتبط، پیشنهادها کاربردی و پژوهش‌های آتی و محدودیت‌های پژوهش آورده شود.
 ۹. **فهرست منابع:** منابعی که در متن مقاله از آنها استفاده شده است، مطابق ضوابط APA به شرح زیر تنظیم شوند:
 - روش منبع‌نویسی بر حسب الفبایی و مطابق با الگوی APA باشد.
 - منابعی که به زبان فارسی منتشر شده است، در قسمت انگلیسی نیز ترجمه و از عبارت [In Persian] در انتهای منبع استفاده شود.
 - ضروری است شناسه منحصر به فرد مقالات (DOI یا DOR) در انتهای مقالات درج گردد.
- ارسال فایل‌های تکمیلی از جمله پرسشنامه، داده‌ها و خروجی آماری ضروری است.

فهرست مطالب

۱-۳۴		☐ ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی یونس بادآور نهندي و سودا عبدالهي
۳۵-۶۴		☐ نقش تعديل کننده قدرت مديرعامل بر رابطه بين ساختار سرمايه و عملکرد هاشم كاوياني فرد و عليرضا ميرزايي
۶۵-۸۶		☐ بررسی تاثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعديل کننده کیفیت حسابرسی روح اله بهارلو
۸۷-۱۰۶		☐ تأثیر تحول دیجیتال شرکتی بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی آناهیتا زندی
۱۰۷-۱۲۸		☐ بررسی کاهش سود و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها در صورت سود و زیان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران احسان کرمانی و محمد کیامهر
۱۲۹-۱۴۶		☐ بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت شهرزاد سراج و محمد خوشنودان

The relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees with an emphasis on agency costs

Younes Badavar Nahandi^{1,✉}, Sevda Abdollahi²

1. Associate Professor, Department of Accounting, Ta.C., Islamic Azad University, Tabriz, Iran.

2. Master of Accounting, Higher Education Institution of Mizan, Tabriz, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 19 December 2024 Revised: 12 February 2025 Accepted: 9 March 2025 Keywords: Abnormal audit fees, agency costs, audit committee characteristics JEL Classification: M42, M12	Purpose: Audit committee arrangements played an important part in monitoring the financial reporting process, especially after financial scandals in large companies. The audit committee was also responsible for overseeing the work of auditors, the scope of audits, and oversight of auditors' fee setting. The study examined the relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees by considering moderating role of agency costs. Methodology: The research was correlational and descriptive, and the statistical population included companies listed on the Tehran Stock Exchange between 2013 and 2022. The records of 128 listed companies were selected and analyzed. Findings: The research findings indicate that the size of the audit committee, financial expertise, and the independence of the members have an inverse relationship with abnormal audit fees. In addition, the findings reveal a positive relationship between agency costs and abnormal audit fees. Further, as agency costs increase, the negative relationship between the size of the audit committee, its independence, the financial expertise of the members, and abnormal audit fees is strengthened. Originality: The audit committee quality, as far as the number of members, financial expertise, and independence of members, helps determine suitable and reasonable audit fees and reduces the adverse effect of paying fees that are too low or too high relative to the scope of audit work. The significance of the issue is much more important when there are agency conflicts in companies.

Cite this paper: Badavar Nahandi, Y., & Abdollahi, S. (2025). The relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees with an emphasis on agency costs. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 1–34. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1193958> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: badavarnahandi@iaut.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

Since the 1940s, audit committees have played a crucial role in overseeing financial processes, and their role has grown after corporate scandals. By selecting professional auditors and having efficient monitoring, audit committees can enhance audit quality, which in turn can influence audit fees. Empirical research shows that audit committee attributes — namely, independence and financial expertise — have a significant impact on audit pricing. In addition, agency costs, through the conflict of management and shareholder interests, determine the connection of abnormal audit fees with audit committee characteristics. This study examines the interaction between audit committee characteristics, agency costs, and abnormal audit fees. The main hypotheses are (1) There are an inverse relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees, (2) There are positive relationships between agency costs and abnormal audit fees, and (3) Agency costs moderate the relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees. By examining these dynamics, this research improves audit quality and agency cost reduction.

Methodology

This study examines the influence of audit committee characteristics on abnormal audit fees, with emphasis on agency costs. The research is descriptive-correlational in nature, and the statistical population was companies listed on the Tehran Stock Exchange between 2013 and 2022. A screening method was utilized to choose 128 companies as the sample, and data was gathered and processed from their financial reports. Audit committee characteristics, including size, independence, and financial expertise of its members, are considered independent variables, while agency costs are a moderating variable, measured in terms of the ratio of general, administrative,

and selling expenses to net sales. Abnormal audit fees, derived from the residuals of the regression model, are considered the dependent variable. Regression models and correlation techniques were employed in analyzing the data. Moreover, some control variables, such as audit report lag, firm age, cash flow, institutional investors, and market-to-book value ratio, were included to control for other variables that might play a role. Descriptive statistics indicate that abnormal audit fees have a mean of 0.411 and a standard deviation of 0.276. Further, skewness and kurtosis analysis indicate that some variables have leftward or rightward deviation. The Jarque-Bera test also indicates the normality of the dependent variable. Findings of this study can be utilized by managers and investors in making financial and investment decisions and assist in the financial and auditing policies of institutions and regulatory authorities.

Results

The research reveals that there are strong, negative correlations between some of the audit committee dimensions and abnormal audit fees. There is negative relationship between audit committee size and abnormal audit fees, implying that the larger an audit committee, the lower the abnormal audit fees will be. The inference is that larger audit committees can better manage audit costs. An R-squared of 20% signifies that the model explains 20% of the variance of abnormal audit fees, and therefore, some variance is explained by audit committee size and other unexplained variables will account for the rest. The Variance Inflation Factor (VIF) is also below 10, which supports that there is no multicollinearity in the model. Independent variables in the model are not highly correlated with each other, and hence the results are valid. With respect to members of the audit committee's independence and abnormal audit fees, the research documents a negative correlation. With an increase in the independence of the

members of the audit committee, the abnormal audit fees decrease. This may be because independent members increase control, leading to efficient auditing procedures, which can decrease abnormal costs. The R-squared of the model is 21% and signifies that it explains 21% of abnormal audit fee variation. The correlation is greater than that of the previous model, and the VIF is below 10, which guarantees the non-existence of multicollinearity. For the financial literacy of audit committee members and abnormal audit fees, findings also show a negative correlation, i.e., higher financial knowledge in the audit committee reduces abnormal audit fees. This is because the more financially knowledgeable members will conduct a better audit process, which causes into normal fees for audits. The model explains 20% of the difference in abnormal audit fees, as reflected in the R-squared value, and VIF is below 10, and there is no multicollinearity. For agency costs and abnormal audit fees, the findings reveal a positive correlation. As agency costs rise, so do abnormal audit fees. This could be due to the fact that higher agency costs require more complicated audits or more risk, thus increasing the abnormal audit fees. The R-squared of 20% shows that this model accounts for 20% of the variation in abnormal audit fees, and the VIF is again below 10 with no multicollinearity. In analyzing the role of agency costs in the interaction between audit committee characteristics and abnormal audit fees, results show that agency costs have a considerable effect on these interactions. Specifically, agency costs make the negative associations between audit committee size and abnormal audit fees, audit committee member independence and abnormal audit fees, and audit committee member financial knowledge and abnormal audit fees more pronounced. This shows that the greater the agency costs, the better audit committees are at controlling abnormal audit fees. The R-squared for the

models is 21%, which indicates that the models account for 21% of the variance in the abnormal audit fees. The VIF is always below 10, which confirms that no multicollinearity exists. The models used in the study are generally valid and effectively establish the interrelationships between variables. The R-squared values ranging from around 20% to 21% indicate that the models are capturing a very huge percentage of abnormal audit fee variance but with some possibility of including more variables in contributing to the variability of the abnormal audit fees. The VIF values below 10 establish that there is no multicollinearity within each model, which supports making the results more reliable.

Conclusions

The general conclusion of this study is based on its fundamental objective, which is to examine the relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees with an emphasis on agency costs in companies listed on the Tehran Stock Exchange. Specifically, the study investigates the role of the size, independence, and financial expertise of the audit committee in monitoring the governance of audit contracts and audit fees.

The findings of this study are in line with the literature. The evidence indicates that the size of the audit committee, its members' independence, and their financial expertise all have a negative impact on abnormal audit fees. That is, an increase in these characteristics leads to a reduction in abnormal audit fees and enhances the effectiveness of the audit committee's monitoring of audit contracts. These findings are consistent with studies by [Abbott et al. \(2003\)](#), [Chohen et al. \(2007\)](#), [Ferguson et al. \(2004\)](#), and other researchers, highlighting the significant role audit committee characteristics play in preventing unnecessary costs and improving the quality of monitoring.

Additionally, the results show that agency costs have a direct relationship with abnormal audit fees, leading to the setting of unjustified audit fees. The results are consistent with previous literature, such as Corbella *et al.* (2015) and Choi *et al.* (2010), which demonstrated that agency costs can affect audit contract regulation and the extent of audit fees.

Briefly, this study, by concentrating on audit committee characteristics and agency costs, provides further insight into the way the audit committee manages audit contracts and audit fees in corporations. The study also calls for the consideration of audit committee characteristics in determining audit fees and recommends that regulatory bodies and accountants place specific emphasis on these characteristics to prevent abnormal payments and guarantee quality services.

Author Contributions

All authors contributed equally to the conceptualization of the article and writing of the original and subsequent drafts.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The authors thank all reviewers in this study.

Ethical Considerations

The authors avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest.



ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی

یونس بادآور نهندی^۱، سودا عبدالحی^۲

۱. گروه حسابداری، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران.

۲. دانش آموخته کارشناسی ارشد حسابداری، موسسه آموزش عالی میزان، تبریز، ایران.

اطلاعات مقاله	چکیده
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۹/۲۹ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۱/۲۴ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۲/۱۹ کلیدواژه‌ها: حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی، ویژگی‌های کمیته حسابرسی، هزینه‌های نمایندگی طبقه‌بندی موضوعی: M42، M12	هدف: ساختارهای کمیته حسابرسی در نظارت بر فرایند گزارشگری مالی به ویژه بعد از رسوایی‌های مالی در شرکتهای بزرگ از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به علاوه، کمیته حسابرسی مسئولیت نظارت بر کار حسابرسان، تعیین حجم و حدود رسیدگی‌ها و نیز نظارت بر تعیین حق‌الزحمه‌های حسابرسان را بر عهده دارد. هدف پژوهش حاضر، مطالعه ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی است. روش‌شناسی: روش پژوهش حاضر، توصیفی و همبستگی بوده است. جامعه آماری این پژوهش شامل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره زمانی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۱ می‌باشد. به این منظور، سه فرضیه اصلی و شش فرضیه فرعی تعریف شده و داده‌های مربوط به ۱۲۸ شرکت عضو بورس استخراج و تحلیل شدند. یافته‌ها: نتایج نشان می‌دهد که اندازه کمیته حسابرسی، تخصص مالی و استقلال اعضای کمیته حسابرسی با حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی ارتباط منفی دارند. همچنین، نتایج گویای وجود ارتباط مثبت بین هزینه‌های نمایندگی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی است. به علاوه، با افزایش هزینه‌های نمایندگی، شدت ارتباط منفی بین اندازه کمیته حسابرسی، استقلال و تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی با حق‌الزحمه غیرعادی نیز افزایش می‌یابد. دانش‌افزایی: اثربخشی کمیته حسابرسی از بعد تعداد اعضا، تخصص مالی و استقلال اعضا موجب تعیین صحیح و منصفانه حق‌الزحمه‌های حسابرسی می‌شود و از پیامدهای نامطلوب پرداخت حق‌الزحمه‌های پایین‌تر و بالاتر از حد مورد انتظار متناسب با حجم کار حسابرسی می‌کاهد و اهمیت این موضوع در شرایط وجود تضادهای نمایندگی در شرکت‌ها، به مراتب زیاد می‌باشد.

استناد: بادآور نهندی، یونس، و عبدالحی، سودا (۱۴۰۳). ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی. حسابداری و شفافیت مالی، ۲(۴)، ۳۴-۱. <https://doi.org/10.71965/aft.2025.1193958>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: badavarnahandi@iaut.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

ادبیات زیادی در خصوص حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی وجود دارد؛ اما هنوز عوامل تعیین کننده آن در ادبیات حسابداری و حسابرسی معاصر به نسبت ناشناخته باقی مانده است. حق الزحمه حسابرسی بدین علت که اطلاعات خصوصی حسابرسان را درباره ارزیابی آنها از شرکت صاحب کار در بر می‌گیرد، می‌تواند به عنوان شاخصی جایگزین در سنجش کیفیت مطرح شود (واعظ و همکاران، ۱۳۹۷). حق الزحمه‌های غیرعادی بالا می‌تواند حق الزحمه استاندارد پرداختی به حسابرسان را در ازای تلاش اضافی آنها تحت تأثیر قرار دهد (دانتاه^۱ و همکاران، ۲۰۱۳). در نتیجه، حق الزحمه غیرعادی بالاتر می‌تواند بسته به شرایط، به حسابرسی با کیفیت بالاتر یا پایین‌تر منجر شود. بر اساس نظریه‌های موجود در حوزه حسابرسی، فرآیند تعیین قیمت خدمات حسابرسی به عنوان یک فعالیت پیچیده شناخته می‌شود که در آن هزینه‌ها به وسیله عواملی که بر حق الزحمه این خدمات تأثیرگذارند، مشخص می‌گردند. به عبارتی، برای قیمت‌گذاری مؤثر خدمات حسابرسی، لازم است که عوامل گوناگون و متنوعی که بر مبنای آن‌ها حق الزحمه تعیین می‌شود، شناسایی و تحلیل شوند. این عوامل می‌توانند شامل ویژگی‌های خاص مشتری، پیچیدگی پروژه، و الزامات قانونی و نهادی مرتبط با فعالیت‌های حسابرسی باشند. در نتیجه، شناسایی این عوامل کلیدی به عنوان شرط اولیه و اساسی، بستر لازم برای تعیین و قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی را فراهم می‌آورد. برای توصیف این فرآیند، ابتدا باید مشخص شود که حق الزحمه خدمات حسابرسی چیست و شامل چه عواملی می‌شود. سپس باید مشخص شود که این هزینه‌ها چگونه ممکن است تحت تأثیر قرار گیرند. به عبارت دیگر محرک‌های هزینه حق الزحمه خدمات حسابرسی چیست تا بتوان از طریق این پیشران‌ها عوامل مؤثر بر حق الزحمه خدمات حسابرسی را مشخص کرد. حق الزحمه خدمات حسابرسی مبالغی است که به صورت نقدی یا غیرنقدی در ازای خدمات حسابرسی ارائه شده توسط حسابرس، پرداخت می‌شود. ملاک تعیین حق الزحمه، خدمات ارائه شده توسط حسابرس است. علاوه بر این، عملیات انجام شده توسط حسابرس همراه با حجم فعالیت حسابرس را می‌توان به عنوان محرک حق الزحمه خدمات حسابرسی در نظر گرفت (بخردی نسب و ژولانژاد، ۱۳۹۸).

انواع حق الزحمه در بازار حسابرسی و دستمزد های پرداختی به حسابرسان در بازار رقابتی برای خدمات حسابرسی نشانگر سعی و کوشش حسابرس و ریسک صاحبکار است. تفاوت‌های مشاهده شده در سطوح کلی حق الزحمه در بین مالکان به احتمال زیاد به دلیل تفاوت در هزینه‌های تلاش حسابرس و خطرات خاص آنها است. این مبلغ با توجه به حجم و ریسک حسابرسی توسط حسابرس تعیین می‌شود. هر چه میزان کارمزد بالاتر باشد، کیفیت حسابرسی بالاتر است. در نتیجه، بازارها به اطلاعات با کیفیت بالا واکنش مثبت نشان می‌دهند. در عوض، حق الزحمه حسابرس بالا می‌تواند آنها را از نظر مالی به صاحبکار، وابسته کند. چنین وابستگی منجر به عدم استقلال حسابرس می‌شود و منجر به عدم اعتماد مالکان به اطلاعات شرکت می‌شود و چنین اقداماتی منجر به واکنش منفی بازار نسبت به کیفیت پایین اطلاعات می‌شود (عمادالدینی و سعیدی، ۱۳۹۸). حق الزحمه غیرعادی حسابرسی معیار بهتری برای سنجش استقلال حسابرس نسبت به حق الزحمه عادی حسابرسی است. حق الزحمه حسابرسی غیرعادی بر اساس رابطه قراردادی خاص بین حسابرس و کارفرما تعیین می‌شود. اگر تهدیدی برای استقلال حسابرس وجود داشته باشد،

^۱. Dontoh

حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی معیار بهتری برای اندازه‌گیری این تهدید نسبت به حق‌الزحمه خدمات غیرحسابرسی است.

هیئت استانداردهای حسابرسی ایران، استاندارد حسابرسی شماره ۶۱۰ با عنوان "استفاده از کار حسابرسان داخلی" را منتشر کرده است. این استاندارد به منظور بهبود تبادل اطلاعات مفید بین حسابرسان و کمیته حسابرسی طراحی شده و به اعضای کمیته در نظارت بر فرآیند گزارشگری مالی و افشای اطلاعاتی که مدیریت مسئول آن است، یاری می‌رساند. به همین دلیل، در سازمان‌های بزرگ و پیچیده، این اطلاعات به عنوان ابزاری حیاتی برای اتخاذ تصمیمات صحیح به شمار می‌آید. حسابرسان به عنوان کارشناسان حوزه حسابرسی و حسابداری می‌توانند نقش مؤثری در بهبود عملکرد نظارتی کمیته حسابرسی در فرآیند گزارشگری مالی ایفا کنند. در نهایت، باید توجه داشت که کمیته حسابرسی مسئول حل هرگونه اختلاف نظر بین حسابرسان مستقل و مدیریت است (جانسون^۱ و همکاران، ۲۰۱۷).

نقش حق‌الزحمه نمایندگی در شرکت‌ها موضوعی است که توجه نهادهای نظارتی را به خود جلب کرده است. هزینه‌های نمایندگی می‌تواند با افزایش ریسک حسابرسی، حجم کار و پیچیدگی عملیات واحد تجاری، تأثیر قابل توجهی بر حق‌الزحمه خدمات حسابرسی داشته باشد. منافع مالی حسابرسان از طریق حق‌الزحمه تضمینی که از قرارداد با صاحبان مشاغل به دست می‌آید، تأمین می‌شود. حسابرسان از عوامل مختلفی برای ارزیابی خدمات حسابرسی استفاده می‌کنند و تحقیقات زیادی در این زمینه برای شناسایی و ارزیابی این عوامل انجام شده است. عوامل توصیفی که در اکثر مطالعات مورد بررسی قرار گرفته‌اند، شامل عوامل خطر، حجم و پیچیدگی عملیات واحد تجاری می‌باشند. در تحقیقات انجام شده در کشورهای مختلف که به بررسی عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی پرداخته‌اند، متغیرهای مستقل متعددی به عنوان عوامل تأثیرگذار بر حق‌الزحمه خدمات حسابرسی معرفی شده‌اند (منون و ویلیامز^۲، ۲۰۲۱).

کمیته حسابرسی گروهی از اعضای هیئت مدیره است که معمولاً شامل سه تا پنج مدیر غیرموظف (که به معنای عدم اشتغال به عنوان مدیر اجرایی در شرکت هستند) می‌باشد. حسابرسان موظفند مسائلی نظیر ضعف کنترل‌های داخلی، اختلاف نظر با مدیریت در خصوص اصول و روش‌های حسابداری، نشانه‌های احتمالی سوءاستفاده مدیریت و سایر اقدامات غیرقانونی مقامات شرکت را با این کمیته در میان بگذارند. ارتباط کمیته حسابرسی با حسابرسان، اطلاعات به‌موقعی درباره وضعیت مالی شرکت و همچنین داده‌های لازم برای ارزیابی صلاحیت و یکپارچگی مدیریت را به هیئت مدیره ارائه می‌دهد. به‌طور کلی، کمیته حسابرسی مسئول نظارت بر حاکمیت شرکتی، فرآیندهای گزارشگری مالی، ساختارهای کنترل داخلی، عملکرد حسابرس داخلی و فعالیت‌های حسابرس مستقل است و از طرف هیئت مدیره و شرکت، با اطمینان از پاسخگویی، از منافع سرمایه‌گذاران حمایت می‌کند. برای حفظ منافع سهامداران، این کمیته باید رویکردی اکتشافی اتخاذ کرده و تصمیمات مدیریتی را به چالش بکشد. بنابراین، ترکیب و ساختار کمیته حسابرسی از اهمیت بالایی برخوردار است و ترکیب آن به عنوان عامل اصلی اثربخشی شناخته می‌شود. علاوه بر این، کمیته‌های حسابرسی به عنوان ابزاری برای پاسخگویی، نقش مهمی در مدیریت مالی و محیط داخلی واحدهای تجاری

^۱. Johnson

^۲. Menon & Williams

در بخش دولتی ایفا می‌کنند. این کمیته‌ها جزئی جدایی‌ناپذیر از ساختارهای کنترلی و سیاست‌های استراتژیک در بخش‌های خصوصی و عمومی به شمار می‌روند. در واقع، کمیته حسابرسی باید به گونه‌ای عمل کند که وظایف آن با تغییرات و نوآوری‌های محیط کسب و کار و نیازهای امروز همخوانی داشته باشد (جانسون و همکاران، ۲۰۱۷).

بیشتر حسابرسان مستقل انتظار دارند که کمیته حسابرسی در طول سال از آن‌ها خدماتی را درخواست نمایند. این حسابرسان، خدمات مزبور را بخشی از مسئولیت‌های حرفه‌ای خود می‌دانند. با افزایش فعالیت‌های کمیته حسابرسی، این نوع خدمات نیز به طور قابل توجهی رشد کرده است. تمرکز اصلی گروه مشورتی هیئت نظارت عمومی در سال ۱۹۹۴ بر نقش کمیته حسابرسی بوده و پیشنهادات این گروه بر اهمیت استقلال حسابرس در بهبود کارایی کمیته تأکید دارد. به عنوان مثال، گزارش این گروه بیان می‌کند که برای افزایش ارزش استقلال حسابرسی، اعضای هیئت مدیره و کمیته حسابرسی باید نظرات حسابرس مستقل را به عنوان توصیه‌های حرفه‌ای در نظر بگیرند و اصول حسابداری مورد استفاده یا پیشنهاد شده برای شفافیت، افشای مالی و همچنین اصول و برآوردهای حسابداری تهاجمی یا محافظه‌کارانه را مد نظر قرار دهند. بنابراین، کمیته حسابرسی به تقویت استقلال حسابرس کمک می‌کند. در واقع، اگر کمیته حسابرسی مسئول تعیین و تعیین حق‌الزحمه حسابرسان باشد، حسابرسان می‌توانند کارآمدتر، مؤثرتر و مستقل‌تر عمل کنند.

با افزایش منابع در اختیار مدیریت، تعداد ذینفعان مرتبط با شرکت نیز افزایش می‌یابد که این وضعیت منجر به بروز تضاد منافع می‌شود. در نتیجه این تضاد، ذینفعان ناچارند هزینه‌های نمایندگی را پرداخت کنند تا منافع خود را با منافع دیگران هماهنگ کنند یا اثرات منفی تضاد منافع را کاهش دهند. مدیرانی که در کانون این تضاد قرار دارند، تلاش می‌کنند با ارائه اطلاعات مالی به شرکت، هزینه‌های نمایندگی را کاهش دهند. با این حال، نیاز به نظارت بر عملکرد مدیران به دلیل اختیارات آنها، قضاوت تخصصی حسابرس مستقل را افزایش می‌دهد. برای بهره‌مندی از خدمات حسابرسی، باید مبلغی به عنوان حق‌الزحمه پرداخت شود که این مبلغ بر اساس ارزیابی حسابرس از حجم و ریسک کار حسابرسی تعیین می‌گردد. بنابراین، حق‌الزحمه نمایندگی به طور نظری می‌تواند با افزایش ریسک، حجم و پیچیدگی عملیات واحدهای مورد بررسی، تأثیر قابل توجهی بر قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی داشته باشد (رجبی و محمدی خنوی، ۱۳۹۶).

در طول چهار قرن اخیر تلاش‌های زیادی برای یافتن راه حل مناسب برای همسویی منافع و انگیزه‌های مالکان و نمایندگان صورت گرفته است. حسابرسی‌ها، اقداماتی برای تلاش در این زمینه هستند. حسابرسان مستقل به عنوان یک ابزار اجتماعی مهم در محدود کردن قدرت مدیران در روابط قراردادی عمل می‌کنند. همچنین می‌توان حسابرسی را ابزار انضباطی قابل اعتمادی برای کاهش اختیارات مدیریتی در نظر گرفت. حسابرسی، ارزیابی مستقلی از دقت، انصاف و انطباق نتایج عملیاتی، وضعیت مالی و جریان‌های نقدی با استانداردهای حسابداری پذیرفته‌شده اطلاعات مالی ارائه می‌کند. بنابراین، حسابرسی، دقت اطلاعات مالی را بهبود می‌بخشد و عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه‌های نمایندگی را به دلیل تضاد منافع بین مدیران شرکت، سهامداران و طلبکاران کاهش می‌دهد (جمالی و کرمی، ۱۳۹۵). از سوی دیگر، کمیته‌های حسابرسی در اوایل دهه ۱۹۴۰ نقش مهمی در شکل‌گیری شرکت‌های سهامی ایفا کرده‌اند و اهمیت مشارکت آن‌ها در سال‌های اخیر بیش از پیش آشکار است، زیرا کمیته‌های حسابرسی باید به عنوان حامیان

سازمان‌هایی شناخته شوند که به آنها کمک می‌کنند. از نظر قانون، سازمان‌های دولتی اختیار وضع قوانین برای ناشران اوراق بهادار را دارند، یعنی بازارهای سهام و شرکت‌ها مشارکت موثری در تشکیل و نظارت کمیته حسابرسی بر شرکت‌های سهامی عام در بورس اوراق بهادار داشته‌اند. با این حال، خود بازارهای سهام به عنوان نهادهای خود تنظیمی، نقش موثری در شکل‌دهی جزییات قوانینی داشته‌اند که از سوی کمیسیون بورس اوراق بهادار تهران و کمیته‌های حسابرسی موظف به رعایت آن‌ها بوده است. حرفه حسابداری دولتی، از طریق موسسه حسابداران رسمی آمریکا، مدتهاست که از نیاز به نقش مهم کمیته‌های حسابرسی حمایت کرده است. با توجه به شدت تاکید در هزاره اخیر بر مدیریت شرکت‌های سهامی به ویژه شرکت‌هایی که عموم مردم در آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند، کمیته‌های حسابرسی در بسیاری از سازمان‌های غیرانتفاعی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار بوده و توجه بیشتری را به خود جلب کرده‌اند و تأثیر آن‌ها بر سازمان‌ها با این روند منطبق بوده است (روایی و ابراهیمی، ۱۳۹۳). بنابراین، با توجه به مطالب ارائه شده، بررسی رابطه بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه حسابرسی غیرعادی با تاکید بر هزینه‌های نمایندگی ضروری است.

عمده پژوهش‌های صورت گرفته در این رابطه به بررسی ویژگی‌های کمیته حسابرسی و کیفیت خدمات حسابداری و حسابرسی پرداخته‌اند، و تاکنون تحقیقی رابطه ویژگی‌های کمیته حسابرسی را با حق‌الزحمه‌های غیرعادی (غیرمتعارف) حسابرس مورد بررسی قرار نداده است؛ پژوهش حاضر از جهت کمک به شناسایی نقش کمیته حسابرسی در بهبود شرایط تنظیم قراردادهای حسابرسی و تعیین حق‌الزحمه‌های متناسب با حجم و ریسک کار حسابرسی به ویژه در شرایطی که شرکت با مشکلات نمایندگی روبرو است، دارای نوآوری می‌باشد و به توسعه ادبیات نظام راهبری شرکتی کمک می‌نماید.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

کمیته‌های حسابرسی از اوایل دهه ۱۹۴۰ به عنوان نهادهایی کلیدی در مدیریت شرکت‌ها شناخته شده‌اند. اصول حاکمیت شرکتی به‌ویژه پس از رسوایی‌های بزرگ نظیر انرون، ورلداکام و تایکو در دو دهه اخیر، به‌شدت مورد توجه قرار گرفته است (کارسلو و نیل^۱، ۲۰۰۰). اهمیت این کمیته‌ها در نظارت بر فرآیند گزارشگری مالی و فعالیت‌های مرتبط با سیستم‌های کنترل داخلی و استانداردهای حسابداری به‌وضوح مشاهده می‌شود. همچنین، این کمیته‌ها بر عملکرد حسابرسان داخلی و مستقل نظارت می‌کنند تا خطاهای عمدی و غیرعمدی در افشای اطلاعات مالی و شیوه‌های مدیریت نادرست کاهش یابد. در حوزه مسئولیت‌های نظارتی، کمیته‌های حسابرسی می‌توانند اقداماتی را اتخاذ کنند که به کیفیت بالاتر حسابرسی منتهی شود. به‌طور مثال، این کمیته‌ها می‌توانند با افزایش تغییرات در عوامل مؤثر بر شرکت‌های در معرض خطر (ابوت^۲ و همکاران، ۲۰۰۴) و انتخاب حسابرسان با تخصص صنعتی، کیفیت حسابرسی را ارتقا دهند. از این رو، می‌توان گفت که کمیته‌های حسابرسی انتظار دارند که تیم حسابرسی برای بهبود کیفیت و افزایش اطمینان در فعالیت‌های حسابرسی تلاش بیشتری نمایند که به نوبه خود می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌های حسابرسی شود. از سوی دیگر، نتایج برخی تحقیقات نشان می‌دهد که قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی

^۱. Carcello & Neal

^۲. Abbott

تحت تأثیر کارایی کمیته حسابرسی قرار دارد. با افزایش کیفیت این کمیته، عملکردهای کنترلی و نظارتی بهبود یافته و در نتیجه، ریسک حسابرسی کاهش می‌یابد. این امر منجر به کاهش تلاش‌های حسابرس و در نهایت حق‌الزحمه او می‌شود (کریشنان و ویسوانا تان^۱، ۲۰۰۹؛ کوهن^۲ و همکاران، ۲۰۰۷).

وجود پیوندهای اجتماعی بین حسابرسان مستقل و کمیته حسابرسی به طور تجربی با افزایش حق‌الزحمه حسابرسی مرتبط است، در این زمینه، کمیته حسابرسی مسئولیت پیشنهاد حق‌الزحمه حسابرس خارجی به هیئت مدیره را بر عهده دارد. حسابرسان خارجی، که حسابداران حرفه‌ای در بررسی صورت‌های مالی برای مشتریان خود هستند، نقش مهمی در تضمین شفافیت و صحت مالی ایفا می‌کنند. علیرغم نگرانی‌های مربوط به حفظ شهرت و به حداقل رساندن هزینه‌های دادرسی، حسابرسان تلاش می‌کنند تا استقلال خود را حفظ کنند. این استقلال برای جلوگیری از طرح سوال در مورد هزینه‌هایی که دریافت می‌کنند ضروری است. توجه به این نکته مهم است که محرک اصلی حق‌الزحمه حسابرسی بالا لزوماً وجود اصلاحات در صورتهای مالی نیست، بلکه دقت و کیفیت حسابرسی انجام شده توسط حسابرسان است. این امر تأکید بر کیفیت حسابرسی و بی‌طرفی حسابرسان را به عنوان عوامل کلیدی در تعیین حق‌الزحمه حسابرسی، صرف نظر از هر گونه پیوند اجتماعی که ممکن است در فرآیند حسابرسی وجود داشته باشد، برجسته می‌کند (هاریمان^۳ و همکاران، ۲۰۲۴).

از سوی دیگر، یک فرض رایج این است که هیئت‌هایی با سطوح بالای کیفیت تمایل دارند از شهرت خود محافظت کرده و از طرح دعاوی قضایی پرهیز کنند (یوجین^۴، ۱۹۸۰؛ گاگانیس^۵، ۲۰۰۵). یک کمیته حسابرسی با کیفیت به احتمال زیاد برای حفظ موقعیت خود در شرکت، درخواست ممیزی با کیفیت بالاتر خواهد کرد (کارسلو^۶ و همکاران، ۲۰۰۲). این استدلال نشان‌دهنده وجود ارتباط مستقیم میان کیفیت کمیته حسابرسی و دستمزدهای حسابرسی است. پژوهش پرتو و گندال^۷ (۱۹۹۶) و استوارت و کنت^۸ (۲۰۰۶) نیز نشان می‌دهد که وجود کمیته حسابرسی بر دستمزدهای حسابرسی تأثیر مثبتی دارد. اعضای کمیته حسابرسی باید دارای دانش و تخصص کافی در زمینه حسابداری و مالی باشند. در غیاب تخصص مالی در کمیته حسابرسی، اعضا از توانایی‌های لازم برای حفظ کیفیت حسابرسی برخوردار نخواهند بود (تورلی و زمان^۹، ۲۰۰۴). بنابراین، انتظار می‌رود کمیته‌های حسابرسی که حداقل یک عضو با تخصص مالی دارند، بیشتر از سایرین به کیفیت حسابرسی توجه کنند.

برای دستیابی به اثربخشی، کمیته حسابرسی باید از واحد اقتصادی مستقل باشد. به منظور حفظ این استقلال، اعضای کمیته باید از میان مدیران غیرموظف یا افرادی خارج از سازمان انتخاب شوند، به گونه‌ای که ارتباط آنها با واحد اقتصادی به استقلالشان آسیب نرساند. بیزلی^{۱۰} و همکاران (۲۰۰۰) نشان دادند که استقلال کمیته حسابرسی در شرکت‌هایی که گزارش‌های تقلبی ارائه می‌دهند، کمتر از سایر شرکت‌ها است. همچنین، تحقیقات کارسلو و نیل

¹. Krishnan & Visvanathan

². Cohen

³. Harymawan

⁴. Eugene

⁵. Gaganis

⁶. Carcello

⁷. Porter & Gendall

⁸. Stewart & Kent

⁹. Turley & Zaman

¹⁰. Beasley

(۲۰۰۰) نشان می‌دهد که احتمال صدور نظر تداوم فعالیت برای شرکت‌هایی که با مشکلات مالی مواجه هستند و دارای کمیته‌های حسابرسی مستقل هستند، کمتر است. زمانی که اعضای کمیته حسابرسی از مدیران مستقل تشکیل شده باشند، می‌توانند نفوذ بیشتری بر مدیریت اجرایی داشته باشند و از این طریق درخواست‌های بیشتری برای دامنه حسابرسی ارائه دهند که این امر به افزایش هزینه‌های حسابرسی منجر می‌شود. نتایج تحقیق **ون در والت و اینگلی^۱** (۲۰۰۳) نیز این فرضیه را تأیید می‌کند و نشان می‌دهد که بین استقلال کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه حسابرسی رابطه مثبت وجود دارد. در مقابل، یافته‌های **کوهن و همکاران** (۲۰۰۷) نشان‌دهنده رابطه منفی بین استقلال کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه حسابرسی است.

اثر بخشی کمیته حسابرسی با تعداد اعضای آن ارتباط دارد (**ابوت و همکاران**، ۲۰۰۳). اگرچه اندازه مشخصی برای کمیته حسابرسی تعیین نشده است، اما اکثر مطالعات پیشین و الزامات قانونی تأکید دارند که این کمیته باید از سه تا پنج عضو تشکیل شود که ترجیحاً اکثریت آن‌ها را مدیران مستقل تشکیل می‌دهند (**بیسلی^۲ و همکاران**، ۲۰۰۹). تحقیقات نشان می‌دهد که کمیته‌های حسابرسی بزرگ‌تر احتمالاً توانایی بیشتری در سازمان دارند و درخواست برای حسابرسی با کیفیت بالاتری را بیشتر می‌کند (**کایتس و همکاران^۳**، ۲۰۲۰)، که این امر به نوبه خود منجر به افزایش هزینه‌های حسابرسی نیز می‌شود. همچنین، هرچه اندازه کمیته حسابرسی بزرگ‌تر باشد، عملکرد نظارتی اعضای آن بهبود یافته و عملکرد کلی شرکت نیز ارتقا می‌یابد (**کریشنان و ویسوانا تان**، ۲۰۰۹). نتیجه مطالعات **ون در والت و اینگلی** (۲۰۰۳) نشان می‌دهد که میان اندازه کمیته حسابرسی و دستمزدهای حسابرسی ارتباط مثبت وجود دارد. با این حال، **کوهن و همکاران** (۲۰۰۷) در نتایج پژوهش خود، هیچ ارتباط معنی داری میان اندازه کمیته حسابرسی و دستمزدهای حسابرسی مشاهده نکردند.

از سوی دیگر، با افزایش منابع در اختیار مدیریت، تعداد ذینفعان مرتبط با شرکت نیز افزایش می‌یابد که این امر منجر به بروز تضاد منافع می‌شود. در نتیجه این تضاد، افراد ذینفع باید هزینه‌های نمایندگی را متقبل شوند تا منافع خود را با منافع دیگران هماهنگ کنند یا اثرات ناشی از تضاد منافع را به حداقل برسانند (**جنسن و مک‌کلینگ^۴**، ۱۹۷۶). مدیرانی که در کانون این تضاد قرار دارند، تلاش می‌کنند با ارائه اطلاعات مالی به شرکت، هزینه‌های نمایندگی را کاهش دهند. با این حال، به دلیل اختیارات مدیریتی، نیاز به نظارت بر عملکرد مدیران، قضاوت تخصصی حسابرسان مستقل را ضروری می‌سازد. برای بهره‌مندی از خدمات حسابرسی، لازم است مبلغی به عنوان حق‌الزحمه پرداخت شود که این مبلغ بر اساس ارزیابی حسابرس از حجم و ریسک کار حسابرسی تعیین می‌گردد. علاوه بر این، از منظر تئوری، هزینه‌های نمایندگی می‌تواند با افزایش ریسک، حجم و پیچیدگی واحدهای مورد بررسی، تأثیر قابل توجهی بر قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی داشته باشد (**رجبی و همکاران**، ۱۳۹۶) و با افزایش حق‌الزحمه حسابرسان، شرکت‌ها تحت تأثیر قرار خواهند گرفت.

تفکیک بین مدیریت و مالکیت در شرکت مستلزم تحمل هزینه‌های نمایندگی می‌باشد. هزینه‌های نمایندگی، هزینه‌هایی است که برای جلوگیری از اقدامات نماینده که ممکن است به آنها آسیب برساند، انجام می‌شود. مدیر عامل

^۱. Van der Walt & Ingley

^۲. Beasley

^۳. Chytis

^۴. Jensen & Meckling

از ابزارهای نظارتی برای محدود کردن پیامدهای رفتار فرصت طلبانه هر عامل و پیاده سازی سیستم‌های تشویقی برای کاهش واگرایی منافع استفاده خواهد کرد (ویتولا^۱ و همکاران، ۲۰۲۰).

هیئت مدیره یکی از اجزای اصلی ساختار حاکمیت شرکتی است و نفوذ آن به عنوان یک موضوع حیاتی تلقی می‌شود. سهامداران برای نظارت بر سرمایه‌گذاری خود به هیئت مدیره متکی هستند. شرکت‌ها از مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی و حسابرسان مستقل برای حل مشکلات نمایندگی و کاهش هزینه‌های نمایندگی استفاده می‌کنند (آدیتیا و آچمد^۲، ۲۰۲۱). در این مکانیسم، نقش هیئت مدیره، نمایندگی منافع مالکان و حفاظت از منافع سهامداران است. هیئت مدیره می‌تواند نقش درون سازمانی ایفا کند که به کاهش هزینه‌های نمایندگی کمک می‌کند. هیئت مدیره عملکردهای مدیریت ارشد را کنترل، نظارت، تجزیه و تحلیل و ارزیابی می‌کند و از دستیابی به هدف حداکثر کردن سود برای سهامداران اطمینان حاصل می‌کند. هنگامی که هیئت مدیره به درستی تشکیل و جبران خدمات شود، به عنوان یک مکانیسم مهم حاکمیت شرکتی، نقش نظارتی کارآمد را ایفا می‌کند و هزینه‌های نمایندگی را کاهش می‌دهد (آرایکارنول و همکاران^۳، ۲۰۲۲). بنابراین، یک رابطه پیچیده بین هیئت مدیره و حسابرس مستقل وجود دارد. هیئت مدیره و کمیته تحت نظر آن یعنی کمیته حسابرسی از یک سو بر هزینه نمایندگی تأثیر می‌گذارد و از سوی دیگر در انتخاب حسابرس و تعیین حق‌الزحمه وی ایفای نقش می‌کند. بنابراین، این پژوهش به دنبال پاسخ به سؤالات زیر است: بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی چه ارتباطی وجود دارد؟ و تأثیر هزینه‌های نمایندگی بر رابطه بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی چگونه است؟

حق‌الزحمه حسابرسی توجه زیادی از تدوین کنندگان استاندارد سرمایه گذاران و محققان را به سمت خود جلب کرده است؛ به ویژه به دلیل شکست‌های حسابرسی شناخته شده که به شکل گیری قانون ساربینز آکسلی منجر شده است. به طور کلی، تحقیقات نشان داده است که حق‌الزحمه حسابرسی تابعی از میزان تلاش حسابرسی و سطح ریسک دادخواهی حسابرس است (موسوی شیری و غفاریان صالحی نژاد، ۱۳۹۵). حق‌الزحمه حسابرسی پرداخت شده به حسابرسان، تلاش آنها را جبران می‌کند و منعکس کننده عدم اطمینان اطلاعاتی مربوط به شکست حسابرسی یا شکست شرکت است (دانیلسن و همکاران^۴، ۲۰۰۷). حسابرس مستقل با افزایش تلاش حسابرسی به افزایش ریسک تحریف پاسخ می‌دهد. تلاش حسابرسی عامل اصلی تعیین کننده احتمال شناخت خطای با اهمیت موجود توسط حسابرسان است (کارامانیس و لینوکس^۵، ۲۰۰۸)؛ به عبارتی به منظور کاهش احتمال خطاهای کشف نشده، سطح بالاتری از تلاش حسابرسی اعمال می‌شود (ماتسومورا و تاکر^۶، ۱۹۹۲). در همین راستا دانیلسن و همکاران (۲۰۰۷) نشان دادند که حسابرسان شفافیت اطلاعاتی شرکت را در برآورد حق‌الزحمه حسابرسی لحاظ می‌کنند.

حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی نشان دهنده تلاش اضافی مورد نیاز برای حسابرسی صاحب کارانی است که با ریسک بالاتری مواجه هستند (برونو^۷ و همکاران، ۲۰۱۶). هویتاش^۸ و همکاران (۲۰۰۷) دریافتند که شرکت‌هایی با

¹. Vitolla

². Aditya & Achmad

³. Arayakamkul

⁴. Danielsen

⁵. Caramanis & Lennox

⁶. Matsumura & Tucker

⁷. Bruno

⁸. Hoitash

مدیریت سود بالاتر، سطح بالاتری از حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی را تجربه می‌کنند. مؤسسه‌های حسابرسی تمایل دارند برای صاحبکاران با کیفیت محیط اطلاعاتی ضعیف، حق‌الزحمه‌های حسابرسی مازاد دریافت کنند. افزون بر این مقررات قیمت‌گذاری عملکرد مبتنی بر وضعیت اعتباری در قراردادهای وام، مدیران را به مشارکت در مدیریت سود ترغیب می‌کند (کرافت^۱، ۲۰۱۵). این امر به دلیل عدم کشف تحریف‌های با اهمیت، ریسک بالایی را به حساب‌سازان تحمیل می‌کند (دی فوند^۲ و همکاران، ۲۰۱۶). کردستانی و همکاران (۱۳۹۷) بیان کردند که تمرکز در بازار حسابرسی بر حق‌الزحمه حسابرسی و کیفیت حسابرسی تأثیر منفی دارد؛ به عبارت دیگر با افزایش تمرکز در بازار، حسابرسی، حق‌الزحمه حسابرسی و کیفیت حسابرسی کاهش می‌یابد و نتایج نشان می‌دهد که وجود تمرکز بیشتر در بازار حسابرسی ممکن است باعث کاهش رقابت و انتخاب گزینه‌های کمکی و انتخابی برای شرکت‌ها شود. این مسئله می‌تواند به کاهش حق‌الزحمه حسابرسی منجر شود زیرا حساب‌سازان در شرایط تمرکز بازار، قدرت بیشتری برای تعیین شرایط قرارداد و تعیین قیمت دارند. واتس و زیمرمن^۳ (۱۹۸۶) بیان می‌کنند که قیمت گذاری عملکرد مبتنی بر نسبت مالی در قراردادهای وام مدیران را تشویق می‌کند تا در مدیریت سود بالا مشارکت کنند.

افسای (۱۴۰۳) به بررسی تأثیر تخصص مالی و تجربه رئیس کمیته حسابرسی بر انتخاب حسابرس، حق‌الزحمه حسابرسی و کیفیت حسابرسی در بازه زمانی ۱۳۹۴-۱۴۰۱ پرداخت. یافته‌ها نشان داد شرکت‌هایی که رؤسای کمیته حسابرسی آنها دارای تخصص مالی هستند، احتمال اینکه سازمان حسابرسی و موسسات حسابرسی دارای امتیاز کنترل کیفیت الف را به عنوان حسابرس مستقل خود انتخاب نمایند، بیشتر است. همچنین، مطابق با یافته‌ها، تخصص مالی رؤسای کمیته حسابرسی منجر به افزایش حق‌الزحمه حسابرسی و کیفیت حسابرسی می‌شود. با این حال، مطالعه یاد شده رابطه معناداری بین تجربه رئیس کمیته حسابرسی با انتخاب حسابرس و حق‌الزحمه حسابرسی شناسایی نکرد، اما بین تجربه رئیس کمیته حسابرسی و کیفیت حسابرسی رابطه مثبت و معنادار شناسایی شد. کیوانی هفشجانی (۱۴۰۲) به بررسی رابطه بین شاخص‌های هزینه نمایندگی و حق‌الزحمه حسابرسی پرداخت و مدلی برای تخمین حق‌الزحمه حسابرسی مستقل در ایران ارائه کرد. فرضیه اصلی تحقیق بررسی رابطه بین شاخص‌های هزینه نمایندگی و حق‌الزحمه حسابرسی است و برای بررسی این رابطه از رگرسیون چند متغیره استفاده شده است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که بین شاخص‌های هزینه نمایندگی و حق‌الزحمه حسابرسی رابطه معناداری وجود دارد. قصری و همکاران (۱۴۰۱) در تحقیقات خود نشان دادند که طبقه بندی نادرست هزینه‌های مرتبط با حسابرسی بدون گزارش سالانه، نشانگر کیفیت پایین کنترل داخلی است. حسینی و همکاران (۱۴۰۰) نشان دادند که مدیریت ریسک سازمانی با واسطه در رابطه بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی (استقلال، سطح تحصیلات، تنوع بیشتر در سطح تحصیلات و تعداد جلسات اعضای کمیته حسابرسی) و شهرت شرکت‌ها نقش دارد. استواری و همکاران (۱۴۰۰) در تحقیقی نشان دادند که استقلال و تخصص کمیته حسابرسی تأثیر مثبت و معناداری بر گردش مالی حسابرس دارد. محمدی و همکاران (۱۴۰۰) نشان دادند که بین پاداش مدیران و حق‌الزحمه حسابرسی رابطه مثبت وجود دارد، به این معنی که با افزایش پاداش مدیران، حق‌الزحمه حسابرسی افزایش می‌یابد. علاوه بر این، حاکمیت شرکتی بر رابطه بین پاداش مدیران و حق‌الزحمه

^۱. Kraft

^۲. DeFond

^۳. Watts & Zimmerman

حسابرسی تأثیر دارد. **هاریمان و همکاران (۲۰۲۴)** به بررسی روابط بین حسابرسان خارجی و کمیته حسابرسی: شواهدی از حق الزحمه حسابرسی در اندونزی از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۹ پرداختند. این مطالعه نشان می‌دهد که روابط بین حسابرسان خارجی و کمیته‌های حسابرسی بر حق الزحمه حسابرسی تأثیر مثبت دارد. اندازه کمیته حسابرسی این رابطه را ضعیف می‌کند، در حالی که حضور حسابرسی داخلی آن را تقویت می‌کند. بدین منظور فرضیه اول پژوهش به شرح زیر ارائه می‌شود:

فرضیه ۱: بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

فرضیه ۱-۱: بین اندازه کمیته حسابرسی و حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

فرضیه ۱-۲: بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

فرضیه ۱-۳: بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

هانسن و همکاران^۱ (۲۰۲۳) به تحلیل تخصص حسابداری در کمیته‌های حسابرسی و رفتار استراتژیک حسابرسان پرداخته‌اند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که در صورت وجود تخصص حسابداری در کمیته‌های حسابرسی، مشتریان (۱) در زمان‌هایی که تغییرات در استانداردها نیاز به تلاش کمتری برای حسابرسی دارند، هزینه‌های کمتری پرداخت می‌کنند. (۲) در صورت وجود نقاط ضعف اصلاح شده، حق الزحمه کمتری را می‌پردازند و (۳) در شرایطی که رقابت در بازار حسابرسی بالا است، احتمال تجدید ارائه کاهش می‌یابد. **احمد^۲ و همکاران (۲۰۲۲)** به بررسی تأثیر خدمات غیرحسابرسی بر استقلال حسابرس در شرایط اقتصادی باثبات و ناپایدار پرداخته‌اند. این مطالعه نشان می‌دهد که در شرایط اقتصادی باثبات، حق الزحمه خدمات غیرحسابرسی که توسط حسابرسان ارائه می‌شود، می‌تواند استقلال حسابرس را تحت تأثیر قرار دهد. **الزبان و ساوان^۳ (۲۰۱۵)** در انگلستان، اثرات ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر اجرای پیشنهادات حسابرس داخلی را مورد پژوهش قرار داده‌اند. نتیجه این پژوهش نشان داده است که ادراک‌های مربوط به اجرای توصیه‌های حسابرسی داخلی تحت تأثیر جلسات پیاپی میان کمیته حسابرسی و حسابرسان داخلی ارشد قرار دارند. **بهبهانی‌نیا^۴ (۲۰۲۲)** به بررسی ارتباط بین هزینه نمایندگی و انتخاب حسابرس پرداخته و یافته‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌هایی با هزینه نمایندگی بالاتر، حسابرسانی از طبقات پایین‌تر را انتخاب می‌کنند و با افزایش نسبت اعضای متخصص مالی در هیئت مدیره، شدت این ارتباط کاهش می‌یابد. **گورشونوف^۵ و همکاران (۲۰۲۱)** به بررسی اثربخشی مدیر کمیته حسابرسی با صلاحیت‌های چهارگانه پرداخته و بیان کرده‌اند که وجود یک مدیر با این صلاحیت‌ها به مراتب مؤثرتر از پراکندگی این صلاحیت‌ها در میان اعضای کمیته است. **حسیه^۶ و همکاران (۲۰۲۱)** در تحقیق خود به رابطه اعتماد مدیران، دوره تصدی حسابرس و حق الزحمه حسابرسی پرداخته‌اند.

اله‌آداب^۷ (۲۰۱۸) طی سالهای ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۵ در انگلستان به بررسی این موضوع پرداخت که آیا سطح غیرعادی حق الزحمه‌های حسابرسی سبب افزایش کیفیت حسابرسی می‌شود؟ نتایج نشان می‌دهد که حق الزحمه‌های غیرعادی

¹. Hansen

². Ahmed

³. Alzeban & Sawan

⁴. Behbahaninia

⁵. Gorshunov

⁶. Hsieh

⁷. Alhadab

با کیفیت حسابرسی رابطه معناداری دارد. **کوربلا^۱ و همکاران (۲۰۱۵)** نشان دادند که پس از چرخش حساب‌سازان، هزینه‌های پرداختی به آن‌ها کمتر از شرکت‌هایی است که توسط چهار موسسه بزرگ حسابرسی مورد بررسی قرار گرفته‌اند. **نوردن^۲ و همکاران (۲۰۱۳)** در مطالعه‌ای نشان دادند که افزایش استقراض‌های رابطه‌ای از بانک‌های دولتی محلی می‌تواند به طور معناداری محدودیت‌های مالی شرکت‌ها را کاهش دهد، در حالی که این تأثیر برای بانک‌های خصوصی مشاهده نمی‌شود. همچنین، **چوی^۳ و همکاران (۲۰۱۰)** حق‌الزحمه‌های غیرعادی را به نام تفاوت بین حق‌الزحمه‌های واقعی حسابرسی و سطح عادی پیش‌بینی‌شده تعریف کرده‌اند. به این ترتیب، حق‌الزحمه‌های غیرعادی به‌عنوان شبه رانت‌هایی برای مشتریان شناخته می‌شوند. **ابوت و همکاران (۲۰۰۳)** اشاره کردند که کمیته حسابرسی می‌تواند بر حق‌الزحمه‌های حسابرسی تأثیراتی داشته باشد؛ نخست از طریق انتخاب حساب‌سازان مناسب و سپس به‌عنوان تأثیرگذار بر کیفیت کلی کمیته. **کوهن و همکاران (۲۰۰۷)** تأکید کردند که کیفیت کمیته حسابرسی می‌تواند رابطه معکوسی با حق‌الزحمه‌های حسابرسی داشته باشد، که این موضوع توسط یافته‌های **کریشن و ویسوانا تان (۲۰۰۹)** نیز تأیید شده است. همچنین، **ابوت و همکاران (۲۰۰۳)** ارتباط مثبتی بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه حسابرسی نشان دادند، در حالی که نتایج **کریشن و ویسوانا تان (۲۰۰۹)** حاکی از یک رابطه منفی در این مورد است. **فرگوسن^۴ و همکاران (۲۰۰۴)** دریافتند که حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی بطور منفی مستقل بودن حسابدار را تحت تأثیر قرار می‌دهد آنها متوجه یک ارتباط مثبت بین سطح حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی و اقلام تعهدی اختیاری شدند. علاوه بر این، **ابوت و همکاران (۲۰۰۳)** ارتباط مثبتی بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه حسابرسی را مشاهده کردند. نتیجه بدست آمده از تحقیق‌های **بیزلی و همکاران (۲۰۰۰)**، **کارسلو و نیل (۲۰۰۰)** و **ابوت و همکاران (۲۰۰۳)** بر این نکات تأکید دارد که کمیته‌های حسابرسی مستقل باید هیچگونه وابستگی شخصی یا مالی به مدیریت اجرایی نداشته باشند و نیز این امکان وجود دارد که یک کمیته حسابرسی مستقل در بعضی از مسائل با مدیریت اختلاف نظری داشته باشد. با تکیه بر مطالب فوق فرضیه دوم به شرح زیر ارائه می‌شود:

فرضیه ۲: بین هزینه‌های نمایندگی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

فرضیه ۳: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط میان ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تأثیر دارد.

فرضیه ۳-۱: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط میان اندازه کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تأثیر دارد.

فرضیه ۳-۲: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط میان استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تأثیر دارد.

فرضیه ۳-۳: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط میان تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تأثیر دارد.

^۱. Corbella

^۲. Norden

^۳. Choi

^۴. Ferguson

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از لحاظ هدف اجرا، کاربردی محسوب می‌شود، زیرا نتایج آن می‌تواند در فرآیند تصمیم‌گیری مدیران و سرمایه‌گذاران مورد بهره‌برداری قرار گیرد. همچنین، از نظر روش استنباط، این پژوهش در دسته توصیفی-همبستگی قرار می‌گیرد، چرا که برای بررسی رابطه میان متغیرهای تحقیق از تکنیک‌های رگرسیون و همبستگی استفاده می‌شود. جامعه آماری این پژوهش شامل تمامی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ابتدای سال ۱۳۹۲ تا پایان سال ۱۴۰۱ است که با در نظر گرفتن شرایط و محدودیت‌ها طبق جدول ۱ به شرح ذیل، نمونه پژوهش انتخاب شده است:

جدول ۱. انتخاب نمونه آماری

مجموع شرکت‌های قبول شده در بورس در پایان ۱۴۰۱	۳۶۸ شرکت
مجموع شرکت‌هایی که بعد از سال ۹۲ در بورس قبول شده‌اند.	(۷۹) شرکت
مجموع شرکت‌هایی که جز هلدینگ، سرمایه‌گذاری‌ها، واسطه‌گری‌های مالی، بانک‌ها و یا لیزینگ‌ها بوده‌اند.	(۹۶) شرکت
مجموع شرکت‌هایی که تغییر سال مالی داده‌اند یا پایان سال مالی آن در آخر اسفند نمی‌باشد.	(۴۲) شرکت
مجموعه شرکت‌هایی که در حیطه دوره‌های پژوهش اطلاعات (اطلاعات در رابطه با اجزای محاسبه متغیرهای معادلات) برای آنها غیر قابل دسترسی است.	(۲۳) شرکت
جمع شرکت‌های غربالگری شده	۱۲۸ شرکت

با اعمال شرایط پژوهش، در مجموع ۱۲۸ شرکت از میان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران به عنوان نمونه آماری تحقیق انتخاب شده‌اند.

مدل‌ها و متغیرهای پژوهش

رابطه (۱-۱)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 ACSIZE_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۲-۱)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 ACIND_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۳-۱)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 ACEXP_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۲)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۱-۳)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACSIZE_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACSIZE_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۲-۳)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACIND_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACIND_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

رابطه (۳-۳)

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACEXP_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACEXP_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

متغیر مستقل: ویژگی‌های کمیته حسابرسی

۱. اندازه کمیته حسابرسی (ACSIZE): این مقدار برابر با تعداد اعضای کمیته حسابرسی است (ابوت و همکاران، ۲۰۰۳).

۲. استقلال اعضای کمیته حسابرسی (ACINDEP): مساوی است با نسبت تعداد اعضای مستقل (غیرموظف) کمیته حسابرسی به تعداد کل اعضای کمیته حسابرسی (آیسورث^۱ و همکاران، ۲۰۱۲).

۳. تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی (ACEXPRT): این نسبت برابر با درصد اعضای دارای تخصص مالی در کمیته حسابرسی است (بدارد^۲ و همکاران، ۲۰۰۴) که از تقسیم تعداد اعضای دارای تخصص مالی در کمیته حسابرسی بر کل تعداد اعضا محاسبه می‌شود.

متغیر تعدیل‌گر: هزینه‌های نمایندگی (AE)

نسبت کل هزینه‌های عمومی، اداری و فروش بر فروش خالص به عنوان معیاری برای هزینه‌های نمایندگی معرفی می‌شود. این نسبت، نحوه کنترل مخارج شرکت توسط مدیران را اندازه‌گیری می‌کند و به عنوان معیار مستقیم مخارج نمایندگی استفاده می‌شود. یعنی هزینه‌های نمایندگی با افزایش این نسبت افزایش می‌یابد (بیسواس^۳ و همکاران، ۲۰۲۱).

متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرحسابرسی (LNFFEE)

حق‌الزحمه حسابرسی با استفاده از لگاریتم طبیعی حق‌الزحمه حسابرسی که شرکت‌ها به حساب‌رسان خارجی خود می‌پردازند، اندازه‌گیری می‌شود. از نظر مفهومی، حق‌الزحمه واقعی به دو بخش تقسیم می‌شود: حق‌الزحمه استاندارد و حق‌الزحمه استثنایی. حق‌الزحمه استاندارد به تلاش حسابرس و ریسک قضایی بستگی دارد. حق‌الزحمه واقعی مبلغ پرداختی به حسابرس است. حق‌الزحمه استثنایی بستگی به رابطه قراردادی بین حسابرس و کارفرما دارد. حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی از طریق باقی مانده‌های بدست آمده از رگرسیون مدل حق‌الزحمه‌های عادی حسابرسی ارائه شده توسط سیمونیک^۴ (۱۹۸۰) برآورد می‌شود:

$$Lnfee = \beta_0 + \beta_1 LnTA + \beta_2 ROA + \beta_3 LEVE + \beta_4 TEN + \beta_5 AUD SIZE + \beta_6 INVREC + \beta_7 ISSUE + \beta_8 LOSS + \beta_9 LIQUID + \beta_{10} CHG SAL + \varepsilon$$

در این مدل:

Lnfee: لگاریتم طبیعی حق‌الزحمه‌های پرداخت شده به حسابرس (حق‌الزحمه واقعی).

LnTA: لگاریتم طبیعی جمع دارایی‌ها.

¹. Ainsworth

². Be'dard

³. Biswas

⁴. Simunic

ROA: بازده دارایی ها از نسبت سود خالص به مجموع کل دارایی ها که میزان آنها مشخص شده است.

LEVE: اهرم مالی از نسبت جمع بدهی ها به مجموع کل دارایی ها که میزان آنها مشخص شده است.

TEN: تداوم انتخاب حسابرس که اگر حسابرس شرکت تغییر نکرده باشد عدد یک ولی اگر تغییر کرده باشد صفر.

AUD SIZE: اندازه مؤسسه حسابرسی براساس میزان درآمد های حاصله در طول سال مالی محاسبه می شود اگر شرکت مورد حسابرسی قرار بگیرد عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر است (بیسواس و همکاران، ۲۰۲۱).

INVREC: نسبت موجودی ها و حسابها و اسناد دریافتنی به جمع کل دارایی ها.

