

فصلنامه قضاوت و تصمیم‌گیری در

حسابداری

(نشریه پژوهشی)

دوره ۴، شماره ۳، (پیاپی ۱۵)

پائیز ۱۴۰۴

شاپا: ۱۷۰۷ - ۲۸۲۱



صاحب امتیاز: دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی
مدیر مسئول: دکتر فرزانه حیدرپور
سرمدبیر: دکتر زهرا پورزمانی
مدیر داخلی: دکتر امیررضا کیقبادی
ویراستار علمی: دکتر زهره حاجیهها
ویراستار ادبی: دکتر امیررضا کیقبادی
نسخه خوان: هلن محمدزاده
ناظر فنی: آقای رضا قاسمی

اعضای شورای تحریریه به ترتیب حروف الفبا:

دکتر زهرا پورزمانی	استاد حسابداری	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی
دکتر آریتا جهاننشد	دانشیار حسابداری	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی
دکتر فرزانه حیدرپور	استاد مدیریت مالی	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی
دکتر مهدی صالحی	استاد حسابداری	دانشگاه فردوسی مشهد
دکتر یحیی کامیابی	استاد حسابداری	دانشگاه مازندران
دکتر ساسان مهرانی	استاد حسابداری	دانشگاه تهران
دکتر غلامحسین مهدوی	استاد حسابداری	دانشگاه شیراز

آدرس: تهران، انتهای بلوار ارتش، خیابان شهید سوهانی، بالاتر از میدان سوهانک، مجتمع دانشگاهی ولایت، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد

تهران مرکزی. کدپستی: ۱۹۵۵۸۴۷۸۸۱ تلفن و دورنگار: ۷۳۶۸۱۴۵۲ (۰۲۱)

وب سایت: jdaa.iauctb.ac.ir

- لیترگرافی و چاپ: سازمان چاپ و توزیع دانشگاه آزاد اسلامی
- مطالب عنوان شده در مقالات بیانگر نظرات نویسندگان است و لزوماً نظرات نشریه نیست.

این فصلنامه به استناد رای پنجاهمین جلسه کمیسیون تعیین اعتبار نشریات حوزه علوم انسانی و هنر دانشگاه آزاد اسلامی مورخ ۹۹/۷/۱۴ مجوز انتشار گرفته است.

فصلنامه قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری

صاحب امتیاز: دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی

داوران این شماره عبارتند از :

- دکتر وحید اسکو
- دکتر مریم امامی میبدی
- دکتر کاوه آذین‌فر
- دکتر محمد علی بیداری
- دکتر کاوه پرندین
- دکتر زهرا پورزمانی
- دکتر امین حیدری
- دکتر نگار خسروی پور
- دکتر رویا دارابی
- دکتر ایمان داداشی
- دکتر مژگان صفا
- دکتر امیررضا کیقبادی
- دکتر مجید مرادی
- دکتر علی نعمتی
- دکتر حسن ولیان

راهنمای تدوین مقاله در فصلنامه "قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری"

هدف از انتشار فصلنامه "قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری حسابرسی" دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی، توان‌افزایی از طریق پیوند میان خدمات آموزشی و پژوهشی بوده است. از این‌رو آخرین یافته‌های علمی و پژوهشی در زمینه حسابداری مالی، حسابرسی، بورس اوراق بهادار و هرگونه نظریه نوین در مباحث ذکر شده، مورد استقبال این فصلنامه قرار خواهد گرفت تا پس از مراحل ارزیابی و تأیید نهایی، برای چاپ استفاده گردد.

بایستی نکات زیر، برای ارسال مقاله‌ها، مورد توجه پژوهشگران محترم قرار گیرد:

- (۱) محتوای مقاله با اهداف نشریه متناسب بوده (تشخیص این مورد بر عهده هیئت تحریریه است) و حاصل مطالعات، تجربه‌ها و پژوهش‌های نویسنده باشد.
- (۲) فصلنامه عمدتاً مقاله‌های پژوهشی را می‌پذیرد.
- (۳) مقاله ارسال شده در هیچ همایشی ارائه نگردیده باشد و قبلاً در هیچ نشریه‌ای چاپ و یا هم‌زمان، به نشریه‌های دیگر فرستاده نشده باشد.
- (۴) فصلنامه در انتخاب، ویرایش، تلخیص یا اصلاح مقاله‌های دریافتی آزاد است.
- (۵) مسئولیت آراء و نظریات ارائه شده در مقاله‌ها برعهده نویسندگان است و چاپ مقاله به معنی تأیید مطالب آن نیست.
- (۶) مقاله روی کاغذ A4 و فقط در یک روی کاغذ چاپ شود.
- (۷) در متن مقاله تا حد امکان از معادل فارسی کلمات لاتین استفاده شود و چنانچه معادل فارسی به‌اندازه کافی رسا نباشد، عین کلمه لاتین در پانویس آورده شود.
- (۸) ارسال سه نسخه چاپی از مقاله تایپ شده، حداکثر در ۱۶ صفحه، با نرم‌افزار MS Word ویرایش ۲۰۰۷ یا ۲۰۱۰، فونت B Nazanin سایز ۱۱ به همراه CD مقاله و چکیده انگلیسی، الزامی است. همچنین ارسال از طریق پست الکترونیکی faar.iau@gmail.com امکان‌پذیر می‌باشد.
- (۹) صفحه اول مقاله باید دربرگیرنده موارد زیر باشد:
عنوان مقاله، مشخصات نویسنده یا نویسندگان شامل نام و نام خانوادگی، عنوان شغلی یا مرتبه دانشگاهی و تخصص، ذکر نام دانشگاه (در صورتیکه عضو هیئت علمی می‌باشید)، آدرس کامل منزل همراه با کدپستی، تلفن تماس (منزل و همراه)، پست الکترونیکی نویسنده (نویسندگان). لازم به ذکر است مشخصات نویسندگان صرفاً در این صفحه درج شود (ذکر کلیه موارد فوق به‌صورت فارسی و انگلیسی الزامی است).
- (۱۰) صفحه دوم مقاله شامل عنوان مقاله، چکیده مقاله (حدود ۱۵۰ و حداکثر در ۲۰۰ کلمه) و واژه‌های کلیدی (حداکثر ۵ واژه مرتبط) می‌باشد.

(۱۱) بخش‌های بعدی شامل مقدمه، چارچوب نظری، پیشینه و تحقیقات مرتبط، بیان مسأله و فرضیه‌ها، روش اجرای تحقیق، ارائه و تجزیه تحلیل یافته‌ها، تشریح و ارزشیابی نتایج و نتیجه‌گیری می‌باشد. پی‌نوشت‌ها و یادداشت‌های توضیحی در پایین هر صفحه مربوط به آن پی‌نوشت آورده شود.

(۱۲) جدول به تعداد محدود با شماره و عنوان مشخص در بالا و توضیحات و منبع جدول در زیر آن در اندازه ۱۵*۱۱ و مناسب برای چاپ باشد.

(۱۳) شکل‌ها، نمودارها و تصاویر به تعداد محدود با شماره و عنوان، توضیح و منبع مشخص در زیر آن در اندازه ۱۵*۱۱ و مناسب برای چاپ باشد.

(۱۴) برای ارجاع منابع در متن مقاله به شرح زیر عمل شود:

(۱۵) از " نام خانوادگی نویسنده - تاریخ - شماره صفحه " در متن برای ذکر کارهای دیگران استفاده شود. اگر به دو یا چند اثر یک نویسنده در یک سال اشاره شود، می‌توان بعد از سال از عبارت "الف" و "ب" یا "a" و "b" استفاده کرد.

(۱۶) فهرست منابع استفاده شده (ابتدا منابع فارسی و سپس منابع خارجی) به ترتیب حروف الفبای نام خانوادگی و بدون شماره با توجه به الگوی زیر درج شود:

- کتاب تألیف شده: نام خانوادگی نویسنده، نام، سال انتشار کتاب، عنوان کتاب (نوبت ویرایش یا چاپ)، محل نشر، نام انتشارات.
- کتاب ترجمه شده: نام خانوادگی مؤلف، نام مؤلف، تاریخ ترجمه، عنوان کتاب به فارسی، نام و نام خانوادگی مترجم، محل نشر، ناشر، (تاریخ انتشارات به زبان اصلی).
- مراکز آماری: نام مرکز آماری، نام نشریه آماری، سال‌های استفاده شده، نام اداره یا دفتر منتشر کننده آمار.
- مقاله: نام خانوادگی نویسنده، نام، عنوان مقاله، نام نشریه، دوره، شماره، ماه، سال.
- منابع اینترنتی: نام خانوادگی نویسنده، نام، عنوان مقاله به‌طور کامل، [تاریخ کامل انتشار مقاله]، [ذکر اصطلاح online]، <آدرس کامل منبع>، [تاریخ کامل دسترسی به مقاله].
- عنوان کتاب و عنوان نشریه به‌صورت Bold تایپ شود.

(۱۷) صفحه آخر مقاله شامل عنوان مقاله، چکیده مقاله (حدود ۱۵۰ و حداکثر در ۲۰۰ کلمه) و واژه‌های کلیدی (حداکثر ۵ واژه مرتبط) به زبان انگلیسی با قلم 11 Times New Roman می‌باشد

فهرست مطالب

۱-۲۸	• استفاده از عوامل زیست محیطی اجتماعی و حاکمیت در تصمیمات سرمایه گذاری عبدالرسول مستاجران و حبیب اله کاظمی
۲۹-۴۸	• اثر تجدید ارزیابی بر ریسک سقوط سهام: نقش شایستگی مالی مصطفی قناد، فائزه تشکری ربیان و رضا حق دوست
۴۹-۷۸	• الگوی افزایش کیفیت تصمیم‌گیری با تاکید بر سیستم حسابداری دیجیتال مسعود سلجوقی، مهدی دسینه، حجت الله سالاری و علی امیری
۷۹-۱۰۶	• بررسی تاثیر باورها، ارزش های اخلاقی و شخصی بر تحمل تقلب در حسابرسان حسن رحیمی فرد، لیلا صفدریان و میثم فروغی
۱۰۷-۱۲۶	• نقش عدم اطمینان محیطی شرکت در تاثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها عبدالرسول رحمانیان کوشککی، خدیجه ربیعی و فاطمه کنگونی اصل
۱۲۷-۱۵۶	• بررسی تأثیر اطلاعات شرکت بر تصمیم‌گیری هیئت‌مدیره سلمان چراغی بادی، میثم عرب زاده، حسن قدرتی، حسین جباری و مصطفی ایزدپور
۱۵۷-۱۸۲	• بررسی تاثیر تعدیل کنندگی عوامل رقابتي بازار بر رابطه بين اعتبار تجاري و رفتار نامتقارن هزینه‌ها اکبر کریم زاده، نادر رضایی، زهره حاجیها و رسول عبدی
۱۸۳-۲۱۰	• شناسایی و ارزیابی محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بر مبنای معیار آنتروپی (عدم ... سعید بهرامی، سینا خردیار و مجتبی ملکی چوبری



استفاده از عوامل زیست محیطی اجتماعی و حاکمیت در تصمیمات سرمایه گذاری

عبدالرسول مستاجران^۱
حبیب اله کاظمی^۲

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۰ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۰

چکیده

هدف از این پژوهش بررسی تأثیر گزارش‌های زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فردی در بازارهای سرمایه ایران و ترکیه است. داده‌های این مطالعه از ۲۳۲ سرمایه‌گذار فردی (۱۳۲ سرمایه‌گذار ایرانی و ۱۰۰ سرمایه‌گذار ترکیه‌ای) طی سه سال متوالی ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ جمع‌آوری شد. از روش تحلیل رگرسیون لجستیک و تحلیل واریانس چندعاملی برای بررسی تأثیر متغیرهای مستقل شامل اثرات زیست‌محیطی، سیاست‌های زیست محیطی، مسئولیت کارکنان، مسئولیت شرکا، مسئولیت اجتماعی، حکمرانی شرکتی، و مدیریت ریسک بر تصمیمات سرمایه‌گذاری استفاده شده است. نتایج نشان داد که تمامی متغیرها تأثیر معناداری بر تصمیمات سرمایه‌گذاری دارند. با این حال، ضرایب منفی برخی متغیرها نشان‌دهنده نگرانی سرمایه‌گذاران از هزینه‌های بالقوه مرتبط با سیاست‌های ESG است. بیشترین تأثیر منفی مربوط به متغیر مسئولیت کارکنان است، در حالی که سیاست‌های زیست‌محیطی کمترین تأثیر منفی را داشتند. تحلیل هزینه-فایده ROI و NPV نیز نشان داد که سیاست‌هایی نظیر شفافیت گزارش‌دهی و مدیریت منابع انرژی، بازدهی بالایی دارند و می‌توانند به کاهش نگرانی‌های سرمایه‌گذاران کمک کنند. این پژوهش تفاوت‌های معناداری میان دو بازار بررسی‌شده را نشان داد و تأثیر شرایط اقتصادی بر رفتار سرمایه‌گذاران را تأیید کرد. یافته‌ها بر اهمیت شفافیت بیشتر در گزارش‌دهی ESG و ارائه اطلاعات دقیق در مورد مزایا و هزینه‌های این سیاست‌ها تأکید می‌کنند. تحقیقات آتی می‌تواند با گسترش دامنه جغرافیایی و تمرکز بر صنایع مختلف، بینش‌های عمیق‌تری در این حوزه ارائه دهند.

واژه‌های کلیدی: گزارش‌های زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG)، تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری، رگرسیون لجستیک، تحلیل هزینه - فایده.

۱ گروه ریاضیات مالی، دانشکده علوم مالی، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول) rasoulmostajerang@iau.ac.ir

۲ گروه حسابداری، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. h.kazemi4001@iau.ac.ir



۱- مقدمه

پارادایم رفتاری تصمیم گیری مالی تأثیر تمایلات عاطفی، الگوهای فکری ریشه دار و سوگیری های روان شناختی را بر ادراک و تصمیم های سرمایه گذاران تشخیص می دهد که مخفف استانداردهای زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) است، چارچوبی برای سنجش عملکرد پایداری سازمان است. گام اساسی در هر فرآیند تصمیم گیری سرمایه گذاری، انتخاب سهام از بین گزینه های بی شمار موجود در بازارهای سهام است (فتحی و حیدری نیا، ۱۴۰۳). نظریه اقتصادی سنتی فرض می کند که افراد عوامل منطقی هستند که قادر به تصمیم گیری عینی بر اساس دانش، تجربه و انتظارات خود هستند و در عین حال از فرصت های موجود استفاده می کنند (هوانگ، ۲۰۲۳). در زمان همه گیری کووید ۱۹، پایداری برای کسب و کارها و سرمایه گذاران اهمیت حیاتی پیدا کرده است. عملکرد محیطی و اجتماعی شرکت ها می تواند به طور مثبت بر درآمد، سود و ارزش گذاری تأثیر بگذارد (یحیی^۱، ۲۰۲۳). با افزایش نگرانی های جهانی در مورد تغییرات اقلیمی و چالش های زیست محیطی، زمینه مطالعاتی مربوط به نگرانی های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی، در سال های اخیر، مورد توجه قرار گرفته است (مداحی، ۱۴۰۳). مسئولیت اجتماعی مسیری جدایی ناپذیر برای تحقق اهداف پایدار سازمان ملل و همچنین توسعه پایدار هر کشور است. شرکت ها، مسئولیت اجتماعی را به عنوان یک راهکار برای بالا بردن اعتبارشان در بازار رقابت می بینند. همچنین، روابط مناسب با گروه های مختلف ذی نفع به شرکت کمک می کند تا به منابع راهبردی دسترسی پیدا کنند و مزیت های رقابتی ایجاد کنند اما به علت هزینه های بالای فعالیت های مسئولیت اجتماعی، شرکت ها هنگام تصمیم گیری برای مشارکت در این فعالیت ها دچار تردید می شوند که اجرای این فعالیت ها خطری برای عملکرد مالی آن ها نداشته باشد و به علت اهمیت آن، پژوهش های زیادی به بررسی تاثیر مسئولیت اجتماعی شرکت ها بر عملکرد مالی پرداخته است، اما نتایج متفاوتی به دست آمده است. یکی از عوامل موثر بر این رابطه احساسات سرمایه گذار است. تصمیمات سرمایه گذاران همواره منطقی نیست و احساسات بر تصمیمات شان تأثیر می گذارد و ممکن است باعث قیمت گذاری اشتباه گردد (ترابی مزرعه ملکی، ۱۴۰۱). ملاحظات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در زمینه تصمیم گیری سرمایه گذاری در چند سال گذشته به طور فزاینده ای محبوب شده اند. سرمایه گذاران پایداری و اثر اخلاقی یک شرکت را از طریق اعمال معیارهای زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی ارزیابی می کنند که به نوبه خود بر تصمیمات سرمایه گذاری آنها تأثیر می گذارد. تصمیمات سرمایه گذاری آنها ممکن است بازتابی از اخلاق، اخلاق و تعهد آنها به مسئولیت اجتماعی و پایداری باشد. درک رو به رشد از اهمیت سرمایه گذاری پایدار و اخلاقی منجر به افزایش مداوم استفاده از معیارهای زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در تصمیم گیری های سرمایه گذاری شده است (خلیلی و همکاران، ۱۴۰۳؛ سریواستاو و همکاران^۲، ۲۰۲۴). اطلاعات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی از طریق سهامداران در حاکمیت شرکتی

¹ Yahya

² Srivastav et al

گنجانده شده است. این سهامداران مسئول نظارت بر حاکمیت شرکتی هستند که شامل حصول اطمینان از حفظ ساختار مدیریت صحیح شرکتها و نشان دادن شیوه‌های اخلاقی خوب و همچنین عملکرد مالی است. اعضای هیئت مدیره باید بتوانند ریسکها و فرصتهای زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی را از طریق ترکیبی از دانش خود و پیشنهادهای خارجی شناسایی و ارزیابی کنند (کریمی و همکاران، ۱۴۰۳؛ بیرانوند، ۱۴۰۲). حاکمیت شرکتی پیش از هر چیز، حیات سازمان در بلندمدت را هدف قرار داده است و در صدد است تا از منافع سهامداران در مقابل مدیریت سازمانها حفاظت کند بنابراین ساختار حاکمیت شرکتی بر کارایی سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه و فعالیتهای نوآوری و در نهایت بر عملکرد شرکتها تأثیر گذار است (صمدی و همکاران، ۱۴۰۳؛ رحمانیان کوشکی و مطاعی، ۱۴۰۲). مطالعات متعددی که در کشورهای مختلف از جمله ایالات متحده، بنگلادش، پاکستان، کره و فرانسه در مورد زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت انجام شده است، به ویژه عوامل محیطی را با تصمیمات سرمایه‌گذاری مرتبط کرده است (روونوک و همکاران^۱، ۲۰۲۳). پژوهش‌های اخیر بر روی عوامل تعیین‌کننده تصمیمات مسئولیت اجتماعی شرکتها (CSR) متمرکز شده اند زیرا فشارهای اجتماعی اهمیت اقدامات اجتماعی مسئولانه را برای شرکت‌ها افزایش داده است (مارتینز^۲، ۲۰۲۱) در پژوهشی بیان می‌کند مسئولیت اجتماعی شرکتها را به عنوان ادغام جنبه‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در مدیریت سهامداران یک شرکت تعریف می‌شود. شرکتها به طور کلی در گزارش زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی علاقه دارند زیرا مشروعیت را در چشم سهامداران تضمین می‌کند و شفافیت را برای سهامداران ایجاد می‌کند که منجر به ارزش‌گذاری سهام بالاتر می‌شود. چنین فشارهای بیرونی و نهادی به عنوان عوامل تعیین‌کننده مهم گزارش‌دهی و عملکرد زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی شناسایی شده‌اند (پرگنلا و باتیستلا، ۲۰۲۱). سرمایه‌گذاران مختلف هنگام انتخاب سهام از استراتژی‌های مختلفی استفاده می‌کنند. قبل از ظهور، کووید (COVID-19) بسیاری از سرمایه‌گذاران عمدتاً بر نتایج مالی تمرکز داشتند. با این حال، پس از بحران، تغییر قابل توجهی به سمت در نظر گرفتن مسائل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت برای کاهش ریسک‌های مرتبط با تصمیمات سرمایه‌گذاری صورت گرفته است، روندی که اهمیت پیدا کرده است (کالیانی و موندال^۳، ۲۰۲۴). تصمیم‌گیری احساسی سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه موجب انحراف قیمت سهام از قیمت‌های واقعی می‌گردد. هنگامی که سرمایه‌گذاران دچار خوش‌بینی می‌شوند، ممکن است از اطلاعات منفی چشم‌پوشی کرده و تحت تأثیر اطلاعات مثبت قیمت سهام را بیش از میزان واقعی ارزیابی کنند. برعکس هنگامی که سرمایه‌گذاران دچار بدبینی می‌شوند ممکن است از اطلاعات مثبت چشم‌پوشی کرده و تحت تأثیر اطلاعات منفی قیمت سهام را کمتر از میزان واقعی ارزیابی کنند. بنابراین تصمیم‌گیری احساسی سرمایه‌گذاران از طریق قیمت‌گذاری نادرست سهام در بازار و پیامدهای آن منجر به شکل‌گیری پدیده بیش سرمایه‌گذاری و کم سرمایه‌گذاری می‌گردد و این طور می‌توان نتیجه گرفت که ارتباطی

^۱Rounok et al^۲martinez^۳Kalyani & Mondal

منطقی بین تصمیم‌گیری احساسی سرمایه‌گذاران و کارایی سرمایه‌گذاری وجود دارد. پیامدهای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران به طور خلاصه شامل اثرگذاری بر کارایی سرمایه‌گذاری، بازده سهام، ارزش شرکتها، شاخص صنایع، تخصیص بهینه سرمایه، هزینه سرمایه و حرکت کل بازار سرمایه است (العلوی^۱، ۲۰۱۷). در این پژوهش به دنبال پاسخ سوالات زیر هستیم، اول اینکه آیا استفاده سرمایه‌گذاران فردی از عوامل زیست محیطی اجتماعی و حاکمیت در تصمیمات سرمایه‌گذاری تاثیر دارد؟ دوم، آیا رابطه بین گزارش های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در اقتصادهای مختلف متفاوت است؟

۲- مرور ادبیات، پیشینه و فرضیهات تحقیق

۲-۱- عوامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی

محیط زیست (Environment) مجموعه‌ای از عوامل از جمله انتشار کربن، مدیریت آب و پسماند، تامین موادخام، اثرات تغییرات آب و هوایی، استفاده از انرژی های تجدیدپذیر، پلاستیک قابل بازیافت، کمک‌های مالی به گروه های زیست محیطی و سایر شیوه‌های پایدار یا سبز را در بر می‌گیرد. اطلاعات اجتماعی (Social) شرکتها با افراد در جنبه‌های مختلف کسب و کارشان تعامل دارند و با آنها رفتار می‌کنند و به نگرانی های ذینفعان مانند مشتریان و کارمندان رسیدگی می‌کنند را در بر می‌گیرد. این شامل مسائل مهمی مانند سلامت کارکنان، ایمنی محل کار، حقوق بشر در محل کار، شیوه های حفظ حریم خصوصی، ارزش محصولات، تنوع، برابری، ابتکارات شمول، مدیریت نیروی کار، امنیت داده‌ها و حریم خصوصی برای مشتریان، و روابط با جامعه است (کریمی و نصیر زاده، ۱۴۰۲). مسئولیت اجتماعی، تمامی وظایف و تعهداتی است که باید بنگاههای اقتصادی در جهت حفظ، مراقبت و یاری به جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌نمایند، انجام دهند. همچنین، مسئولیت اجتماعی وظیفه‌ای است بر عهده بنگاههای خصوصی، که باید تأثیر بدی بر زندگی اجتماعی که در آن کار می‌کنند، نگذارند. اهم این وظایف عبارت است از؛ حفظ محیط زیست، عدالت در استخدام، رعایت اخلاق حرفه‌ای و توجه به حفظ کیفیت محصول که می‌تواند عوامل مقبت در رشد جامعه باشد. اطلاعات حاکمیتی (Governance) به نحوه مدیریت، عملکرد و کنترل موثر یک شرکت و افراد در سطوح مختلف مربوط می‌شود. اجزای حیاتی اطلاعات حاکمیتی شامل شفافیت در معاملات با مشتریان و سهامداران، پایبندی به مقررات خاص، قابلیت رهبری، شیوه های حاکمیت شرکتی، اخلاق تجاری، رفتار در سناریوهای رقابتی و حفاظت از حقوق مالکیت معنوی است. (فونگ دانگ و همکاران^۲، ۲۰۲۴)

عملکرد زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در شرکت، باعث بهبود شاخص‌های غیر مالی آن مانند رضایت مصرف کننده، پذیرش بازار و در نهایت این عامل که استفاده کنندگان به این مهم پی ببرند که شرکتها از نظر اخلاقی به پایداری محیط خود اهمیت داده و این همانند فاکتوری است که منجر به بهبود شهرت شرکت در نزد

¹Al-Alawi

²Phuong Dung et al

اعتبار دهندگان می‌شود (پرویزی کیا، ۱۴۰۲). در نظر گرفتن اطلاعات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت هنگام اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری بسیار مهم است. تأکید بر رویه‌های سازگار با محیط زیست مسئولیت های محیطی شرکت را برآورده می‌کند و همچنین با ایجاد بازده پایدار برای کسب و کارها مرتبط است (باسونی و همکاران^۱، ۲۰۲۳). مطالعه دیلا و همکاران^۲ (۲۰۱۶) همبستگی بین نگرش‌های آگاهانه محیط زیستی سرمایه‌گذاران و مشارکت در سرمایه گذاری های مسئولیت پذیر اجتماعی را بررسی می‌کند. نتایج نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران با نگرش‌های دوست دار محیط زیست به احتمال زیاد غربالگری سرمایه گذاری مسئولیت‌پذیر اجتماعی را اتخاذ می‌کنند، در نتیجه درگیر ابزارهای مالی پاسخگوی اجتماعی می‌شوند. علاوه بر این، گوتزچ و همکاران^۳ (۲۰۱۶) نشان دادن که نگرشها مرتبط به محیط بین سرمایه‌گذاران در آلمان به طور قابل توجهی بر تصمیمات آنها در مورد سرمایه گذاری های مسئولانه تأثیر می‌گذارد. بر اساس مطالعات قبلی، تصمیمات سرمایه گذاری تحت تأثیر هر عامل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی قرار می‌گیرد. (رحمانیان کوشکی و مطاعی، ۱۴۰۲)

۲-۲- تصمیمات سرمایه گذاری

یکی از مهمترین عوامل تأثیرگذار بر اقتصاد کشورها، سرمایه‌گذاری و امور مربوط به آن است. این موضوع به دلیل اینکه عاملی برای تولید، اشتغال و به حرکت درآوردن چرخ های اقتصادی هر کشوری است ازجمله موضوعات اجتناب ناپذیر است. سرمایه‌گذاری از راه‌های مختلفی صورت می‌گیرد که از جمله آنها سرمایه‌گذاری در سهام شرکتها از طریق بورس اوراق بهادار است (مرادی و همکاران، ۱۳۹۷). سرمایه‌گذاری موتور محرک رشد اقتصادی جوامع است از این رو توانایی نهادهای هر کشور در جهت تشویق و جذب سرمایه‌گذاران فردی برای سرمایه‌گذاری در محصولات مختلف، راه را به سمت رشد و توسعه اقتصادی هموار می‌سازد. (پوخارل^۴، ۲۰۲۰). سرمایه‌گذاری عبارت است از ارزش فعلی پول در دوره زمانی، به منظور کسب عایداتی در آینده که به سرمایه گذار برای: زمان دریافت وجوه؛ نرخ مورد انتظار تورم؛ عدم اطمینان در پرداخت‌های آتی، پاداش می‌دهد. به طور معمول تصمیمات سرمایه‌گذاری در شرکتها تحت موضوع بودجه‌بندی سرمایه‌ای اتخاذ می‌گردد که عبارت است برنامه‌ریزی، ارزیابی و انتخاب طرح‌های سرمایه‌گذاری که در دوره‌های بلندمدت دارای بازده اند، به عبارت دیگر بودجه‌بندی سرمایه‌ای، برنامه‌ریزی هزینه‌ای سرمایه است و هزینه‌های سرمایه‌ای، هزینه‌هایی است که صرف سرمایه گذاریهای بلندمدت می‌شود (خلیلی و همکاران، ۱۴۰۴). هدف سرمایه‌گذاری در فرآیند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری اهمیت دارد. اهداف سرمایه‌گذاری یا مقاصد سرمایه‌گذاران فردی برای درک تصمیم کلی سرمایه‌گذاری و عملکرد سرمایه‌گذاری بسیار مهم است (عباسیان و حدادزاده، ۱۴۰۳). سرمایه‌گذاران معمولاً تصمیم سرمایه‌گذاری خود را با تخصیص ثروت خود

¹Basuony et al

²Dilla et al

³Gutsche et al

⁴Pokharel

در میان اهداف یا اهداف سرمایه‌گذاری آغاز می‌کنند. شناسایی و تعیین اهداف سرمایه‌گذاری می‌تواند نقش غالبی در توضیح تصمیم سرمایه‌گذاری و نحوه ارتباط آن با مسائل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی داشته باشد. (یو و همکاران، ۲۰۲۴)

تصمیم سرمایه‌گذاری یک فرآیند مهم است که شامل انتخاب یک سهام از طیف گسترده‌ای از گزینه‌های موجود در بازارهای مختلف سهام است. نظریه اقتصادی سنتی این را فرض می‌کند: افراد عاملی منطقی هستند و بر اساس دانش، تجربه و انتظارات خود به طور عینی تصمیم می‌گیرند و می‌توانند از فرصت‌های موجود بهره ببرند. با این حال، تمایل عاطفی، الگوهای فکری ریشه دار، و سوگیری‌های روان شناختی انسان‌های مختلف یعنی پارادایم رفتاری تصمیم‌گیری مالی چگونگی درک سرمایه‌گذاران از جهان و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری را توصیف می‌کند (سلطان و همکاران^۱، ۲۰۱۸). تصمیم سرمایه‌گذاری قبلاً با یک مثلث معمولی که ریسک، نقدینگی و بازده را پوشش می‌داد دنبال می‌شد، با این حال، امروزه تعداد فزاینده‌ای از سرمایه‌گذاران از مربع فوق العاده استفاده می‌کنند که نقدینگی، ریسک، بازده و پایداری را پوشش می‌دهد. از این پس، فرآیند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران منحصر به همه سرمایه‌گذاران نیست، بلکه برای سرمایه‌گذاران مختلف ناهمگن است. سرمایه‌گذاران مختلف از استراتژی‌های متفاوتی در انتخاب سهام یا اوراق قرضه استفاده می‌کنند. یک گروه از سرمایه‌گذاران ممکن است تنها نتایج مالی یک سرمایه‌گذاری را در نظر بگیرند و بر این اساس تصمیم سرمایه‌گذاری خود را اتخاذ کنند، در حالی که گروه دیگری از سرمایه‌گذاران ممکن است نتایج مالی و مسائل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی را در تصمیم سرمایه‌گذاری خود در نظر بگیرند (پریخ و همکاران^۲، ۲۰۲۳). هنگام تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری، مسائل زیست محیطی اهمیت دارد. مسائل زیست محیطی شامل آلودگی هوا، آب یا منابع، انتشار گازهای گلخانه‌ای (GHG) تغییرات آب و هوایی، تغییر در چرخه‌های نیتروژن و فسفر، اسید شدن اقیانوس‌ها، تغییر کاربری زمین، مدیریت زباله، از بین رفتن تنوع زیستی، تخریب لایه ازن استراتوسفر، انرژی‌های تجدید پذیر، انرژی هسته‌ای. بهره‌وری مربوط به کیفیت و عملکرد محیط زیست و سیستم‌های طبیعی. تأثیری که کسب و کارها بر محیط زیست می‌گذارند، به تدریج به دلیل تأثیرمشهود و گسترده بر تنوع زیستی، آسیب به منابع طبیعی، و افزایش سرعت گرمایش جهانی ناشی از کسب و کار شرکت‌ها، توسط منابع فراوان اهمیت بیشتری یافته است. از این رو، شرکت‌هایی که رویه‌های زیست محیطی شایسته دارند، می‌توانند به تولید بازده مالی معقول و پایدار، همراه با انجام مسئولیت‌های زیست محیطی خود اعتبار بدهند. مسائل اجتماعی موضوعاتی هستند که به رفاه، حقوق و منافع مردم و جوامع مربوط می‌شوند، که عمدتاً از جمله بهداشت و ایمنی محل کار می‌باشد. حقوق بشر؛ برده، کودک، و کار مقید. استانداردهای کار در زنجیره تامین؛ تنوع؛ آزادی بیان و آزادی تشکل؛ سلامت و دسترسی به دارو؛ روابط کارکنان و مدیریت سرمایه انسانی؛ روابط با جوامع محلی؛ سلاح‌های بحث برانگیز و حمایت از مصرف

¹ Sultana et al

² Parikhet al

کننده؛ و فعالیت در مناطق درگیری (یو و همکاران^۱، ۲۰۲۴). فرایند تصمیم‌گیری انسان پیچیده است و توسط عوامل مختلف تحت تأثیر قرار می‌گیرد. این عوامل بر روند عمل تأثیر می‌گذارد و منجر به نتایج متفاوت می‌شود. عوامل اثرگذار بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران شامل عوامل درونی و برونزا می‌شود. عوامل درونی در دو دسته عوامل روان شناختی و جمعیت شناختی جای می‌گیرند. عوامل روان شناختی شامل کوتاه‌نگری، داشته‌بیش‌نگری، ابهام‌گریزی، دیری‌پذیری، توان‌پنداری، ثبات رفتاری، تازه‌گرایی، زیان‌گریزی، باورگرایی، بهینه‌بینی، سازگارگرایی، نقطه‌اتکا، رفتار توده‌ای، خوداسنادی، نماگری، طمع و ترس، رویدادگرایی، حسابداری ذهنی، توهم قمارباز، پرهیز از پشیمانی، ویژگی شخصیتی، سبک تصمیم‌گیری، اعتمادبه‌نفس کاذب و آشناگرایی است. عوامل جمعیت شناختی هم شامل سطح درآمد، تحصیلات، سن، تجربه، تعداد اعضای خانواده و جنسیت می‌شود. عوامل برون‌زا شامل عوامل سیاسی، فرهنگی، اجتماعی، اخلاقی و شرایط محیطی است (نایب محسنی و همکاران، ۱۴۰۰). محققان نشان می‌دهند که پیش‌بینی می‌شود ۸۰ درصد شرکت‌ها در ۲ تا ۴ سال آینده در گزارش زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی شرکت کنند علیرغم این روند، تحقیقات بیشتری در بازارهای نوظهور باید انجام شود تا ارتباط بین گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی و تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی مورد بررسی قرار گیرد و به دنبال کشف پتانسیل است (فونگ دانگ و همکاران^۲، ۲۰۲۴). عقلانیت اقتصادی سرمایه‌گذاران با عملکرد حاکمیتی شرکتها همبستگی غالب دارد. سودآوری برای تخصیص منابع، تجارت پایدار و سیستم اقتصادی ضروری است. شرکت‌هایی که دارای شیوه‌های حاکمیتی کارآمد هستند، به احتمال زیاد از شیوه‌های اجتماعی و زیست محیطی مسئولانه برخوردار هستند. مسائل حاکمیتی به حاکمیت شرکتها و سایر نهادهای سرمایه‌پذیر مربوط می‌شود و شامل اندازه هیئت مدیره، ساختار، تنوع، مهارتها، استقلال، کنترل‌های داخلی و مدیریت ریسک، پرداخت‌های اجرایی، افشای اطلاعات، اخلاق تجاری، حقوق سهامداران، تعامل با سهامداران، رابطه بین کارکنان مدیریت شرکت و سایر ذینفعان، رشوه‌خواری و فساد (یو و همکاران، ۲۰۲۴).

۳-۲- مسئولیت‌پذیری اجتماعی و زیست محیطی

دغدغه‌های جهانی محیط زیست، نتیجه این درک است که فرآیندهای زیست محیطی همیشه در داخل مرزهای محلی محدود نمی‌شود و مشکلات زیست محیطی اغلب تأثیراتی فراتر از مرزها را از خود به جا می‌گذارند. در رابطه به این مسأله، این ایده که انسان‌ها می‌توانند جهانی بیندیشند و محلی عمل کنند، بعد جدیدی از مسئولیت جهانی را نه تنها در برابر حفظ منابع کره زمین، بلکه در برابر عدالت زیست محیطی ایجاد می‌نماید. در واقع مفهوم توسعه پایدار در ربع آخر قرن بیستم به دنبال بحران‌های زیست محیطی ناشی از آزمون چیرگی یافتن انسان بر

¹ Yu et al

² Phuong Dung et al

طبیعت مطرح شده و به تدریج به مثابه یک ضرورت تمدنی اهمیت و بایستگی پیدا کرده است. تأثیر مثبت افشای مسئولیت اجتماعی بر عملکرد شرکت منطبق با تئوری ذی نفعان است. (اشرف طالش و همکاران، ۱۴۰۰)

نصیری فورک و همکاران، (۱۴۰۳) در پژوهشی به بررسی اثرات مالی دیجیتال بر محیط زیست، اجتماع و حاکمیت شرکتی پرداختند. نتایج پژوهش نشان داد که مالی دیجیتال به طور مثبت بر عملکرد محیط زیست، اجتماع و حاکمیت شرکت تأثیر می گذارد. همچنین مالی دیجیتال با کاهش محدودیتهای مالی شرکت، محیط زیست، اجتماع و حاکمیت شرکت را تقویت می کند. علاوه بر این، تأثیر مثبت مالی دیجیتال بر عملکرد محیط زیست، اجتماع و حاکمیت شرکتها در شرکتهاى غیردولتی، شرکتهاى کوچک، شرکتهاى با سطح پایینتر بازارسازی، و سایر شرکتهاى که در منطقه شرق آسیا واقع شده اند، آشکارتر است.

باقری و همکاران (۱۴۰۲) در پژوهشی به بررسی تحلیل جامعه شناختی عوامل اجتماعی-اقتصادی مؤثر بر رفتار سرمایه گذاری سهامداران در بازار بورس تهران پرداختند. این پژوهش از بعد هدف از نوع تحقیقات اکتشافی شمرده می شود و از بعد استراتژی در دسته تحقیقات غیرآزمایشی، میدانی و کیفی قرار گرفت. جامعه مشارکت کننده این تحقیق را کلیه سهامداران بورس اوراق بهادار تهران در سال ۱۳۹۹-۱۴۰۰ تشکیل می دهند که از طریق نمونه گیری به شیوه هدفمند تا رسیدن به اشباع نظری انتخاب شدند. دادهها با استفاده از مصاحبه های باز ساختار نیافته گردآوری و از طریق رویه نظاممند استراوس و کوربین تحلیل شدند. به طور کلی دستاوردهای حاصل از تحقیق میدانی شامل، یک مقوله مرکزی، ۴ مقوله اصلی، ۶۷ مقوله فرعی، ۱۳۹ مفهوم می باشد. در مواجهه با بورس و شرایط حاکم بر آن مشارکت کنندگان دور راهبرد اساسی را اتخاذ کردند، که پیامد این راهبردها مورد بررسی قرار می گیرد. در صورت سرمایه گذاری در بورس توسط سهامداران پیامدهایی نظیر، کسب منابع برای کسب و کارهای بزرگ، زمینه و بستری برای ایجاد شرکتهاى متوسط اشتغالزایی و کاهش نقدینگی و تورم به دنبال خواهد داشت. با عنایت به راهبرد دوم سرمایه گذاران مبتنی بر عدم سرمایه گذاری مجدد در بورس، این مهم باعث ریزش و سقوط بازار سهام می گردد.

عزیزمحمدي وشهیکي تاش (۱۳۹۹) در پژوهشی به تحلیل واکنش ضریب اثرگذاری سرمایه گذاری محیط زیستی بر کیفیت محیط زیست در قبال تغییرات سرمایه اجتماعی و انسانی در ایران پرداختند. یافته ها نشان می دهد که تأثیرگذاری سرمایه گذاری محیط زیستی بر کیفیت محیط زیست از یک روند یکسان تبعیت نکرده و نوسانهایی را تجربه نموده است. نتایج تخمین روابط همگرایی بلندمدت گویای آن است که در بلندمدت بین نوسانهای این ضریب از یک طرف و نوسانهای سرمایه اجتماعی و سرمایه انسانی از طرف دیگر ارتباط معنیدار وجود دارد. یافته های حاصل از توابع واکنش ضریبهای نشان می دهد که اعمال یک شوک در سرمایه اجتماعی و سرمایه انسانی در یک دوره معین منجر به تحریک و واکنش ضریب اثرگذاری سرمایه گذاری محیط زیست بر کیفیت آن و در نهایت شکل گیری سطح تعادلی متفاوتی برای این ضریب در دوره های بعد می گردد. نتایج تخمین بردار

تصحیح خطا نیز نشان می‌دهد که به طور متوسط در هر دوره ۲۶ درصد از عدم تعادل یک دوره در شدت اثرگذاری سرمایه گذاری محیط زیستی بر کیفیت آن در دوره بعد تعدیل می‌شود.

نویو و همکاران (۲۰۲۴) در پژوهشی به بررسی عملکرد محیطی، اجتماعی و حاکمیتی چگونه ترکیب سرمایه گذاری را تعیین می‌کند؟ شواهد تجربی جدید از تامین مالی پایدار پرداختند. نتایج این مطالعه راهنمایی‌های ارزشمندی را برای مدیران شرکتی ارائه می‌دهد که استراتژی های سرمایه گذاری پایدار را دنبال می‌کنند. تأکید بر سرمایه‌گذاری های مبتنی بر درآمد، به ویژه پروژه های سرمایه ای، با تمرکز بالای (ESG) می‌تواند اهداف مالی را با شیوه های پایدار همسو کند، دوام بلندمدت و اعتماد سهامداران را افزایش دهد. بینش های این مطالعه به گفتمان گسترده تر در مورد شیوه های شرکتی مسئولانه و پایداری کمک می‌کند. این یافته ها پیچیدگی های تعادل اهداف مالی با مسئولیت های زیست محیطی را روشن می‌کنند و بر نیاز به رویکردی متوازن برای تطبیق اهداف مالی با تعهدات (ESG) تأکید می‌کنند.

پریخ و همکاران (۲۰۲۳) در پژوهشی به بررسی تاثیر امتیاز محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر ثروت سهامداران: بعد جدیدی در فلسفه سرمایه گذاری پرداختند. نتایج پژوهش شواهد تجربی از تأثیر مثبت عامل حاکمیت (G) بر بازده حقوق صاحبان سهام را نشان می‌دهد، در حالی که تأثیر منفی عامل محیطی (E) را بر بازده حقوق صاحبان سهام گزارش می‌کند. علاوه بر این، تأثیر عامل اجتماعی (S) ناچیز است. بنابراین، نتیجه می‌گیریم که ممکن است انگیزه های مالی برای راه اندازی شیوه های E و Sfactor توسط شرکتها مورد نیاز باشد. برای شرکتها بسیار مهم است که از شیوه های حاکمیتی خود برای بهبود ثروت سهامداران خود آگاه باشند.

سلطانا و همکاران (۲۰۱۸) در پژوهشی به بررسی محیط زیست، اجتماعی و حاکمیت و تصمیم گیری سرمایه‌گذاری در بنگلادش پرداختند. یافته‌های پژوهش تأثیر مسائل محیط زیست، اجتماعی و حاکمیت و هدف سرمایه گذاری بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری را مشخص می‌کند همچنین افق سرمایه گذاری به عنوان نقش تعدیل کننده اهمیت افق بلندمدت را به عنوان یک عامل تنوع زمانی و ریسک تایید می‌کند. این مطالعه کمک‌های عملی برای مدیران، سرمایه‌گذاران و تنظیم‌کننده ها داشته است. با توجه به مطالب فوق، فرضیه‌های زیر مطرح می‌گردد:

فرضیه اول: اطلاعات مربوط به اثرات زیست محیطی، از جمله (اثر آب و هوا، زباله، و آلودگی زیست محیطی) در گزارش های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

فرضیه دوم: اطلاعات مربوط به سیاستهای حفاظت از محیط زیست در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

فرضیه سوم: اطلاعات مربوط به مسئولیت کارکنان در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری فردی سرمایه‌گذاران تأثیر مثبت می‌گذارد.



فرضیه چهارم: اطلاعات مربوط به مسئولیت‌های شریک (تامین‌کنندگان، مشتریان، رقبا) در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی تأثیر مثبتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

فرضیه پنجم: اطلاعات مربوط به مسئولیت اجتماعی در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

فرضیه ششم: اطلاعات مربوط به دستگاه حاکمیت شرکت در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

فرضیه هفتم: اطلاعات مربوط به مدیریت ریسک و انطباق در گزارش‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی تأثیر مثبت می‌گذارد.

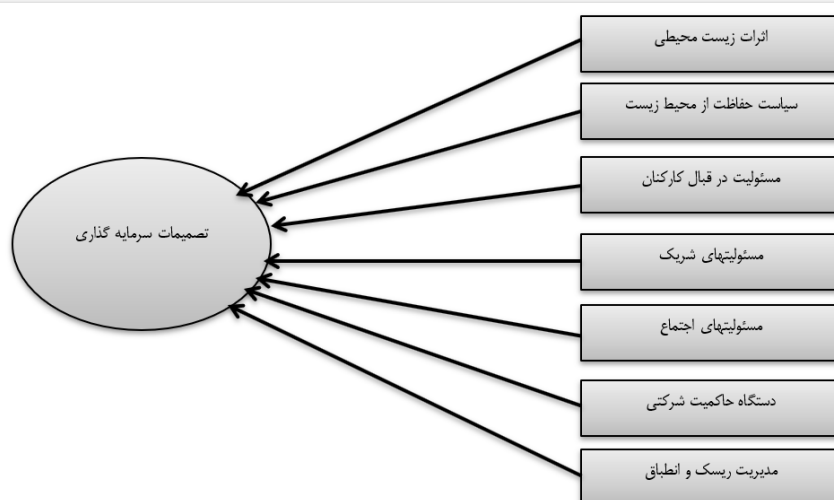
۳- روش‌شناسی پژوهش

روش پژوهش حاضر توصیفی-پیمایشی می‌باشد. در این پژوهش، برای گسترش دامنه تحقیق، داده‌های مربوط به دو بازار مختلف شامل بازار سرمایه ایران و بازار سرمایه ترکیه و همچنین داده‌های مقطعی مربوط به سه سال متوالی ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ مورد استفاده قرار گرفته است. این رویکرد امکان مقایسه نتایج در بازارهای مختلف و بررسی تغییرات زمانی را فراهم می‌کند. جامعه آماری پژوهش شامل ۱۳۲ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و ۱۰۰ شرکت از بازار سرمایه ترکیه می‌باشد. روش نمونه‌گیری به صورت نمونه‌گیری در دسترس بوده و برای غربالگری اولیه از پرسش‌نامه‌ای با مقیاس طیف هفت گزینه‌ای لیکرت (کاملاً مخالفم تا کاملاً موافقم) استفاده شده است. طراحی پرسش‌نامه شامل چهار بخش است که متغیرهای مستقل (مانند شاخص‌های زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی) و وابسته (تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) را اندازه‌گیری می‌کند. برای تحلیل داده‌ها از روش رگرسیون لجستیک جهت بررسی تأثیر متغیرهای مستقل بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران استفاده شده است. همچنین برای مقایسه بین بازارها و دوره‌های زمانی مختلف از تحلیل واریانس چندعاملی و آزمون مقایسه میانگین‌ها (t-test) استفاده شده است. تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار SPSS و PLS انجام شده است. برای گردآوری داده‌های این پژوهش، از روش‌های ترکیبی شامل جمع‌آوری داده‌های اولیه و ثانویه استفاده شده است. داده‌های اولیه از طریق پرسش‌نامه‌ای با مقیاس لیکرت هفت گزینه‌ای (کاملاً مخالفم تا کاملاً موافقم) جمع‌آوری شده است. این پرسش‌نامه شامل چهار بخش برای سنجش ابعاد زیست محیطی، اجتماعی، و حاکمیتی (ESG) و متغیر وابسته (تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) بوده و در مجموع شامل ۳۷ سوال است. پرسش‌نامه‌ها به صورت حضوری و آنلاین میان نمونه‌های آماری توزیع شد. از میان ۲۵۰ پرسش‌نامه توزیع شده، ۲۳۲ پرسش‌نامه ۱۳۲ از ایران و ۱۰۰ از ترکیه تکمیل و قابل استفاده بودند. همچنین برای افزایش درک عمیق‌تر از نگرش سرمایه‌گذاران، تعدادی مصاحبه نیمه‌ساختاریافته با کارشناسان بازار سرمایه در هر دو کشور انجام شد. داده‌های ثانویه از طریق گزارش‌های مالی و سالانه شرکت‌ها، اطلاعات منتشر شده در سایت کدال (برای ایران) و پلتفرم‌های

مالی بین‌المللی (برای ترکیه) جمع‌آوری شده است. داده‌های مربوط به سه سال متوالی ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ از ۱۳۲ شرکت ایرانی و ۱۰۰ شرکت ترکیه‌ای استخراج شد. برای اطمینان از کیفیت داده‌ها، روایی و پایایی ابزارهای گردآوری داده بررسی شد. تحلیل عاملی تأییدی CFA برای ارزیابی روایی پرسش‌نامه و آلفای کرونباخ با مقدار بالای ۰.۸۰ برای سنجش پایایی استفاده شد. داده‌های مالی نیز از منابع رسمی استخراج و تأیید شده‌اند. نرم‌افزارهای Excel و SPSS و pls برای پاک‌سازی، دسته‌بندی، و تحلیل داده‌ها به کار گرفته شده است.

۴- مدل مفهومی پژوهش

در این بخش مدل مفهومی پژوهش استفاده شده در این مقاله که توسط فونگ دانگ و همکاران (۲۰۲۴) ارائه شده بیان می‌گردد.