ISSUE: متغیر دوگانه ای است که اگر سهامی در سال جاری صادر شود ارزش آن یک است ولی در غیر این صورت ارزش آن برابر است با صفر.

LOSS: زیان، اگر شرکت در دور جاری زبانی داده باشد عدد یک ولی در غیر این صورت صفر تعلق می گیرد.

LIQUID: نسبت جاری از طریق نسبت دارایی جاری به بدهی جاری سنجیده می شود.

CHE SALE: از طریق تغییراتی که در فروش سال جاری نسبت به سال قبل ایجاد شده است، اندازه گیری می شود.

ε: باقی مانده های بدست آمده از برازش مدل رگرسیون است.

از باقی مانده های بدست آمده از برازش مدل رگرسیون، قدرمطلق گرفته شده است و از آن به عنوان حق الزحمه های غیرعادی حسابرسی استفاده شده است.

متغیرهای کنترلی:

(۱) تعویق در گزارش حسابرسی (TI): بر اساس تحقیقات مهدوی و جمالیان پور (۱۳۸۹)، از زمان اختلاف پایان سال مالی تا تاریخ گزارش (انتشار) صورت های مالی طبق دستورات اجرایی افشای اطلاعات شرکت ها به عنوان معیار تأخیر در گزارش های حسابرسی استفاده می شود. برای استانداردسازی این متغیرها، لگاریتم طبیعی از تعداد روز گرفته شده است.

(۲) سن شرکت (AGE): بر اساس لگاریتم طبیعی عمر شرکت یعنی لگاریتم طبیعی فاصله زمانی بین سال مورد نظر تا تاریخ تاسیس شرکت اندازه گیری می شود.

(۳) جریان نقدی (CFO): جریان نقدی شرکت که برابر است با نسبت جریان نقد عملیاتی به کل دارایی ها.

(۴) سرمایه گذار نهادی (IOWN): طبق تعریف بوش، سرمایه گذاران نهادی سرمایه گذاران بزرگی مانند بانک ها، شرکت های بیمه و شرکت های سرمایه گذاری هستند که حجم زیادی از عملیات مربوط به معاملات سهام شرکت ها را دارند.

(۵) ارزش بازار به ارزش دفتری دارایی ها (MTB): از حاصل تقسیم جمع ارزش بازار حقوق صاحبان سهام و ارزش دفتری بدهی های یک شرکت بر ارزش دفتری دارایی ها به دست می آید.

یافته های پژوهش

آمار توصیفی متغیرها

جدول ۲ آمار توصیفی مربوط به متغیرهای این پژوهش را نشان می دهد که بیانگر پارامترهای توصیفی برای هر متغیر

به صورت مجزا می‌باشد. این پارامترها عمدتاً شامل اطلاعات مربوط به شاخص‌های مرکزی، نظیر بیشینه، کمینه، میانگین و همچنین اطلاعات مربوط به شاخص‌های پراکندگی نظیر واریانس است.

جدول ۲. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نام متغیر	نماد	میانگین	انحراف معیار	میان	کمینه	بیشینه	چولگی	کشدگی
حق‌الزحمه غیرعادی حسابرس	AbnomlFee	۰/۴۱۱	۰/۲۷۶	۰/۳۶۶	۰/۰۰۱	۰/۹۸۲	۰/۳۹۰۴	۱/۹۷۱
هزینه‌های نمایندگی	AE	۰/۰۷۳	۰/۰۵۱	۰/۰۶۱	۰/۰۰۳	۰/۳۴۴	۱/۹۹۲	۸/۴۰۶
اندازه کمیته حسابرسی	ACSIZE	۳/۰۹۸	۰/۴۱۴	۳/۰۰۰	۲/۰۰۰	۵/۰۰۰	۴/۲۸۴	۱۹/۹۲۵
استقلال کمیته حسابرسی	ACIND	۰/۶۹۵	۰/۱۹۶	۰/۶۶۶	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	-۰/۸۸۸	۶/۱۹۳
تخصص کمیته حسابرسی	ACEXP	۰/۷۰۶	۰/۲۵۰۷	۰/۶۶۶	۰/۳۳۳	۱	-۰/۲۰۰۱	۱/۷۷۰۱
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۴/۲۸۱	۰/۳۷۶	۴/۳۶۹	۳/۰۴۴	۴/۹۵۵	-۰/۶۲۳	۲/۴۹۹
سن شرکت	Age	۳/۶۵۲	۰/۳۵۲	۳/۷۱۳	۲/۵۶۲	۴/۲۶۲	-۰/۵۷۷	۲/۴۹۲
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۱۲۵	۰/۱۴۴	۰/۱۰۰۲	-۰/۳۷۲	-۰/۶۶۵	۰/۷۰۶	۴/۱۵۰۲
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	۰/۶۸۷	۰/۱۸۵	۰/۷۳	۰/۰۵۹	۰/۹۵۴	-۰/۹۶۲	۳/۴۵۷
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۲/۳۲۴	۱/۴۹۶	۱/۸۱۶	۰/۶۹۱	۱۱/۳۴۴	۲/۳۹۵	۱۰/۳۹۳

مقدار میانگین برای متغیر جریان نقد عملیاتی برابر با ۰/۱۲۵ است که نشان می‌دهد بیشتر داده‌ها حول این نقطه متمرکز شده‌اند. یکی از پارامترهای پراکندگی انحراف استاندارد است. مقدار این پارامتر برای ارزش بازار به ارزش دفتری دارایی‌ها ۱/۴۹۶ و برای هزینه‌های نمایندگی ۰/۰۵۱ است که نشان می‌دهد این دو متغیر به ترتیب دارای بیشترین و کمترین انحراف معیار هستند. حداقل و حداکثر مقدار هر متغیر نیز در جدول نشان داده شد است. به عنوان مثال، بیشترین و کمترین میزان مالکیت سرمایه‌گذاران نهادی در سال - شرکت‌ها به ترتیب ۰/۹۵۴ و ۰/۰۵۹ می‌باشد. میان، عددی است که جامعه آماری یا توزیع احتمال را به دو قسمت مساوی تقسیم می‌کند. مقدار میان سرمایه‌گذاری نهادی ۰/۷۳ است که نشان می‌دهد نیمی از شرکت‌ها سرمایه‌گذاری نهادی بالای ۷۳ درصد و نیمی زیر ۷۳ درصد دارند. چولگی در واقع معیاری برای سنجش تقارن تابع توزیع است. چولگی برای توزیع کاملاً متقارن صفر است و چولگی برای توزیع نامتقارن که به سمت مقادیر بالاتر انحراف دارد مثبت است و برای توزیع نامتقارن که به سمت مقادیر کوچک‌تر انحراف دارد، چولگی منفی است. همانطور که مشاهده می‌شود برخی از متغیرها از جمله سن شرکت به سمت چپ و سایر متغیرها مانند اندازه کمیته حسابرسی به سمت راست انحراف دارند. چولگی نشان دهنده ارتفاع یک توزیع است. به عبارت دیگر، ازدیاد طول اندازه گیری ارتفاع منحنی در حداکثر نقطه است و مقدار ازدیاد طول برای توزیع نرمال برابر با ۳ است. چوله مثبت به این معنی است که اوج توزیع مورد نظر بالاتر از توزیع نرمال است و چولگی منفی نشان دهنده پایین‌تر بودن پیک از توزیع نرمال است. بیشترین طول مربوط به متغیر اندازه کمیته حسابرسی است که دارای مقدار ۱۹/۹۲۵ است.

آزمون جاکوبرا برای نرمال بودن متغیر وابسته

در روش‌هایی مانند تبدیل جانسون یا روش Cox-Box، پس از نرمال سازی، میانگین و انحراف معیار متغیر مورد نظر بیشتر یا کمتر از مقدار اولیه است که باعث تغییر ماهیت داده‌ها و تغییر رفتار متغیر می‌شود. روش وزن‌دهی داده‌ها که از طریق نرم افزار SPSS قابل انجام است، با استفاده از رتبه‌بندی، متغیرهای مورد نظر را نرمال می‌کند تا میانگین و انحراف معیار متغیرها تغییر نکند. پس از نرمال سازی، سطح معنی داری آزمون جاکوبرا برای متغیرهای فرصت‌های رشد و کیفیت گزارشگری مالی بیش از ۵ درصد است که نشان دهنده توزیع نرمال است. نتایج پس از نرمال سازی در جدول زیر شرح داده شده است.

جدول ۳. نتایج آزمون جاکوبرا برای متغیر وابسته

نام متغیر	آماره آزمون	سطح معناداری	نتیجه
حق‌الزحمه غیرعادی حسابرس	۰/۲۵	۰/۸۸۲	توزیع نرمال دارد

طبق نتایج حاصل از آزمون جاکوبرا در جدول ۳، چون سطح معناداری آزمون برای متغیر حق‌الزحمه غیرعادی حسابرس بیشتر از ۵ درصد می‌باشد، بنابراین بیانگر نرمال بودن متغیر وابسته می‌باشد.

نتیجه آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه ۱: بین ویژگی‌های کمینه حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد. هدف از بررسی فرضیه ۱ پژوهش آن است، که فرضیه‌های فرعی زیر مورد رسیدگی قرار گیرد. فرضیه ۱-۱: بین اندازه کمینه حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

جدول ۴. مدل رگرسیونی فرضیه ۱-۱

متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی						
متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معناداری	هم خطی
اندازه کمینه حسابرسی	ACSIZE	-۰/۰۷۹	۰/۰۲۳	-۳/۳۷۰	۰/۰۰۱	۱/۰۲۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹۷	۰/۰۳۳	۲/۹۲۰	۰/۰۰۳	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۴۴	۰/۰۳۱	۱/۳۸۰	۰/۱۶۷	۱/۰۶۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۳۵	۰/۰۵۷	۰/۶۰۰	۰/۵۴۶	۱/۱۳۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۳۵	۰/۰۷۲	-۰/۴۹۰	۰/۶۲۵	۱/۱۰۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۱	۰/۰۰۷	۰/۱۰۰	۰/۹۱۸	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		۰/۱۱۹	۰/۲۱۴	۰/۵۶۰	۰/۵۷۶	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر		۴/۰۰۰			۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن		۱۹/۰۴۰			۰/۰۰۴	
آزمون ناهمسانی		۶۷۵۹۶/۵۹۰			۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی		۲۳/۱۷۲			۰/۰۰۰	
آماره والد		۲۹/۰۷۰			۰/۰۰۰	
ضریب تعیین					۰/۲۰۲۸	

نتایج جدول ۴ نشان می‌دهد که متغیر اندازه کمیته حسابرسی دارای سطح معنی داری کمتر از ۵ درصد و ضریب آن عددی منفی است، بنابراین بین اندازه کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی رابطه معکوس وجود دارد. نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین برابر با ۲۰ درصد است که نشان داده شده و متغیرهای مستقل و کنترل در مدل ن به توصیف به ۲۰ درصد از تغییرهای متغیر وابسته است. اما در سطح معنی داری داده‌های مادر کمتر از ۵ درصد شده است، پس می‌توان گفت که مدل برازش شده از روایی کافی بهره مند است.

فرضیه ۱-۲: بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

جدول ۵. مدل رگرسیونی فرضیه ۱-۲

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 ACIND_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی داری	هم خطی
استقلال اعضای کمیته حسابرسی	ACIND	-۰/۰۹۵	۰/۰۴۸	-۱/۹۸۰	۰/۰۴۸	۱/۰۱۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۱۰۵	۰/۰۳۲	۳/۲۲۰	۰/۰۰۱	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۸۳	۰/۰۴۶	۱/۷۹۰	۰/۰۷۳	۱/۰۶۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۲۴	۰/۰۵۵	۰/۴۵۰	۰/۶۵۶	۱/۱۲۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۶۱	۰/۰۷۳	-۰/۸۳۰	۰/۴۰۷	۱/۰۹۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۱	۰/۰۰۵	۰/۳۴۰	۰/۷۳۳	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		-۰/۳۲۶	۰/۲۲۴	-۱/۴۶۰	۰/۱۴۵	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر			۳/۸۹۰		۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن			۱۸/۳۹۰		۰/۰۰۵	
آزمون ناهمسانی			۷۰۲۱۲/۶۳۰		۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی			۲۳/۶۶۹		۰/۰۰۰	
آماره والد			۲۴/۰۵۰		۰/۰۰۱	
ضریب تعیین					۰/۲۱۳۳	

نتایج جدول ۵ نشان می‌دهد که سطح معناداری متغیر استقلال اعضای کمیته حسابرسی کمتر از ۵ درصد و ضرایب آن عددی منفی شده است، بدین جهت میان استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی

رابطه معکوس وجود دارد. هزینه نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریچ حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین مساوی با ۲۱ درصد که بیان‌کننده متغیرهای مستقل و کنترل در مدل می‌تواند ۲۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهد. اما سطح معنی داری داده‌ها کمتر از ۵ درصد شده است، پس می‌توان گفت که مدل برازش شده از روایی کافی بهره‌مند است.

فرضیه ۱-۳: بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

جدول ۶. مدل رگرسیونی فرضیه ۱-۳

$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 ACEXP_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$						
متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی داری	هم خطی
تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی	ACEXP	-۰/۱۱۳	۰/۰۴۲	-۲/۶۷۰	۰/۰۰۸	۱/۰۲۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹۶	۰/۰۳۱	۳/۰۷۰	۰/۰۰۲	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۳۸	۰/۰۴۲	۰/۸۹۰	۰/۳۷۲	۱/۰۶۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۲۵	۰/۰۵۹	۰/۴۳۰	۰/۶۶۷	۱/۱۲۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۳۷	۰/۰۷۱	-۰/۵۳۰	۰/۵۹۸	۱/۰۹۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۱	۰/۰۰۵	۰/۱۸۰	۰/۸۵۴	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		-۰/۱۷۵	۰/۲۰۸	-۰/۸۴۰	۰/۳۳۹	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر		۳/۹۹۰			۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن		۱۷/۹۶۰			۰/۰۰۶	
آزمون ناهمسانی		۴۲۴۰۴/۲۲۰			۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی		۲۲/۸۱۵			۰/۰۰۰	
آماره والد		۲۱/۵۰۰			۰/۰۰۲	
ضریب تعیین				۰/۲۰۱		

نتایج جدول ۶ نشان می‌دهد که متغیر تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی دارای سطح معنی داری کمتر از ۵ درصد و ضریب آن یک عدد منفی است، بنابراین یک رابطه معکوس بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی وجود دارد. نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج

آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین مساوی است با ۲۰ درصد است که بیانگر متغیرهای مستقل و کنترل در مدل قادر به توضیح ۲۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. که سطح معنی داری داده‌های مادر کمتر از ۵ درصد شده است، پس می‌توان بیان نمود که مدل پرازش شده از روایی کافی برخوردار است. فرضیه ۲: بین هزینه‌های نمایندگی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط وجود دارد.

جدول ۷. مدل رگرسیونی فرضیه ۲

$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 RLAG_{it} + \beta_3 Age_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Inst_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \varepsilon_t$						
متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی						
متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی داری	هم خطی
هزینه‌های نمایندگی	AE	۰/۰۷۷	۰/۰۲۵	۳/۱۰۰	۰/۰۰۲	۱/۰۳۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹۰	۰/۰۳۳	۲/۶۸۰	۰/۰۰۷	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۲۷	۰/۰۳۲	۰/۸۵۰	۰/۳۹۷	۱/۰۷۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۴۳	۰/۰۵۸	۰/۷۵۰	۰/۴۵۱	۱/۱۳۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۲۲	۰/۰۷۱	-۰/۳۱۰	۰/۷۵۷	۱/۱۰۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۲	۰/۰۰۷	۰/۳۸۰	۰/۷۰۴	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		-۰/۰۸۰	۰/۲۰۵	-۰/۳۹۰	۰/۶۹۷	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر			۳/۹۵۰		۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن			۱۸/۳۳۰		۰/۰۰۶	
آزمون ناهمسانی			۸۱۳۶۴/۱۷۰		۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی			۲۵/۳۹۰		۰/۰۰۰	
آماره والد			۳۱/۲۹۰		۰/۰۰۰	
ضریب تعیین					۰/۲۰۸۶	

نتایج جدول ۷ نشان می‌دهد که متغیر هزینه نمایندگی دارای سطح معنی داری کمتر از ۵ درصد و ضریب آن عددی مثبت است، بنابراین بین هزینه‌های نمایندگی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی رابطه مستقیم وجود دارد. نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل

تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین برابر با ۲۰ درصد است که نشان می‌دهد متغیرهای مستقل و کنترل در مدل قادر به توضیح ۲۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. سطح معنی داری داده‌های مادر کمتر از ۵ درصد است، بنابراین می‌توان گفت که مدل برازش شده از روایی کافی برخوردار است.

فرضیه ۱-۳: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط بین اندازه کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تاثیر دارد.

جدول ۸. مدل رگرسیونی فرضیه ۱-۳

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACSIZE_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACSIZE_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی داری	هم خطی
اندازه کمیته حسابرسی	ACSIZE	-۰/۰۶۶	۰/۰۲۶	-۲/۴۷۰	۰/۰۱۳	۱/۰۶۰
هزینه‌های نمایندگی	AE	۰/۱۰۷	۰/۰۲۲	۴/۸۵۰	۰/۰۰۰	۱/۷۴۰
اندازه کمیته حسابرسی* هزینه‌های نمایندگی	ACSIZE*AE	-۰/۰۲۲	۰/۰۰۷	-۲/۹۶۰	۰/۰۰۳	۱/۷۸۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹۵	۰/۰۳۱	۳/۰۷۰	۰/۰۰۲	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۴۱	۰/۰۴۲	۰/۹۶۰	۰/۳۳۸	۱/۰۷۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۳۹	۰/۰۵۹	۰/۶۷۰	۰/۵۰۱	۱/۱۴۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۰۲	۰/۰۷۱	-۰/۳۶۰	۰/۷۱۶	۱/۱۱۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۲	۰/۰۰۵	۰/۳۸۰	۰/۷۰۱	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		۰/۰۹۱	۰/۲۱۸	۰/۴۱۰	۰/۶۷۸	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر			۴/۰۷۰		۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن			۲۱/۵۴۰		۰/۰۰۶	
آزمون ناهمسانی			۷۱۶۲۵/۶۱۰		۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی			۲۹/۴۹۶		۰/۰۰۰	
آماره والد			۴۶/۲۶۰		۰/۰۰۰	
ضریب تعیین					۰/۲۱۶	

نتایج جدول ۸ نشان می‌دهد که متغیر تعاملی اندازه کمیته حسابرسی* هزینه‌های نمایندگی که سطح معنی داری آنها کمتر از ۵ درصد شده است و ضریب آن یک عدد منفی است، بنابراین رابطه منفی بین اندازه کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی با افزایش هزینه‌های نمایندگی تشدید می‌شود. نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریدج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد

نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین برابر با ۲۱ درصد است که نشانگر آن است که متغیرهای مستقل و کنترل در مدل قادرند که ۲۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهند. سطح معنی داری مدل نیز کمتر از ۵ درصد شده است، پس میتوان بین نمود که مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار است.

فرضیه ۲-۳: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تاثیر دارد.

جدول ۹. مدل رگرسیونی فرضیه ۲-۳

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACIND_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACIND_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

متغیر وابسته: حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی داری	هم خطی
استقلال اعضای کمیته حسابرسی	ACIND	-۰/۱۱۶	۰/۰۵۵	-۲/۱۱	۰/۰۳۵	۱/۲۵۰
هزینه‌های نمایندگی	AE	۰/۰۹۸	۰/۰۲۱	۴/۵۰	۰/۰۰۰	۱/۶۷۰
استقلال اعضای کمیته حسابرسی* هزینه‌های نمایندگی	ACIND*AE	-۰/۰۷۰	۰/۰۳۲	-۲/۱۶	۰/۰۳۱	۱/۹۴۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹	۰/۰۳۱	۲/۹۰	۰/۰۰۴	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۴۲	۰/۰۴۳	۰/۹۷	۰/۳۳۰	۱/۰۷۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۳۸	۰/۰۵۹	۰/۶۵	۰/۵۱۴	۱/۱۲۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۲۳	۰/۰۷	-۰/۳۴	۰/۷۳۶	۱/۱۰۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۲	۰/۰۰۵	۰/۴۶	۰/۶۴۴	۱/۱۰۰
عرض از مبدا		-۰/۱۸۵	۰/۲۱۲	-۰/۸۷	۰/۳۸۲	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر		۳/۹۳۰			۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن		۲۱/۰۰۰			۰/۰۰۷	
آزمون ناهمسانی		۹۰۲۷۹/۷۶۰			۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی		۲۹/۸۷۲۰			۰/۰۰۰	
آماره والد		۳۶/۵۱۰			۰/۰۰۰	
ضریب تعیین				۰/۲۱۳		

نتایج جدول ۹ نشان می‌دهد که متغیر تعاملی استقلال اعضای کمیته حسابرسی* هزینه‌های نمایندگی که سطح معنی داری آنها کمتر از ۵ درصد شده است و ضریب آن عددی منفی است، بنابراین رابطه منفی بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی با افزایش هزینه‌های نمایندگی تشدید می‌شود. نتایج آزمون چاو نشان می‌دهد که می‌توان از روش داده‌های تابلویی برای تخمین مدل استفاده کرد. نتایج آزمون هاسمن نشان می‌دهد

که می‌توان از اثرات ثابت استفاده کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده حاکی از وجود ناهمگونی واریانس در جملات درهم است که در تخمین نهایی مدل‌ها حل می‌شود. نتایج آزمون والد ریج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در برآورد نهایی مدل‌ها به این مشکل پرداخته شده است. با توجه به نتایج آزمون همخطی برای مدل تحقیق، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین مساوی با ۲۱ درصد است که نشان می‌دهد که متغیرهای مستقل و کنترل در مدل قادرند ۲۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهند. سطح معنی داری مدل برازش شده کمتر از ۵ درصد شده است، پس می‌توان بیان نمود که مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار است.

جدول ۱۰. مدل رگرسیونی فرضیه ۳-۳

$$AbnomlFee_{it} = \beta_0 + \beta_1 AE_{it} + \beta_2 ACEXP_{it} + \beta_3 AE_{it} * ACEXP_{it} + \beta_4 RLAG_{it} + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 CFO_{it} + \beta_7 Inst_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \varepsilon_t$$

متغیر وابسته: حق الزحمه غیرعادی حسابرسی

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معنی‌داری	هم خطی
تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی	ACEXP	-۰/۱۷۵	۰/۰۴۶	-۳/۷۴	۰/۰۰۰	۱/۳۸۰
هزینه‌های نمایندگی	AE	۰/۱۰۶	۰/۰۲۱	۴/۸۹	۰/۰۰۰	۱/۶۰۰
تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی*هزینه‌های نمایندگی	ACEXP*AE	-۰/۰۹۴	۰/۰۲۹	-۳/۱۵	۰/۰۰۲	۱/۹۶۰
تاخیر گزارش حسابرسی	RLAG	۰/۰۹۲	۰/۰۳۱	۲/۹۴	۰/۰۰۳	۱/۱۴۰
سن شرکت	Age	۰/۰۳۱	۰/۰۴۳	۰/۷۲	۰/۴۷۲	۱/۰۷۰
جریان نقد عملیاتی	CFO	۰/۰۳۵	۰/۰۵۹	۰/۶۰	۰/۵۵۰	۱/۱۳۰
سرمایه‌گذاران نهادی	Inst	-۰/۰۲۶	۰/۰۷۱	-۰/۳۷	۰/۷۱۵	۱/۰۹۰
ارزش بازار به دفتری دارایی‌ها	MTB	۰/۰۰۲	۰/۰۰۵	۰/۴۵	۰/۶۵۵	۱/۱۱۰
عرض از مبدا		-۰/۱۸۶	۰/۲۰۸	-۰/۸۹	۰/۳۷۲	---
سایر آماره‌های اطلاعاتی						
آزمون اف لیمر			۴/۰۶۰		۰/۰۰۰	
آزمون هاسمن			۲۵/۲۵۰		۰/۰۰۰	
آزمون ناهمسانی			۲۸۰۷۸/۰۵۰		۰/۰۰۰	
آزمون خودهمبستگی			۲۶/۹۴۸		۰/۰۰۰	
آماره والد			۴۵/۹۲۰		۰/۰۰۰	
ضریب تعیین				۰/۲۱۳		

فرضیه ۳-۳: هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی تأثیر دارد.

نتیجه جدول ۱۰ نشان می‌دهد که متغیر تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی* هزینه‌های نمایندگی که سطح معنی داری آنها کمتر از ۵ درصد شده است و ضریب آن عددی منفی است، بنابراین بنابراین رابطه منفی بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی با افزایش هزینه‌های نمایندگی تشدید می‌شود. نتایج آزمون چاو کر نشان می‌دهد که می‌توان مدل را با استفاده از روش داده‌های تابلویی تخمین زد. نتایج آزمون هوسمن نشان می‌دهد که با استفاده از اثرات ثابت می‌توان این مشکل را حل کرد. نتایج آزمون والد اصلاح شده نشان دهنده وجود ناهمگنی واریانس در بیان خطا است که راه حل تخمین نهایی مدل است. نتایج آزمون والد ریج حاکی از وجود خودهمبستگی سریالی است که در تخمین نهایی مدل برای حل این مشکل استفاده می‌شود. با توجه به نتایج مدل تحقیق آزمون هم خطی اخیراً، از آنجایی که ضریب تورم واریانس (VIF) کمتر از ۱۰ است، هیچ همخطی وجود ندارد. ضریب تعیین مساوی است با ۲۱ درصد است که نشان می‌دهد متغیرهای مستقل و کنترل در مدل قادرند ۲۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهند. سطح معنی‌داری مدل برازش شده کمتر از ۵ درصد شده است، پس می‌توان بیان نمود که مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار است.

بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف مطالعه ارتباط بین ویژگی‌های کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی (غیرمتعارف) حسابرسی با تأکید بر هزینه‌های نمایندگی در میان شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۱ انجام شده است. یافته‌های فرضیه ۱-۱ نشان می‌دهد که متغیر اندازه کمیته حسابرسی دارای سطح معناداری کمتر از پنج درصد و ضریب آن منفی می‌باشد؛ بنابراین می‌توان بیان نمود که اندازه کمیته حسابرسی بر حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی تأثیر منفی دارد یعنی با افزایش اندازه کمیته حسابرسی، اثربخشی آن نیز افزایش می‌یابد و موجب افزایش نظارت بر قراردادهای حسابرسی و کاهش حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی می‌شود. در این راستا **ابوت و همکاران (۲۰۰۳)** اشاره کردند که کمیته حسابرسی می‌تواند بر حق‌الزحمه‌های حسابرسی تأثیراتی داشته باشد؛ نخست از طریق انتخاب حسابرسان مناسب و سپس به‌عنوان تأثیرگذار بر کیفیت کلی کمیته. **کوهن و همکاران (۲۰۰۷)** تأکید کردند که کیفیت کمیته حسابرسی می‌تواند رابطه معکوسی با حق‌الزحمه‌های حسابرسی داشته باشد، که این موضوع توسط یافته‌های **کریشان و ویسوانا تان (۲۰۰۹)** نیز تأیید شده است.

یافته‌های فرضیه ۲-۱ نشان می‌دهد که متغیر استقلال اعضای کمیته حسابرسی دارای سطح معنی داری کمتر از پنج درصد و ضریب آن منفی است؛ بنابراین یک رابطه منفی بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی وجود دارد و افزایش استقلال اعضای کمیته حسابرسی موجب افزایش اثربخشی آن در نظارت بر قراردادهای حسابرسی و کاهش حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی می‌شود. **فرگوسن و همکاران (۲۰۰۴)** دریافتند که حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی بطور منفی مستقل بودن حسابدار را تحت تأثیر قرار می‌دهد آنها متوجه یک ارتباط مثبت بین سطح حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی و اقلام تعهدی اختیاری شدند. در این راستا **فرگوسن و همکاران (۲۰۰۴)** دریافتند که حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی بطور منفی مستقل بودن حسابدار را تحت تأثیر قرار می‌دهد آنها متوجه یک ارتباط مثبت بین سطح حق‌الزحمه خدمات غیر حسابرسی و اقلام تعهدی اختیاری شدند.

یافته‌های فرضیه ۱-۳ نشان می‌دهد که متغیر تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی دارای سطح معنی داری کمتر از پنج درصد و ضریب آن منفی است؛ بنابراین یک رابطه منفی بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی وجود دارد. بر اساس نتایج این فرضیه، در صورتی کار کمیته حسابرسی اثربخش خواهد بود که اعضای کمیته حسابرسی در حوزه‌های حسابداری، حسابرسی، کنترل داخلی و گزارشگری مالی متخصص باشند و بتوانند بر قراردادهای حسابرسی و تعیین حق‌الزحمه‌های حسابرسی نظارت لازم را داشته باشند. نتایج این فرضیه مشابه با تحقیق هانسن و همکاران (۲۰۲۳)، احمد و همکاران (۲۰۲۲) و الزبان و ساوان (۲۰۱۵) می‌باشد.

یافته‌های فرضیه ۲ نشان می‌دهد که متغیر هزینه نمایندگی دارای سطح معنی داری کمتر از پنج درصد و ضریب آن مثبت است؛ بنابراین بین هزینه‌های نمایندگی و حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی ارتباط مستقیم وجود دارد، یعنی هزینه‌های نمایندگی عاملی برای تنظیم قراردادهای حسابرسی با حق‌الزحمه‌های غیرمتناسب با حجم کار و ریسک کار حسابرسی و ایجاد حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی است. نتایج این فرضیه مشابه با تحقیق کوربلا و همکاران (۲۰۱۵) و جوی و همکاران (۲۰۱۰) می‌باشد.

یافته‌های فرضیه ۳-۱ نشان می‌دهد که متغیر تعامل اندازه کمیته حسابرسی و هزینه‌های نمایندگی دارای سطح معناداری کمتر از پنج درصد می‌باشد؛ بنابراین می‌توان گفت که هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط منفی بین اندازه کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی تاثیر دارد و موجب تشدید این ارتباط منفی می‌شود. به عبارت دیگر، در حضور هزینه‌های نمایندگی، اثربخشی اندازه کمیته حسابرسی در کاهش میزان حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی افزایش می‌یابد.

یافته‌های فرضیه ۳-۲ نشان می‌دهد که متغیر تعامل استقلال اعضای کمیته حسابرسی و هزینه‌های نمایندگی دارای سطح معناداری کمتر از پنج درصد و ضریب منفی است؛ بنابراین می‌توان بیان نمود که هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط بین استقلال اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی تاثیر دارد و موجب تشدید این ارتباط منفی می‌شود. به عبارت دیگر، در حضور هزینه‌های نمایندگی، اثربخشی استقلال اعضای کمیته حسابرسی در کاهش میزان حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی افزایش می‌یابد.

یافته‌های فرضیه ۳-۳ نشان می‌دهد که متغیر تعامل تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و هزینه‌های نمایندگی دارای سطح معنی داری کمتر از پنج درصد و ضریب آن منفی است؛ بنابراین می‌توان بیان نمود که هزینه‌های نمایندگی بر ارتباط بین تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی و حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی تاثیر دارد و موجب تشدید این ارتباط منفی می‌شود. به عبارت دیگر، در حضور هزینه‌های نمایندگی، اثربخشی تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی در کاهش میزان حق‌الزحمه‌های غیرعادی حسابرسی افزایش می‌یابد. نتایج این فرضیه‌ها مطابق با پژوهش بهبهانی نیا (۲۰۲۲) می‌باشد که به بررسی ارتباط بین هزینه نمایندگی و انتخاب حسابرس پرداختند و نیز مطابق با پژوهش کیوانی هفشجانی (۱۴۰۲) می‌باشد که به بررسی رابطه بین شاخص‌های هزینه نمایندگی و حق‌الزحمه حسابرسی پرداختند.

نتایج این پژوهش به درک بیشتر نقش کمیته حسابرسی و ویژگی‌های آن از بعد اندازه، استقلال اعضا و تخصص مالی اعضا به عنوان بخشی از ساختار نظام راهبری شرکتی در نظارت بر تنظیم قراردادهای حسابرسی و تعیین حق‌الزحمه‌های حسابرسی به تناسب حجم و ریسک کار حسابرسی کمک می‌کند؛ به ویژه در شرایطی که هزینه‌های نمایندگی در شرکت، بالا می‌باشد، فضای عدم شفافیت نیز گسترش می‌یابد و زمینه‌های خطر اخلاقی و انتخاب نادرست فراهم می‌شود که بر اساس یافته‌های پژوهش حاضر، در چنین شرایطی نقش کمیته حسابرسی در نظارت بر قراردادهای حسابرسی، پررنگ‌تر و اهمیت آن بیشتر می‌شود. با توجه به نتایج پژوهش حاضر به سازمان حسابرسی و جامعه حسابداران رسمی ایران پیشنهاد می‌شود در تعیین حق‌الزحمه خدمات حسابرسی به اندازه کمیته حسابرسی، استقلال اعضا و تخصص مالی اعضای کمیته حسابرسی به عنوان مهم عوامل موثر بر حق‌الزحمه حسابرسی توجه نمایند تا از پرداخت حق‌الزحمه‌های کمتر از حد (که به کاهش کیفیت ارائه خدمات منجر می‌شود) و حق‌الزحمه‌های بیشتر از حد (که با انگیزه تطمیع حسابرس انجام می‌شود) جلوگیری شود. همچنین به سرمایه‌گذاران بالفعل و بالقوه، اعتباردهندگان و سایر گروه‌های ذینفع پیشنهاد می‌شود که به نقش و جایگاه کمیته حسابرسی در شرکت‌ها توجه ویژه نمایند و در ارزیابی خود از شرکت‌ها، ویژگی‌هایی مانند اندازه کمیته حسابرسی، تخصص مالی اعضا و استقلال اعضای کمیته حسابرسی را مد نظر قرار بدهند.

فهرست منابع

- استواری، حمید، صفرپور، مریم، و خوشکار، فرزین (۱۴۰۰). اثر ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر تغییر حسابرس. نشریه علمی رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری، ۵(۱۷)، ۳۵-۵۳.
<https://majournal.ir/index.php/ma/article/view/935>
- افسای، اکرم (۱۴۰۳). تأثیر تخصص مالی و تجربه رئیس کمیته حسابرسی بر انتخاب حسابرس، حق‌الزحمه حسابرسی و کیفیت حسابرسی. مطالعات تجربی حسابداری مالی، ۲۱(۸۱)، ۲۷۳-۳۰۶. doi: 10.22054/qjma.2024.78707.2549
- بخردی نسب، وحید، و ژولانژاد، فاطمه. (۱۳۹۶). بررسی ارتباط تامین مالی اوراق بهادار اسلامی و سودآوری در بازار سرمایه ایران. فصل‌نامه مطالعاتی در مدیریت بانکی و بانکداری اسلامی، ۳(بهار و تابستان)، ۱۳۵-۱۶۸.
https://jifb.ibi.ac.ir/article_93375.html
- جمالی، امیرحسین، و کرمی، محمود (۱۳۹۵). بررسی تأثیر هزینه‌های نمایندگی بر حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، دانش حسابرسی، ۱۶(۳)، ۸۱-۹۸. <https://danesh.dmk.ir/article-1-1344-fa.html>
- حسینی، سید رسول، گنجی، حمیدرضا، اسکندری، قربان و سلطان‌پور، حامد (۱۴۰۰). بررسی تأثیر مدیریت ریسک سازمانی و ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر شهرت شرکت‌ها. پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۱۱(۲)، ۹۹-۱۳۶. doi: 10.22051/jera.2021.34510.2782
- رجبی، روح اله و محمدی خوشنوی، حمزه (۱۳۸۷). هزینه‌های نمایندگی و قیمت‌گذاری خدمات حسابرسی مستقل. بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۱۵(۴)، ۵۲-۳۵. dor: 20.1001.1.26458020.1387.15.4.3.7

رشیدی، محسن، صومی، مائده، و کزازی گودرزی، میلاد (۱۴۰۳). واکنش‌های نامتقارن مؤلفه جهش حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی به تغییرات وضعیت اعتباری. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، ۳۱(۳)، ۴۹۲-۵۱۸. doi: 10.22059/acctgrev.2024.378182.1008974

رویایی، رمضانعلی، و ابراهیمی، محمد (۱۳۹۴). بررسی تأثیر ویژگی‌های کمیته‌ی حسابرسی بر سطح افشای داوطلبانه اخلاق. *حسابداری مالی*، ۷(۲۵)، ۷۱-۸۸. <http://qfaj.mobarakheh.iau.ir/article-1-92-fa.html>

عمادالدینی، امیر، و سعیدی، پرویز. (۱۳۹۸). بررسی رابطه بین حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی با مدیریت سود تعهدی و مدیریت سود واقعی. *چشم‌انداز حسابداری و مدیریت*، ۲(۹)، ۷۸-۹۷. https://www.jamv.ir/article_90522.html?lang=en

قصری، محمد، پریشانی، امید، و گنجی، علیرضا (۱۳۹۹). طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های مربوط به حسابرسی به عنوان معیاری از کیفیت کنترل داخلی. *نهمین کنفرانس بین‌المللی پژوهش در مدیریت، اقتصاد و توسعه*، ۲۳-۱. <https://civilica.com/doc/1202602>

کردستانی، غلامرضا، رضازاده، جواد، کاظمی علوم، مهدی، و عبدی، مصطفی. (۱۳۹۷). بررسی تأثیر تمرکز بازار حسابرسی بر حق‌الزحمه و کیفیت حسابرسی. *نشریه پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۱۰(۲)، ۸۴-۶۵. doi: 10.22108/far.2018.110488.1251

کیوانی هفشجانی، رجبعلی (۱۴۰۲). بررسی رابطه بین شاخص‌های هزینه‌نماینده‌گی با حق‌الزحمه حسابرسی و ارائه الگوی برآورد حق‌الزحمه حسابرسی مستقل در ایران. *دومین کنفرانس بین‌المللی پژوهش در حسابداری، مدیریت، اقتصاد و علوم انسانی*، ۲۹-۱. <https://civilica.com/doc/1774241>

محمدی، پریسا، رجایی زاده هرنندی، احسان، و عشوری، جابر. (۱۴۰۰). تأثیر حاکمیت شرکتی بر ارتباط بین پاداش مدیران و حق‌الزحمه حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *چشم‌انداز حسابداری و مدیریت*، ۴(۷)، ۹۰-۱۰۹. https://www.jamv.ir/article_137629.html?lang=en

مهدوی، غلامحسین و جمالیان‌پور، مظفر (۱۳۸۹). بررسی عوامل مؤثر بر سرعت گزارشگری مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *نشریه پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۲(۴)، ۸۹-۱۰۸. doi: 20.1001.1.23223405.1389.2.4.5.3

موسوی شیری، سید محمود و غفاریان صالحی نژاد، زهرا (۱۳۹۵). رابطه بین حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی و توانایی پیش‌بینی سود. *همایش ملی حسابرسی و نظارت مالی ایران*، ۲۳-۱. sid.ir/paper/885240/fa

واعظ، سیدعلی، مظاهری، اسماعیل، منتظر حجت، امیرحسین، و بنافی، محمد (۱۴۰۱). بررسی تأثیر حق‌الزحمه غیرعادی حسابرسی بر رابطه بین آنتروپی صورتهای مالی و بازده سهام. *مجله دانش حسابداری*، ۱۳(۳)، ۱۶۰-۱۳۷. doi: 10.22103/jak.2021.18179.3565

ودیع، محمدحسین، نوروزی، محمد، قدرتی زوارم، عباس، و تیمورپور، سهیلا (۱۳۹۸). بررسی نقش تعدیل‌گر کیفیت حسابرسی بر ارتباط بین اثربخشی کمیته حسابرسی و مدیریت سود. *دانش حسابرسی*، ۱۹(۷۴)، ۱۰۷-۱۲۶. <https://danesh.dmk.ir/article-1-1344-fa.html>

- Abbott, L. J., Parker, S., & Peters, G. F. (2004). Audit committee characteristics and restatements. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 23(1), 69–87. doi: [10.2308/aud.2004.23.1.69](https://doi.org/10.2308/aud.2004.23.1.69)
- Abbott, L. J., Parker, S., Peters, G. F., & Raghunandan, K. (2003). The association between audit committee characteristics and audit fees. *Auditing: A journal of practice & theory*, 22(2), 17–32. doi: [10.2308/aud.2003.22.2.17](https://doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.17)
- Afsay, A. (2024). The effect of financial expertise and experience of the audit committee chair on auditor selection, audit fees, and audit quality. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 21(81), 273–306. doi: [10.22054/qjma.2024.78707.2549](https://doi.org/10.22054/qjma.2024.78707.2549) [In Persian]
- Ainsworth, M. T., Ortlieb, E., Cheek Jr, E. H., Pate, R. S., & Feters, C. (2012). First-grade teachers' perception and implementation of a semi-scripted reading curriculum. *Language and Education*, 26(1), 77–90. doi: [10.1080/09500782.2011.618540](https://doi.org/10.1080/09500782.2011.618540)
- Aditya, F. D., & Achmad, T. (2021). The influence of internal and external corporate governance mechanisms towards agency cost in Indonesia. *Diponegoro Journal of Accounting*, 10(1). <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/30207>
- Ahmed, A., Dhull, S., & Kent, R. (2022). Non-audit services and auditor independence in stable and unstable economic conditions. *Managerial Auditing Journal*. doi: [10.1108/maj-06-2021-3206](https://doi.org/10.1108/maj-06-2021-3206)
- Alhadab, M. (2018). Abnormal audit fees and accrual and real earnings management: evidence from UK. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(3), 395–416. doi: [10.1108/jfra-07-2017-0050](https://doi.org/10.1108/jfra-07-2017-0050)
- Alzeban, A., & Sawan, N. (2015). The impact of audit committee characteristics on the implementation of internal audit recommendations. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 24, 61–71. doi: [10.1016/j.intaccaudtax.2015.02.005](https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2015.02.005)
- Arayakarnkul, P., Chatjuthamard, P., Lhaopadchan, S., & Treepongkaruna, S. (2022). Corporate governance, board connections and remuneration. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 29(4). doi: [10.1002/csr.2234](https://doi.org/10.1002/csr.2234)
- Beasley, M. S., Carcello, J. V., Hermanson, D. R., & Lapides, P. D. (2000). Fraudulent financial reporting: Consideration of industry traits and corporate governance mechanisms. *Accounting horizons*, 14(4), 441–454. doi: [10.2308/acch.2000.14.4.441](https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.4.441)
- Beasley, M. S., Carcello, J. V., Hermanson, D. R., & Neal, T. L. (2009). The Audit Committee Oversight Process. *Contemporary Accounting Research*, 26(1), 65–122. doi: [10.1506/car.26.1.3](https://doi.org/10.1506/car.26.1.3)
- Be'dard, J., Chtourou, S. M., & Courteau, L. (2004). The Effect of Audit Committee Expertise, Independence, and Activity on Aggressive Earnings Management. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 23(2), 13–35. doi: [10.2308/aud.2004.23.2.13](https://doi.org/10.2308/aud.2004.23.2.13)
- Behbahaninia, A., Banifateme, M., Azmayesh, M. H., Naderi, S., & Pignatta, G. (2022). Markov and monte carlo simulation of waste-to-energy power plants considering variable fuel analysis and failure rates. *Journal of Energy Resources Technology*, 144(6), 062101. doi: [10.1115/1.4051760](https://doi.org/10.1115/1.4051760)
- Bekhradi Nasab, V. & Zholanezhad, F. (2017). The investigating relationship islamic securities financing and profitability in the Iranian Capital Market. *Quarterly Studies in Banking Management and Islamic Banking*, 3(5), 135–168. https://jifb.ibi.ac.ir/article_93375.html [In Persian]
- Biswas, R., Jana, A., Arya, K., & Ramamritham, K. (2019). A good-governance framework for urban management. *Journal of Urban Management*, 8(2), 225–236. doi: [10.1016/j.jum.2018.12.009](https://doi.org/10.1016/j.jum.2018.12.009)
- Bruno, V., Cornaggia, K., & Krishnan, G. V. (2016). The relation between excess audit fees and credit ratings. Available at SSRN 2803321. doi: [10.2139/ssrn.2803321](https://doi.org/10.2139/ssrn.2803321)
- Caramanis, C., & Lennox, C. (2008). Audit effort and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 45(1), 116–138. doi: [10.1016/j.jacceco.2007.05.002](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.05.002)
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R., Neal, T. L., & Riley Jr, R. A. (2002). Board characteristics and audit fees. *Contemporary accounting research*, 19(3), 365–384. doi: [10.1506/CHWK-GMQ0-MLKE-K03V](https://doi.org/10.1506/CHWK-GMQ0-MLKE-K03V)

- Carcello, J. V., & Neal, T. L. (2000). Audit committee composition and auditor reporting. *The accounting review*, 75(4), 453-467. doi: [10.2308/accr.2000.75.4.453](https://doi.org/10.2308/accr.2000.75.4.453)
- Choi, J. H., Kim, J. B., & Zang, Y. (2010). Do abnormally high audit fees impair audit quality?. *Auditing: a journal of practice & theory*, 29(2), 115-140. doi: [10.2308/aud.2010.29.2.115](https://doi.org/10.2308/aud.2010.29.2.115)
- Cohen, J., Gaynor, L. M., Krishnamoorthy, G., & Wright, A. M. (2007). Auditor communications with the audit committee and the board of directors: Policy recommendations and opportunities for future research. *Accounting Horizons*, 21(2), 165-187. doi: [10.2308/acch.2007.21.2.165](https://doi.org/10.2308/acch.2007.21.2.165)
- Corbella, S., Florio, C., Gotti, G., & Mastrolia, S. A. (2015). Audit firm rotation, audit fees and audit quality: The experience of Italian public companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 25, 46-66. doi: [10.1016/j.intaccudtax.2015.10.003](https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2015.10.003)
- Chytis, E., Tasios, S., & Filos, I. (2020). The effect of corporate governance mechanisms on tax planning during financial crisis: an empirical study of companies listed on the Athens stock exchange. *International Journal of Disclosure and Governance*, 17(1), 30-38. doi: [10.1057/s41310-020-00072-3](https://doi.org/10.1057/s41310-020-00072-3)
- Danielsen, B. R., Van Ness, R. A., & Warr, R. S. (2007). Auditor fees, market microstructure, and firm transparency. *Journal of Business Finance & Accounting*, 34(1-2), 202-221. doi: [10.1111/j.1468-5957.2006.00652.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00652.x)
- DeFond, M. L., Lim, C. Y., & Zang, Y. (2016). Client conservatism and auditor-client contracting. *The Accounting Review*, 91(1), 69-98. doi: [10.2308/accr-51150](https://doi.org/10.2308/accr-51150)
- Dontoh, A., Ronen, J., & Sarath, B. (2013). Financial statements insurance. *Abacus*, 49(3), 269-307. doi: [10.1111/abac.12012](https://doi.org/10.1111/abac.12012)
- Emadoddini, A. & Saeedi, P. (2019). Investigating the relationship between unusual audit fees and accruals management and actual earnings management. *Journal of Accounting and Management Vision*, 2(9), 78-97. https://www.jamv.ir/article_90522.html?lang=en [In Persian]
- Eugene, F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307. [10.1086/260866](https://doi.org/10.1086/260866)
- Ferguson, M. J., Seow, G. S., & Young, D. (2004). Nonaudit services and earnings management: UK evidence. *Contemporary accounting research*, 21(4), 813-841. doi: [10.1506/MFV5-9T3Q-H5RK-VC20](https://doi.org/10.1506/MFV5-9T3Q-H5RK-VC20)
- Gaganis, C., Pasiouras, F., & Tzanetoulakos, A. (2005). A comparison and integration of classification techniques for the prediction of small UK firms failure. *Journal of Financial Decision Making*, 1(1), 55-69. available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=897641>
- Ghasri, M., Parishani, O., & Ghannji, A. (2020). Incorrect classification of audit costs as a criterion of internal control quality. *9th International Research Conference on Management, Economics and Development*, 1-23. <https://civilica.com/doc/1202602> [In Persian]
- Gorshunov, M. A., Armenakis, A. A., Harris, S. G., & Walker, H. J. (2021). Quad-qualified audit committee director: Implications for monitoring and reducing financial corruption. *Journal of Corporate Finance*, 66, 101854. doi: [10.1016/j.jcorpfin.2020.101854](https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101854)
- Hansen, J. C., Lisic, L. L., Seidel, T. A., & Wilkins, M. S. (2021). Audit committee accounting expertise and the mitigation of strategic auditor behavior. *The Accounting Review*, 96(4), 289-314. [10.2308/TAR-2018-0101](https://doi.org/10.2308/TAR-2018-0101)
- Harymawan, I., Sani, N., Minanurohman, A., & Shafie, R. (2025). School ties between external auditors and audit committee: evidence from the audit fee in Indonesia. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 15(1), 106-137. doi: [10.1108/JAEE-09-2022-0257](https://doi.org/10.1108/JAEE-09-2022-0257)
- Hoitash, R., Markelevich, A., & Barragato, C. A. (2007). Auditor fees and audit quality. *Managerial Auditing Journal*, 22(8), 761-786. doi: [10.1108/02686900710819634](https://doi.org/10.1108/02686900710819634)

- Hosayni, S. R., Ganji, H., Eskandari, G. & SoltanPour, H. (2021). The effects of enterprise risk management (ERM) and audit committee characteristics on the firms' reputation. *Empirical Research in Accounting*, 11(2), 99-136. doi: [10.22051/jera.2021.34510.2782](https://doi.org/10.22051/jera.2021.34510.2782) [In Persian]
- Hsieh, T. S., Kim, J. B., Wang, R. R., & Wang, Z. (2020). Seeing is believing? Executives' facial trustworthiness, auditor tenure, and audit fees. *Journal of Accounting and Economics*, 69(1), 101260. doi: [10.1016/j.jacceco.2019.101260](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101260)
- Jamali, A. & Karami, M. (2016). Investigating the impact of agency costs on auditing in companies listed on the Tehran Stock Exchange. *Journal of Audit Science*, 16(3), 81-98. <https://danesh.dmk.ir/article-1-1344-fa.html> [In Persian]
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. doi: [10.1007/978-94-009-9257-3_8](https://doi.org/10.1007/978-94-009-9257-3_8)
- Johnson, M. J., Leaf, A. A., Pearson, F., Clark, H. W., Dimitrov, B. D., Pope, C., & May, C. R. (2017). Successfully implementing and embedding guidelines to improve the nutrition and growth of preterm infants in neonatal intensive care: a prospective interventional study. *BMJ Open*, 7(12), e017727. doi: [10.1136/bmjopen-2017-017727](https://doi.org/10.1136/bmjopen-2017-017727)
- Keyvani Hafshejani, R., (2023). Investigating the relationship between representative cost indicators with audit certificate and providing independent audit estimation pattern in Iran. The second international research conference in accounting, management, economics and humanities, 1-29. <https://civilica.com/doc/1774241> [In Persian]
- Kordestani, G., Rezazadeh, J., Kazemi Olum, M. & Abdi, M. (2018). The investigation of audit market concentration impact on audit fees and audit quality. *Financial Accounting Research*, 10(2), 65-84. doi: [10.22108/far.2018.110488.1251](https://doi.org/10.22108/far.2018.110488.1251) [In Persian]
- Kraft, P. (2015). Do rating agencies cater? Evidence from rating-based contracts. *Journal of Accounting and Economics*, 59(2-3), 264-283. doi: [10.1016/j.jacceco.2014.09.008](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.09.008)
- Krishnan, G. V., & Visvanathan, G. (2007). Reporting internal control deficiencies in the post-Sarbanes-Oxley era: the role of auditors and corporate governance. *International Journal of Auditing*, 11(2), 73-90. doi: [10.1111/j.1099-1123.2007.00358.x](https://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2007.00358.x)
- Mahdavi, G. H. and Jamalian Pour, M. (2011). Effective Factors on Speed of Financial Reporting in Tehran Stock Exchange. *Financial Accounting Research*, 2(4), 89-108. doi: [20.1001.1.23223405.1389.2.4.5.3](https://doi.org/10.1001.1.23223405.1389.2.4.5.3) [In Persian]
- Matsumura, E. M., & Tucker, R. R. (1992). Fraud detection: A theoretical foundation. *Accounting Review*, 753-782. <https://www.jstor.org/stable/248323>
- Menon, K., & Williams, J. D. (1994). The use of audit committees for monitoring. *Journal of accounting and public policy*, 13(2), 121-139. doi: [10.1016/0278-4254\(94\)90016-7](https://doi.org/10.1016/0278-4254(94)90016-7)
- Mohammadi, P., Rajaei Zadeh Harandi, E. & Ashoore, J. (2021). The impact of corporate governance on the relationship between CEO compensation and audit fee in the listed companies in Tehran Stock Exchange. *Journal of Accounting and Management Vision*, 4(47), 90-109. https://www.jamv.ir/article_137629.html?lang=en [In Persian]
- Mousavi Shiri, S. M., & Ghafarian, Salehi Nejad, Z. (2016). The relationship between abnormal audit fees and the ability to predict earning. *The national conference on auditing and financial supervision of Iran*, 1-23. sid.ir/paper/885240/fa [In Persian]
- Norden, D. M., Muccigrosso, M. M., & Godbout, J. P. (2015). Microglial priming and enhanced reactivity to secondary insult in aging, and traumatic CNS injury, and neurodegenerative disease. *Neuropharmacology*, 96, 29-41. doi: [10.1016/j.neuropharm.2014.10.028](https://doi.org/10.1016/j.neuropharm.2014.10.028)

- Ostovari, H., Safarpour, M., & Khoshkar, F. (2021). The effect of audit committee characteristics on auditor change. *Journal of new research approaches in management and accounting*, 5(17), 35-53. <https://majournal.ir/index.php/ma/article/view/935> [In Persian]
- Porter, B., & Gendall, P. J. (1993). *An International Comparison of the Development and Role of Audit Committees in the Private Corporate Sector*. Massey University, Department of Accountancy.
- Rajabi, R., & Mohammadi Khoshouei, H. (2009). Agency costs & independent audit services pricing. *Accounting and Auditing Review*, 15(4), 35-52. doi: 20.1001.1.26458020.1387.15.4.3.7 [In Persian]
- Rashidi, M., Soumi, M. & Kazazi Goudarzi, M. (2024). Asymmetric reactions of abnormal audit fee jumps to credit Status Changes. *Accounting and Auditing Review*, 31(3), 492-518. doi: 10.22059/acctgrev.2024.378182.1008974 [In Persian]
- Royaie, R. A., & Ebrahimi, M. (2015). The effects of audit committee characteristics on voluntary ethics disclosure. *Quarterly Financial Accounting*, 7(25), 71-88. <http://qfaj.mobarakeh.iau.ir/article-1-92-fa.html> [In Persian]
- Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of accounting research*, 161-190.
- Stewart, H. (2006). *The Effect of Audit Committee Member–Audit Partner Interlocks on Audit Quality*. School of Accounting, University of New South Wales.
- Turley, S., & Zaman, M. (2004). The corporate governance effects of audit committees. *Journal of management and governance*, 8, 305-332. doi: 10.1007/s10997-004-1110-5
- Vadiei, M. H., Norouzi M., Ghodrati Zoeram, A. & Teymoorpour, S. (2019). Investigating the moderating role of audit quality on relationship between audit committee effectiveness and earnings management. *Journal of Audit Science*, 19(74), 107-126. <https://danesh.dmk.ir/article-1-1344-fa.html> [In Persian]
- Vaez, S. A., Mazaheri, E., Montazer Hojat, A. H. & Banafi, M. (2022). Investigating the effect of abnormal audit fees on the relationship between entropy of financial statements and stock returns. *Journal of Accounting Knowledge*, 13(3), 137-160. doi: 10.22103/jak.2021.18179.3565 [In Persian]
- Van der Walt, N., & Ingley, C. (2003). Board dynamics and the influence of professional background, gender and ethnic diversity of directors. *Corporate governance: An international review*, 11(3), 218-234. doi: 10.1111/1467-8683.00320
- Vitolla, F., Raimo, N., & Rubino, M. (2020). Board characteristics and integrated reporting quality: An agency theory perspective. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(2), 1152-1163. 10.1002/csr.1879
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: PrenticeHall.

The moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance

Hashem Kavianifard^{1,✉}, Alireza Mirzaei²

1. Department of Accounting, Dari.C., Islamic Azad University, Dariun, Iran.

2. Deputy of Clinical Affairs, Shiraz University of Medical Sciences, Shiraz, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 19 December 2024 Revised: 11 March 2025 Accepted: 14 March 2025 Keywords: Capital structure, CEO power, firm performance JEL Classification: G32, G34	Purpose: The aim of this study is to investigate the impact of CEO power on capital structure and firm performance, as well as the moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance. Methodology: Methodologically, this research is descriptive-analytical and applied in purpose. The statistical population consists of companies listed on the Tehran Stock Exchange during the period from 2014 to 2023. Using a purposive sampling method, 95 companies were selected as the sample. Data analysis was performed using EViews software version 13, and hypotheses were tested using a multivariate regression model based on panel data. Findings: The findings indicate that capital structure has a negative and significant impact on firm performance. CEO power exhibits a positive and significant effect on the capital structure of firms. The direct effect of CEO power on firm performance is positive, but it is confirmed at the 10% significance level. Furthermore, the interactive effect of CEO power and capital structure shows that CEO power moderates the relationship between capital structure and firm performance. Specifically, in firms with powerful CEOs, the positive relationship between capital structure and firm performance is weaker. Originality: This study specifically analyzes the simultaneous influence of CEO power and capital structure. The findings reveal that CEO power can weaken the relationship between these two variables. In addition to contributing to theoretical advancements, these results offer practical insights for managers, policymakers, and investors in optimizing financial and strategic decision-making. The study underscores the importance of considering managerial characteristics alongside financial policies to enhance corporate performance.

Cite this paper: Kavianifard, H., & Mirzaei, A. (2025). The moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 35–64. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1193926> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: ha.kavianifard@iau.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

Corporate capital structure and firm performance have always been key topics in financial management and corporate governance. The allocation of debt and equity in a firm's capital structure and its impact on performance has been extensively studied by researchers and financial managers. Among these factors, the role of the CEO and their power in shaping financial decisions is of particular importance, as strategic decisions made by the CEO can significantly affect firm performance and capital structure optimization (Chiu *et al.*, 2022; Arif *et al.*, 2023). CEO power, as one of their key attributes, influences organizational decision-making processes and can either enhance firm performance or exacerbate agency problems (Li *et al.*, 2017).

Some studies suggest that powerful CEOs can act as strategic assets for firms during economic crises and market fluctuations, making decisive decisions that improve firm performance (Amedu, 2016). Similarly, research by Abdalkrim & Zehri (2019) indicates that CEO power positively impacts firm performance due to their increased influence over key corporate decisions. CEO power affects financial decisions and firm performance in multiple ways. More powerful CEOs have greater control over investment decisions, financing choices, and the formulation of strategic policies (Ning, 2020). Studies by Li *et al.* (2017) and Mundi (2024) suggest that powerful CEOs can directly influence capital structure and even increase its complexity.

While many studies have examined the direct impact of capital structure on firm performance, limited research has explored how CEO power moderates this relationship. Some findings indicate that in firms where CEOs hold significant power, the relationship between capital structure complexity and firm performance is weaker (Chao *et al.*, 2017; Mundi, 2023). These results highlight that CEO power not only

impacts financial decisions but also plays a crucial role in moderating the effect of capital structure on firm performance. The present study aims to fill this research gap by investigating the moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance. The key research question addressed in this study is: Does CEO power moderate the relationship between capital structure and firm performance?

Methodology

This research is applied in nature and follows a descriptive-analytical approach. The data were collected from the financial statements of companies listed on the Tehran Stock Exchange over the period from 2014 to 2023. A total of 95 companies were selected as the final sample. The sampling method was purposive (screening-based), selecting only companies that met the study criteria and had consistent and complete financial data throughout the study period. The inclusion criteria ensured that only firms with continuous market presence, the same fiscal year-end, and complete data for key variables were analyzed.

For data analysis, EViews version 13 was used. Initially, descriptive statistics of the variables, including mean, standard deviation, minimum, and maximum values, were computed. The Levin, Lin, and Chu test was applied to examine the stationarity of the variables, confirming their stability. To determine the appropriate model, the F-Limer test was performed to choose between the pooled effects model and the fixed effects model. The results indicated that the fixed effects model was more suitable. Subsequently, the Hausman test was conducted, confirming the fixed effects model as the final model for analysis. To test the research hypotheses, panel data-based multiple regression analysis was employed.

Results

Descriptive statistics for the research variables, including central tendency measures such as mean and minimum/maximum values, as well as dispersion indicators like standard deviation, are reported. The mean value of the firm performance variable (ROA) is 0.07, indicating a positive return on assets among the sampled firms. The average financial leverage ratio is 0.45, reflecting a debt-to-asset ratio of approximately 45%. The average firm size is 6.60, suggesting that the sample firms are relatively large. The mean board composition is 0.35, meaning that, on average, 35% of board members are independent. The standard deviation of 0.48 indicates substantial variation in board composition across firms. For binary variables, the findings show that 60% of CEOs have long tenures, while only 25.26% are founders of the company and 45.26% hold ownership stakes. Additionally, 55.79% of firms have a powerful CEO, which may influence financial decisions and capital structure. To assess the stationarity of the variables, the Levin, Lin & Chu (LLC) test was employed. The results show that the p-values for all variables are below 0.05, indicating that the variables are stationary. Therefore, the research variables do not suffer from unit root issues and are suitable for regression analysis.