نمودار ۱- منبع: فونگ دانگ و همکاران (۲۰۲۴)

۵- متغیرهای تحقیق

۵-۱- متغیر وابسته: تصمیمات سرمایه‌گذاری (Investment Decision - IND): این متغیر به صورت دودویی (۰ و ۱) اندازه‌گیری شده است. معیارهای آن شامل: سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که گزارش‌های ESG، پایداری، یا سالانه منتشر می‌کنند. افزایش سرمایه‌گذاری در چنین شرکت‌ها و قصد سرمایه‌گذاری در این شرکت‌ها در آینده را دارند.

۵-۲- متغیرهای مستقل: متغیرهای مستقل بر اساس سه بعد ESG (محیط زیستی، اجتماعی، و حاکمیتی) دسته بندی شده اند و شامل ۷ متغیر هستند: الف) بعد محیط زیستی (Environmental): شامل: ۱- اطلاعات مرتبط با تأثیرات محیط زیستی: اطلاعات در مورد تغییرات اقلیمی، زباله ها، و آلودگی محیط زیست. معیارها: انتشار کربن، استفاده از منابع، مدیریت زباله و آلودگی. ۲- سیاست های حفاظت از محیط زیست: اطلاعات درباره سیاست های حفاظت از محیط زیست شرکت ها. معیارها: سیاست های انرژی پایدار، مصرف منابع، بازیافت، و بهبود محیط های محلی. ب) بعد اجتماعی (Social): ۱- مسئولیت در قبال کارکنان: معیارها: نیازهای اولیه، رفاه کارکنان، تنوع و شمولیت، سیاست های ارتقا و استخدام. ۲- مسئولیت در قبال شرکا (تأمین کنندگان، مشتریان، رقبا): معیارها: کیفیت محصولات، ایمنی، امنیت اطلاعات، سیاست های خدمات مشتریان. ۳- مسئولیت در قبال جامعه محلی: معیارها: فعالیت های خیریه، حمایت از زندگی اجتماعی جامعه، سیاست های مراقبتی. ج) بعد حاکمیتی (Governance): ۱- اطلاعات مربوط به حاکمیت شرکتی: معیارها: شهرت مدیران، مشخصات هیئت مدیره، حقوق و مزایای مدیران، کنترل های داخلی. ۲- مدیریت ریسک و انطباق: معیارها: اطلاعات مربوط به مدیریت ریسک، رعایت قوانین، شفافیت مالی، مبارزه با فساد.

۶- تحلیل آماری

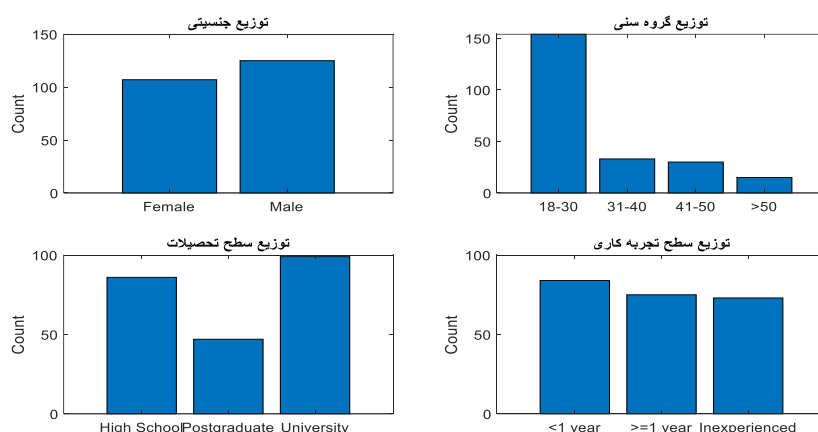
جدول ۱- و نمودار ۲- نشان می دهند که در نمونه مورد مطالعه، ۵۳.۸۷٪ از پاسخ دهندگان مرد و ۴۶.۱۲٪ زن هستند. از نظر گروه سنی، بیشترین تعداد متعلق به گروه ۱۸-۳۰ سال با ۶۶.۳۷٪ است، در حالی که افراد بالای ۵۰ سال کمترین سهم را با ۶.۴۶٪ دارند. در بخش تحصیلات، اکثریت پاسخ دهندگان دارای مدرک دانشگاهی یا کالج (۴۲.۶۷٪) هستند و ۲۰.۲۵٪ از آنها مدرک کارشناسی ارشد یا بالاتر دارند. در زمینه تجربه سرمایه گذاری، ۳۶.۲۰٪ از افراد کمتر از یک سال سابقه دارند، در حالی که ۳۱.۴۶٪ بی تجربه هستند. این توزیع نشان دهنده تنوع مناسب در جمعیت آماری از لحاظ جنسیت، سن، تحصیلات و تجربه است.

جدول ۱- توزیع فراوانی متغیرهای جمعیت شناختی

متغیر	مقدار	تعداد	درصد
جنسیت	مرد	۱۲۵	۵۳.۸۷٪
	زن	۱۰۷	۴۶.۱۲٪
گروه سنی	۱۸-۳۰ سال	۱۵۴	۶۶.۳۷٪
	۳۱-۴۰ سال	۳۳	۱۴.۲۲٪
	۴۱-۵۰ سال	۳۰	۱۲.۹۳٪
	بالای ۵۰ سال	۱۵	۶.۴۶٪

متغیر	مقدار	تعداد	درصد
سطح تحصیلات	دبیرستان	۸۶	۳۷.۰۶٪
	دانشگاه/کالج	۹۹	۴۲.۶۷٪
	کارشناسی ارشد و بالاتر	۴۷	۲۰.۲۵٪
تجربه سرمایه گذاری	بی تجربه	۷۳	۳۱.۴۶٪
	کمتر از یک سال	۸۴	۳۶.۲۰٪
	یک سال یا بیشتر	۷۵	۳۲.۳۲٪

منبع: یافته های پژوهشگر



نمودار ۲- آمار توصیفی متغیرهای جمعیت شناختی

منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۲- نشان می دهد که میانگین تمام متغیرها در بازه ی نزدیک به ۴ قرار دارد که نشان دهنده سطح متوسط رو به بالا برای نظرات پاسخ دهندگان در خصوص این شاخص ها است. مدیریت ریسک با میانگین ۴.۲۷۱۶ بالاترین اهمیت را برای پاسخ دهندگان داشته است، در حالی که سیاست های زیست محیطی کمترین میانگین (۳.۹۱۳۸) را نشان می دهد. انحراف معیار تمام متغیرها در بازه ی ۱.۸۴۹ تا ۲.۱۰۲ است، که بیانگر پراکندگی نسبتاً یکنواخت نظرات در بین پاسخ دهندگان است. دامنه تمامی متغیرها برابر با ۶ است که نشان دهنده گستردگی کامل در مقیاس لیکرت (۱ تا ۷) برای این متغیرها است. این نتایج اهمیت یکسان و پراکندگی مشابه برای متغیرهای مورد بررسی را تأیید می کند و مبنای خوبی برای تحلیل های عمیق تر فراهم می آورد.

جدول ۲- آمار توصیفی متغیرهای کمی

متغیر	انحراف معیار	میانگین	دامنه
اثرات زیست محیطی (ENV ۱)	۲۰۷۸۸	۴۰۵۶	۶
سیاست های زیست محیطی (ENV ۲)	۱۸۸۶۷	۳۹۱۳۸	۶
مسئولیت کارکنان (SOC ۱)	۱۹۸۸۷	۳۹۵۶۹	۶
مسئولیت شرکا (SOC ۲)	۱۸۴۹	۴۰۷۳۳	۶
مسئولیت اجتماعی (SOC ۳)	۲۱۰۲	۴۰۳۸۸	۶
حاکمیت شرکتی (GOV ۱)	۲۰۵۳۴	۳۹۳۵۳	۶
مدیریت ریسک (GOV ۲)	۲۰۶۳۸	۴۲۷۱۶	۶

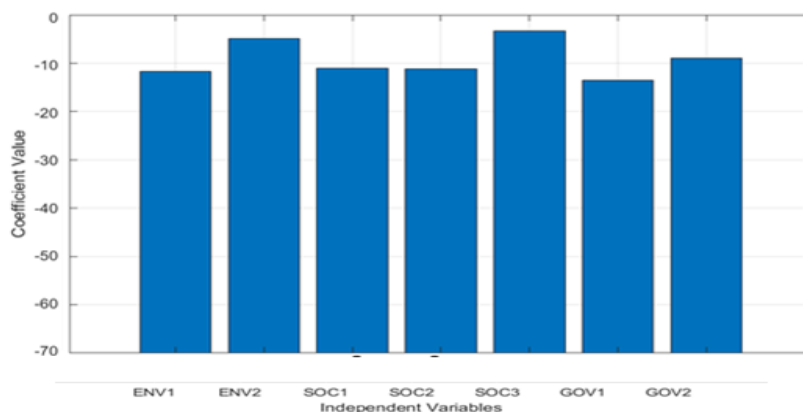
منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۳- نتایج رگرسیون لجستیک

متغیر	خطای استاندارد	بتا (Beta)	سطح معناداری (P-Value)
مقدار ثابت (Intercept)	۸۰۰۹۸	۱۷۲۹۰۹	۰۰۰
اثرات زیست محیطی (ENV ۱)	۰۳۱۴۳۷	-۶۰۹۹۳	۰۰۰
سیاست های زیست محیطی (ENV ۲)	۰۳۲۳۰۷	-۵۶۴۶۸	۰۰۰
مسئولیت کارکنان (SOC ۱)	۰۳۲۹۶۷	-۶۶۷۱۳	۰۰۰
مسئولیت شرکا (SOC ۲)	۰۳۲۱۲۵	-۵۸۷۶۴	۰۰۰
مسئولیت اجتماعی (SOC ۳)	۰۳۰۲۱۴	-۵۹۰۰۴	۰۰۰
حاکمیت شرکتی (GOV ۱)	۰۳۳۸۵۱	-۶۵۰۳۰	۰۰۰
مدیریت ریسک (GOV ۲)	۰۳۰۱۹۴	-۵۸۳۰۱	۰۰۰

منبع: یافته های پژوهشگر

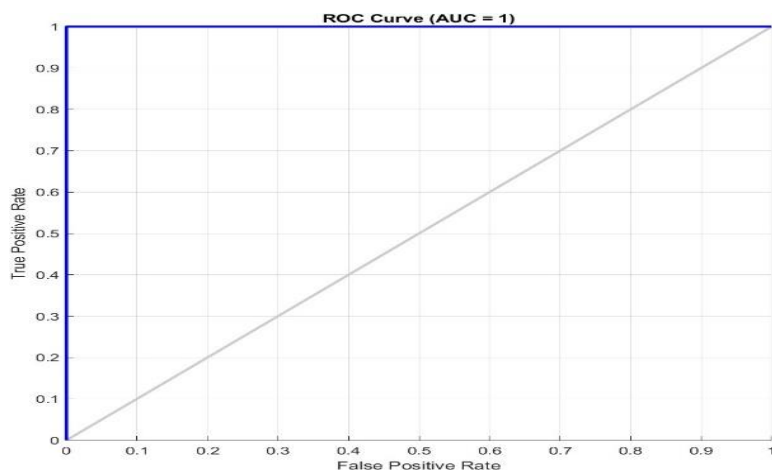
جدول ۳- و نمودار ۳- نشان می دهند که تمامی متغیرها تأثیر معناداری بر متغیر وابسته (تصمیم گیری سرمایه گذاری) دارند، زیرا سطح معناداری (P-Value) برای همه آنها برابر با ۰ است. ضرایب بتا (Beta) برای تمامی متغیرهای مستقل منفی هستند که نشان دهنده تأثیر منفی این متغیرها بر تصمیم سرمایه گذاری است. بیشترین تأثیر منفی مربوط به متغیر مسئولیت کارکنان با ضریب -۶۶۷۱۳ است، که نشان می دهد افزایش این شاخص منجر به کاهش احتمال تصمیم مثبت در سرمایه گذاری می شود. متغیر سیاست های زیست محیطی کمترین تأثیر منفی را دارد، اما همچنان به طور معناداری در مدل تأثیرگذار است. مقدار ثابت بسیار بالا است که نشان دهنده تأثیر قابل توجه دیگر عوامل زمینه ای بر تصمیم سرمایه گذاری است.



نمودار ۳- ضرایب رگرسیون لجستیک

منبع: یافته های پژوهشگر

نمودار (۴) نشان دهنده عملکرد مدل رگرسیون لجستیک در تمایز بین دو کلاس (تصمیم سرمایه گذاری مثبت و منفی) است. مقدار $AUC = 1$ بیانگر عملکرد ایده آل مدل است، به این معنا که مدل توانسته است بدون هیچ خطایی بین نمونه های مثبت و منفی تمایز قائل شود. این نتیجه نشان دهنده دقت بالای مدل است و تأکید می کند که متغیرهای مستقل انتخاب شده به خوبی توانسته اند رفتار متغیر وابسته را پیش بینی کنند. با این حال، در پژوهش های واقعی، دستیابی به چنین مقداری غیرمعمول است و ممکن است به دلیل داده های مصنوعی یا نمونه های کوچک باشد. در نتیجه، بررسی مدل در شرایط واقعی یا با داده های بیشتر توصیه می شود.



نمودار ۴- ROC رگرسیون لجستیک

منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۴- نتایج توصیفی متغیرهای مستقل

متغیر	میانگین	واریانس
اثرات زیست محیطی (ENV ۱)	۴.۰۵۶	۴.۳۲۱۵
سیاست های زیست محیطی (ENV ۲)	۳.۹۱۳۸	۳.۵۵۹۶
مسئولیت کارکنان (SOC ۱)	۳.۹۵۶۹	۳.۹۵۴۸
مسئولیت شرکا (SOC ۲)	۴.۰۷۳۳	۳.۴۱۸۸
مسئولیت اجتماعی (SOC ۳)	۴.۰۳۸۸	۴.۴۱۸۴
حاکمیت شرکتی (GOV ۱)	۳.۹۳۵۳	۴.۲۱۶۶
مدیریت ریسک (GOV ۲)	۴.۲۷۱۶	۴.۲۵۹۳

منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۴- نشان می دهد که متغیرهای اثرات زیست محیطی، مسئولیت شرکا، و حاکمیت شرکتی دارای پراکندگی کمتری نسبت به سایر متغیرها هستند. میانگین متغیرهای مستقل نزدیک به ۴ است که نشان دهنده گرایش پاسخ دهندگان به گزینه های میانی (در مقیاس لیکرت) است.

جدول ۵- ماتریس کوواریانس

ENV1	ENV2	SOC1	SOC2	SOC3	GOV1	GOV2	مقدار ثابت	متغیر
-۲.۲۶۱	-۲.۲۳۳۸	-۲.۳۵۶۲	-۲.۲۵۹۷	-۲.۱۴۵۱	-۲.۴۳۳۷	-۲.۱۶۴۲	-۶۴۰۱۵۷	مقدار ثابت
۰.۰۹۸۸۲۵	۰.۰۸۰۰۸۲	۰.۰۷۹۶۴۹	۰.۰۷۵۰۳۲	۰.۰۷۲۰۳۵	۰.۰۸۱۷۷۷	۰.۰۷۲۵۶	-۲.۲۶۱	اثرات زیست محیطی (ENV ۱)
۰.۰۸۰۰۸۲	۰.۱۰۴۳۷	۰.۰۷۵۰۶	۰.۰۷۵۳۵۱	۰.۰۷۵۰۷۸	۰.۰۷۳۱۶۷	۰.۰۶۸۳۱	-۲.۲۳۳۸	سیاست های زیست محیطی (ENV ۲)
۰.۰۷۹۶۴۹	۰.۰۷۵۰۶	۰.۱۰۸۶۸	۰.۰۷۷۲۹۶	۰.۰۷۴۱۸۳	۰.۰۹۱۲۲۶	۰.۰۷۷۳۵۱	-۲.۳۵۶۲	مسئولیت کارکنان (SOC ۱)
۰.۰۷۵۰۳۲	۰.۰۷۵۳۵۱	۰.۰۷۷۲۹۶	۰.۱۰۳۲	۰.۰۷۱۴۴	۰.۰۸۲۷۴۸	۰.۰۷۲۳۶۷	-۲.۲۵۹۷	مسئولیت شرکا (SOC ۲)
۰.۰۷۲۰۳۵	۰.۰۷۵۰۷۸	۰.۰۷۴۱۸۳	۰.۰۷۱۴۴	۰.۰۹۱۲۸۹	۰.۰۷۶۲۶۸	۰.۰۶۹۹۱	-۲.۱۴۵۱	مسئولیت اجتماعی (SOC ۳)
۰.۰۸۱۷۷۷	۰.۰۷۳۱۶۷	۰.۰۹۱۲۲۶	۰.۰۸۲۷۴۸	۰.۰۷۶۲۶۸	۰.۱۱۴۵۹	۰.۰۸۲۶۲۱	-۲.۴۳۳۷	حاکمیت شرکتی (GOV ۱)
۰.۰۷۲۵۶	۰.۰۶۸۳۱	۰.۰۷۷۳۵۱	۰.۰۷۲۳۶۷	۰.۰۶۹۹۱	۰.۰۸۲۶۲۱	۰.۰۹۱۱۶۷	-۲.۱۶۴۲	مدیریت ریسک (GOV ۲)

منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۵- نشان می دهد که ارتباط بین متغیرهای مستقل عمدتاً مثبت و نزدیک به صفر است که حاکی از همبستگی پایین بین متغیرها است. مقادیر منفی در ارتباط متغیرها با مقدار ثابت نشان دهنده تأثیر معکوس آنها بر خروجی مدل است.

جدول ۶- اطلاعات برازش مدل

مقدار	شاخص
$-10^{-6} \times 2.4854$	لگاریتم احتمال (LogLikelihood)
۱۶	معیار اطلاعات آکائیک (AIC)
۴۳.۵۷۴	معیار اطلاعات بیزی (BIC)

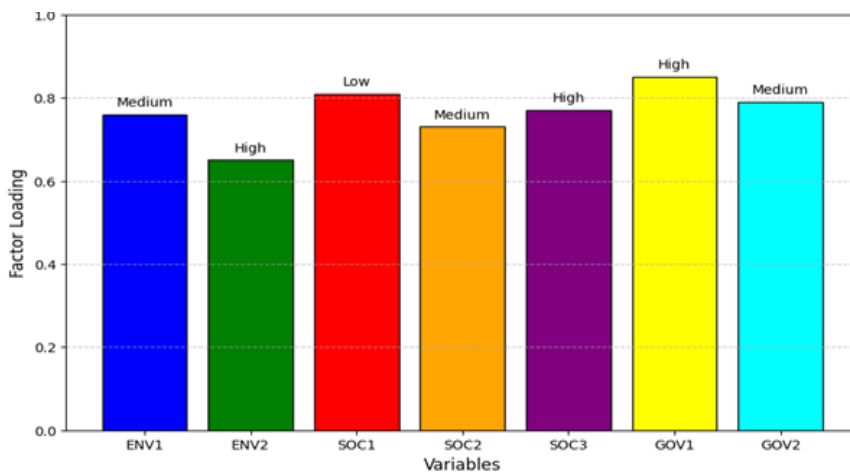
منبع: یافته های پژوهشگر

جدول ۶- نشان می‌دهد مقدار لگاریتم احتمال بسیار کوچک است که نشان‌دهنده برازش مناسب مدل به داده‌ها است. مقادیر معیار اطلاعات اکائیک و معیار اطلاعات بیزی به عنوان معیارهای برازش مدل در سطح قابل قبول هستند و نشان می‌دهند که مدل از نظر پیچیدگی و دقت عملکرد خوبی دارد. این نتایج بیانگر آن است که مدل لجستیک به‌طور مؤثری توانسته است روابط بین متغیرهای مستقل و تصمیمات سرمایه‌گذاری را تحلیل و پیش‌بینی کند.

جدول ۷- تحلیل‌های آماری (SEM و تحلیل حساسیت)

متغیر مستقل	سطح معناداری (P-Value)	بار عاملی (Factor Loading)	تأثیر شرایط اقتصادی
اثرات زیست‌محیطی (ENV ۱)	۰.۰۰۱	۰.۷۶	متوسط
سیاست‌های زیست‌محیطی (۲) (ENV)	۰.۰۰۵	۰.۶۵	بالا
مسئولیت کارکنان (SOC ۱)	۰.۰۰۰	۰.۸۱	پایین
مسئولیت شرکا (SOC ۲)	۰.۰۰۳	۰.۷۳	متوسط
مسئولیت اجتماعی (SOC ۳)	۰.۰۰۱	۰.۷۷	بالا
حاکمیت شرکتی (GOV ۱)	۰.۰۰۰	۰.۸۵	بالا
مدیریت ریسک (GOV ۲)	۰.۰۰۰	۰.۷۹	متوسط

منبع: یافته‌های پژوهشگر



نمودار ۶- رتبه‌بندی عامل‌ها

منبع: یافته‌های پژوهشگر

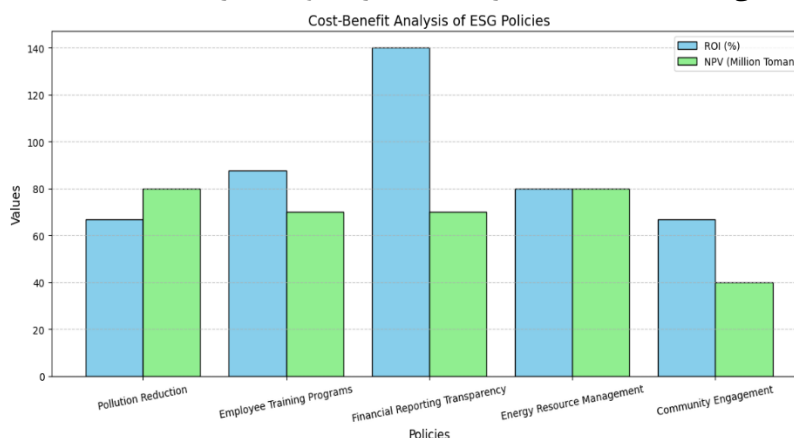
جدول ۷- و نمودار ۶- نشان می‌دهند تحلیل حساسیت متغیرهای حاکمیت شرکتی و مسئولیت کارکنان بالاترین بار عاملی را دارند، که نشان‌دهنده تأثیر قوی این شاخص‌ها بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران است. سطح معناداری برای تمامی متغیرها کمتر از ۰.۰۵ است که نشان‌دهنده تأیید معناداری این روابط است. تأثیر شرایط اقتصادی بر متغیرها متفاوت بوده است؛ متغیرهای مرتبط با سیاست‌های زیست‌محیطی و مسئولیت اجتماعی تأثیر بیشتری از شرایط اقتصادی گرفته‌اند.

جدول ۸- ارزیابی هزینه- فایده ESG (NPV و ROI)

سیاست ESG	ROI (درصد)	سود پیش‌بینی شده (میلیون تومان)	هزینه اجرا (میلیون تومان)	NPV (میلیون تومان)
کاهش آلودگی محیط‌زیست	۶۶.۶۷	۲۰۰	۱۲۰	۸۰
برنامه‌های آموزشی کارکنان	۸۷.۵	۱۵۰	۸۰	۷۰
شفافیت گزارش‌های مالی	۱۴۰.۰	۱۲۰	۵۰	۷۰
مدیریت منابع انرژی	۸۰.۰	۱۸۰	۱۰۰	۸۰
تعامل با جامعه محلی	۶۶.۷	۱۰۰	۶۰	۴۰

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۸- و نمودار ۶- نشان می‌دهند سیاست‌های مرتبط با شفافیت گزارش‌های مالی بالاترین بازدهی (ROI) و ارزش خالص فعلی (NPV) را داشته‌اند. سیاست‌های مرتبط با کاهش آلودگی محیط‌زیست و تعامل با جامعه محلی نیز بازدهی مناسبی داشته‌اند اما نسبت به سایر سیاست‌ها نیازمند توجه بیشتری هستند.



نمودار ۶- ارزیابی هزینه- فایده ESG (NPV و ROI)

منبع: یافته‌های پژوهشگر

۶-۱- نتایج فرضیه‌های تحقیق

هدف این تحلیل بررسی تأثیر متغیرهای زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران فردی در دو بازار (ایران و ترکیه) و سه سال متوالی است. سطح معناداری (P-Value) برای تمامی متغیرهای مستقل کمتر از ۰.۰۵ به دست آمد که نشان‌دهنده تأیید تمامی فرضیه‌ها است. تحلیل حساسیت نیز نشان داد که تأثیر برخی از متغیرها بسته به شرایط اقتصادی تغییر می‌کند. فرضیه اول و دوم: نتایج نشان دادند که اثرات زیست‌محیطی و سیاست‌های زیست‌محیطی تأثیر منفی و معناداری بر تصمیمات سرمایه‌گذاری دارند. این یافته ممکن است به دلیل نگرانی سرمایه‌گذاران از هزینه‌های مرتبط با سیاست‌های زیست‌محیطی باشد که می‌تواند سود کوتاه‌مدت شرکت را تحت تأثیر قرار دهد. همچنین، تحلیل‌ها نشان داد که این تأثیر در بازار ترکیه کمتر از ایران بوده است، که می‌تواند ناشی از سیاست‌های حمایتی بهتر در ترکیه باشد. فرضیه سوم تا پنجم: در بعد اجتماعی، مسئولیت کارکنان، مسئولیت شرکت، و مسئولیت اجتماعی نیز تأثیر منفی و معناداری بر تصمیمات سرمایه‌گذاری داشته‌اند. این نتایج می‌تواند ناشی از درک هزینه‌بر بودن این سیاست‌ها یا تأثیر آن‌ها بر نقدینگی و بازده کوتاه‌مدت شرکت باشد. فرضیه ششم و هفتم: در بعد حاکمیتی، حاکمیت شرکتی و مدیریت ریسک نیز تأثیر منفی و معناداری بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران داشتند. با این حال، تحلیل هزینه-فایده (ROI و NPV) نشان داد که سیاست‌هایی مانند شفافیت گزارش‌دهی و مدیریت منابع انرژی، سودآوری بالایی دارند و می‌توانند تأثیرات منفی را کاهش دهند. همچنین، تأثیر این متغیرها در بازار ترکیه نسبت به ایران قوی‌تر بوده است که نشان‌دهنده اهمیت بیشتر حاکمیت شرکتی در ترکیه است. نتایج این تحقیق تأیید می‌کند که شاخص‌های زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فردی تأثیرگذار هستند. اما جهت تأثیر (منفی) برخی از متغیرها نیازمند بررسی‌های بیشتری است. تحلیل تفاوت‌های بین بازارها و شرایط اقتصادی نشان داد که عوامل بومی و سیاست‌های خاص هر کشور می‌توانند بر این تأثیرات نقش مهمی ایفا کنند. شرکت‌ها می‌توانند با افزایش شفافیت در گزارش‌دهی ESG، ارائه تحلیل‌های هزینه-فایده دقیق‌تر، و تأکید بر مزایای بلندمدت این سیاست‌ها، نگرش سرمایه‌گذاران را بهبود بخشند. همچنین، سیاست‌گذاران می‌توانند با حمایت از اجرای سیاست‌های ESG و کاهش هزینه‌های مرتبط با آن، جذابیت این شاخص‌ها را افزایش دهند. پژوهش حاضر نشان داد که تمامی شاخص‌های ESG تأثیر معناداری بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران دارند، اما شدت این تأثیر وابسته به عوامل بازار و شرایط اقتصادی است. در مقایسه با سایر پژوهش‌ها، این مطالعه بر تفاوت‌های بین بازارها تأکید کرده و با تحلیل هزینه-فایده، دیدگاه عمیق‌تری نسبت به تأثیر ESG بر سرمایه‌گذاری ارائه داده است. نتایج پژوهش‌های پیشین نیز نشان داده‌اند که افشای ESG می‌تواند بر قیمت سهام، کیفیت محیط‌زیست و رفتار سرمایه‌گذاران تأثیرگذار باشد، اما شدت و نوع این تأثیر به سیاست‌های شرکت و ویژگی‌های بازار بستگی دارد. برخی مطالعات مانند فونگ دانگ و همکاران (۲۰۲۴) و یو و همکاران (۲۰۲۴) بر لزوم تحقیقات بیشتر در بازارهای نوظهور و نقش ESG در تأمین مالی پایدار تأکید کرده‌اند، که با یافته‌های پژوهش حاضر

همخوانی دارد. پژوهش پریخ و همکاران (۲۰۲۳) نشان داد که حاکمیت شرکتی تأثیر مثبتی بر بازده سهام دارد، اما شاخص محیطی می‌تواند تأثیر منفی داشته باشد، که مشابه یافته‌های پژوهش حاضر است. سلطانا و همکاران (۲۰۱۸) نیز تأکید کردند که اهداف سرمایه‌گذاری و افق بلندمدت بر نحوه تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تأثیر دارد، که این نتیجه در پژوهش حاضر نیز مشاهده شد. این مقایسه نشان می‌دهد که پژوهش حاضر همسو با تحقیقات بین‌المللی است و در عین حال، با تمرکز بر تفاوت‌های بین بازارها و شرایط اقتصادی، تحلیل جامع‌تری از نقش ESG در سرمایه‌گذاری ارائه کرده است.

جدول ۹- مقایسه نتایج این پژوهش با مطالعات پیشین

نتایج اصلی	روش تحقیق	متغیرهای بررسی‌شده	محققان	عنوان پژوهش
تمامی متغیرهای مستقل تأثیر معناداری بر تصمیمات سرمایه‌گذاری داشتند، اما ضرایب منفی برخی از متغیرها نشان‌دهنده نگرانی سرمایه‌گذاران از هزینه‌های بالقوه ESG است. تفاوت‌های معناداری میان بازارهای ایران و ترکیه مشاهده شد. تحلیل هزینه-فایده نشان داد که سیاست‌های شفافیت گزارش‌دهی و مدیریت منابع انرژی تأثیر مثبتی بر جذب سرمایه‌گذاری دارند.	تحلیل رگرسیون لجستیک، تحلیل واریانس چندعاملی (MANOVA)، بررسی داده‌های دو بازار (ایران و ترکیه) طی سه سال متوالی	متغیرهای ESG (محیط‌زیست، اجتماعی، حاکمیت شرکتی) و تأثیر آنها بر تصمیمات سرمایه‌گذاری	پژوهش حاضر	تأثیر گزارش‌های زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فردی
افشای مسئولیت اجتماعی تأثیر مثبتی بر قیمت سهام دارد و این تأثیر تحت تأثیر حاکمیت شرکتی قرار می‌گیرد.	تحلیل همبستگی و رگرسیون چندمتغیره	افشای مسئولیت اجتماعی، قیمت سهام، حاکمیت شرکتی	کریمی و نصیرزاده (۱۴۰۲)	افشای مسئولیت اجتماعی، آگاهی‌بخشی قیمت سهام با تأکید بر نقش حاکمیت شرکتی
افشای ESG نقش مهمی در بهبود حاکمیت شرکتی و جذب سرمایه‌گذاران دارد.	روش کیفی، بررسی مقالات و تحلیل داده‌های ثانویه	ESG، افشای اطلاعات، حاکمیت شرکتی	بیرانوند و دادابه (۱۴۰۲)	اهمیت مسائل زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) در حاکمیت شرکتی و افشای آن

نتایج اصلی	روش تحقیق	متغیرهای بررسی شده	محققان	عنوان پژوهش
تأمین مالی مبتنی بر بدهی نقش واسطه‌ای بین حاکمیت شرکتی و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه ایفا می‌کند.	تحلیل رگرسیون پانل دیتا	تأمین مالی، حاکمیت شرکتی، تحقیق و توسعه	رحمانیان و کوشکی و مطاعی (۱۴۰۲)	نقش تأمین مالی مبتنی بر بدهی در رابطه بین حاکمیت شرکتی و سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه
عملکرد ESG تأثیر مثبت بر ارزش بازار دارد، اما نقش واسطه‌ای عمر شرکت در این رابطه مشاهده شد.	تحلیل رگرسیون چندگانه	عملکرد زیست‌محیطی، مسئولیت اجتماعی، ارزش بازار	اشرف طالش و همکاران (۱۴۰۰)	تأثیر عملکرد زیست‌محیطی و مسئولیت اجتماعی بر ارزش بازار: نقش واسطه‌ای عمر شرکت
تأثیر سرمایه‌گذاری محیط‌زیستی بر کیفیت محیط‌زیست وابسته به میزان سرمایه اجتماعی و انسانی است.	مدل‌سازی اقتصادسنجی	سرمایه‌گذاری محیط‌زیستی، کیفیت محیط‌زیست، سرمایه اجتماعی و انسانی	عزیزمحمملو و شهیکی تاش (۱۳۹۹)	تحلیل واکنش ضریب اثرگذاری سرمایه‌گذاری محیط‌زیستی بر کیفیت محیط‌زیست در قبال تغییرات سرمایه اجتماعی و انسانی در ایران
پیش‌بینی می‌شود ۸۰٪ از شرکت‌ها در ۲ تا ۴ سال آینده در گزارش‌دهی ESG مشارکت داشته باشند، اما تحقیقات بیشتری برای بررسی این روند در بازارهای نوظهور لازم است.	تحلیل تطبیقی بازارها	ESG، تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران، بازارهای نوظهور	فونگ دانگ و همکاران (۲۰۲۴)	سرمایه‌گذاری پایدار و تأثیر ESG بر تصمیمات سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور
تأکید بر سرمایه‌گذاری‌های پایدار با تمرکز بر ESG منجر به افزایش اعتماد سهامداران و بهبود عملکرد مالی بلندمدت می‌شود.	تحلیل مالی و مدل‌های آماری	ESG، استراتژی‌های سرمایه‌گذاری پایدار	یو و همکاران (۲۰۲۴)	چگونه عملکرد ESG ترکیب سرمایه‌گذاری را تعیین می‌کند؟ شواهد از تأمین مالی پایدار

نتایج اصلی	روش تحقیق	متغیرهای بررسی شده	محققان	عنوان پژوهش
متغیر حاکمیت شرکتی (G) تأثیر مثبت بر بازده سهام دارد، در حالی که تأثیر متغیر محیطی (E) منفی و تأثیر متغیر اجتماعی (S) ناچیز است.	تحلیل آماری چندمتغیره	ESG، بازده حقوق صاحبان سهام	پریخ و همکاران (۲۰۲۳)	ارزیابی تأثیر ESG بر ثروت سهامداران: بعد جدیدی در فلسفه سرمایه گذاری
مسائل ESG و اهداف سرمایه گذاری تأثیر مستقیم بر تصمیم گیری سرمایه گذاران دارند. افق سرمایه گذاری نیز نقش تعدیل کننده دارد.	تحلیل تطبیقی مدل های سرمایه گذاری	ESG، سرمایه گذاری، هدف سرمایه گذاری	سلطان و همکاران (۲۰۱۸)	محیط زیست، اجتماعی و حاکمیت (ESG) و تصمیم گیری سرمایه گذاری در بنگلادش
سرمایه گذارانی با نگرش های دوستدار محیط زیست به احتمال زیاد به سرمایه گذاری مسئولانه اجتماعی گرایش دارند.	مدل همبستگی و تحلیل داده های مقطعی	سرمایه گذاری، مسئولانه، نگرش های محیط زیستی سرمایه گذاران	دیلا و همکاران (۲۰۱۶)	سرمایه گذاری مسئولانه و تأثیر آن بر رفتار سرمایه گذاران

منبع : یافته های پژوهشگر

۷- نتیجه گیری

در این مطالعه، تأثیر متغیرهای زیست محیطی، اجتماعی، و حاکمیتی (ESG) بر تصمیم گیری سرمایه گذاری در دو بازار مختلف (ایران و ترکیه) و طی یک بازه زمانی سه ساله بررسی شد. تحلیل های رگرسیون لجستیک نشان داد که تمامی متغیرهای مستقل تأثیر معناداری بر متغیر وابسته (تصمیم گیری سرمایه گذاری) دارند. با این حال، ضرایب منفی برخی متغیرها نشان دهنده تأثیر منفی این شاخص ها بر تصمیمات سرمایه گذاری بوده است. این یافته، برخلاف برخی مطالعات بین المللی است که تأثیر مثبت شاخص های ESG را گزارش کرده اند. بررسی تفاوت های بین بازارهای ایران و ترکیه نیز نشان داد که در بازار ترکیه، شاخص های زیست محیطی تأثیر بیشتری بر تصمیم سرمایه گذاری داشته اند، در حالی که در ایران شاخص های اجتماعی نقش کلیدی تری داشته اند. یکی از یافته های مهم این تحقیق، تأثیر منفی بالای مسئولیت کارکنان بر تصمیم سرمایه گذاری است. این نتیجه ممکن است به دلیل درک نادرست سرمایه گذاران از هزینه های مرتبط با سیاست های رفاه کارکنان باشد که می تواند بازده کوتاه مدت شرکت را تحت تأثیر قرار دهد. در مقابل، سیاست های زیست محیطی کمترین تأثیر منفی را داشتند، که می تواند ناشی از آگاهی محدود سرمایه گذاران از مزایای بلندمدت پایداری زیست محیطی باشد. نتایج تحلیل

حساسیت نیز نشان داد که شرایط اقتصادی بر تأثیرگذاری متغیرهای ESG، به‌ویژه در شاخص‌های حاکمیت شرکتی و مدیریت ریسک، نقش تعیین‌کننده‌ای دارد. این تحقیق همچنین نشان داد که تحلیل هزینه-فایده سیاست‌های ESG (ROI و NPV) می‌تواند راهکارهای عملیاتی برای شرکت‌ها ارائه دهد. سیاست‌هایی نظیر شفافیت گزارش‌های مالی و مدیریت منابع انرژی، بازدهی بالایی داشتند و می‌توانند به جذب بیشتر سرمایه‌گذاران منجر شوند. نتایج پژوهش حاضر با نتایج پژوهش‌های بدست آمده فونگ دانگ و همکاران (۲۰۲۴)، ئویو و همکاران (۲۰۲۴)، پریخ و همکاران (۲۰۲۳)، مهویش و همکاران (۲۰۲۲)، نصیری فورک و همکاران (۱۴۰۳)، پرویزی کیا (۱۴۰۲)، سلطانا و همکاران (۲۰۱۸) مطابقت دارد. اما با نتایج رونوک و همکاران (۲۰۲۳)، باقری و همکاران (۱۴۰۲)، عزیز محمدی و شهیکی (۱۳۹۹) متفاوت است.

۸- پیشنهادات

- ۱) افزایش شفافیت در گزارش‌دهی ESG: شرکت‌ها باید اطلاعات مالی و مستندات دقیق‌تری درباره تأثیرات اقتصادی و اجتماعی سیاست‌های ESG ارائه دهند. استفاده از تحلیل‌های هزینه-فایده (ROI) و NPV می‌تواند به نمایش تأثیر مثبت ESG بر عملکرد مالی و جذب سرمایه‌گذاران کمک کند.
- ۲) حمایت سیاست‌گذاران از سرمایه‌گذاری پایدار: سیاست‌گذاران می‌توانند با تدوین چارچوب‌های حمایتی، معافیت‌های مالیاتی و مشوق‌های سرمایه‌گذاری، هزینه‌های اجرای ESG را کاهش داده و جذابیت سرمایه‌گذاری پایدار را افزایش دهند.
- ۳) بررسی تأثیر عوامل فرهنگی و اجتماعی: تحقیقات آینده باید نقش فرهنگ، آموزش و سیاست‌های دولتی را در ترجیح سرمایه‌گذاران فردی نسبت به ESG بررسی کرده و تأثیر این متغیرها را بر تصمیم‌گیری مالی تحلیل کنند.
- ۴) تمرکز بر صنایع خاص و تحلیل داده‌های بلندمدت: برای افزایش دقت نتایج، پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آتی با تمرکز بر صنایع خاص و بررسی داده‌های بلندمدت، تغییرات رفتار سرمایه‌گذاران را در مواجهه با ESG مطالعه کنند.
- ۵) استفاده از مدل‌های ترکیبی پیشرفته: بهره‌گیری از مدل‌های ساختاری (SEM) و مدل‌های ترکیبی می‌تواند به تحلیل دقیق‌تر روابط بین ESG و تصمیمات سرمایه‌گذاری کمک کرده و به درک بهتری از تأثیر این شاخص‌ها در بازارهای مختلف منجر شود.

فهرست منابع

صمدی، ف.، کاظم‌پور همراه‌لو، ن.، و جعفری، م. (۱۴۰۳). «ارزیابی تأثیر تضاد نمایندگی بر ارتباط بین کیفیت راهبری شرکتی و عملکرد مالی شرکت». *قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری*، ۱۰(۳)، صص. ۱۱۱-۱۴۴.

- کریمی، ز. و نصیرزاده، ف. (۱۴۰۲). «افشای مسئولیت اجتماعی، آگاهی بخشی قیمت سهام با تأکید بر نقش حاکمیت شرکتی». قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۶(۲)، صص. ۱۹-۴۲.
- خلیلی، ی.، کبیری، م.، حیدری رستمی، ک.ا.، و مومنی یانسری، ا. (۱۴۰۳). «واکاوی نقش گزارشگری پایداری در تصمیمات سرمایه گذاری مدیران» قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۱۳(۴)، صص. ۱۳۵-۱۶۲.
- اشرف طالش، س.ه.، فرساد امان الهی، غ.، و کیقبادی، ا.، لشگری، ز. (۱۴۰۰). «تأثیر عملکرد زیست محیطی و مسئولیت اجتماعی بر ارزش بازار: نقش واسطه ای عمر شرکت». فصلنامه علمی دانش حسابداری مالی، ۸(۳۰)، صص. ۲۶۷-۲۲۹.
- باقری، م.، ازکیا، م.، و موسائی، م. (۱۴۰۲). «تحلیل جامعه شناختی عوامل اجتماعی-اقتصادی مؤثر بر رفتار سرمایه گذاری سهامداران در بازار بورس تهران». فصلنامه علمی اقتصاد و بانکداری اسلامی، ۵(۳۴)، صص. ۳۵۱-۳۸۱.
- بیرانوند، م. و دادابه، ف. (۱۴۰۲). «اهمیت مسائل زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیت (ESG) در حاکمیت شرکتی و افشای آن». نشریه حسابداری، ۲۴۹، صص. ۶۸-۷۱.
- حدادی زاده، ر. و عباسیان، ع. (۱۴۰۳). «استفاده از بتای افت سرمایه در تصمیم گیری مدیران برای تشکیل پرتفوی بهینه در بورس اوراق بهادار تهران». فصلنامه قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۳(۱۱)، صص. ۱-۲۴.
- خیاط بهبهانی، ز.، دهدار بهبهانی، ح.، و رستمی، ی. (۱۳۹۴). «راهنمای کاربردی پروپوزال نویسی در مطالعات علوم انسانی». تهران: انتشارات سخنوران. شماره کتابشناسی ملی: ۳۷۹۶۲۶۱.
- خلیلی، ی.، تقی کبیری، م.، حیدری رستمی، ک.ا.، و مومنی یانسری، ا. (۱۴۰۴). «واکاوی نقش گزارشگری پایداری در کارایی تصمیمات سرمایه گذاری مدیران». فصلنامه قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۴(۱۳)، صص. ۱۶۱-۱۳۵.
- دهدار بهبهانی، ح.، خیاط بهبهانی، ز.، حسن زاده، م.، و رستمی، ی. (۱۳۹۴). «آزمون های آماری فصل سوم پایان نامه». تهران: انتشارات سخنوران. شماره کتابشناسی ملی: ۳۸۵۹۲۰۱.
- رحمانیان کوشککی، ع. و مطاعی، س. (۱۴۰۲). «نقش تأمین مالی مبتنی بر بدهی در رابطه بین حاکمیت شرکتی و سرمایه گذاری تحقیق و توسعه». فصلنامه قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۲(۸)، صص. ۹۱-۱۰۹.
- رحمان پور، ز. و امامی میبیدی، م. (۱۴۰۳). «تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر عملکرد مالی، ثبات مالی و شمول مالی». فصلنامه قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری، ۳(۱۱)، صص. ۱۲۷-۱۴۶.

- عزیزمحمودلو، ح. و شهیکی تاش، م.ن. (۱۳۹۹). «تحلیل واکنش ضریب اثرگذاری سرمایه‌گذاری محیط‌زیستی بر کیفیت محیط‌زیست در قبال تغییرات سرمایه اجتماعی و انسانی در ایران». فصلنامه علوم محیطی، ۱۸(۳)، صص. ۲۰۶-۲۲۵.
- کریمی، ز. و نصیرزاده، ف. (۱۴۰۲). «افشای مسئولیت اجتماعی، آگاهی‌بخشی قیمت سهام با تأکید بر نقش حاکمیت شرکتی». فصلنامه قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۲(۶)، صص. ۱۹-۴۲.
- فتحی، م.ح. و حیدری نیا، خ. (۱۴۰۳). «تأثیر عملکرد پایداری بر مدیریت سرمایه در گردش». فصلنامه قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۳(۱۰)، صص. ۴۹-۶۸.
- نایب محسنی، ش.، خلیفه سلطانی، س.ا. و حجازی، ر. (۱۴۰۰). «تدوین مدل رفتاری تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فردی در بازار سرمایه ایران». تحقیقات مالی، ۲۳(۴)، صص. ۶۲۵-۶۵۲.
- نیک‌پندار، م.ر.، رستمی، ی. و وفایی، ف. (۱۳۹۶). «روش تحقیق در حسابداری و اقتصاد». تهران: انتشارات میعاد اندیشه. شماره کتابشناسی ملی: ۴۷۲۶۵۳۰.
- نصیری فورک، ر.، قلجایی قاینی، ا. و خوبانی، م. (۱۴۰۳). «اثرات مالی دیجیتال بر محیط‌زیست، اجتماع و حاکمیت شرکتی ESG». فصلنامه مطالعات مدیریت و حسابداری، ۱۰(۱)، صص. ۱۳۵-۱۴۴.
- Abhishek, P., Divya, K., Maria, J. and Du'san, M., (2023). The impact of environmental, social and governance score on shareholder wealth: A new dimension in investment philosophy. *Cleaner and Responsible Consumption*, 8(1), pp. 78-89. Available at: www.journals.elsevier.com/cleaner-and-responsible-consumption.
- Basuony, M., Zaher, A., Bouaddi, M. and Noureldin, N., (2023). Sustainability, corporate governance, and firm performance: Evidence from emerging markets [Special issue]. *Corporate Ownership & Control*, 20(3), pp. 268-276.
- Dilla, W., Janvrin, D., Perkins, J. and Raschke, R., (2016). Investor attitudes, investment screen use, and socially responsible investment behavior. *Sustainability Accounting Management and Policy Journal*, 7(2), pp. 246-267.
- Gutsche, G., Köbrich-León, A. and Ziegler, A., (2016). On the relevance of psychological motives, values, and norms for socially responsible investments: An econometric analysis. *MAGKS Joint Discussion Paper Series in Economics*, 41, pp. 342-358.
- Hwang, B., (2023). The impact of word-of-mouth communication on investors' decisions and asset prices. In: G. Hilary and D. McLean, eds. *Handbook of Financial Decision Making*. 3(23), pp. 171-192.
- Kalyani, S. and Mondal, R., (2024). Is ESG disclosure creating value propositions for the firms? An SLR and meta-analysis of how ESG affects the financials of a firm. *Corporate Ownership & Control*, 21(1), pp. 96-117.
- Nguyen, T., Nguyen, T., Phan, H., Le, T., Nguyen, T. and Hoang, T., (2024). The impact of environmental, social, and governance information on individual stock investment decisions. *Risk Governance & Control: Financial Markets & Institutions*, 14(2), pp. 420-433.
- Rounok, N., Qian, A. and Alam, M. A., (2023). The effects of ESG issues on investment decision through corporate reputation: Individual investors' perspective. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 12(2), pp. 73-88.

- Sultana, S., Zulkifli, N. and Zainal, D., (2018). Environmental, social and governance (ESG) and investment decision in Bangladesh. *Sustainability*, 10(6), pp. 1831-1845.
- Saransh, K., Mahima, H., Pooja, T. and Jain, R., (2024). Assessing the impact of ESG (environmental, social & governance) factors on investment decisions among academic professionals. *International Research Journal of Modernization in Engineering Technology and Science*, 6(2), pp. 2582-5208.
- Zhichao, Y., Umar, F., Mohammad, M. and Jiapeng, D., (2024). How does environmental, social, and governance (ESG) performance determine investment mix? New empirical evidence from BRICS. *Borsa Istanbul Review*, 24, pp. 520–529.
- Yahya, H., (2023). The role of ESG performance in firms' resilience during the COVID-19 pandemic: Evidence from Nordic firms. *Global Finance Journal*, 58, pp. 100905-100104.

Using environmental, social and governance factors in investment decisions

Abdul Rasool Mostajran¹

Habibollah Kazemi²

Received: 1/ July /2025

Accepted: 1/ September /2025

Abstract

The aim of this study is to investigate the impact of environmental, social, and governance (ESG) reports on individual investors' decision-making in the capital markets of Iran and Turkey. Data for this study were collected from 232 individual investors (132 Iranian investors and 100 Turkish investors) over three consecutive years from 2002 to 2013. Logistic regression analysis and MANOVA multivariate analysis of variance were used to examine the impact of independent variables including environmental impacts, environmental policies, employee responsibility, partner responsibility, social responsibility, corporate governance, and risk management on investment decisions. The results showed that all variables have a significant impact on investment decisions. However, negative coefficients of some variables indicate investors' concerns about potential costs associated with ESG policies. The largest negative impact was related to the employee responsibility variable, while environmental policies had the least negative impact. Cost-benefit analysis (ROI and NPV) also showed that policies such as reporting transparency and energy resource management have high returns and can help reduce investor concerns. The study revealed significant differences between the two markets studied and confirmed the impact of economic conditions on investor behavior. The findings emphasize the importance of greater transparency in ESG reporting and providing accurate information about the benefits and costs of these policies. Future research could provide deeper insights in this area by expanding the geographical scope and focusing on different industries.

Keywords: Environmental, Social and Governance (ESG) reporting, investment decision-making, logistic regression, cost-benefit analysis, corporate governance.