To determine the appropriate panel data model, the F-Limer test was first used to compare pooled models with fixed or random effects models. The test results, with a significant p-value below 0.05, support the use of a model with effects. Next, the Hausman test was conducted to choose between fixed and random effects. The p-value of less than 0.05 led to the selection of the fixed effects model as the final model for regression analysis. The results of the hypotheses are presented below:

Hypothesis 1: The effect of capital structure on firm performance

Regression results indicate that capital structure has a significant negative effect on firm performance, with the financial leverage coefficient at -0.125 and a significance level of 0.002. Additionally, firm size, growth, tangible assets, profitability, and board composition all have positive and significant effects on firm performance. The adjusted R^2 is 0.653, indicating that 65.3% of the variation in firm performance is explained by the model. The F-statistic is also significant, confirming the overall validity of the model.

Hypothesis 2: CEO power and capital structure

The results suggest that CEO power has a significant positive effect on capital structure (coefficient = 0.077, $p = 0.013$). This implies that powerful CEOs tend to use higher financial leverage. Other variables such as firm size, growth, tangible assets, and profitability also have positive and significant effects on capital structure. However, board composition and size do not show significant effects in this context. **Hypothesis 3: CEO power and firm performance**

The regression results for this hypothesis show that CEO power has a positive but relatively weak effect on firm performance, being significant only at the 10% confidence level ($p = 0.054$). Other variables, including firm size, growth, tangible assets, and profitability, have positive and significant effects on firm performance. However, board composition and size are not significant. The adjusted R^2 is 0.527, indicating that the model explains 52.7% of the variation in firm performance. **Hypothesis 4: Interaction of CEO power and capital structure**

This section examines the moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance. The interaction term (financial leverage $\times$ CEO power) has a coefficient of -0.022 and is significant at the 10% level ($p = 0.092$). This finding indicates that in firms with

powerful CEOs, the positive effect of capital structure on firm performance is diminished. The adjusted R^2 is 0.615, indicating that the model explains 61.5% of the variation in firm performance and confirming its validity.

Conclusions

This study aimed to examine the moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance. Based on theoretical foundations, capital structure is expected to influence firm performance by affecting capital costs and return on assets. Simultaneously, CEO power plays a key role in financial and strategic decision-making, potentially altering the strength and direction of this relationship.

Findings indicate that capital structure significantly affects firm performance, aligning with the pecking order theory, which suggests that firms prioritize internal financing before resorting to debt. However, excessive debt can increase agency costs and reduce efficiency, consistent with agency cost theory. Additionally, CEO power does not have a direct impact on capital structure, implying that financial decisions are influenced more by macroeconomic factors and market conditions rather than individual managerial discretion.

Regarding firm performance, CEO power alone does not have a significant direct effect, but it plays an influential role through interaction with other variables. This aligns with the resource-based view, which suggests that managerial skills, knowledge, and networks contribute to organizational success. Finally, CEO power moderates the capital structure–performance relationship, reducing the positive impact of leverage on performance. This supports agency theory, as powerful CEOs may prioritize personal interests over shareholder value.

These findings highlight the complex interplay between capital structure, CEO

power, and firm performance, emphasizing the importance of considering both financial policies and managerial characteristics. Firms should not rely solely on leverage for performance improvement but should also evaluate the influence of CEO attributes on financial decisions.

From a practical perspective, shareholders and boards should carefully monitor the interaction between CEO power and financial policies. Since powerful CEOs may favor alternative financing methods (e.g., retained earnings), firms should implement governance mechanisms to balance managerial discretion in financial decision-making. Future research should explore additional managerial traits such as leadership style, international experience, and professional networks, as well as examine these relationships across different industries and economic conditions. Advanced econometric techniques, including dynamic panel models and artificial neural networks, could further validate these findings.

Despite its contributions, this study has some limitations. First, it focuses on publicly traded firms in Tehran Stock Exchange, which may limit generalizability to other financial markets. Future studies should compare these relationships in different economic contexts. Second, alternative measures of CEO power could be explored to gain a more comprehensive understanding of its impact on financial decision-making.

Author Contributions

All authors contributed equally to the conceptualization of the article and writing of the original and subsequent drafts.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The authors would like to thank all reviewers in the present study.

Ethical Considerations

The authors avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest.



نقش تعدیل کننده قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد

هاشم کاویانی فرد^۱✉، علیرضا میرزایی^۲

۱. استادیار گروه حسابداری، واحد داریون، دانشگاه آزاد اسلامی، داریون، ایران.

۲. معاون امور درمانگاهی، دانشگاه علوم پزشکی شیراز، شیراز، ایران.

چکیده	اطلاعات مقاله
هدف: هدف از پژوهش حاضر بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها و همچنین نقش تعدیل کننده قدرت مدیرعامل در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها است. روش شناسی: این پژوهش از نظر روش، توصیفی - تحلیلی و از نظر هدف، کاربردی است. جامعه آماری شامل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۲ بوده که با استفاده از روش نمونه گیری هدفمند، تعداد ۹۵ شرکت به عنوان نمونه انتخاب شدند. داده های پژوهش با استفاده از نرم افزار ایویوز نسخه ۱۳ تحلیل شدند و از مدل رگرسیون چندمتغیره مبتنی بر داده های پانلی برای آزمون فرضیه ها استفاده شد. یافته ها: نتایج پژوهش نشان داد که ساختار سرمایه تأثیر منفی و معناداری بر عملکرد شرکت‌ها دارد. قدرت مدیرعامل نیز تأثیر مثبت و معناداری بر ساختار سرمایه شرکت‌ها داشت. تأثیر مستقیم قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت مثبت، اما در سطح معناداری ۱۰ درصد تأیید شد. همچنین، اثر تعاملی قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه نشان داد که قدرت مدیرعامل رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها را تعدیل می کند، به طوری که در شرکت هایی با مدیران عامل قدرتمند، رابطه مثبت میان ساختار سرمایه و عملکرد شرکت ضعیف تر است. دانش افزایی: این مطالعه تأثیر هم زمان قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه را مورد تحلیل قرار داده و نشان داده است که قدرت مدیرعامل می تواند این رابطه را تعدیل کرده و اثرگذاری ساختار سرمایه بر عملکرد را کاهش دهد. یافته های پژوهش علاوه بر توسعه دانش نظری در این حوزه، می توانند به مدیران، سیاست گذاران و سرمایه گذاران در بهینه سازی تصمیمات مالی و راهبردی کمک کنند. این نتایج بر اهمیت توجه به ویژگی های مدیریتی در تصمیم گیری های مالی تأکید دارد و پیشنهاد می کند که ارزیابی ساختار سرمایه باید همراه با بررسی ویژگی های مدیران ارشد انجام شود.	تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۹/۲۹ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۲/۲۱ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۲/۲۴ کلیدواژه ها: ساختار سرمایه، قدرت مدیرعامل، عملکرد شرکت طبقه بندی موضوعی: G32، G34

استناد: کاویانی فرد، هاشم، و میرزایی، علیرضا (۱۴۰۳). نقش تعدیل کننده قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد. *حسابداری و شفافیت مالی*، ۲ (۴)، ۳۵-۶۴.
<https://doi.org/10.71965/aft.2025.1193926>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: ha.havianifard@iaui.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها همواره از موضوعات کلیدی در حوزه مدیریت مالی و راهبری شرکتی محسوب می‌شوند. تعیین میزان بدهی و حقوق صاحبان سهام در ساختار سرمایه و تأثیر آن بر عملکرد شرکت، همواره مورد توجه پژوهشگران و مدیران مالی بوده است. در این میان، نقش مدیرعامل و قدرت او در تصمیمات مالی شرکت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، چراکه تصمیمات راهبردی مدیرعامل می‌تواند اثرات قابل‌توجهی بر عملکرد شرکت و بهینه‌سازی ساختار سرمایه داشته باشد (چیو^۱ و همکاران، ۲۰۲۲؛ عاریف^۲ و همکاران، ۲۰۲۳). قدرت مدیرعامل به‌عنوان یکی از ویژگی‌های کلیدی او، بر فرآیندهای تصمیم‌گیری سازمان اثر گذاشته و می‌تواند موجب بهبود عملکرد شرکت یا افزایش مشکلات نمایندگی شود (لی^۳ و همکاران، ۲۰۱۷). از سوی دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان می‌دهند که مدیران عامل قدرتمند در شرایط بحرانی و نوسانات اقتصادی می‌توانند به‌عنوان یک دارایی استراتژیک برای شرکت عمل کرده و از طریق تصمیمات قاطعانه، عملکرد شرکت را بهبود بخشند (آمدو^۴، ۲۰۱۶). همچنین پژوهش عبدالکریم و زهری^۵ (۲۰۱۹) نشان می‌دهند که قدرت مدیرعامل می‌تواند تأثیرات مثبتی بر عملکرد شرکت داشته باشد، چراکه نفوذ و کنترل بیشتری بر تصمیمات کلیدی دارند. قدرت مدیرعامل می‌تواند به طرق مختلف بر تصمیمات مالی و عملکرد شرکت تأثیر بگذارد. مدیرانی که دارای قدرت بیشتری هستند، توانایی بیشتری در کنترل تصمیمات سرمایه‌گذاری، تأمین مالی و تدوین استراتژی‌های کلان دارند (نینگ^۶، ۲۰۲۰).

مطالعات لی^۷ و همکاران (۲۰۱۷) و موندی^۸ (۲۰۲۳) نشان داده است که مدیران عامل قدرتمند می‌توانند به طور مستقیم بر ساختار سرمایه تأثیر گذاشته و حتی میزان پیچیدگی ساختار سرمایه را افزایش دهند. درحالی‌که بسیاری از مطالعات به بررسی تأثیر مستقیم ساختار سرمایه بر عملکرد پرداخته‌اند، اما پژوهش‌های اندکی به این موضوع پرداخته‌اند که چگونه قدرت مدیرعامل می‌تواند این رابطه را تغییر دهند. به عنوان مثال، نتایج پژوهش‌ها نشان داده‌اند که در شرکت‌هایی که مدیران عامل دارای قدرت بیشتری هستند، رابطه میان پیچیدگی ساختار سرمایه و عملکرد شرکت ضعیف‌تر می‌شود (چائو^۹ و همکاران، ۲۰۱۷؛ موندی، ۲۰۲۴). این نتایج نشان‌دهنده آن است که قدرت مدیرعامل نه تنها بر تصمیمات مالی شرکت تأثیر می‌گذارد، بلکه در تعدیل تأثیر ساختار سرمایه بر عملکرد نیز نقش کلیدی ایفا می‌کند. یکی از جنبه‌های کمتر مورد بررسی در ادبیات مالی، نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت است.

از این رو، تحقیق حاضر با هدف بررسی نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها، تلاش می‌کند تا این شکاف تحقیقاتی را پوشش دهد و به این پرسش پاسخ دهد که آیا قدرت مدیرعامل می‌تواند رابطه میان ساختار سرمایه و عملکرد شرکت را تعدیل کند؟

¹. Chiu

². Arif

³. Li

⁴. Amedu

⁵. Abdalkrim & Zehri

⁶. Ning

⁷. Li

⁸. Mundi

⁹. Chao

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مدیرعامل شرکت قدرتمندترین و بانفوذترین فرد در شرکت است که بر عوامل مختلف، ازجمله استراتژی‌های سازمان، تأثیر می‌گذارد (لارکر و تایان^۱، ۲۰۱۲). درواقع، مدیرعامل عنصر اساسی هر شرکت است و تصمیمات مدیریتی او مستقیماً مسیر آینده شرکت را تعیین می‌کند (فینکلشتین و همبریک^۲، ۱۹۹۶). با این حال، پیامدهای قدرت مدیرعامل بر حاکمیت شرکتی همچنان محل بحث است و دو دیدگاه کلی در این زمینه وجود دارد. دیدگاه اول، که بر اساس نظریه نمایندگی شکل گرفته، استدلال می‌کند که مدیرعامل قدرتمند ممکن است منافع شخصی خود را بر منافع سهامداران ترجیح دهد، که این امر می‌تواند به فساد و عملکرد ضعیف شرکت منجر شود (گاوین و گاوین^۳، ۲۰۲۳). برخی از مطالعات نشان داده‌اند که مدیران عامل قدرتمند ممکن است به دلیل اعتماد به نفس بیش از حد، تصمیمات راهبردی پرخطری بگیرند که به کاهش ارزش شرکت بینجامد (شیخ^۴، ۲۰۲۴). همچنین، نتایج پژوهش‌ها حاکی از آن است که شرکت‌هایی با مدیران عامل قدرتمند تمایل کمتری به رعایت مسئولیت اجتماعی شرکت دارند، زیرا این مدیران کمتر به نیازهای ذینفعان پاسخگو هستند (هارپر و سان^۵، ۲۰۱۹).

در مقابل، دیدگاه مثبت استدلال می‌کند که مدیران عامل قدرتمند قادرند با کاهش عدم تقارن اطلاعات و بهبود کارایی عملیاتی، عملکرد شرکت را تقویت کنند (هامفری جنر^۶ و همکاران، ۲۰۲۲). برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که در بازارهای پرقاب‌ت یا در شرایطی که نظارت قوی بر شرکت وجود دارد، قدرت مدیرعامل با کاهش ریسک سازمانی و افزایش ارزش شرکت همراه است (شیخ، ۲۰۱۹). افزون بر این، مطالعاتی در بازار سرمایه ایران نشان داده‌اند که افزایش قدرت مدیرعامل می‌تواند به کاهش ریسک کلی شرکت منجر شود، زیرا مدیران تمایل دارند شهرت خود را به عنوان تصمیم‌گیرندگان حرفه‌ای حفظ کنند (بیگدلو^۷ و همکاران، ۲۰۲۲).

مدیر، تعیین‌کننده خط و مشی سازمان و در واقع صاحبان قدرت سازمان یا شرکت است و عملکرد شرکت یا سازمان با قدرت مدیرعامل مرتبط و هم‌راستاست. در واقع قدرت مدیرعامل می‌تواند زمینه‌ساز پیشرفت یا انحراف معیار و همچنین فساد یک سازمان باشد لازم به ذکر است موارد ذکر شده، به چگونگی استفاده از قدرت در مدیران عامل بستگی دارد (دیلی و جانسون^۸، ۱۹۹۷).

ساختار سرمایه و عملکرد شرکت

ساختار سرمایه یکی از مباحث کلیدی در حوزه مالی و مدیریت مالی است که همواره مورد بحث بوده است. این مفهوم به ترکیب بدهی و حقوق صاحبان سهام اشاره دارد که شرکت برای تأمین مالی عملیات خود از آن استفاده می‌کند (هوک^۹، ۲۰۱۹). از نظر تئوریک، ساختار سرمایه می‌تواند شامل بدهی‌های کوتاه‌مدت، بدهی‌های بلندمدت و سرمایه‌گذاری سهام‌داران باشد و هدف از انتخاب ساختار سرمایه مناسب، حداکثرسازی ارزش شرکت و کاهش

^۱. Larcker & Tayan

^۲. Finkelstein and Hambrick

^۳. Gavin & Gavin

^۴. Sheikh

^۵. Harper & Sun

^۶. Humphery-Jenner

^۷. Bigdelo

^۸. Daily & Johnson

^۹. Hoque

هزینه‌های تأمین مالی است (یائو^۱، ۲۰۲۳).

در ادبیات مالی، چندین نظریه درباره تعیین ساختار سرمایه وجود دارد که به شرکت‌ها در تصمیم‌گیری‌های تأمین مالی کمک می‌کند: از جمله نظریه سلسله مراتبی تأمین مالی **مایرز و ماجلوف**^۲ (۱۹۸۴) که بیان می‌کند شرکت‌ها ابتدا از منابع داخلی، سپس از بدهی، و در نهایت از انتشار سهام برای تأمین مالی استفاده می‌کنند (تدوز^۳، ۲۰۱۲). همچنین نظریه هزینه‌های نمایندگی **جنسن و مک‌لینگ**^۴ (۱۹۷۶)؛ بر اساس این نظریه، افزایش بدهی می‌تواند هزینه‌های نمایندگی را کاهش دهد، زیرا مدیران برای جلوگیری از ورشکستگی، عملکرد بهتری خواهند داشت (آدیوال و آجیبولا^۵، ۲۰۱۳). نتایج مطالعات در مورد رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها متفاوت است. برخی تحقیقات نشان داده‌اند که افزایش بدهی می‌تواند منجر به بهبود عملکرد مالی شود، زیرا بهره بدهی مشمول سپر مالیاتی می‌شود (عبداله و تورسوی^۶، ۲۰۲۱). در مقابل، برخی مطالعات حاکی از آن است که سطح بالای بدهی می‌تواند به دلیل افزایش هزینه‌های مالی و ریسک ورشکستگی، عملکرد شرکت را کاهش دهد (ماسی^۷، ۲۰۱۶). مطالعات تجربی مختلفی نیز در این زمینه انجام شده است که نتایج متناقضی را نشان داده‌اند. در اقتصادهای نوظهور، مانند ایران و مالزی، رابطه منفی بین بدهی و عملکرد مشاهده شده است، که نشان می‌دهد شرکت‌های این کشورها توانایی مدیریت بدهی بالا را ندارند (یائو، ۲۰۲۳). در اقتصادهای توسعه‌یافته، مانند آلمان، نتایج متفاوت بوده و بدهی در برخی موارد به بهبود عملکرد شرکت‌ها کمک کرده است (عبداله و تورسوی، ۲۰۱۹).

ساختار سرمایه یک عامل کلیدی در تعیین عملکرد شرکت است، اما تأثیر آن به متغیرهای مختلفی مانند شرایط اقتصادی، سطح توسعه مالی کشور و نوع صنعت بستگی دارد. بنابراین، مدیران مالی باید با در نظر گرفتن شرایط بازار و ویژگی‌های شرکت، تصمیمات بهینه‌ای در مورد ترکیب بدهی و حقوق صاحبان سهام اتخاذ کنند تا ارزش شرکت را حداکثر سازند (ادیم^۸ و همکاران، ۲۰۱۴).

قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه

ساختار سرمایه یک عامل کلیدی در تعیین عملکرد شرکت است، اما تأثیر آن به متغیرهای مختلفی مانند شرایط اقتصادی، سطح توسعه مالی کشور و نوع صنعت بستگی دارد. بنابراین، مدیران مالی باید با در نظر گرفتن شرایط بازار و ویژگی‌های شرکت، تصمیمات بهینه‌ای در مورد ترکیب بدهی و حقوق صاحبان سهام اتخاذ کنند تا ارزش شرکت را حداکثر سازند (ادیم و همکاران، ۲۰۱۴).

پژوهش‌های اخیر نشان می‌دهند که قدرت مدیرعامل تأثیر قابل توجهی بر تصمیمات ساختار سرمایه دارد. به عنوان مثال، تحقیق انجام‌شده توسط **نینگ**^۹ (۲۰۲۰) نشان می‌دهد که مدیران عامل قدرتمند تمایل دارند از سطح بدهی بالاتری در ساختار سرمایه شرکت استفاده کنند تا تأثیر خود را بر تصمیم‌گیری‌های شرکت تقویت کنند (نینگ، ۲۰۲۰). از

¹. Yao

². Myers & Majluf

³. Tudose

⁴. Jensen & Meckling

⁵. Adewale & Ajibola

⁶. Abdullah & Tursoy

⁷. Massie

⁸. Edim

⁹. Ning

سوی دیگر، پژوهشی توسط ژانگ و ژانگ^۱ (۲۰۲۲) نشان داد که مدیران عامل با نفوذ بالا معمولاً سطح بدهی پایین تری را در ساختار سرمایه انتخاب می کنند، زیرا تمایل دارند ریسک ورشکستگی را کاهش دهند (ژانگ و ژانگ، ۲۰۲۲). همچنین، یافته های چائو و همکاران (۲۰۱۷) نشان می دهد که تسلط مدیرعامل می تواند رابطه بین ساختار سرمایه و ارزش شرکت را تحت تأثیر قرار دهد، به گونه ای که قدرت بالای مدیرعامل می تواند تأثیر منفی بر ارزش شرکت داشته باشد این نتایج تأیید می کنند که در شرکت هایی که مدیران عامل نفوذ بالایی دارند، تصمیمات ساختار سرمایه ممکن است بیشتر متأثر از انگیزه های شخصی مدیر باشد تا بهینه سازی منافع سهامداران.

در زمینه تأثیر قدرت مدیرعامل بر پایداری شرکتی، پژوهش مهران و الامر^۲ (۲۰۲۵) نشان داد که مدیران عامل قدرتمند تمایل دارند تعهدات محیطی، اجتماعی و حاکمیتی شرکت را کاهش دهند، زیرا کنترل بیشتری بر تصمیمات دارند و ممکن است شفافیت پایین تری در گزارش دهی اتخاذ کنند. این یافته ها به ارتباط نظریه نمایندگی و مشکلات نمایندگی ناشی از قدرت بیش از حد مدیرعامل اشاره دارد. بنابراین، شواهد پژوهشی اخیر همچنان تأیید می کند که قدرت مدیرعامل یکی از عوامل کلیدی در تعیین ساختار سرمایه است و می تواند تأثیرات متنوعی بر اهرم مالی، ارزش شرکت، و شفافیت اطلاعاتی داشته باشد.

ریشه های تحقیقات مدرن در مورد ساختار سرمایه را می توان به مودیلیانی و میلر (۱۹۵۸) نسبت داد. آنها نشان دادند که تحت شرایط خاص، ارزش شرکت مستقل از انتخاب ساختار سرمایه است. با این حال، مطالعات بعدی نشان داده اند که اصطکاک های بازار و تضاد منافع میان مدیران و سهامداران می توانند منجر به انحراف از ساختار سرمایه بهینه شوند. نظریه نمایندگی بیان می کند که مدیران ممکن است تصمیماتی اتخاذ کنند که منافع آنها را بر منافع سهامداران ترجیح دهد. در این راستا، پژوهش های متعددی نشان داده اند که قدرت مدیرعامل می تواند منجر به اتخاذ تصمیمات غیر بهینه در ساختار سرمایه شود (جیراپورن^۳ و همکاران، ۲۰۱۲).

مطالعات بین المللی نشان داده اند که تأثیر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه دوگانه است: از یک سو افزایش بدهی برای تحکیم قدرت رأی سهامداران و جلوگیری از تصاحب است. پژوهش نینگ (۲۰۲۰) نشان داد که مدیران عامل قدرتمند تمایل دارند از بدهی بیشتری در ساختار سرمایه استفاده کنند تا از قدرت خود محافظت کنند (نینگ، ۲۰۲۰). از سوی دیگر تأثیر آن کاهش بدهی برای اجتناب از فشارهای ناشی از ورشکستگی است. پژوهش های ژانگ و ژانگ (۲۰۲۲) نشان می دهد که در برخی موارد، مدیران عامل با نفوذ بالا سطح اهرم مالی را کاهش می دهند تا از افزایش ریسک مالی و خطر از دست دادن شغل خود جلوگیری کنند.

همچنین در پژوهش های داخل ایران نیز نتایج مشابهی گزارش شده است. پژوهش انجام شده توسط خواجهی و همکاران (۱۴۰۰) نشان داد که رابطه ای غیرخطی معکوس بین قدرت مدیرعامل و اهرم مالی وجود دارد، به این معنا که افزایش قدرت مدیرعامل ابتدا منجر به افزایش بدهی شده و پس از رسیدن به یک نقطه بهینه، باعث کاهش آن می شود. همچنین، مطالعه ای تأیید کرد که مدیران عامل با قدرت بالاتر تمایل به استفاده از بدهی کمتری در ساختار سرمایه دارند، زیرا بدهی می تواند به عنوان یک ابزار کنترلی علیه آنها عمل کند (رهنمای رودپشتی و زندی، ۱۳۹۸).

1. Zhang & Zhang

2. Mahran & Elamer

3. Jiraporn

در مجموع، پژوهش‌های داخلی و خارجی نشان می‌دهند که قدرت مدیرعامل تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه دارد. یافته‌های پژوهش‌های جدید در ایران و جهان تأکید می‌کنند که در نظر گرفتن ویژگی‌های شخصی مدیران عامل، علاوه بر عوامل اقتصادی و صنعتی، در تحلیل ساختار سرمایه شرکت‌ها ضروری است.

قدرت مدیرعامل و عملکرد شرکت

قدرت مدیرعامل به توانایی او در تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری‌های کلیدی شرکت و کنترل فرآیندهای مدیریتی اشاره دارد. این مفهوم یکی از جنبه‌های اساسی حاکمیت شرکتی است که می‌تواند بر عملکرد مالی، ریسک‌پذیری، نوآوری و ارزش بازار شرکت تأثیر بگذارد (بیگدلو و همکاران، ۲۰۲۲). مدیرعامل، به عنوان رهبر اجرایی سازمان، می‌تواند تصمیمات راهبردی شرکت را هدایت کرده و نتایج مالی، عملیاتی و بازار شرکت را تحت تأثیر قرار دهد (آدامز^۱ و همکاران، ۲۰۰۵؛ عاریف و همکاران، ۲۰۲۳).

چندین نظریه کلیدی در رابطه با قدرت مدیرعامل و تأثیر آن بر عملکرد شرکت وجود دارد:

نظریه نمایندگی^۲: نظریه نمایندگی که توسط جنسن و مک‌لینگ (۱۹۷۶) ارائه شده است، بیان می‌کند که تضاد منافع بین مدیرعامل و سهام‌داران می‌تواند بر تصمیمات مالی و عملکرد شرکت تأثیر بگذارد. بر اساس این نظریه، مدیران عامل ممکن است انگیزه‌هایی برای حداکثرسازی منافع شخصی خود داشته باشند که می‌تواند به ضرر سهام‌داران منجر شود. به همین دلیل، مدیران عاملی که قدرت بالایی دارند، ممکن است تصمیماتی اتخاذ کنند که منجر به هزینه‌های نمایندگی بالا شود، مانند افزایش حقوق و مزایا، سرمایه‌گذاری‌های پرریسک یا کاهش شفافیت اطلاعاتی (هارپر و سان، ۲۰۱۹).

نظریه اقتدار-بازدارندگی^۳: این نظریه که توسط کلتنر^۴ و همکاران (۲۰۰۳) توسعه یافته است، بیان می‌کند که قدرت می‌تواند تأثیر دوگانه‌ای بر رفتار مدیرعامل داشته باشد. از یک سو، مدیران عامل قدرتمند قادرند تصمیم‌گیری‌های مؤثر و کارآمدی داشته باشند، اما از سوی دیگر، قدرت زیاد ممکن است منجر به کاهش توجه به اطلاعات جدید، افزایش اعتماد به نفس بیش از حد و در نتیجه افزایش احتمال تصمیمات اشتباه شود (عاریف و همکاران، ۲۰۲۳).

نظریه منبع‌محور شرکت^۵: بر اساس نظریه پنروس (۱۹۵۹)، منابع داخلی شرکت، از جمله دانش و تجربه مدیرعامل، نقش کلیدی در موفقیت سازمان ایفا می‌کنند. مدیران عامل که قدرت بالایی دارند، می‌توانند منابع شرکت را به طور بهینه تخصیص دهند و از مزیت‌های رقابتی برای بهبود عملکرد استفاده کنند (گونا سکاراژ^۶ و همکاران، ۲۰۲۰).

مطالعات تجربی نشان داده‌اند که رابطه قدرت مدیرعامل و عملکرد شرکت پیچیده و چندوجهی است و دیدگاه‌های متفاوتی درباره تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت ارائه شده است:

برخی تحقیقات نشان داده‌اند که مدیران عامل قدرتمند می‌توانند تصمیمات استراتژیک را با سرعت و کارایی بیشتری اتخاذ کنند، که منجر به افزایش عملکرد شرکت می‌شود. این مدیران معمولاً قابلیت بیشتری در مدیریت بحران‌ها، کاهش هزینه‌های عملیاتی و بهبود کارایی مالی دارند (بیگدلو و همکاران، ۲۰۲۲). برخی تحقیقات نشان

^۱. Adams

^۲. Agency Theory

^۳. Approach/Inhibition Theory of Power

^۴. Keltner

^۵. Resource-Based View - RBV

^۶. Gunasekarage

داده‌اند که مدیران قدرتمند می‌توانند عملکرد مالی شرکت را بهبود دهند، زیرا فرآیندهای تصمیم‌گیری را تسریع کرده و عدم تقارن اطلاعات را کاهش می‌دهند (عاریف و همکاران، ۲۰۲۳). همچنین مطالعه‌ای نشان داده است که قدرت مدیرعامل می‌تواند به بهبود عملکرد مالی شرکت‌ها از طریق افزایش قیمت سهام، بازده دارایی‌ها و نسبت Tobin کمک کند (آمدو^۱، ۲۰۱۶).

در مقابل، تمرکز بیش از حد قدرت می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری‌های خودخواهانه، کاهش شفافیت اطلاعاتی و افزایش هزینه‌های نمایندگی شود. مطالعات نشان داده‌اند که در شرکت‌هایی که مدیران عامل قدرتمند کنترل زیادی دارند، احتمال گزارش‌دهی مالی متأخر و کاهش مسئولیت‌پذیری شرکتی بیشتر است (شیخ، ۲۰۲۴). سایر پژوهش‌ها حاکی از آن است که مدیران با قدرت زیاد، تمایل به تصمیم‌گیری‌های خودخواهانه دارند و احتمال ریسک‌های نامطلوب و فساد افزایش می‌یابد (هان^۲ و همکاران، ۲۰۱۶). بنابراین قدرت مدیرعامل یکی از عوامل کلیدی در تعیین عملکرد شرکت است، اما تأثیر آن به شرایط محیطی، ساختار حاکمیت شرکتی و میزان نظارت سهام‌داران بستگی دارد.

پیشینه پژوهش

در این زمینه مهم‌ترین پژوهش‌های انجام شده سال‌های اخیر در ایران مرور می‌شوند. جمالی فر (۱۴۰۳) پژوهشی تحت عنوان نقش توانایی مدیریتی بر ارتباط بین تجربیات مدیرعامل و عملکرد شرکت انجام داد. جامعه آماری شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. داده‌های پژوهش با استفاده از مدل‌های رگرسیونی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. یافته‌های پژوهش نشان داد که تجربیات مدیرعامل تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد شرکت دارد، اما این تأثیر تحت تأثیر سطح توانایی مدیریتی تغییر می‌کند. به عبارت دیگر، مدیران عاملی که از توانایی مدیریتی بالاتری برخوردارند، می‌توانند تأثیر تجربیات خود بر عملکرد شرکت را تقویت کنند. همچنین، مشخص شد که در شرکت‌هایی که مدیران عامل باتجربه ولی با توانایی مدیریتی پایین حضور دارند، عملکرد شرکت بهبود چندانی نخواهد داشت. این نتایج نشان می‌دهد که تجربیات مدیرعامل به تنهایی برای بهبود عملکرد شرکت کافی نیست و توانایی مدیریتی به عنوان یک عامل کلیدی در بهره‌برداری از تجربیات مدیرعامل نقش مهمی ایفا می‌کند.

نخعی و همکاران (۱۴۰۲) پژوهشی تحت عنوان "بررسی رابطه تنوع جنسیتی مدیران و اهرم مالی با توجه به نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل" انجام دادند. این پژوهش به بررسی تأثیر تنوع جنسیتی مدیران بر اهرم مالی شرکت‌ها با توجه به قدرت مدیرعامل پرداخته است. یافته‌های پژوهش نشان داد که تنوع جنسیتی بالاتر در تیم مدیریتی منجر به اتخاذ تصمیمات مالی محافظه‌کارانه‌تر می‌شود و در شرکت‌هایی که مدیرعامل قدرت زیادی دارد، این تأثیر ضعیف‌تر است. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که حضور زنان در هیئت‌مدیره می‌تواند به بهبود تصمیمات مالی کمک کند، اما قدرت بیش از حد مدیرعامل ممکن است این اثرات مثبت را کاهش دهد.

سهمانی اصل و همکاران (۱۴۰۲) پژوهشی تحت عنوان "حاکمیت شرکتی، قدرت مدیرعامل و تصمیمات ساختار سرمایه شرکت‌ها: رویکرد تحلیل مؤلفه‌های اصلی" انجام دادند. جامعه آماری آن شامل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. داده‌های پژوهش با روش تحلیل مؤلفه‌های اصلی و مدل‌های رگرسیونی بررسی

^۱. Amedu

^۲. Han

شده است. یافته‌های پژوهش نشان داد که شرکت‌هایی که دارای مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی قوی‌تری هستند، تأثیر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه در آن‌ها کمتر مشاهده می‌شود. به عبارت دیگر، حاکمیت شرکتی قوی می‌تواند اثرات منفی قدرت مدیرعامل را در تصمیمات تأمین مالی کاهش دهد.

فروغی و رحیمی (۱۴۰۰) پژوهشی تحت عنوان "بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران" انجام دادند. جامعه آماری آن شامل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. داده‌های موردنیاز با استفاده از رگرسیون چندمتغیره مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. یافته‌های پژوهش نشان داد که قدرت مدیرعامل تأثیر معناداری بر عملکرد مالی شرکت دارد. به طور مشخص، در شرکت‌هایی که مدیرعامل از قدرت بیشتری برخوردار است، عملکرد مالی بهبود می‌یابد، اما این تأثیر در شرایط خاصی ممکن است منفی باشد. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که تعادل در قدرت مدیرعامل و نقش نظارتی هیئت‌مدیره می‌تواند به بهبود عملکرد مالی شرکت کمک کند.

خواجوی و همکاران (۱۴۰۰) پژوهشی تحت عنوان "ارتباط غیرخطی بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه با تأکید بر نقش اندازه شرکت‌ها" انجام دادند. جامعه آماری آن شامل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. داده‌های پژوهش با استفاده از رگرسیون غیرخطی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. یافته‌های پژوهش نشان داد که رابطه بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه غیرخطی و به صورت U معکوس است؛ یعنی تا حدی افزایش قدرت مدیرعامل باعث بهبود ساختار سرمایه می‌شود، اما پس از یک نقطه مشخص، افزایش قدرت مدیرعامل می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری‌های نامطلوب در ساختار سرمایه شود. همچنین، این رابطه تحت تأثیر اندازه شرکت قرار دارد.

از جمله پژوهش‌های انجام شده خارجی نیز می‌توان به مواردی اشاره کرد. در پژوهشی **موندی (۲۰۲۴)** با هدف بررسی تأثیر شبکه‌های اجتماعی مدیرعامل بر پیچیدگی ساختار سرمایه و عملکرد شرکت پژوهشی را انجام داد. یافته‌های این پژوهش نشان دادند شبکه‌های اجتماعی مدیرعامل تأثیر معناداری بر پیچیدگی ساختار سرمایه و عملکرد شرکت دارند. بنابراین روابط اجتماعی مدیرعامل می‌تواند به بهبود ساختار سرمایه و عملکرد مالی شرکت کمک کند. **شیخ (۲۰۲۴)** با انجام پژوهشی بررسی می‌کند که حاکمیت شرکتی چگونه بر رابطه بین قدرت مدیرعامل و تصمیمات مربوط به اهرم مالی شرکت تأثیر می‌گذارد. یافته‌های این پژوهش نشان داد که قدرت مدیرعامل با افزایش اهرم مالی شرکت مرتبط است. با این حال، مکانیزم‌های مؤثر حاکمیت شرکتی می‌توانند این رابطه را تعدیل کرده و از افزایش بیش از حد اهرم مالی جلوگیری کنند.

عاریف و همکاران (۲۰۲۳) در پژوهشی بررسی نمودند که آیا قدرت مدیرعامل تأثیر مثبتی بر عملکرد شرکت‌ها در پاکستان دارد یا خیر. یافته‌های پژوهش نشان داد که قدرت مدیرعامل می‌تواند تأثیرات مثبت و منفی بر عملکرد شرکت داشته باشد. مدیران عامل قدرتمند معمولاً استراتژی‌های تهاجمی‌تری برای رشد شرکت اتخاذ می‌کنند که می‌تواند منجر به بهبود عملکرد مالی شود. با این حال، در برخی موارد، قدرت بیش از حد مدیرعامل منجر به تصمیمات غیرشفاف و کاهش نظارت هیئت‌مدیره می‌شود که می‌تواند عملکرد شرکت را تحت تأثیر منفی قرار دهد.

چیو و همکاران (۲۰۲۲) در پژوهشی تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت با توجه به نقش سرمایه سازمانی را بررسی نمودند. یافته‌های پژوهش نشان داد که تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت بستگی به سطح سرمایه سازمانی دارد. در شرکت‌هایی با سرمایه سازمانی قوی، قدرت مدیرعامل منجر به افزایش عملکرد و رشد می‌شود. اما در شرکت‌هایی با سرمایه سازمانی ضعیف، قدرت مدیرعامل می‌تواند منجر به تصمیمات نادرست و کاهش عملکرد شود. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که سرمایه سازمانی می‌تواند به‌عنوان یک عامل کلیدی در تعیین میزان اثرگذاری قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت در نظر گرفته شود.

گوناسکاراژ و همکاران (۲۰۲۰) به بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت با توجه به موقعیت شرکت در ماتریس رشد و سهم بازار پرداخته‌اند. یافته‌های پژوهش نشان داد که تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت به موقعیت شرکت در بازار بستگی دارد. در شرکت‌هایی که رشد بالایی دارند و سهم بازار آن‌ها زیاد است، قدرت مدیرعامل تأثیر مثبتی بر عملکرد دارد، زیرا مدیران قدرتمند می‌توانند فرصت‌های رشد را به حداکثر برسانند. در شرکت‌هایی که رشد کم دارند و سهم بازار پایینی دارند، قدرت بیش از حد مدیرعامل می‌تواند منجر به تصمیمات نامطلوب شود و عملکرد را کاهش دهد.

چائو و همکاران (۲۰۱۷) تأثیر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه شرکت‌ها را بررسی نمودند. یافته‌های پژوهش نشان داد که رابطه بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه غیرخطی و وابسته به سطح قدرت مدیرعامل است. در سطوح پایین قدرت مدیرعامل، افزایش قدرت منجر به بهبود ساختار سرمایه و کاهش وابستگی به بدهی می‌شود. اما در سطوح بالای قدرت، مدیران عامل تمایل به افزایش بدهی برای حفظ کنترل شخصی دارند که می‌تواند ریسک مالی را افزایش دهد. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که وجود یک حد تعادل در قدرت مدیرعامل ضروری است، زیرا افزایش بیش از حد قدرت می‌تواند به تصمیمات نامطلوب در ساختار سرمایه منجر شود.

لی و همکاران (۲۰۱۷) به بررسی رابطه غیرخطی بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه در شرکت‌های کوچک و متوسط چین پرداخته است. یافته‌های پژوهش نشان داد که رابطه بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه به‌صورت U معکوس است. در سطوح پایین قدرت مدیرعامل، افزایش قدرت منجر به کاهش بدهی و بهبود ساختار سرمایه می‌شود. در سطوح بالای قدرت، مدیران عامل تمایل بیشتری به استفاده از بدهی دارند تا کنترل شخصی خود را حفظ کنند. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که وجود یک حد تعادل در قدرت مدیرعامل برای بهینه‌سازی ساختار سرمایه ضروری است.

هان و همکاران (۲۰۱۶) بررسی نمودند که قدرت مدیرعامل چگونه در شرایط فشار اقتصادی و عملکردی بر شرکت تأثیر می‌گذارد. یافته‌های پژوهش نشان داد که مدیران عامل قدرتمند در شرایط بحران عملکرد شرکت را بهتر مدیریت می‌کنند، زیرا می‌توانند تصمیمات سریع‌تر و قاطع‌تری اتخاذ کنند. اما در برخی موارد، مدیران عامل قدرتمند ممکن است از قدرت خود برای مخفی کردن مشکلات استفاده کنند، که این امر در بلندمدت می‌تواند به کاهش عملکرد منجر شود. نتایج پژوهش تأکید می‌کند که در شرایط فشار، مدیران عامل قدرتمند می‌توانند نقش مثبتی در بهبود عملکرد شرکت ایفا کنند، اما نیاز به نظارت و کنترل قوی برای جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه آن‌ها وجود دارد.

فرضیه‌های پژوهش

باتوجه به مبانی نظری مطرح شده فرضیه‌های این پژوهش به شرح زیر بیان می‌شود:

فرضیه اول: ساختار سرمایه بر عملکرد شرکت‌ها تأثیر معنی‌داری دارد.

فرضیه دوم: قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه شرکت‌ها تأثیر معنی‌داری دارد.

فرضیه سوم: قدرت مدیرعامل بر عملکرد شرکت تأثیر معنی‌داری دارد.

فرضیه چهارم: قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت تأثیر معناداری دارد.

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از نظر روش، توصیفی-تحلیلی و از نوع کاربردی است. داده‌های پژوهش از صورت‌های مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران جمع‌آوری شده و برای تحلیل آن‌ها از نرم‌افزار ایویوز نسخه ۱۳ استفاده شده است. بازه زمانی پژوهش سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۲ و تعداد ۹۵ شرکت به‌عنوان نمونه نهایی انتخاب شدند. در مرحله نخست، آمار توصیفی متغیرها شامل میانگین، انحراف معیار، کمینه و بیشینه محاسبه گردید. به‌منظور بررسی پایایی متغیرها، از آزمون لیوین، لو و چو استفاده شد که نتایج آن ایستایی تمامی متغیرها را تأیید کرد. برای انتخاب مدل مناسب، از آزمون اف لیمر جهت انتخاب بین مدل اثرات تلفیقی و اثرات ثابت استفاده شد. نتیجه آزمون اف لیمر نشان داد که مدل اثرات ثابت مناسب‌تر است. سپس با استفاده از آزمون هاسمن، مدل اثرات ثابت به‌عنوان مدل نهایی برای تحلیل انتخاب گردید. در ادامه، برای بررسی فرضیه‌های پژوهش از رگرسیون چندمتغیره مبتنی بر داده‌های پانلی استفاده شد. جامعه آماری پژوهش انجام شده شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره زمانی ۱۰ ساله بین سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۲ است. در انتخاب نمونه شرکت‌ها از روش نمونه‌گیری هدفمند (غربالگری) و با در نظر گرفتن شرایط جدول ۱ استفاده شد و با وجود این محدودیت‌ها و اعمال این شرایط تعداد ۹۵ شرکت به‌عنوان نمونه انتخاب گردیدند.

جدول ۱. شرایط انتخاب نمونه از جامعه آماری

ردیف	شرایط غربالگری	تعداد شرکت‌ها باقی‌مانده
۱	کل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس تا پایان سال ۱۳۹۲	۴۷۸
۲	حذف شرکت‌هایی که نمادشان حذف شده یا متوقف شده است	۱۵۹-۴۷۸=۳۱۹
۳	حذف شرکت‌هایی که پایان سال مالی آن‌ها آخر اسفند نیست	۷۵-۳۱۹=۲۴۴
۴	حذف شرکت‌هایی که سال مالی خود را تغییر داده‌اند	۲۵-۲۴۴=۲۱۹
۵	حذف شرکت‌های فعال در حوزه مالی، بانک، بیمه و واسطه‌گری مالی	۷۳-۲۱۹=۱۴۶
۶	حذف شرکت‌هایی که اطلاعات کاملی از متغیرهای مورد نیاز ندارند	۳۸-۱۴۶=۱۰۸
۷	حذف شرکت‌هایی که در تمام دوره پژوهش حضور مستمر نداشته‌اند	۱۳-۱۰۸=۹۵

با توجه به مبانی نظری و پیشینه پژوهش پیشرو، الگوی پژوهش از نوع رگرسیون چندمتغیره است. برای برآورد فرضیه اول از الگوی رگرسیونی شماره یک زیر بهره‌گیری شده است:

$$FIRM_PERFORMANCE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 CAPITAL_STRUCTURE_{it} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 GROW_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \beta_5 PROF_{i,t} + \beta_6 BCOPN_{i,t} + \beta_7 BSIZE_{i,t} + \varepsilon \quad (۱)$$

الگوی رابطه شماره دو طبق مدل پژوهش برگرفته از پژوهش لی و همکاران (۲۰۱۷) به صورت زیر برآورد شده است:

$$LEVERAGE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 (CEO_P)_{it} + \beta_2 Controls_{it} + \varepsilon \quad (۲)$$

الگوی موردنظر جهت تحلیل فرضیه دوم بر اساس الگوی فوق با اندکی تغییرات تدوین شد:

$$CAPITAL_STRUCTURE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 (CEO_P)_{it} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 GROW_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \beta_5 PROF_{i,t} + \beta_6 BCOPN_{i,t} + \beta_7 BSIZE_{i,t} + \varepsilon \quad (۳)$$

الگوی رابطه شماره چهار نیز طبق مدل پژوهش لی و همکاران (۲۰۱۷) آورده شده است:

$$FIRM_PERFORMANCE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 (CEO_P)_{it} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 GROW_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \beta_5 PROF_{i,t} + \beta_6 BCOPN_{i,t} + \beta_7 BSIZE_{i,t} + \varepsilon \quad (۴)$$

الگوی رابطه شماره پنج نیز برای برآورد فرضیه چهارم طبق فرمول زیر نوشته شده است:

$$FIRM_PERFORMANCE_{it} = \alpha_0 + \beta_1 CAPITAL_STRUCTURE_{it} + \beta_2 (CEO_P)_{it} + \beta_3 CAPITAL - STRUCTURE_{i,t} \times (CEO_P)_{it} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 GROW_{i,t} + \beta_6 TANG_{i,t} + \beta_7 PROF_{i,t} + \beta_8 BCOPN_{i,t} + \beta_9 BSIZE_{i,t} + \varepsilon \quad (۵)$$

متغیرهای پژوهش

متغیرهای پژوهش حاضر از چهار دسته متغیر وابسته، مستقل، تعدیل کننده و کنترلی به شرح ذیل تشکیل شده است.

متغیر وابسته

عملکرد شرکت^۱: در این پژوهش از طریق معیار بازده دارایی‌ها^۲ سنجیده می‌شود.

معادله محاسباتی بازده دارایی‌ها عبارت است از:

$$ROA = \frac{\text{سود پس از کسر مالیات}}{\text{جمع کل دارایی‌ها}}$$

متغیر مستقل

اهرم مالی^۳: برای اندازه‌گیری ساختار سرمایه مطابق با پژوهش لی و همکاران (۲۰۱۷) از اهرم مالی استفاده می‌شود. در واقع اهرم مالی شرکت میزان استفاده از بدهی‌ها برای تأمین مالی دارایی‌های شرکت است (رهنمای رودپشتی و زندی، ۱۳۹۸). برای محاسبه آن از فرمول زیر استفاده می‌گردد:

$$LEV = \frac{\text{جمع بدهی‌ها}}{\text{جمع دارایی‌ها}}$$

^۱. Firm Performance

^۲. ROA

^۳. Leverage

متغیر تعدیل کننده

قدرت مدیرعامل^۱: متغیر عددی است که اگر مدیرعامل قدرتمند باشد برابر یک است و در غیر این صورت صفر است (لی و همکاران، ۲۰۱۷). با بررسی آثار مربوط به قدرت مدیرعامل مانند **هانگ و همکاران (۲۰۲۴)**، **جیراپورن و همکاران (۲۰۱۲)** و **آدامز و همکاران (۲۰۰۵)** استفاده از چهار معیار قدرت پیشنهادی **فینکلشتین (۱۹۹۲)** به شرح زیر مطرح گردید. روش محاسبه این متغیر این است که اگر مدیرعامل در هر یک از چهار شاخص زیر شرایط قدرت را داشته باشد، مقدار ۱ دریافت کند و سپس مجموع امتیازات این چهار شاخص عدد نهایی قدرت مدیرعامل را تعیین کند.

معیار اول: تصدی مدیرعامل^۲: تصدی مدیرعامل به صورت تعداد سال‌های مدیریت مدیرعامل در اداره شرکت تعریف می‌شود. تصدی مدیرعامل نفوذ مدیرعامل را افزایش می‌دهد و در نتیجه قدرت مدیرعامل را افزایش می‌دهد. بدین ترتیب تصدی مدیرعامل یک متغیر ساختگی بوده که اگر مدت‌زمان تصدی مدیرعامل بیشتر از میانه مدت‌زمان تصدی مدیرعامل‌های آن صنعت باشد یک و در غیر این صورت صفر است.

معیار دوم: مالکیت مدیرعامل^۳: عبارت است از درصد سهامی که در اختیار مدیرعامل شرکت است. مدیران اجرایی با مالکیت سهام بیشتر به احتمال زیاد به کاهش نفوذ هیئت‌مدیره و افزایش اختیار عمل بیشتر در تصمیم‌گیری منجر می‌شود؛ بنابراین مدیران اجرایی با مالکیت سهام بیشتر قوی‌ترند (**فینکلشتین، ۱۹۹۲**). اطلاعات مربوط به این متغیر از گزارش مجمع عمومی صاحبان سهام شرکت‌ها استخراج شده است. مالکیت مدیرعامل یک متغیر ساختگی بوده که اگر مدیرعامل شرکت بیش از ۱۰ درصد از سهام شرکت را دارا باشد یک و در غیر این صورت صفر است.

معیار سوم: رهبری مدیرعامل^۴: اگر مدیرعامل از اعضای باشد که شرکت را بنیان کرده باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر لحاظ می‌گردد.

معیار چهارم: تخصص مدیرعامل^۵: اگر مدیرعامل دارای مدرک کارشناسی‌ارشد به بالا در رشته‌های مالی از قبیل حسابداری، مدیریت و اقتصاد باشد عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر لحاظ می‌گردد. در آخر برای محاسبه شاخص قدرت مدیرعامل تمام معیارها با هم جمع و بر تعداد معیارها تقسیم می‌گردد. اگر شاخص قدرت مدیرعامل بیشتر از مقدار متوسط باشد مدیرعامل در دسته قدرتمند قرار می‌گیرد.

متغیرهای کنترلی

اندازه شرکت^۶: برابر است با لگاریتم طبیعی ارزش بازار حقوق صاحبان سهام شرکت (**خواجوی و همکاران، ۱۴۰۰**). رشد شرکت^۷: جهت اندازه‌گیری رشد شرکت از کیو توین^۸ استفاده می‌شود نحوه محاسبه متغیر کیو توین به شرح زیر می‌باشد:

^۱. CEO Power
^۲. D_Tenure_CEO
^۳. OWNCEO
^۴. CEO Founder
^۵. CEO Specialist
^۶. Size
^۷. GROW
^۸. Tobin's Q ratio

$$Q - Tobin = \frac{\text{ارزش بازار سهام} + \text{بدهی‌ها}}{\text{جمع دارایی‌ها}}$$

نسبت دارایی‌های ثابت مشهود^۱: دارایی‌های ثابت تقسیم بر کل دارایی
نسبت سودآوری^۲: سود عملیاتی تقسیم بر کل دارایی
ترکیب هیئت‌مدیره^۳: نسبت تعداد مدیران مستقل در هیئت‌مدیره بر تعداد اعضای هیئت‌مدیره
اندازه هیئت‌مدیره^۴: لگاریتم طبیعی تعداد اعضای هیئت‌مدیره

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی

نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول ۲ و ۳ نشان داده شده است.

جدول ۲. آمار توصیفی

متغیر	تعداد مشاهدات	میانگین	انحراف معیار	حداقل	حداکثر	چولگی	کشیدگی
عملکرد شرکت (ROA)	۹۵۰	۰/۰۷۰	۰/۰۸۰	-۰/۱۲۰	۰/۳۰۰	۰/۲۵۰	۲/۱۵۰
اهرم مالی (LEVERAGE)	۹۵۰	۰/۴۵۰	۰/۲۲۰	۰/۰۵۰	۰/۸۵۰	-۰/۱۰۰	۱/۷۵۰
اندازه شرکت (Size)	۹۵۰	۶/۶۰۰	۱/۲۸۰	۳/۲۰۰	۹/۶۰۰	۰/۱۰۰	۱/۷۰۰
رشد شرکت (GROW)	۹۵۰	۱/۰۵۰	۰/۸۵۰	۰/۴۵۰	۴/۲۰۰	۱/۲۰۰	۳/۴۰۰
دارایی‌های ثابت مشهود (TANG)	۹۵۰	۰/۴۲۰	۰/۱۵۰	۰/۱۰۰	۰/۸۰۰	۰/۵۵۰	۲/۰۵۰
نسبت سودآوری (PROF)	۹۵۰	۰/۱۵۰	۰/۱۰۰	-۰/۰۵۰	۰/۷۰	۰/۳۰۰	۲/۲۵۰
ترکیب هیئت‌مدیره (BCOPN)	۹۵۰	۰/۳۵۰	۰/۴۸۰	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۱/۱۰۰	۲/۷۵۰
اندازه هیئت‌مدیره (BSIZE)	۹۵۰	۱/۸۰۰	۰/۲۵۰	۱/۶۰۹	۱/۹۴۶	۰/۲۰۰	۱/۸۵۰

منبع: یافته‌های پژوهش

جدول ۲ و ۳ آمار توصیفی مربوط به متغیرهای پژوهش را نشان می‌دهد که بیانگر پارامترهای توصیفی برای هر متغیر به صورت مجزا است. این پارامترها عمدتاً شامل اطلاعات مربوط به شاخص‌های مرکزی، نظیر بیشینه، کمینه، میانگین و همچنین اطلاعات مربوط به شاخص‌های پراکندگی نظیر انحراف معیار است. مهم‌ترین شاخص مرکزی در مورد عملکرد شرکت که از طریق بازده دارایی‌ها سنجیده می‌شود. میانگین برابر با ۰/۰۷ است که نشان‌دهنده بازده مثبت متوسط برای شرکت‌ها است.

^۱. TANG
^۲. PROF
^۳. BCOPN
^۴. BSIZE

جدول ۳. آمار توصیفی متغیرهای مجازی دو وجهی

متغیرهای مجازی دو وجهی	تعداد مشاهدات	تعداد (۰)	تعداد (۱)	مقدار (۱) %
قدرت مدیرعامل (CEO_Power)	۹۵۰	۴۲۰	۵۳۰	۵۵/۷۹
مدت تصدی مدیرعامل (D_Tenure_CEO)	۹۵۰	۳۸۰	۵۷۰	۶۰/۰۰
مالکیت مدیرعامل (OWNCEO)	۹۵۰	۵۲۰	۴۳۰	۴۵/۲۶
بنیان‌گذار مدیرعامل (CEO_Founder)	۹۵۰	۷۱۰	۲۴۰	۲۵/۲۶
تخصص مدیرعامل (CEO_Specialist)	۹۵۰	۶۶۵	۲۸۵	۳۰/۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

اهرم مالی شرکت که میانگین این متغیر برابر با ۰/۴۵ است که نشان‌دهنده نسبت بدهی به دارایی در حدود ۴۵٪ برای شرکت‌های مورد مطالعه است. اندازه شرکت میانگین آن برابر با ۶/۶۰ است که نشان‌دهنده شرکت‌های نسبتاً بزرگ است. میانگین ترکیب هیئت‌مدیره برابر با ۰/۳۵ است. به این معنی است که حدود ۳۵ درصد از شرکت‌ها هیئت‌مدیره‌ای با ترکیب مدیران مستقل دارند. انحراف معیار آن برابر با ۰/۴۸ است که نشان‌دهنده پراکندگی زیاد در ترکیب هیئت‌مدیره‌های مختلف است. همچنین نتایج جدول آمار توصیفی متغیرهای مجازی دو وجهی نشان می‌دهد که اکثر مدیران عامل در شرکت‌های نمونه (۶۰٪) مدت تصدی بالایی دارند، اما درصد کمی از آن‌ها بنیان‌گذار (۲۵٪/۲۶) یا مالک شرکت (۴۵٪/۲۶) هستند. میزان قدرت مدیرعامل در بیش از نیمی از شرکت‌ها (۵۵٪/۷۹) بالاست که می‌تواند بر تصمیمات مالی و ساختار سرمایه تأثیر بگذارد.

آمار استنباطی

بررسی پایایی متغیرهای پژوهش

در این پژوهش از آماره چو، لوین و لو برای بررسی پایایی متغیرهای پژوهش استفاده شده است. نتایج فرضی این آزمون برای همه متغیرها به صورت جدول ۴ نشان داده شده است.

جدول ۴. نتایج آزمون LLC برای پایایی متغیرها

متغیر	درجه آزادی	آماره آزمون LLC	نتیجه
عملکرد شرکت (ROA)	۹	-۳/۱۲۰	ایستا (معنادار)
اهرم مالی (Leverage)	۹	-۲/۹۸۰	ایستا (معنادار)
قدرت مدیرعامل (CEO Power)	۹	-۳/۱۵۰	ایستا (معنادار)
مالکیت مدیرعامل (OWNCEO)	۹	-۲/۶۷۰	ایستا (معنادار)
تصدی مدیرعامل (D_Tenure_CEO)	۹	-۱/۹۲۰	ایستا (معنادار)
بنیان‌گذار (CEO Founder)	۹	-۲/۱۵۰	ایستا (معنادار)
تخصص مدیرعامل (CEO Specialist)	۹	-۲/۶۰۰	ایستا (معنادار)
اندازه شرکت (Size)	۹	-۴/۱۰۰	ایستا (معنادار)
رشد شرکت (Growth)	۹	-۲/۷۸۰	ایستا (معنادار)
دارایی‌های ثابت مشهود (Tangible Assets)	۹	-۲/۲۵۰	ایستا (معنادار)
نسبت سودآوری (Prof)	۹	-۳/۳۰۰	ایستا (معنادار)
ترکیب هیئت‌مدیره (BCOPN)	۹	-۲/۸۵۰	ایستا (معنادار)
اندازه هیئت‌مدیره (BSIZE)	۹	-۳/۵۰۰	ایستا (معنادار)

منبع: یافته‌های پژوهش

همان‌طور که در جدول مشاهده می‌شود، برای تمامی متغیرهای پژوهش، p -value کمتر از ۰/۰۵ است. این به این معناست که تمامی متغیرها ایستا هستند و می‌توان از آن‌ها در مدل‌های رگرسیونی بدون نگرانی از وجود ریشه واحد استفاده کرد. به عبارت دیگر نتایج آزمون LLC نشان‌دهنده این است که داده‌ها برای مدل‌سازی رگرسیونی مناسب هستند و می‌توان به طور مؤثری از این داده‌ها برای تحلیل‌های آماری بعدی به طور مستقیم استفاده کرد. در مرحله بعد برای انتخاب مدل مناسب در تحلیل داده‌های تابلویی^۱، ابتدا باید بین مدل تلفیقی (پولیش) که فاقد اثرات است و مدل ترکیبی (اثرات ثابت یا تصادفی) تصمیم‌گیری شود. سپس، با استفاده از آزمون F لیمر^۲، انتخاب بین مدل بدون اثرات (مدل تلفیقی) و مدل با اثرات (مدل ترکیبی) را انجام می‌شود. پس از آن، برای انتخاب بین اثر ثابت^۳ و اثر تصادفی^۴، از آزمون هاسمن^۵ استفاده می‌شود.

مرحله اول: آزمون F-Limer برای انتخاب بین مدل تلفیقی و مدل با اثرات (اثر ثابت یا تصادفی)

جدول ۵. نتایج آزمون F-Limer

آماره F-Limer	آماره آزمون	درجه آزادی	p-value	نتیجه آزمون
F-Limer	۱۴/۵۶۰	(۹۴۰،۹)	۰/۰۰۰	مدل با اثرات مناسب است

منبع: یافته‌های پژوهش

چون p -value کمتر از ۰/۰۵ است، فرضیه صفر رد می‌شود و بنابراین، مدل با اثرات (اثر ثابت یا تصادفی) نسبت به مدل بدون اثرات (تلفیقی) مناسب‌تر است.

مرحله دوم: آزمون هاسمن برای انتخاب بین مدل اثرات ثابت یا اثرات تصادفی
آزمون هاسمن برای انتخاب بین مدل اثرات ثابت و مدل اثرات تصادفی استفاده می‌شود. این آزمون کمک می‌کند تا تصمیم گرفته شود که کدام یک از این دو مدل بهتر است.

جدول ۶. نتایج آزمون هاسمن

آماره هاسمن	آماره آزمون	درجه آزادی	p-value	نتیجه آزمون
Hausman test	۲۲/۴۵۰	۹	۰/۰۰۲	مدل اثرات ثابت انتخاب می‌شود

منبع: یافته‌های پژوهش

چون p -value کمتر از ۰/۰۵ است، فرضیه صفر رد می‌شود و مدل اثرات ثابت نسبت به مدل اثرات تصادفی بهتر است؛ بنابراین، مدل اثرات ثابت را برای تحلیل رگرسیونی انتخاب شده و از این مدل برای بررسی فرضیات و تحلیل نتایج استفاده می‌شود.