¹ Department of Financial Mathematics, Faculty of Financial Sciences, Kharazmi University, Tehran, Iran. (Corresponding author) rasoulmostajeran@iau.ac.ir

² Department of Accounting, Islamic Azad University, ST.C., Tehran, Iran h.kazemi4001@iau.ac.ir



اثر تجدید ارزیابی بر ریسک سقوط سهام: نقش شایستگی مالی

مصطفی قناد^۱

فائزه تشکری ربیان^۲

رضا حق دوست^۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۱

چکیده

ارزیابی دارایی‌ها در گزارشگری ابزارهای مالی است که به شرکت‌ها اجازه می‌دهد ارزش دفتر دارایی‌های خود را به ارزش واقعی آن‌ها نزدیک کند. هدف اصلی این پژوهش، بررسی میزان ارزیابی دارایی‌ها بر کاهش قیمت سهام و نقش شایستگی مالی به‌عنوان عامل تعدیل‌گر است.

این پژوهش از نوع توصیفی-همبستگی و به‌لحاظ هدف کاربردی می‌شود. جامعه آماری شامل ۱۶۹ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سالهای ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ است. برای بررسی فرضیه‌ها از مدل‌های رگرسیون لجستیک استفاده شده و داده‌ها از صورت‌های مالی و سامانه کدال گردآوری شده است.

یافته‌های پژوهش نشان داد که تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت تأثیر معناداری بر کاهش ریسک سقوط قیمت سهام ندارد. به‌عبارتی، انجام یا عدم انجام تجدید ارزیابی توسط شرکت‌ها، به‌تنهایی نمی‌تواند احتمال وقوع سقوط ناگهانی قیمت سهام را کاهش یا افزایش دهد. همچنین نتایج مربوط به فرضیه دوم بیانگر آن است که شایستگی مالی شرکت‌ها نیز به‌عنوان متغیر تعدیل‌گر، نتوانست رابطه بین تجدید ارزیابی و ریسک سقوط سهام را به‌طور معناداری تحت تأثیر قرار دهد. این نتایج حاکی از آن است که در شرایط بازار سرمایه ایران، عوامل دیگری مانند شفافیت اطلاعاتی یا وضعیت کلی اقتصاد، نقش مهم‌تری در کاهش ریسک سقوط سهام ایفا می‌کنند.

این یافته‌ها بیانگر آن است که، انتظارات اولیه، ارزیابی دارایی‌ها و بازار مالی در محیط سرمایه ایران نقش محوری در کنترل خطر احتمالی وجود دارد. بر این اساس، مدیران شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران نباید تنها به این دو مؤلفه برای مدیریت و کاهش سهام تکیه کنند. بلکه توجه به سایر عوامل کلیدی از جمله شفافیت اطلاعات و شرایط کلی بازار است.

واژه‌های کلیدی: تجدید ارزیابی دارایی‌ها، ریسک سقوط سهام، شایستگی مالی، بورس اوراق بهادار تهران.

۱ گروه حسابداری، موسسه آموزش عالی اقبال لاهوری، مشهد، ایران (نویسنده مسئول) ghannad@eqbal.ac.ir

۲ گروه حسابداری، موسسه آموزش عالی اقبال لاهوری، مشهد، ایران tashakorifaezeh19@gmail.com

۳ گروه حسابداری، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اداری، دانشگاه سمنان، سمنان، ایران rezahaghdost74@gmail.com



۱- مقدمه

در دنیای امروز، گزارشگری مالی و شفافیت اطلاعاتی به عنوان یکی از ارکان اساسی بازارهای مالی محسوب می شود. اطلاعات حسابداری دقیق و قابل اتکا، نه تنها به سرمایه گذاران در تصمیم گیری های مالی کمک می کند، بلکه در کاهش نوسانات بازار و پیشگیری از سقوط قیمت سهام نیز نقش کلیدی دارد در همین راستا، یکی از مهم ترین ابزارهای حسابداری که می تواند به ارتقاء شفافیت اطلاعاتی و بهبود کیفیت گزارشگری مالی کمک کند، تجدید ارزیابی دارایی ها است (موسوی و آکردي، ۱۴۰۲). در ادامه همین بحث، تجدید ارزیابی دارایی ها فرایندی در حسابداری است که طی آن شرکت ها، ارزش دفتری دارایی های ثابت خود را با ارزش منصفانه بازار تطبیق می دهند تا تصویری واقع بینانه تر از وضعیت مالی خود ارائه دهند (لیانگ وانگ^۱ و همکاران، ۲۰۲۴) در واقع می توان گفت تجدید ارزیابی دارایی ها به مفهوم نزدیک ساختن ارزش دفتری دارایی های ثابت به ارزش واقعی این دارایی ها است (موسوی و آکردي، ۱۴۰۲) این در حالی است که هدف اصلی از تجدید ارزیابی دلایلی مثل تجدید قیمت دارایی ها و ثبت استهلاک آنها و بهبود مربوط بودن اطلاعات برای استفاده کنندگان می باد (صاحبقرانی و سجلاتی، ۱۴۰۱)

در کنار تجدید ارزیابی دارایی ها، یکی دیگر از موضوعات مهم در بازارهای مالی، ریسک سقوط قیمت سهام است مفهومی که به احتمال وقوع کاهش شدید و ناگهانی در ارزش سهام شرکت ها اشاره دارد (اسکندری و کردستانی، ۱۴۰۳) درواقع ریسک سقوط سهام پدیده ای است که در آن قیمت سهام دچار تعدیل شدید منفی و ناگهانی می شود (مدنی و فولادی، ۱۴۰۳) ریسک سقوط قیمت سهام یکی از چالش های بزرگ بازارهای مالی محسوب می شود که تحت تأثیر عواملی همچون شفافیت اطلاعات مالی، افشای اخبار منفی، و ساختار حاکمیتی شرکت ها قرار دارد. مطالعات نشان داده اند که هنگامی که شرکت ها اطلاعات منفی را به صورت تدریجی افشا نمی کنند و آن ها را برای مدت طولانی پنهان می کنند، این اطلاعات در یک مقطع زمانی خاص به صورت ناگهانی منتشر شده و باعث کاهش شدید قیمت سهام می شود در واقع ریسک سقوط قیمت سهام یکی از چالش های مهم بازارهای مالی محسوب می شود که تحت تأثیر عواملی همچون گزارشگری مالی، شفافیت اطلاعاتی، و انگیزه های مدیریت قرار دارد (کیم^۲ و همکاران، ۲۰۲۳)

شایستگی ترکیبی از دانش، مهارت، و ویژگی های قابل مشاهده و اندازه گیری است که به بهبود عملکرد کارکنان و موفقیت سازمانی منجر می شود (صدیقی و همکاران، ۱۴۰۳) در این میان، یکی از عوامل کلیدی که می تواند نحوه تأثیرگذاری تجدید ارزیابی دارایی ها بر ریسک سقوط سهام را تغییر دهد، شایستگی مالی شرکت ها است. در واقع شایستگی مالی به توانایی شرکت در مدیریت منابع مالی، بدهی ها، و تأمین سرمایه برای حفظ پایداری

¹ Liang Wang² Kim

اقتصادی آن اشاره دارد (سلسابی و الیه^۱، ۲۰۲۴) شرکت‌هایی که از نظر مالی قوی‌تر هستند و دارای ساختار سرمایه‌ای پایدار و توانایی مدیریت بدهی بالا هستند، ممکن است تأثیر مثبتی از تجدید ارزیابی دریافت کرده و ریسک سقوط قیمت سهام را کاهش دهند (ژانگ و همکاران، ۲۰۲۴).

با وجود تحقیقات متعدد، مانند مطالعات (چانگ و همکاران، ۲۰۲۱؛ وانگ و همکاران، ۲۰۲۳؛ ژو و لی، ۲۰۲۲) که به بررسی تأثیر تجدید ارزیابی دارایی‌ها بر ریسک سقوط قیمت سهام در بازارهای بین‌المللی پرداخته‌اند، این رابطه در بازار سرمایه ایران کمتر مورد توجه قرار گرفته است. عواملی مانند نوسانات اقتصادی، تورم بالا، ضعف در شفافیت اطلاعاتی و رفتارهای فرصت‌طلبانه مدیران می‌توانند موجب واکنش متفاوت شرکت‌های ایرانی به تجدید ارزیابی شوند. یکی از خلأهای پژوهشی مهم، عدم بررسی نقش تعدیلگر شایستگی مالی در این رابطه است، زیرا شرکت‌های دارای مشکلات نقدینگی ممکن است از تجدید ارزیابی به‌عنوان ابزاری برای بهبود ظاهری صورت‌های مالی و دریافت تسهیلات بانکی استفاده کنند که می‌تواند به جای کاهش ریسک، منجر به افزایش احتمال سقوط قیمت سهام شود. علاوه بر این، پژوهش‌های داخلی عمدتاً تأثیر تجدید ارزیابی را بر شاخص‌های سودآوری و نسبت‌های مالی بررسی کرده‌اند و به ارتباط آن با ریسک سقوط سهام کمتر پرداخته‌اند؛ بنابراین، این پژوهش با تمرکز بر نقش تعدیلگر شایستگی مالی تلاش دارد این خلأ علمی را پوشش دهد و یافته‌های آن می‌تواند به سرمایه‌گذاران، مدیران و سیاست‌گذاران در تصمیم‌گیری بهتر و کاهش ریسک‌های ناشی از تجدید ارزیابی دارایی‌ها کمک کند.

ساختار این مقاله در ادامه به این صورت می‌باشد که در بخش دوم مبانی نظری و مرور پیشینه پژوهش و فرضیه‌ها ارائه خواهد شد. سپس، در بخش سوم، روش‌شناسی پژوهش شامل نمونه آماری و مدل‌های پژوهش بیان خواهد شد. در بخش بعدی آماره‌های توصیفی، یافته‌های پژوهش و نتایج آزمون‌های اضافی تشریح می‌شوند و در پایان نیز بخش نتیجه‌گیری ارائه خواهد گردید.

۲- مبانی نظری

تحلیل رابطه میان تجدید ارزیابی دارایی‌ها و ریسک سقوط سهام از دیدگاه‌های نظری مختلفی قابل بررسی است. گزارشگری مالی، شفافیت اطلاعات، انگیزه‌های مدیران و شرایط مالی شرکت‌ها همگی عواملی هستند که در این رابطه تأثیرگذارند. به‌علاوه، شایستگی مالی به‌عنوان یک متغیر تعدیلگر می‌تواند بر شدت این ارتباط تأثیر بگذارد. در این بخش، به بررسی چارچوب‌های نظری و مطالعات پیشین در رابطه با تجدید ارزیابی دارایی‌ها، ریسک سقوط سهام و شایستگی مالی می‌پردازیم.

¹ Salsabil & Alliyah

نظریه نمایندگی یکی از مبانی کلیدی در ادبیات حسابداری و مدیریت مالی است که به تضاد منافع میان مدیران (کارگزاران) و سهام‌داران (مالکان) اشاره دارد (جنسن و مک لینگ^۱، ۱۹۷۶) در شرایطی که اطلاعات کامل و متقارن در اختیار سرمایه‌گذاران نیست، مدیران ممکن است تصمیماتی اتخاذ کنند که بیشتر در راستای منافع خودشان باشد تا منافع کلی شرکت (چن و دو^۲، ۲۰۲۴) در زمینه تجدید ارزیابی دارایی‌ها، این نظریه می‌تواند توضیح دهد که چرا برخی شرکت‌ها ممکن است ارزش دارایی‌های خود را بیش از حد واقعی گزارش کنند تا عملکرد مالی خود را بهتر از آنچه که هست نشان دهند. این اقدام که معمولاً در شرکت‌هایی با مشکلات مالی رایج‌تر است، می‌تواند منجر به افزایش بی‌اعتمادی در بازار و در نتیجه افزایش ریسک سقوط سهام شود (کیم و همکاران، ۲۰۲۳) از سوی دیگر، تجدید ارزیابی می‌تواند به‌عنوان یک ابزار کاهش‌دهنده مشکلات نمایندگی نیز عمل کند. در صورتی که یک شرکت از شفافیت مالی بالایی برخوردار باشد، ارائه ارزش منصفانه دارایی‌ها می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را افزایش داده و ریسک سقوط قیمت سهام را کاهش دهد (سلسابی و الیاه، ۲۰۲۳). از طرفی بر اساس نظریه اطلاعات نامتقارن مدیران شرکت‌ها به اطلاعات بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاران و سایر ذی‌نفعان دسترسی دارند که می‌تواند موجب اختلال در فرایند قیمت‌گذاری سهام شود (آکرلوف^۳، ۱۹۷۰) اگر تجدید ارزیابی بر مبنای اطلاعات واقعی و صحیح انجام شود، می‌تواند موجب کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و افزایش شفافیت بازار شود که در نتیجه آن، ریسک سقوط قیمت سهام کاهش می‌یابد (صفیتری و خلیله^۴، ۲۰۲۵) در مقابل، اگر این اقدام به‌صورت فرصت‌طلبانه و باهدف پنهان‌سازی مشکلات مالی شرکت انجام شود، می‌تواند موجب افزایش بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران و در نهایت افزایش ریسک سقوط قیمت سهام شود (لیانگ وانگ و همکاران، ۲۰۲۳).

قیمت سهام به‌عنوان یکی از کاراترین عوامل برای سنجش نحوه بازتاب اخبار در بازار بسیار مورد توجه بوده و می‌تواند موید شرایط اقتصادی واقعی باشد (کریمی و نصیرزاده، ۱۴۰۲) در این راستا ریسک سقوط قیمت سهام یکی از مهم‌ترین موضوعات در امور مالی است. به‌طوری که همواره توجهات بسیاری در ادبیات مالی به خود جلب کرده است (شکورنیا، دستگیر و سروش‌یار، ۱۴۰۲) ریسک سقوط سهام به کاهش ناگهانی و شدید قیمت سهام شرکت‌ها اشاره دارد که معمولاً در اثر افشای اطلاعات منفی تجمع‌یافته در یک بازه زمانی رخ می‌دهد (چن^۵ و همکاران، ۲۰۰۱) این ریسک معمولاً زمانی بیشتر می‌شود که مدیران شرکت‌ها اطلاعات نامطلوب را به‌صورت عمدی از بازار پنهان کرده باشند (هوتون^۶ و همکاران، ۲۰۰۹).

مطالعات مختلف تأثیر دوگانه‌ای را در رابطه با تجدید ارزیابی دارایی‌ها و ریسک سقوط سهام نشان داده‌اند. در برخی موارد تجدید ارزیابی باعث افزایش شفافیت مالی و کاهش احتمال سقوط سهام شده است و در برخی دیگر

¹ Jensen & Meckling

² Chen & Du

³ Akerlof

⁴ Safitri & Kholiloh

⁵ Chen

⁶ Hutton

از موارد، تجدید ارزیابی به عنوان یک ابزار فرصت طلبانه برای پنهان سازی مشکلات مالی مورد استفاده قرار گرفته و موجب افزایش ریسک سقوط شده است (لین^۱، ژنگ و ژونگ، ۲۰۲۴).

شایستگی در لغت به معنای داشتن توانایی، اختیار، مهارت، دانش، لیاقت و صلاحیت است (صحت، دهدشتی شاهرخ، سیدنقوی و نایب پور، ۱۴۰۲). در ادبیات مالی اصطلاحات قوت مالی، ثبات مالی، سلامت مالی و شایستگی مالی معمولاً بجای یکدیگر مورد استفاده قرار گرفته اند (پریزادی، ۱۳۸۸) یکی از عوامل کلیدی که می تواند این رابطه را تعدیل کند، شایستگی مالی شرکت ها است. در واقع شایستگی مالی به توانایی یک شرکت در مدیریت بدهی ها، تأمین مالی مناسب و حفظ ثبات اقتصادی در شرایط بحرانی اشاره دارد (ژو و همکاران، ۲۰۲۳) شرکت هایی که از نظر مالی قوی هستند، دارای ساختار سرمایه ای بهینه، نقدینگی کافی، و مدیریت مؤثری در کنترل منابع مالی می باشند، که این موارد می توانند تأثیرات منفی تجدید ارزیابی دارایی ها را کاهش داده و از ریسک سقوط سهام بکاهند (چانگ مینگ و نی^۲، ۲۰۲۳) در مقابل، شرکت هایی که دارای وضعیت مالی ضعیفی هستند، ممکن است از تجدید ارزیابی به عنوان ابزاری برای بهبود ظاهری عملکرد مالی خود استفاده کنند، که این امر موجب افزایش بی اعتمادی در بازار و در نهایت افزایش احتمال سقوط قیمت سهام خواهد شد (چن و دو، ۲۰۲۴)

باتوجه به مطالب بیان شده فرضیه های پژوهش به صورت زیر مطرح می شوند

فرضیه اول) تجدید ارزیابی بر ریسک سقوط سهام تأثیر دارد

فرضیه دوم) شایستگی مالی بر رابطه بین تجدید ارزیابی و ریسک سقوط سهام اثر تعدیلی دارد.

۳- پیشینه پژوهش

پیشینه داخلی

اسکندری و کردستانی (۱۴۰۳) در پژوهشی با عنوان «هزینه های نمایندگی و ارتباط ریسک درماندگی مالی با ریسک سقوط قیمت سهام» دریافتند که ریسک درماندگی مالی تأثیر معناداری بر ریسک سقوط ندارد، که این نتیجه به ضعف شفافیت اطلاعاتی در بازار سرمایه ایران نسبت داده شد.

موسوی و آکردی (۱۴۰۲) در پژوهشی با عنوان «مفهوم و ابعاد حقوقی افزایش سرمایه ناشی از تجدید ارزیابی دارایی» دریافتند که در بازارهایی با تورم بالا، تجدید ارزیابی دارایی ها می تواند راهی برای جلوگیری از انحلال شرکت ها و فرار از ماده ۱۴۱ قانون تجارت باشد. به اعتقاد آن ها، این اقدام بیشتر جنبه ظاهری و ابزاری داشته و در عمل به بهبود شفافیت مالی منجر نمی شود.

¹ Lin

² Chang, Meng & Ni

اسماعیلی و همکاران (۱۴۰۰) در پژوهشی با عنوان اندازه‌گیری عدم اطمینان در نگهداشت وجوه نقد ناشی از عدم تطابق سیاست‌های کلان اقتصادی و سیاست‌های حسابداری در یافتند که استراتژی‌های پولی انقباضی دولت‌ها، تطبیق راهبردهای مالیاتی، راه‌های ارزشیابی موجودی کالا و شیوه‌های تجدید ارزیابی بنگاه‌ها بر افزایش اعتماد برای نگهداری وجه نقد مؤثر خواهند بود.

محمدرضایی و همکاران (۱۳۹۹) در پژوهشی با عنوان «تجدید ارزیابی دارایی‌ها و مدیریت سود» دریافتند که مدیران در شرایط افشای ضعیف، از تجدید ارزیابی به‌عنوان ابزاری برای مدیریت سود افزایشی استفاده می‌کنند، تا تأثیر کاهش سود را پنهان نمایند.

ذولفقاری و شیرزادی (۱۳۹۷) در پژوهشی با عنوان اثر افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها بر سودآوری عملیاتی شرکت‌ها دریافتند بین افزایش سرمایه از این منبع با سوددهی عملیاتی ارتباط معناداری برقرار نیست و بیش از ۹۰ درصد این بنگاه‌ها نه تنها با افزایش سوددهی روبرو نشده‌اند بلکه شاهد کاهش سود عملیاتی نیز هستند و به نظر می‌رسد این‌گونه افزایش سرمایه همان‌طور که در حقیقت نیز دیده‌شده بیشتر باعث سفته‌بازی و عملکرد غیرمعمول صاحبان سهام می‌شود تا رشد کارایی بنگاه‌ها و مساعدت جهت حذف مانع‌ها و بهبود تولید.

پیشینه خارجی

لین و همکاران (۲۰۲۴) در پژوهشی با عنوان «شفافیت داده‌های عمومی و ریسک سقوط قیمت سهام» دریافتند که افزایش شفافیت داده‌های دولتی موجب کاهش ریسک سقوط قیمت سهام می‌شود، به‌ویژه در شرکت‌های غیردولتی و در بسترهای نهادی قوی.

چن و دو (۲۰۲۴) در پژوهشی با عنوان «هرچه توان بالاتر، ریسک بیشتر؟ بررسی رابطه توانایی مدیرعامل و ریسک سقوط قیمت سهام» دریافتند که توانمندی بالای مدیرعامل در نبود نظارت و شفافیت کافی می‌تواند منجر به پنهان‌کاری و افزایش ریسک سقوط شود.

کادرگرین^۱ و همکاران (۲۰۲۰) در پژوهشی با عنوان رابطه خطر اعتباری، عملکرد سهام و ارزشیابی بدهی، نشان دادند بین عملکرد سهام با خطر اعتباری ارتباط منفی و بین عملکرد سهام با ارزشیابی بدهی ارتباط مثبت برقرار است. همچنین ارتباط بین تغییرات خطر اعتباری و عملکرد سهام برای بنگاه‌هایی که بدهی زیادی داشتند، منفی است. درجدول شماره ۲-۳ خلاصه پیشینه‌های داخلی و خارجی آورده شده است.

والمپلر^۲ (۲۰۱۹) در پژوهشی با عنوان بررسی رابطه میان عملکرد سهام و بدهی تجدید ارزشیابی شده نشان داد، رابطه میان عملکرد سهام و ارزشیابی بدهی در زمانی که میزان بهای دارایی شناسایی نشده، کم بود، مثبت و

^۱ . Kadergreen

^۲ . Wampler

همچنین، از میزان انجام تجدید ارزیابی کاسته شد و در نهایت رابطه میان عملکرد سهام و ارزیابی بدهی، با افزایش میزان بهای دارایی شناسایی نشده منفی است.

بالا و همکاران (۲۰۱۹) در تحقیقی با عنوان آیا تجدید ارزیابی دارایی ثابت باعث ایجاد اعتماد بین مدیریت و صاحبان سرمایه می‌شود؟ به بررسی اثر تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت بر به هنگام بودن و مرتبط بودن داده‌های افشاشده در گزارش‌های مالی پرداختند، برآیند مطالعات آن‌ها نشان می‌دهد که تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت به رشد مرتبط بودن و به هنگام بودن اطلاعات افشاشده کمک می‌کند و اثر مثبتی بر آن دارد و از این روش خطر ریزش بهای سهام را کاهش می‌دهد. در مقابل در بنگاه‌هایی که فضای مالی ناسالم و نامساعدی دارند و دارای میزان زیادی از ناهمسانی اطلاعاتی‌اند، تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت احتمال ریزش بهای سهام را افزون می‌کند.

۴- روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش بر اساس داده‌های گذشته، پس رویدادی و یک مطالعه توصیفی - همبستگی است. همچنین باتوجه به ماهیت داده‌ها در نوع پژوهش کمی، از نظر هدف کاربردی است. برای توسعه مبانی نظری از مطالعات و مقالات منتشرشده در پایگاه‌های داده و برای جمع‌آوری داده‌ها از پایگاه ره‌آورد نوین، سامانه جامع اطلاع‌رسانی ناشران بورس اوراق بهادار تهران (کدال) و سایت بورس اوراق بهادار تهران استفاده شده است.

جامعه آماری این پژوهش شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران به مدت ۶ سال از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ است. نمونه‌گیری به روش غربالگری انجام شده است، شرکت‌هایی که شرایط زیر را دارا باشند به عنوان نمونه انتخاب شدند: (۱) سال مالی شرکت‌ها پایان اسفند هر سال است و در طول مدت مورد بررسی تغییری در سال مالی نداشته‌اند، (۲) جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌های مالی، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه نباشند، (۳) اطلاعات آنها موجود باشد. (۴) معاملات سهام آنها در دوره مورد بررسی بیش از ۳ ماه است که متوقف نشده است. شرکت‌های دارای این شرایط، ۱۶۹ شرکت، به عنوان نمونه آماری انتخاب شدند.

مدل‌ها و متغیرهای پژوهش و نحوه اندازه‌گیری آنها

به منظور بررسی فرضیه‌های اول، دوم پژوهش از مدل‌های زیر استفاده شده است:

$$CRASH_{t+1} = \beta_0 REVAL_t + \beta_2 SIZE_t + \beta_3 LEV_t + \beta_4 MTB_t + \beta_5 ROA_t + \beta_6 OPACITY_t + \epsilon$$

$$CRASH_{t+1} = \beta_0 + REVAL_t + \beta_2 SOUNDNESS_t + \beta_3 REVAL \times SOUNDNESS_t + \beta_4 SIZE_t + \beta_5 LEV_t + \beta_6 MTB_t + \beta_7 ROA_t + \beta_8 OPACITY_t + \epsilon$$

$$CRASH_{t+1} = \beta_0 + REVAL_t + \beta_2 IA_t + \beta_3 REVAL \times IA_t + \beta_4 SIZE_t + \beta_5 LEV_t + \beta_6 MTB_t + \beta_7 ROA_t + \beta_8 OPACITY_t + \epsilon$$

¹. Bao

متغیر وابسته

متغیر وابسته پژوهش حاضر ریسک سقوط قیمت سهام (CRASH) است. برای اندازه‌گیری ریسک سقوط قیمت سهام به پیروی از مطالعه، چن و همکاران (۲۰۰۱) و هاتون و همکاران (۲۰۰۹) و برادشاو و همکاران (۲۰۱۰)، کیم و همکاران (۲۰۱۱) اندرو و همکاران (۲۰۱۳) فروغی و ساکیانی (۱۳۹۷) و مدنی و فولادی (۱۴۰۳) استفاده شده برای این منظور از معیار چولگی منفی بازده سهام (NCSKEW) استفاده شده که به صورت زیر محاسبه می‌گردد:

$$NCSKEW_{it} = -[n(n-1)^{\frac{3}{2}} \sum W_{i,\theta}^3] / [(n-1)(n-2)(\sum W_{i,\theta}^2)^{\frac{3}{2}}]$$

در رابطه فوق:

$W_{i,\theta}$: بازده ماهانه خاص شرکت i در ماه θ و n : تعداد بازده ماهانه مشاهده شده طی سال مالی می‌باشد. در این رابطه هر چه مقدار ضریب چولگی منفی بیشتر باشد، آن شرکت در معرض ریسک سقوط قیمت سهام بیشتری قرار خواهد داشت.