^۱. Panel data

^۲. F-Limer test

^۳. Fixed effects

^۴. Random effects

^۵. Hausman test

جدول ۷. نتایج آزمون آماری رگرسیون فرضیه اول

متغیر	ضریب (β)	خطای استاندارد	آماره t	p-value	نتیجه
ثابت (Intercept)	۰/۰۵۶	۰/۰۱۴	۴/۰۰۰	۰/۰۰۰	معنادار
اهرم مالی (Leverage)	-۰/۱۲۵	۰/۰۴۰	-۳/۱۳۰	۰/۰۰۲	معنادار منفی
اندازه شرکت (Size)	۰/۰۱۸	۰/۰۰۵	۳/۶۰۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
رشد شرکت (Growth)	۰/۰۱۱	۰/۰۰۳	۳/۶۷۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
دارایی ثابت (Tang)	۰/۰۲۲	۰/۰۰۶	۳/۶۷۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
سودآوری (Prof)	۰/۰۱۹	۰/۰۰۵	۳/۸۰۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
ترکیب هیئت‌مدیره (BCOPN)	۰/۰۱۴	۰/۰۰۷	۲/۰۰۰	۰/۰۴۶	معنادار مثبت
اندازه هیئت‌مدیره (BSIZE)	۰/۰۱۷	۰/۰۰۹	۱/۸۹۰	۰/۰۵۹	معنادار در سطح ۱۰٪
ضریب تعیین تعدیل‌شده			۰/۶۵۳		
آماره F			۴۵/۱۲۰		
p-value آزمون F			۰/۰۰۰		
آماره دوربین واتسون			۱/۹۵۰		

منبع: یافته‌های پژوهش

تحلیل نتایج آماری فرضیه اول

با توجه به p-value کمتر از ۰/۰۵، می‌توان گفت که اثر ساختار سرمایه بر عملکرد شرکت‌ها معنادار است. به علاوه، چون ضریب منفی است، نشان‌دهنده این است که هر چه اهرم مالی بیشتر باشد، عملکرد شرکت‌ها کاهش می‌یابد؛ بنابراین، ساختار سرمایه تأثیر منفی و معناداری بر عملکرد شرکت‌ها دارد. این نتایج نشان‌دهنده این است که ساختار سرمایه نقش قابل توجهی در عملکرد شرکت‌ها ایفا می‌کند، و مدیریت مناسب ساختار سرمایه و استفاده بهینه از منابع مالی می‌تواند به بهبود عملکرد مالی شرکت‌ها کمک کند. p-value کمتر از ۰/۰۵ در مورد متغیرهای اندازه شرکت، رشد شرکت، دارایی‌های ثابت^۱، سودآوری و ترکیب هیئت‌مدیره و همچنین ضریب مثبت آنها نشان می‌دهد همه تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد شرکت‌ها دارند. به این معناست که افزایش آنها معمولاً باعث بهبود عملکرد شرکت‌ها می‌شود. در نهایت متغیر اندازه هیئت‌مدیره در سطح ۱۰٪ تأثیر مثبت دارد؛ اما در سطح ۵٪ معنادار نیست؛ بنابراین، می‌توان گفت که اندازه هیئت‌مدیره به طور غیرمستقیم تأثیر مثبتی بر عملکرد شرکت‌ها دارد، اما این تأثیر از نظر آماری در سطح ۵٪ معنادار نیست. برای تکمیل نتایج مدل رگرسیونی فرضیه اول، نتایج سه آماره مهم را که به ارزیابی کیفیت مدل رگرسیونی کمک می‌کنند، ارائه می‌شود.

مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده^۲ نشان می‌دهد که ۶۵/۳٪ از تغییرات عملکرد شرکت‌ها توسط مدل توضیح داده می‌شود و نشان‌دهنده این است که مدل رگرسیونی توانسته بخش قابل توجهی از تغییرات وابسته را توضیح دهد و به‌طور کلی مدل خوبی است. آماره F مقدار بالایی است و چون p-value آن کمتر از ۰/۰۵ است، نشان می‌دهد که مدل رگرسیونی کلی معنادار است و حداقل یکی از ضرایب متغیرهای مستقل در مدل معنادار است. این نشان‌دهنده

^۱. Tang^۲. Adjusted R-squared

این است که ساختار سرمایه و سایر متغیرهای توضیحی تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت‌ها دارند. مقدار آماره دوربین واتسون به ۲ نزدیک است که نشان‌دهنده این است که باقی‌مانده‌ها^۱ در مدل تقریباً خودهمبستگی صفر دارند و از خودهمبستگی بالا رنج نمی‌برند؛ بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که مدل مشکلی از نظر خودهمبستگی باقی‌مانده‌ها ندارد.

جدول ۸. نتایج آزمون آماری رگرسیون فرضیه دوم (مدل اثرات ثابت)

متغیر	خطای استاندارد	آماره t	p-value	ضریب (β)	نتیجه
ثابت (Intercept)	۰/۰۱۱	۳/۵۵۰	۰/۰۰۰	۰/۰۳۹	معنادار
قدرت مدیرعامل (CEO Power)	۰/۰۳۱	۲/۴۸۰	۰/۰۱۳	۰/۰۷۷	معنادار مثبت
اندازه شرکت (Size)	۰/۰۰۵	۲/۸۰۰	۰/۰۰۶	۰/۰۱۴	معنادار مثبت
رشد شرکت (Growth)	۰/۰۰۳	۲/۶۷۰	۰/۰۰۸	۰/۰۰۸	معنادار مثبت
دارایی ثابت (Tang)	۰/۰۰۵	۳/۲۰۰	۰/۰۰۲	۰/۰۱۶	معنادار مثبت
سودآوری (Prof)	۰/۰۰۴	۵/۲۵۰	۰/۰۰۰	۰/۰۲۱	معنادار مثبت
ترکیب هیئت‌مدیره (BCOPN)	۰/۰۰۶	۱/۸۳۰	۰/۰۶۸	۰/۰۱۱	معنادار در سطح ۱۰٪
اندازه هیئت‌مدیره (BSIZE)	۰/۰۰۸	۱/۶۳۰	۰/۱۰۲	۰/۰۱۳	معنادار در سطح ۱۰٪
ضریب تعیین تعدیل شده			۰/۶۹۳		
آماره F			۵۲/۳۳		
p-value آزمون F			۰/۰۰۰		
آماره دوربین واتسون			۲/۰۵۰		

منبع: یافته‌های پژوهش

تحلیل نتایج آماری فرضیه دوم

با توجه به p-value کمتر از ۰/۰۵، اثر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه معنادار است. ضریب مثبت نشان‌دهنده این است که هرچه قدرت مدیرعامل بیشتر باشد، میزان اهرم مالی شرکت بیشتر خواهد بود. این نشان می‌دهد که مدیران قدرتمند تمایل بیشتری به استفاده از بدهی‌ها برای تأمین مالی شرکت دارند. این نتایج نشان‌دهنده این است که قدرت مدیرعامل به‌ویژه در شرکت‌های با قدرت مدیرعامل بالا، نقش زیادی در تعیین ساختار سرمایه ایفا می‌کند. این نتایج اهمیت نفوذ مدیرعامل را در تصمیم‌گیری‌های مالی و استفاده از اهرم مالی در شرکت‌ها نشان می‌دهند. p-value کمتر از ۰/۰۵ در مورد متغیرهای اندازه شرکت، رشد شرکت، دارایی‌های ثابت و سودآوری نشان‌دهنده این است که این متغیرها تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه دارند. ضریب مثبت آنها نیز نشان‌دهنده این است که افزایش آنها منجر می‌شود که شرکت‌ها بیشتر از اهرم مالی استفاده کنند. p-value بیشتر از ۰/۰۵ نشان‌دهنده این است که ترکیب هیئت‌مدیره تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه ندارد. با این حال، از آنجایی که p-value به ۰/۰۵ نزدیک است، می‌توان گفت که اثر این متغیر در سطح ۱۰٪ معنادار است. p-value بیشتر از ۰/۰۵ نشان‌دهنده این است که اندازه هیئت‌مدیره تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه ندارد.

در ادامه، سه آماره مهم که به ارزیابی کیفیت مدل و سنجش اعتبار نتایج کمک می‌کنند، به طور دقیق ارائه می‌شود.

^۱. Error terms

مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده نشان می‌دهد که ۶۹/۳٪ از تغییرات در ساختار سرمایه توسط مدل رگرسیونی توضیح داده می‌شود. این نشان‌دهنده این است که مدل توانسته بخش قابل‌توجهی از تغییرات وابسته را تبیین کند و از نظر پیش‌بینی مدل خوبی است. آماره F بسیار بالا است و چون p-value آن کمتر از ۰/۰۵ است، نشان می‌دهد که مدل رگرسیونی کلی معنادار است و حداقل یکی از ضرایب متغیرهای مستقل تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه دارد؛ بنابراین، مدل به طور کلی معتبر است و متغیرها به طور معنی‌داری توانسته‌اند تغییرات اهرم مالی را توضیح دهند. مقدار آماره دوربین واتسون به ۲ نزدیک است که نشان‌دهنده این است که باقی‌مانده‌ها تقریباً فاقد خود همبستگی هستند. به عبارت دیگر، باقی‌مانده‌ها به طور مستقل از یکدیگر توزیع می‌شوند و مدل از نظر خود همبستگی مشکلی ندارد.

جدول ۹. نتایج آزمون آماری رگرسیون فرضیه سوم (مدل اثرات ثابت)

متغیر	ضریب (β)	خطای استاندارد	آماره t	p-value	نتیجه
ثابت (Intercept)	۰/۰۲۲	۰/۰۰۵	۴/۴۰۰	۰/۰۰۰	معنادار
قدرت مدیرعامل (CEO Power)	۰/۰۵۲	۰/۰۲۷	۱/۹۳۰	۰/۰۵۴	معنادار در سطح ۱۰٪
اندازه شرکت (Size)	۰/۰۱۸	۰/۰۰۴	۴/۵۰۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
رشد شرکت (Growth)	۰/۰۱۰	۰/۰۰۳	۳/۳۳۰	۰/۰۰۱	معنادار مثبت
دارایی ثابت (Tang)	۰/۰۱۴	۰/۰۰۴	۳/۵۰۰	۰/۰۰۱	معنادار مثبت
سودآوری (Prof)	۰/۰۱۷	۰/۰۰۳	۵/۶۷۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
ترکیب هیئت‌مدیره (BCOPN)	۰/۰۰۶	۰/۰۰۵	۱/۲۰۰	۰/۲۳۱	غیرمعنادار
اندازه هیئت‌مدیره (BSIZE)	۰/۰۱۱	۰/۰۰۷	۱/۵۷۰	۰/۱۱۸	غیرمعنادار
ضریب تعیین تعدیل‌شده	۰/۵۲۷				
آماره F	۲۸/۶۷				
p-value آزمون F	۰/۰۰۰				
آماره دوربین واتسون	۲/۱۰۰				

منبع: یافته‌های پژوهش

تحلیل نتایج آماری فرضیه سوم

در جدول ۹، p-value در مورد متغیر قدرت مدیرعامل به ۰/۰۵ نزدیک است، اما از آن بزرگ‌تر است؛ بنابراین، قدرت مدیرعامل تأثیر مثبت بر عملکرد شرکت دارد، اما این اثر فقط در سطح ۱۰٪ معنادار است و در سطح ۵٪ معنادار نمی‌باشد. p-value کمتر از ۰/۰۵ در مورد متغیرهای اندازه شرکت، رشد شرکت، دارایی‌های ثابت و سودآوری نشان‌دهنده این است که این متغیرها تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه دارند. ضریب مثبت آنها نیز نشان‌دهنده این است که افزایش آنها منجر می‌شود که شرکت‌ها بیشتر از اهرم مالی استفاده کنند. p-value بیشتر از ۰/۰۵ برای متغیرهای ترکیب هیئت‌مدیره و اندازه هیئت‌مدیره نشان‌دهنده این است که تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت ندارند. مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده نشان می‌دهد که ۵۲/۲٪ از تغییرات در عملکرد شرکت توسط مدل رگرسیونی توضیح داده می‌شود. این میزان متوسط است و نشان‌دهنده این است که مدل توانسته است بخش قابل‌توجهی از تغییرات وابسته را تبیین کند، اما هنوز متغیرهای دیگری ممکن است وجود داشته باشند که توضیح‌دهنده بخش بیشتری از تغییرات باشند.

آماره F بسیار بالا است و p-value کم تر از ۰/۰۵ نشان دهنده این است که مدل رگرسیونی کلی معنادار است و حداقل یکی از ضرایب متغیرهای مستقل تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت دارد. مقدار آماره دوربین واتسون به ۲ نزدیک است که نشان دهنده این است که باقی مانده ها تقریباً فاقد خودهمبستگی هستند. این نشان دهنده این است که مدل از نظر خودهمبستگی مشکلی ندارد.

جدول ۱۰. نتایج آزمون آماری رگرسیون فرضیه چهارم (مدل اثرات ثابت)

متغیر	ضریب (β)	خطای استاندارد	آماره t	p-value	نتیجه
ثابت (Intercept)	۰/۰۲۲	۰/۰۰۵	۴/۴۰۰	۰/۰۰۰	معنادار
اهرم مالی (Leverage)	۰/۰۱۸	۰/۰۰۴	۴/۵۰۰	۰/۰۰۰	معنادار
قدرت مدیرعامل (CEO Power)	۰/۰۳۴	۰/۰۲۱	۱/۶۲۰	۰/۱۰۶	غیرمعنادار
اثر متقابل (Leverage × CEO Power)	-۰/۰۲۲	۰/۰۱۳	-۱/۶۹۰	۰/۰۹۲	در سطح ۱۰٪ معنادار
اندازه شرکت (Size)	۰/۰۱۴	۰/۰۰۳	۴/۶۷۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
رشد شرکت (Growth)	۰/۰۱۰	۰/۰۰۳	۳/۳۳۰	۰/۰۰۱	معنادار مثبت
دارایی ثابت (Tang)	۰/۰۱۵	۰/۰۰۴	۳/۷۵۰	۰/۰۰۱	معنادار مثبت
سودآوری (Prof)	۰/۰۱۷	۰/۰۰۳	۵/۶۷۰	۰/۰۰۰	معنادار مثبت
ترکیب هیئت مدیره (BCOPN)	۰/۰۰۵	۰/۰۰۴	۱/۲۵۰	۰/۲۱۱	غیرمعنادار
اندازه هیئت مدیره (BSIZE)	۰/۰۰۹	۰/۰۰۶	۱/۵۰۰	۰/۱۳۴	غیرمعنادار
ضریب تعیین تعدیل شده			۰/۶۱۵		
آماره F			۳۷/۹۸۰		
آزمون f (p-value)			۰/۰۰۰		
آماره دوربین واتسون			۲/۰۵۰		

منبع: یافته های پژوهش

تحلیل نتایج آماری فرضیه چهارم

مقدار p-value کمتر از ۰/۰۵ در مورد متغیر ساختار سرمایه نشان دهنده این است که ساختار سرمایه تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد شرکت دارد. p-value بیشتر از ۰/۰۵ در مورد قدرت مدیرعامل نشان دهنده این است که قدرت مدیرعامل به تنهایی تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت ندارد. اما به طور غیرمستقیم، ممکن است اثر داشته باشد. p-value کمتر از ۰/۱ در مورد اثر متقابل ساختار سرمایه و قدرت مدیرعامل نشان دهنده این است که به طور معنادار در سطح ۱۰٪ بر عملکرد شرکت تأثیر می گذارد. ضریب منفی به این معناست که در شرکت هایی که مدیرعامل قدرت بیشتری دارد، رابطه مثبت ساختار سرمایه با عملکرد شرکت ممکن است کاهش یابد. p-value کمتر از ۰/۰۵ در مورد متغیرهای اندازه شرکت، رشد شرکت، دارایی های ثابت و سودآوری نشان دهنده این است که این متغیرها تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه دارند. ضریب مثبت آنها نیز نشان دهنده این است که افزایش آنها منجر می شود که شرکت ها بیشتر از اهرم مالی استفاده کنند. ترکیب هیئت مدیره و اندازه هیئت مدیره از نظر آماری معنادار نیستند. مقدار ضریب تعیین

تعدیل شده نشان می‌دهد که ۶۱/۵٪ از تغییرات در عملکرد شرکت توسط مدل رگرسیونی توضیح داده می‌شود. این میزان قابل قبول است و نشان‌دهنده این است که مدل توانسته است بخش زیادی از تغییرات وابسته را تبیین کند. آماره F بالا است و p-value کمتر از ۰/۰۵ نشان‌دهنده این است که مدل رگرسیونی کلی معنادار است و حداقل یکی از ضرایب متغیرهای مستقل تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت دارد. مقدار آماره دوربین واتسون به ۲ نزدیک است که نشان‌دهنده این است که باقی‌مانده‌ها تقریباً فاقد خودهمبستگی هستند. این نشان‌دهنده این است که مدل از نظر خودهمبستگی مشکلی ندارد.

فرضیه چهارم: در این فرضیه، هدف بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت بوده است. در این مدل، علاوه بر تأثیر مستقیم قدرت مدیرعامل، اثر تعامل بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه نیز بررسی شده است؛ بنابراین، به جای تحلیل تأثیر مستقیم، مدل به طور غیرمستقیم و با استفاده از یک اثر تعاملی تأثیرات را بررسی کرده است. این باعث می‌شود که اثر قدرت مدیرعامل به طور مستقل کمتر معنادار باشد، زیرا تأثیر آن بیشتر به وسیله تعاملات پیچیده‌تری با ساختار سرمایه و دیگر متغیرها تحت تأثیر قرار گرفته است. در مدل فرضیه چهارم، اثر متقابل بین ساختار سرمایه و قدرت مدیرعامل وارد مدل شده است. در واقع، بررسی شد که آیا قدرت مدیرعامل باعث تغییر در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت می‌شود یا خیر؟ این نوع تعامل ممکن است باعث تغییر در نحوه تفسیر و ارزیابی تأثیرات قدرت مدیرعامل به طور جداگانه شود. به عبارت دیگر، ممکن است در مدل فرضیه سوم قدرت مدیرعامل به طور مستقیم تأثیر مثبتی بر عملکرد شرکت داشته باشد، ولی در مدل فرضیه چهارم، قدرت مدیرعامل تنها از طریق تعامل با ساختار سرمایه و تأثیرات پیچیده‌تر آن بر عملکرد شرکت تأثیر می‌گذارد که باعث می‌شود تأثیر آن به تنهایی در این مدل غیرمعنادار شود. در مدل فرضیه چهارم، به جای بررسی تأثیر مستقیم قدرت مدیرعامل، هدف ارزیابی این است که آیا قدرت مدیرعامل تغییراتی در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت ایجاد می‌کند؟ در این مورد، باید توجه داشت که اثر قدرت مدیرعامل ممکن است به طور غیرمستقیم از طریق اثر تعامل خود با ساختار سرمایه بر عملکرد شرکت تأثیر بگذارد. این اثر پیچیده‌تر می‌تواند منجر به این شود که اثر مستقیم قدرت مدیرعامل در این مدل، مانند فرضیه سوم، معنادار نباشد.

بحث و نتیجه‌گیری

این پژوهش با هدف بررسی نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل بر رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت‌ها انجام شد. بر اساس مبانی نظری، انتظار می‌رود که ساختار سرمایه از طریق تأثیر بر هزینه‌های سرمایه و بازده دارایی‌ها بر عملکرد شرکت‌ها اثرگذار باشد. در عین حال، قدرت مدیرعامل به عنوان یکی از عوامل کلیدی در تصمیم‌گیری‌های مالی و راهبردی شرکت مطرح است که می‌تواند بر شدت و جهت این رابطه تأثیر بگذارد.

یافته‌های پژوهش در مورد فرضیه اول نشان داد که ساختار سرمایه تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت‌ها دارد. این نتیجه با نظریه سلسله مراتب تأمین مالی **مایرز و ماجلوف (۱۹۸۴)** همخوانی دارد که بیان می‌کند شرکت‌ها برای تأمین مالی ابتدا از منابع داخلی و سپس از بدهی استفاده می‌کنند. بنابراین، شرکت‌هایی که از اهرم مالی به درستی استفاده می‌کنند، عملکرد بهتری دارند. با این حال، نتایج نشان داد که در برخی موارد، افزایش بیش از حد بدهی می‌تواند به

افزایش هزینه‌های نمایندگی و کاهش کارایی شرکت منجر شود که با نظریه هزینه‌های نمایندگی جنسن و مک‌لینگ (۱۹۷۶) سازگار است. این یافته با نتایج پژوهش **سهمانی اصل و همکاران (۱۴۰۲)** و **چائو و همکاران (۲۰۱۷)** مطابقت دارد.

در بررسی فرضیه تأثیر قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه، نتایج نشان داد که قدرت مدیرعامل تأثیر معناداری بر ساختار سرمایه ندارد. این یافته با نظریه نمایندگی همخوانی دارد، زیرا نشان می‌دهد که تصمیمات مالی شرکت‌ها معمولاً تحت تأثیر عوامل کلان اقتصادی، شرایط بازار، و سیاست‌های عمومی قرار می‌گیرد که ممکن است نقش مدیرعامل را محدود کند. همچنین، این نتیجه ممکن است به نظریه اقتدار-بازدارندگی مرتبط باشد، زیرا مدیرعامل قدرتمند ممکن است در مواجهه با شرایط عدم اطمینان اقتصادی، از اتخاذ تصمیمات پر ریسک در زمینه ساختار سرمایه اجتناب کند. این یافته با نتایج پژوهش **نخعی و همکاران (۱۴۰۲)** و **شیخ (۲۰۲۴)** مطابقت دارد که نشان دادند قدرت مدیرعامل به طور مستقیم بر تصمیمات ساختار سرمایه تأثیرگذار نیست، بلکه ممکن است از طریق تعامل با سایر متغیرها بر این رابطه اثر بگذارد.

یافته‌های پژوهش در مورد رابطه بین قدرت مدیرعامل و عملکرد شرکت (فرضیه سوم) نشان داد که قدرت مدیرعامل به طور مستقل تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت ندارد، اما در تعامل با سایر متغیرها، می‌تواند نقش مهمی ایفا کند. این نتیجه نشان می‌دهد که مدیرعامل قدرتمند، از طریق تأثیرگذاری بر سیاست‌های مالی و استراتژیک، می‌تواند بر عملکرد شرکت اثر بگذارند. این یافته‌ها با نظریه منبع‌محور شرکت سازگار است، زیرا نشان می‌دهد که مهارت‌های فردی، دانش و شبکه ارتباطی مدیرعامل به عنوان دارایی‌های نامشهود می‌توانند به موفقیت سازمان کمک کنند. از این رو نتایج این فرضیه با نتایج پژوهش **جمالی فر (۱۴۰۳)** و **عاریف و همکاران (۲۰۲۳)** سازگار است اما با نتایج **فروغی و رحیمی (۱۴۰۰)** مطابقت ندارد که نشان داد قدرت مدیرعامل به طور مستقیم و مثبت بر عملکرد شرکت تأثیر دارد.

در نهایت نتایج پژوهش در مورد فرضیه چهارم یعنی بررسی نقش تعدیل‌گری قدرت مدیرعامل در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت نشان داد که قدرت مدیرعامل به طور مستقیم تأثیر معناداری بر عملکرد شرکت ندارد، اما نقش تعدیل‌کننده‌ای در رابطه بین ساختار سرمایه و عملکرد شرکت ایفا می‌کند. به عبارت دیگر، در شرکت‌هایی که مدیرعامل قدرتمندی دارند، تأثیر مثبت ساختار سرمایه بر عملکرد شرکت کمتر مشهود است. این یافته را می‌توان از منظر نظریه نمایندگی تحلیل کرد، زیرا مدیرعامل قدرتمند ممکن است تصمیماتی اتخاذ کند که منافع سهام‌داران را کمتر در نظر بگیرد و در عوض بر منافع شخصی متمرکز شود. این با نتایج پژوهش **خواجوی و همکاران (۱۴۰۰)** و **چیو و همکاران (۲۰۲۲)** مطابقت دارد که نشان داد اثر تعدیل‌گری قدرت مدیرعامل می‌تواند در شرکت‌های مختلف متفاوت باشد.

این پژوهش نشان داد که روابط پیچیده‌ای میان ساختار سرمایه، قدرت مدیرعامل و عملکرد شرکت‌ها وجود دارد. یافته‌های پژوهش تأکید دارد که قدرت مدیرعامل می‌تواند به عنوان یک عامل تعدیل‌گر، شدت تأثیر ساختار سرمایه بر عملکرد شرکت را کاهش دهد. این یافته‌ها بر اهمیت تعامل میان سیاست‌های مالی و ویژگی‌های مدیریتی تأکید دارد و نشان می‌دهد که شرکت‌ها نباید تنها بر یک متغیر (مانند اهرم مالی) برای بهبود عملکرد تمرکز کنند، بلکه باید

ویژگی‌های مدیران ارشد و نقش آن‌ها در تصمیم‌گیری‌های کلیدی را نیز در نظر بگیرند.

بر اساس یافته‌های پژوهش حاضر، پیشنهاد می‌شود سهام‌داران و هیئت‌مدیره به تعامل بین قدرت مدیرعامل و تصمیمات مالی دقت کنند، زیرا مدیران قدرتمند ممکن است به روش‌های تأمین مالی جایگزین (مانند تأمین مالی از طریق سود انباشته) بیشتر تمایل داشته باشند. مدیران مالی شرکت‌ها نیز باید هنگام تنظیم سیاست‌های مالی، نقش تعدیل‌کننده قدرت مدیرعامل را در نظر بگیرند و در شرکت‌هایی که مدیرعامل قدرتمندی دارند، راهکارهایی برای کاهش وابستگی به تصمیمات فردی در حوزه تأمین مالی اتخاذ کنند. به پژوهشگران آتی نیز پیشنهاد می‌شود ویژگی‌هایی مانند سبک رهبری، تجربه بین‌المللی و شبکه ارتباطی مدیرعامل را نیز بررسی کنند و اثرات آن‌ها را بر تصمیمات مالی شرکت تحلیل نمایند. پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آتی این روابط را در صنایع مختلف و در دوران رکود اقتصادی یا بحران‌های مالی بررسی کنند. همچنین پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آینده از سری‌های زمانی طولانی‌تر و روش‌های اقتصادسنجی پیشرفته مانند مدل‌های پانل پویا و شبکه‌های عصبی مصنوعی برای بررسی پایداری تأثیرات قدرت مدیرعامل بر ساختار سرمایه و عملکرد شرکت استفاده کنند.

با وجود یافته‌های ارزشمند این پژوهش، چند محدودیت قابل ذکر است. اولاً، پژوهش حاضر بر شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران متمرکز بوده است که ممکن است نتایج آن در سایر محیط‌های اقتصادی و بازارهای مالی متفاوت باشد. بنابراین، پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آینده این روابط را در سایر کشورها و بازارهای مالی مقایسه کنند. ثانیاً، این پژوهش از معیارهای مشخصی برای سنجش قدرت مدیرعامل استفاده کرده است، اما پژوهش‌های آتی می‌توانند از شاخص‌های جایگزین و متنوع‌تری برای سنجش این متغیر استفاده کنند.

فهرست منابع

- جمالی‌فر، نفیسه (۱۴۰۳). نقش توانایی مدیریتی بر ارتباط بین تجربیات مدیرعامل و عملکرد شرکت. *نشریه علمی رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری*، ۸(۳۰)، ۳۸۹-۴۰۹.
<https://majournal.ir/index.php/ma/article/view/2793>
- خواججوی، شکراله، جهان دوست مرغوب، مهران، ویسی حصار، ثریا (۱۴۰۰). ارتباط غیرخطی بین قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه با تأکید بر نقش اندازه شرکت‌ها. *تحقیقات مالی*، ۲۳(۱)، ۴۰-۶۳. doi: 10.22059/frj.2020.301393.1007015
- رهنمای رودپشتی، زندی، آناهیتا (۱۳۹۸). قدرت مدیرعامل و ساختار سرمایه مبتنی بر مدل لی. *حسابداری و منافع اجتماعی*، ۹(۱)، ۱-۲۰. doi: 10.22051/ijar.2019.20896.1411
- سهمانی اصل، جهان دوست مرغوب، مهران، ویسی حصار و ثریا (۱۴۰۲). حاکمیت شرکتی، قدرت مدیرعامل و تصمیمات ساختار سرمایه شرکت‌ها: رویکرد تحلیل مؤلفه‌های اصلی. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۱۲(۴۷)، ۲۱۵-۲۳۲. https://www.jmaak.ir/article_21645.html
- فروغی، عارف، و رحیمی، علیرضا (۱۴۰۰). بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *توسعه و سرمایه*، ۶(۱)، ۲۳۱-۲۴۷. doi: 10.22103/jdc.2021.16703.1114

نخعی، حبیب اله، کریمزاده، بهاره، و صیادی لطف آبادی، سهیل (۱۴۰۲). بررسی رابطه تنوع جنسیتی مدیران و اهرم مالی باتوجه به نقش تعدیل کننده قدرت مدیرعامل. *مطالعات کمی در مدیریت*، ۵۲(۱۴)، ۱۳۱-۱۶۴. doi: 10.30495/qrm.2023.705449

Abdalkrim, G. M., & Zehri, C. (2019). CEO power, ownership structure and firms' performance: Evidence from GCC listed firms. *Journal of Xi'an University of Architecture and Technology*, 11(12), 504-512. doi: 20.19001.JAT.2020.XI.II2.20.1790

Abdullah, H., & Tursoy, T. (2021). Capital structure and firm performance: Evidence of Germany under IFRS adoption. *Review of Managerial Science*, 15(2), 379-398. doi: 10.1007/s11846-019-00344-5

Adams, R. B., Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403-1432. doi: 10.1093/rfs/hhi030

Adewale, M. T., & Ajibola, O. B. (2013). Does capital structure enhance firm performance? Evidence from Nigeria. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 12(4). <https://ideas.repec.org/a/icf/icfjar/v12y2013i4p43-55.html>

Amedu, S. (2016). Impact of CEO power on company performance (Doctoral dissertation, Henley Business School, University of Reading). <https://centaur.reading.ac.uk/80261/>

Arif, K., Isa, C. R., & Mustapha, M. Z. (2023). Do powerful CEOs benefit firm performance in Pakistan? *Asian Journal of Business and Accounting*, 75-106. doi: 10.22452/ajba.vol16no2.3

Bigdelo, J., Bashiri, N., Tehrani, R., & Kheilkordi, F. (2022). CEO power, corporate risk-taking, and the role of institutional owners: Evidence from Tehran Stock Exchange Market and Iran Fara Bourse. *Iranian Journal of Finance*, 6(1), 117-141. doi: 10.30699/ijf.2021.232129.1131

Chao, C. C., Hu, M., Munir, Q., & Li, T. (2017). The impact of CEO power on corporate capital structure: New evidence from dynamic panel threshold analysis. *International Review of Economics & Finance*, 51, 107-120. doi: 10.1016/j.iref.2017.05.010

Chiu, J., Li, Y. H., & Kao, T. H. (2022). Does organization capital matter? An analysis of the performance implications of CEO power. *The North American Journal of Economics and Finance*, 59, 101382. doi: 10.1016/j.najef.2021.101382

Daily, C. M., & Johnson, J. L. (1997). Sources of CEO power and firm financial performance: A longitudinal assessment. *Journal of Management*, 23(2), 97-117. doi: 10.1016/S0149-2063(97)90039-8

Edim, N. O., Atseye, F. A., & Eke, F. A. (2014). Relationship between capital structure and firm performance: Theoretical review. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(17), 72-76. <https://core.ac.uk/download/pdf/234646547.pdf>

Finkelstein, S., & Hambrick, D. (1996). *Strategic leadership: Top executives and their effects on organizations*. West Publishing Company, St. Paul, Minneapolis. doi: 10.1177/031289629702200205

Foroughi, A., & Rahimi, A. (2021). Examining the impact of CEO power on the financial performance of firms listed on the Tehran Stock Exchange. *Financial Studies Journal*. doi: 10.22103/jdc.2021.16703.1114 [In Persian]

Gavin, D., & Gavin, J. (2023). Corporate governance and its effect on ethical lapses. *Corporate Governance and Sustainability Review*, 7(4), 8-17. doi: 10.22495/cgsrv7i4p1

Gunasekarage, A., Luong, H., & Truong, T. T. (2020). Growth and market share matrix, CEO power, and firm performance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 59, 101257. doi: 10.1016/j.pacfin.2019.101257

Han, S., Nanda, V. K., & Silveri, S. (2016). CEO power and firm performance under pressure. *Financial Management*, 45(2), 369-400. doi: 10.1111/fima.12127

Harper, J., & Sun, L. (2019). CEO power and corporate social responsibility. *American Journal of Business*, 34(2), 93-115. doi: 10.1108/AJB-10-2018-0058

- Hoque, M. (2019). Literature review on capital structure and firm performance. *Journal of Advanced Research in Business and Management Studies*, 17(1), 1-9. <https://www.akademibaru.com/submit/index.php/arbms/article/view/1340>
- Huang, X., Kabir, R., & Thijssen, M. W. P. (2024). Powerful female CEOs and the capital structure of firms. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 41, 100879. doi: [10.1016/j.jbef.2023.100879](https://doi.org/10.1016/j.jbef.2023.100879)
- Humphery-Jenner, M., Islam, E., Rahman, L., & Suchard, J. A. (2022). Powerful CEOs and corporate governance. *Journal of Empirical Legal Studies*, 19(1), 135-188. doi: [10.1111/jels.12305](https://doi.org/10.1111/jels.12305)
- Jamalifar, N. (2024). The role of managerial ability in the relationship between CEO experience and firm performance. *Journal of New Research Approaches in Management and Accounting*, 8(30), 389-409. <https://majournal.ir/index.php/ma/article/view/2793> [In Persian]
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. doi: [10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jirapom, P., Chintrakam, P., & Liu, Y. (2012). Capital structure, CEO dominance, and corporate performance. *Journal of Financial Services Research*, 42, 139-158. doi: [10.1007/s10693-011-0109-8](https://doi.org/10.1007/s10693-011-0109-8)
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological review*, 110(2), 265. <https://psycnet.apa.org/buy/2003-00307-004>
- Khajavi, Sh., Jahandoust Marghoub, M., & Veysi Hisar, S. (2021). Nonlinear relationship between CEO power and capital structure with an emphasis on firm size. *Financial Research*, 23(1), 40-63. doi: [10.22059/frj.2020.301393.1007015](https://doi.org/10.22059/frj.2020.301393.1007015) [In Persian]
- Larcker, D. F., & Tayan, B. (2012). Is a powerful CEO good or bad for shareholders? *Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Closer Look Series: Topics, Issues and Controversies in Corporate Governance and Leadership No. CGRP-28*. doi: [10.2139/ssm.2175191](https://doi.org/10.2139/ssm.2175191)
- Li, T., Munir, Q., & Abd Karim, M. R. (2017). Nonlinear relationship between CEO power and capital structure: Evidence from China's listed SMEs. *International Review of Economics & Finance*, 47, 1-21. doi: [10.1016/j.iref.2016.09.005](https://doi.org/10.1016/j.iref.2016.09.005)
- Mahran, K., & Elamer, A. A. (2025). Shaping ESG commitment through organizational psychological capital: The role of CEO power. *Business Strategy and the Environment*, 34(1), 690-707. doi: [10.1002/bse.4007](https://doi.org/10.1002/bse.4007)
- Massie, C. M. (2016). THE IMPACT OF CAPITAL STRUCTURE ON FIRM PERFORMANCE. In *11th International Scholars Conference* (Vol. 4, No. 1, pp. 27-27). doi: [10.35974/isc.v4i1.1717](https://doi.org/10.35974/isc.v4i1.1717)
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297. <https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Mundi, H. S. (2024). CEO social network, capital structure complexity and firm performance. *Review of Behavioral Finance*, 16(1), 96-111. doi: [10.1108/RBF-09-2022-0214](https://doi.org/10.1108/RBF-09-2022-0214)
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221. doi: [10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Nakhaei, H., Karimzadeh, B., & Sayyadi Lotfabadi, S. (2023). Examining the relationship between board gender diversity and financial leverage considering the moderating role of CEO power. *Quantitative Studies in Management*, 52(14), 131-164. doi: [10.30495/qrm.2023.705449](https://doi.org/10.30495/qrm.2023.705449) [In Persian]
- Ning, X. (2020). CEO Power, Firm Characteristics and Capital Structure: Some Empirical Evidence. Available at SSRN 3583951. doi: [10.2139/ssrn.3583951](https://doi.org/10.2139/ssrn.3583951)
- Rahnamaye Roodposhti, Z., & Zandi, A. (2019). CEO power and capital structure based on Lee's model. *Accounting and Social Benefits*, 9(1), 1-20. doi: [10.22051/jjar.2019.20896.1411](https://doi.org/10.22051/jjar.2019.20896.1411) [In Persian]

Sehmani Asl, J., Jahandoust Marghoub, M., & Veysi Hisar, S. (2023). Corporate governance, CEO power, and corporate capital structure decisions: A principal component analysis approach. *Accounting and Auditing Management Knowledge*, 12(47), 215-232. https://www.jmaak.ir/article_21645.html [In Persian]

Sheikh, S. (2019). CEO power and corporate risk: The impact of market competition and corporate governance. *Corporate Governance: An International Review*, 27(5), 358-377. doi: 10.1111/corg.12285

Sheikh, S. (2024). CEO power, corporate governance, and firm leverage. *Journal of Economic Analysis*, 3(3), 207-226. <https://ideas.repec.org/a/bba/j00001/v3y2024i3p207-226d231.html>

Tudose, M. B. (2012). Capital structure and firm performance. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 15(2), 76. https://www.ugb.ro/etc/etc2012no2/13_Tudose_final.pdf

Yao, A. (2023). Impact of capital structure on firm performance. *BCP Business & Management*, 40, 221-226. doi: 10.54691/bcpbm.v40i.4385

Zhang, Y., & Zhang, Y. (2022, April). A survey of research on the effect of CEO dominance and CEO characteristics on capital structure. In *2022 International Conference on Creative Industry and Knowledge Economy (CIKE 2022)* (pp. 68-72). Atlantis Press. doi: 10.2991/aebmr.k.220404.013

Investigating the impact of environmental, social and governance factors on the company's financial performance with the moderating role of audit quality

Roholla Baharloo^{1,✉}

1. Assistant Professor, Department of Accounting, Ney.C., Islamic Azad University, Neyriz, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 29 November 2024 Revised: 4 January 2025 Accepted: 8 January 2025 Keywords: Audit quality, corporate governance, environmental factors, financial performance, social factors JEL Classification: G34, Q56, L25	Purpose: The purpose of this research is to investigate the impact of environmental, social and governance factors on the company's financial performance with the role of moderating audit quality. Methodology: This research is analytical-descriptive in nature, which examines the correlation between variables, and in terms of the time dimension, it is a type of ex-post research. The statistical population of the present study includes the companies listed on the Tehran Stock Exchange for the period of 2014 to 2022. 101 companies were selected as a research sample using the screening method and their financial statements for the period were examined. The collected data, based on the variables under investigation, was entered into EViews software. Ultimately, the research hypotheses were either confirmed or rejected using the results obtained from the relevant software. Findings: The results of the hypothesis test indicate that environmental, social, and governance factors positively and significantly impact the financial performance of companies listed on the Tehran Stock Exchange, while audit quality moderates the influence of these factors on financial performance. Originality: Based on the research findings, it's recommended that to enhance their financial performance, while improving the environmental, social and governance indicators, companies should start disclosing this information and strive to provide accurate and quality reports.

Cite this paper: Baharloo, R. (2025). Investigating the impact of environmental, social and governance factors on the company's financial performance with the moderating role of audit quality. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 65–86. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1191949> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: Baharonline44@gmail.com

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

As public awareness increases, expectations for non-financial reporting have gradually increased, and societal pressures are expected to lead to the consolidation of non-financial reporting. Changes in social perspectives on accounting are combining with the growth of information literacy, quantitative methods, and behavioral sciences to rapidly impact the current accounting profession. Evidence suggests that most of a successful company's assets are intangible assets such as human capital. However, few companies disclose detailed information about these resources. Users of financial information are increasingly demanding different information on different aspects of a company's performance, and different environmental groups are putting different pressures on companies to provide useful information in different areas. This issue has led to the emergence of new aspects in financial and non-financial reporting of companies, under the title of "corporate social and environmental responsibility" (Hajiannejad & Pourheidari, 2015). In recent years, investors have focused their attention on corporate governance, social and environmental practices. To protect shareholders' resources from material misstatements and errors in financial statements, auditors can improve audit quality to detect earnings management practices and force managers to improve earnings quality. Audit quality, which determines audit performance, is subject to several factors such as the size of the audit firm, expertise and audit tenure (Ramazan Ahmadi *et al.*, 2019). According to auditing theory, the effectiveness of external audits depends on audit quality. Various characteristics have been proposed in previous research to assess auditor competence, including the size of the audit firm. Audit quality increases with the size or brand of an audit firm. Well-known auditors produce higher quality audits to protect their reputational capital and remain

independent from their clients (Bacha *et al.*, 2021). Hassanzadeh & Yarmohammadi (2024) investigated the effect of corporate governance, social and environmental disclosure on dividend payments and whether audit quality moderates the relationship between corporate governance, social and environmental disclosure and dividend payments. They used panel data method and EViews software to estimate the research model and test the research hypotheses. The results of their research indicated that corporate governance, social and environmental disclosure has a positive and significant effect on corporate dividend payout. Also, audit quality has a significant moderating role in the relationship between corporate governance, social and environmental disclosure and corporate dividend payout. Jung & Yoo (2023) examined the moderating effect of market competition on environmental, social, and corporate governance activities and firm performance and concluded that there is a positive relationship between environmental, social, and corporate governance activities and market value, and that the relationship between environmental, social, and corporate governance activities and profit margin is linear. Based on what has been said and in accordance with the research topic, the following hypotheses have been formulated:

- 1) Environmental, Social and Governance (ESG) factors affect corporate financial performance (CFP) in companies that listed on the Tehran Stock Exchange.
- 2) Environmental, Social and Governance (ESG) factors affect corporate financial performance (CFP) with a moderating role of audit quality in companies listed on the Tehran Stock Exchange.

Methodology

One of the most important steps in conducting any scientific research is its methodology. If research has a very strong theoretical basis and its data is collected

accurately and completely, but an appropriate research method is not used to analyze the data, the research results will not be very reliable. For this reason, to reject or not reject the hypotheses of any research, it is necessary to adopt an appropriate research methodology and methodology. It is under these circumstances that the research findings are reliable, and their results can be used for decision-making. The present research is applied in terms of classification based on the purpose. Because the results of this research can be used by companies. Also, this research is analytical-descriptive in nature, which'll examine the correlation between variables, and in terms of time dimension, it is a type of post-event research. That is, it uses historical information of the companies under study. The statistical population of the present study includes companies listed on the Tehran Stock Exchange for 2014-2022.

The reasons for selecting the statistical population are as follows:

1. Access to the financial information of the mentioned companies is possible.
2. Specific criteria and regulations have been established for accepting and continuing the activities of companies on the stock exchange and their reporting methods, so it seems that the information contained in the financial statements of these companies is of higher quality and their information is more reliable.
3. Information from companies listed on the stock exchange is more reliable due to the application of supervision and the existence of specific regulations.
4. If other information is needed, access to that information is possible.

Due to the large size of the statistical population and the existence of some inconsistencies among the members of the population, we refer only to organizations that have the characteristics of the desired population for selection. Considering the

above-mentioned limitations, 101 companies were selected as the research sample from 408 companies through screening and their financial statements for the mentioned period were examined.

To examine the research hypotheses, the two models used in the research of Zahid et al. (2022) will be used.

The first model for the first hypothesis:

$$CFP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ESG_{i,t} + \beta_2 Size_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Second model for the second hypothesis:

$$CFP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ESG_{i,t} + \beta_2 DA_{i,t} + \beta_3 DA_{i,t} \times ESG_{i,t} + \beta_4 Size_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Results

The reliability of the research variables was tested using the Levine, Lin, and Cho test. If the research variables are not stable, it will cause the problem of spurious regression, whether in the case of time series data or in combined data. The test results show that all variables are stable. The presented models are used to test the research hypothesis. Before fitting the models, it is necessary to perform the F-Limer test to examine the use of the fixed-effects panel data method versus the mixed data method for the above models. The results showed that the combined data model is the preferred method.

According to the results and considering the F-statistic obtained as 154.483 and its error level (0.000), it can be claimed that the research model is highly significant overall. Also, considering the adjusted coefficient of determination obtained for this model, which is equal to 0.336, it can be stated that the independent and control variables of the research explain the changes in the dependent variable by more than 0.336. In addition, considering the value of the Durbin-Watson statistic, which is equal to 1.755 and is between 1.5 and 2.5, it can be claimed that there is no first-order

autocorrelation between the residuals of the model. The results of the estimation of the first model of the research show that the coefficient of the variable of environmental, social and governance factors is equal to 0.011 and its significance level is equal to 0.049, which is less than 0.05. Therefore, environmental, social, and governance factors have a positive and significant impact on the financial performance of companies listed on the Tehran Stock Exchange, confirming the first hypothesis of this study.

The results, considering the F-statistic of 314.93 and its significance level (0.000), indicate that the research model is highly significant overall. Also, considering the adjusted coefficient of determination for this model, which is 0.337, it can be stated that the independent and control variables explain more than 33.7% of the variation in the dependent variable. In addition, considering the value of the Durbin-Watson test, which is equal to 1.748, it can be claimed that there is no first-order autocorrelation between the residuals of the model. The results of the estimation of the second research model show that the coefficient of the variable of environmental, social and governance factors*audit quality is equal to 0.006 and its significance level is equal to 0.008, which is less than 0.05. This means that the audit quality variable positively and significantly moderates the impact of environmental, social, and governance factors on companies' financial performance; as a result, the second hypothesis of this study is confirmed.

Conclusions

The aim of this study is to investigate the effect of environmental, social and governance factors on the financial performance of the company with the moderating role of audit quality in companies listed on the Tehran Stock Exchange. To achieve the stated objective, two hypotheses were formulated. The results of the estimation of the first model

of the research show that the coefficient of the variable of environmental, social and governance factors was equal to 0.011 and its significance level was equal to 0.049, which is less than 0.05. Therefore, environmental, social, and governance factors have a positive and significant impact on the financial performance of companies that are members of the Tehran Stock Exchange, and as a result, the first hypothesis of this study is confirmed. These findings are consistent with the results of [Zandi & Faghani Makrani \(2018\)](#). The significance of this hypothesis was also confirmed in the study of [Zahid *et al.* \(2022\)](#), but the direction of the relationship was reversed, contrary to the results of this study. This difference could be due to the different statistical populations of the two studies and the role of economic-political factors in the research results. Today, companies are under great pressure from their domestic and foreign shareholders to disclose environmental, social, and governance factors. Therefore, by meeting this need of their stakeholders, companies restore credibility, which ultimately has a positive impact on the company's financial performance. The results of the second model estimation showed that the coefficient of the variable environmental, social and governance factors*audit quality was 0.006 and its significance level was 0.008, which is less than 0.05. This means that the audit quality variable positively and significantly moderates the impact of environmental, social and governance factors on the financial performance of companies; as a result, the second hypothesis of this study is confirmed. This finding is consistent with the results of the study by [Zahid *et al.* \(2022\)](#). According to the agency theory proposed by [Meckling & Jensen \(1976\)](#), auditing is a vital method to reduce information asymmetry, curb opportunistic behaviors, and enhance ESG performance. Therefore, the higher the quality of auditing, the more accurate and reliable financial reporting will be, and the

more selfish and opportunistic behaviors of managers will be reduced, resulting in improved financial and non-financial reporting performance.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The author would like to thank all reviewers in the present study.

Ethical Considerations

The author avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The author declares no conflict of interest.



بررسی تأثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابرسی

روح اله بهارلو^۱

۱. استادیار گروه حسابداری، واحد نی ریز، دانشگاه آزاد اسلامی، نی ریز، ایران.

اطلاعات مقاله	چکیده
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۹/۰۹ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۰/۱۵ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۰/۱۹ کلیدواژه‌ها: حاکمیت شرکتی، کیفیت حسابرسی، عملکرد مالی، عوامل اجتماعی، عوامل زیست محیطی طبقه‌بندی موضوعی: G34, Q56, L25	هدف: هدف از تحقیق حاضر بررسی تأثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابرسی می‌باشد. روش‌شناسی: این پژوهش از نظر ماهیت تحلیلی-توصیفی است که به بررسی همبستگی بین متغیرها پرداخته شده و از نظر بعد زمانی نیز، از نوع تحقیقات پس رویدادی است. جامعه آماری پژوهش حاضر شامل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای دوره زمانی ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۱ می‌باشد. با روش غربالگری تعداد ۱۰۱ شرکت به عنوان نمونه پژوهش انتخاب و صورت‌های مالی آن‌ها برای دوره زمانی مذکور مورد بررسی قرار گرفته شده است. داده‌های جمع آوری شده بر اساس متغیرهای مورد بررسی وارد نرم‌افزار EViews شده و در نهایت به تایید یا رد فرضیات تحقیق با استفاده از نتایج حاصله از نرم‌افزارهای مربوطه پرداخته شده است. یافته‌ها: نتایج حاصل از آزمون فرضیات بیانگر این است که عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد مالی شرکت‌های عضو بورس اوراق بهادار تهران داشته و کیفیت حسابرسی تأثیر عوامل محیطی، اجتماعی و حاکمیتی را بر عملکرد مالی تعدیل می‌کند. دانش‌افزایی: باتوجه به نتایج پژوهش پیشنهاد می‌شود که شرکت‌ها به منظور بهبود عملکرد مالی خود، ضمن بهبود شاخص‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی، دست به افشای این اطلاعات زده و در راستای ارائه گزارش‌های با دقت و با کیفیت، اهتمام ورزند.

استناد: بهارلو، روح اله (۱۴۰۳). بررسی تأثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابرسی. حسابداری و شفافیت مالی، ۲(۴)، ۸۶-۶۵. <https://doi.org/10.71965/aft.2025.1191949>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: Baharonline44@gmail.com

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

با افزایش آگاهی‌های عمومی، به تدریج توقعات از گزارشگری غیرمالی نیز افزایش یافته است و انتظار می‌رود فشارهای جامعه، به انسجام گزارشگری غیرمالی منجر شود. تغییرات در دیدگاه‌های اجتماعی حسابداری با رشد دانش اطلاعات و روش‌های مقداری و علوم رفتاری ترکیب می‌شود تا با شتاب، حرفه حسابداری کنونی را تحت تأثیر قرار دهد. بنابر شواهد موجود، بیشتر دارایی‌های یک شرکت موفق را دارایی‌های نامشهودی چون سرمایه انسانی تشکیل می‌دهند. با این حال تعداد کمی از شرکت‌ها، اطلاعات تفصیلی راجع به این منابع منتشر می‌کنند. همواره استفاده‌کنندگان از اطلاعات مالی خواهان اطلاعات متفاوتی در ابعاد مختلف عملکرد شرکت می‌باشند و گروه‌های مختلف حافظان محیط زیست، فشارهای متفاوتی را در جهت ارائه اطلاعات کاربردی در زمینه‌های مختلف به شرکت‌ها وارد می‌نمایند. این موضوع سبب پیدایش جنبه‌های جدیدی در گزارشگری مالی و غیرمالی شرکت‌ها، تحت عنوان مسئولیت اجتماعی و زیست محیطی شرکت‌ها گردیده است (حاجیان نژاد و همکاران، ۱۳۹۴).

مسئولیت شرکت‌ها در رابطه با اجتماع و محیط زیست به نقش شرکت‌ها در جامعه پرداخته و تأکید مجددی بر نقش حسابداری، به عنوان یگانه راه حل برای محاسبه هزینه‌هایی که شرکت‌ها و واحدهای تجاری به محیط پیرامونی خود وارد می‌کند، عمل می‌نماید. حسابداری اجتماعی از دیدگاه سنتی خود که تنها وظیفه واحد تجاری را ایجاد سود برای سهامداران می‌دانست فاصله گرفته و واحدهای تجاری را برای هزینه‌هایی که به محیط زیست تحمیل می‌کنند، مسئول می‌شناسد (اشرف و همکاران، ۱۴۰۰).

در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاران توجه خود را به شیوه‌های حاکمیتی، اجتماعی و زیست محیطی شرکت‌ها معطوف کرده‌اند. حسابرسان برای حفظ منابع سهامداران در مقابل تحریف‌ها و اشتباه‌های با اهمیت صورت‌های مالی می‌توانند با بهبود کیفیت حسابرسی، اعمال مدیریت سود را کشف و مدیران را به بهبود کیفیت سود وادار کنند. کیفیت حسابرسی که تعیین کننده عملکرد حسابرسی است، تابع عوامل متعددی از قبیل اندازه موسسه حسابرسی، تخصص و دوره تصدی حسابرسی است (رمضان احمدی و همکاران، ۱۳۹۸). حفظ و رشد جایگاه شرکت در بازارهای رقابتی مستلزم پایداری در رشد عملکرد شرکت می‌باشد، مدیران برای بهبود عملکرد شرکت نیازمند ابزاری هستند تا از مشکلات شرکت آگاه شوند و پیشنهادهای مناسب جهت کسب آمادگی برای همپوشانی با تغییرات مستمر بهره‌مند گردند. حسابرسی یکی از روش‌هایی است که به صورت مستقل و بی‌طرفانه عملکرد شرکت را بررسی نموده و نتایج آن را به ذینفعان گزارش می‌کند. امروزه تأثیرگذاری کیفیت حسابرسی بر بهبود نرخ رشد پایدار عملکرد شرکت‌ها با هدف موفقیت در بازار رقابتی محصول به عنوان یک مسئله اساسی برای مدیران تبدیل شده است. همچنین پیش بینی می‌شود که محیط رقابتی موجب افزایش تمایل شرکت‌ها به بهبود کیفیت حسابرسی شود. بر اساس نظریه نمایندگی، حسابرسی یک روش حیاتی برای کاهش نابرابری اطلاعات، مهار رفتار فرصت طلبانه، و افزایش عملکرد افشای محیطی، اجتماعی و حاکمیتی است. کیفیت حسابرسی به عنوان ظرفیت حسابرسان برای کشف و افشای اشتباهات جدی تعریف می‌کند. میزان اظهار نظر حسابرسی مناسب توسط حسابرس همان چیزی است که به عنوان «کیفیت» حسابرسی از آن یاد می‌شود. حسابرسی بهتر منجر به گزارشگری مالی دقیق‌تر، قابل اعتماد بودن بیشتر و رفتارهای خودخواهانه کمتر

می‌شود (آگی منسا^۱ و همکاران، ۲۰۱۹). بر اساس تئوری حسابرسی، اثربخشی حسابرسی خارجی منوط به کیفیت حسابرسی است. ویژگی‌های مختلفی در تحقیقات قبلی برای ارزیابی شایستگی حسابرسان، از جمله اندازه مؤسسه حسابرسی پیشنهاد شده است. کیفیت حسابرسی با اندازه یا برند یک مؤسسه حسابرسی افزایش می‌یابد. حسابرسان معروف برای محافظت از سرمایه شهرت خود و مستقل ماندن از مشتریان خود، حسابرسی با کیفیت بالاتری تولید می‌کنند (باچا^۲ و همکاران، ۲۰۲۱).

با توجه به آنچه بیان شد اگرچه پژوهش‌های متعددی در رابطه با تأثیرات افشای حاکمیتی اجتماعی و زیست محیطی در ایران انجام شده است، اما در رابطه با ارتباط افشای حاکمیتی اجتماعی و زیست محیطی و عملکرد مالی با نقش تعدیلگری کیفیت حسابرسی پژوهش‌های متعددی صورت نگرفته است. در این مطالعه هدف اصلی پاسخ به این سوالات است که آیا کیفیت حسابرسی بر رابطه بین عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی^۳ و عملکرد مالی شرکت^۴ در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران موثر است یا خیر؟ و اینکه آیا کیفیت حسابرسی ارتباط بین عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی و عملکرد مالی شرکت را تعدیل می‌کند؟ لذا با توجه مطالعات صورت گرفته و مطالب گفته شده پژوهش حاضر به بررسی تأثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابرسی در شرکت‌های عضو بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

اندازه‌گیری عملکرد مالی به شاخصی تبدیل شده است که توسط سرمایه‌گذاران برای ارزیابی یک شرکت که توسط ارزش سهام آن در بورس اوراق بهادار منعکس می‌شود، استفاده می‌شود. هر چه عملکرد شرکت بهتر باشد، سرمایه‌گذاران بازده بیشتری کسب خواهند کرد. معمولاً سرمایه‌گذاران به دنبال شرکت‌هایی با بهترین عملکرد می‌گردند که در آن سرمایه خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند (هندایانی^۵ و همکاران، ۲۰۲۰).

عملکرد مالی شرکت نتیجه بسیاری از تصمیمات فردی است که به طور مداوم توسط یک مدیریت شرکت گرفته می‌شود عملکرد مالی تعیین کننده قیمت سهام در بازار سهام خواهد بود. هر چه عملکرد مالی بهتر باشد، قیمت سهام نیز بالاتر می‌رود. هر چه قیمت سهام بالاتر باشد، ارزش شرکت بالاتر است. عملکرد مالی شرکت جنبه‌ای است که شرکت باید حفظ کند تا قیمت سهام خود را بالا نگه دارد و برای سرمایه‌گذاران در نظر گرفته شده است (وو و الیس^۶، ۲۰۱۷).

مفهوم پایداری در شیوه‌های تجاری معاصر در حال افزایش است. طبق تعریف، پایداری سازمان‌ها را ملزم می‌کند تا اهداف پولی و رشد شرکت‌ها را بدون تضعیف آگاهی اجتماعی و اکولوژیکی حفظ کنند. در انطباق با افزایش بار بین‌المللی برای پاسخگویی به اهداف توسعه پایدار، چندین شرکت مدرن شروع به تمرکز اصلی بر روی روش‌های سازمانی مبتنی بر محیط زیست کرده‌اند (سوزانتو و میریانی^۷، ۲۰۱۹).

¹. Agyei-Mensah

². Bacha

³. Environmental, social and governance

⁴. Company's financial performance

⁵. Handayani

⁶. Vo & Ellis

⁷. Susanto & Meiryani

بقای شرکت تنها به بهبود عملکرد شرکت بستگی ندارد، بلکه به توجه همه ذینفعان شرکت از جمله محیط زیست بستگی دارد. تصمیم مدیر عامل در مورد افشای اجتماعی نه تنها بر سرمایه‌گذاری به عنوان تلاش برای افزایش ارزش شرکت، بلکه به عنوان تعامل شرکت با محیط زیست متمرکز است (تریانی^۱ و همکاران، ۲۰۲۰).

حاکمیت شرکتی از طریق مالکیت مدیریتی، مالکیت نهادی، اندازه هیئت مدیره و استفاده از کمیته حسابرسی، با هدف به حداقل رساندن وقوع شیوه‌های مدیریت سود است. علاوه بر این، اجرای یک حسابرسی با کیفیت بالا نیز انتظار می‌رود فعالیت‌های مدیریت سود را به حداقل برساند. گفته می‌شود که یکپارچگی صورت‌های مالی زمانی بهبود می‌یابد که یک حسابرس واجد شرایط و مستقل حسابرسی را انجام داده باشد. بنابراین، شرکت‌ها به خدمات حسابرسان واجد شرایط و حرفه‌ای برای کاهش فرصت مدیریت برای انجام اقدامات نامطلوب برای به حداقل رساندن سود شخصی خود متکی هستند (فرنانتی^۲ و همکاران، ۲۰۱۹).

بر اساس تئوری نمایندگی، مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی برای کاهش هزینه‌های نمایندگی از طریق هماهنگ کردن منافع مالی مدیران اجرایی با توجه به ذینفعان از طریق تعیین غرامت و مزایای آنها، انتصاب یک هیئت مدیره مستقل برای نظارت بر رفتار مدیریت، و تعیین یک هیئت مدیره مستقل مورد نیاز است (عبدالله^۳ و همکاران، ۲۰۲۲). افشای مسئولیت اجتماعی شرکت نه تنها برای سهامداران و مدیریت مهم است، بلکه از نظر کارمندان، مشتریان، سرمایه‌گذاران، نمایندگان، اعتباردهندگان، محیط زیست، جامعه و سایر ذینفعان هنگام تصمیم‌گیری تجاری بسیار مهم است. انطباق با سیاست‌های مسئولیت اجتماعی یک محرک کلیدی برای افزایش عملکرد شرکت و به دست آوردن اهمیت سرمایه‌گذار در نظر گرفته می‌شود (حمد و چک^۴، ۲۰۲۳). وجود مکانیزم حاکمیت شرکتی مؤثر، کیفیت افشای محیطی را بهبود می‌بخشد و اطلاعات محیطی شفاف‌تر و قابل اعتمادتری را ارائه می‌دهد. افشای بهتر همچنین مشکلات نمایندگی و عدم تقارن اطلاعاتی بین مدیر و ذینفعان را کاهش می‌دهد. علاوه بر این، هیئت مدیره به عنوان جزء اصلی سازوکار حاکمیت شرکتی، تصمیم‌گیری و نظارت بر اجرای استراتژی‌ها و سیاست‌های شرکت‌ها از جمله مسائل زیست محیطی را برای اطمینان از رعایت قوانین و مقررات زیست محیطی شرکت‌ها اتخاذ می‌کند. بنابراین، انتظار می‌رود که شرکت‌هایی با مکانیزم حاکمیت شرکتی مؤثر، عملکرد زیست محیطی بهتری از خود نشان دهند و این امر شرکت‌ها را به افشای افشای محیطی با کیفیت بالاتر سوق می‌دهد. به عبارت دیگر، مکانیسم حاکمیت شرکتی مؤثر، عملکرد زیست محیطی را بهبود می‌بخشد و این امر الهام بخش مدیریت شرکت‌ها برای ارائه افشای محیطی بهتر خواهد بود. تخصیص منابع شرکت به سیاست‌های سازگار با محیط زیست، اجتماعی و حاکمیتی که مورد استقبال سرمایه‌گذاران و جامعه به طور کلی است، چالش‌ها و معضلات جدیدی را برای مدیریت و سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند و اولویت‌های جدیدی را در سرمایه‌گذاری و شرکت تعیین می‌کند.