بازده ماهانه خاص شرکت که با $W_{i,\theta}$ نشان داده می‌شود، برابر است با لگاریتم طبیعی عدد ۱ بعلاوه عدد باقی‌مانده ($\varepsilon_{i,\theta}$) که از رابطه زیر محاسبه می‌گردد:

$$W_{i,\theta} = \ln(1 + \varepsilon_{i,\theta})$$

در رابطه فوق، $\varepsilon_{i,\theta}$: بازده باقی‌مانده سهام شرکت i در ماه θ است که از طریق مقادیر باقی‌مانده حاصل از برآورد مدل زیر محاسبه می‌شود:

$$r_{i,\theta} = \alpha + \beta_{1i} r_{m,\theta-2} + \beta_{2i} r_{m,\theta-1} + \beta_{3i} r_{m,\theta} + \beta_{4i} r_{m,\theta+1} + \beta_{5i} r_{m,\theta+2} + \varepsilon_{i,\theta}$$

در رابطه بالا:

$r_{i,\theta}$: بازده سهام شرکت i در ماه θ و $r_{m,t}$: بازده بازار در ماه θ است. برای محاسبه بازده ماهانه بازار، شاخص ابتدای ماه از شاخص پایان ماه کسر شده و حاصل بر شاخص ابتدای ماه تقسیم می‌شود.

متغیر مستقل

تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت (REVAL): یک متغیر ساختگی است که در صورتی که شرکت دارایی خود را تجدید ارزیابی کرده باشد در آن سال و سال‌های بعد برابر با ۱ و در غیر این صورت ۰ است (حاجیان، یوسفی اصل و خلقي، ۱۴۰۰)

متغیر تعدیلگر

در این پژوهش، شایستگی مالی به عنوان متغیر تعدیلگر در نظر گرفته شده است. برای سنجش این مفهوم، از دو شاخص مجزا استفاده شده که هر یک جنبه‌ای از وضعیت مالی شرکت را نشان می‌دهند:



سلامت مالی (SOUNDNESS): اگر نسبت (کل بدهی/کل حقوق صاحبان سهام) بالاتر از میانه باشد برابر با ۱ و در غیر این صورت ۰ است.

این شاخص نمایانگر ساختار سرمایه و سطح اتکای شرکت به منابع مالی برون‌سازمانی است. هرچه این نسبت پایین‌تر باشد، وضعیت مالی شرکت باثبات‌تر تلقی می‌شود.

نوسان بازده ماهانه سهام IA: از انحراف معیار بازده ۱۲ ماهه در سال پژوهش محاسبه می‌گردد.

این شاخص بیانگر سطح ریسک‌پذیری و نوسان‌پذیری شرکت در بازار است.

انتخاب این دو شاخص بر پایه مطالعات پیشین صورت گرفته است؛ نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام به‌عنوان یکی از متداول‌ترین شاخص‌های سنجش ساختار سرمایه و توان مالی شرکت در پژوهش‌هایی مانند (آلتمن، ۲۰۱۷) مورد استفاده قرار گرفته است. همچنین، انحراف معیار بازده ماهانه سهام به‌عنوان نماینده‌ای از ریسک‌پذیری و نوسان‌پذیری شرکت در مطالعاتی نظیر (چانگ و همکاران، ۲۰۲۱) به کار گرفته شده است.

متغیرهای کنترلی

اندازه شرکت (SIZE): از لگاریتم طبیعی کل دارایی‌های شرکت محاسبه می‌گردد (فرقان دوست حقیقی و همکاران، ۱۴۰۱)

اهرم مالی (LEV): از نسبت بدهی شرکت بر دارایی شرکت (کل دارایی‌ها / کل بدهی) به دست می‌آید (بابایی پرکوهی و همکاران، ۱۴۰۲)

ارزش بازار به دفتری (MTB): از نسبت ارزش بازار حقوق صاحبان سهام بر ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام به دست می‌آید (حق دوست و همکاران، ۱۴۰۳)

بازده دارایی‌ها (ROA): از نسبت سود خالص به دارایی‌های شرکت به دست می‌آید (امینی مهر و همکاران، ۱۴۰۳)

میانگین موزون ارقام تعهدی اختیاری (OPACITY): در این تحقیق طریق ارقام تعهدی از طریق سنجیده تفاوت بین تعهدات واقعی و مورد انتظار محاسبه شد. پژوهش حاضر از مدل اصلاح شده جونز استفاده می‌کند. این مدل به شرح زیر معرفی شده است. مدل جونز اصلاح شده (۱۹۹۵)

در مطالعه‌ای که توسط (دیشو و همکاران، ۱۹۹۵)، ارائه شد، مدل جونز (۱۹۹۱) به عنوان یک معیار جدید برای تشخیص مدیریت سود اصلاح شد. با کسر هرگونه تغییر در حساب‌های دریافتی از کل تغییر در درآمدها هنگام تعیین ارقام تعهدی غیر اختیاری است. این مطالعه تأیید می‌کند که مدیریت ممکن است با دستکاری درآمدهای تخمینی از طریق دستکاری زمان ثبت این درآمدها، مدیریت سود رخ می‌دهد درآمدها در پایان سال قبل از دریافت واقعی پول ثبت شده است، و بنابراین افزایش ارقام تعهدی اختیاری مستقیماً بر کل ارقام تعهدی

تأثیر می‌گذارد. بنابراین مطالعه به این نتیجه رسید که برای تعیین اقلام تعهدی غیراختیاری بر اساس مدل جونز (۱۹۹۱) لازم است هرگونه تغییر در حساب‌های دریافتنی را از کل تغییر درآمد کسر کرد.
کل اقلام تعهدی = تعهدی غیر اختیاری + تعهدی اختیاری

$$TACC_t / A_{t-1} = B_0 + B_1 \frac{1}{A_{t-1}} + B_2 \frac{(\Delta REV_t - \Delta REC_t)}{A_{t-1}} + B_3 \frac{PPE_t}{A_{t-1}} + \varepsilon$$

در این رابطه.

$TACC_t$ = کل اقلام تعهدی است.

$\frac{1}{A_{t-1}}$ = تقسیم عدد ۱ بر جمع کل دارایی‌های ابتدای سال

ΔREV_t = تغییرات کل درآمد فروش سال جاری نسبت به سال قبل.

PPE_t = جمع داراییهای ثابت (اموال، ماشین آلات و تجهیزات به صورت ناخالص (قبل از کسر استهلاک انباشته می‌باشد).

ε = مقادیر خطای مدل است. که اقلام تعهدی اختیاری نشون می‌دهد.

(ΔREC_t) = نشان دهنده تغییرات حسابها و اسناد دریافتنی سال جاری نسبت به سال قبل می‌باشد. با کسر نمودن تغییرات حساب‌های دریافتنی از تغییرات درآمد فروش $(\Delta REV_t - \Delta REC_t)$ ، متغیر جدید حاصل شده معادل تغییرات در درآمدهای فروش نقدی است.

مقدار خطای به دست آمده تا ۲ سال قبل محاسبه گردیده و میانگین حسابی خطای به دست آمده سه ساله به عنوان میانگین موزون اقلام تعهدی اختیاری محاسبه می‌گردد.

۵- تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌ها

طبق جدول (۱)، میانگین متغیر CRASHT برابر با ۰.۶۸ و میانه آن ۱ است که نشان می‌دهد بیش از نیمی از شرکت‌ها در معرض ریسک سقوط قیمت سهام قرار داشته‌اند. چولگی منفی این متغیر نیز حاکی از تمرکز داده‌ها در سطوح بالا می‌باشد.

متغیر REVAL با میانگین ۰.۰۹ و چولگی مثبت، نشان می‌دهد بیشتر شرکت‌ها تجدید ارزیابی انجام نداده‌اند و تنها درصد کمی اقدام به این فرآیند کرده‌اند.

در مورد OPACITY، میانگین بالا و چولگی مثبت نشان‌دهنده ضعف نسبی در شفافیت اطلاعاتی برخی شرکت‌هاست.

LEV دارای توزیعی تقریباً نرمال است که از ساختار مالی نسبتاً یکنواخت بین شرکت‌ها حکایت دارد.

MTB با انحراف معیار بالا و چولگی مثبت، وجود مقادیر پرت و اختلاف در ارزش‌گذاری شرکت‌ها را نشان می‌دهد.

IA نیز دارای پراکندگی و چولگی بالاست و گویای شدت نوسانات در برخی شرکت‌ها می‌باشد.

متغیرهای SOUNDNESS و SIZE توزیع متعادل‌تری دارند، درحالی‌که ROA با چولگی مثبت، نشان‌دهنده عملکرد مالی نسبتاً ضعیف در اغلب شرکت‌هاست.

جدول ۱ آمار توصیفی داده‌های پژوهش

شاخص	CRASHT	REVAL	OPACITY	LEV	MTB	IA	SOUNDNESS	ROA	SIZE
میانگین	۶۸۸۳۶۳/۰	۰۹۳۶۸۸/۰	۲۱۸۳۰۲/۰	۵۵۲۶۴۵/۰	۴۹۴۴۲۷/۵	۱۰۶۵۰۹/۰	۵۰۰۰۰۰/۰	۱۳۳۰۸۹/۰	۸۵۸۳۹/۱۴
میانه	۰۰۰۰۰۰/۱	۰۰۰۰۰۰/۰	۱۹۲۸۷۲/۰	۵۵۲۹۵۹/۰	۳۴۷۲۳۷/۳	۰۰۰۰۰۰/۰	۵۰۰۰۰۰/۰	۱۰۷۵۶۷/۰	۵۸۰۷۸/۱۴
بیشینه	۰۰۰۰۰۰/۱	۰۰۰۰۰۰/۱	۰۳۶۸۸۰/۱	۸۲۴۵۱۲/۱	۶۸۲۵/۲۲۷	۰۰۰۰۰۰/۱	۰۰۰۰۰۰/۱	۶۸۱۹۷۷/۰	۷۶۸۶۹/۲۰
کمینه	۰۰۰۰۰۰/۰	۰۰۰۰۰۰/۰	۰۱۵۹۰۸/۰	۰۳۱۴۳۱/۰	۹۸۷۲/۸۶۲-	۰۰۰۰۰۰/۰	۰۰۰۰۰۰/۰	۵۸۱۱۴۱/۰	۱۹۷۶۷/۱۱
انحراف معیار	۴۶۳۳۹۱/۰	۲۹۱۵۳۸/۰	۱۳۵۵۶۳/۰	۲۱۴۰۴۱/۰	۱۵۰۴۱/۳۰	۳۰۸۶۴۰/۰	۵۰۰۲۴۷/۰	۱۵۶۷۹۵/۰	۶۱۰۵۷۹/۱
چولگی	-۲/۰۱۸	۰/۹۶۴	۰/۵۶۳	-۰/۰۰۴	۰/۲۱۴	۱/۰۳۵	۰/۰۰۰	۰/۴۸۸	۰/۵۱۷
حجم نمونه	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴	۱۰۱۴

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۲ نتایج حاصل از برازش مدل رگرسیونی

Logit Regression				
نام متغیر	مقدار ضریب	آماره والد	سطح معنی‌داری	نتیجه آزمون
REVAL	۲۳۶۸۴۳/۰	۷۵۵۱۸۵/۰	۴۵۰۱/۰	۴۵۰۱/۰
SIZE	۰۲۶۵۵۷/۰	۴۳۶۷۶۵/۰	۶۶۲۳/۰	تأثیرگذار است
LEV _Z	۸۶۰۵۱۹/۰	۲۸۵۰۱۸/۱	۱۹۸۸/۰	تأثیرگذار نیست
MTB	۰۰۲۹۲۵/۰-	۲۵۴۲۲۱/۰-	۷۹۹۳/۰	تأثیرگذار نیست
ROA _Z	۷۳۱۴۷۳/۰-	۷۳۲۰۲۹/۰-	۴۶۴۲/۰	تأثیرگذار نیست
OPACITY _Z	۷۹۲۱۹۵/۰	۱۹۷۹۸۹/۰	۸۴۳۱/۰	تأثیرگذار نیست
C	۸۴۲۲۹۸/۶-	۱۸۳۴۲۳/۰-	۸۵۴۵/۰	تأثیرگذار نیست
ضریب مک فادن	۰/۰۲	نسبت اندازه شرکت‌های دارای ریسک سقوط سهام برابر است با ۰/۰۲		
آماره K ^۲	۱۷/۰۶۶	سطح معنی‌داری (P-Value) برابر است با ۰/۰۴۷		

منبع: یافته‌های پژوهشگر

پس از آزمون مفروضات رگرسیون و اطمینان از برقراری آن‌ها، نتایج حاصل از برازش معادله رگرسیون فوق در جدول (۲) ارائه شده است. مقدار آماره K^2 (۱۷/۰۶۶) نیز حاکی از معناداری کل مدل رگرسیون است. همان‌طور که در قسمت پایین جدول (۲) مشخص شده است، ضریب مک فادن مدل فوق عبارت است از ۰/۰۲، بنابراین،

می‌توان نتیجه گرفت که در معادله رگرسیونی مزبور، تنها حدود ۲ درصد از تغییرات ریسک سقوط سهام شرکت‌های موردبررسی توسط متغیرهای مستقل و کنترل مزبور تبیین می‌شوند. علت پایین بودن ضریب تعیین، کیفی بودن متغیر مستقل و وابسته به‌صورت هم‌زمان است. در این جدول اعداد مثبت (منفی) در ستون مقدار ضریب نشان‌دهنده میزان تأثیر مستقیم (معکوس) هر یک از متغیرها بر ریسک سقوط سهام شرکت‌های مورد بررسی است.

با توجه به مقدار آماره والد و سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده است، اگر سطح معنی‌داری کمتر از ۰/۰۵ باشد ضریب متغیر مستقل معنی‌دار خواهد بود. بدین‌صورت که اگر قدر مطلق مقدار آماره والد محاسبه‌شده توسط نرم‌افزار آماری بزرگ‌تر از ۱/۹۶ (مقدار توزیع نرمال استاندارد در سطح اطمینان ۰/۹۵) باشد، فرض H_۰ رد می‌شود. رد فرض H_۰ به‌منزله معنادار بودن تأثیر متغیر مستقل بر متغیر وابسته خواهد بود. در بین متغیرهای مستقل و کنترلی موجود در مدل متغیر انحراف معیار نوسانات بازده ماهانه بر ریسک سقوط سهام تأثیر دارد چون: متغیر انحراف معیار نوسانات بازده ماهانه بر ریسک سقوط سهام تأثیر دارد و سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده از این متغیر برابر ۰/۰۳۷ بوده که از ۰/۰۵ کوچک‌تر است همچنین قدر مطلق آماره والد که برابر ۲/۰۷۹ است از ۱/۹۶ بزرگ‌تر است. از طرف دیگر ضریب این متغیر در مدل برابر ۰/۲۴۷ بوده که مثبت است و تفسیر آن بدین معنی است که هر چه هزینه انحراف نوسانات بازده ماهانه بالاتر باشد ریسک سقوط سهام بالا است.

مطابق با جدول (۳) سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده بین دو متغیر اعمال تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط قیمت سهام برابر ۰/۴۵۰ بوده که از ۰/۰۵ بزرگ‌تر است همچنین قدر مطلق آماره والد که برابر ۰/۷۵۵ است از ۱/۹۶ کوچک‌تر است. بنابراین در سطح اطمینان ۰/۹۵ فرضیه صفر مبنی بر اینکه اعمال تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت با ریسک سقوط قیمت سهام ارتباط ندارد، تأیید می‌شود و فرضیه اصلی رد می‌گردد.

جدول ۳ نتایج حاصل از فرضیه اول

نتیجه آزمون	آماره t	سطح معنی‌داری	متغیرها
رد فرضیه	۰/۷۵۵	۰/۴۵	رابطه معنادار بین تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط قیمت سهام

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج حاصل از برازش معادله رگرسیون فوق در جدول (۴) ارائه‌شده است. مقدار آماره K^2 (۲۲/۳۲۲) نیز حاکی از معناداری کل مدل رگرسیون است. همان‌طور که در قسمت پایین جدول (۴) مشخص‌شده است، ضریب مک‌فادن مدل فوق عبارت است از ۰/۰۲، بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که در معادله رگرسیونی مزبور، تنها حدود ۲ درصد

از تغییرات ریسک سقوط سهام شرکت‌های مورد بررسی توسط متغیرهای مستقل و کنترل مزبور تبیین می‌شوند. علت پایین بودن ضریب تعیین، کیفی بودن متغیر مستقل و وابسته به صورت هم‌زمان است. در این جدول اعداد مثبت (منفی) در ستون مقدار ضریب نشان‌دهنده میزان تأثیر مستقیم (معکوس) هر یک از متغیرها بر ریسک سقوط سهام شرکت‌های مورد بررسی است.

جدول ۴ نتایج حاصل از برازش مدل رگرسیون

Logit Regression				
نام متغیر	مقدار ضریب	آماره والد	سطح معنی‌داری	نتیجه آزمون
REVAL	۲۶۴۳۸۸/۰	۹۱۲۳۸۳/۰	۳۶۱۶/۰	تأثیرگذار نیست
REVAL*Soundness	۳۳۴۲۲۸/۰	۵۶۷۰۶۴/۰	۵۷۰۷/۰	تأثیرگذار نیست
Soundness	۳۱۴۵۲۳/۰	۷۴۱۸۱۳/۱	۰۸۱۵/۰	تأثیرگذار نیست
SIZE	۰۰۰۹۱۱/۰-	۰۲۱۲۲۱/۰-	۹۸۳۱/۰	تأثیرگذار نیست
LEV	۲۵۷۲۳۲/۰-	۵۵۶۱۲۶/۰-	۵۷۸۱/۰	تأثیرگذار نیست
MTB _z	۰۹۹۹۱۳/۰-	۱۱۰۶۴۳/۱-	۲۶۶۷/۰	تأثیرگذار نیست
ROA _z	۰۰۰۷۱۲/۰	۰۰۷۲۶۰/۰	۹۹۴۲/۰	تأثیرگذار نیست
OPACITY _z	۱۸۷۸۷۷/۰	۹۰۱۰۸۰/۰	۳۶۷۵/۰	تأثیرگذار نیست
عرض از مبدأ	۹۱۴۳۲۸/۰	۳۷۷۳۳۰/۱	۱۶۸۴/۰	
ضریب مک فادن	۰/۰۲	نسبت اندازه شرکت‌های دارای ریسک سقوط سهام برابر است با ۰/۰۲		
آماره K ^۲	۲۲/۳۲۲	سطح معنی‌داری (P-Value) برابر است با ۰/۰۲۱		

منبع: یافته‌های پژوهشگر

متغیر انحراف معیار نوسانات بازده ماهانه بر ریسک سقوط سهام تأثیر دارد و سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده از این متغیر برابر ۰/۰۴۳ بوده که از ۰/۰۵ کوچک‌تر است همچنین قدر مطلق آماره والد که برابر ۲/۰۲۳ است از ۱/۹۶ بزرگ‌تر است. از طرف دیگر ضریب این متغیر در مدل برابر ۰/۳۱۴ بوده که مثبت است و تفسیر آن بدین معنی است که هر چه هزینه انحراف نوسانات بازده ماهانه بالاتر باشد ریسک سقوط سهام بالا است.

مطابق با جدول (۵) سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده بین دو متغیر اعمال تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط قیمت سهام با حضور متغیر سیستم تجدید ارزیابی به‌منظور بهبود سلامت مالی برابر ۰/۷۵۰ بوده که از ۰/۰۵ بزرگ‌تر است همچنین قدر مطلق آماره والد که برابر ۰/۵۶۷ است از ۱/۹۶ کوچک‌تر است. بنابراین در سطح

اطمینان ۹۵٪ فرضیه صفر مبنی بر اینکه شایستگی مالی رابطه معنادار بین تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط سهام را تعدیل نمی‌کند، تأیید می‌شود و فرضیه اصلی رد می‌گردد.

جدول ۵ نتایج حاصل از فرضیه دوم

متغیرها	سطح معنی‌داری	آماره t	نتیجه آزمون
تأثیر شایستگی مالی بر رابطه معنادار بین تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط سهام	۰/۵۷۰	۰/۵۶۷	رد فرضیه

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج حاصل از برازش معادله رگرسیون فوق در جدول (۶) ارائه شده است. مقدار آماره K^2 (۲۱/۰۸) نیز حاکی از معناداری کل مدل رگرسیون است. همان‌طور که در قسمت پایین جدول (۶) مشخص شده است، ضریب مک فادن مدل فوق عبارت است از ۰/۰۱ بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که در معادله رگرسیونی مزبور، تنها حدود ۱ درصد از تغییرات ریسک سقوط سهام شرکت‌های مورد بررسی توسط متغیرهای مستقل و کنترل مزبور تبیین می‌شوند. علت پایین بودن ضریب تعیین، کیفی بودن متغیر مستقل و وابسته به صورت هم‌زمان است. در این جدول اعداد مثبت (منفی) در ستون مقدار ضریب نشان‌دهنده میزان تأثیر مستقیم (معکوس) هر یک از متغیرها بر ریسک سقوط سهام شرکت‌های مورد بررسی است.

جدول ۶ نتایج حاصل از برازش مدل رگرسیون

Logit Regression				
نام متغیر	مقدار ضریب	آماره والد	سطح معنی‌داری	نتیجه آزمون
REVAL	۲۲۶۴۳۲/۰	۹۱۷۶۸۱/۰	۳۵۸۸/۰	۳۵۸۸/۰
REVAL*IA	۲۹۲۹۴۰/۱	۲۳۰۶۴۴/۱	۲۱۸۵/۰	تأثیرگذار نیست
IA	۲۹۱۶۷۲/۰-	۲۴۹۰۱۰/۱-	۲۱۱۷/۰	تأثیرگذار نیست
RET	۵۲۵۷۲۴/۱	۱۳۹۳۸۱/۱	۲۵۴۵/۰	تأثیرگذار نیست
SIGMA _z	۱۷۷۳۶۳/۰	۱۲۱۳۵۳/۲	۰۳۳۹/۰	تأثیرگذار نیست
SIZE	۰۱۵۹۶۱/۰-	۳۸۵۶۶۶/۰-	۶۹۹۷/۰	تأثیرگذار است
LEV	۲۹۸۵۰۲/۰	۷۶۴۲۰۶/۰	۴۴۴۷/۰	تأثیرگذار نیست
MTB _z	۰۶۴۲۹۲/۰-	۷۶۵۷۴۸/۰-	۴۴۳۸/۰	تأثیرگذار نیست
ROA	۰۷۳۲۴۶/۰-	۱۱۵۶۲۵/۰-	۹۰۷۹/۰	تأثیرگذار نیست
OPACITY _z	۰۹۹۰۶۰/۰	۰۶۰۲۸۸/۱	۲۸۹۰/۰	تأثیرگذار نیست
z ^۲ OPACITY	۱۵۸۱۰۶/۱-	۲۱۰۰۵۸/۱-	۲۲۶۳/۰	تأثیرگذار نیست

Logit Regression				
نام متغیر	مقدار ضریب	آماره والد	سطح معنی داری	نتیجه آزمون
عرض از مبدأ	۹۹۴۵۸۵/۰	۶۳۶۵۷۷/۱	۱۰۱۷/۰	تأثیرگذار نیست
ضریب مک فادن	۰/۰۱	نسبت اندازه شرکت‌های دارای ریسک سقوط سهام برابر است با ۰/۰۱		
آماره K^2	۲۱/۰۸	سطح معنی داری (P-Value) برابر است با ۰/۰۳۲		

منبع: یافته‌های پژوهشگر

متغیر انحراف معیار نوسانات بازده ماهانه بر ریسک سقوط سهام تأثیر دارد و سطح معنی داری به دست آمده از این متغیر برابر ۰/۰۳۴ بوده که از ۰/۰۵ کوچک‌تر است همچنین قدر مطلق آماره والد که برابر ۳/۱۲۱ است از ۱/۹۶ بزرگ‌تر است. از طرف دیگر ضریب این متغیر در مدل برابر ۰/۱۷۷ بوده که مثبت است و تفسیر آن بدین معنی است که هر چه هزینه انحراف نوسانات بازده ماهانه بالاتر باشد ریسک سقوط سهام بالا است.

جدول ۷ نتایج حاصل از فرضیه ۲

متغیرها	سطح معنی داری	آماره t	نتیجه آزمون
تأثیر نوسان بازده بر رابطه معنادار بین تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و ریسک سقوط سهام	۰/۲۱۸	۱/۲۳	رد فرضیه

منبع: یافته‌های پژوهشگر

۶- نتیجه‌گیری

در فضای پیچیده و پویای بازارهای مالی، ارتباط میان ابزارهای گزارشگری مالی و ریسک‌های اطلاعاتی، به‌ویژه ریسک سقوط قیمت سهام، یکی از محورهای اصلی مطالعات حسابداری و مالی محسوب می‌شود. در این راستا، تجدید ارزیابی دارایی‌ها به‌عنوان ابزاری حسابداری جهت بازتاب دادن ارزش منصفانه دارایی‌ها، همواره به‌عنوان یکی از روش‌های بالقوه برای افزایش شفافیت اطلاعاتی و ارتقاء کیفیت گزارشگری مطرح بوده است. با این حال، یافته‌های پژوهش حاضر که با استفاده از داده‌های شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در یک دوره پنج‌ساله انجام شد، نشان داد که تجدید ارزیابی دارایی‌ها تأثیر معناداری بر کاهش ریسک سقوط قیمت سهام ندارد.

این نتیجه، برخلاف برخی از انتظارات اولیه، حاکی از آن است که در بازار سرمایه ایران، تجدید ارزیابی دارایی‌ها به‌تنهایی نمی‌تواند نقش مؤثری در کنترل یا کاهش ریسک اطلاعاتی ایفا کند. این موضوع می‌تواند ناشی از ساختار خاص بازار ایران باشد؛ بازاری که با نوسانات اقتصادی شدید، تورم بالا، عدم ثبات در سیاست‌گذاری مالی، و مهم‌تر از همه، ضعف در شفافیت اطلاعاتی و نظارت‌های رسمی مواجه است. در چنین شرایطی، ابزارهایی نظیر تجدید

ارزیابی ممکن است بیشتر از آنکه برای بهبود محتوای اطلاعاتی صورت‌های مالی به کار روند، برای مقاصدی چون بهبود ظاهری وضعیت مالی، تقویت نسبت‌های مالی، یا اخذ تسهیلات بانکی استفاده شوند؛ که این امر نه تنها به کاهش ریسک منجر نمی‌شود، بلکه می‌تواند با افزایش عدم اطمینان سرمایه‌گذاران، به ریسک سقوط دامن بزند. علاوه بر این، در پژوهش حاضر متغیر شایستگی مالی نیز به عنوان عامل تعدیل گر در نظر گرفته شد، اما نتایج نشان داد که این متغیر نیز تأثیر معناداری در تعدیل رابطه میان تجدید ارزیابی دارایی‌ها و ریسک سقوط قیمت سهام ندارد. این یافته را نیز می‌توان با توجه به ویژگی‌های خاص ساختار مالی شرکت‌های ایرانی تحلیل کرد. شرکت‌هایی که از نظر شایستگی مالی در وضعیت بهتری قرار دارند، لزوماً از مزیت اطلاعاتی یا اعتماد بازار برخوردار نیستند، چراکه در نبود شفافیت سیستماتیک و افشای معتبر، حتی شرکت‌های با ساختار سرمایه قوی نیز نمی‌توانند اثر معناداری بر انتظارات بازار بگذارند. از سوی دیگر، شایستگی مالی در این پژوهش از طریق شاخص‌های کمی (نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام و نوسان بازده ماهانه) سنجیده شد که این شاخص‌ها ممکن است در تحلیل واقعی رفتار اطلاعاتی شرکت‌ها کافی نباشند و لزوماً بازتاب‌دهنده‌ی کیفیت تصمیم‌گیری مدیریتی یا قدرت پیش‌بینی بازار از وضعیت آتی شرکت نباشند.

یافته‌های این پژوهش از منظر داخلی با نتایج برخی مطالعات مشابه هم‌جهت است. به‌طور مشخص، پژوهش (فضل الهی دهکردی و احمدی، ۱۳۹۷) نیز نشان داده بود که تجدید ارائه صورت‌های مالی، که از نظر ماهیت به تجدید ارزیابی نزدیک است، در بازار ایران به دلیل ضعف شفافیت و افشای ناقص، قادر به کاهش ریسک سقوط قیمت سهام نیست. همچنین، پژوهش (صدیقی و همکاران، ۱۴۰۳) به وضوح نشان داده که حتی در شرکت‌هایی با ساختار مالی نسبتاً پایدار و توانایی‌های عملیاتی بالا، نبود زیرساخت اطلاعاتی و نهادهای حاکمیتی قوی، می‌تواند مانع از اثرگذاری مثبت شاخص‌های شایستگی مالی بر رفتار بازار شود. این هم‌راستایی میان پژوهش حاضر و مطالعات داخلی مشابه، مؤید آن است که مسئله، تنها به متغیرهای کمی محدود نمی‌شود، بلکه ماهیت نهادی، کیفیت گزارشگری، و فرهنگ حاکم بر تصمیم‌گیری‌های مالی نیز تأثیر بسزایی بر کارکرد ابزارهای مالی دارند.

با این حال، یافته‌های این پژوهش در تضاد با برخی مطالعات بین‌المللی قرار دارد. به عنوان نمونه، در پژوهش (ژنگ و ژانگ، ۲۰۲۴) اثر مثبت ارتقاء شفافیت از طریق انتشار عمومی داده‌های دولتی بر کاهش ریسک سقوط قیمت سهام به خوبی اثبات شده است. این پژوهش که در بستری با نهادهای قدرتمند، سازوکارهای نظارتی مؤثر، و دسترسی عمومی به داده‌ها انجام شده، بیانگر آن است که ابزارهای افشای اطلاعات زمانی اثرگذار خواهند بود که در بستر نهادی قوی و با اعتماد عمومی همراه باشند. در شرایطی که چنین زیرساخت‌هایی فراهم نباشد، حتی داده‌های جدید نیز ممکن است ابهام‌زا باشند. به همین ترتیب، پژوهش (چن و دو، ۲۰۲۴) نشان داد که توانمندی مدیران، به جای کاهش ریسک، ممکن است به پنهان‌کاری اطلاعاتی بیشتر بینجامد، به ویژه زمانی که انگیزه‌های فرصت‌طلبانه در ساختارهای ضعیف نظارتی وجود دارد. این نکته نیز به خوبی با یافته‌های پژوهش حاضر هم‌خوانی



دارد؛ چراکه در این مطالعه، حتی وجود شایستگی مالی نیز بدون وجود شفافیت اطلاعاتی، به کاهش ریسک کمک نکرده است.

در نهایت، می‌توان نتیجه گرفت که در بازارهای با ساختار نهادی ضعیف، مانند بازار سرمایه ایران، ابزارهایی نظیر تجدید ارزیابی دارایی‌ها و حتی شاخص‌های کلاسیک شایستگی مالی، کارکرد متفاوتی نسبت به آنچه در ادبیات مالی جهانی مطرح شده دارند. تفاوت‌های نهادی، فرهنگی و اطلاعاتی باعث شده‌اند تا این ابزارها، که در تئوری می‌توانند موجب افزایش شفافیت و کاهش ریسک شوند، در عمل فاقد اثرگذاری مثبت یا حتی دارای پیامدهای معکوس باشند. در چنین فضایی، نبود اعتماد عمومی، ضعف در کیفیت افشا، و انگیزه‌های مدیریتی برای پنهان‌سازی واقعیت‌ها، از جمله عواملی هستند که می‌توانند نتایج نظری را دچار چالش کنند.

۷- پیشنهاد برای پژوهش‌های آتی

پژوهشگران می‌توانند در زمینه «اثر تجدید ارزیابی بر ریسک سقوط سهام: نقش شایستگی مالی» به موضوعات مختلفی بپردازند. یکی از این موضوعات می‌تواند بررسی تأثیر شفافیت اطلاعات مالی پس از تجدید ارزیابی بر کاهش ریسک سقوط سهام باشد. در این راستا، تحلیل چگونگی اثرگذاری شفافیت و افشای اطلاعات بر واکنش بازار می‌تواند به درک بهتری از این پدیده کمک کند. همچنین، پژوهشگران می‌توانند نقش شایستگی مالی مدیران در مدیریت ریسک‌های ناشی از تجدید ارزیابی دارایی‌ها را مورد بررسی قرار دهند و اینکه چگونه توانایی مدیران در تحلیل و استفاده از اطلاعات مالی می‌تواند بر نوسانات سهام تأثیر بگذارد. بررسی تفاوت‌های صنعتی نیز از دیگر زمینه‌هایی است که می‌توان در آن اثر تجدید ارزیابی را در صنایع مختلف و بازارهای نوظهور مورد توجه قرار داد تا مشخص شود که کدام عوامل می‌توانند تأثیر بیشتری بر ریسک سقوط سهام داشته باشند.

فهرست منابع

- اسکندری، رامین و کردستانی، غلامرضا. (۱۴۰۳). هزینه‌های نمایندگی و ارتباط ریسک درماندگی مالی با ریسک سقوط قیمت سهام. راهبرد مدیریت مالی، ۱۲(۲)، صص. ۸۷-۱۱۲.
- اسماعیلی، حامد، رضایی، فرزین، محمدی نوده، فاضل و وطن‌پرست، محمدرضا. (۱۴۰۴). اندازه‌گیری عدم اطمینان در نگهداشت وجوه نقد ناشی از عدم تطابق سیاست‌های کلان اقتصادی و سیاست‌های حسابداری.
- امینی‌مهر، اکبر، ثقفی، مهدی و فلاح‌کهن، معصومه. (۱۴۰۳). اهرم مالی بهینه و کنترل بحران مالی؛ با تأکید بر نقش تعدیلی توانایی مدیران. راهبرد مدیریت مالی، ۱۲(۴)، صص. ۲۰۱-۲۲۴. DOI: 10.22051/jfm.2024.47343.2926

- بابایی پرکوهی، زینت، ابراهیمی، سیدکاظم و امری اسرمی، محمد. ۱۴۰۲. تأثیر مالکیت دولتی، ارتباطات سیاسی و معامله با اشخاص وابسته بر تأمین مالی برون‌سازمانی و سرمایه‌گذاری. راهبرد مدیریت مالی، ۱۱(۲)، صص. ۵۳-۵۴. DOI: 10.22051/jfm.2023.41063.27127۶
- پریزادی، عیسی. (۱۳۸۸). نسبت‌های مالی مؤثر بر سلامت مالی شرکت‌های بیمه در ایران. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران.
- حاجیان، نجمه، یوسفی‌اصل، فرزانه و خلقی، رویا. (۱۴۰۰). تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت و اثر آن بر عملکرد شرکت و بازده سهام. فصلنامه حسابداری مالی، ۱۳(۴۹)، صص. ۸۶-۱۰۹.
- حق‌دوست، رضا، ابراهیمی، سیدکاظم و امری اسرمی، محمد. (۱۴۰۳). اثر ارتباطات سیاسی بر تغییرپذیری سود و ضریب واکنش سود: نقش چسبندگی هزینه. دانش حسابداری مالی. DOI: 10.30479/jfak.2024.20659.3222
- شکورنیا، روژین، دستگیر، محسن و سروش‌یار، افسانه. (۱۴۰۲). بررسی تأثیر گرایش احساسی و رفتار توده‌وار سهام‌داران بر ریسک سقوط قیمت سهام. پیشرفت‌های مالی و سرمایه‌گذاری، ۴(۳)، صص. ۱۳۱-۱۵۲.
- صاحبقرانی، امیرعباس و سجلاتی، هادی. (۱۴۰۱). بررسی ارتباط تجدید ارزیابی دارایی‌ها با نوسانات قیمت سهام و تحلیل رفتار سهامداران. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۱۱(۲)، صص. ۱۱۷-۱۴۲.
- صحت، سعید، دهدشتی‌شاهرخ، زهره، سیدنقوی، میرعلی و نایب‌پور، حمید. (۱۴۰۲). تبیین محتوای شایستگی‌های مدیران منابع انسانی مبتنی بر پارادوکس با رویکرد فراترکیب. مدیریت تبلیغات و فروش، ۴(۱)، صص. ۳۴۰-۳۶۰.
- صدیقی، روح‌الله، شکرخواه، جواد، حقیقی‌کفاش، مهدی و بهرامی‌نسب، علی. (۱۴۰۳). مدل شایستگی مالی شرکت‌های بیمه با استفاده از رویکرد دلفی فازی و معادلات ساختاری. مدل‌سازی اقتصادسنجی، ۹(۳)، صص. ۱۶۹-۲۰۹.
- فرقاندوست‌حقیقی، کامبیز، امیرحسینی، زهرا و مهرآذر، وحید. (۱۴۰۱). بررسی ارتباط بین معاملات اشخاص وابسته و عملکرد مالی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران.
- فضل‌الهی دهکردی، زهرا و احمدی، فرشید. (۱۳۹۷). ریسک سقوط قیمت سهام و اثر آن بر رقابت بازار محصول. حسابداری و منافع اجتماعی، ۸(۳)، صص. ۷۱-۷۸. DOI: 10.22051/ijar.2018.19758.1388۸۵
- کریمی، زهرا و نصیرزاده، فرزانه. (۱۴۰۲). افشای مسئولیت اجتماعی، آگاهی‌بخشی قیمت سهام با تأکید بر نقش حاکمیت شرکتی. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۲(۶)، صص. ۱۹-۴۲.
- مدنی، مهناز و فولادی، مسعود. (۱۴۰۳). تأثیر محیط اطلاعاتی بر رابطه بین شدت هزینه تبلیغات بازار محصول و ریسک سقوط قیمت سهام. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری.

- محمدرضائی، فخرالدین، خسرویان، ایمان و دولت‌زارعی، احسان. ۱۳۹۹. تجدید ارزیابی دارایی‌ها و مدیریت سود. دانش حسابداری مالی، ۷(۲)، صص. ۳۱-۳۱۶۱. DOI: 10.30479/jfak.2020.12762.2636۶۱-۳۱.
- موسوی، سیدامیرحسام و رمضانی‌آکردی، حبیب. ۱۴۰۲. افزایش سرمایه ناشی از تجدید ارزیابی دارایی‌ها؛ مفهوم و ابعاد حقوقی.
- Altman, E.I., Iwanicz-Drozdzowska, M., Laitinen, E.K. and Suvas, A., (2017). Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-score model. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 28(2), pp.131-171.
- Chen, L. and Du, Y., (2024). The stronger the ability, the greater the destructiveness? CEO ability and stock price crash risk. *Heliyon*, 10(18).
- Duffee, G.R., 1995. Stock returns and volatility: a firm-level analysis. *Journal of Financial Economics*, 37, pp.399-420.
- Hana'Salsabil, N. and Alliyah, S., (2024). Factors that affecting revaluation of fixed assets in manufacturing companies. *Journal Aplikasi Akuntansi*, 8(2), pp.336-345.
- Hutton, A.P., Marcus, A.J. and Tehranian, H., 2009. Opaque financial reports, R2, and crash risk. *Journal of Financial Economics*, 94(1), pp.67-86.
- Kim, J.B., Li, Y. and Zhang, L., (2011). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: firm-level analysis. *Journal of Financial Economics*, 100(3), pp.639-662.
- Lin, Y., Zheng, L. and Zhong, Q., (2024). Public data openness and stock price crash risk: Evidence from a quasi-natural experiment of government data platforms. *Data Science and Management*.
- Safitri, N.H. and Kholilah, K., (2025). Determinants of fixed asset revaluation decisions with firm size as a moderating variable. *Journal Aplikasi Akuntansi*, 9(2), pp.383-398.
- Wampler, B.M., (2019). The relationship between equity values and the components of unrecorded pension assets and liabilities. [online] Available at: <URL if known> [Accessed Day Month Year].
- Wang, L., Cao, Z. and Cao, W., (2024). Do controlling shareholders' equity pledges exacerbate the stock price crash risk? A study based on margin trading and securities lending transactions in China's securities market. *Heliyon*, 10(18).
- Zhong, Q., Song, Q. and Lee, C.C., (2024). Managing crash risks through supply chain transparency: Evidence from China. *Financial Innovation*, 10(1), Article 126.



The Impact Of Revaluation On Stock Price Decline Risk: The Role Of Financial Competence

Mostafa Ghanad¹

Faezeh Tashakori²

Reza Haghdoost³

Received: 2/ July /2025

Accepted: 2/ September /2025

Abstract

Asset evaluation in financial reporting is a tool that allows companies to align the book value of their assets with their actual market value. The primary objective of this research is to examine the extent to which asset evaluation affects stock price reduction and to analyze the role of financial competence as a moderating factor.

This research is descriptive-correlational in nature and is considered applied research. The statistical population includes 169 companies listed on the Tehran Stock Exchange during the years 2019 to 2023. Logistic regression models were used to test the hypotheses, and data were collected from financial statements and the Codal system.

The findings of the study indicated that the revaluation of fixed assets does not have a significant effect on reducing the risk of stock price crash. In other words, whether or not companies engage in asset revaluation, this action alone cannot significantly decrease or increase the likelihood of a sudden drop in stock prices. Additionally, the results related to the second hypothesis revealed that financial soundness, as a moderating variable, also failed to significantly influence the relationship between asset revaluation and stock price crash risk. These results suggest that in the context of Iran's capital market, other factors such as information transparency or the overall economic environment play a more crucial role in mitigating stock price crash risk.

These findings suggest that, contrary to initial expectations, asset evaluation and financial competence do not play a critical role in controlling stock price risks in Iran's capital market environment. Therefore, company managers and investors should not rely solely on these two components for managing and reducing stock risks. Instead, attention to other key factors, including information transparency and overall market conditions, is essential.

Keywords: Asset Revaluation, Stock Price Crash Risk, Financial Competence, Tehran Stock Exchange.

¹ Accounting Department, Iqbal Lahori Institute of Higher Education, Mashhad, Iran ghannad@eqbal.ac.ir

² Accounting Department, Iqbal Lahori Institute of Higher Education, Mashhad, Iran tashakorifaezeh19@gmail.com

³ Accounting Department, Faculty of Economics, Management and Administrative Sciences, Semnan University, Semnan, Iran rezahaghdoost74@gmail.com



الگوی افزایش کیفیت تصمیم‌گیری با تاکید بر سیستم حسابداری دیجیتال

مسعود سلجوقی^۱

مهدی دسینه^۲

حجت الله سالاری^۳

علی امیری^۴

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۲

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۲

چکیده

این تحقیق با هدف الگوی افزایش کیفیت تصمیم‌گیری با تاکید بر سیستم حسابداری دیجیتال انجام گرفت. و بر اساس دو طبقه‌بندی موضوعی اصلی فناوری اطلاعات و سیستم‌ها، و مدیریت و تصمیم‌گیری تنظیم شده است. ۱. فناوری اطلاعات و سیستم‌ها از منظر فناوری، اتوماسیون فرآیندها، سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند، تبادل الکترونیکی داده‌ها و تحلیل‌های پیشرفته، هسته اصلی سیستم‌های حسابداری دیجیتال را تشکیل می‌دهند. این مؤلفه‌ها جمع‌آوری، پردازش و تفسیر کارآمد داده‌های مالی را تسهیل کرده و منجر به تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر می‌شوند. ۲. مدیریت و تصمیم‌گیری؛ پژوهش حاضر چهار عامل کلیدی کیفیت تصمیم‌گیری را شناسایی کرده است: افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب، بهبود نظارت و پایش فرآیندها، تصمیم‌گیری هوشمند، تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش، اطلاعات مورد نیاز تحقق جهت مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM) جهت ارائه الگو از مصاحبه با ۱۶ نفر از خبرگان یعنی مدیران عالی رتبه دارای تحصیلات ارشد و دکترای حسابداری و تجربه حسابداری دیجیتال حداقل ۵ سال بود، گردآوری شد. گردآوری اطلاعات بخش مدل‌سازی معادلات ساختاری توسط پرسشنامه محقق‌ساخته از ۳۸۴ نفر از کارکنان حسابداری و مالی شرکت‌های بورسی انجام شد. در این تحقیق با استفاده از مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM) یک مدل برای سیستم حسابداری دیجیتال جهت افزایش کیفیت تصمیم‌گیری طراحی شد. سپس براساس مدل به‌دست آمده، روابط متغیرها با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) مجدداً مورد بررسی قرار گرفت. نتایج تحلیل ساختاری تفسیری (ISM) توسط مدل اکتشافی نشان داد که عوامل سیستم حسابداری دیجیتال شامل فناوری بلاکچین، پردازش ابری، هوش مصنوعی، داده‌های

۱ گروه حسابداری، واحد بندر عباس، دانشگاه آزاد اسلامی، بندرعباس، ایران. masoud.saljoghi7279@iau.ac.ir

۲ گروه حسابداری، واحد بندر عباس، دانشگاه آزاد اسلامی، بندرعباس، ایران (نویسنده مسئول) m.dasineh@iau.ac.ir

۳ گروه حسابداری، واحد بندرعباس، دانشگاه آزاد اسلامی، بندرعباس، ایران. Ho.salari@iau.ac.ir

۴ گروه حسابداری، واحد بندرعباس، دانشگاه آزاد اسلامی، بندرعباس، ایران. ali.amiri@iau.ac.ir



بزرگ، اتوماسیون فرآیندها، سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند، تبادل الکترونیکی داده‌ها و تحلیل و محاسبات هوشمند به عنوان اثرگذارترین عوامل در مدل موجب افزایش کیفیت تصمیم‌گیری شامل افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب، رصد و نظارت مطلوب، هوشمندی تصمیم‌گیری و تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش می‌شود. همچنین مدل‌سازی معادلات ساختاری نشان داد تمام متغیرهای مدل اکتشافی دارای روابط معناداری هستند.

واژه‌های کلیدی: کیفیت تصمیم‌گیری، حسابداری دیجیتال.