خاک زاد بنات (۱۴۰۱) به بررسی پژوهشی با عنوان بررسی تأثیر کیفیت حسابرسی بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخت. شکست‌های عمده شرکت‌ها و سایر فروپاشی‌هایی از این قبیل که در سراسر جهان رخ داده است، نگرانی‌هایی را در مورد اطمینان از شیوه‌های گزارش‌دهی مالی توسط شرکت‌های

¹. Triyani

². Firnanti

³. Alabdullah

⁴. Hamad & Cek

پذیرفته شده در بورس را ایجاد کرده است. این امر تعدادی از نهادهای نظارتی و حرفه‌ای در جهان را برانگیخت تا به فکر اصلاحاتی باشند که گزارشگری مالی را شفاف‌تر می‌کنند و در نتیجه عملکرد و کیفیت حسابرسی را افزایش می‌دهند. بنابراین، این مطالعه مهر تاییدی است بر تأثیر مستقیم کیفیت حسابرسی بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران نتایج نشان می‌دهد که حق‌الزحمه حسابرسی رابطه مثبت و غیرمعناداری با بازده دارایی‌ها دارد. این بدان معناست که اگر مبلغ پرداختی به حساب‌برسان بابت انجام خدمات حسابرسی کاهش یابد، عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران افزایش می‌یابد.

امین و همکاران (۱۴۰۰) به بررسی پژوهشی با عنوان بررسی نقش تعدیل‌گری حاکمیت شرکتی در رابطه بین عملکرد پایداری و عملکرد مالی شرکت پرداختند. هدف این پژوهش مطالعه تأثیر برخی مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی بر عملکرد پایداری شرکتی، تأثیر عملکرد پایداری شرکتی بر عملکرد مالی شرکت و همچنین تأثیر تعدیل‌کنندگی حاکمیت شرکتی بر رابطه میان عملکرد پایداری شرکتی و عملکرد مالی شرکت می‌باشد. نتایج حاکی از آن است که سطح حاکمیت شرکتی رابطه مثبت و معناداری با پایداری شرکتی دارد. همچنین نتایج نشان داد که سطح حاکمیت شرکتی بالاتر می‌تواند تأثیر عملکرد پایداری شرکتی را بر بازده دارایی‌ها و نسبت کیوتوبین شرکت افزایش دهد. به طور کلی سطح حاکمیت شرکتی بالاتر موجب افزایش عملکرد پایداری شرکتی می‌گردد، که این امر موجب تشدید اثر مثبت عملکرد پایداری شرکت بر عملکرد مالی و ارزش شرکت می‌شود. زیرا شرکتی که به طور مؤثر رهبری می‌شود، پایبند به اصول اخلاقی و مسئولیت اجتماعی است و به الزامات زیست محیطی متعهد است و می‌تواند در ایجاد عملکرد مالی بلندمدت، پایدار باشد.

زاهد^۱ و همکاران (۲۰۲۲) به بررسی پژوهشی با عنوان نقش کیفیت حسابرسی در رابطه عملکرد مالی شرکت با عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی: شواهد تجربی از شرکت‌های اروپای غربی پرداختند. این تحقیق نقش میانجی کیفیت حسابرسی را در رابطه بین عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی و عملکرد مالی شرکت در کشورهای اروپای غربی بررسی می‌کند. این نتایج نشان می‌دهند که عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی اثر منفی معنی‌داری بر عملکرد شرکت دارد، همانطور که توسط بازده دارایی‌ها اندازه‌گیری شده است، از فرضیه مبادله‌ای پشتیبانی می‌کند که در آن سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های محیطی، اجتماعی و حکمرانی هزینه کسب و کار را افزایش می‌دهد. علاوه بر این، اثر معکوس عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی بر عملکرد مالی در شرکت‌هایی که توسط شرکت‌های حسابداری بیگ فور تایید می‌شوند، مشهودتر است. با این حال، عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی اثر مثبت معنی‌داری بر درآمد دارد که نشان دهنده این است که مشتریان بیشتر به شرکت‌هایی جذب می‌شوند که در عوامل محیطی، اجتماعی و حکمرانی سرمایه‌گذاری می‌کنند.

حسن زاده و یارمحمدی (۱۴۰۳) این موضوع را مورد بررسی قرار دادند که افشای حاکمیتی، اجتماعی و زیست‌محیطی چه تأثیری بر پرداخت سود سهام شرکت‌ها دارد و آیا کیفیت حسابرسی ارتباط بین افشای حاکمیتی، اجتماعی و زیست‌محیطی و پرداخت سود سهام شرکت را تعدیل می‌کند. از روش پنل دیتا و نرم‌افزار EViews برای برآورد مدل پژوهش و آزمون فرضیات پژوهش استفاده نمودند. نتایج پژوهش آنها بیانگر این بود که افشای حاکمیتی،

^۱. Zahid

اجتماعی و زیست محیطی، تأثیر مثبت و معناداری بر پرداخت سود سهام شرکت‌ها دارد. همچنین کیفیت حسابرسی نقش تعدیل گر معنی داری در رابطه بین افشای حاکمیتی، اجتماعی و زیست محیطی و پرداخت سود سهام شرکت دارد. **فرجی و همکاران (۱۴۰۲)** در پژوهشی تحت عنوان تأثیر رتبه عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی بر ریسک سقوط قیمت سهام با تأکید بر محدودیت مالی نمونه‌ای مشتمل بر ۱۲۹ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار در بازه زمانی ۱۳۹۹-۱۳۹۳ انتخاب و آزمون شده است. نتایج با استفاده از روش رگرسیون چندگانه نشان می‌دهد که با افزایش رتبه‌بندی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی، ریسک سقوط قیمت سهام کاهش پیدا می‌کند. علاوه بر این، رتبه‌بندی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی با تأخیر یک ساله بر معیار چولگی منفی بازده سهام تأثیری ندارد. اما نوسان پایین به بالا قیمت سهام را کاهش می‌دهد. همچنین، افزایش وقفه دو ساله رتبه‌بندی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی، تأثیر عمده‌ای بر کاهش ریسک سقوط قیمت سهام ندارد. محدودیت مالی بر رابطه بین رتبه‌بندی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی و چولگی منفی بازده سهام تأثیر معناداری دارد. اما بر رابطه رتبه‌بندی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی و نوسان پایین به بالا تأثیری ندارد.

ذوالفقاری و همکاران (۱۴۰۳) در پژوهشی تحت عنوان نقش تعدیل کننده عملکرد غیرمالی بازار محصول در رابطه بین فعالیت‌های محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی با عملکرد مالی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران به بررسی میزان تأثیر فعالیت‌های محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی بر عملکرد مالی با در نظر گرفتن نقش تعدیل کنندگی عملکرد غیرمالی بازار محصول در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بین سالهای ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۱ پرداخته‌اند. در پژوهش مذکور با استفاده از روش حذف سیستماتیک، ۱۴۷ شرکت انتخاب شد. به منظور آزمون فرضیه‌ها، از نرم افزار ایویوز و روش رگرسیون داده‌های ترکیبی چند متغیره استفاده شده است. یافته‌های پژوهش نشان داد بین فعالیت‌های زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی با عملکرد مالی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران رابطه مثبت وجود دارد. همچنین عملکرد غیرمالی بازار محصول دارای نقش تعدیل کننده بر رابطه بین فعالیت‌های زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی و عملکرد مالی می‌باشد.

کالیا و آگراوال^۱ (۲۰۲۳) به بررسی تأثیر نظام راهبری شرکتی، مسئولیت اجتماعی و زیست محیطی بر عملکرد مالی شرکت‌های بخش سلامت پرداختند و تأثیر بعد کلی و همچنین تأثیر اجزای سه گانه نظام راهبری شرکتی، مسئولیت اجتماعی و زیست محیطی بر عملکرد مالی شرکت‌ها را مورد مطالعه قرار دادند. یافته‌های پژوهش نشان داد که در کشورهای توسعه یافته، نظام راهبری شرکتی، مسئولیت اجتماعی و زیست محیطی بر عملکرد مالی تأثیر مثبت داشته لیکن در کشورهای در حال توسعه تأثیر منفی دارد.

جانگ و یو^۲ (۲۰۲۳) به اثر تعدیل کننده رقابت بازار بر فعالیت‌های زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی و عملکرد شرکت پرداختند و به این نتیجه رسیدند که رابطه‌ای مثبت بین عملکرد فعالیت‌های زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی و ارزش بازار وجود دارد، همچنین رابطه بین عملکرد فعالیت‌های زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی و حاشیه سود خطی است.

^۱. Kalia & Aggarwal

^۲. Jung & Yoo

عارف^۱ و همکاران (۲۰۲۱) به بررسی پژوهشی با عنوان تأثیر ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر کیفیت و کمیت افشای محیطی، اجتماعی و حاکمیتی پرداختند. هدف این تحقیق تعیین تأثیر فعالیت و استقلال کمیته حسابرسی بر کیفیت و کمیت افشای محیطی، اجتماعی و حاکمیتی برای شرکت‌های بخش انرژی در استرالیا است. هدف این مقاله درک این موضوع است که چگونه ویژگی‌های کمیته حسابرسی مانند فراوانی جلسات، و تعداد مدیران مستقل بر انطباق با دستورالعمل‌های ابتکار گزارش‌دهی جهانی و مقدار افشای محیطی، اجتماعی و حاکمیتی تأثیر می‌گذارند. نتایج نشان‌دهنده تأثیر مثبت معنادار فعالیت و استقلال کمیته حسابرسی بر سطح انطباق با دستورالعمل‌های ابتکار گزارش‌دهی جهانی است که نشان‌دهنده تأثیر مطلوب ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر کیفیت گزارش‌دهی محیطی، اجتماعی و حاکمیتی است.

فرضیه‌های پژوهش

فرضیه اول: عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت در شرکت‌های عضو بورس اوراق بهادار تهران تأثیرگذار است.

فرضیه دوم: عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابرسی در شرکت‌های عضو بورس اوراق بهادار تهران تأثیرگذار است.

روش‌شناسی پژوهش

یکی از مهم‌ترین مراحل انجام هر تحقیق علمی، روش انجام آن است. اگر یک تحقیق از مبانی نظری بسیار قوی برخوردار باشد و داده‌های آن به صورت دقیق و کامل گردآوری شده باشند، اما از روش تحقیق مناسبی برای تجزیه و تحلیل داده‌ها استفاده نشده باشد، نتایج تحقیق چندان قابل اتکا نخواهند بود. به همین دلیل، برای رد یا عدم رد فرضیات هر تحقیق، لازم است که شیوه و روش تحقیق مناسب اتخاذ شود. در این شرایط است که یافته‌های تحقیق قابل اتکا بوده و می‌توان از نتایج آن برای تصمیم‌گیری استفاده کرد. تحقیق حاضر از نظر دسته‌بندی بر مبنای هدف، کاربردی است. چراکه نتایج حاصل از این پژوهش می‌تواند مورد استفاده شرکت‌ها قرار گیرد. همچنین این پژوهش از نظر ماهیت تحلیلی - توصیفی است که به بررسی همبستگی بین متغیرها خواهد پرداخت و از نظر بعد زمانی نیز، از نوع تحقیقات پس رویدادی است. یعنی از اطلاعات تاریخی شرکت‌های مورد بررسی استفاده می‌کند. جامعه آماری پژوهش حاضر شامل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار ایران برای دوره زمانی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۱ می‌باشد. دلایل انتخاب جامعه آماری به شرح زیر می‌باشد:

۱. دسترسی به اطلاعات مالی شرکت‌های مذکور امکان‌پذیر است.
۲. معیار و ضوابط خاصی برای پذیرفتن و ادامه فعالیت شرکت‌ها در بورس و نحوه گزارشگری آن‌ها وضع شده است بنابراین به نظر می‌رسد اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی این شرکت‌ها از کیفیت بالاتری برخوردار بوده و اطلاعات آن‌ها مطمئن‌تر است.

۳. اطلاعات شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار به دلیل اعمال نظارت و وجود مقررات خاص از قابلیت اتکای بیشتری برخوردار است.

۴. در صورت نیاز به سایر اطلاعات، دسترسی به آن اطلاعات میسر است.

با توجه به محدودیت‌های فوق‌الذکر، از تعداد ۴۰۸ شرکت به روش غربالگری تعداد ۱۰۱ شرکت به عنوان نمونه پژوهش انتخاب و صورت‌های مالی آن‌ها برای دوره زمانی مذکور مورد بررسی قرار گرفت. به منظور بررسی فرضیات تحقیق، از دو مدل مورد استفاده در پژوهش زاهد و همکاران (۲۰۲۲) استفاده شد. مدل اول برای فرضیه اول:

$$CFP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ESG_{i,t} + \beta_2 Size_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

مدل دوم برای فرضیه دوم:

$$CFP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ESG_{i,t} + \beta_2 DA_{i,t} + \beta_3 DA_{i,t} \times ESG_{i,t} + \beta_4 Size_{i,t} + \beta_5 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

متغیرهای مدل‌های فوق به صورت زیر تعریف شده‌اند:

جدول ۱. تعریف متغیرهای مدل پژوهش

متغیر	تعریف
CFP	عملکرد مالی
ESG	گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی
DA	کیفیت حسابداری
Lev	اهرم مالی

عملکرد مالی شرکت اصطلاحی است که برای بخشی یا تمام فعالیت‌های یک شرکت در یک دوره با ارجاع به تعدادی استاندارد مانند هزینه‌های گذشته پیش‌بینی شده بر اساس کارایی، مسئولیت‌پذیری یا مسئولیت‌پذیری مدیریت و موارد مشابه استفاده می‌شود (امین و همکاران، ۱۴۰۰). از دو پارامتر مختلف یعنی بازده دارایی (ROA) و درآمد فروش شرکت‌ها برای اندازه‌گیری عملکرد مالی شرکت (CFP) استفاده می‌گردد. بازده دارایی‌ها، نسبت سود خالص به کل دارایی‌ها و فروش است. درآمد فروش، لگاریتم طبیعی فروش خالص برای یک سال می‌باشد (چاکروم^۱ و همکاران، ۲۰۲۰). در این تحقیق از بازده دارایی‌ها استفاده شده است.

در این پژوهش برای محاسبه میزان گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی از الگوی وزنی که فخاری و همکاران (۱۳۹۶) برای سنجش میزان گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی شرکت‌های فعال در بازار سرمایه ایران ارائه دادند، استفاده می‌شود. بدین صورت که بر اساس چک لیست پژوهش مذکور، گزارشات هیئت مدیره به دقت مورد تحلیل قرار گرفته و در صورت وجود هر شاخص برای آن امتیاز ۱ و در غیر این صورت امتیاز

^۱. Chakroun

صفر در نظر گرفته می‌شود. الگوی وزنی مورد استفاده در این پژوهش (بر گرفته از پژوهش فخاری و همکاران، ۱۳۹۶) به شرح زیر است:

$$ESG = 0.337E + 0.388S + 0.275G$$

ESG: نمایانگر نمره میزان گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی
 E: نمایانگر نمره بعد زیست محیطی؛ S: نمایانگر نمره بعد اجتماعی؛ G: نمایانگر نمره بعد حاکمیتی است.
 کیفیت حسابرسی (DA) فرایندی است که باعث می‌شود تا حسابرسی به نحو کارایی انجام شود تا حساب‌برسان مبنای بهتری جهت اظهار نظر نسبت به صورت‌های مالی داشته باشند. شاخص مورد نظر برای اندازه‌گیری کیفیت حسابرسی، سطح اقلام تعهدی اختیاری می‌باشد. اندازه و بزرگی سطح اقلام تعهدی اختیاری، نشانه‌ای از موفقیت مدیران در مدیریت سود طی یک سال می‌باشد. به منظور ارزیابی اقلام تعهدی اختیاری از مدل تعدیل شده جونز استفاده شده است. جونز تفاوت سود و وجوه نقد حاصل از عملیات را به عنوان اقلام تعهدی شناسایی می‌کند (دجو^۱ و همکاران، ۱۹۹۶).

$$TA = E - CFO$$

TA: جمع کل اقلام تعهدی شرکت i در سال t.
 E: سود خالص قبل از اقلام غیر مترقبه شرکت i در سال t.
 CFO: وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی شرکت i در سال t.
 شاخص مورد نظر برای اندازه‌گیری کیفیت حسابرسی، سطح اقلام تعهدی اختیاری (DA) می‌باشد. به منظور محاسبه اقلام تعهدی اختیاری ابتدا باید اقلام تعهدی غیر اختیاری از طریق فرمول زیر محاسبه شود:

$$NDA_{it} = a1(1/A_{it-1}) + a2[(-\Delta REC_t)/A_{it-1}] + a3(PPE_{it}/A_{it-1})$$

NDA: اقلام تعهدی غیر اختیاری در سال t برای شرکت i
 A: جمع دارایی‌ها در سال t برای شرکت i
 ΔREV : تغییرات درآمد فروش طی سال t برای شرکت i
 ΔREC : تغییرات حساب‌ها و اسناد دریافتنی طی سال‌های 1-t تا t برای شرکت i
 PPE: میزان اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات شرکت i در سال t
 در صورتی که اقلام تعهدی غیر اختیاری از جمع کل اقلام تعهدی کسر گردد، اقلام تعهدی اختیاری حاصل خواهد شد. بنابراین اقلام تعهدی اختیاری به صورت زیر محاسبه می‌شود:
 $DA = TA - NDA$
 اندازه شرکت (Size): از لگاریتم کل دارایی‌های شرکت حاصل می‌شود.
 اهرم مالی (LEV): از تقسیم جمع بدهی‌های کوتاه مدت و بلندمدت به جمع دارایی‌های شرکت به دست می‌آید.

^۱. Dechow

در این تحقیق برای جمع آوری اطلاعات مبانی نظری و ادبیات تحقیق از روش کتابخانه‌ای استفاده می‌شود که از کتب لاتین و فارسی، پایان نامه‌ها و به خصوص مقالات لاتین و مجلات معتبر استفاده شده است. اطلاعات مورد نیاز از طریق بررسی صورت‌های مالی سازمانها و سایت‌های اطلاع‌رسانی گردآوری می‌شود. در این پژوهش از روش پانل و مدل رگرسیونی استفاده شده است. داده‌های جمع‌آوری شده با استفاده از نرم افزار Excel پس از اصلاحات و طبقه‌بندی لازم بر اساس متغیرهای مورد بررسی وارد نرم افزار Eviews شده و تجزیه و تحلیل‌های نهایی انجام گردید و در نهایت به تایید یا رد فرضیات تحقیق با استفاده از نتایج حاصله از نرم‌افزارهای مربوطه پرداخته شده است.

یافته‌های پژوهش

در جدول زیر، نتایج آمار توصیفی متغیرهای تحقیق نشان داده شده است. جدول ۲ آمار توصیفی مربوط به متغیرهای پژوهش را نشان می‌دهد که بیانگر پارامترهای توصیفی برای هر متغیر به صورت مجزاست.

جدول ۲. آمار توصیفی متغیرهای تحقیق

متغیر	تعداد مشاهدات	میانگین	میانه	بیشینه	کمینه	انحراف معیار
عملکرد مالی	۹۰۹	۰/۱۱۵	۰/۱۰۱	۰/۶۲۱	-۰/۷۸۹	۰/۱۳۳
گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی	۹۰۹	۶/۴۷۸	۶/۶۶۳	۷/۲۰۴	۰/۰۰۰	۰/۶۶۰
کیفیت حسابداری	۹۰۹	۰/۲۵۹	۰/۰۳۷	۱۰/۹۱۴	-۰/۹۹۶	۶/۳۴۳
اهرم مالی	۹۰۹	۰/۶۱۵	۰/۶۲۰	۱/۳۳۳	۰/۰۹۶	۰/۱۹۴
اندازه شرکت	۹۰۹	۱۳/۷۲۵	۱۳/۵۹۳	۱۸/۷۳۹	۱۰/۰۳۱	۱/۴۵۳

با استفاده از آزمون لوین، لین و چو پایایی متغیرهای پژوهش مورد آزمون قرار گرفت. در صورتی که متغیرهای تحقیق پایا نباشند؛ چه در مورد داده‌های سری زمانی و چه در داده‌های ترکیبی باعث بروز مشکل رگرسیون کاذب خواهد شد. نتایج آزمون نشان می‌دهد که تمامی متغیرها پایا هستند. نتایج این آزمون در جدول شماره ۳ ارائه شده است.

جدول ۳. نتایج آزمون پایایی متغیرها

متغیرها	آماره‌ی آزمون لوین، لین و چو	سطح معناداری
عملکرد مالی	-۶/۹۲۶	۰/۰۰۰
گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی	-۴۲/۳۷۹	۰/۰۰۰
کیفیت حسابداری	-۱۵/۲۴۱	۰/۰۰۰
اهرم مالی	-۸/۸۴۸	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	-۴/۲۱۸	۰/۰۰۰

همان طور که ملاحظه می شود متغیرهای تحقیق در سطح اطمینان ۹۹ درصد پایا هستند. بنابراین، می توان پارامترها را بدون نگرانی از کاذب بودن آن ها برآورد کرد.

برای آزمون فرضیه پژوهش از مدل های ارایه شده استفاده می گردد. قبل از برآزش مدل ها لازم است تا آزمون F لیمر به منظور بررسی استفاده از روش داده های تابلویی با اثرات ثابت در مقابل روش داده های ترکیبی برای مدل های مزبور انجام شود. نتایج حاصل آزمون F لیمر برای مدل های موردنظر در جدول ۴ نشان داده شده است.

جدول ۴. نتایج آزمون F لیمر برای مدل های پژوهش

مدل	آماره	احتمال	روش پذیرفته شده
اول	۷/۸۵۸	۰/۱۹۲	روش الگوی تلفیقی
دوم	۷/۶۷۸	۰/۲۸۰	روش الگوی تلفیقی

همانطور که در جدول بالا نیز قابل مشاهده است، الگوی داده های تلفیقی روش ارجح است. تخمین مدل های پژوهش در جداول ۵ و ۶ با روش داده های تلفیقی نشان داده شده است.

جدول ۵. نتایج حاصل از برآورد مدل اول پژوهش

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح معنی داری
α_0	۰/۱۴۵	۳/۱۸۵	۰/۰۰۲
گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی	۰/۰۱۱	۱/۹۷۰	۰/۰۴۹
اهرم مالی	-۰/۳۹۹	-۲۱/۳۵۱	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	۰/۰۱۰	۴/۱۱۵	۰/۰۰۰
ضریب تعیین	۰/۳۳۸		
ضریب تعیین تعدیل شده	۰/۳۳۶		
آماره ی دوربین-واتسون	۱/۷۵۵		
آماره ی F	۱۵۴/۴۸۳		
احتمال آماره ی F	۰/۰۰۰		

با توجه به نتایج قابل مشاهده در جدول فوق و با توجه آماره ی F بدست آمده ۱۵۴/۴۸۳ و سطح خطای آن (۰/۰۰۰)، می توان ادعا کرد که در مجموع مدل تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین تعدیل شده بدست آمده برای این مدل که برابر ۰/۳۳۶ است، می توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق، به میزان بیش از ۰/۳۳۶، تغییرات متغیر وابسته را توضیح می دهند. افزون بر این، با توجه به مقدار آماره ی دوربین واتسون که برابر ۱/۷۵۵ و بین اعداد ۱/۵ تا ۲/۵ می باشد، می توان ادعا کرد که خود همبستگی مرتبه ی اول میان باقی مانده های الگو وجود ندارد. نتایج حاصل از برآورد مدل اول پژوهش نشان می دهد که ضریب متغیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی برابر با ۰/۰۱۱ و سطح معنی داری آن برابر با ۰/۰۴۹ می باشد که از ۰/۰۵

کمتر می باشد. بنابراین عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد مالی شرکت های عضو بورس اوراق بهادار تهران گذاشته و در نتیجه فرضیه اول این پژوهش تایید می گردد.

جدول ۶. نتایج حاصل از برآورد مدل دوم پژوهش

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح معنی داری
α_0	۰/۱۴۷	۳/۲۰۸	۰/۰۰۱
گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی	۰/۰۱۰	۳/۱۳۸	۰/۰۰۷
کیفیت حسابداری	۰/۰۴۷	۳/۱۱۳	۰/۰۰۷
کیفیت حسابداری * گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی	۰/۰۰۶	۲/۷۹۲	۰/۰۰۸
اهرم مالی	-۰/۴۰۰	-۲۱/۴۰۲	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	۰/۰۱۰	۴/۲۱۸	۰/۰۰۰
ضریب تعیین		۰/۳۴۰	
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۳۳۷	
آماره ی دوربین-واتسون		۱/۷۴۸	
آماره ی F		۹۳/۳۱۴	
احتمال آماره ی F		۰/۰۰۰	

با توجه به نتایج قابل مشاهده در جدول فوق و با توجه آماره ی F بدست آمده ۹۳/۳۱۴ و سطح خطای آن (۰/۰۰۰)، می توان ادعا کرد که در مجموع مدل تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین تعدیل شده بدست آمده برای این مدل که برابر ۰/۳۳۷ است، می توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق، به میزان بیش از ۰/۳۳۷ تغییرات متغیر وابسته را توضیح می دهند. افزون بر این، با توجه به مقدار آماره ی دوربین واتسون که برابر ۱/۷۴۸ است، می توان ادعا کرد که خود همبستگی مرتبه ی اول میان باقی مانده های الگو وجود ندارد. نتایج حاصل از برآورد مدل دوم پژوهش نشان می دهد که ضریب متغیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی * کیفیت حسابداری برابر با ۰/۰۰۶ و سطح معنی داری آن برابر با ۰/۰۰۸ می باشد که از ۰/۰۵ کمتر می باشد. این بدان معناست که متغیر کیفیت حسابداری، تأثیرگذاری عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت ها را به طور مثبت و معناداری تعدیل می کند؛ در نتیجه فرضیه دوم این پژوهش تایید می گردد.

بحث و نتیجه گیری

همانطور که پیش از این بیان شد، هدف پژوهش حاضر بررسی تأثیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت با نقش تعدیل کننده کیفیت حسابداری در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می باشد. برای دستیابی به هدف فوق، دو فرضیه مطرح شد. نتایج حاصل از برآورد مدل اول پژوهش نشان می دهد که ضریب متغیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی برابر با ۰/۰۱۱ و سطح معنی داری آن برابر با ۰/۰۴۹ بود که از ۰/۰۵ کمتر می باشد. بنابراین عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد مالی

شرکت‌های عضو بورس اوراق بهادار تهران گذاشته و در نتیجه فرضیه اول این پژوهش تایید می‌گردد. این یافته‌ها با نتایج تحقیقات **زندلی و فغانی ماکرانی (۱۳۹۷)** همسو است. معناداری این فرضیه در پژوهش **زاهد و همکاران (۲۰۲۲)** نیز تایید شده اما جهت رابطه، برخلاف نتایج این پژوهش، معکوس بود. این تفاوت می‌تواند ناشی از متفاوت بودن جامعه آماری دو پژوهش و نقش عوامل اقتصادی - سیاسی در نتایج پژوهش باشد. امروزه شرکت‌ها تحت فشار بسیار زیادی از سوی سهامداران داخلی و خارجی خود جهت افشای عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی هستند. از این رو، شرکت‌ها با رفع این نیاز ذینفعان خود، موجب بازگشت اعتبار می‌شوند که در نهایت تأثیر مثبتی بر روی عملکرد مالی شرکت دارد. علاوه بر این، از آنجا که قوانین بازار سرمایه، مقررات دولتی، سیاست‌های زیست محیطی و ایمنی و استاندارد گزارشگری مالی، می‌تواند تعهدات قانونی شرکت‌ها را افزایش دهد، سرمایه‌گذاری در بخش مسئولیت اجتماعی، راهی برای کاهش هزینه تأمین مالی، حفظ مزیت رقابتی و افزایش شهرت محسوب می‌گردد که هر سه مورد خود باعث افزایش عملکرد مالی شرکت می‌گردند. از منظری دیگر، شرکت‌هایی که عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی را اجرا کرده و مقررات زیست محیطی و اجتماعی را پیاده می‌کنند، خطرات زیست محیطی و سلامتی کارکنان را کاهش داده و موجب افزایش بهره‌وری کارکنان و در نتیجه افزایش عملکرد مالی شرکت می‌گردند. علاوه بر این، شرکت‌هایی که قوانین و ضوابط زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی را پیاده‌سازی و اجرا می‌کنند، هزینه‌های زیست محیطی و اجتماعی شرکت خود را به دنبال کاهش هزینه‌های بیمه و جلوگیری از جریمه‌های قانونی و خسارات احتمالی کاهش داده و با افزایش بازده سرمایه‌گذاری در طولانی مدت به دنبال جذب سرمایه‌گذاران به شرکت‌هایی که مسائل اجتماعی، محیطی و حاکمیتی را رعایت می‌کنند، عملکرد مالی شرکت خود را بهبود می‌بخشند. نتایج حاصل از برآورد مدل دوم پژوهش نشان داد که ضریب متغیر عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی* کیفیت حسابرسی برابر با ۰/۰۰۶ و سطح معنی‌داری آن برابر با ۰/۰۰۸ بود که از ۰/۰۵ کمتر می‌باشد. این بدان معناست که متغیر کیفیت حسابرسی، تأثیرگذاری عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت‌ها را به طور مثبت و معناداری تعدیل می‌کند؛ در نتیجه فرضیه دوم این پژوهش تایید می‌گردد. این یافته با نتایج پژوهش **زاهد و همکاران (۲۰۲۲)** همسو می‌باشد. بر اساس نظریه نمایندگی که توسط **مکلینگ و جنسن^۱ (۱۹۷۶)** مطرح شد، حسابرسی یک روش حیاتی برای کاهش نابرابری اطلاعات، مهار رفتارهای فرصت طلبانه، و افزایش عملکرد عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی می‌باشد. بنابراین هرچقدر کیفیت حسابرسی بیشتر باشد، گزارشگری مالی دقیق‌تر و قابل اعتمادتر بوده و رفتارهای خودخواهانه و فرصت طلبانه مدیران را بیشتر کاهش خواهد داد در نتیجه منجر به بهبود عملکرد گزارشگری مالی و غیرمالی می‌گردد. علاوه بر این، کیفیت حسابرسی موجب حفاظت از منافع سهامداران از طریق ارائه تضمین اطلاعات مالی و غیرمالی عاری از هر نوع اشتباه و تقلب می‌شود؛ از این رو، از آنجا که یکی از منافع و نیازهای حال حاضر سهامداران و ذینفعان ارائه و افشای اطلاعات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی شرکت می‌باشد، کیفیت حسابرسی می‌تواند با مرتفع کردن این نیاز آنها، عملکرد مالی شرکت را نیز افزایش دهد. بنابراین می‌توان گفت که کیفیت حسابرسی اثربخشی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر عملکرد مالی شرکت را تعدیل می‌کند.

^۱. Meckling & Jensen

یکی از مهم ترین مشکلات هر محقق، دسترسی به اطلاعات اولیه و جمع آوری آن ها می باشد، تا بتواند بر اساس آن ها فرضیه های تحقیق را مورد آزمایش قرار دهد. لذا، در صورت دقیق و کامل بودن اطلاعات به همان میزان نتایجی که از تحقیق حاصل می شود دقیق بوده و تعمیم نتایج آن به جامعه از قابلیت بیشتری برخوردار می باشد. در نهایت می توان گفت که چنین تحقیقی اعتبار و روایی مناسب خواهد داشت. بیان محدودیت های تحقیق باعث جلوگیری از برداشت های غلط و قضاوت های نادرست می شود. یکی از محدودیت های پژوهش این است که به علت برخی معیارهای گزینشی (مانند سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه، عدم تغییر سال مالی و...) در انتخاب شرکت ها و همچنین ناقص بودن داده های برخی شرکت ها و استفاده از نمونه گیری تعداد شرکت های مورد مطالعه به ۱۰۱ مورد کاهش یافت. بنابراین، تعمیم نتایج این تحقیق به کل شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار باید با احتیاط صورت پذیرد. از دیگر محدودیت های این تحقیق، ویژگی خاص تحقیق های نیمه تجربی مبنی بر عدم کنترل برخی عوامل مؤثر بر نتایج تحقیق از جمله تأثیر متغیرهایی چون عوامل اقتصادی، شرایط سیاسی، وضعیت اقتصاد جهانی و ... است که خارج از دسترس محقق بوده و ممکن است بر نتایج تحقیق اثرگذار باشد.

با توجه به نتایج به دست آمده از این پژوهش پیشنهاد می شود که شرکت ها به منظور بهبود عملکرد مالی خود، ضمن بهبود شاخص های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی، دست به افشای این اطلاعات زده و در راستای ارائه گزارشات عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی با دقت و با کیفیت، اهتمام ورزند. همچنین سازمان بورس اوراق بهادار می بایست شرکت ها را ملزم به افشای اطلاعات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی نماید و برای این منظور امتیازات، قوانین و ضوابط مربوطه را طراحی کرده و به شرکت ها ارائه دهند. باتوجه به نقش تأثیرگذار کیفیت حسابرسی، سازمان حسابرسی کشور می بایست توجه ویژه ای به مسائل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی معطوف داشته و این مسائل را در استانداردهای حسابرسی جای دهند. همچنین لازم است استانداردهای ارزیابی ریسک حسابرسی به روز رسانی شود و ریسک های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در آن گنجانده شود. مدیران شرکت ها باید درنظر داشته باشند که لازمه پیاده سازی عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی و تأثیرگذاری آن بر عملکرد مالی، فراهم کردن ابزار، تجهیزات و امکانات مناسب و منطق با قوانین زیست محیطی، اجتماعی و سلامتی و نیز آموزش کارکنان به همراه تدوین قوانین و دستورالعمل های مشخص در این حوزه می باشد. یکی از راه های افزایش کیفیت حسابرسی فراهم کردن شرایط مناسب و عادلانه برای پاسخگویی حسابرسان نسبت به کار انجام شده و گزارشات صادر شده توسط آنها است. شرایط پاسخگویی هنگامی عادلانه است که انتظار از حسابرسان برای رعایت الزامات، کیفیت کار و گزارشگری حسابرسان، یکسان باشد. یکی دیگر از روش های بالا بردن کیفیت حسابرسی، افزایش سطح دانش حسابرسان است. بالا بردن دانش تخصصی حسابداران رسمی از طریق گسترش و بهبود آموزش، انجام تحقیقات و انتشار نشریات تخصصی و حرفه ای میسر می گردد.

فهرست منابع

اشرف طالش، سیدهادی، فرساد امان الهی، غلامرضا، کیقبادی، امیررضا، و لشگری، زهرا (۱۴۰۰). تأثیر عملکرد زیست محیطی و مسئولیت اجتماعی بر ارزش بازار: نقش واسطه ای عمر شرکت. *دانش حسابداری مالی*، ۸(۳)، ۲۶۷-۲۲۹.

امین، وحید، فغانی ماکرانی، خسرو، و ذبیحی زرین کلایی، علی (۱۴۰۰). بررسی نقش تعدیل گری حاکمیت شرکتی در رابطه بین عملکرد پایداری و عملکرد مالی شرکت. *پژوهش های تجربی حسابداری*، ۱۱(۳)، ۱-۲۶. doi: 10.22051/jera.2020.27677.2499

حاجیان نژاد، امین، پورحیدری، امید، و بهارمقدم. (۱۳۹۴). بررسی مشابهت ها، میان چارچوب قابل ارائه برای گزارشگری غیرمالی شرکت ها و چارچوب مفهومی حسابداری. *دانش حسابداری مالی*، ۲(۲)، ۷-۳۲. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1245.html

حسن زاده، یارمحمدی، و زلیخا (۱۴۰۳). تأثیر کیفیت حسابرسی بر رابطه بین افشای حاکمیتی، اجتماعی، زیست محیطی (ESG) و سیاست سود سهام پرداختی. *حسابداری و بودجه ریزی بخش عمومی*، ۱۵(۵)، ۱۱۰-۹۱. doi: 10.22034/psab.2024.194399

خاک زاد بناب، مهرداد، میرزایی صلحی، و آيسان (۱۴۰۱). بررسی تأثیر کیفیت حسابرسی بر عملکرد مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهش در حسابداری و علوم اقتصادی*، ۳(۶)، ۷۵-۸۲. <https://civilica.com/doc/1568843>

ذوالفقاری، زهرا، ایزدی نیا، ناصر، و علی احمدی، سعید (۱۴۰۳). نقش تعدیل کننده عملکرد غیرمالی بازار محصول در رابطه بین فعالیت های محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی با عملکرد مالی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهش های تجربی حسابداری*، ۱۴(۲)، ۲۷۲-۲۴۱. doi: 10.22051/jera.2024.46225.3202

رمضان احمدی، محمد، آهنگری، عبدالمجید، و حاجب، حمیدرضا (۲۰۱۹). بررسی تأثیر همزمان حاکمیت شرکتی و کیفیت حسابرسی بر کیفیت سود با نقش میانجی ساختار سرمایه و عملکرد مالی. *مدیریت دارایی و تامین مالی*، ۱۷(۱)، ۱۰۲-۸۳. doi: 10.22108/amf.2018.111931.1274

زندى، آناهیتا و فغانی ماکرانی، خسرو (۱۳۹۷). بررسی تأثیر عملکرد اجتماعی، زیست محیطی (محیطی) و اخلاقی بر عملکرد مالی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۷(۲۶)، ۱۴۵-۱۵۸. https://www.jmaak.ir/article_12541.html

فخاری، حسین، ملکیان، اسفندیار، و جفایی رهنی، منیر. (۱۳۹۶). تبیین و رتبه بندی مولفه ها و شاخص های گزارشگری زیست محیطی، اجتماعی و راهبری شرکتی به روش تحلیل سلسله مراتبی در شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار. *حسابداری ارزشی و رفتاری*، ۲(۴)، ۱۵۳-۱۸۷. doi: 10.29252/aapc.2.4.153

فرجی، امید، حسینی، و جهانی (۱۴۰۲). تأثیر رتبه عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت شرکتی (ESG) بر ریسک سقوط قیمت سهام با تأکید بر محدودیت مالی. *حسابداری مدیریت*، ۱۶(۵۷)، ۲۰۲-۱۸۸. doi: 10.30495/jma.2023.22630

Abolfazli, P., Nkene Apue Nchama, C., & Lucke-Wold, B. (2024). The impact of gut microbiome on neuro-autoimmune demyelinating diseases. *Academia Biology*, 2(4). doi: 10.20935/AcadBiol7397

Agyei-Mensah, B. K., & Yeboah, M. (2019). Effective audit committee, audit quality and earnings management: Evidence from the Ghana Stock Exchange. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 11(2), 93-112. doi: 10.1504/IJMA.2019.099765

- Alabdullah, T. T. Y., Ahmed, E. R., & Kanaan-Jebna, A. (2022). Corporate governance system and firm financial performance. *Acta Scientific COMPUTER SCIENCES Volume*, 4(6). <https://www.researchgate.net/profile/>
- Amin, V., Faghani Makrani, K. & Zabihi Zarrinkolaei, A. (2021). Investigating the role of corporate governance moderation in the relationship between corporate sustainability performance and financial performance. *Empirical Research in Accounting*, 11(3), 1-26. doi: 10.22051/jera.2020.27677.2499 [In Persian]
- Arif, M., Sajjad, A., Farooq, S., Abrar, M., & Joyo, A. S. (2021). The impact of audit committee attributes on the quality and quantity of environmental, social and governance (ESG) disclosures. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(3), 497-514. doi: 10.1108/CG-06-2020-0243
- Ashraf Talesh, S. H., Farsad Amanollahi, G., Keyghobadi, A. R. & Lashgari, Z. (2021). The impact of environmental performance and social responsibility on market value: the mediating role of company life. *Financial Accounting Knowledge*, 8(3), 229-267. doi: 10.30479/jfak.2021.14722.2806 [In Persian]
- Bacha, S., Ajina, A., & Ben Saad, S. (2021). CSR performance and the cost of debt: does audit quality matter?. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(1), 137-158. doi: 10.1108/CG-11-2019-0335
- Chakroun, S., Ben Amar, A., & Ben Amar, A. (2022). Earnings management, financial performance and the moderating effect of corporate social responsibility: evidence from France. *Management Research Review*, 45(3), 331-362. doi: 10.1108/MRR-02-2021-0126
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36. doi: 10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x
- Fakhari H., Malekian E., & Jafaei Rahni M. (2018). Explaining and ranking of the components and indicators of environmental, social and corporate governance reporting by Analytic Hierarchy Process in the companies listed in Stock Exchange. *Journal of Value & Behavioral Accounting*, 2(4), 153-18. doi: 10.29252/aapc.2.4.153 [In Persian]
- Faraji, O., Hosseini, J., & Jahani, S. (2023). The effect of environmental, social and corporate governance (ESG) factor ratings on stock price crash risk with emphasis on financial constraints. *Management accounting*, 57(16), 179–196. doi: 10.30495/jma.2023.22630 [In Persian]
- Firnanti, F., & Pirzada, K. (2019). Company characteristics, corporate governance, audit quality impact on earnings management. *Corporate Governance, Audit Quality Impact on Earnings Management (July 12, 2019). Accounting Financial Review*, 4(2), 43-49. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3438238
- Hajiannejad, A. & Pourheidari, O. (2015). An investigation of similarities between implied framework for corporate non-financial reporting and accounting conceptual framework in terms of: objectives, users and information qualitative characteristics. *Financial Accounting Knowledge*, 2(2), 7-32. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1245.html [In Persian]
- Hamad, H. A., & Cek, K. (2023). The moderating effects of corporate social responsibility on corporate financial performance: Evidence from OECD countries. *Sustainability*, 15(11), 8901. doi: 10.3390/su15118901
- Handayani, N., & Winarningsih, S. (2020). The effect of net profit margin and return on equity toward profit growth. *Moneter-Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 7(2), 198-204. https://web.archive.org/web/20210314092637id_/https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/moneter/article/download/8701/pdf
- Hassanzadeh, A. & Yarmohammadi, Z. (2024). The effect of audit quality on the relationship between governance, social and environmental (ESG) disclosure and dividend policy. *Public Sector Accounting and Budgeting*, 5(1), 90-110. doi: 10.22034/psab.2024.194399 [In Persian]

- Jung, Y. L., & Yoo, H. S. (2023). Environmental, social, and governance activities and firm performance: Global evidence and the moderating effect of market competition. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 30(6), 2830-2839. doi: [10.1002/csr.2518](https://doi.org/10.1002/csr.2518)
- Khakzad Bonab, M., & Mirzai Solhi, A. (2022). Investigating the impact of audit quality on the financial performance of companies listed on the Tehran Stock Exchange. *Research in Accounting and Economic Sciences*, 3(6), 75-82. <https://civilica.com/doc/1568843>
- Kalia, D., & Aggarwal, D. (2023). Examining impact of ESG score on financial performance of healthcare companies. *Journal of Global Responsibility*, 14(1), 155-176. doi: [10.1108/JGR-05-2022-0045](https://doi.org/10.1108/JGR-05-2022-0045)
- Meckling, W. H., & Jensen, M. C. (1976). Theory of the Firm. *Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, 3(4), 305-360. doi: [10.1007/978-94-009-9257-3_8](https://doi.org/10.1007/978-94-009-9257-3_8)
- Ramazan Ahmadi, M., Ahangari, A. & Hajeb, H. R. (2019). Investigating the simultaneous effect of corporate governance and audit quality on earnings quality with the mediating role of capital structure and financial performance. *Asset Management and Financing*, 7(1), 83-102. doi: [10.22108/AMF.2018.111931.1274](https://doi.org/10.22108/AMF.2018.111931.1274) [In Persian]
- Susanto, A. (2019). The impact of environmental accounting information system alignment on firm performance and environmental performance: A case of small and medium enterprises s of Indonesia. *International Journal of energy economics and policy*, 9(2), 229-236. doi: [10.32479/ijeeep.7511](https://doi.org/10.32479/ijeeep.7511)
- Triyani, A., Setyahuni, S. W., & Kiryanto, K. (2020). The effect of environmental, social and governance (ESG) disclosure on firm performance: The role of CEO tenure. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 261-270. doi: [10.22219/jrak.v10i2.11820](https://doi.org/10.22219/jrak.v10i2.11820)
- Vo, X. V., & Ellis, C. (2017). An empirical investigation of capital structure and firm value in Vietnam. *Finance Research Letters*, 22, 90-94. doi: [10.1016/j.frl.2016.10.014](https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.10.014)
- Zahid, R. A., Khan, M. K., Anwar, W., & Maqsood, U. S. (2022). The role of audit quality in the ESG-corporate financial performance nexus: Empirical evidence from Western European companies. *Borsa Istanbul Review*, 22, S200-S212. doi: [10.1016/j.bir.2022.08.011](https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.08.011)
- Zandi, A., & Faghani Makrani, K. (2018). Investigating the impact of social, environmental (environmental) and ethical performance on financial performance of companies admitted to the Tehran Stock Exchange. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 7(26), 145-158. https://www.jmaak.ir/article_12541_en.html [In Persian]
- Zoalfaghari, Z., Izadinia, N. & Aliahmadi, S. (2024). The moderating role of product market non-financial performance in the relationship between ESG activities and financial performance in listed companies in the Tehran Stock Exchange. *Experimental Accounting Research*, 2(14), 241-272. doi: [10.22051/JERA.2024.46225.3202](https://doi.org/10.22051/JERA.2024.46225.3202) [In Persian]

The impact of corporate digital transformation on audit efficiency considering the role of audit firm competence

Anahita Zandi^{1,✉}

1. Assistant Professor, Department of Accounting, ShQ.C., Islamic Azad University, Shahr-e Qods, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 24 December 2024 Revised: 21 January 2025 Accepted: 9 March 2025 Keywords: Audit delay, audit efficiency, digital transformation JEL Classification: M1, O33, M48	Purpose: The digital economy has become a significant growth point in the business world. In this context, digital transformation, which is the foundation of the development of the digital economy, has become an inevitable choice for the survival and sustainable development of companies. Digital transformation will change the organizational risk and information environment and will also bring challenges to the audit profession. Methodology: This study takes 141 companies listed on the Tehran Stock Exchange from 2016 to 2023 as a sample to study the impact of a company's digital transformation on audit efficiency, considering the role of audit firms' competence. The research method of the current research is applied and its research design is of semi-experimental type using post-event approach (through past information). In order to test the hypotheses of the research, multivariate linear regression based on panel data was used using EViews software. Findings: The results of this study showed that the higher the degree of organizational digital transformation, the more serious the audit delay and the lower the audit efficiency. Also, when companies are audited by non-A-rated audit firms, the impact of a company's digital transformation on reducing audit efficiency is more evident. Originality: This study expands the research field of digital transformation and organizational auditing and provides empirical evidence for improving audit efficiency.

Cite this paper: Zandi, A. (2025). The impact of corporate digital transformation on audit efficiency considering the role of audit firm competence. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 87–106. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1194387> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: zandi_anna@yahoo.com

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

The digital economy has become a significant growth point in the business world. In this context, digital transformation, which is the foundation of the development of the digital economy, has become an inevitable choice for the survival and sustainable development of companies. Digital transformation will change the organizational risk and information environment and will also bring challenges to the audit profession. Researchers, especially abroad, have conducted a lot of research on the impact of organizational digital transformation, but current research has not reached a consistent conclusion on whether digital transformation can bring more positive or negative effects to companies. Some researchers believe that digital transformation improves the accuracy and accessibility of a company's financial data, and increases the performance and value of the company. Researchers also believe that digital transformation makes organizational business more complex. It also increases the uncertainty of identifying, measuring, and reporting the company. And it brings more risks and challenges. Therefore, examining how digital transformation affects companies and their stakeholders is crucial to promoting the sustainable and healthy development of the digital economy. From an audit perspective, the role of auditors is to disclose reliable and fair accounting information to all stakeholders. The deepening digital transformation of companies has also had a particular impact on the audit environment. Audit efficiency plays a vital role in the process of companies providing timely and reliable financial information to stakeholders. Therefore, this study examines the impact of corporate digital transformation on audit efficiency to enrich related audit research. Existing studies mainly use audit delay as a measure of audit efficiency. Audit lag refers to the number of days from the end of the accounting period to the date of the audit

report, which can partly reflect the time spent on the audit and the timeliness of the financial reports.

The contribution of this study to the literature is as follows:

First, this study extends the research on the economic consequences of organizational digital transformation. Existing research on corporate digital transformation and auditing mainly focuses on the aspects of audit quality, audit fees, and audit risk, while this study examines another economic consequence of corporate digital transformation, the change in audit efficiency based on the audit delay perspective. Secondly, it enriches the relevant literature on factors affecting audit efficiency. In fact, within the framework of the digital economy era, the Iranian audit environment will also undergo new changes, and analyzing how the digital transformation of companies affects audit efficiency is of practical importance. On the other hand, this study examines and analyzes the effects of the role of accounting firms' competence through which companies' digital transformation affects audit efficiency. This study empirically tests the impact of corporate digital transformation on audit efficiency. In addition, this study selects A-rank audit firms as representatives with high professional competence to analyze and validate their role in the impact of corporate digital transformation on audit efficiency.

Methodology

To achieve the objectives of the research, a sample of 141 company-year of listed companies in Tehran Stock Exchange which were selected according to the systematic exclusion pattern, was collected. To test the research hypotheses, a multivariate regression model was used. The dependent variable in the present study is the efficiency of corporate auditing, which is measured by the audit report delay

index. Thus, the audit report delay is equal to the natural logarithm of the difference between the end of the fiscal year and the date of publication of the company's financial statements. The independent variable is digital transformation. The indicators are shown by the frequency of keywords in the reports to reflect the digitalization of listed companies. In this study, "artificial intelligence technology", "blockchain", "cloud computing", "big data technology" and "digital technology" are used as indicators of the digitalization of companies. DIGIT*BIG and DIGIT*NONBIG are interactive variables.

Results

This study considered audit delay as a variable to measure audit efficiency and took companies listed on the Tehran Stock Exchange as a sample to study the impact of a company's digital transformation on audit efficiency, considering the role of audit firms' competence. Given that the independent variable of the company's digital transformation (DIGIT) has a significant level of less than 5%, it can be said that the company's digital transformation has a significant effect on the company's audit efficiency. In addition, the coefficient obtained for digital transformation is positive, which indicates that with the increase in the level of digital transformation, the delay in the companies' audit report increases and ultimately the audit efficiency decreases. In fact, the higher the degree of organizational digital transformation, the more serious the audit delay and the lower the audit efficiency. On the other hand, the impact of a company's digital transformation on increasing audit efficiency is only realized when audits are conducted by A-rank audit firms. The reason for this result may be that auditors with strong professional competence and audit firms with a greater degree of

digitalization can effectively cope with the complex situation of companies undergoing digital transformation, so the impact of companies' digital transformation on improving audit efficiency increases. The estimated coefficient of the DIGIT*BIG synergy variable in the table above indicates the existence of a negative and significant relationship between corporate digital transformation*audit firms of quality rank A with audit efficiency at the 0.05 error level. Because the p-value calculated for the coefficient of this independent research variable is less than 0.05. That is, audit firms of quality rank A neutralize the positive relationship between corporate digital transformation and audit efficiency. Therefore, the second hypothesis of the research is confirmed. Overall, the results show that organizational digital transformation exacerbates audit delays and reduces audit efficiency. On the one hand, most companies in Iran may still be in the early stages of digital transformation and the challenges they face in the transformation process have not been resolved. On the other hand, the competencies of audit firms, especially from a digitalization perspective, may not be sufficient, and auditors may not be able to complete audit work effectively and systematically when faced with the challenges of new technologies and the complexity of data resulting from the digital transformation of companies, which results in reduced audit efficiency.

Conclusions

The results of this study showed that the higher the degree of organizational digital transformation, the more serious the audit delay and the lower the audit efficiency. Also, when companies are audited by non-A-rated audit firms, the impact of a company's digital transformation on reducing audit efficiency is more evident.

The results show that when audit units are “non-A-rated”, the effect of firm digital transformation on audit efficiency decline is more obvious. This result confirms that digitalization is widening the gap between audit firms and that A-ranked firms tend to better utilize the benefits offered by digital technologies. The results of this study suggest that high audit firm competence can mitigate the negative effects of corporate digital transformation on audit efficiency. Emerging technologies bring opportunities as well as challenges, and this study identifies the adverse effects of corporate digital transformation on audit efficiency and provides insights into how to improve audit efficiency in the context of corporate digital transformation. First, audit firms should strengthen their digital transformation promotion so that they can better conduct corporate audits and achieve higher audit quality and efficiency. Second, given the advancement of digital technologies, firms should make the technologies used transparent and formulate codes of conduct as soon as possible.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The author would like to thank all reviewers in the present study.

Ethical Considerations

The author avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The author declares no conflict of interest.



تأثیر تحول دیجیتال شرکتی بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی

آناهیتا زندی^۱

۱. استادیار، گروه حسابداری، واحد شهر قدس، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

چکیده	اطلاعات مقاله
هدف: اقتصاد دیجیتال به یک نقطه رشد قابل توجه در دنیای تجارت تبدیل گردیده است. در این زمینه، تحول دیجیتال که پایه و اساس توسعه اقتصاد دیجیتال می‌باشد، به یک انتخاب اجتناب‌ناپذیر برای بقا و توسعه پایدار شرکت‌ها تبدیل شده است. تحول دیجیتال محیط ریسک و اطلاعات سازمانی را تغییر خواهد داد و همچنین چالش‌هایی را برای حرفه حسابرسی به همراه خواهد داشت. روش‌شناسی: این پژوهش تعداد ۱۴۱ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران را از سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۲ به عنوان نمونه جهت مطالعه تأثیر تحول دیجیتال شرکت بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی در نظر می‌گیرد. روش تحقیق پژوهش حاضر کاربردی و طرح پژوهش آن از نوع نیمه تجربی و با استفاده از رویکرد پس رویدادی (از طریق اطلاعات گذشته) بوده است. جهت آزمون فرضیه‌های پژوهش از رگرسیون خطی چند متغیره مبتنی بر داده‌های تابلویی با استفاده از نرم افزار EViews بهره گرفته شده است. یافته‌ها: نتایج این مطالعه نشان داد که هر چه درجه تحول دیجیتال سازمانی بالاتر باشد، تأخیر حسابرسی جدی‌تر و بازده حسابرسی پایین‌تر است. همچنین زمانی که شرکت‌ها توسط شرکت‌های حسابرسی غیر رتبه الف، حسابرسی می‌شوند، تأثیر تحول دیجیتال شرکتی بر کاهش کارایی حسابرسی آشکارتر است. دانش‌افزایی: این مطالعه زمینه تحقیقاتی تحول دیجیتال و حسابرسی سازمانی را گسترش می‌دهد و شواهد تجربی برای بهبود کارایی حسابرسی را ارائه می‌کند.	تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۱۰/۰۴ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۱/۰۲ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۲/۱۹ کلیدواژه‌ها: تأخیر حسابرسی، تحول دیجیتال، کارایی حسابرسی طبقه‌بندی موضوعی: M1, O33, M48

استناد: زندی، آناهیتا (۱۴۰۳). تأثیر تحول دیجیتال شرکتی بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی. *حسابداری و شفافیت مالی*، ۴(۴)، ۸۷-۱۰۶.
<https://doi.org/10.71965/aft.2025.1194387>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: zandi_anna@yahoo.com

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

در سال‌های اخیر، اقتصاد دیجیتال به سرعت و پیوسته با اقتصاد واقعی ادغام شده و به یک نیروی محرکه جدید برای رشد اقتصاد جهانی تبدیل شده است (رجایی و همکاران، ۱۴۰۱). محققان به خصوص در خارج از کشور نیز پژوهش‌های زیادی در مورد تأثیر تحول دیجیتال سازمانی انجام داده‌اند، اما پژوهش‌های فعلی به یک نتیجه ثابت در مورد اینکه آیا تحول دیجیتال می‌تواند تأثیرات مثبت یا منفی بیشتری برای شرکت‌ها به همراه داشته باشد، نرسیده است. برخی از محققان معتقدند که تحول دیجیتال دقت و دسترسی به داده‌های مالی شرکت را بهبود می‌بخشد (ژانگ^۱ و همکاران، ۲۰۲۴، وارن^۲ و همکاران، ۲۰۱۵)، و عملکرد و ارزش شرکت را افزایش می‌دهد. محققان همچنین بر این باورند که تحول دیجیتال، کسب و کار سازمانی را پیچیده‌تر می‌کند. همچنین عدم اطمینان از شناسایی، اندازه‌گیری و گزارش‌دهی شرکت را افزایش می‌دهد (درویشی و بهرامی، ۱۴۰۲؛ اپلباوم^۳ و همکاران، ۲۰۱۷)، و خطرات و چالش‌های بیشتری را به همراه دارد. بنابراین، بررسی اینکه چگونه تحول دیجیتال بر شرکت‌ها و ذینفعان آن‌ها تأثیر می‌گذارد، برای ارتقای توسعه پایدار و سالم اقتصاد دیجیتال بسیار مهم است. از منظر حسابرسی، نقش حسابرسان افشای اطلاعات حسابداری قابل اطمینان و عادلانه برای همه ذینفعان است. عمیق‌تر شدن تحول دیجیتالی شرکت‌ها نیز تأثیر خاصی بر محیط حسابرسی داشته است. در این عصر پیشرفت سرعت و کارایی که محیط اقتصادی ایران را نیز در برمی‌گیرد، اینکه آیا حسابرسان می‌توانند خود را با تغییرات محیطی سازگار کنند و حجم عظیمی از اطلاعات را دقیق‌تر و کارآمدتر بررسی کنند، سؤال است که شایسته توجه است. در طول فرآیند حسابرسی، حسابرسان نه تنها باید شواهد کافی برای اطمینان از اعتبار حسابرسی جمع‌آوری کنند، بلکه باید هزینه‌ها را تا حد امکان کنترل کنند. کارایی حسابرسی نقشی حیاتی در فرآیند ارائه اطلاعات مالی به موقع و قابل اتکا به ذینفعان توسط شرکت‌ها ایفا می‌کند. بنابراین، این مطالعه تأثیر تحول دیجیتال شرکتی را بر کارایی حسابرسی برای غنی‌سازی تحقیقات حسابرسی مرتبط بررسی می‌کند. مطالعات موجود عمدتاً از تأخیر حسابرسی به عنوان معیاری برای کارایی حسابرسی استفاده می‌کنند (بامبر^۴ و همکاران، ۱۹۹۳). تأخیر حسابرسی به تعداد روزهایی از پایان دوره حسابداری تا تاریخ گزارش حسابرسی اطلاق می‌شود که می‌تواند تا حدودی منعکس‌کننده زمان صرف شده برای حسابرسی و به موقع بودن گزارش‌های مالی باشد (تانی^۵ و همکاران، ۲۰۱۰). سهم این مطالعه در گسترش ادبیات پژوهشی به شرح زیر می‌باشد:

اولاً، این پژوهش، تحقیقات را در مورد پیامدهای اقتصادی تحول دیجیتال سازمانی گسترش می‌دهد. تحقیقات موجود در مورد تحول دیجیتالی شرکت و حسابرسی عمدتاً بر جنبه‌های کیفیت حسابرسی، حق‌الزحمه حسابرسی و ریسک حسابرسی متمرکز است، در حالی که این مطالعه پیامد اقتصادی دیگری از تحول دیجیتال شرکت را بررسی می‌کند، تحول در کارایی حسابرسی بر اساس دیدگاه تأخیر حسابرسی. ثانیاً، ادبیات مربوطه را در مورد عوامل مؤثر بر کارایی حسابرسی غنی می‌کند در حقیقت در چارچوب عصر اقتصاد دیجیتال، محیط حسابرسی ایران نیز دستخوش

¹. Zhang

². Warren

³. Appelbaum

⁴. Bamber

⁵. Tanyi

تغییرات جدیدی خواهد شد و تجزیه و تحلیل اینکه چگونه تحول دیجیتال شرکت‌ها بر کارایی حسابرسی تأثیر می‌گذارد، از اهمیت عملی برخوردار است. از طرفی، این مطالعه اثرات نقش شایستگی شرکت‌های حسابداری که از طریق آن‌ها تحول دیجیتالی شرکت‌ها بر کارایی حسابرسی تأثیر می‌گذارد را مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد. همچنین نتایج این پژوهش شواهد تجربی در مورد چگونگی دستیابی به کارایی حسابرسی بالاتر را در آینده ارائه می‌دهد. در نهایت، از آنجا که کشور ایران در دوره شکوفایی اقتصاد دیجیتال قرار دارد و شرکت‌های مختلف به تدریج تحول دیجیتال را اجرا می‌کنند که پشتیبانی از داده‌ها را برای بررسی تأثیر و پیامدهای تحول دیجیتال سازمانی فراهم می‌کند، بنابراین، این مطالعه به‌طور تجربی تأثیر تحول دیجیتال شرکت‌ها را بر کارایی حسابرسی آزمون می‌کند. علاوه بر این، این مطالعه شرکت‌های رتبه الف حسابرسی را به عنوان نمایندگانی با صلاحیت حرفه‌ای بالا برای تجزیه و تحلیل و تأیید نقش آن‌ها در تأثیر تحول دیجیتال سازمانی بر کارایی حسابرسی انتخاب می‌کند.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مفهوم و تأثیر تحول دیجیتال سازمانی

تحول دیجیتال سازمانی فرآیند ایجاد تغییرات جامع با استفاده از فناوری‌های دیجیتال در شرکت‌ها است. محققان مختلف مفهوم تحول دیجیتال سازمانی را به طور متفاوتی توصیف می‌کنند که عمدتاً به چهار دیدگاه تقسیم می‌شود: محصول و تجارت (وو^۱ و همکاران، ۲۰۲۱)، مدل کسب و کار (اکتر^۲ و همکاران، ۲۰۲۲)، ساختار سازمانی (نامبیسان^۳ و همکاران، ۲۰۱۷)، و استراتژی‌های سازمانی (وارنر و واگر^۴، ۲۰۱۹). به طور خلاصه، تحول دیجیتال سازمانی را می‌توان به عنوان فرآیند استفاده از فناوری‌های دیجیتال برای بهبود تولید محصول و فرآیندهای تجاری، ترویج تغییرات سازمانی، و ایجاد مدل‌های کسب و کار جدید برای افزایش ارزش سازمانی و رقابت پذیری شرکت‌ها تعریف کرد. دیجیتالی‌سازی بنگاه‌های اقتصادی مستلزم سرمایه‌گذاری و صرف زمان است و شرکت‌ها را ملزم می‌کند که مسیر تحول دیجیتال را بر اساس مقیاس، مزایا و ویژگی‌های صنعت خود انتخاب کنند (لو و ژائو^۵، ۲۰۲۴). دیدگاه‌های متفاوتی در مورد تأثیر دیجیتالی شدن شرکت‌ها وجود دارد:

از یک سو، تحول دیجیتال می‌تواند تأثیر مثبتی بر شرکت‌ها داشته باشد. ظهور فناوری‌های دیجیتال فرصت‌های جدیدی را برای کارآفرینان فراهم کرده است تا نوآوری‌ها را به واقعیت پیوند دهند (نامبیسان و همکاران، ۲۰۱۹). تحول دیجیتال می‌تواند عملکرد توسعه محصولات جدید را با تأثیر بر قابلیت نوآوری شرکت‌ها (چی^۶ و همکاران، ۲۰۲۰) بهبود بخشیده و ارزش شرکت را افزایش دهد (سان^۷ و همکاران، ۲۰۲۳). به طور خاص، تحول دیجیتال تأثیر مثبتی بر سودآوری شرکت‌ها، کیفیت کنترل داخلی، بازده سرمایه‌گذاری و رشد فروش دارد و می‌تواند دیجیتالی‌سازی خدمات شرکت را ترویج کند (ژانگ و همکاران، ۲۰۲۴) و عملکرد شرکت را به طور مؤثر بهبود بخشد. مطالعات نشان داده‌اند که شرکت‌ها می‌توانند از هوش مصنوعی برای پیش‌بینی سود آینده به طور مؤثرتر استفاده کنند (زارع و

¹. Wu

². Akter

³. Nambisan

⁴. Warner & Wager

⁵. Lou & Zhou

⁶. Chi

⁷. Sun

همکاران، ۱۴۰۳؛ چن^۱ و همکاران، ۲۰۲۲) و "تحلیلگران رباتیک" همچنین مشاوره‌های سرمایه‌گذاری بهتری را نسبت به "تحلیلگران انسانی" به سرمایه‌گذاران ارائه می‌دهند (کولمن^۲ و همکاران، ۲۰۲۲). برخی افراد همچنین باور دارند که با ارتقای مداوم دیجیتالی شدن شرکت‌ها، احتمال اشتباه کردن نیز کاهش خواهد یافت و در نتیجه بهبود کارایی عملکرد شرکت‌ها را فراهم خواهد کرد.

از طرفی، تحول دیجیتال نیز چالش‌های جدیدی را برای شرکت‌ها به همراه دارد. مطالعه لی و همکاران (۲۰۱۵) نشان داد که رابطه‌ی غیرخطی بین سرمایه‌گذاری دیجیتال شرکت‌ها و کارآمدی وجود دارد که نشان می‌دهد که در مراحل اولیه، این رابطه به شکل نزولی است و سپس، به شکل صعودی افزایش می‌یابد و یک رابطه‌ی معکوس "U" شکل وجود دارد. در حقیقت می‌توان استنباط نمود در مراحل اولیه، تحول دیجیتال برای شرکت‌ها اغلب دشوار است. تحول دیجیتال نه تنها پیچیدگی کسب و کار ناشی از فناوری دیجیتال را افزایش می‌دهد، بلکه نیازمند به فکر کردن و بازسازی مدل کسب و کار سازمان است، که منجر به تغییرات سازمانی و ایجاد مدل‌های کسب و کار جدید خواهد شد (پیچینی^۳ و همکاران، ۲۰۱۵). در عین حال، حرفه حسابداری و حسابرسی نیز باید در مورد توسعه و استفاده از فناوری دیجیتال هوشیار باشد، تا فناوری به درستی و به صورت موثر در مدیریت سازمانی شرکت‌ها به کار گرفته شود (افسای، ۱۴۰۳؛ مول و ییگیتباسیوغللو^۴، ۲۰۱۹). در واقع ظهور اقتصاد دیجیتال باعث تشدید رقابت در بازار شده است. شرکت‌ها باید انتخابات استراتژیک صحیح را انجام داده و برای پیروی از روند اقتصاد دیجیتال، باید برای خود رقابت‌پذیری قوی‌تر ایجاد کنند.

عوامل موثر بر کارایی حسابرسی

کارایی حسابرسی به زمان مورد نیاز برای انجام یک حجم کار حسابرسی خاص اشاره دارد (زنگ^۵ و همکاران، ۲۰۱۸)، که بیشتر به وسیله تأخیر حسابرسی اندازه‌گیری می‌شود، و عوامل تأثیرگذار آن می‌توانند به عوامل داخلی شرکت و عوامل خارجی شرکت تقسیم شوند. عوامل داخلی که بیشترین تأثیر را بر تأخیر حسابرسی دارند، عمدتاً شامل عملکرد شرکت، کیفیت کنترل داخلی، اندازه شرکت، ریسک مالی، حسابرسی داخلی و غیره می‌باشند. هنگامی که یک شرکت خبرهای خوبی منتشر می‌کند یا یک شرکت عملکرد بهتری را اعلام می‌کند، معمولاً تاریخ اعلام این خبرها زودتر است، به عبارت دیگر تأخیر حسابرسی کمتر است (وو و همکاران، ۲۰۲۲). بیشتر محققان متوجه شده‌اند که هرچه کیفیت کنترل داخلی بالاتر باشد، تأخیر حسابرسی کمتر و کارایی حسابرسی بالاتر خواهد بود (لی^۶ و همکاران، ۲۰۱۵؛ منصف^۷ و همکاران، ۲۰۱۲). با کنترل‌های داخلی با کیفیت بالا، حساب‌رسان می‌توانند زمان حسابرسی را با اجتناب از بررسی‌های جزئی بیش از حد، کاهش دهند. شرکت‌های بزرگ به طور کلی وضعیت کنترل داخلی بهتری دارند و از این رو تأخیر حسابرسی را کاهش می‌دهند. اثرگذاری ارائه‌دهنده‌گان خدمات حسابرسی داخلی نیز بر کارایی حسابرسی تأثیر دارد و کارایی حسابرسی به طور قابل توجهی بهبود می‌یابد زمانی که ارائه‌دهنده از یک شرکت

1. Chen

2. Coleman

3. Piccinini

4. Moll & Yigitbasioglu

5. Zeng

6. Li

7. Munsif

حسابرسی رتبه الف یا برتر باشد (باتوا^۱ و همکاران، ۲۰۱۹). مورثی^۲ و همکاران (۲۰۲۳) متوجه شدند که یکپارچگی سیستم حسابداری مشتری (به عبارت دیگر، تعداد زیادی از مشتریان که از سیستم‌های حسابداری مشابه استفاده می‌کنند) به طور مستقیم با کارایی حسابرسی مرتبط است.

در خصوص عوامل خارجی، اولاً در سطح شرکت‌های حسابرسی، حسابرسی میان‌مدت شرکت‌ها (لی و همکاران، ۲۰۱۶) باعث کاهش تأخیر حسابرسی می‌شود و ساختار و عملکرد تیم حسابرسی نیز به طور معینی بر کیفیت و کارآمدی حسابرسی تأثیر می‌گذارد (کامران^۳ و همکاران، ۲۰۱۸). ثانیاً، ارتباطات اطلاعاتی مؤثر می‌تواند کارآمدی حسابرسی را بهبود بخشد (ژنگ و همکاران، ۲۰۲۲). ارتباطات مؤثر بین حساب‌رسان قبلی و جانشینان می‌تواند کارآمدی حسابرسی را بهبود بخشد. در حقیقت این امر منجر به انتشار دانش در بین عملیات حسابرسی مختلف می‌شود که می‌تواند کارآمدی حسابرسی را بهبود بخشد (کانگ^۴ و همکاران، ۲۰۲۲). ثالثاً، عوامل خارجی مانند رسانه‌ها و وقایع غیرمنتظره همچنین بر کارآمدی حسابرسی تأثیر خواهند داشت. رسانه‌ها نقش مهمی به عنوان پل ارتباطی بین شرکت‌ها و سایر ذینفعان ایفا می‌کنند (لنگ و ژانگ^۵، ۲۰۲۴). علاوه بر این، وقوع رویدادهای غیرمنتظره معمولاً باعث افزایش تأخیر حسابرسی می‌شود. به عنوان مثال، کرونا منجر به افزایش عمومی تأخیر حسابرسی شرکت‌ها گردید (کالیگیوری^۶ و همکاران، ۲۰۲۰).

فرضیه‌های پژوهش

کلان داده، بلاک چین، هوش مصنوعی و محاسبات ابری معمولاً فناوری‌هایی هستند که توسط شرکت‌ها در فرایند دیجیتالی‌سازی استفاده می‌شوند (مول و ییگیتباسیوغلو، ۲۰۱۹؛ آکتر و همکاران، ۲۰۲۲). این مطالعه با ترکیب کاربرد این فناوری‌های دیجیتال، مکانیسم تأثیر تحول دیجیتال شرکت را بر کارایی حسابرسی تجزیه و تحلیل می‌کند. در واقع تحول دیجیتال سازمانی بر کارایی حسابرسی می‌تواند تأثیر مثبت یا منفی داشته باشد.

اثر مثبت، تحول دیجیتال سازمانی می‌تواند در دسترس بودن اطلاعات را افزایش دهد، شفافیت اطلاعات شرکت را بهبود بخشد و کارایی حسابرسی را ارتقا دهد. استفاده از سیستم‌های فناوری اطلاعات به عنوان مثال (ERP)، کسب اطلاعات مورد نیاز را برای شرکت‌ها آسان‌تر می‌کند، که به تقویت انتقال اطلاعات و ارتباطات در داخل و خارج از سازمان کمک می‌کند (وارن و همکاران، ۲۰۱۵). استفاده از فناوری‌های نوظهور در فرایند تحول دیجیتال می‌تواند وسعت، قابلیت اطمینان و اتصال داده‌ها را افزایش دهد و شفافیت اطلاعات شرکت را بهبود بخشد همچنین مشکلات حساب‌رسان را برای دستیابی به اطلاعات کاهش می‌دهد و کارایی حسابرسی را بهبود می‌بخشد.

از طرفی، تحول دیجیتال سازمانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا ریسک‌های استراتژیک، عملیاتی و تقلب را کاهش دهند، در نتیجه ریسک‌های حسابرسی کاهش می‌یابد و کارایی حسابرسی افزایش می‌یابد. تحول دیجیتالی شرکت‌ها با افزایش قابلیت نوآوری باعث می‌شود شرکت‌ها بتوانند مزیت‌های رقابتی خود را حفظ کرده و ریسک‌های استراتژیک

¹. Baatwah

². Murthy

³. Cameran

⁴. Kang

⁵. Leng & Zhang

⁶. Caligiuri

خود را در آینده کاهش دهند (لنگ و ژانگ، ۲۰۲۴). سرمایه‌گذاری مناسب در فناوری‌های اطلاعات، شناسایی، ارزیابی و کاهش ریسک‌ها را در شرکت‌ها تسهیل می‌کند (برنان^۱ و همکاران، ۲۰۱۹)، تکنیک‌های نظارت بر کنترل داخلی را افزایش می‌دهد و احتمال کمبودهای عمده را کاهش می‌دهد (ماصلی^۲ و همکاران، ۲۰۱۰).

تحول دیجیتال شرکت‌ها به حساب‌رسان خارجی کمک می‌کند تا قابلیت اطمینان و هوشمندی فرآیند حساب‌رسی را افزایش دهند. در سال‌های اخیر، حساب‌رسان استفاده از ابزارهای حساب‌رسی هوشمند را تجربه کرده‌اند. دیجیتالی‌سازی شرکت‌ها می‌تواند راحتی و جامعیت دسترسی حساب‌رسان به داده‌ها را افزایش داده و امکان اجرای حساب‌رسی قابل اعتمادتر و هوشمندانه‌تر را برای حساب‌رسان فراهم کند. روش‌های حساب‌رسی هوشمند و قابل اعتماد با رهایی حساب‌رسان از وظایف ساده و بسیار تکراری به رویه‌های اثربخش، کارایی حساب‌رسی را بهبود می‌بخشد (لنگ و ژانگ، ۲۰۲۴).

اثر منفی، اولاً، تحول دیجیتال سازمانی، پیچیدگی سیستم‌ها را افزایش می‌دهد، شفافیت اطلاعات را کاهش می‌دهد و منجر به کاهش کارایی حساب‌رسی می‌شود. دگرگونی دیجیتالی شرکت‌ها نیاز به تغییرات سازمانی و استراتژیک دارد (پیسینی و همکاران، ۲۰۱۵)، که پیچیدگی کسب‌وکار شرکت را افزایش می‌دهد و تغییرات پرسنلی بزرگ‌تری ایجاد می‌کند و در نتیجه یک محیط اطلاعاتی ناپایدار در سازمان ایجاد می‌کند. در تشخیص سستی، اندازه‌گیری و گزارش‌دهی ممکن است نتواند با منابع مالی دیجیتالی موجود سازگار شود (اپلباوم و همکاران، ۲۰۱۷) برای مثال، اینکه آیا و چگونه منابع داده‌ای جدید تولید شده را می‌توان شناسایی، اندازه‌گیری و افشا کرد، در حال حاضر نمی‌توان با استانداردهای حسابداری سستی پاسخ داد. اینها چالش‌های جدیدی را برای کار حسابداران به ارمغان می‌آورد و بر به موقع بودن و قابلیت اطمینان اطلاعات حسابداری تأثیر می‌گذارد. همه این مسائل اخلاقی باعث کاهش شفافیت اطلاعات شرکت می‌شود و حساب‌رسان را ملزم به صرف زمان و تلاش بیشتر برای جمع‌آوری شواهد حساب‌رسی کافی و مناسب‌تر می‌کند که این امر کارایی حساب‌رسی را کاهش می‌دهد.

ثانیاً، تحول دیجیتالی شرکت‌ها دارای ریسک‌های استراتژیک خود است و فرآیند تحول دیجیتال خطر عدم اطمینان عملیاتی و همچنین افزایش ریسک استفاده شرکت‌ها از ابزارهای پیشرفته برای ارتکاب کلاهبرداری را افزایش می‌دهد که در نتیجه خطرات حساب‌رسی افزایش می‌یابد و منجر به کاهش کارایی حساب‌رسی می‌شود. در واقع از نظر ریسک استراتژیک، تحول دیجیتال سازمانی شامل طیف کاملی از تغییرات در فناوری، منابع، منابع انسانی و سیستم‌ها است که ذاتاً خطرناک و نامطمئن است. علاوه بر این، محیط فعلی پیچیده و بی‌ثبات است و در صورتی که شرکت نتواند انتخاب‌های استراتژیک درستی را انجام دهد، تحول دیجیتال با ریسک استراتژیک بالایی مواجه خواهد شد.

ثالثاً، زمانی که ساخت و ساز دیجیتالی‌سازی شرکت‌های حساب‌رسی نسبت به سایر شرکت‌ها عقب‌تر است، ارتباط با کسب و کار شرکت‌های دیجیتالی دشوارتر است. علاوه بر این، تنوع و ماهیت پنهان ابزارهای متقلبان، تشخیص آن را برای حساب‌رسان دشوارتر می‌کند. تحول دیجیتال باعث می‌شود که داده‌های شرکت‌ها در مقایسه با اطلاعات کاغذی، «بدون کاغذ» شوند. داده‌های الکترونیکی احتمال بیشتری دارد که تغییر کنند و استفاده از فناوری‌های کلان داده توسط شرکت‌ها، دشواری حساب‌رس را برای شناسایی و قضاوت در مورد قابلیت اطمینان داده‌ها افزایش می‌دهد (آپلباوم و

^۱. Brennan

^۲. Masli

همکاران، ۲۰۱۷). به طور خلاصه، پس از تحول دیجیتالی شرکت، حسابرسان با بسیاری از مسائل و مشکلات مواجه خواهد شد، که این امر دشواری حسابرسان را برای ارتباط با کسب و کار شرکت افزایش می‌دهد و حسابرسان را ملزم به سرمایه‌گذاری زمان و انرژی بیشتری می‌کند و در نتیجه کارایی حسابرسانی کاهش می‌یابد. بر اساس استدلال‌های فوق، فرضیه‌ی زیر مطرح می‌شود:

فرضیه اول: تحول دیجیتال سازمانی بر کارایی حسابرسانی تأثیر دارد.

تأثیر شایستگی شرکت‌های حسابرسی

شرکت‌های رتبه الف حسابرسی به عنوان معیار صنعت، استانداردهای بالاتر و حرفه‌ای قوی‌تری در انتخاب و آموزش حسابرسان دارند، بنابراین صلاحیت حرفه‌ای حسابرسان شرکت‌های رتبه الف حسابرسی نیز قوی‌تر است (چه^۱ و همکاران، ۲۰۲۰). حسابرسان حرفه‌ای می‌توانند به طور قابل توجهی کارایی حسابرسانی را بهبود بخشند (برازل و آگولیا، ۲۰۰۷). علاوه بر این، شرکت‌های بزرگ حسابرسی به احتمال زیاد روی توسعه ابزارهای تحلیل کاربردی مانند هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری می‌کنند. در حال حاضر شرکت‌های بزرگ حسابرسی، اکثراً دارای ابزارهای حسابرسی هوشمند مبتنی بر کلان داده، هوش مصنوعی و سایر فناوری‌ها هستند که می‌توانند به طور مؤثر به حسابرسان کمک کنند تا پاسخگوی حسابرسانی عملیات پیچیده شرکت‌ها باشند. در مقایسه با «شرکت‌های رتبه الف»، شرکت‌های حسابداری کوچک و متوسط از نظر استعداد، سرمایه و بینش صنعت در مضیقه هستند. در واقع اثرگذاری ارائه‌دهندگان خدمات حسابرسی نیز بر کارایی حسابرسانی تأثیر دارد و کارایی حسابرسانی به طور قابل توجهی بهبود می‌یابد زمانی که ارائه‌دهنده از یک شرکت حسابرسانی رتبه الف یا برتر باشد (باتوا و همکاران، ۲۰۱۹). بر اساس استدلال‌های فوق، فرضیه زیر مطرح می‌شود:

فرضیه دوم: زمانی که شرکت‌ها توسط شرکت‌های حسابرسانی رتبه الف (غیر رتبه الف) حسابرسانی می‌شوند، تأثیر تحول دیجیتال شرکت بر افزایش (کاهش)، کارایی حسابرسانی آشکارتر است.

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از لحاظ هدف کاربردی و از لحاظ رابطه بین متغیرها، پژوهشی توصیفی از نوع همبستگی است. داده‌ها و اطلاعات بکار رفته از نوع تاریخی و پس رویدادی است. جامعه آماری این پژوهش کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. نمونه آماری پژوهش مشتمل بر کلیه شرکت‌هایی است که از ابتدای سال ۱۳۹۵ تا پایان ۱۴۰۲ در بورس فعال بوده و حائز شرایطی به این ترتیب می‌باشند:

- ۱- طی بازه زمانی پژوهش عضویت آنها در بورس اوراق بهادار تهران تداوم داشته باشد.
- ۲- داده‌های مورد نیاز پژوهش برای آنها در بازه زمانی پژوهش در دسترس باشد.
- ۳- جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌گری مالی، هلدینگ، بانک و لیزینگ نباشند.
- ۴- پایان سال مالی شرکت‌ها طی بازه پژوهش تغییر نکرده باشد و منتهی به پایان اسفند ماه باشد.

^۱. Che

^۲. Brazel & Agolia

در نهایت پس از اعمال شروط فوق، تعداد ۱۴۱ شرکت (معادل ۱۱۲۸ سال-شرکت) به عنوان نمونه آماری انتخاب شدند. برای گردآوری داده‌ها از بانک اطلاعاتی ره‌آورد نوین و گزارش‌های منتشر شده در کدال استفاده شد. فرضیه‌های پژوهش بر اساس داده‌های ترکیبی و با استفاده از مدل‌های رگرسیون چند متغیره آزمون شدند.

مدل رگرسیونی و نحوه اندازه‌گیری متغیرهای مدل

در بخش اول، مطالعه حاضر به بررسی اثر تحول دیجیتال شرکت بر کارایی حسابرسی در بین شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شد که برای این منظور و به پیروی از (ژو^۱ و همکاران، ۲۰۲۲) از مدل رگرسیونی زیر استفاده می‌شود.

$$ADEL_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIGIT_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 LEV_{it} + \beta_4 BIND_{it} + \beta_5 CON_{it} + \beta_6 ROA_{it} + \beta_7 LOSS_{it} + \beta_8 OPIN_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

متغیر وابسته:

کارایی حسابرسی (ADEL): متغیر وابسته در مطالعه حاضر کارایی حسابرسی شرکت‌هاست که برای اندازه‌گیری آن به پیروی از مطالعات پیشین در این حوزه (بامبر و همکاران، ۱۹۹۳؛ ابوت^۲ و همکاران، ۲۰۱۲؛ لنگ و ژانگ، ۲۰۲۴) از شاخص تاخیر در گزارش‌های حسابرسی استفاده می‌شود. به این ترتیب، تاخیر در گزارش حسابرسی برابر است با لگاریتم طبیعی اختلاف بین پایان سال مالی و تاریخ انتشار صورت‌های مالی شرکت.

متغیر مستقل:

تحول دیجیتال (DIGIT): شاخص‌هایی که با فراوانی کلمات کلیدی در گزارش‌ها نشان داده می‌شوند تا دیجیتالی شدن شرکت‌های فهرست شده را منعکس کنند. در این پژوهش از «فناوری هوش مصنوعی»، «بلاک چین»، «رایانش ابری»، «فناوری کلان داده» و «فناوری دیجیتال» به عنوان شاخص‌های دیجیتالی شدن شرکت‌ها استفاده می‌شود. در واقع متغیر مستقل در مطالعه حاضر تحول دیجیتال شرکت است که برای اندازه‌گیری آن از یک به علاوه لگاریتم طبیعی فراوانی کلمات مربوط به تحول دیجیتال در گزارش‌های سالانه برای اندازه‌گیری درجه تحول دیجیتال سازمانی استفاده می‌شود (وو و همکاران، ۲۰۲۲؛ چن و سرینیواسان^۳، ۲۰۲۴؛ لنگ و ژانگ، ۲۰۲۴).

متغیرهای کنترلی:

به پیروی از مطالعات پیشین در این حوزه (ژانگ و همکاران، ۲۰۲۱؛ لو و ژائو، ۲۰۲۴؛ لنگ و ژانگ، ۲۰۲۴) اثر متغیرهای زیر در مدل رگرسیونی کنترل شده است:

اندازه شرکت (SIZE): برابر است با لگاریتم طبیعی فروش شرکت در پایان سال مالی.

اهرم مالی (LEV): برابر است با نسبت کل بدهی‌ها به فروش شرکت در پایان سال مالی.

استقلال هیئت مدیره (BIND): برابر است با نسبت کل مدیران غیرموظف به کل اعضای هیئت مدیره شرکت در پایان سال مالی.

¹. Xu

². Abbott

³. Chen & Srinivasan

تمرکز مالکیت (CON): برابر است با سهام تحت تملک بزرگ‌ترین سهام‌دار شرکت به کل سهام شرکت در پایان سال مالی.

سودآوری (ROA): برابر است با نسبت سود خالص به کل دارایی‌های شرکت در پایان سال مالی.
 زیان شرکت (LOSS): متغیر دوگانه که وقتی شرکت در دوره جاری گزارش زیان کرده باشد عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر در نظر گرفته می‌شود.

اظهار نظر حسابرس (OPIN): متغیر دوگانه که وقتی حسابرس اظهار نظر مشروط صادر کرده باشد عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر در نظر گرفته می‌شود.

در بخش دوم، مطالعه حاضر به بررسی نقش تعاملی شایستگی شرکت‌های حسابرسی بر ارتباط تحول دیجیتال شرکتی بر کارایی حسابرسی می‌پردازد که برای این منظور و به پیروی از (لوگلی^۱ و برتاجینی، ۲۰۲۳) از مدل رگرسیونی زیر استفاده می‌شود.

$$ADEL_{it} = \beta_0 + \beta_1 DIGIT_{it} + \beta_2 BIG_{it} + \beta_3 NONBIG_{it} + \beta_4 DIGIT * BIG_{it} + \beta_5 DIGIT * NONBIG_{it} + \beta_6 SIZE_{it} + \beta_7 LEV_{it} + \beta_8 BIND_{it} + \beta_9 CON_{it} + \beta_{10} ROA_{it} + \beta_{11} LOSS_{it} + \beta_{12} OPIN_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

متغیرهای تعاملی:

نوع حسابرس (BIG): در صورتی که شرکت توسط موسسات حسابرسی رتبه کیفی الف حسابرسی شده باشد برابر ۱ و در غیر این صورت ۰ است.

نوع حسابرس (NONBIG): در صورتی که شرکت توسط موسسات حسابرسی رتبه کیفی غیر الف حسابرسی (موسسات حسابرسی رتبه کیفی ب، ج و د) شده باشد برابر ۱ و در غیر این صورت ۰ است.

DIGIT * BIG و DIGIT * NONBIG متغیرهای تعاملی هستند. بقیه‌ی متغیرها همانند متغیرهای توصیف شده برای معادله‌ی (۱) اندازه‌گیری می‌شوند.

یافته‌های پژوهش

به منظور بررسی مشخصات عمومی متغیرها و تجزیه و تحلیل دقیق آن‌ها، آشنایی با آمار توصیفی مربوط به متغیرها لازم است. جدول ۱، آمار توصیفی داده‌های مربوط به متغیرهای مورد استفاده در پژوهش را نشان می‌دهد. نتایج به دست آمده در بخش آمار توصیفی نشان می‌دهند که برای مثال میانگین کارایی حسابرسی (یا همان تاخیر در گزارش‌های حسابرسی) شرکت‌ها ۴/۳۵۵ بوده که بالاترین آن ۵/۹۰۰ و پایین‌ترین آن ۲/۹۹۶ می‌باشد. همچنین، تحول دیجیتالی به طور میانگین ۵۶ درصد بوده که بالاترین آن ۱/۳۸۷ و پایین‌ترین آن صفر (تنها یک مورد در صورت‌های مالی) می‌باشد. از طرفی به طور کلی معیارهای پراکندگی، انحراف معیار می‌باشد. با توجه به جدول فوق، این مقدار برای متغیر کارایی حسابرسی ۰/۳۶۲ است. به این ترتیب آمار توصیفی متغیرهای پژوهش مطابق با جدول ۱ می‌باشد.

^۱. Lugli & Bertacchini

جدول ۱. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نام متغیر	نماد	میانگین	میانه	پیشینه	کمینه	انحراف معیار
کارایی حسابرسی	ADEL	۴/۳۵۵	۴/۴۳۱	۵/۹۰۰	۲/۹۹۶	۰/۳۶۲
تحول دیجیتالی	DIGIT	۰/۵۶۴	۰/۶۹۳	۱/۳۸۷	۰/۰۰۰	۰/۵۲۷
نوع حسابرس	NONBIG	۰/۱۳۰	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۳۳۷
نوع حسابرس	BIG	۰/۲۲۳	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۴۱۶
اندازه شرکت	SIZE	۱۴/۶۴۲	۱۴/۴۲۹	۲۰/۷۶۹	۱۰/۵۳۳	۱/۵۴۰
اهرم مالی	LEV	۰/۵۴۲	۰/۵۴۴	۰/۹۸۹	۰/۰۱۳	۰/۲۰۳
استقلال هیئت مدیره	BIND	۰/۵۷۱	۰/۶۰۰	۱/۰۰۰	۰/۲۰۰	۰/۱۸۳
تمرکز مالکیت	CON	۰/۴۸۲	۰/۵۰۳	۰/۹۶۰	۰/۰۰۰	۰/۲۱۱
سودآوری	ROA	۰/۰۸۹	۰/۰۸۲	۰/۶۳۴	۰/۴۶۳	۰/۱۲۳
زیان شرکت	LOSS	۰/۱۵۱	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۳۵۸
اظهاری نظر حسابرسان	OPIN	۰/۴۹۲	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۵۰۰
نام متغیر	نماد	برابر است با صفر	برابر است با یک			
نوع حسابرس	NONBIG	۹۸۱	۱۴۷			
زیان شرکت	LOSS	۹۵۸	۱۷۰			
اظهاری نظر حسابرسان	OPIN	۵۷۲	۵۵۶			
نوع حسابرس	BIG	۸۷۶	۲۵۲			

منبع: یافته‌های پژوهش

تحلیل‌های رگرسیون چندمتغیره

برای تخمین بهترین مدل با استفاده از یکی از روش‌های اثرات مشترک، اثرات ثابت و اثرات تصادفی، از آزمون F لیمر و در صورت لزوم از آزمون هاسمن استفاده می‌شود. در این پژوهش در ابتدا برای انتخاب بین روش داده‌های ترکیبی و روش داده‌های تابلویی از آزمون F لیمر استفاده شده است و با توجه به نتایج دو آزمون انجام شده (F و هاسمن) در هر دو آزمون احتمال بدست آمده کمتر از ۵ درصد بوده و بنابراین باید در مدل رگرسیونی مربوطه از داده‌های پنل و روش اثرات ثابت استفاده شود.

همانطور که در جدول ۲ مشاهده می‌شود، برای بررسی درستی مدل، از معیارهای ضریب تعیین (R^2) و دوربین واتسون (D-W) و برای بررسی معنی داری مدل نیز از آماره F استفاده می‌شود. همان طور که در جدول ۲ مشاهده می‌شود، مقدار ضریب تعیین در دو سطح، بدین معنی است که قدرت توضیح دهنده و برازش مدل در سطح خوبی قرار دارد. آماره دوربین-واتسون در بازه ۱/۵ تا ۲/۵ نشان دهنده عدم وجود خود همبستگی از مرتبه اول می‌باشد، در نتیجه خود همبستگی از مرتبه اول در جزء خطای مدل وجود ندارد. در نهایت مقدار احتمال آماره F به ترتیب برابر با ۰/۰۰۰ می‌باشد. جدول ۲ ضرایب برآورد شده رگرسیون‌های معادله‌ی (۱) را نشان می‌دهد.

جدول ۲. تخمین نهایی مدل رگرسیونی اول پژوهش

متغیرها	نماد	ضریب	انحراف استاندارد	آماره تی	معناداری
ضریب ثابت	C	۰/۴۷۱	۰/۰۳۲	۱۴/۹۱۹	۰/۰۰۰
تحول دیجیتال	DIGIT	۰/۰۵۲	۰/۰۲۰	۲/۵۵۰	۰/۰۱۱
اندازه شرکت	SIZE	۰/۰۴۲	۰/۰۲۰	۲/۱۱۳	۰/۰۳۵
اهرم مالی	LEV	-۰/۳۳۱	۰/۱۱۶	-۲/۸۵۳	۰/۰۰۴
استقلال هیئت مدیره	BIND	۰/۰۵۴	۰/۰۲۲	۲/۴۶۱	۰/۰۱۴
تمرکز مالکیت	CON	-۰/۲۰۹	۰/۱۰۶	-۱/۹۶۸	۰/۰۴۹
سودآوری	ROA	-۰/۲۰۳	۰/۲۸۲	-۷/۲۱۱	۰/۰۰۰
زیان شرکت	LOSS	-۰/۲۱۲	۰/۱۰۱	-۲/۱۰۲	۰/۰۳۶
اظهارنظر حسابرسان	OPIN	-۰/۵۳۱	۰/۰۶۹	-۹/۰۶۷	۰/۰۰۰
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۴۸۷			
آماره F		۱۷/۰۵۳			
سطح معناداری		۰/۰۰۰			

منبع: یافته‌های پژوهش

با توجه به اینکه متغیر مستقل تحول دیجیتال شرکت (DIGIT) دارای سطح معناداری کمتر از ۵ درصد است از این رو می‌توان گفت که تحول دیجیتال شرکت بر کارایی حسابرسی شرکت تأثیر معناداری دارد. علاوه بر این، ضریب به دست آمده برای تحول دیجیتالی مثبت است که نشان می‌دهد با افزایش سطح تحول دیجیتال، تاخیر در گزارش حسابرسی شرکت‌ها افزایش پیدا کرده و در نهایت کارایی حسابرسی کاهش می‌کند. در واقع هر چه درجه تحول دیجیتال سازمانی بالاتر باشد، تاخیر حسابرسی جدی تر و بازده حسابرسی پایین تر است.

از نتایج رگرسیون مدل ۲ در جدول ۳، واضح است که تأثیر تحول دیجیتال شرکت در افزایش کارایی حسابرسی تنها زمانی تحقق می‌یابد که ممیزی‌ها توسط شرکت‌های رتبه الف حسابرسی انجام شود. دلیل این نتیجه ممکن است این باشد که حسابرسان با صلاحیت حرفه‌ای قوی و شرکت‌های حسابرسی با درجه بیشتری از دیجیتالی سازی می‌توانند به طور موثر با وضعیت پیچیده شرکت‌هایی که در حال تغییر دیجیتال هستند، کنار بیایند، بنابراین تأثیر تحول دیجیتال شرکت‌ها در جهت بهبود کارایی حسابرسی افزایش می‌یابد.

ضریب برآوردی متغیر هم افزایی DIGIT*BIG در جدول بالا نشان‌دهنده وجود رابطه منفی و معنی‌دار میان تحول دیجیتال شرکتی* موسسات حسابرسی رتبه کیفی الف با کارایی حسابرسی در سطح خطای ۰/۰۵ است. زیرا میزان p -value محاسبه شده برای ضریب این متغیر مستقل تحقیق، کمتر از ۰/۰۵ بدست آمده است. یعنی موسسات حسابرسی رتبه کیفی الف رابطه مثبت بین تحول دیجیتال شرکتی و کارایی حسابرسی را خنثی می‌کند. بنابراین فرضیه دوم پژوهش تأیید می‌شود.

جدول ۳. تخمین نهایی مدل رگرسیونی دوم پژوهش

نام متغیر	نماد	ضرایب برآوردی	انحراف برآورد	آماره t	سطح معناداری
ضریب ثابت	C	۰/۶۴۰	۰/۱۷۴	۳/۶۸۳	۰/۰۳۷
تحول دیجیتال	DIGIT	۰/۲۹۰	۰/۰۴۳	۶/۷۶۷	۰/۰۰۳
نوع حسابرس	NONBIG	۰/۶۸۶	۰/۱۲۰	۵/۶۶۹	۰/۰۱۲
نوع حسابرس	BIG	-۰/۶۴۸	۰/۱۰۴	-۶/۲۳۱	۰/۰۱۳
متغیر تعاملی	DIGIT * NONBIG	۰/۶۵۲	۰/۱۷۴	۳/۷۴۷	۰/۰۲۷
متغیر تعاملی	DIGIT * BIG	-۲/۰۶۲	۰/۴۳۲	-۴/۷۷۳	۰/۰۱۲
اندازه شرکت	SIZE	-۰/۴۸۱	۰/۱۵۱	-۳/۱۸۵	۰/۰۲۶۹
اهرم مالی	LEV	-۰/۲۸۱	۰/۰۳۲	-۸/۷۸۱	۰/۰۰۰۵
استقلال هیئت مدیره	BIND	-۰/۷۱۴	۰/۱۰۳	-۶/۹۳۲	۰/۰۰۲
تمرکز مالکیت	CON	۰/۱۰۲	۰/۰۲۵	۴/۰۷۱	۰/۰۳۵
سودآوری	ROA	-۰/۳۰۶	۰/۰۷۵	-۴/۰۸۵	۰/۰۴۰
زیان شرکت	LOSS	-۰/۵۰۳	۰/۰۹۶	-۵/۲۳۹	۰/۰۱۶
دوربین - واتسون		ضریب تعیین	ضریب تعیین تعدیل شده	آماره F	سطح معناداری
۱/۸		۰/۶۹	۰/۶۷	۵۳/۰۲۲	۰/۰۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

بحث و نتیجه‌گیری

این پژوهش تأخیر حسابرسی را به عنوان یک متغیر جهت اندازه‌گیری کارایی حسابرسی در نظر گرفت و شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران را از سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۲ به عنوان نمونه جهت مطالعه تأثیر تحول دیجیتال شرکت بر کارایی حسابرسی با در نظر گرفتن نقش شایستگی شرکت‌های حسابرسی در نظر گرفت. نتایج نشان می‌دهد که تحول دیجیتال سازمانی باعث تشدید تأخیر حسابرسی و کاهش کارایی حسابرسی می‌شود. از یک طرف، ممکن است بیشتر شرکت‌ها در ایران هنوز در مراحل اولیه تحول دیجیتال باشند و چالش‌هایی که در فرآیند تحول با آن‌ها مواجه می‌شوند برطرف نشده باشد. از سوی دیگر، ممکن است شایستگی‌های شرکت‌های حسابرسی به خصوص از منظر دیجیتالی سازی کافی نباشد و حسابرسان در مواجهه با چالش‌های فناوری‌های جدید و پیچیدگی داده‌های ناشی از تحول دیجیتال شرکت‌ها، نتوانند کار حسابرسی را به طور مؤثر و منظم تکمیل کنند که در نتیجه کارایی حسابرسی کاهش می‌یابد. از این رو این مطالعه تأثیر تعدیل‌کننده شایستگی شرکت‌های حسابرسی را نیز در ارتباط با تحول دیجیتال و کارایی حسابرسی تجزیه و تحلیل نمود. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که وقتی واحدهای حسابرسی «غیر رتبه الف» هستند، تأثیر تحول دیجیتال شرکت بر کاهش کارایی حسابرسی آشکارتر است. این نتیجه با تحقیقات موجود (لوگلی و برتاجینی، ۲۰۲۳)، تایید می‌کند که دیجیتالی‌سازی شکاف بین شرکت‌های حسابرسی را افزایش می‌دهد و شرکت‌های رتبه الف تمایل دارند بهتر از مزایای ارائه شده توسط فناوری‌های دیجیتال استفاده کنند. از نتایج

این پژوهش می‌توان استنباط نمود که شایستگی بالای شرکت‌های حسابرسی می‌تواند اثرات منفی تحول دیجیتالی شرکت‌ها را بر کارایی حسابرسی کاهش دهد.

فناوری‌های نوظهور فرصت‌ها و همچنین چالش‌هایی را به همراه دارند، و این مطالعه تأثیرات نامطلوب تحول دیجیتال سازمانی را بر کارایی حسابرسی شناسایی می‌کند و بینش‌هایی را در مورد چگونگی بهبود کارایی حسابرسی در زمینه تحول دیجیتال سازمانی به ارمغان می‌آورد. اولاً، شرکت‌های حسابرسی باید ارتقای تحول دیجیتالی خود را تقویت کنند تا بتوانند حسابرسی شرکت‌ها را بهتر انجام دهند و به کیفیت و کارایی حسابرسی بالاتری دست یابند. ثانیاً، با توجه به پیشرفت فناوری‌های دیجیتال، شرکت‌ها باید فناوری‌های استفاده شده را شفاف‌سازی کنند و کدهای رفتاری را در اسرع وقت تدوین کنند.

محدودیت‌های این مطالعه عبارتند از اینکه تحول دیجیتال در حدود سال ۲۰۱۵ به طور گسترده مورد اشاره قرار گرفت و اکثر شرکت‌ها در ایران در حال حاضر در مرحله اولیه تحول دیجیتال هستند. نمی‌توان رد کرد که نتایج تجربی این مطالعه محصول یک دوره خاص در این مرحله است و اثرات بلندمدت دگرگونی دیجیتال نیازمند تحقیقات بیشتر برای بررسی و تأیید بیشتر است. دوم، اینکه مطالعه تأثیر تحول دیجیتال شرکت‌ها را بر کارایی حسابرسی با شاخص‌های جامع ساخته شده با روش‌های متن‌کاوی بررسی کرد و تحقیقات آینده می‌تواند تأثیر فناوری‌های دیجیتال مختلف بر شرکت‌ها و رفتارهای حسابرسی را بررسی کند.

فهرست منابع

افسای، اکرم (۱۴۰۳). فراترکیب عوامل موثر بر اتخاذ فناوری در حسابرسی. پژوهش‌های حسابرسی حرفه‌ای، ۴(۱۶)، ۳۷-۸. doi: 10.22034/jpar.2024.2009391.1204

درویشی، محمدعلی و بهرامی، علی (۱۴۰۲). تحول دیجیتال شرکتی چگونه بر سطح اجتناب از مالیات شرکتی تأثیر می‌گذارد؟ (شواهد تجربی از شرکت‌های گردشگری چینی ثبت شده). ششمین کنفرانس بین‌المللی تحولات نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری، تهران. <https://civilica.com/doc/1861675>

زارع، حمید، حاجیه‌ها، زهره، و کیقبادی، امیررضا (۱۴۰۳). بررسی تأثیر استفاده از هوش مصنوعی بر کیفیت فرایند حسابرسی صورت‌های مالی. پژوهش‌های حسابرسی حرفه‌ای، ۴(۱۶)، ۳۸-۶۵. doi: 10.22034/jpar.2024.2011220.1224

رجائی، امید و خیامی، سیدرئوف و خیامی، سیدعلیرضا (۱۴۰۱). بلوغ دیجیتال در سازمان‌های کوچک و متوسط: مرور ابعاد مورد توجه، چالش‌ها و ضرورت‌ها. ششمین همایش ملی پیشرفت‌های معماری سازمانی، تهران. <https://civilica.com/doc/1672749>

Abbott, L. J., Parker, S., & Peters, G. F. (2012). Internal audit assistance and external audit timeliness. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(4), 3-20. doi: 10.2308/ajpt-10296

Afsay, A. (2024). A meta-synthesis of factors affecting the adoption of technology in the auditing. *Professional Auditing Research*, 4(16), 8-37. doi: 10.22034/jpar.2024.2009391.1204 [In Persian]

- Akter, S., Michael, K., Uddin, M. R., McCarthy, G., & Rahman, M. (2022). Transforming business using digital innovations: The application of AI, blockchain, cloud and data analytics. *Annals of Operations Research*, 1-33. doi: [10.1007/s10479-020-03620-w](https://doi.org/10.1007/s10479-020-03620-w)
- Appelbaum, D., Kogan, A., & Vasarhelyi, M. A. (2017). Big data and analytics in the modern audit engagement: Research needs. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(4), 1-27. doi: [10.2308/ajpt-51684](https://doi.org/10.2308/ajpt-51684)
- Baatwah, S. R., Al-Ebel, A. M., & Amrah, M. R. (2019). Is the type of outsourced internal audit function provider associated with audit efficiency? Empirical evidence from Oman. *International Journal of Auditing*, 23(3), 424-443. doi: [10.1111/ijau.12170](https://doi.org/10.1111/ijau.12170)
- Bamber, E. M., Bamber, L. S., & Schoderbek, M. P. (1993). Audit structure and other determinants of audit report lag: An empirical analysis. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 12(1). <https://www.proquest.com/docview/216739816>
- Brazel, J. F., & Agoglia, C. P. (2007). An examination of auditor planning judgements in a complex accounting information system environment. *Contemporary Accounting Research*, 24(4), 1059-1083. doi: [10.1506/car.24.4.1](https://doi.org/10.1506/car.24.4.1)
- Brennan, N. M., Subramaniam, N., & Van Staden, C. J. (2019). Corporate governance implications of disruptive technology: An overview. *The British Accounting Review*, 51(6), 100860. doi: [10.1016/j.bar.2019.100860](https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.100860)
- Caligiuri, P., De Cieri, H., Minbaeva, D., Verbeke, A., & Zimmermann, A. (2022). International HRM insights for navigating the COVID-19 pandemic: Implications for future research and practice. In *Crises and Disruptions in International Business: How Multinational Enterprises Respond to Crises* (pp. 417-454). Cham: Springer International Publishing. doi: [10.1007/978-3-030-80383-4_17](https://doi.org/10.1007/978-3-030-80383-4_17)
- Cameran, M., Ditillo, A., & Pettinicchio, A. (2018). Audit team attributes matter: How diversity affects audit quality. *European Accounting Review*, 27(4), 595-621. doi: [10.1080/09638180.2017.1307131](https://doi.org/10.1080/09638180.2017.1307131)
- Che, L., Hope, O. K., & Langli, J. C. (2020). How big-4 firms improve audit quality. *Management Science*, 66(10), 4552-4572. doi: [10.1287/mnsc.2019.3370](https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3370)
- Chen, W., & Srinivasan, S. (2024). Going digital: Implications for firm value and performance. *Review of Accounting Studies*, 29(2), 1619-1665. doi: [10.1007/s11142-023-09753-0](https://doi.org/10.1007/s11142-023-09753-0)
- Chen, X., Cho, Y. H., Dou, Y., & Lev, B. (2022). Predicting future earnings changes using machine learning and detailed financial data. *Journal of Accounting Research*, 60(2), 467-515. doi: [10.1111/1475-679X.12429](https://doi.org/10.1111/1475-679X.12429)
- Chi, M., Ye, D., Wang, J., & Zhai, S. (2020). How can Chinese SMEs improve the new product development performance? From the perspective of digital empowerment. *Nankai Business Review*, 23(03), 63-75.
- Coleman, B., Merkley, K., & Pacelli, J. (2022). Human versus machine: A comparison of robo-analyst and traditional research analyst investment recommendations. *The Accounting Review*, 97(5), 221-244. doi: [10.2308/TAR-2020-0096](https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0096)
- Darvishi, M. A., & Bahrami, A. (2023). How does corporate digital transformation affect the level of corporate tax avoidance? (Empirical evidence from registered Chinese tourism companies). *6th International Conference on New Developments in Management, Economics and Accounting, Tehran*. <https://civilica.com/doc/1861675> [In Persian]
- Kang, J.K., Lennox, C., Pandey, V. (2022). Client concerns about information spillovers from sharing audit partners. *J. Account. Econ.* 73 (1), 101434. doi: [10.1016/j.jacceco.2021.101434](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2021.101434)

- Leng, A., & Zhang, Y. (2024). The effect of enterprise digital transformation on audit efficiency—Evidence from China. *Technological Forecasting and Social Change*, 201, 123215. doi: [10.1016/j.techfore.2024.123215](https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123215)
- Li, Y.M., Chu, Y.W., & Yang, Z.H. (2015). Study on influencing factors of annual report audit delay: from the perspective of internal control quality group. *The Chinese Certified Public Accountant* .6, 50–56. doi: [10.1016/j.jms.2014.12.013](https://doi.org/10.1016/j.jms.2014.12.013)
- Lugli, E., & Bertacchini, F. (2023). Audit quality and digitalization: some insights from the Italian context. *Meditari Accountancy Research*, 31(4), 841-860. doi: [10.1108/MEDAR-08-2021-1399](https://doi.org/10.1108/MEDAR-08-2021-1399)
- Lou, P., & Zhou, X. (2024). Digital transformation, green innovation, and audit fees. *Frontiers in Environmental Science*, 12, 1323282. doi: [10.3389/fenvs.2024.1323282](https://doi.org/10.3389/fenvs.2024.1323282)
- Masli, A., Peters, G. F., Richardson, V. J., & Sanchez, J. M. (2010). Examining the potential benefits of internal control monitoring technology. *The Accounting Review*, 85(3), 1001-1034. doi: [10.2308/accr.2010.85.3.1001](https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.1001)
- Moll, J., & Yigitbasioglu, O. (2019). The role of internet-related technologies in shaping the work of accountants: New directions for accounting research. *The British accounting review*, 51(6), 100833. doi: [10.1016/j.bar.2019.04.002](https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.04.002)
- Munsif, V., Raghunandan, K., & Rama, D. V. (2012). Internal control reporting and audit report lags: Further evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(3), 203-218. doi: [10.2308/ajpt-50190](https://doi.org/10.2308/ajpt-50190)
- Murthy, U. S., Park, J. C., Smith, T., & Whitworth, J. (2023). Audit efficiency and effectiveness consequences of accounting system homogeneity across audit clients: a new form of knowledge spillover?. *The Accounting Review*, 98(2), 389-418. doi: [10.2308/TAR-2020-0609](https://doi.org/10.2308/TAR-2020-0609)
- Nambisan, S., Lyytinen, K., Majchrzak, A., & Song, M. (2017). Digital innovation management. *MIS quarterly*, 41(1), 223-238. <https://www.jstor.org/stable/26629644>
- Nambisan, S., Wright, M., & Feldman, M. (2019). The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research policy*, 48(8), 103773. doi: [10.1016/j.respol.2019.03.018](https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.03.018)
- Piccinini, E., Hanelt, A., Gregory, R., & Kolbe, L. (2015). Transforming industrial business: The impact of digital transformation on automotive organizations. https://web.archive.org/web/20200323000530id_/https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?
- Rajaei, O. & Khayami, S. R., & Khayami, S. A. R. (2022). Digital Maturity in Small and Medium-Sized Organizations: Review of Considerations, Challenges and Necessities. *The Sixth National Conference on Enterprise Architecture Advances, Tehran*. <https://civilica.com/doc/1672749> [In Persian]
- Sun, Q., Sun, Y., & Jiang, J. (2024). Research on the impact of digital transformation of energy enterprises on stock price fluctuation. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, (Preprint), 1-15. doi: [10.3233/JIFS-232161](https://doi.org/10.3233/JIFS-232161)
- Tanyi, P., Raghunandan, K., & Barua, A. (2010). Audit report lags after voluntary and involuntary auditor changes. *Accounting horizons*, 24(4), 671-688. doi: [10.2308/acch.2010.24.4.671](https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.4.671)
- Warner, K. S., & Wäger, M. (2019). Building dynamic capabilities for digital transformation: An ongoing process of strategic renewal. *Long range planning*, 52(3), 326-349. doi: [10.1016/j.lrp.2018.12.001](https://doi.org/10.1016/j.lrp.2018.12.001)
- Warren, J. D., Moffitt, K. C., & Byrnes, P. (2015). How big data will change accounting. *Accounting Horizons*, 29(2), 397-407. doi: [10.2308/acch-51069](https://doi.org/10.2308/acch-51069)
- Wu, K., & Lu, Y. (2023). Corporate digital transformation and financialization: Evidence from Chinese listed firms. *Finance Research Letters*, 57, 104229. doi: [10.1016/j.frl.2023.104229](https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104229)

- Wu, W.Q., Zhao, Y., Su, Z.H., (2022). Corporate IT construction and audit fees — new evidence in the era of digitalization? *Audit. Res.* 225 (01), 106–117. doi: [10.1117/12.2660800](https://doi.org/10.1117/12.2660800)
- Xu, C.Y., Lu, J.Y., Kai, Z., (2022). Study on the path of digital enabling accounting firms to reduce audit risk. *Friends Account.* 19, 12–17. doi: [10.54097/fbem.v9i2.9297](https://doi.org/10.54097/fbem.v9i2.9297)
- Zare, H., Hajiha, Z., & Keyghobadi, A. (2024). Investigating the impact of using artificial intelligence on the quality of the financial statement audit process. *Professional Auditing Research*, 4(16), 38-65. doi: [10.22034/jpar.2024.2011220.1224](https://doi.org/10.22034/jpar.2024.2011220.1224) [In Persian]
- Zeng, C.L., Li, J.T., Zhang, M., Zeng, T.B., (2018). Could the informatization construction in accounting firm improve auditing effect? *Account. Res.* 06, 3–11. <https://xueshu.baidu.com/usercenter/paper/show?paperid=1j1q0g802h3t0cn0bd7c0mw0e4475079>
- Zhang, R., Gao, W., Chen, S., Zhou, L., & Li, A. (2024). Dose digital transformation contribute to improving financing efficiency? Evidence and implications for energy enterprises in China. *Energy*, 300, 131271. doi: [10.1016/j.energy.2024.131271](https://doi.org/10.1016/j.energy.2024.131271)
- Zhang, Y., Yang, G., Zhang, D., & Wang, T. (2021). Investigation on recognition method of acoustic emission signal of the compressor valve based on the deep learning method. *Energy Reports*, 7, 62-71. doi: [10.1016/j.egyr.2021.10.053](https://doi.org/10.1016/j.egyr.2021.10.053)
- Zheng, Q.W., Zhu, L., Xu, J.Y., Hu, N. (2022). The effectiveness of communications between predecessor and successor auditors and audit quality. *Account. Res.* 02, 179–191. doi: [10.1111/1753-0407.13258](https://doi.org/10.1111/1753-0407.13258)
- Zhong, Y.H., Feng, J.K., Feng, C.Y., Wang, X., (2022). Does enterprise digital transformation affect audit fee? *Finance and Accounting Monthly*. 22, 96–104. doi: [10.3847/1538-4357/ac71ad](https://doi.org/10.3847/1538-4357/ac71ad)

Investigating earnings reduction and misclassification of costs in the income statement of companies listed on the Tehran Stock Exchange

Ehsan Kermani^{1,✉}, Mohammad Kiamehr¹

1. Department of Accounting, Dari.C., Islamic Azad University, Dariun, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 29 October 2024 Revised: 21 January 2024 Accepted: 9 March 2025 Keywords: Cost of goods sold, general and administrative expenses, misclassification, real activities management, selling expenses JEL Classification: L21, M41, M49	Purpose: study aims to examine the misclassification of cost of goods sold and operating expenses, including general, administrative, and selling expenses, in the income statements of companies listed on the Tehran Stock Exchange. Methodology: A sample of 80 companies (1600 company-quarters) from the years 2019 to 2023 was selected for the research. For testing the hypotheses, multivariate linear regression analysis was employed. To investigate the misclassification of costs, the study used quarterly data, exploring the relationship between cost of goods sold and operating expenses with general, administrative, and selling costs. Findings: The results show a significant negative relationship between gross operating profit reduction and both misclassification of cost of goods sold and misclassification of general, administrative, and selling expenses. Other findings indicate the significant impact of special income and expense items—both operational and non-operational—on this relationship. Originality: This research contributes to understanding how financial reporting practices, such as misclassification of costs, can affect the apparent profitability and financial health of firms listed on the Tehran Stock Exchange.

Cite this paper: Kermani, E., & Kiamehr, M. (2025). Investigating earnings reduction and misclassification of costs in the income statement of companies listed on the Tehran Stock Exchange. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 107–128. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1190850> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: ehsan.kermani@iau.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

There has been a growing interest in earnings management through classification shifting in the income statement in recent accounting literature (Lail *et al.*, 2014). Since misclassification of cost of goods sold and selling, general, and administrative expenses, affects different line items in the income statement—such as gross profit and operating income—it is therefore essential to examine the misclassification of each operating expense account separately (Fan & Liu, 2016).

Expense misclassification not only affects gross and operating income, but also reduces the transparency of financial statements, thereby misleading investors and financial analysts (Healy & Wahlen, 1999). The aggregation of cost of goods sold and selling, general, and administrative expenses conceals the strategies used in various forms of classification shifting. These are strategies employed by managers to manipulate different line items in the income statement (e.g., gross profit versus operating income) (Fan & Liu, 2016).

In this study, the classification of cost of goods sold and selling, general, and administrative expenses will be examined separately. The aim is to enhance transparency by modeling cost of goods sold and selling, general, and administrative independently. In light of the discussions surrounding the classification of operating expenses, this research seeks to answer the question: when gross operating profit and net income decline, do managers engage in classification shifting of cost of goods sold components and selling, general, and administrative expenses?

Methodology

This research is a quantitative study that employs a scientific method involving empirical validation and hypothesis testing based on pre-defined research designs. Such studies are used when data can be measured quantitatively and statistical

techniques are applied to derive conclusions. In this study, data collection was conducted using library research methods. For compiling the theoretical framework, relevant literature from domestic and international academic journals was used. Other required data was gathered from the databases of the Tehran Stock Exchange and the Rahavard Novin software. Data analysis and hypothesis testing were performed using EViews 9 and SPSS 21.

The statistical population of this study includes all companies listed on the Tehran Stock Exchange during the years 2019 to 2023. This research does not utilize statistical sampling; however, the companies under investigation were selected based on the following criteria:

1. They are not investment or holding companies.
2. To ensure comparability, the fiscal year ends on March 19 (Esfand 29 in the Persian calendar).
3. The financial data of the companies must be available for the entire study period.
4. The companies' shares must have been continuously traded on the Tehran Stock Exchange, without any significant trading halts.

Based on these criteria, a total of 80 companies (equivalent to 1,600 firm-quarter observations) were analyzed.

In this study, misclassification refers to situations where, through model estimation and testing, evidence suggests that management has not accurately classified items within the income statement. To measure the misclassification of operating expenses, a multi-step process is followed. In this research, operating expense misclassification is measured indirectly. Specifically, the relationship between unexpected and actual items in the income statement is examined. If a significant relationship is observed, a portion of that association is attributed to operating

expense misclassification (Fan & Liu, 2016).

To measure this, the first and fourth quarters of a fiscal year are considered. If there is a relationship between operating expenses in the first quarter compared to the fourth quarter—namely, if adjustments or reversals of expenses are observed in Q4 relative to Q1—it indicates possible misclassification of operating expenses. This is estimated using the two models below, and the residuals from these models represent the extent of misclassification. In other words, the greater the absolute value of the residuals, the higher the level of misclassification. Data is estimated on a quarter-year-industry basis.

Results

Hypothesis 1

There is a significant relationship between decrease in gross operating profit margin and misclassification of cost of goods sold items. The results indicate that when the gross operating profit margin decreases, the misclassification of cost of goods sold items is significantly affected. In other words, there is meaningful evidence of a relationship between these two variables.

Hypothesis 2

Specific operating income and expense items moderate the effect of decrease in gross operating profit on the misclassification of cost of goods sold. The results show that certain specific income and expense items within the operating section can moderate the effect of a decrease in gross operating profit on the misclassification of cost of goods sold. This indicates the moderating effect of certain operational variables on the relationship in question.

Hypothesis 3

There is a significant relationship between decrease in net income and misclassification of selling, general, and administrative expenses. The results of this hypothesis indicate that a decrease in net income is significantly associated with the

misclassification of selling, general, and administrative expenses. This suggests that a decrease in net income may lead to changes in the classification of these expenses.

Hypothesis 4

Specific non-operating income and expense items moderate the effect of decrease in net income on the misclassification of selling, general, and administrative expenses. According to this hypothesis, certain specific non-operating income and expense items can moderate the effect of a decrease in net income on the misclassification of selling, general, and administrative expenses. Specifically, these items may alter the intensity or direction of the relationship between the decrease in net income and the misclassification of these expenses.

Conclusions

Hypothesis 1 examines the relationship between the decrease in gross operating profit and the misclassification of cost of goods sold items. The testing model for this hypothesis (Model 3) suggests that when the reported gross operating profit decreases and reaches the level of the previous year's benchmarks, managers misclassify specific items in the cost of goods sold. The results of the model testing indicate a significant negative relationship between these two variables. In other words, as the gross operating profit decreases, the misclassification of cost of goods sold items increases. This result aligns with the agency theory and managerial opportunism theories. Additionally, an increase in specific operating income and expense items (other) is positively and significantly associated with the misclassification of cost of goods sold items. This suggests that managers manipulate specific items to reduce the cost of goods sold and engage in earnings management.

Model 3 also investigates the impact of specific income and operating expense items on the relationship between the decrease in gross operating profit and the misclassification of cost of goods sold. The results show that companies, when experiencing a decline in gross margin, utilize specific income and operating expense items to achieve their desired profit.

Hypothesis 3 examines the relationship between the decrease in net income and the misclassification of selling, general, and administrative expenses. The testing model for this hypothesis (Model 4) suggests that when the reported net income decreases and reaches the level of the previous year's benchmarks, managers misclassify specific items in selling, general, and administrative expenses. The results of the model testing indicate a significant negative relationship between these two variables. In other words, as net income decreases, the misclassification of selling, general, and administrative expenses increases. This result is consistent with the agency theory and managerial opportunism theories. Furthermore, an increase in specific non-operating income and expense items (other) is positively and significantly related to the misclassification of cost of goods sold items. In other words, managers manipulate specific items in an attempt to reduce costs and manage earnings.

Model 4 also examines the impact of specific income and operating expense items on the relationship between the decrease in gross operating profit and the misclassification of selling, general, and administrative expenses. The results indicate that companies, when facing a reduction in gross margin, use specific income and operating expense items to achieve their desired profit.

Author Contributions

All authors contributed equally to the conceptualization of the article and writing of the original and subsequent drafts.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The authors thank all reviewers in this study.

Ethical Considerations

The authors avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest.



بررسی کاهش سود و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها در صورت سود و زیان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران

احسان کرمانی^۱✉، محمد کیامهر^۱

۱. گروه حسابداری، واحد داریون، دانشگاه آزاد اسلامی، داریون، ایران.

اطلاعات مقاله	چکیده
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۸/۰۸ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۱/۰۲ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۲/۱۹ کلیدواژه‌ها: بهای تمام شده کالای فروش رفته، طبقه‌بندی نادرست، مدیریت فعالیت‌های واقعی، هزینه‌های فروش، عمومی و اداری طبقه‌بندی موضوعی: L21, M41, M49	هدف: هدف از انجام این پژوهش، بررسی طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده و هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در صورت سود و زیان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. روش‌شناسی: تعداد ۸۰ شرکت (۱۶۰۰ فصل - شرکت) طی سال‌های ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ به عنوان نمونه پژوهش انتخاب گردید. برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، از تحلیل آماری رگرسیون خطی چند متغیره استفاده شده است. به منظور بررسی طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها، از اطلاعات هر فصل استفاده شده است و رابطه آن‌ها با اقلام بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های عمومی، اداری و فروش، مورد بررسی قرار گرفت. یافته‌ها: یافته‌های پژوهش، حاکی از آن است بین کاهش سود ناخالص عملیاتی با طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ارتباط منفی و معناداری وجود دارد. دیگر نتایج حاکی از تأثیر معنادار اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی و غیرعملیاتی بر این رابطه است. دانش‌افزایی: این پژوهش به درک چگونگی تأثیر شیوه‌های گزارشگری مالی؛ مانند طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها بر سودآوری و سلامت مالی ظاهری شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس تهران کمک می‌کند.

استناد: کرمانی، احسان، و کیامهر، محمد (۱۴۰۳). بررسی کاهش سود و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها در صورت سود و زیان شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *حسابداری و شفافیت مالی*، ۲(۴)، ۱۰۷-۱۲۸. <https://doi.org/10.71965/aft.2025.1190850>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: ehsan.kermani@iaui.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

علاقه به مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی در صورت سود و زیان در ادبیات حسابداری اخیر، رشد داشته است (لیل^۱ و همکاران، ۲۰۱۴). از آنجا که طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، اثرات مختلفی بر اقلام خطی صورت سود و زیان، مانند سود ناخالص و سود عملیاتی می‌گذارد، بنابراین ضروری است که به طور جداگانه، طبقه‌بندی نادرست هر حساب هزینه عملیاتی را مورد بررسی قرار دهیم (فان و لیو^۲، ۲۰۱۶). مدیران در زمان‌هایی که فشار برای دستیابی به اهداف سودآوری بیشتر است، به طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها به عنوان روشی برای افزایش سود عملیاتی تمایل بیشتری دارند (گلام^۳ و همکاران، ۲۰۱۸). زمانی که مدیران برای رسیدن به معیارهای سود عملیاتی، مشتاق می‌شوند، هر دو بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری را به عنوان اقلام خاص، نادرست طبقه‌بندی می‌کنند، زیرا طبقه‌بندی نادرست یک یا هر دو حساب هزینه، به شرکت‌ها اجازه می‌دهد که سود عملیاتی گزارش شده خود را افزایش دهند (فان و لیو، ۲۰۱۶).

طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها، نه تنها سود ناخالص و عملیاتی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه باعث می‌شود که شفافیت صورت‌های مالی کاهش یابد و این امر موجب گمراهی سرمایه‌گذاران و تحلیل‌گران مالی می‌شود (هلی و والن^۴، ۱۹۹۹). ادغام بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، استراتژی‌های انواع طبقه‌بندی نادرست را پنهان می‌کند. استراتژی‌هایی که مدیران، آن‌ها را به کار می‌گیرند تا اقلام خطی مختلف (به عنوان مثال، سود ناخالص در مقابل سود عملیاتی) در صورت سود و زیان را دستکاری کنند (فان و لیو، ۲۰۱۶).

با توجه به اینکه اجزای سود با فروشی که از ضرایب ارزیابی بیشتر، به دست می‌آید، مرتبط است، مدیران ممکن است به طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های پایدار (بهای تمام شده کالای فروش رفته و یا هزینه‌های فروش، عمومی و اداری) به عنوان اقلام خاص کاهنده سود ناپایدار، تحریک شوند تا مقیاس‌های سودآوری پایدار شرکت‌هایشان، مانند سود ناخالص و سود عملیاتی را گسترش دهند. بر پایه این نظر، مطالعات پیشین در خصوص تغییر طبقه‌بندی، شواهدی را به وجود آورده‌اند که مدیران، هزینه‌های عملیاتی را نادرست طبقه‌بندی می‌کنند تا سود عملیاتی را افزایش دهند (سند^۵ و همکاران، ۲۰۲۴). زمانی که مدیر پیش‌بینی می‌کند که به سود مورد نظر نخواهد رسید و در استفاده از دستکاری اقلام تعهدی نیز با محدودیت‌هایی روبرو است، اقدام به دستکاری فعالیت‌های واقعی می‌کند. برای رسیدن به یک هدف سود مشخص، مدیران می‌توانند تا پایان سال مالی منتظر بمانند و از اقلام تعهدی اختیاری به منظور مدیریت سود استفاده کنند. اما خطر این روش در این است که ممکن است میزانی که باید دستکاری شود بزرگتر از اقلام تعهدی اختیاری موجود باشد. در نتیجه ممکن است هدف سود مورد نظر در پایان سال مالی با استفاده از این روش بدست نیاید. بنابراین مدیران این خطر را با دستکاری فعالیت‌های واقعی در طول سال مالی کاهش می‌دهند (مختاری و کاوند، ۱۴۰۳).

¹. Lail

². Fan & Liu

³. Glaum

⁴. Healy & Wahlen

⁵. Sanad

استانداردهای بین‌المللی حسابداری و گزارشگری مالی^۱ تلاش دارند تا با شفاف‌سازی روش‌های گزارش‌دهی مالی، از رفتارهای مدیریت سود جلوگیری کنند (براون^۲، ۲۰۱۱). با این حال، به دلیل انعطاف‌پذیری موجود در برخی از استانداردها، هنوز مدیران می‌توانند از طبقه‌بندی نادرست برای بهبود گزارش‌های مالی خود استفاده کنند. حساب‌برسان نیز نقش مهمی در کشف این گونه اقدامات دارند، اما طبقه‌بندی نادرست، پیچیدگی‌های خاصی برای حساب‌برسان ایجاد می‌کند و آن‌ها را در ارزیابی صحت هزینه‌های عملیاتی با چالش مواجه می‌کند (چن^۳ و همکاران، ۲۰۲۱).

در این پژوهش به طور جداگانه طبقه‌بندی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، بررسی خواهد شد و تلاش می‌شود که این مسائل، توسط مدل‌سازی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری به طور جداگانه، شفاف‌سازی شود. با توجه به مباحث مطرح شده در مورد طبقه‌بندی هزینه‌های عملیاتی، پژوهش حاضر به دنبال پاسخی برای این سؤال است که هنگام کاهش سود ناخالص عملیاتی و سود خالص، آیا مدیران به دنبال تغییر طبقه‌بندی اجزای بهای تمام شده کالای فروش رفته و تغییر طبقه‌بندی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش خواهند بود؟

بنای نظری و پیشینه پژوهش

کاهش حاشیه سود ناخالص عملیاتی و تغییر طبقه‌بندی اجزای بهای تمام شده کالای فروش رفته

مدیران به دلیل فشار برای رسیدن به اهداف سود و حفظ جایگاه مالی شرکت، اغلب به تغییر طبقه‌بندی بهای تمام شده کالای فروش رفته دست می‌زنند. این تغییر طبقه‌بندی می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند تا حاشیه سود ناخالص را بهبود بخشند، زیرا ارقام بهای تمام شده کالای فروش رفته تأثیر مستقیمی بر محاسبه این حاشیه دارد. هنگامی که مدیران قادر به طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی مانند بهای تمام شده کالای فروش رفته باشند، می‌توانند سود ناخالص و به دنبال آن سود عملیاتی را افزایش دهند و تصویری مثبت‌تر از عملکرد شرکت ارائه دهند (فان و لیو، ۲۰۱۶).

بانسال^۴ و همکاران (۲۰۲۲) به این نتیجه رسیده‌اند که شرکت‌ها برای دستیابی به میانگین حاشیه سود ناخالص صنعت، به دستکاری سود ناخالص می‌پردازند و شرکت‌ها طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته را به طبقه‌بندی نادرست درآمد برای دستکاری سود ناخالص ترجیح می‌دهند. همچنین، مطالعه‌ای توسط پوناوالا و ناگار^۵ (۲۰۱۹) نشان می‌دهد که مدیران، به طور متوسط، بهای تمام شده کالای فروش رفته را به عنوان هزینه‌های عملیاتی به اشتباه طبقه‌بندی می‌کنند تا فقط حاشیه سود ناخالص دوره قبل را برآورده کنند. همچنین بهای تمام شده کالای فروش رفته را به هزینه‌های فروش، عمومی و اداری و هزینه‌های تحقیق و توسعه تغییر می‌دهند. این یافته‌ها مؤید این نکته هستند که بهبود ظاهری حاشیه سود، انگیزه‌ای قوی برای دستکاری طبقه‌بندی هزینه‌ها است.

در همین راستا، مالیکو^۶ و همکاران (۲۰۱۸) نیز بیان می‌کنند که در مواقعی که سود ناخالص یا عملیاتی شرکت به

^۱. International Financial Reporting Standards (IFRS)

^۲. Brown

^۳. Chen

^۴. Bansal

^۵. Poonawala & Nagar

^۶. Malikov

هدف‌های سالانه نمی‌رسد، مدیران ممکن است با استفاده از طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها، این شکاف را کاهش دهند. طبق پژوهش آنها، طبقه‌بندی هزینه‌ها به‌عنوان "اقلام خاص کاهنده سود" برای مدیران سودمند است؛ زیرا باعث می‌شود نوسانات سود عملیاتی کمتر به نظر برسد.

عبدالله و کلاب^۱ (۲۰۲۴) نیز در پژوهشی مشابه خاطرنشان کرده‌اند که در زمان‌هایی که سود عملیاتی نزدیک به صفر است یا در مقایسه با سال قبل پایین‌تر است، مدیران احتمال بیشتری دارند که بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری را به‌عنوان اقلام خاص کاهنده سود طبقه‌بندی کنند. این نوع دستکاری‌ها که به "طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها" شناخته می‌شوند، می‌تواند به مدیران اجازه دهد که به‌طور مصنوعی سود عملیاتی را افزایش داده و از دیدگاه تحلیل‌گران و سرمایه‌گذاران، عملکرد مالی بهتری ارائه دهند.

کاهش سود خالص و تغییر طبقه‌بندی اجزای هزینه‌های عمومی، اداری و فروش

تغییر طبقه‌بندی در میان صورت سود و زیان که می‌تواند به صورت جابجایی هزینه‌های عملیاتی به هزینه‌های غیرعملیاتی و یا انتقال درآمدهای غیرعملیاتی به درآمدهای عملیاتی صورت پذیرد از چند جهت با فرم‌های دیگر مدیریت سود تفاوت دارد، اول: تغییر طبقه‌بندی، هزینه کمایش کمی را تحمیل می‌کند. دوم: اثری بر سود یا زیان خالص دوره جاری ندارد. سوم: بر سود یا زیان دوره آتی نیز بی‌تاثیر است، زیرا نه اقلام تعهدی وجود دارد که بعداً معکوس شود و نه درآمدهایی به خاطر صرف نظر کردن از فرصت‌ها از دست رفته باشد (**شیرزادی و همکاران، ۱۴۰۲**).

طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عمومی، اداری و فروش و مدیریت فعالیت‌های واقعی یکی از استراتژی‌های رایج است که مدیران از آن برای مدیریت سود استفاده می‌کنند. این شیوه‌ها امکان گزارش سودهای بالاتر از واقع را فراهم می‌کنند. طبق مطالعه **رویچودهوری^۲ (۲۰۰۶)**، مدیران با افزایش تولید، بهای تمام شده کالای فروش رفته را کاهش داده و در عین حال هزینه‌های اختیاری مانند هزینه‌های تبلیغات یا هزینه‌های تحقیق و توسعه را به تعویق می‌اندازند تا از گزارش زیان اجتناب کنند. چنین اقداماتی معمولاً زمانی رخ می‌دهد که شرکت‌ها برای دستیابی به اهداف سود فصلی یا سالانه تلاش می‌کنند.

تفاوت میان طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها و مدیریت فعالیت‌های واقعی

برای درک بهتر تأثیر هر یک از این روش‌ها، نمونه شرکت‌ها را می‌توان به دو زیرمجموعه تقسیم کرد: شرکت‌هایی که در گزارش‌های سه‌ماهه خود اقلام خاص کاهنده سود دارند و شرکت‌هایی که این اقلام را گزارش نمی‌کنند. مطالعات نشان می‌دهند که در شرکت‌های بدون اقلام خاص کاهنده سود، مدیران بیشتر از مدیریت فعالیت‌های واقعی برای کاهش هزینه‌های گزارش شده استفاده می‌کنند، به‌ویژه زمانی که سود عملیاتی به صفر یا کمتر از دوره قبل می‌رسد. این روش‌ها شامل کاهش هزینه‌های عمومی و اداری و کنترل دقیق‌تر هزینه‌های فروش می‌شود (**فان و لیو، ۲۰۱۶**).

در مقابل، در شرکت‌هایی که اقلام خاص کاهنده سود دارند، مدیران می‌توانند هزینه‌های پایدار را به عنوان اقلام خاص کاهنده سود طبقه‌بندی نادرست کنند. به عبارت دیگر، این شرکت‌ها از آزادی بیشتری برای تغییر طبقه‌بندی

^۱. Abdullah & Klab

^۲. Roychowdhury

هزینه‌ها بهره‌مند هستند و می‌توانند برخی از هزینه‌های عملیاتی را به‌گونه‌ای گزارش کنند که گویا به طور موقت و غیر پایدار به کاهش سود منجر شده‌اند. این تغییر طبقه‌بندی به شرکت‌ها امکان می‌دهد که سود خالص گزارش شده را بهبود بخشند و تأثیر هزینه‌های عملیاتی را کمتر نشان دهند. همچنین، در شرکت‌هایی که کنترل بیشتری بر طبقه‌بندی اقلام دارند، مدیریت سود نه از طریق فعالیت‌های واقعی بلکه از طریق تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها صورت می‌گیرد. در چنین شرایطی، مدیران از رویکردهایی استفاده می‌کنند که به آن‌ها اجازه می‌دهد سود عملیاتی را بدون تغییرات واقعی در عملیات شرکت افزایش دهند (مالیکو و همکاران، ۲۰۱۸).

سند و همکاران (۲۰۲۴) به بررسی مسئولیت اجتماعی شرکتی و تغییر طبقه‌بندی اقلام صورت سود و زیان در دوران پاندمی کرونا در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که در دوره پیش از پاندمی، شرکت‌هایی که به فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی پرداخته بودند، کمتر به تغییر طبقه‌بندی اقلام صورت سود و زیان روی می‌آوردند. اما در دوران پاندمی، این رابطه به طور معناداری مثبت شد که نشان‌دهنده این است که ممکن است شرکت‌ها از فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی خود برای پنهان کردن شیوه‌های فرصت‌طلبانه تغییر طبقه‌بندی اقلام در دوره‌های دشوار مانند پاندمی استفاده کرده باشند.

عبداله و کلاب (۲۰۲۳) در پژوهشی به بررسی تغییر طبقه‌بندی با استفاده از اقلام خاص کاهنده درآمد پرداختند. در این پژوهش با استفاده از مدل استاندارد مورد استفاده برای شناسایی تغییرات فرصت‌طلبانه هزینه‌های اصلی به اقلام خاص مورد با این نتیجه رسیدند که تغییر طبقه‌بندی در بلندمدت باعث سوگیری نمی‌شود؛ اما باعث می‌شود پیش‌بینی سودهای آتی، دقیق نباشد. همچنین دیگر نتایج نشان داد مدیران عموماً از سایر هزینه‌ها و درآمدها جهت تغییر طبقه‌بندی و تنظیم اقلام خاص استفاده می‌کنند.

زالاتا و رابرتز^۱ (۲۰۱۷) در پژوهشی با عنوان «مدیریت سود با استفاده از تغییر طبقه‌بندی»، به بررسی این موضوع پرداختند که آیا شرکت‌های انگلستان در تغییر طبقه‌بندی، در دوره پس از تصویب استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی، قرار می‌گیرند یا خیر؟ آن‌ها با بررسی شرکت‌های انگلیسی طی بازه ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۰، دریافته‌اند که در حالی که فقط شواهد ضعیف از طبقه‌بندی نادرست موارد تکراری، قبل از معرفی استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی وجود دارد، نتایج نشان می‌دهد که مدیران در مورد افشای موارد غیر تکراری، پس از تصویب استانداردهای گزارشگری مالی بین‌المللی، احتیاط بیشتری را به کار می‌گیرند. به طور خاص، مشخص شده است که مدیران برخی از اقلام تکراری را به عنوان اقلام غیر تکراری، نادرست طبقه‌بندی می‌کنند، در صورتی که این امر به آن‌ها اجازه می‌دهد که سود عملیاتی را بیشتر گزارش کنند. در مقابل، شواهدی وجود ندارد که شرکت‌ها در تغییر طبقه‌بندی به کار گیرند تا از گزارش زیان‌های عملیاتی جلوگیری کنند.

فان و لیو (۲۰۱۶) در پژوهشی تحت عنوان «طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی به عنوان اقلام خاص: بهای تمام شده کالای فروش رفته یا هزینه‌های فروش، عمومی و اداری؟»، بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری را به طور جداگانه، طراحی می‌کند و به بررسی طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته توسط مدیران در مقابل هزینه‌های فروش، عمومی و اداری می‌پردازد تا با معیارهای سودآوری مختلف

^۱. Zalata & Roberts

مطابقت داشته باشد. آنها همچنین به بررسی مدیریت فعالیت‌های واقعی در خصوص بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در جهت مطابقت با معیارها می‌پردازند. آنها با بررسی شرکت‌ها طی بازه ۱۹۸۸ تا ۲۰۱۲، به این نتیجه رسیدند که مدیران به مدیریت فعالیت‌های واقعی در خصوص بهای تمام شده کالای فروش رفته می‌پردازند تا نه به معیار سود عملیاتی، بلکه به معیار حاشیه سود (سود ناخالص عملیاتی) دست یابند. همچنین هزینه‌های فروش، عمومی و اداری غیرمنتظره شامل یک نتیجه معنادار از طبقه‌بندی نادرست است که از مدیریت فعالیت‌های واقعی، مجزا است.

مختاری و کاوند (۱۴۰۳) به بررسی تأثیر تغییر طبقه بندی در مدیریت سود بر کارایی سرمایه‌گذاری با توجه به نقش عدم تقارن اطلاعاتی در بورس تهران پرداختند. یافته‌های بدست آمده از بررسی و آزمون فرضیه‌های پژوهش نشان داد، تغییر طبقه‌بندی بر کارایی سرمایه‌گذاری تأثیر معکوس و معنی‌دار دارد. همچنین عدم تقارن اطلاعاتی بر ارتباط بین تغییر طبقه‌بندی و کارایی سرمایه‌گذاری اثر معکوس و معنی‌دار دارد. همچنین عدم تقارن اطلاعاتی بر ارتباط بین تغییر طبقه‌بندی و کارایی سرمایه‌گذاری دارای تأثیر تعدیل‌کنندگی معنی‌دار بوده و رابطه منفی بین تغییر طبقه‌بندی و کارایی سرمایه‌گذاری را تشدید می‌کند.

شیرزادی و همکاران (۱۴۰۲) به بررسی آزمون تجربی تغییر طبقه‌بندی اقلام سود و زیانی در عرضه‌های عمومی اولیه با توجه به سن و اندازه، در شرکت‌های بورس تهران پرداختند. یافته‌های پژوهش آنها نشان داد که در شرکت‌های کوچک بین هزینه‌های غیر عملیاتی و سود عملیاتی غیرمنتظره در سال قبل از عرضه، ارتباط مثبت و با تغییرات در آن، ارتباط منفی وجود دارد، اما در شرکت‌های بزرگ ارتباط درآمدهای غیرعملیاتی و درآمدهای عملیاتی مورد انتظار و تغییرات در آن معنادار نیست. دیگر یافته‌های پژوهش نشان از درگیر شدن شرکت‌های کوچک در تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها، از طریق جابجایی هزینه‌های عملیاتی به هزینه‌های غیرعملیاتی، در سال قبل از عرضه داشت، اما شواهدی بیانگر درگیر شدن شرکت‌های بزرگ از طریق جابجایی درآمدهای غیرعملیاتی به درآمدهای عملیاتی در تغییر طبقه‌بندی درآمدها بدست نیامد.

شفیعی و همکاران (۱۴۰۱) به بررسی مدیریت سود واقعی در مقادیر حساس سود در بورس تهران در بازه زمانی ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۸ پرداختند. نتایج پژوهش نشان داد در شرکت‌های مظنون به مدیریت سود در آستانه سود صفر، جریان های نقدی عملیاتی غیرعادی و هزینه های اختیاری غیرعادی به طور معنی داری کمتر از سایر شرکت ها و در شرکت های مظنون به مدیریت سود در آستانه سود صفر، هزینه های تولید غیرعادی به طور معنی داری بیشتر از سایر شرکت ها است. در شرکت‌های مظنون به مدیریت سود در آستانه سود پیش‌بینی شده، جریان‌های نقدی عملیاتی غیرعادی و هزینه‌های اختیاری غیرعادی به طور معنی‌داری کمتر از سایر شرکت‌ها است.

ثقفی و جمالیان پور (۱۳۹۷) در پژوهش به بررسی جایگاه پدیده تغییر طبقه‌بندی در مدیریت سود در بورس اوراق بهادار تهران در بازه ۱۳۸۱ الی ۱۳۹۳ پرداختند. نتایج پژوهش آنها نشان داد که شرکت‌ها از تغییر طبقه‌بندی به عنوان یک ابزار مدیریت سود استفاده کرده‌اند. به بیان دیگر شرکت‌ها با توجه به میزان استفاده از دو روش مدیریت سود (رویداد واقعی و اقلام تعهدی) اقدام به تعیین میزان تغییر طبقه‌بندی کرده‌اند. افزون بر این، نتایج پژوهش نشان داد که بحران مالی در میزان استفاده و چگونگی استفاده از تکنیک‌های مدیریت سود نقش بسزایی دارد.

ایزدی‌نیا و همکاران (۱۳۹۴) در پژوهشی به بررسی مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی و مدیریت واقعی سود در دوره‌های قبل و بعد از تصویب قانون بازار اوراق بهادار ایران پرداختند. برای بررسی این موضوع، از اقلام تعهدی اختیاری به عنوان معیار مدیریت سود تعهدی و از ترکیب جریان نقد عملیاتی غیرعادی، هزینه‌های تولیدی غیرعادی و هزینه‌های اختیاری غیرعادی به عنوان معیار مدیریت واقعی سود استفاده شد و فرضیات پژوهش با استفاده از داده‌های ۹۷ شرکت پذیرفته شده در بورس، طی یک دوره ده ساله (از پنج سال قبل تا پنج سال پس از تصویب قانون) مورد آزمون قرار گرفت. یافته‌ها نشان داد وقتی شرایط اقتصادی، تفاوت‌های خاص شرکت‌ها و برخی دیگر از عوامل تأثیرگذار بر مدیریت سود از طریق تحلیل رگرسیون چندگانه کنترل می‌کنیم، در دوره پس از تصویب قانون بازار اوراق بهادار، مدیریت سود تعهدی روندی کاهشی داشته است؛ اما مدیریت واقعی سود، روند افزایشی پیدا کرده است. در واقع، مدیران تا حدی روش‌های مدیریت واقعی سود را جایگزین دستکاری اقلام تعهدی نموده‌اند.

هاشمی و ربیعی (۱۳۹۲) طی پژوهشی، مدیریت سود با استفاده از تغییر طبقه‌بندی هزینه‌های عملیاتی به هزینه‌های غیرعملیاتی در میان دوره‌های مالی را مورد بررسی قرار دادند. بدین منظور تعداد ۹۸۰ سال - فصل - شرکت از بین شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸ به عنوان نمونه انتخاب گردیده است. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌ها از مدل رگرسیون تک‌متغیره و چندمتغیره و داده‌های ترکیبی، استفاده شده است. نتایج حاصل از این پژوهش، حاکی از آن است که تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها در میان دوره مالی چهارم در مقایسه با سایر میان دوره‌های مالی، فراگیرتر است. در میان دوره‌های مالی که توانایی مدیران برای دستکاری اقلام تعهدی محدود می‌باشد، آنها انگیزه بیشتری برای تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها ندارند. همچنین مدیران برای غلبه بر سود عملیاتی میان دوره مالی سال قبل، انگیزه زیادی برای بکارگیری این نوع از مدیریت سود دارند.

خانی و شفیعی (۱۳۹۲) طی پژوهشی، به بررسی محتوای اطلاعاتی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری پرداختند. نمونه پژوهش شامل ۱۰۰ شرکت فعال در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۹ می‌باشد. نتایج این پژوهش با بکارگیری رگرسیون فاما و مک‌بث^۱ (۱۹۹۳) حاکی از آن است که رابطه معناداری بین رقم هزینه‌های فروش، عمومی و اداری و مبلغ آتی سود عملیاتی هر سهم، درآمد فروش، بهای تمام شده کالای فروش رفته و کارایی عملیاتی وجود دارد.

سعیدی و همکاران (۱۳۹۲) به بررسی رابطه بین فعالیت‌های مدیریت سود واقعی و عملکرد آتی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. آن‌ها با هدف بررسی تأثیر مدیریت سود از طریق دستکاری فعالیت‌های واقعی بر عملکرد آتی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران به مطالعه بر روی ۱۲۳ شرکت طی یک دوره ۹ ساله پرداختند و از معیارهای مدیریت سود واقعی ارائه شده توسط کوهن و زاروین^۲ (۲۰۱۰) و همچنین جریان‌های نقد عملیاتی آتی و سود عملیاتی آتی به عنوان معیار عملکرد آتی استفاده کردند. نتایج آن‌ها نشان می‌دهد که بین معیارهای مدیریت سود واقعی با عملکرد آتی، رابطه معکوس و معناداری وجود دارد. به عبارت دیگر، از این نتایج می‌توان استنباط کرد که دستکاری فعالیت‌های واقعی در دوره جاری، سبب کاهش عملکرد آتی شرکت می‌شود.

^۱. Fama & MacBeth

^۲. Cohen & Zarowin

فرضیه‌های پژوهش

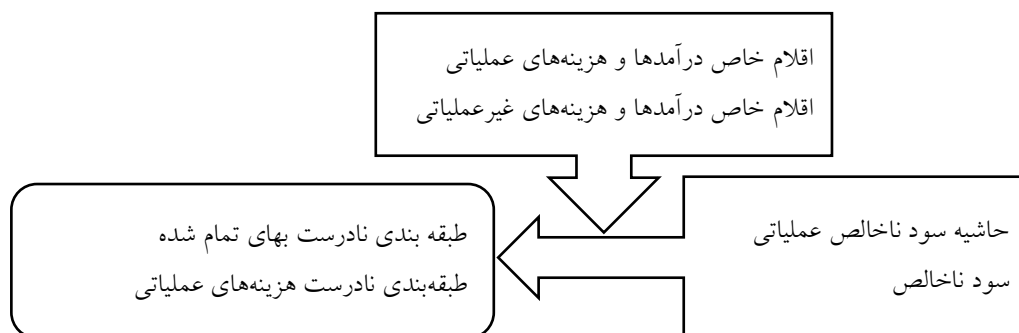
با توجه به مبانی نظری و پیشینه پژوهش، فرضیه‌های پژوهش به شرح زیر است:

فرضیه اول: بین کاهش حاشیه سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه دوم: اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی، اثر کاهش سود ناخالص عملیاتی را بر طبقه‌بندی نادرست بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، تعدیل می‌کند.

فرضیه سوم: بین کاهش سود خالص و طبقه‌بندی نادرست اقلام هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه چهارم: اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی، اثر کاهش سود خالص را بر طبقه‌بندی نادرست اقلام هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، تعدیل می‌کند. از این رو مدل مفهومی پژوهش به‌صورت زیر است:



شکل ۱. مدل مفهومی پژوهش

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از نوع پژوهش‌های کمی است که از روش علمی ساخت و اثبات تجربی استفاده می‌کند و بر اساس فرضیه‌ها و طرح‌های پژوهش از قبل تعیین‌شده انجام می‌شود. از این دسته پژوهش‌ها زمانی استفاده می‌شود که معیار اندازه‌گیری داده‌ها کمی است و برای استخراج نتیجه‌ها از فن‌های آماری استفاده می‌شود (نمازی، ۱۳۸۲). در این پژوهش برای جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات، از روش کتابخانه‌ای؛ برای نگارش و جمع‌آوری اطلاعات موردنیاز بخش مبانی نظری از مجلات تخصصی داخلی و خارجی؛ برای گردآوری سایر داده‌ها و اطلاعات مورد نیاز از بانک‌های اطلاعاتی سازمان بورس اوراق بهادار تهران و نرم‌افزار ره‌آورد نوین و برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌های پژوهش از نرم‌افزار EViews نسخه ۹ و SPSS نسخه ۲۱ استفاده گردید.

جامعه آماری پژوهش حاضر کلیه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در سال‌های ۱۳۹۸ الی ۱۴۰۲ است. در این پژوهش از نمونه‌گیری آماری استفاده نمی‌شود، اما شرکت‌های مورد بررسی بر اساس محدودیت‌های زیر انتخاب شدند:

۱. جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری و هلدینگ نباشند.
 ۲. به منظور ایجاد قابلیت مقایسه پایان سال مالی شرکت منتهی به ۲۹ اسفند باشد.
 ۳. اطلاعات مالی شرکت‌ها در دوره مورد مطالعه در دسترس باشد.
 ۴. معاملات سهام شرکت‌ها به طور مداوم در بورس اوراق بهادار تهران صورت گرفته باشد و توقف معاملاتی با اهمیت نداشته باشند.
- با توجه به بررسی‌های انجام‌شده، تعداد ۸۰ شرکت (۱۶۰۰ فصل - شرکت)، مورد بررسی قرار گرفت.

جدول ۱. انتخاب نمونه

شرح	تعداد شرکت
تعداد کل شرکت‌های بورس و فرابورس تا سال ۱۴۰۲	۷۵۸
شرکت‌های پایه‌ی زرد، نارنجی و قرمز	(۱۹۱)
شرکت‌های سرمایه‌گذاری و واسطه‌گری مالی و بیمه	(۶۰)
شرکت‌های با سال مالی متفاوت	(۱۳۶)
شرکت‌های پذیرفته شده قبل از سال ۱۳۹۸	(۱۴۷)
شرکت‌های با محدودیت عدم اطلاعات فصلی	(۱۴۴)
شرکت‌های بررسی شده	۸۰

مدل‌ها و متغیرهای پژوهش

در این پژوهش، منظور از طبقه‌بندی نادرست این است که با اندازه‌گیری و آزمون مدل‌ها، به شواهدی حاصل می‌شود که نشان می‌دهد مدیریت، طبقه‌بندی درستی از صورت سود و زیان انجام نداده است. به منظور اندازه‌گیری طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی، لازم است مراحل زیر طی شود. در این پژوهش، طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی، به صورت غیرمستقیم اندازه‌گیری می‌شود. برای این منظور، ارتباط بین اقلام غیرمنتظره و اقلام واقعی صورت سود و زیان بررسی می‌شود. اگر این ارتباط، معنادار باشد، بخشی از این ارتباط را به طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی احتساب می‌دهیم (فان و لیو، ۲۰۱۶). برای اندازه‌گیری این موضوع، سه ماهه اول و سه ماهه چهارم از یک سال مالی را در نظر می‌گیریم. اگر ارتباطی بین هزینه‌های عملیاتی در سه ماهه اول نسبت به سه ماهه آخر وجود داشته باشد، یا به عبارتی برگشت و تعدیل هزینه‌ها در سه ماهه آخر سال نسبت به سه ماهه اول صورت گرفته باشد، نشان‌دهنده طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های عملیاتی است که با استفاده از دو مدل زیر برآورد شده و باقی‌مانده مدل بیانگر میزان طبقه‌بندی نادرست است، به عبارتی هر چقدر مطلق باقیمانده مدل بیشتر باشد، طبقه‌بندی نادرست بیشتر است. داده‌ها به صورت فصل - سال - صنعت، برآورد می‌شود.

$$\Delta Cost_q = \alpha'_0 + \alpha'_1 \left(1/A_q\right) + \alpha'_2 Accrual_{q1} + \alpha'_3 Accrual_{q2} + \alpha'_4 Accrual_{q3} + \alpha'_5 Accrual_{q4} + \alpha'_6 Ret_{q1} + \alpha'_7 Ret_{q2} + \alpha'_8 Ret_{q3} + \alpha'_9 Ret_{q4} + \alpha'_{10} \Delta Sale_q + \mu'_q$$

مدل ۱

$$\Delta SGA_q = \alpha'_0 + \alpha'_1 (1/A_q) + \alpha'_2 Accrual_{q1} + \alpha'_3 Accrual_{q2} + \alpha'_4 Accrual_{q3} + \alpha'_5 Accrual_{q4} + \alpha'_6 Ret_{q1} + \alpha'_7 Ret_{q2} + \alpha'_8 Ret_{q3} + \alpha'_9 Ret_{q4} + \alpha'_{10} \Delta Sale_q + \mu'_q \quad \text{مدل ۲}$$

$\Delta Cost_q$ ، بیانگر تغییر در بهای تمام شده کالای فروش رفته در سه ماهه آخر نسبت به سه ماهه اول است.
 ΔSGA_q ، بیانگر تغییر در هزینه های فروش، عمومی و اداری سه ماهه آخر نسبت به سه ماهه اول است.
 A_q ، بیانگر مجموع دارایی ها ابتدای سه ماهه است.
 $Accrual_q$ ، مجموع اقلام تعهدی است. این متغیر، از تفاضل وجه نقد و بدهی های جاری از دارایی های جاری، به دست آمده است.

Ret_q ، بیانگر بازده تعدیل شده سه ماهه بازار است.

$\Delta Sale_q$ ، بیانگر تغییر در فروش در سه ماهه q-4 تا q است.

تمامی متغیرهای فوق، توسط A_{q1} (سه ماهه اول) هم مقیاس می شود (فان و لیو، ۲۰۱۶).

برای آزمون فرضیه ۱ و ۲، از مدل رگرسیونی ۳ و برای آزمون فرضیه ۳ و ۴ از مدل رگرسیونی ۴ استفاده می کنیم. جهت رسیدن به این نتیجه که بهای تمام شده کالای فروش رفته، نادرست طبقه بندی شده است، انتظار می رود بین اقلام خاص و بهای تمام شده کالای فروش رفته غیرمنتظره فصل، رابطه منفی و معناداری وجود داشته باشد و این بررسی باید در خصوص هزینه های فروش، عمومی و اداری نیز اعمال شود.

$$UE_ \Delta Cost_q = \beta_0 + \beta_1 NOP_q + \beta_2 OSI_q + \beta_3 NOP_q \times OSI_q + \varepsilon_q \quad \text{مدل ۳}$$

$$UE_ \Delta SGA_q = \beta_0 + \beta_1 NOP_q + \beta_2 NSI_q + \beta_3 NOP_q \times NSI_q + \varepsilon_q \quad \text{مدل ۴}$$

$UE_ \Delta Cost_q$: قدرمطلق باقیمانده خطا در مدل ۱ (تغییر طبقه بندی در بهای تمام شده کالای فروش رفته).
 $UE_ \Delta SGA_q$: قدر مطلق باقیمانده خطا در مدل ۲ (تغییر طبقه بندی در تغییر در هزینه های فروش، عمومی و اداری).

NOP_q ، متغیری است که اگر نسبت سود ناخالص عملیاتی گزارش شده در سه ماهه آخر نسبت به سه ماهه اول، کاهش یافته باشد برابر با یک و در غیر این صورت، برابر با صفر است. نسبت سود ناخالص عملیاتی، به صورت فروش منهای بهای تمام شده کالای فروش رفته، تقسیم بر فروش، محاسبه می شود.

OSI_q : لگاریتم مجموع سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی (اقلام خاص).

NSI_q : لگاریتم مجموع سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی (اقلام خاص).

یافته‌های پژوهش

در این قسمت پایایی متغیرها با استفاده از آزمون لوین، لین و چاو مورد بحث قرار می‌گیرد. نتایج این بررسی در جدول ۲ به تصویر در آمده است.

جدول ۲. نتایج مربوط به آزمون پایایی متغیرها

متغیر	نماد	آماره آزمون	سطح معناداری
بهای تمام شده کالای فروش رفته	Cost	-۱۳۷/۹۲	۰/۰۰۰
هزینه‌های فروش، عمومی و اداری	SGA	-۱/۹۶۱	۰/۰۲۵
دارایی ابتدای سال	A	-۱۶۱/۴۷۷	۰/۰۰۰
مجموع اقلام تعهدی	Accrual	-۲۷/۵۳۰	۰/۰۰۰
بازده تعدیل شده	Ret	-۸/۸۲۰۳	۰/۰۰۰
فروش	Sale	-۵/۹۹۸	۰/۰۰۰
لگاریتم مجموع سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی	OSI	-۲۰۳/۷۰۵	۰/۰۰۰
لگاریتم مجموع سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	NSI	-۲۳/۰۲۹	۰/۰۰۰
کاهش نسبت سود ناخالص عملیاتی	NOP	-۱۷/۱۵۸	۰/۰۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

چون سطح معنی‌داری آزمون برای تمام متغیرهای موجود در پژوهش کمتر از ۰/۰۵ است. لذا فرض مبنی بر وجود ریشه واحد در سری‌ها را رد کرده و داده‌ها پایا هستند.

صحیح بودن نتایج حاصل از تخمین مدل رگرسیون، تا حد زیادی به مقادیر خطا و ویژگی‌های آن بستگی دارد؛ بنابراین، در صورتی می‌توان به نتایج رگرسیون اتکا کرد که ویژگی‌های اولیه مدل یا همان آزمون مفروضات، رعایت شده باشد (بنی‌مهد و همکاران، ۱۳۹۵).

جدول ۳. نتایج مربوط به بررسی همخطی متغیرها

مدل‌ها	آزمون عدم هم‌خطی	آزمون نرمال بودن مقادیر خطا	آزمون همسانی واریانس	آزمون عدم خودهمبستگی
	آماره VIF	احتمال J.B	آماره F	احتمال F
مدل ۱	۰/۰۰۰	۱/۱۰۰	۸۱۶/۷۲۲	۰/۰۰۰
مدل ۲	۰/۰۰۰	۱/۱۰۰	۶۵۱/۶۲۴	۰/۰۰۰
مدل ۳	۰/۰۰۲	۱/۱۰۰	۸۱۸/۴۸۵	۰/۰۱۷
مدل ۴	۰/۰۰۲	۱/۱۰۰	۶۵۱/۴۶۱	۰/۰۱۰

منبع: یافته‌های پژوهش

برای بررسی عدم هم خطی بین متغیرهای هر مدل در پژوهش، از معیار عامل تورم واریانس (VIF) استفاده می شود. در صورتی که مقادیر این آماره کمتر از ۱۰ باشد، بین متغیرهای مستقل هم خطی شدیدی وجود نخواهد داشت. نتایج جدول ۳ نشان می دهد که این مقدار برای همه مدل های پژوهش، کمتر از ۱۰ می باشد؛ بنابراین بین متغیرها در هر مدل، هم خطی وجود ندارد.

طبق نتایج آزمون نرمال بودن باقی مانده ها، مقدار احتمال آماره جاکو برا، برای همه مدل ها، کمتر از ۵ درصد است که نشان دهنده نرمال نبودن باقی مانده ها است. اما از آنجا که تعداد مشاهدات، بیشتر از ۳۰ است، طبق قضیه حد مرکزی، باقی مانده ها نرمال هستند.

طبق نتایج حاصل از آزمون همسانی واریانس خطاهای مدل که با استفاده از آزمون بروش گادفری انجام شده است، مقدار احتمال آماره F برای مدل ها، کوچک تر از ۵ درصد است که نشان دهنده این است که آزمون همسانی واریانس خطاهای این مدل ها، برقرار نیست.

برای بررسی عدم خودهمبستگی خطاهای مدل، از آزمون دوریین واتسون استفاده شده است. مقدار آماره حاصل از این آزمون، نشان دهنده عدم خودهمبستگی بین مقادیر خطا مدل های پژوهش است. زیرا در کلیه مدل ها، مقدار این آماره بین ۱/۵ تا ۲/۵ است.

آزمون فرضیه های پژوهش

از آنجا که مدل های یک و دو جهت محاسبه باقیمانده خطا به منظور اندازه گیری طبقه بندی نادرست ارائه شده بود، در اینجا ارائه نشده و صرفاً مدل آزمون فرضیه ها بیان می شود.

آزمون فرضیه های اول و دوم پژوهش

نتایج حاصل از آزمون مدل سوم پژوهش جهت بررسی فرضیه های اول و دوم به شرح جدول ۴ است.

جدول ۴. نتایج برآورد مدل سوم مرتبط با فرضیه های اول و دوم

$UE_Cost_q = \beta_0 + \beta_1 NOP_q + \beta_2 OSI_q + \beta_3 NOP_q \times OSI_q + \varepsilon_q$				
متغیرها	ضریب	خطای استاندارد	مقدار آماره t	احتمال آماره t
عرض از مبدأ	۰/۱۷۱	۰/۰۳۳	۵/۱۱۶	۰/۰۰۰
NOP	-۰/۱۴۷	۰/۰۰۸	-۱۷/۶۵۵	۰/۰۰۰
OSI	۰/۲۴۹	۰/۱۹۵	۱/۲۷۸	۰/۰۳۱
NOP×OSI	-۰/۰۹۸	۰/۰۴۶	-۲/۱۴۹	۰/۰۴۰
R ²	۰/۴۴۰			۰/۴۰۹
آماره F فیشر	۱۴/۵۱۴		ارزش آماره F فیشر	۰/۰۰۰

منبع: یافته های پژوهش

با توجه به جدول ۴، مقدار آماره $F(14/514)$ و احتمال آن $(0/000)$ نشان می‌دهد که مدل معنادار است. از مقدار ضریب تعیین تعدیل شده $(0/409)$ بیانگر این مطلب است که ۴۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته (طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته) توسط متغیرهای مستقل مدل، توضیح داده می‌شود.

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای نسبت کاهش سود ناخالص عملیاتی که کمتر از ۵ درصد است $(0/000)$ ، بین این متغیر و طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته، ارتباط منفی و معناداری وجود دارد (عدم رد فرضیه اول).

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای ضریب متغیر لگاریتم اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی که کمتر از ۵ درصد است $(0/031)$ ، بین این متغیر و بهای تمام شده کالای فروش رفته غیرمنتظره، ارتباط مثبت و معناداری وجود دارد.

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای ضریب متغیر حاصل ضرب لگاریتم اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی در متغیر شاخص نسبت کاهش سود ناخالص عملیاتی که کمتر از ۵ درصد است $(0/040)$ ، پس بین این متغیر و طبقه‌بندی نادرست بهای تمام شده کالای فروش رفته، ارتباط منفی و معناداری وجود دارد (عدم رد فرضیه دوم).

آزمون فرضیه‌های سوم و چهارم پژوهش

نتایج حاصل از آزمون مدل چهارم پژوهش جهت بررسی فرضیه‌های سوم و چهارم به شرح جدول ۵ آمده است.

جدول ۵. نتایج برآورد مدل چهارم مرتبط با فرضیه‌های سوم و چهارم

$UE_ΔSGA_q = \beta_0 + \beta_1NOP_q + \beta_2NSI_q + \beta_3NOP_q \times NSI_q + \varepsilon_q$				
متغیرها	ضریب	خطای استاندارد	مقدار آماره t	احتمال آماره t
عرض از مبدأ	۰/۰۱۱	۰/۰۰۳	۴/۵۲۲	۰/۰۰۰
NOP	-۰/۰۱۲	۰/۰۰۱	-۱۸/۶۹۳	۰/۰۰۰
NSI	۰/۰۰۹	۰/۰۱۶	۰/۵۶۴	۰/۰۲۷
$NOP \times NSI$	-۰/۰۰۴	۰/۰۰۴	-۱/۰۵۱	۰/۰۳۱
R^2	۰/۴۴۳	R^2 تعدیل شده		
آماره F فیشر	۱۴/۷۰۷	ارزش آماره F فیشر		
				۰/۰۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

با توجه به جدول فوق و نتایج برآورد مدل شماره ۴، مقدار آماره $F(14/707)$ و احتمال آن $(0/000)$ نشان می‌دهد که مدل معنادار است. مقدار ضریب تعیین تعدیل شده $(0/413)$ بیانگر این مطلب است که ۴۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته (طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های اداری، عمومی و فروش) توسط متغیرهای مستقل مدل، توضیح داده می‌شود.

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای نسبت کاهش سود ناخالص عملیاتی که کمتر از ۵ درصد است (۰/۰۰۰)، بین این متغیر و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های اداری، عمومی و فروش، ارتباط منفی و معناداری وجود دارد (عدم رد فرضیه سوم).

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای ضریب متغیر لگاریتم اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی که کمتر از ۵ درصد است (۰/۰۲۷)، بین این متغیر و متغیر وابسته، ارتباط مثبت و معناداری وجود دارد.

با توجه به سطح خطای برآورد شده برای ضریب متغیر حاصل ضرب لگاریتم اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی در متغیر شاخص نسبت سود ناخالص که کمتر از ۵ درصد است (۰/۰۳۱)، بنابراین بین این متغیر و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های اداری، عمومی و فروش، ارتباط منفی و معناداری وجود دارد. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های پژوهش به شرح جدول ۶ بیان شده است.

جدول ۶. نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه	عنوان فرضیه	نتیجه
فرضیه اول	بین کاهش حاشیه سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، رابطه معناداری وجود دارد.	عدم رد
فرضیه دوم	اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی، اثر کاهش سود ناخالص عملیاتی را بر طبقه‌بندی نادرست بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، تعدیل می‌کند.	عدم رد
فرضیه سوم	بین کاهش سود خالص و طبقه‌بندی نادرست اقلام هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، رابطه معناداری وجود دارد.	عدم رد
فرضیه چهارم	اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی، اثر کاهش سود خالص را بر طبقه‌بندی نادرست اقلام هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، تعدیل می‌کند.	عدم رد

بحث و نتیجه‌گیری

فرضیه اول به بررسی رابطه بین کاهش سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، می‌پردازد. مدل آزمون فرضیه (مدل ۳)، بیانگر این موضوع است که زمانی که سود ناخالص عملیاتی گزارش شده کاهش یافته و به میزان معیارهای سال قبل می‌رسد، مدیران اقلام خاصی را در بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته، نادرست طبقه‌بندی می‌کنند. نتایج به‌دست آمده از آزمون این مدل، نشان‌دهنده رابطه منفی و معنادار بین این دو متغیر است؛ به عبارتی با کاهش بیشتر سود ناخالص عملیاتی، میزان طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته بیشتر می‌شود. این نتیجه همسو با نظریه‌های مالی تئوری نمایندگی و سوداگری مدیران است. از سوی دیگر، افزایش اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی (سایر) هم با افزایش طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته رابطه مثبت و معناداری دارد، به عبارت دیگر، مدیران با تغییر در اقلام خاص، به دنبال کاهش بهای تمام‌شده و مدیریت سود هستند.

مدل شماره سه همچنین به بررسی تأثیر اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی بر رابطه بین کاهش سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام شده کلای فروش رفته می‌پردازد. نتایج نشان دهنده این است که شرکت‌ها هنگام کاهش حاشیه سود ناخالص، از اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی جهت دستیابی به سود موردنظر استفاده می‌کنند.

فرضیه سوم به بررسی رابطه بین کاهش سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، می‌پردازد. مدل آزمون فرضیه (مدل ۴)، بیانگر این موضوع است که زمانی که سود ناخالص عملیاتی گزارش شده کاهش یافته و به میزان معیارهای سال قبل می‌رسد، مدیران اقلام خاصی را در هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، نادرست طبقه‌بندی می‌کنند. نتایج به دست آمده از آزمون این مدل، نشان‌دهنده رابطه منفی و معنادار بین این دو متغیر است؛ به عبارتی با کاهش بیشتر سود ناخالص عملیاتی، میزان طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های فروش، عمومی و اداری بیشتر می‌شود. این نتیجه همسو با نظریه‌های مالی تئوری نمایندگی و سوداگری مدیران است. از سوی دیگر، افزایش اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی (سایر) هم با افزایش طبقه‌بندی نادرست اقلام بهای تمام شده کلای فروش رفته رابطه مثبت و معناداری دارد، به عبارت دیگر، مدیران با تغییر در اقلام خاص، به دنبال کاهش بهای تمام شده و مدیریت سود هستند.

مدل شماره سه همچنین به بررسی تأثیر اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی بر رابطه بین کاهش سود ناخالص عملیاتی و طبقه‌بندی نادرست هزینه‌های فروش، عمومی و اداری می‌پردازد. نتایج نشان دهنده این است که شرکت‌ها هنگام کاهش حاشیه سود ناخالص، از اقلام خاص درآمدها و هزینه‌های عملیاتی جهت دستیابی به سود موردنظر استفاده می‌کنند.

با توجه به نتایج پژوهش، پیشنهاد می‌شود که بورس اوراق بهادار تهران و سازمان‌های نظارتی، نظارت دقیق‌تری بر روی طبقه‌بندی هزینه‌ها و بهای تمام شده در صورت‌های مالی اعمال کنند. افزایش شفافیت مالی می‌تواند از گمراهی سرمایه‌گذاران جلوگیری کرده و اعتماد آن‌ها به بازار سرمایه را تقویت کند. یکی از پیشنهادهای عملی برای جلوگیری از طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها، آموزش دقیق حساب‌برسان در مورد شناسایی و بررسی اقلام خاص است. افزایش آگاهی حساب‌برسان از تکنیک‌های دست‌کاری مالی می‌تواند به کشف و کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه کمک کند. برای تحقیقات آینده، پیشنهاد می‌شود که مدیریت فعالیت‌های واقعی (مانند کاهش هزینه‌های تبلیغات یا افزایش تولید) با طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها مقایسه شود. این مقایسه می‌تواند به درک بهتر مزایا و معایب هر یک از این استراتژی‌ها کمک کند. پیشنهاد می‌شود در پژوهش‌های آتی از داده‌های مالی جزئی‌تر و دقیق‌تر، مانند صورت‌های جریان وجوه نقد فصلی و گزارش‌های داخلی استفاده شود تا تأثیرات دقیق‌تری از طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها بر سودآوری و عملکرد شرکت‌ها مورد بررسی قرار گیرد. بررسی این موضوع که چگونه فشارهای اقتصادی (مانند رکود یا رونق اقتصادی) و فشارهای خاص صنعت (مانند رقابت شدید یا تغییرات مقرراتی) بر رفتارهای دستکاری مالی مدیران تأثیر می‌گذارد، می‌تواند به پژوهش‌های آتی کمک کند. این پژوهش با محدودیت‌های مواجهه بوده است که از جمله می‌توان این موارد را برشمرد: ۱. به علت عدم ارائه صورت‌های مالی فصلی توسط تعداد زیادی از شرکت‌ها، نمونه آماری پژوهش با محدودیت‌هایی روبرو شده است و در نهایت پژوهش با ۸۰ شرکت انجام شده است. ۲. به دلیل عدم ارائه

صورت جریان وجوه نقد فصلی توسط شرکت‌ها، اندازه‌گیری مجموع ارقام تعهدی با مشکل مواجه شد و به ناچار از ارقام تعهدی سرمایه در گردش که به صورت تفاضل مجموع بدهی‌های جاری و وجه نقد از دارایی‌های جاری محاسبه می‌شود، استفاده شد.

فهرست منابع

ایزدی‌نیا، ناصر، دری سده، مصطفی، و نرگسی، مسعود (۱۳۹۴). بررسی مدیریت سود مبتنی بر ارقام تعهدی و مدیریت واقعی سود در دوره‌های قبل و بعد از تصویب قانون بازار اوراق بهادار تهران. *مجله دانش حسابداری*، ۶ (۲۱)، ۵۵-۸۱. doi: 10.22103/jak.2015.987

بنی مهد، بهمن، عربی، مهدی، و حسن پور، شیوا (۱۳۹۵). اشتباهات رایج در پژوهش‌های تجربی حسابداری. *دانش حسابداری مالی*، ۳ (۱)، ۲۱-۴۵. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_901.html

ثقفی، علی، و جمالیان پور، مظفر (۱۳۹۷). جایگاه پدیده تغییر طبقه بندی در مدیریت سود. *مطالعات تجربی حسابداری مالی*، ۱۴ (۵۷)، ۱-۲۳. doi: 10.22054/qjma.2018.8911

خانی، عبدالله و شفیعی، حسین. (۱۳۹۱). بررسی محتوای اطلاعاتی هزینه‌های فروش عمومی و اداری شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۲ (۵)، ۱۵-۲۶. https://www.jmaak.ir/article_7432.html

سعیدی، علی، حمیدیان، نرگس، و ربیعی، حامد (۱۳۹۲). رابطه بین فعالیت‌های مدیریت سود واقعی و عملکرد آتی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *فصلنامه علمی پژوهشی حسابداری مدیریت*، ۶ (۱۷)، ۴۶-۵۸. <https://sanad.iau.ir/Journal/jma/Article/816512>

شفیعی، سارا، رهنمای رودپشتی، فریدون، کردلویی، حمیدرضا، شاهوردیانی، شادی، و قاسمی، مازیار (۱۴۰۱). بررسی مدیریت سود واقعی در آستانه مقادیر حساس سود. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۱۱ (۴۱)، ۲۲۹-۲۴۲. https://www.jmaak.ir/article_19163.html

شیرزادی، یاسر، متین‌فرد، مهران، و حسینی، محمد (۱۴۰۲). آزمون تجربی تغییر طبقه‌بندی ارقام سود و زیانی در عرضه‌های عمومی اولیه با توجه به سن و اندازه، *فصلنامه بورس و اوراق بهادار*، ۱۶ (۱۶)، ۳۸۸-۳۴۹. doi: 10.22034/JSE.2022.12080.2058

مختاری، حسن، و کاوند، مجتبی (۱۴۰۳). بررسی تأثیر تغییر طبقه‌بندی در مدیریت سود بر کارایی سرمایه‌گذاری با توجه به نقش عدم تقارن اطلاعاتی، *فصلنامه بورس اوراق بهادار، فصلنامه بورس و اوراق بهادار*، ۱۷ (۶۵)، ۸۷-۱۰۸. doi: 10.22034/JSE.2023.12250.2150

نمازی، محمد (۱۳۸۲). نقش پژوهش‌های کیفی در علوم انسانی. *مجله جغرافیا و توسعه*، ۱ (۱)، ۶۳-۷۸. doi: 10.22111/GDIJ.2003.3641

هاشمی، عباس و ربیعی، حامد (۱۳۹۲). تحلیل مدیریت سود با استفاده از تغییر طبقه‌بندی هزینه‌های عملیاتی به هزینه‌های غیرعملیاتی در میان‌دوره مالی. فصلنامه تحقیقات حسابداری و حسابرسی، ۱۸(۵)، ۱۷-۴. doi: 10.22034/IAAR.2013.104541

Abdalla, A. M., & Clubb, C. D. (2024). Classification shifting using income-decreasing special items: measurement and valuation issues. *Review of Accounting Studies*, 29(3), 2871-2926. doi: 10.1007/s11142-023-09770-z

Banimahd, B., & Arabi, M. (2016). Common mistakes in accounting empirical researches. *Financial Accounting Knowledge*, 3(1), 21-45. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_901.html

Bansal, M., Kumar, A., & Kumar, V. (2022). Gross profit manipulation in emerging economies: evidence from India, *Pacific Accounting Review*, 34(1), 174-196. doi: 10.1108/PAR-06-2020-0083

Brown, P. (2011). International Financial Reporting Standards: what are the benefits? *Accounting and Business Research*, 41(3), 269-285. doi: 10.1080/00014788.2011.569054

Chen, L., Krishnan, G. V., & Pevzner, M. (2021). The impact of audit quality on misclassification of operating expenses. *Journal of Accounting and Public Policy*, 40(2), 106779. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2020.106779

Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting and Economics*, 50(1), 2-19. doi: 10.1016/j.jacceco.2010.01.002

Fama, E. F., & MacBeth, J. D. (1973). Risk, return, and equilibrium: Empirical tests. *Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636. doi: 10.1086/260061

Fan, Y., & Liu, X. K. (2016). Misclassifying core expenses as special items: cost of goods sold or selling, general, and administrative expenses? *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 400-426. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12234>

Glaum, M., Landsman, W. R., Wyrwa, S., & Zülch, H. (2018). Determinants of goodwill impairment under IFRS: International evidence. *The Accounting Review*, 93(3), 149-180. doi: 10.2139/ssrn.2608425

Hashemi, S. A., & Rabiee, H. (2013). Analyzing earning management, using classification shifting operating to non-operating expenses at the middle fiscal periods. *Accounting and Auditing Research*, 5(18), 4-17. doi: 10.22034/iaar.2013.104541 [In Persian]

Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. doi: 10.2308/acch.1999.13.4.365

Izadinia, N., Dorri Sedeh, M., & Nargesi, M. (2015). Investigating accrual-based and real earnings management in pre- and post-securities market act periods. *Journal of Accounting Knowledge*, 6(21), 57-85. doi: 10.22103/jak.2015.987 [In Persian]

Khani, A., & Shafiei, H. (2013). Information content of SG&A ratio in the firms listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 2(5), 15-26. https://www.jmaak.ir/article_7432.html [In Persian]

Lail, B. E., Thomas, W. B., & Winterbotham, G. J. (2014). Classification shifting using the "corporate/other" segment. *Accounting Horizons*, 28(3), 455-477. doi: 10.2308/acch-50709

Malikov, K., Manson, S., & Coakley, J. (2018). Earnings management using classification shifting of revenues. *The British Accounting Review*, 50(3), 291-305. doi: 10.1016/j.bar.2017.10.004

Mokhtari, H., & Kavand, M. (2024). Investigating the effect of classification shifting on investment efficiency with respect to the role of information asymmetry. *Journal of Securities Exchange*, 17(65), 87-108. doi: 10.22034/jse.2023.12250.2150 [In Persian]

- Namazi, M. (2003). The role of qualitative researches. *Geography and Development*, 1(1), 63-78. doi: [10.22111/gdij.2003.3641](https://doi.org/10.22111/gdij.2003.3641)
- Poonawala, S. H., & Nagar, N. (2019). Gross profit manipulation through classification shifting. *Journal of Business Research*, 94, 81-88. doi: [10.1016/j.jbusres.2018.09.013](https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.09.013)
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370. doi: [10.1016/j.jacceco.2006.01.002](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002)
- Saghafi, A., & Jamalian Pour, M. (2018). Classification shifting phenomenon in earning management. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 15(57), 1-23. doi: [10.22054/qjma.2018.8911](https://doi.org/10.22054/qjma.2018.8911) [In Persian]
- Sanad, Z., Al Lawati, H., & Al-Sartawi, A. (2024). Corporate social responsibility and the misclassification of income statement items during the coronavirus pandemic. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(9), 392. doi: [10.3390/jrfm17090392](https://doi.org/10.3390/jrfm17090392)
- Saidi, A., Hamidian, N., & Rabii, H. (2014). The relationship between real earnings management activities and future performance of the listed companies in Tehran Stock Exchange. *Management Accounting*, 6(17), 45-58. <https://sanad.iau.ir/en/Journal/jma/Article/816512> [In Persian]
- Shafiee, S., Rahnamay Roodposhti, F., Kordlouie, H., Shahverdiani, S., & Ghasemi, M. (2022). The examination of real earnings management on the threshold of sensitive earnings amounts. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 11(41), 229-242. https://www.jmaak.ir/article_19163.html [In Persian]
- Shirzadi, Y., Matinfard, M., & Hassani, M. (2023). Experimental test of profit and loss items classification shifting in initial public offerings according to age and size. *Journal of Securities Exchange*, 16(62), 349-403. doi: [10.22034/jse.2022.12080.2058](https://doi.org/10.22034/jse.2022.12080.2058) [In Persian]
- Zalata, A. M., & Roberts, C. (2017). Managing earnings using classification shifting: UK evidence. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 29, 52-65. doi: [10.1016/j.intaccaudtax.2017.04.001](https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2017.04.001)

Investigating the relationship between managing director's marital status and the efficiency of company capital allocation

Shahrzad Seraj^{1,✉}, Mohammad Khoshnudan¹

1. Department of Accounting, ST.C., Islamic Azad University, Tehran, Iran.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Received: 9 August 2024 Revised: 31 January 2025 Accepted: 11 March 2025 Keywords: Capital allocation efficiency, management marital status, risk aversion JEL Classification: M21, M38	Purpose: The purpose of the present study is to investigate the relationship between managing director's marital status and the efficiency of capital allocation of companies listed on the Tehran Stock Exchange. Methodology: This study examines the marital status of management on the capital allocation of companies listed on the Tehran Stock Exchange, which is applied in terms of purpose and correlation in terms of hypothesis analysis method because this study seeks to find a relationship between several variables. Findings: The results of the research findings show that single managers, based on less lack of commitment in marital life, are more risk-taking than married managers, and this causes investment in the company, which ultimately leads to the company's capital allocation. Originality: According to the traditional capital market approach, deviations related to capital allocation are the incorrect alignment of management and shareholder interests and information asymmetry between the company's domestic and foreign investors, and in this regard; Single CEOs are less risk averse and, on the other hand, bring higher capital allocation inefficiency to the organization.

Cite this paper: Seraj, S., & Khoshnudan, M. (2025). Investigating the relationship between managing director's marital status and the efficiency of company capital allocation. *Journal of Accounting & Financial Transparency*, 2(4), 129–146. <https://doi.org/10.71965/AFT.2025.1128657> [In Persian]

✉ Corresponding Author.

Email Address: shahrzad.seraj@iau.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

Introduction

In recent years, understanding how managers allocate capital efficiently based on future cash flow capital allocations and firm valuation guidance has been of interest to many researchers. According to the traditional capital market approach, capital allocation biases include misalignment of managerial and shareholder interests and information asymmetry between internal and external investors in the firm. Some other researchers believe that capital allocation in the absence of any friction in the capital market will experience less than optimal capital allocation even with risk-averse CEOs. Therefore, by reviewing the theoretical literature on finance and accounting, this gap can be addressed in this study and added to the rich literature in this field. Therefore, according to research, single CEOs differ in terms of risk-taking or risk-aversion compared to their other counterparts, and this is because married CEOs also think about job stability and security, which induces higher risk aversion. These individuals are very likely to have greater economic and social commitment and are therefore less inclined to take actions that put their personal lives at risk. The second reason can be mentioned as their biological status, which affects the level of individual risk. For example, married managers have lower testosterone levels, which is directly related to their risk-taking behaviors. Finally, social studies in the family sector show that normative commitment to marital life acts as a catalyst for reinforcing social values, which leads to more conservative risky behaviors. The results obtained can be argued that single managers are more risk-averse than married managers. First, married individuals emphasize job stability and security, which indirectly induces a biological preference for risk aversion. These individuals have greater economic and social commitment, which makes them avoid actions that may

jeopardize the well-being of their family life. Work and family facilitate each other for managers with marital role commitment, thereby reducing their stress and strengthening job commitment. Second, marital status has a direct biological effect on individual risk preference. Married men are more likely to have lower testosterone levels, which are positively associated with risk-taking behavior. Finally, normative commitment to marital life acts as a catalyst for promoting social values and the public good, leading married individuals to behave responsibly in risk-taking. Therefore, married CEOs are pro-social and are associated with better social responsibility. The purpose of the present study is to investigate the relationship between managing director's marital status and the efficiency of capital allocation of companies listed on the Tehran Stock Exchange.

Methodology

This research examines the status of management's influence on capital allocation of companies listed on the Tehran Stock Exchange, which is applied in terms of purpose, and applied research is research that is carried out using the results of fundamental research to improve and perfect the behaviors, methods, tools, devices, products, structures, and patterns used by human societies. The method of the present research is causal in nature. Causal-comparative methods or post-event methods (based on analyzing past information from companies' financial statements) and in terms of the method of hypothesis analysis, it is correlational because this research seeks to find a relationship between several variables. This study examines the marital status of management on the capital allocation of companies listed on the Tehran Stock Exchange, which is applied in terms of purpose and correlation in terms of hypothesis analysis method because this

study seeks to find a relationship between several variables.

Results

The marital status of managers can affect their risk-taking or risk-aversion. Therefore, the more single managers companies employ, the more risk-taking they will be and ultimately participate in projects that have higher risk and return, which ultimately leads to the allocation of company capital towards the companies' projects. The results of the research findings show that single managers, based on less lack of commitment in marital life, are more risk-taking than married managers, and this causes investment in the company, which ultimately leads to the company's capital allocation.

Conclusions

According to the traditional capital market approach, deviations related to capital allocation are the incorrect alignment of management and shareholder interests and information asymmetry between the company's domestic and foreign investors, and in this regard; Single CEOs are less risk averse and, on the other hand, bring higher capital allocation inefficiency to the organization.

Author Contributions

All authors contributed equally to the conceptualization of the article and writing of the original and subsequent drafts.

Data Availability Statement

The data that support the findings of this study are available from the corresponding author, upon reasonable request.

Acknowledgements

The authors thank all reviewers in this study.

Ethical Considerations

The authors avoided data fabrication, falsification, plagiarism, and misconduct.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest.



بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت

شهرزاد سراج^۱، محمد خوشنودان^۱

۱. گروه حسابداری، دانشکده مدیریت، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

اطلاعات مقاله	چکیده
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۵/۱۹ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۱/۰۲ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۲/۲۱ کلیدواژه‌ها: ریسک‌گریزی، کارایی تخصیص سرمایه، وضعیت تأهل مدیریت طبقه‌بندی موضوعی: M21, M38	هدف: هدف از پژوهش حاضر بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران است. روش‌شناسی: در این پژوهش به بررسی وضعیت تأهل مدیریت بر تخصیص سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد که از نظر هدف کاربردی است و از نظر روش تحلیل فرضیه‌ها همبستگی است به دلیل اینکه این پژوهش به دنبال یافتن رابطه بین چندین متغیر است. یافته‌ها: نتایج یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که مدیران مجرد بر اساس عدم تعهد کمتر در زندگی زناشویی نیز نسبت به مدیران با وضعیت تأهل از ریسک‌پذیری بیشتری برخوردارند و این امر باعث سرمایه‌گذاری در شرکت می‌گردد که در نهایت منجر به تخصیص سرمایه شرکت می‌شود. دانش‌افزایی: بر اساس رویکرد سنتی بازار سرمایه، انحرافات مربوط به تخصیص سرمایه عبارت است از همسویی نادرست منافع مدیریتی و سهامداران و عدم تقارن اطلاعاتی بین سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی شرکت و در همین راستا؛ مدیر عامل‌های مجرد ریسک‌گریزی کمتری را دارند و از سویی ناکارآمدی تخصیص سرمایه بالاتری را برای سازمان به ارمغان می‌آورند.

استناد: سراج، شهرزاد، و خوشنودان، محمد (۱۴۰۳). بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت. *حسابداری و شفافیت مالی*، ۲(۴)، ۱۴۶-۱۲۹.
<https://doi.org/10.71965/aft.2025.0000000>

✉ نویسنده مسئول.

پست الکترونیکی: shahrzad.seraj@iau.ac.ir

© 2025 the author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. The terms on which this article has been published allow the posting of the Accepted Manuscript in a repository by the author(s) or with their consent.

مقدمه

طی سالیان اخیر درک این موضوع که چگونه مدیران سرمایه شرکت را به طور کارآمد بر اساس تخصیص‌های سرمایه جریان‌های نقدی آتی و هدایت ارزش‌گذاری شرکت تخصیص می‌دهند مورد توجه بسیاری از محققان بوده است (حسین و بهویان^۱، ۲۰۲۳). بر اساس رویکرد سنتی بازار سرمایه، انحرافات مربوط به تخصیص سرمایه عبارت است از همسویی نادرست منافع مدیریتی و سهامداران و عدم تقارن اطلاعاتی بین سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی شرکت (مایرز^۲، ۱۹۸۴؛ مایرز و مجلوف^۳، ۱۹۸۴؛ بهانداری و جواخادزه^۴، ۲۰۱۷؛ لارا^۵ و همکاران، ۲۰۱۶). برخی دیگر از محققان بر این باورند که تخصیص سرمایه در صورت عدم وجود هرگونه اصطکاک در بازار سرمایه با وجود مدیر عامل‌های ریسک‌گریز نیز تخصیص سرمایه کمتر از حد مطلوب را تجربه خواهند کرد (فیض آبادی، ۱۴۰۲). بنابراین با مروری بر ادبیات نظری مالی و حسابداری می‌توان این شکاف موجود را که وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه به چه صورت است در این پژوهش مورد بررسی و خلاء موجود را به ادبیات غنی در این زمینه اضافه کرد. هگده و میشر^۶ (۲۰۱۹) معتقدند که مدیر عامل‌های مجرد ریسک‌گریزی کمتری را دارند و از سویی ناکارآمدی تخصیص سرمایه بالاتری را برای سازمان به ارمغان می‌آورند.

بنابراین در پژوهش حاضر این مسئله که انحراف از میزان سرمایه‌گذاری‌های بهینه شرکت و ناکارآمدی تخصیص سرمایه شرکت‌ها امری بسیار حائز اهمیت است قابل درک می‌باشد. لذا، دو عامل می‌تواند باعث بررسی این موضوع باشد که اول سرمایه‌گذاری‌های بیشتر از حد و دوم سرمایه‌گذاری‌های کمتر از حد شرکت‌ها است که بر اساس نظریه‌های عدم تقارن اطلاعاتی و نظریه نمایندگی قابل بررسی است. همچنین این موضوع که وضعیت تأهل مدیریت به چه میزان می‌تواند بر ناکارایی سرمایه‌گذاری تاثیرگذار باشد در پژوهش‌های داخلی مورد بررسی قرار نگرفته است و انگیزه‌ای برای انجام پژوهش حاضر می‌باشد. بنابراین سوال پژوهش به این صورت مطرح می‌گردد که آیا بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت رابطه معناداری وجود دارد یا خیر؟ همچنین در صورت مثبت بودن پاسخ فوق، نوع رابطه به چه شکل خواهد بود. از این رو، انگیزه این پژوهش بسط ادبیات نظری مرتبط با تحول دیجیتال است. در ادامه بخش دوم مقاله، مبانی و ادبیات نظری مورد بحث قرار گرفته است. در بخش سوم، روش‌شناسی پژوهش، انتخاب جامعه و انتخاب نمونه تشریح می‌شود. تجزیه و تحلیل در بخش چهارم ارائه شده و در نهایت نتیجه‌گیری و پیشنهادهای پژوهش بیان شده است.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

بر اساس نظریه ریسک‌گریزی، ویژگی‌های مربوط به این نظریه ناشی از وضعیت تأهل به این دلیل است که مدیران عامل مجرد نسبت به هم‌تایان خود ریسک‌گریزتر هستند و ریسک‌گریزی نسبی مدیران عامل به دلیل وضعیت تأهل آن‌ها احتمالاً تا حدی تنش بین باورهای مدیران عامل و بازار را در مورد ارزش واقعی شرکت شکل می‌دهد (اعتمادی

¹. Hossain & Bhuyan

². Myers

³. Myers & Majlounf

⁴. Bhandari & Javakhadze

⁵. Lara

⁶. Hegde & Mishra

و فتحی، ۱۳۹۱). مدیران عامل مجرد نسبتاً کمتر ریسک‌گریز، انتظار بازدهی کمتر از میانگین بازار برای پروژه‌های پرریسک دارند و به طور سیستماتیک ارزش پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را بیش از حد برآورد می‌کنند (هگده و میشر، ۲۰۱۹؛ رابین^۱، ۲۰۱۳؛ هیلاری^۲ و همکاران، ۲۰۱۷). بر همین اساس، آن‌ها احتمالاً نسبت به هم‌تایان خود بیش از حد سرمایه‌گذاری خواهند کرد. با این حال، اگر تامین مالی داخلی برای تخصیص سرمایه کافی نباشد، مدیران عامل مجرد به انتشار سهام جدید تمایلی ندارند، زیرا آن‌ها بر این باورند که نرخ بازده مورد نیاز برای شرکت‌هایشان در بازار بسیار بالاتر است و بنابراین، سهام شرکت توسط بازار کمتر از میزان ارزش‌گذاری شده است. در نتیجه آن‌ها مجبورند تخصیص سرمایه را به کمتر از حد مطلوب کاهش دهند و کمتر سرمایه‌گذاری کنند.

بنابراین بر اساس پژوهش‌های صورت گرفته مدیران عامل مجرد از نظر ریسک‌پذیری یا ریسک‌گریزی نسبت به هم‌تایان دیگر خود متفاوت هستند و به این دلیل است که مدیران عامل متأهل نیز بر ثبات و امنیت شغلی می‌اندیشند که ریسک‌گریزی بالاتری را القا می‌کند (هیلاری و همکاران، ۲۰۱۷؛ هگده و میشر، ۲۰۱۹). این افراد به احتمال بسیار زیاد تعهد اقتصادی و اجتماعی بیشتری را دارند و بنابراین تمایل کمتری به انجام اقداماتی دارند که زندگی شخصی خود را به ریسک بیاندازند (وکیلی فرد و شیرازیان، ۱۳۹۳). دومین دلیل می‌توان به وضعیت بیولوژیکی آن‌ها اشاره کرد که بر سطح ریسک فردی تاثیرگذار است. به‌طورنمونه؛ مدیران متأهل سطح تستوسترون پایین‌تری را دارند که با رفتارهای ریسک‌پذیری آن‌ها ارتباط مستقیم دارد (برنهام^۳ و همکاران، ۲۰۰۳). در نهایت مطالعات اجتماعی در حوزه بخش خانواده نشان می‌دهد که تعهد هنجاری به زندگی زناشویی به عنوان یک تسهیل‌کننده برای تقویت ارزش‌های اجتماعی عمل می‌کند که منجر به رفتارهای مخاطره‌آمیز محافظه‌کارانه‌تر می‌شود (گاریسون^۴، ۲۰۰۵؛ هگده و میشر، ۲۰۱۹).

در ارتباط با پیشینه‌های پژوهش با توجه به اینکه در اکثریت پژوهش‌های صورت گرفته در پژوهش‌های داخلی بیشتر به کارایی بازار سرمایه اشاره شده است و بهینه بودن تخصیص سرمایه ملاک پژوهش‌های صورت گرفته نبوده و همچنین وضعیت تأهل مدیریت را مورد بررسی قرار ندادند. بنابراین، از آنجائی که تاکنون در ایران به وضعیت تأهل مدیران پرداخته نشده است؛ لذا در پژوهش‌های داخلی تا حد امکان سعی گردیده به پژوهش‌های مرتبط با تخصیص سرمایه در شرکت‌ها اشاره گردد.

علیزاده و همکاران (۱۴۰۳) در پژوهش خود به بررسی کیفیت حسابرسی و کارایی سرمایه‌گذاری در نیروی کار با استفاده از نمونه متشکل از ۱۱۸ شرکت طی سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۴۰۱ پرداختند. نتایج یافته‌ها نشان داد که بین کیفیت حسابرسی و کارایی سرمایه‌گذاری در نیروی کار شرکت‌ها رابطه مثبت و معناداری وجود دارد. فیض آبادی (۱۴۰۲) در پژوهشی به بررسی تاثیر حقوق سهام‌داران اصلی بر کارایی تخصیص سرمایه داخلی، نقش رقابت و تامین مالی خارجی با استفاده از یک نمونه متشکل از ۱۰۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. نتایج نشان می‌دهد که حقوق سهام‌داران اصلی، کارایی تخصیص سرمایه داخلی را به میزان قابل توجهی افزایش می‌دهد. رقابت اثر تعدیل‌کننده بر حقوق سهام‌داران ندارد، در صورتی که تامین مالی خارجی بر حقوق سهام‌داران قابل توجه نیست.

¹. Rabin

². Hilary

³. Burnham

⁴. Garrison

به سرمایه‌گذاران نیز پیشنهاد می‌شود قبل از هر تصمیمی به شرایط بازار برای شرکت‌های مختلف و رقابت‌پذیری آن‌ها در بازارهای داخلی و خارجی و ارزش شرکت توجه لازم را مبذول نمایند. **عشایی (۱۴۰۰)** به بررسی تأثیر مدیریت هزینه‌ها و تخصیص مطلوب منابع بر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های وابسته به دولت بر اساس یک نمونه متشکل از بانک‌های پذیرفته شده در بورس طی دوره زمانی ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸ به این نتیجه دست یافتند که مدیریت هزینه‌ها و تخصیص مطلوب منابع بر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های وابسته به دولت تأثیرگذار می‌باشند. **اعتمادی و فتحی (۱۳۹۴)** تحت عنوانی به مقایسه توانایی تبیین ارزش بازار شرکت با استفاده از دو متغیر سود خالص عملیاتی پس از کسر مالیات و ارزش افزوده اقتصادی بر اساس یک نمونه متشکل از ۵۱ شرکت پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران پرداختند و یافته‌های آن‌ها نشان دهنده آن است که ارزش افزوده اقتصادی و سود خالص عملیاتی پس از کسر مالیات اغلب توان تبیین و قدرت توضیح دهنده‌ی یکسان ارزش بازار شرکت را دارند. نتایج گویای اینست که در صنعت خودرو، محصولات دارویی و محصولات شیمیایی سود خالص عملیاتی پس از کسر مالیات در مقایسه با ارزش افزوده اقتصادی توان تبیین و توضیح دهنده‌ی بیشتر ارزش بازار شرکت را دارد. **وکیلی فرد و شیرازیان (۱۳۹۳)** به تأثیر افق سرمایه‌گذاری روی تخصیص دارایی بین استراتژی‌های رشدی و ارزشی در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از تجزیه و تحلیل موجک طی دوره زمانی ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۲ پرداختند. نتایج یافته‌های آن‌ها حاکی از آن است که در شرکت‌های سرمایه‌گذاری با ریسک‌گریزی متوسط و کم با افزایش افق سرمایه‌گذاری میزان سرمایه‌گذاری در سهام رشدی کم و میزان سرمایه‌گذاری در سهام ارزشی افزایش یافته است در حالی که در بررسی پورتفوی بازار وزن سهام رشدی و ارزشی تفاوت قابل ملاحظه‌ای باهم نداشتند.

آل-هیاری^۱ و همکاران (۲۰۲۵) در پژوهش خود تحت عنوان ویژگی‌های هیئت‌مدیره و کارایی سرمایه‌گذاری نیروی کار شرکتی در شرکت‌های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار اروپا بر اساس نمونه‌ای متشکل از ۴۳۳۱ سال-شرکت طی سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۲۲ به این نتیجه دست یافتند که تنوع جنسیتی هیئت‌مدیره و سطح مدیران مستقل به طور مثبت با کارایی سرمایه‌گذاری نیروی کار مرتبط است، درحالی‌که اندازه هیئت‌مدیره و تعداد جلسات با کارایی سرمایه‌گذاری نیروی کار رابطه منفی دارد. این در حالی است که به نظر نمی‌رسد حضور یک رئیس جداگانه در هیئت‌مدیره ارتباط قابل توجهی با کارایی سرمایه‌گذاری نیروی کار داشته باشد. **حسین و بهویان (۲۰۲۳)** در پژوهشی به بررسی وضعیت تأهل مدیریت عامل بر تخصیص سرمایه شرکت پرداختند. آن‌ها بر اساس یک نمونه متشکل از ۹۶۷۱ سال-شرکت از ۱۲۶۴ شرکت آمریکایی به این نتیجه دست یافتند که مدیران متأهل از ابزارهایی برای ناکارآمدی تخصیص سرمایه استفاده می‌کنند که دلیل آن روش‌های محافظه‌کارانه برای سرمایه‌گذاری‌های ریسک‌پذیرانه است. **ایناستروزا^۲ و همکاران (۲۰۲۳)** در پژوهشی به بررسی جنسیت و سبک‌های تصمیم‌گیری در مدیران مرد و زن در شرکت‌های کوچک و متوسط با استفاده از یک نمونه متشکل از ۱۸۵ شرکت در سال ۲۰۱۷ پرداختند. نتایج یافته‌ها نشان‌دهنده آن است که بین جنسیت مدیران مرد و زن در جهت تصمیم‌گیری در سبک‌های مختلف نیز تفاوت معناداری وجود دارد. **مالمندیر و تیت^۳ (۲۰۰۵)** در پژوهشی به بررسی تأثیر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های کوچک و متوسط

^۱. Al-Hiyari

^۲. Inostroza

^۳. Malmendier & Tate

با نقش جنسیت مدیریت عامل پرداختند که نتایج یافته‌های آن‌ها حاکی از آن است که شرکت‌های کوچک و متوسط کوچک‌تر در کشورهای نوظهور می‌توانند با انتصاب یک مدیر عامل زن، سطح عملکرد را بهبود ببخشند. چو^۱ و همکاران (۲۰۲۳)، به بررسی این موضوع که "آیا مدیر عامل متأهل، نوآوری کارآمدتری را تقویت می‌کنند؟" پرداختند و بیان کردند شرکت‌هایی که توسط مدیر عامل متأهل رهبری می‌شوند، ۸ درصد حق ثبت اختراع و استناد بیشتری به ازای هر واحد سرمایه‌گذاری تولید می‌کنند و ثبت اختراعات اکتشافی بیشتری تولید می‌کنند. مدیرعامل‌های متأهل فرهنگ مدارا را در میان کارکنان خود ایجاد می‌کنند که منجر به ریسک‌پذیری می‌شود و شرکت‌های آن‌ها نوآوری کارآمدتری تولید می‌کنند.

فرضیه‌های پژوهش

فرضیه پژوهش: شرکت‌هایی که دارای مدیران مجرد در اعضای هیئت‌مدیره هستند، ناکارآمدی تخصیص سرمایه بالایی دارند.

روش‌شناسی پژوهش

در این پژوهش به بررسی وضعیت تأهل مدیریت بر تخصیص سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد که از نظر هدف کاربردی است و پژوهش کاربردی، پژوهشی است که با استفاده از نتایج پژوهش‌های بنیادی به طور بهبود و به کمال رساندن رفتارها، روش‌ها، ابزارها، وسایل، تولیدات، ساختارها و الگوهای مورد استفاده جوامع انسانی انجام می‌شود. روش پژوهش حاضر از نظر ماهیت علی است. روش‌های علی - مقایسه‌ای یا روش‌های پس رویدادی (بر مبنای تجزیه و تحلیل اطلاعات گذشته صورت‌های مالی شرکت‌ها انجام می‌گیرد) و از نظر روش تحلیل فرضیه‌ها همبستگی است به دلیل اینکه این پژوهش به دنبال یافتن رابطه بین چندین متغیر است.

جامعه آماری این پژوهش کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشند که از ابتدای سال ۱۳۹۳ لغایت تا پایان سال ۱۴۰۱ در بورس فعال بوده‌اند.

برای انتخاب نمونه آماری مناسب که یک نماینده مناسبی برای جامعه آماری موردنظر باشد از روش حذفی سیستماتیک استفاده شده است. برای این منظور ۴ معیار در نظر گرفته شده است. معیارهای مذکور عبارت‌اند از:

- ۱- سال مالی شرکت‌های مورد بررسی منتهی به پایان اسفندماه باشد.
- ۲- جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری و واسطه‌گری مالی و بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری نباشد.
- ۳- شرکت موردنظر طی دوره پژوهش فعالیت مستمر داشته و سهام آن مورد معامله قرار گرفته باشد.
- ۴- در دوره پژوهش تغییر سال مالی نداشته باشد.

پس از اعمال محدودیت‌های اعمال شده تعداد ۱۶۷ شرکت و ۱۵۰۳ مشاهده (سال-شرکت) به عنوان نمونه پژوهش انتخاب شدند.

جدول ۱. فرآیند انتخاب نمونه و پراکندگی شرکت‌ها بر اساس صنعت

بخش (الف) فرآیند انتخاب نمونه		
ردیف	محدودیت اعمال شده	مشاهده شرکت
۱	تعداد کل شرکت‌ها تا پایان سال ۱۴۰۱	۳۹۴۱ ۵۶۳
۲	شرکت‌هایی که تغییر سال مالی یا فعالیت داشته‌اند.	(۷۵۶) (۸۴)
۳	شرکت‌هایی که طی دوره پژوهش دارای فعالیت نبوده یا ارزش بورس خارج شده‌اند.	(۹۵۴) (۱۰۶)
۴	شرکت‌های عضو گروه مالی، واسطه‌گری، بانک و بیمه	(۸۰۱) (۸۹)
۵	شرکت‌هایی که پایان سال مالی آن‌ها منتهی به ۲۹ اسفندماه نیست.	(۱۰۵۳) (۱۱۷)
	نمونه نهایی	۱۵۰۳ ۱۶۷
بخش (ب) پراکندگی شرکت‌ها بر اساس نوع صنعت		
۱	خودرو و ساخت قطعات	۲۷ ۱۶٪
۲	فلزات اساسی و محصولات فلزی	۲۰ ۱۲٪
۳	مواد و محصولات دارویی	۲۰ ۱۲٪
۴	پتروشیمی، فرآورده‌های نفتی، شیمیایی، لاستیک و پلاستیک	۱۸ ۱۱٪
۵	محصولات کانی، غیرفلزی و سایر معادن	۱۷ ۱۰٪
۶	مواد غذایی (شامل قند و شکر)	۱۵ ۹٪
۷	سیمان، آهک و گچ	۱۵ ۹٪
۸	ماشین‌آلات، تجهیزات و دستگاه‌های برقی	۱۴ ۸٪
۹	کاشی و سرامیک	۶ ۴٪
۱۰	محصولات کاغذی	۴ ۳٪
۱۱	حمل و نقل، انبارداری و ارتباطات	۳ ۲٪
۱۲	رایانه	۲ ۱٪
۱۳	زراعت و خدمات وابسته	۲ ۱٪
۱۴	سایر	۴ ۲٪
	جمع	۱۶۷ ۱۰۰٪

مدل‌های رگرسیونی تحقیق

جهت سنجش فرضیه‌های پژوهش مطابق با پژوهش حسین و بهویان (۲۰۲۳) از مدل رگرسیونی زیر استفاده شده است:

رابطه (۱)

$$INVEST1_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 SINGLE_{i,t} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 LIQ_{i,t} + \beta_5 DIV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

که در آن:

$INVEST1_{i,t}$: تخصیص سرمایه شرکت i در سال t ؛

$SINGLE_{i,t}$: وضعیت تأهل مدیریت عامل شرکت i در سال t ؛

$SIZE_{i,t}$: اندازه شرکت i در سال t ؛

$LEV_{i,t}$: اهرم مالی شرکت i در سال t ؛

$LIQ_{i,t}$: نقدینگی شرکت i در سال t ؛

$DIV_{i,t}$: تنوع درآمد شرکت i در سال t ؛

متغیرها و نحوه اندازه‌گیری آنها

متغیر وابسته: تخصیص سرمایه شرکت

مطابق با پژوهش حسین و بهریان (۲۰۲۳) جهت سنجش تخصیص سرمایه شرکت از قدر مطلق باقیمانده معادله رگرسیونی زیر بدست می‌آید.

رابطه (۲)

$$INVEST1_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 SALESGR_{i,t-1} + \beta_2 NEG_{i,t-1} + \beta_3 NEG_{i,t-1} \times SALESGR_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

که در آن $SALESGR$ به عنوان رشد درآمد سالانه شرکت i در سال گذشته می‌باشد و NEG به عنوان یک متغیر ساختگی است که اگر رشد درآمد سالانه شرکت منفی باشد عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر خواهد شد.

متغیر مستقل: وضعیت تأهل مدیریت عامل

به منظور اندازه‌گیری وضعیت تأهل مدیران مطابق با پژوهش حسین و بهریان (۲۰۲۳) به عنوان یک متغیر ساختگی است که اگر مدیریت عامل مجرد باشند عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر خواهد گرفت.

متغیرهای کنترلی: اندازه شرکت، اهرم مالی، نقدینگی شرکت و تنوع‌گرایی شرکت

اندازه شرکت: لگاریتم طبیعی ارزش دفتری دارایی‌های شرکت

اهرم مالی شرکت: نسبت بدهی‌ها به حقوق صاحبان سهام شرکت

نقدینگی شرکت: لگاریتم طبیعی منابع نقدی شرکت

تنوع‌گرایی شرکت: متغیر مجازی که اگر شرکت تنوع درآمدی داشته باشد ارزش یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود.

یافته‌های پژوهش

جدول ۲ ویژگی‌های آمار توصیفی داده‌ها را به تصویر می‌کشد. این ویژگی‌ها شامل اطلاعات آماری همانند میانگین، میانه، ماکزیمم، مینیمم، انحراف معیار و تعداد مشاهدات می‌باشد که اطلاعات اولیه‌ای از چگونگی داده‌های مورد استفاده در مدل ارائه می‌دهد. اطلاعات مربوط به ۱۶۷ شرکت طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۱ به شرح جدول ۲ است. در این جدول برخی از مفاهیم آمار توصیفی متغیرها شامل میانگین، میانه، حداقل، حداکثر مشاهده‌ها به عنوان شاخص‌های مرکزی و انحراف معیار به عنوان شاخص پراکندگی و ضریب کشیدگی، ضریب چولگی به عنوان شاخص‌های توزیعی ارائه شده است.

جدول ۲. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

متغیر	نماد متغیر	میانگین	میان	انحراف معیار	حداقل	حداکثر
تخصیص سرمایه	INV	۰/۱۵۵	۰/۰۸۷	۰/۱۶۶	۰/۰۴۷	۰/۲۰۲
اندازه شرکت	SIZE	۱۴/۱۳۰	۱۳/۸۱۰	۱/۷۷۸	۹/۸۶۹	۱۹/۱۸۹
اهرم مالی	LEV	۰/۲۷۵	۰/۲۴۲	۰/۲۹۰	۰/۲۹۴	۱/۸۴۸
نقدینگی شرکت	LIQ	۰/۰۴۲	۰/۰۳۱	۰/۰۳۵	۰/۰۰۱	۰/۳۱۹

منبع: یافته‌های پژوهشگر

اصلی‌ترین شاخص مرکزی، میانگین است که بیانگر نقطه‌ی تعادل و مرکز ثقل توزیع است و شاخص خوبی برای نشان دادن مرکزیت داده‌ها است. برای مثال همان طور که در این جدول ارائه شده است مقادیر میانگین نسبت نقدینگی ۴/۵ درصد و میان آن ۳/۱ درصد است. در مقام مقایسه، شاهد آن هستیم که نسبت‌های نقدینگی در کشور ایران نسبت به سایر کشورها در پژوهش‌های صورت گرفته بسیار پایین‌تر است، به طوری که در پژوهش **لی و پاول^۱ (۲۰۱۱)**، میانگین و میان نسبت نقدینگی در کشور استرالیا به ترتیب ۲۶ و ۷ درصد و **ازکان و ازکان^۲ (۲۰۰۴)** در کشور آمریکا، این نسبت به ترتیب با میانگین ۹/۹ و میان ۵/۹ درصد است. مقدار میانگین تخصیص سرمایه در شرکت‌های پذیرفته شده بورس تهران به میزان ۱۵ درصد است که نشان دهنده این مطلب است که گردش وجوه نقد برای سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌ها از ناکارآمدی بسیاری برخوردار است که این امر می‌تواند به سبب میل مدیران به منافع شخصی خود باشد و در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری نمایند که خالص ارزش فعلی آن‌ها مثبت نیست. متغیر اندازه شرکت با مقدار ۱/۷۷۸ از انحراف معیار و دامنه گسترده‌تری کمتری برخوردار است. همچنین انحراف معیار متغیرهای استفاده شده صفر نیست، لذا می‌توان متغیرهای مدنظر را در مدل وارد کرد. میانگین مشاهدات و میان آن‌ها اختلاف اندکی دارند. نزدیک بودن مقادیر میانگین و میان مشخص می‌کند که داده‌ها از توزیع نرمال برخوردارند.

جدول ۳. آمار توصیفی متغیر موهومی

نام متغیر	تعداد مشاهده	میانگین کل	انحراف معیار	تعداد صفر	تعداد یک
وضعیت تأهل مدیریت	۱۵۳۰ (سال-شرکت) شامل ۱۶۷ شرکت	۰/۶۲۴	۰/۴۲۳	۹۹۴ (۶۵ درصد)	۵۳۶ (۳۵ درصد)
تنوع‌گرایی درآمد	۱۵۳۰ (سال-شرکت) شامل ۱۶۷ شرکت	۰/۷۱۲	۰/۳۰۴	۴۵۹ (۳۰ درصد)	۱۰۷۱ (۷۰ درصد)

منبع: یافته‌های پژوهشگر (خروجی نرم‌افزار ایوبوز نسخه ۱۳)

همان طور که در جدول ۳ نشان داده شده است، جمع کل شرکت-سال‌های بررسی شده برابر با ۱۵۳۰ است که از بین آن‌ها تعداد ۵۳۶ شرکت-سال، یعنی ۳۵ درصد شرکت‌ها، مدیران آن‌ها مجرد می‌باشند و ۹۹۴ شرکت-سال،

^۱. Lee & Powell^۲. Ozkan & Ozkan

معادل ۶۵ درصد مدیران شرکت‌ها دارای وضعیت تأهل هستند. همچنین، جمع کل شرکت-سال‌های بررسی شده برابر با ۱۵۳۰ است که از بین آن‌ها تعداد ۴۵۹ شرکت-سال، یعنی ۳۰ درصد شرکت‌ها، از عدم تنوع‌گرایی درآمدی برخوردارند و ۱۰۷۱ شرکت-سال، معادل ۷۰ درصد دارای تنوع‌گرایی درآمد هستند.

آزمون مانایی متغیرهای پژوهش

یکی از عمده‌ترین مشکلات که در رگرسیون سری‌های زمانی ممکن است رخ دهد، پدیده رگرسیون ساختگی می‌باشد. رگرسیون ساختگی به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن علیرغم وجود ضریب تعیین بالا، رابطه معناداری بین متغیرها وجود ندارد. به منظور اطمینان از نتایج پژوهش و ساختگی نبودن روابط موجود در رگرسیون و معنادار بودن متغیرها، اقدام به انجام آزمون مانایی لوین، لین و چو و آیم، پسران و شین برای متغیرهای پژوهش شده است. واضح است در صورتی که بر پایه آزمون‌های فوق متغیرها ریشه واحد داشته باشند و نیاز به یک‌بار تفاضل‌گیری باشد، درجه انباشتگی یک $I(1)$ می‌باشد. در صورتی که بر پایه آزمون‌های فوق متغیر مانا باشند آنگاه درجه انباشتگی آن متغیر صفر $I(0)$ خواهد بود. جدول ۴ نتایج آزمون مانایی متغیرها را نشان می‌دهد. نتایج نشان می‌دهد که مقدار این آماره برای هر یک از متغیرها معنادار بوده، لذا فرضیه صفر مبنی بر وجود ریشه واحد متغیرها رد می‌شود. به بیان دیگر، مانایی داده‌ها تأیید می‌گردد.

جدول ۴. آزمون مانایی متغیرهای پژوهش

متغیرهای پژوهش	تخصیص سرمایه	وضعیت تأهل	تنوع‌گرایی درآمدی	اندازه شرکت	اثر مالی	نقدینگی
نماد متغیر	INV	SINGLE	Diversification	SIZE	LEV	LIQ
آماره IPS	-۱/۴۱۰	-۳/۶۶۰	-۱/۱۵۰	-۲/۱۷۰	-۲/۱۱۰	-۳/۷۷۰
سطح معناداری	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰
نتیجه آزمون	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$
آماره LLC	-۳/۳۳۰	-۴/۰۱۰	-۳/۷۷۰	-۴/۵۲	-۳/۱۰۰	-۲/۹۴۰
سطح معناداری	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰
نتیجه آزمون	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$	$I(0)$

همان‌طور که در جدول فوق قابل مشاهده است، هر یک از متغیرهای پژوهش در سطح درجه انباشتگی آن متغیر صفر $I(0)$ است که حاکی از ساختگی نبودن روابط موجود در رگرسیون و معنادار بودن متغیرها می‌باشد. به طور نمونه متغیر عملکرد مسائل زیست محیطی، اجتماعی در آماره آیم، پسران و شین بدون تفاضل‌گیری متغیر معنادار می‌باشد و نشان‌دهنده ساختگی نبودن روابط موجود این متغیر در مدل است. همچنین در آماره لوین، لین و چو با توجه به عدد $(0/000)$ حاکی از تأیید عدم ساختگی این متغیر در مدل پژوهش می‌باشد. بنابراین، با توجه به نتایج بدست آمده در جدول ۴ کلیه متغیرهای پژوهش را می‌توان به صورت فوق تفسیر کرد که نتایج کلیه متغیرها در دو آماره مانایی آیم، پسران و شین و آماره مانایی لوین، لین و چو با توجه به سطح معناداری $(0/000)$ می‌توان اظهار داشت که

متغیرهای این پژوهش در مدل حاضر از عدم ساختگی در مدل (به عبارت دیگر عدم رگرسیون ساختگی) برخوردار هستند.

آزمون‌های فروض مدل رگرسیون خطی

جدول ۵ حاکی از مجموعه‌ای از فروض، تحت عنوان فروض کلاسیک وجود دارد که ابتدا بایستی به آزمون این فرضیه‌ها پرداخت. فرض همسانی واریانس باقی‌مانده‌ها از طریق آزمون بروش-پاگان-گادفری مورد بررسی قرار گرفت که نتایج در مدل پژوهش نشان می‌دهد که فرضیه صفر مبنی بر وجود همسانی واریانس در مدل پژوهش رد می‌شود. بنابراین، به‌منظور رفع ناهمسانی واریانس از رگرسیون حداقل مربعات تعمیم یافته استفاده شده است. همچنین برای بررسی استقلال باقیمانده‌ها از آزمون خودهمبستگی سریالی بروش-گادفری استفاده شده است. نتایج حاصل از آزمون در جدول ۵ نشان می‌دهد که با توجه به اینکه در سطح اطمینان ۹۵ درصد مقدار احتمال برای مدل پژوهش بالای ۵ درصد می‌باشد، می‌توان فرض صفر را تأیید کرد. به عبارت دیگر، فرض عدم وجود خودهمبستگی جزء خطا در مدل پژوهش برقرار است. از سویی جهت بررسی عدم وجود هم خطی از معیار عامل تورم واریانس استفاده شد. شاخص تورم واریانس کمتر از ۱۰، نشان دهنده عدم وجود هم خطی می‌باشد. نتایج حاصل از این آزمون که در جدول (۵) نشان می‌دهد که در مدل پژوهش، میزان تورم واریانس متغیرهای مستقل و کنترلی در حد مجاز خود قرار داشته و از این بابت مشکلی وجود ندارد. همچنین جهت نرمال بودن جمله خطا از آماره آزمون جاکو-برا استفاده شده است. با توجه به نتایج به دست آمده، فرضیه صفر مبنی بر نرمال بودن جمله خطا در مدل پژوهش رد می‌شود. زمانی که نمونه به اندازه کافی بزرگ باشد، انحراف از فرض نرمال بودن به طور معمول بی‌اهمیت و پیامدهای آن ناچیز است. در شرایط مذکور، با توجه به قضیه حد مرکزی می‌توان دریافت که حتی اگر باقیمانده‌ها نرمال نباشند، آماره‌های آزمون به طور مجانبی از توزیع نرمال پیروی می‌کنند، بدون تورش هستند و از کارایی برخوردارند. با توجه به این مطلب می‌توان فرض نرمال بودن جمله خطا را نادیده گرفت.

جدول ۵. فروض مدل رگرسیون خطی

مدل/فروض رگرسیون خطی		آزمون همسانی واریانس باقی‌مانده‌ها		عدم وجود خودهمبستگی جزء خطا		عدم وجود هم خطی بین جملات توضیحی		نرمال بودن جمله خطا	
احتمال	آماره F	احتمال	آماره F	احتمال	آماره F	عامل تورم واریانس	احتمال	احتمال	آماره F
۰/۰۰۹	۱۰/۶۰۸	۰/۲۲۰	۳/۷۰۹	کمتر از ۵	۰/۰۰۱	۱۰/۲۸۸			

آزمون F لیمر و هاسمن

قبل از تخمین مدل لازم است که روش تخمین (تلفیقی یا تابلویی) مشخص شود. برای این منظور از آزمون چاو استفاده شده است. طبق جدول ۶، احتمال F لیمر مدل پژوهش کمتر از ۵ درصد می‌باشد؛ بنابراین برای تخمین تمام مدل‌ها از روش تابلویی استفاده می‌شود. با توجه به اینکه نتایج آزمون هاسمن برای مدل پژوهش کمتر از ۵ درصد می‌باشد، لذا جهت تخمین مدل از روش اثرهای ثابت استفاده شده است.

جدول ۶. آزمون چاو و هاسمن

آزمون F لیمر				آزمون هاسمن			
آماره	درجه آزادی	سطح خطا	روش پذیرفته شده	آماره	درجه آزادی	سطح خطا	روش پذیرفته شده
مدل			داده های تلفیقی	مدل			روش اثرات ثابت
۶/۸۸۳	۱۶۶/۳۲۴	۰/۰۰۱		۱۰/۲۴۵	۶	۰/۰۰۴	

نتایج به دست آمده از فرضیه های پژوهش

با توجه به بخش آماره های موزون برآورد مدل در جدول ۷ مشخص می شود که آماره F و سطح معناداری آن بیانگر معنادار بودن رگرسیون است (مقدار آماره F بزرگ تر از مقدار بحرانی و معناداری آن زیر سطح خطای ۰/۰۵ است). همچنین ضریب تعیین مدل پژوهش مقدار قابل توجه ۶۱ درصد است که حاکی از قدرت مدل است.

جدول ۷. نتایج برآورد مدل پژوهش

متغیر وابسته: تخصیص سرمایه شرکت

$$INVEST1_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 SALESGR_{i,t-1} + \beta_2 NEG_{i,t-1} + \beta_3 SINGLE_{i,t} + \beta_4 NEG_{i,t-1} \times SALESGR_{i,t-1} + \beta_5 SIZE_{i,t} + \beta_6 LEV_{i,t} + \beta_7 LIQ_{i,t} + \beta_8 DIV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

توضیحات: جدول برآورد مدل، شامل شرکت هایی است که از وضعیت تأهل مجرد اعضای مدیران برخوردارند مورد آزمون قرار گرفته اند که شامل ۵۳۶ سال-شرکت (۶۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران) است.

متغیرها	نماد در مدل	ضرایب	خطای استاندارد	آماره t	احتمال	عدم هم خطی
ضریب ثابت	β_0	۱/۶۱۵	۰/۴۵۴	۳/۵۵۵	۰/۰۰۰	۱/۱۰۰
فروش شرکت	β_1	۳/۷۱۳	۱/۱۱۵	۳/۳۳۰	۰/۰۰۱	۲/۲۷۰
رشد درآمد شرکت	β_2	۰/۴۸۲	۰/۱۲۶	۳/۸۱۵	۰/۰۰۰	۴/۵۶۰
وضعیت تأهل مدیریت	β_3	۰/۰۹۵	۰/۰۳۸	۲/۴۷۴	۰/۰۱۴	۳/۴۱۰
متغیر مجازی فروش	β_4	۲/۲۸۶	۰/۶۴۰	۳/۵۶۸	۰/۰۰۰	۲/۷۴۰
اندازه شرکت	β_5	۰/۳۱۱	۰/۰۶۲	۴/۹۹۱	۰/۰۰۰	۱/۵۵۰
اهرم مالی	β_6	۰/۱۸۳	۰/۰۷۷	۲/۳۶۰	۰/۰۱۹	۴/۶۳۰
نقدینگی	β_7	۰/۰۴۱	۰/۰۱۲	۳/۲۲۰	۰/۰۰۱	۲/۷۳۰
تنوع درآمدی شرکت	β_8	۲/۰۹۲	۰/۷۴۳	۲/۸۱۵	۰/۰۱۲	۱/۲۵۰
ضریب تعیین	R^2			۰/۶۱۲		
ضریب تعیین تعدیل شده	Adj- R^2			۰/۶۰۹		
دوربین - واتسون	D-W			۲/۳۷۷		
آماره F				۱۶/۵۹۹		
احتمال (آماره F)				۰/۰۰۰		

منبع: یافته های پژوهشگر (خروجی نرم افزار ایویوز نسخه ۱۳)

جهت آزمون فرضیه پژوهش پژوهش با توجه به سطح معناداری متغیر وضعیت تأهل مدیریت که سطح معناداری آن (۰/۰۱۴) است و با توجه به سطح معناداری مورد قبول ۹۵ درصد می‌توان اظهار داشت که فرضیه پژوهش مورد قبول بوده و وضعیت تأهل مدیریت بر تخصیص سرمایه شرکت تأثیرگذار است. همان طور که در جدول فوق قابل مشاهده است ستون ضریب متغیر وضعیت تأهل مدیریت از نظر آماری بیانگر آن است که اگر یک واحد وضعیت تأهل مدیریت تغییر کند، به میزان (۰/۰۹۵) واحد تخصیص سرمایه شرکت افزایش می‌یابد، چرا که مقدار ضریب بدست آمده متغیر مثبت است، لذا باعث افزایش در تصمیم‌های سرمایه‌گذاری شرکت می‌شود.

همچنین سایر متغیرهای کنترلی پژوهش از جمله اندازه شرکت، اهرم مالی، نقدینگی، تنوع درآمدی شرکت با توجه به سطح معنی‌داری کمتر از ۰/۰۵ که نشان دهنده آن است که در سطح معناداری ۰/۹۵ مورد قبول بوده و بنابراین ارتباط بین متغیرهای کنترلی پژوهش و تخصیص سرمایه شرکت مورد تأیید قرار گرفت.

بحث و نتیجه‌گیری

توضیح جایگزین برای تصمیم تخصیص سرمایه غیربهرینه بر این فرض استوار است که ریسک‌گریزی مدیر عامل مستقیماً با کارایی تخصیص سرمایه در اشکال سرمایه‌گذاری بیش از حد و سرمایه‌گذاری کم مرتبط است. همچنین، وضعیت تأهل مدیرعامل بر ریسک‌گریزی مدیر عامل تأثیر می‌گذارد. بر این اساس، مطابق با نظریه ریسک‌گریزی، وضعیت تأهل مدیرعامل بر کارایی تخصیص سرمایه تأثیر دارد. به ویژه، انتظار می‌رود که مدیران عامل مجرد ریسک‌گریز باشند و به طور سیستماتیک ارزش پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را بیش از حد برآورد کنند. بنابراین، چنین مدیران عاملی حتی اگر به سهامداران وفادار باشند، سرمایه‌گذاری بیش از حد انجام می‌دهند. علاوه بر این، همین نوع از مدیران عامل، اوراق بهادار خود را کمتر از ارزش‌گذاری شده در بازار می‌دانند و در صورت کافی نبودن تأمین مالی داخلی، تمایلی به انتشار اوراق جدید برای تأمین مالی پروژه‌های با ارزش فعلی خالص مثبت ندارند. بر این اساس، چنین مدیران عاملی سرمایه‌گذاری خود را محدود می‌کنند. به‌طور کلی، انتظار می‌رود شرکت‌هایی که توسط مدیران عامل منفرد رهبری می‌شوند، ناکارآمدی تخصیص سرمایه بالایی داشته باشند که ناشی از سرمایه‌گذاری بیش از حد و سرمایه‌گذاری کمتر از حد است. لذا بر پایه این استدلال، هدف از پژوهش حاضر بررسی ارتباط بین وضعیت تأهل مدیریت عامل و کارایی تخصیص سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از یک نمونه متشکل از ۱۶۷ شرکت طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۴۰۱ است. از آنجایی که در فرضیه پژوهش مدعی شده که بین وضعیت تأهل مدیران و تخصیص سرمایه شرکت رابطه معناداری وجود دارد. نتایج به‌دست‌آمده از آزمون رگرسیون رابطه بین وضعیت تأهل مدیران و تخصیص سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران را تأیید می‌کند. نتایج بدست آمده را می‌توان اینگونه مورد استدلال قرار داد که مدیران مجرد نسبت به مدیران متأهل از ریسک‌پذیری بیشتری برخوردارند. همچنین بر اساس برخی از مطالعات صورت گرفته همچون هگده و میسرا (۲۰۱۹) و هیلاری و همکاران (۲۰۱۷) مدیرانی که دارای وضعیت تأهل هستند و استخدام شرکت‌ها می‌باشند نیز بر ریسک‌گریزی فردی آن‌ها تأثیرگذار است. اولاً، افراد متأهل بر ثبات و امنیت شغلی تأکید می‌کنند که به‌طور غیرمستقیم ترجیح بیولوژیکی را برای ریسک‌گریزی القا می‌کند. این افراد تعهد اقتصادی و اجتماعی بیشتری دارند و باعث می‌شود

از اقداماتی که ممکن است رفاه زندگی خانوادگی آنها را به خطر بیندازد اجتناب کنند. کار و خانواده یکدیگر را برای مدیران دارای تعهد نقش زناشویی تسهیل می‌کنند و در نتیجه فشار آنها را کاهش می‌دهند و تعهد شغلی را تقویت می‌کنند. ثانیاً، وضعیت تأهل تأثیر بیولوژیکی مستقیمی بر ترجیح ریسک فردی دارد. مردان متأهل به احتمال زیاد سطح تستوسترون پایین‌تری دارند که ارتباط مثبتی با رفتار ریسک‌پذیر دارد. در نهایت، تعهد هنجاری به زندگی زناشویی به عنوان یک کاتالیزور برای ترویج ارزش‌های اجتماعی و خیر عمومی عمل می‌کند و افراد متأهل را به رفتار مسئولانه در ریسک‌پذیری سوق می‌دهد. بنابراین، مدیران عامل متأهل طرفدار اجتماعی هستند و با مسئولیت اجتماعی بهتری در ارتباط هستند. نتایج بدست آمده را می‌توان با پژوهش‌های حسین و بهویان (۲۰۲۳)، هگده و میسرا (۲۰۱۹) و هیلاری و همکاران (۲۰۱۷) همسو دانست. به طور نمونه حسین و بهویان (۲۰۲۳) بر این باورند که وضعیت تأهل مدیران می‌تواند در ریسک‌پذیری یا ریسک‌گریزی آنها تأثیرگذار باشد. بنابراین هرچه مدیران مجرد استخدام شرکت‌ها باشند، ریسک‌پذیر و در نهایت در پروژه‌هایی شرکت خواهند کرد که از ریسک و بازده بالاتری برخوردار باشند و این امر در نهایت باعث تخصیص سرمایه شرکت به سمت و سوی پروژه‌های شرکت‌ها می‌شود. با توجه به نتایج حاصل از پژوهش به نظر می‌رسد وضعیت تأهل مدیران می‌تواند بر رفتارهای ریسک‌پذیرانه و ریسک‌گریزانه آنها در تصمیم‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری و تخصیص سرمایه تأثیرگذار باشد؛ به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود جهت بررسی رفتار مدیران و میزان تخصیص سرمایه آنها به پروژه‌ها به دو عامل وضعیت تأهل مدیران در یادداشت‌های همراه صورت‌های مالی و میزان سرمایه‌گذاری آنها در پروژه‌های مختلف دقت به عمل آورند. از جمله محدودیت‌های پژوهش حاضر را می‌توان به این اشاره کرد که ویژگی‌های مشاهده نشده مدیریت ممکن است تفسیر نتایج آماری را به چالش بکشد و به دلیل فقدان داده‌ها امکان سنجش سایر ویژگی‌های مدیریت مانند فرزند داشتن آنها، سوابق خانوادگی و مذهب و سایر موارد را کنترل نمود که این امر ممکن است با وضعیت تأهل مدیریت و کارایی تخصیص سرمایه مرتبط باشد.

فهرست منابع

- اعتمادی، حسین و فتحی، زهرا (۱۳۹۴). مقایسه توانایی تبیین ارزش بازار شرکت با استفاده از دو متغیر سود خالص عملیاتی پس از کسر مالیات و ارزش افزوده اقتصادی. *حسابداری مالی و حسابرسی*، ۱۶(۴)، ۶۷-۴۵. doi: 20.1001.1.23830379.1391.4.16.3.9
- علیزاده، محسن، رضایی، غلامرضا، و تقی‌زاده، رضا (۱۴۰۳). کیفیت حسابرسی و کارایی سرمایه‌گذاری در نیروی کار. *پیشرفت‌های حسابداری*، ۱۶(۱)، ۲۷۵-۲۹۸. doi: 10.22099/jaa.2024.48500.2372
- فیض آبادی، فرشته (۱۴۰۲). تأثیر حقوق سهام‌داران اصلی بر کارایی تخصیص سرمایه داخلی، نقش رقابت و تأمین مالی خارجی. *حسابداری مالی و حسابرسی*، ۲۰(۱۵)، ۲۳۳-۲۵۴. doi: 10.30495/faar.2023.707974
- عشایری، آسوامین (۱۴۰۰). بررسی تأثیر مدیریت هزینه‌ها و تخصیص مطلوب منابع بر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های وابسته به دولت. *فصلنامه رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری*، ۱۷(۵) <https://civilica.com/doc/1352176>

وکیلی فرد، حمیدرضا و شیرازیان، زهرا (۱۳۹۳). تاثیر افق سرمایه‌گذاری روی تخصیص دارایی بین استراتژی‌های رشدی و ارزشی در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از تجزیه و تحلیل مویک. *مهندسی مالی و مدیریت اوراق بهادار*، ۵(۲۱)، ۱۴۸-۱۳۱. doi: 20.1001.1.22519165.1393.5.21.8.5

یادگاری، نازنین و لعل‌بار، علی (۱۴۰۲). بررسی تأثیر هوش هیجانی مدیران بر ریسک نقدینگی. *پژوهش‌های مالی و رفتاری در حسابداری*، ۳(۱)، ۱۱۵-۱۲۹. doi: 10.30486/fbra.2023.1985653.1194

Alizadeh, M., Rezaei, G. & Taghizadeh, R. (2024). Audit quality and labour investment efficiency. *Journal of Accounting Advances*, 16(1), 275-298. doi: 10.22099/jaa.2024.48500.2372 [In Persian]

Al-Hiyari, A., Kolsi, M. C. C. C., Lutfi, A., & Alrawad, M. (2024). Board of director characteristics and corporate labour investment efficiency: empirical evidence from European-listed firms. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 25(2), 367-388. doi: 10.1108/CG-09-2023-0394

Ashayeri, A. (2021). Investigating the impact of cost management and optimal resource allocation on improving financial performance in government-affiliated companies. *Journal of New Research Approaches in Management and Accounting*, 7(17), 86-115. <https://majournal.ir/index.php/ma/article/view/953> [In Persian]

Bhandari, A., & Javakhadze, D. (2017). Corporate social responsibility and capital allocation efficiency. *Journal of Corporate Finance*, 43, 354-377. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2017.01.012

Burnham, T. C., Chapman, J. F., Gray, P. B., McIntyre, M. H., Lipson, S. F., & Ellison, P. T. (2003). Men in committed, romantic relationships have lower testosterone. *Hormones and behavior*, 44(2), 119-122. doi: 10.1016/S0018-506X(03)00125-9

Cho, C., Mooney, T., Choi, D., & Via, M. T. (2023). Do married CEOs Foster more efficient innovation?. *Review of Financial Economics*, 41(3), 242-268. doi: 10.1002/rfe.1174

Etemadi, H., & Fathi, Z. (2013). Compared to explain the company's market value using the two variables net operating profit after tax and value-added economic. *Financial Accounting and Auditing Research*, 16(4), 45-67. doi: 20.1001.1.23830379.1391.4.16.3.9 [In Persian]

Feizabadi, F. (2023). Strong shareholder rights, internal capital allocation efficiency, and the moderating role of market competition and external financing needs. *Financial Accounting and Auditing Research*, 60(15), 233-254. doi: 10.30495/faar.2023.707974 [In Persian]

Garrison, M. (2005). Marriage: essential or expendable?. *Legal Studies Paper*, (43). doi: 10.2139/ssrn.829825

Hegde, S. P., & Mishra, D. R. (2019). Married CEOs and corporate social responsibility. *Journal of Corporate Finance*, 58, 226-246. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2019.05.003

Hilary, G., Huang, S., & Xu, Y. (2017). Marital status and earnings management. *European Accounting Review*, 26(1), 153-158. doi: 10.1080/09638180.2016.1266958

Hossain, M. N., & Bhuyan, M. N. H. (2023). CEO marital status and capital allocation efficiency. *International Journal of Managerial Finance*, 19(5), 1098-1123. doi: 10.1108/IJMF-10-2021-0531

Inostroza, M. A., Velásquez, J. S., & Ortúzar, S. (2023). Gender and decision-making styles in male and female managers of Chilean SMEs. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 36(3), 289-334. doi: 10.1108/ARLA-05-2022-0115

Lara, J. M. G., Osma, B. G., & Penalva, F. (2016). Accounting conservatism and firm investment efficiency. *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 221-238. doi: 10.1016/j.jacceco.2015.07.003

- Lee, E., & Powell, R. (2011). Excess cash holdings and shareholder value. *Accounting & Finance*, 51(2), 549-574. doi: [10.1111/j.1467-629X.2010.00359.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2010.00359.x)
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance*, 60(6), 2661-2700. doi: [10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x)
- Myers, S.C. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, 39, 574-592. doi: [10.3386/w1393](https://doi.org/10.3386/w1393)
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221. doi: [10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Ozkan, A., & Ozkan, N. (2004). Corporate cash holdings: An empirical investigation of UK companies. *Journal of Banking & Finance*, 28(9), 2103-2134. doi: [10.1016/j.jbankfin.2003.08.003](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2003.08.003)
- Rabin, M. (2013). Risk aversion and expected-utility theory: A calibration theorem. *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 241-252). doi: [10.1142/9789814417358_0013](https://doi.org/10.1142/9789814417358_0013)
- Vakilifard, H., & Shirazian, Z. (2014). Investment horizon effect on asset allocation between value and growth strategies in Tehran Stock Exchange by wavelet analysis. *Financial Engineering and Portfolio Management*, 21(5), 131-148. doi: [20.1001.1.22519165.1393.5.21.8.5](https://doi.org/20.1001.1.22519165.1393.5.21.8.5) [In Persian]
- Yadegari, N., & Lalbar, A. (2023). Investigating the effect of managers' emotional intelligence on liquidity risk. *Financial and Behavioral Researches in Accounting*, 1(3), 115-129. doi: [10.30486/fbra.2023.1985653.1194](https://doi.org/10.30486/fbra.2023.1985653.1194)

Table of Contents

❑ The relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees with an emphasis on agency costs Younes Badavar Nahandi & Sevda Abdollahi		1-34
❑ The moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance Hashem Kavianifard & Alireza Mirzaei		35-64
❑ Investigating the impact of environmental, social and governance factors on the company's financial performance with the moderating role of audit quality Roholla Baharloo		65-86
❑ The impact of corporate digital transformation on audit efficiency considering the role of audit firm competence Anahita Zandi		87-106
❑ Investigating earnings reduction and misclassification of costs in the income statement of companies listed on the Tehran Stock Exchange Ehsan Kermani & Mohammad Kiamehr		107-128
❑ Investigating the relationship between managing director's marital status and the efficiency of company capital allocation Shahrazad Seraj & Mohammad Khoshnodan		129-146

In the name of God



Islamic Azad University
Safashahr Branch

Journal of Accounting & Financial Transparency
Issue 4, Vol 2, Winter 2025



Publisher: Islamic Azad University, Safashahr Branch

Director-in-Charge: Mehdi Sarikhani (Ph.D.)

Editor-in-Chief: Rezvan Hejazi (Ph.D.)

Executive Manager: Rouhollah Nozari (Ph.D.)

Executive Director: Fatemeh Karimi

Editorial Board:

Seyed Hossein Abtahi

Professor of Management, Safashahr Branch, Islamic Azad University

Daruosh Foroughi

Professor of Accounting, University of Isfahan

Zohreh Hajiha

Professor of Accounting, East Tehran Branch, Islamic Azad University

Seyed Abbas Hashemi

Associate Professor of Accounting, University of Isfahan

Mehdi Kheirandish

Professor of Management, Shahid Sattari Air University

Mohammad Hossein Setayesh

Professor of Accounting, Shiraz University

Hashem Valipour

Associate Professor of Accounting, Firoozabad Branch, Islamic Azad University

GholamReza Zandi

Associate Professor of Accounting, University of Kuala Lumpur (UniKL)- Malaysia

Address: Vahdat Blvd., Safashahr, Fars, Iran. Postal Code:7396166561

Phone: +98 (71) 44451936

Fax: +98 (71) 44451939

Website: <https://sanad.iau.ir/en/Journal/aft>

**Journal
of**

Accounting & Financial Transparency



Islamic Azad University
Safashahr Branch

e-ISSN: 2981-2453

Volume 2/ Issue 4/ Winter 2025/ Serial Number 6

- ☐ The relationship between audit committee characteristics and abnormal audit fees with an emphasis on agency costs 1-34
Younes Badavar Nahandi & Sevda Abdollahi

- ☐ The moderating role of CEO power in the relationship between capital structure and firm performance 35-64
Hashem Kavianifard & Alireza Mirzaei

- ☐ Investigating the impact of environmental, social and governance factors on the company's financial performance with the moderating role of audit quality 65-86
Roholla Baharloo

- ☐ The impact of corporate digital transformation on audit efficiency considering the role of audit firm competence 87-106
Anahita Zandi

- ☐ Investigating earnings reduction and misclassification of costs in the income statement of companies listed on the Tehran Stock Exchange 107-128
Ehsan Kermani & Mohammad Kiamehr

- ☐ Investigating the relationship between managing director's marital status and the efficiency of company capital allocation 129-146
Shahrzad Seraj & Mohammad Khoshnodan