۱- مقدمه

دیجیتالی شدن را استفاده از فناوری‌های دیجیتال برای تغییر مدل کسب و کار و فراهم کننده فرصت‌های جدید کسب درآمد و مولد ارزش تعریف می‌کند. لذا، در همین راستا، دیجیتالی شدن با تغییر شیوه‌ی انجام فعالیت‌های کسب و کار در همه‌ی حوزه‌ها، از جمله مؤسسات حسابداری و حسابرسی، به طور قابل توجهی بر بازار کار نیز تأثیر گذاشته است (دنگلر و ماتیس^۱، ۲۰۱۸). کائو و همکاران^۲ (۲۰۱۵) استدلال می‌کنند که استفاده از فناوری‌های شناختی، کیفیت بهتری در تجزیه و تحلیل داده‌ها و شناسایی دقیقتر مسائل بالقوه را برای مشتریان فراهم می‌کند. شیوه‌های فناوری‌های دیجیتال در پیش‌بینی ورشکستگی به حسابداران کمک می‌کند. این شیوه‌ها باعث بهبود کیفیت تجزیه و تحلیل مالی می‌شود. دیجیتالی شدن امروزه نقش بسیار مهمی در هویت حسابداری و حسابرسی، کاهش فرصت‌های شغلی، کیفیت و مهارت دارد. هنگامی که به ادبیات مربوط به تأثیر دیجیتالی شدن بر حسابداری و حسابرسی نگاه می‌کنیم، فقدان تحقیقات انجام شده در خصوص تأثیر دیجیتالی شدن بر جنبه‌های گوناگون، همچون تخصص، امنیت اطلاعات، سیاست‌های استخدامی، آموزشی، استانداردهای حسابداری، کیفیت اطلاعات مالی، تصمیم‌گیری ذینفعان و حاکمیت شرکتی، به صورت منسجم و کامل مشهود می‌باشد (محمدی نوره و همکاران، ۱۴۰۰). دیجیتالی شدن در حال برجا گذاشتن تأثیرات زیادی بر نحوه عملکرد شرکت‌ها، به ویژه در زمینه تولید و تحلیل کلان داده‌ها به عنوان سیستم‌های کنترل می‌باشد. پیامد این اثرات بر پژوهش‌های حسابداری، واضح و ملموس است؛ زیرا ظهور اینترنت، فناوری تلفن همراه و ابزارهای اقتصاد دیجیتال، منجر به شکل‌گیری عمق، گستره و تنوع در اطلاعات شده است که به مراتب از آنچه پژوهشگران در گذشته به آن دسترسی داشته اند، فراتر رفته است (بهمانی^۳، ۲۰۲۰). دیجیتالی شدن پیش نیاز تحولات اجتماعی جهانی است که مسیر توسعه تجارت مدرن را تعیین می‌کند و فرصت‌های بی سابقه‌ای را برای ایجاد ارزش بر اساس مجازی‌سازی آن فراهم می‌کند. این یک مرحله منطقی توسعه جامعه است که در حوزه روابط اقتصادی در مفهوم صنعت متجلی می‌شود. برنامه‌های استراتژیک کشورهای مختلف به طور فزاینده‌ای نیاز به ساخت جامعه دیجیتال، توسعه اقتصاد دیجیتال اشاره می‌کنند که نشانه‌های مشخصه آن به مجازی‌سازی تمامی فرآیندهای اجتماعی-اقتصادی، آموزشی، و

^۱ -Dengler and Matthes

^۲ - Cao et al

^۳ - Bhimani

سیاسی اشاره دارد. رهبران کسب‌وکار در تمام بخش‌های اقتصادی با پیامدهای استراتژیک این تحولات مواجه هستند و توسعه فناوری‌های دیجیتال، کسب‌وکار را تغییر می‌دهد، زنجیره‌های ارزش را مجازی‌سازی می‌کند و ماهیت تعامل بین کسب‌وکار و ذینفعان آن را تغییر می‌دهد. یکی از بازخوردهای مهم دیجیتالی شدن اقتصادی منجر به نوسازی سیستم‌های اطلاعات مدیریت به ویژه سیستم حسابداری می‌گردد و دیجیتالی شدن مشکلات این حوزه را حل می‌کند (چیزوسکا و همکاران^۱، ۲۰۲۱). همه واحدهای تجاری باید یک بخش حسابداری کاربردی داشته باشند تا به درستی کار کنند. حتی واحدهای غیرانتفاعی نیز با تصمیماتی اداره می‌شوند که بر اساس گزارش‌های مالی مختلف گرفته می‌شوند (کاپور و گوئل^۲، ۲۰۱۷). نیاز رو به افزایش در حوزه‌های پاسخگویی مالی، مجموعه کامل‌تر و گسترده‌تری از سیستم‌های مدیریت و حسابداری را می‌طلبد تا بتواند برای تصمیم‌گیری و بهبود پاسخگویی، بازخوردی ارائه نماید (خجسته و همکاران، ۱۴۰۲). از آنجایی که طوفان فناوری در چند دهه گذشته سراسر جهان را درنور دیده است. پیشرفت‌های فن‌آوری روش جدیدی را برای انجام وظایف مختلف در حرفه حسابداری شکل داده و در نتیجه هر روز یک انقلاب کاملاً جدید در حال رشد است (اسمیت^۳، ۲۰۱۵). در ابتدا، اتوماسیون با هدف کاهش بارکاری حسابداران با استفاده از فناوری در انجام وظایف اضافی و معطوف کردن توجه آنها به موقعیت‌های پیشرفته‌تر، منجر به افزایش عمده در بهره‌وری حسابداری شد. حسابداران با استفاده از کاغذ و ماشین حساب کار می‌کردند تا سوابق را ثبت کنند و صحت دفاتر را تأیید کنند. با این حال، امروزه، همه چیز در مورد استفاده از سیستم‌ها و ابزارهای اطلاعاتی جدید حسابداری است که حرفه حسابداری را به طور چشمگیری تغییر داده است تا کارآمدتر شود (اشمیتز و لئون^۴، ۲۰۱۹). سیستم‌های حسابداری دیجیتال به طور سنتی به عنوان سیستمی شناخته می‌شوند که یک سازمان برای جمع‌آوری و پردازش داده‌ها و اطلاعات مالی خود استفاده می‌کند تا بتواند توسط تصمیم‌گیرندگان مورد استفاده قرار گیرد، بنابراین عملکرد سازمانی را افزایش می‌دهد (داگلین و سوتین^۵، ۲۰۱۹؛ هوی و فوسی^۶، ۲۰۲۰). با این حال، سیستم‌های حسابداری دیجیتال کنونی از چندین جهت با سیستم‌های قبلی تفاوت دارند، به‌ویژه که امروزه نرم‌افزار با داده‌های بزرگ سروکار دارد، که فرصت‌های جدید داده‌کاوی را ایجاد کرده است. علاوه بر این، مفهوم فناوری بلاک چین و اینترنت اشیا حرکت فعلی و بعدی تحول دیجیتال را هدایت می‌کنند. به عنوان مثال، بلاک چین می‌تواند امنیت و شفافیت اطلاعات مالی اشتراک‌گذاری شده را افزایش دهد (علی-اوکالی و همکاران^۷، ۲۰۲۲). لذا مسئله اصلی پژوهش پاسخ به این پرسش است مدل سیستم حسابداری دیجیتال جهت افزایش کیفیت تصمیم‌گیری چگونه است؟

^۱ - Chyzhevska et al

^۲ - Kapoor and Goel

^۳ - Smith

^۴ - Schmitz and Leoni

^۵ - Dagilene and Štutene

^۶ - Huy and Phuc

^۷ - Al-Okaily et al

۲. مبانی نظری و پیشینه تحقیق

حسابداری دیجیتال

تمامی کسب و کارها برای انجام درست فعالیت‌هایشان نیاز به یک بخش حسابداری کاربردی دارند. حتی نهادهای غیرانتفاعی نیز با تصمیماتی که براساس گزارش‌های مالی مختلف انجام می‌شوند، مدیریت می‌شوند (کاپور و گوئل، ۲۰۱۷). در چند دهه گذشته طوفان فناوری سراسر جهان را در نوردیده و تمام کسب و کارها را تحت تأثیر قرار داده است. همچنین پیشرفت‌های فناوری روش‌های جدیدی را برای انجام وظایف مختلف در حرفه حسابداری ارائه داده است، که منجر به تحولات روز افزون شده است. سیستم‌های حسابداری دیجیتال به طور سنتی به عنوان سیستمی شناخته می‌شوند که یک سازمان برای جمع‌آوری و پردازش داده‌ها و اطلاعات مالی خود استفاده می‌کند تا بتواند توسط تصمیم‌گیرندگان استفاده شود، بنابراین عملکرد سازمانی را افزایش می‌دهد. با این حال، سیستم‌های حسابداری دیجیتال کنونی از جهات مختلفی با سیستم‌های قبلی متفاوت هستند، به‌ویژه که امروزه نرم‌افزار با داده‌های بزرگ سروکار دارد، که فرصت‌های جدید داده‌کاوی را ایجاد کرده است. علاوه بر این، مفهوم فناوری بلاک چین و اینترنت اشیا حرکت فعلی و بعدی تحول دیجیتال را هدایت می‌کند. عنوان مثال، بلاک‌چین می‌تواند امنیت و شفافیت را با ارائه دفتر کل مشترک افزایش دهد (ساندر و همکاران^۱، ۲۰۲۰). انقلاب‌های دیجیتال با تغییر و توسعه بسیار بر دنیای تجارت تأثیر زیادی گذاشته است. به دلیل افزایش رشد فناوری و نیاز به بهره‌برداری از فناوری‌های نوظهور، نهادها مجبور به آشنایی و کنار آمدن با روندهای جدید و آینده شده‌اند. اتوماسیون در حال پیشرفت است تا در تجارت مرتبط، مانند بخش حسابداری، که در آن چهار مفهوم کلیدی، همانطور که توسط کارشناسان مستند شده است، برای اتوماسیون مهم هستند، پرورش یابد. کاربرد فناوری دیجیتال توانایی انجام مجموعه‌ای از استانداردهای کار، توسعه مدل‌ها و تولید بهترین کیفیت اطلاعات دیجیتال و اطلاع‌رسانی به مقامات بالاتر را دارد. فناوری دیجیتال در تحقیقات حسابداری حرفه‌ای به طور فزاینده‌ای بر رویه‌های ایجاد شده توسط حسابداران حرفه‌ای با هدف اطمینان از موفقیت بلندمدت یک شرکت تمرکز می‌کند (سیترام و همکاران^۲، ۲۰۲۳). از سال ۲۰۲۰، محققانی مانند لوهاپان^۳ (۲۰۲۱) و هاسبلا و همکاران^۴ (۲۰۲۱) استفاده از فناوری مانند سیستم‌های حسابداری دیجیتال (DAS) را در رسیدگی به شرایط دشوار و نامطمئن در سراسر جهان نشان داده‌اند. استفاده از فناوری در واقع یکی از بهترین استراتژی‌هایی است که کسب و کارها می‌توانند اتخاذ کنند. در دنیایی که همه‌گیری کووید ۱۹ به عنوان دلیلی برای توسعه و استفاده از فناوری مناسب در نظر گرفته می‌شود، تقاضا توسط کسب‌وکارها از طریق استفاده از فناوری مؤثر و به‌روز برآورده می‌شود. این منجر به مدل‌های کسب و کار جدید، کسب‌وکارهای آنلاین و پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی شده است. این بیماری همه‌گیر همچنین منجر به

^۱- Sandner, et al

^۲- Sitaram, et al

^۳- Lohapan

^۴- Hasbolah, et al

بهبود و افزایش فناوری و سیستم‌های زیرساخت اتوماسیون مانند زیرساخت سیستم‌های حسابداری دیجیتال شده است (لوتفی و همکاران^۱، ۲۰۲۳).

هنگامی که سیستم‌های حسابداری دیجیتال به طور موثر مورد استفاده قرار می‌گیرد، به یک عنصر اساسی در شرکت‌ها برای صرفه جویی در هزینه و درآمد در بلندمدت تبدیل می‌شود، ایجاد رقابت و بهره‌وری افزایش می‌یابد. به عبارت دیگر، استفاده مؤثر از سیستم‌های حسابداری دیجیتال ممکن است رضایت کاربر از سیستم را برآورده کند و بر عملیات کلی یک شرکت تأثیر مثبت بگذارد. در حالی که استفاده از سیستم‌های حسابداری دیجیتال مزایای متعددی دارد، چندین مطالعه نشان داد که شرکت‌های کوچک و متوسط همیشه گزارش‌های حسابداری تولید نمی‌کنند. به عنوان مثال، احمد و همکاران (۲۰۱۳) دریافتند که داده‌های با کیفیت پایین با استفاده از سیستم‌های حسابداری دیجیتال در میان شرکت‌های کوچک و متوسط در اردن جمع‌آوری شده‌اند، در حالی که سمیرات^۲ (۲۰۱۳) گزارش داد که تنها درصد کمی از شرکت‌های کوچک و متوسط از نرم‌افزار حسابداری در تهیه اطلاعات حسابداری خود استفاده می‌کنند (لوتفی و همکاران، ۲۰۲۳).

کیفیت تصمیم‌گیری

کیفیت تصمیم‌گیری به معنای انتخاب بهترین و روشن‌ترین گزینه‌ها در مواجهه با مسائل و چالش‌های مختلف است. این عمل به دقت و صحت بالا، تحلیل کامل و دقیق و در نهایت انتخاب بهترین راه حل برای مسئله مورد نظر نیاز دارد. کیفیت تصمیم‌گیری در هر سطحی از سازمان، از تصمیمات مدیران تا تصمیمات کارکنان، بسیار مهم است و می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر عملکرد و موفقیت سازمان داشته باشد (هوانگ و همکاران^۳، ۲۰۲۳). سارا بونر (۱۹۹۸) در کتاب خود با عنوان قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری بیان می‌کند: واژه قضاوت به معنی شکل دادن به دیدگاه درباره یک شیء، یک رویداد یا پدیده دیگری است (سارا بونر، ۱۹۹۸؛ به نقل از نظیفی و همکاران، ۱۴۰۴). تصمیم‌گیری در عمل، فرایند انتخاب یک رشته فعالیت از میان همه انواع فعالیت‌های در دسترس تصمیم‌گیری برای حل یک مسأله خاص یا مسائل متعدد بوده که گزینه انتخاب شده همان تصمیم است. تصمیم‌گیری به طور برجسته در تمام شاخه‌های علوم اجتماعی و رفتاری که به دنبال شناسایی قوانین اساسی رفتار انسانی و پدیده‌های اجتماعی هستند، بررسی می‌شود. تصمیم‌گیری فرآیندی پیچیده است که بخش‌های زیادی از عناصر و بازیگران را درگیر می‌کند و با سرعت زیادی رخ می‌دهد لیکن در عین حال فرآیند حل مسئله‌ای است که با به دست آمدن یک راه حل قانع‌کننده به پایان می‌رسد. رفتار تحت کنترل آگاهی بوده یا بدون ارجاع به تأثیرات ناخودآگاه توضیح داده می‌شود. در این حالت اکثر تصمیمات غیراخلاقی ریشه در عدم آگاهی دارند و بر

1- Lutfi, et al.

2- Smirat

3- Huang, et al.

تصمیم‌گیری مدیران اثرگذار خواهند بود. تصمیم‌گیری سازمانی فرایند انتخاب یک گزینه از میان گزینه‌های گوناگون به‌منظور دستیابی به یک هدف یا اهداف متعدد می‌باشد که ساختار داخلی و درجه ثبات محیط خارجی سازمان نیز بر آن تأثیرگذار است. طبقه‌بندی‌های متفاوتی از سبک‌های متعدد تصمیم‌گیری ارائه شده که هر کدام از این طبقه‌بندی‌ها با توجه به اینکه کدام دسته عوامل فردی، سازمانی و محیطی را به چگونگی واکنش و رفتار افراد در رویارویی با وضعیت تصمیم‌گیری دخیل می‌دانند، با یکدیگر متفاوت است (البانا و فادل^۱، ۲۰۱۸). تصمیم‌گیری یک فرآیند درونی بسیار پیچیده است که از میان سایر عوامل شناخته و ناشناخته، تاحدی برانگیخته از باورهای مختلف تصمیم‌گیرنده است و همیشه خارج از قواعد برون سازمانی تجویزی قرار دارند. در حوزه سیستم‌های مدیریت و حسابداری، تصمیم‌گیری فرد تحت تأثیر یکسری شرایط علی (شرایط اقتصادی و اجتماعی، تورش‌های ذهنی و شناختی، تحصیلات دانشگاهی، خصوصیات فردی و اجتماعی و فرهنگ سازمانی) قرار دارد (آذرسعید و رستمی، ۱۴۰۲). تصمیم‌گیری، الگوی فردی تفسیر و پاسخ به تکالیف تصمیم‌گیری است. به واسطه این سبک‌هاست که درک تصمیم‌های متفاوت افراد در موقعیت‌های یکسان امکان‌پذیر می‌شود، از نظر هارن تصمیم‌گیری عقلایی، بیانگر تمایل تصمیم‌گیرنده به شناسایی تمامی راهکارهای ممکن، ارزیابی نتایج هر راهکار از تمامی جنبه‌ها و در نهایت انتخاب راهکار بهینه و مطلوب در هنگام مواجهه با شرایط تصمیم‌گیری است. معمولاً در تصمیم‌گیری شهودی اطلاعات شخصی نقش دارد. می‌توان گفت که نقش اطلاعات و تجربیات شخص و تأثیر آن بر استفاده از شهود برای تصمیم‌گیری، همیشه یکی از چالش‌های سازمان‌ها بوده است. شهود و تصمیم‌گیری شهودی مدت زیادی است که در عرصه‌های مختلف از روان‌شناسی تا مدیریت و پزشکی بالینی توجهات زیادی را به خود معطوف کرده است. تصمیم‌گیری بر مبنای شهود به عنوان حالت ادراک اولیه که به صورت نیمه آگاه عمل می‌کند تعریف کرد. تصمیم‌گیری بر اساس شهود می‌تواند منبعی ارزشمند از بصیرت باشد و نه منبعی برای سوگیری و خطا (طحان‌پور و آرای، ۱۳۹۹). هارلی^۲ (۲۰۱۹) در تحقیقی تحت عنوان اعتماد به نفس و کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری حساب‌رسان بیان کرد که عدم اعتماد به نفس در انجام وظایف، اطمینان حساب‌رسان را نسبت به کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری کار حساب‌رسان کاهش می‌دهد (هارلی، ۲۰۱۹)؛ به نقل از احمدی و پورزمانی، ۱۴۰۳). از سوی دیگر، استدلال شده است که اصلی‌ترین و در عین حال حساس‌ترین وظیفه یک مدیر تصمیم‌گیری است، بنابراین اتخاذ روش‌هایی که این فرایند را به ایده‌آل‌ترین نتیجه رهنمون سازد، اهمیت ویژه‌ای خواهد داشت. مدیران بیشتر وقت خود را صرف مدیریت سرمایه انسانی و اتخاذ تصمیمات سرمایه انسانی می‌کنند که عواقب طولانی مدتی دارد که خنثی کردن آن دشوار است. بنابراین بسیار مهم است که بدانیم آیا تحلیل سرمایه انسانی استراتژیک کیفیت تصمیمات مدیریتی را بهبود می‌بخشد یا خیر. استدلال می‌شود که معیارهای سرمایه انسانی به طور مثبت تصمیم‌گیرندگان اجرایی را تشویق می‌کند که سرمایه انسانی را به عنوان یک منبع ارزشمند

1- Elbanna and Fadol

2 -Hurley

سازمان ببینند (سامسون و بانوگوپان^۱، ۲۰۲۲). یکی از راه‌های کلیدی برای بهبود تصمیم‌گیری، شناسایی و بررسی تأثیر عوامل مؤثر بر عملکرد سازمان است. بسیاری از سازمان‌ها به اهمیت شناسایی این عوامل پی برده‌اند و توجه بسیاری به آنها می‌کنند. برای ایجاد نوعی سیستم عملکرد باید معیارهایی انتخاب شوند که به بهترین شکل، بازتاب استراتژی‌های سازمان باشند. این معیارها می‌توانند عوامل کلیدی موفقیت حال یا آینده سازمان باشند که خود برگرفته از استراتژی‌های سازمانی هستند. تجزیه و تحلیل منابع انسانی استراتژیک و سبک تصمیم‌گیری می‌تواند در جهت دهی و بهبود عملکرد سازمانی تأثیرگذار باشد (لقمان و همکاران^۲، ۲۰۱۶). ارتباط حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری را می‌توان تفسیر کرد: people (افراد): تصمیم‌گیرندگان مالی (مدیران، حسابداران، تحلیلگران مالی) می‌توانند از اطلاعات دیجیتالی دقیق‌تر، سریع‌تر و شفاف‌تر برای اتخاذ تصمیمات استفاده کنند. کارکنان حسابداری با دسترسی به سیستم‌های هوشمند، می‌توانند داده‌های بهتری پردازش کنند و گزارش‌های دقیق‌تری ارائه دهند. Process (فرآیندها) حسابداری دیجیتال باعث خودکارسازی فرآیندهای مالی و تحلیل پیشرفته داده‌ها می‌شود، که منجر به کاهش خطا و افزایش دقت در تصمیم‌گیری‌های مالی می‌شود. فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی، بلاکچین و کلان‌داده‌ها فرآیند تصمیم‌گیری را بهینه‌تر و سریع‌تر می‌کنند. Work (کار/خروجی) نتیجه این تحولات، افزایش کیفیت تصمیم‌گیری است، زیرا داده‌های پردازش‌شده دقیق‌تر، جامع‌تر و در لحظه (Real-Time) در دسترس قرار می‌گیرند. کاهش ریسک، افزایش شفافیت و بهبود کارایی مالی از جمله خروجی‌های کلیدی این ارتباط هستند. حسابداری دیجیتال با بهبود اطلاعات، تسهیل فرآیندها و ارتقای کارایی سازمانی، نقش مهمی در حسابداری دیجیتال از طریق بهبود داده‌ها، پردازش اطلاعات و تسهیل تصمیم‌گیری، تأثیر مستقیم و معناداری بر کیفیت تصمیم‌گیری دارد. این ارتباط را می‌توان در چند بعد اصلی بررسی کرد:

۱. دقت و صحت اطلاعات مالی: سیستم‌های حسابداری دیجیتال، با استفاده از بلاکچین، کلان‌داده‌ها و هوش مصنوعی، خطاهای انسانی را کاهش داده و اطلاعات دقیق و بدون تحریف را ارائه می‌دهند. تصمیم‌گیری مبتنی بر داده‌های دقیق، ریسک خطا را کاهش داده و باعث افزایش قابلیت اطمینان در تصمیمات مالی می‌شود. ۲. سرعت و دسترسی به اطلاعات: حسابداری دیجیتال امکان دسترسی بلادرنگ (Real-Time) به داده‌های مالی را فراهم می‌کند، که این امر تصمیم‌گیری را چابک‌تر و کارآمدتر می‌سازد. مدیران می‌توانند در لحظه به اطلاعات مالی دقیق دسترسی داشته باشند و بدون تأخیر، تصمیمات استراتژیک بگیرند. ۳. شفافیت و قابلیت پیگیری: فناوری‌هایی مانند بلاکچین و سیستم‌های ابری امکان ثبت غیرقابل تغییر اطلاعات را فراهم کرده و از هرگونه دستکاری و فساد مالی جلوگیری می‌کنند. تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر داده‌های شفاف، باعث اعتماد بیشتر ذی‌نفعان و بهبود عملکرد مالی سازمان می‌شود. ۴. بهینه‌سازی فرآیندهای تحلیل و گزارش‌دهی: حسابداری دیجیتال با کمک تحلیل داده‌ها،

¹ - Samson & Bhanugopan

² - Luqman, et al

یادگیری ماشین و هوش مصنوعی، امکان پیش‌بینی مالی دقیق‌تر را فراهم می‌کند. گزارش‌های مالی خودکار و تحلیلی باعث کاهش زمان و هزینه‌های تصمیم‌گیری و افزایش کارایی سازمانی می‌شود.

۳. پیشینه تحقیق

الف) پیشینه پژوهش‌های داخلی:

- ۱) (آذرسعید و رستمی) ۱۴۰۲ - این پژوهش به بررسی نقش هوش مصنوعی در تصمیم‌گیری اخلاقی در حسابداری و حسابرسی پرداخته و چالش‌های مرتبط با آن را تحلیل کرده است. نتایج نشان می‌دهد که فناوری‌های نوین می‌توانند دقت و شفافیت تصمیم‌گیری را افزایش دهند.
- ۲) (احمدی و پورزمانی) ۱۴۰۳ - در این مطالعه، تأثیر هوش عاطفی، سازمانی و معنوی بر قضاوت و تصمیم‌گیری حسابرسان در موسسات حسابرسی بررسی شده است. یافته‌ها نشان می‌دهد که عوامل مذکور تأثیر مستقیم بر کیفیت تصمیم‌گیری حسابرسان دارند.
- ۳) (خجسته و همکاران) ۱۴۰۲ - این پژوهش به ارائه یک مدل تصمیم‌گیری مالی مبتنی بر حسابرسی عملکرد مدیریت پرداخته و نشان داده که به‌کارگیری سیستم‌های حسابداری دیجیتال می‌تواند دقت و سرعت گزارشگری مالی را افزایش دهد.
- ۴) (محمدی و همکاران) ۱۴۰۱ - این مطالعه نقش اطلاعات دیجیتال در حسابداری مدیریت را بررسی کرده و نیاز به بازبینی روش‌های پژوهش را در این حوزه مطرح کرده است. نتایج نشان می‌دهد که استفاده از فناوری‌های نوین منجر به افزایش کیفیت اطلاعات مالی می‌شود.
- ۵) (محمدی نوره و همکاران) ۱۴۰۰ - پژوهش حاضر تأثیر دیجیتالی شدن بر حسابرسان مستقل و موسسات حسابرسی در ایران را بررسی کرده و نشان داده است که فناوری‌های حسابداری دیجیتال می‌توانند شفافیت و قابلیت اتکای گزارشات مالی را بهبود بخشند.
- ۶) (نظیفی و همکاران) ۱۴۰۴ - این تحقیق تأثیر کاهش ایگو بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اخلاقی حسابرسان را بررسی کرده و نشان داده که استفاده از سیستم‌های هوشمند می‌تواند به بهبود کیفیت تصمیم‌گیری کمک کند.
- ۷) (عباسی و همکاران) ۱۴۰۱ - این پژوهش به بررسی میزان پذیرش فناوری‌های دیجیتال در حسابداری پرداخته و نشان داده که عواملی مانند پیچیدگی فناوری و آموزش کارمندان تأثیر مستقیم بر پذیرش این سیستم‌ها دارند.
- ۸) (کریمی و همکاران) ۱۴۰۲ - مطالعه‌ای در مورد تأثیر بلاکچین بر کاهش تقلب مالی در شرکت‌های ایرانی که نشان داد بلاکچین می‌تواند باعث شفافیت بیشتر در ثبت و گزارش اطلاعات مالی شود.



۹) (رضایی و همکاران) ۱۴۰۳ - تحقیق در مورد تأثیر دیجیتالی شدن حسابداری بر سرعت و دقت گزارشگری مالی در شرکت‌های بورسی ایران، که تأیید می‌کند سیستم‌های دیجیتال می‌توانند خطاهای انسانی را کاهش دهند.

پیشینه تحقیقات خارجی:

- ۱) Al-Okaily et al. (2022) در این پژوهش، تأثیر سیستم‌های حسابداری دیجیتال بر کیفیت تصمیم‌گیری در صنعت بانکداری بررسی شده و نتایج نشان داده که این سیستم‌ها از طریق پردازش سریع‌تر داده‌ها، دقت و شفافیت گزارشگری را افزایش می‌دهند.
- ۲) Bhimani (2020) این مطالعه به بازنگری روش‌های پژوهشی در حسابداری مدیریت در عصر دیجیتال پرداخته و نشان داده که نیاز به استفاده از روش‌های جدید برای تحلیل داده‌های بزرگ وجود دارد.
- ۳) Cao et al. (2015) این تحقیق بررسی کرده که چگونه تجزیه و تحلیل داده‌های کلان (Big Data) می‌تواند بهبود کیفیت حسابداری صورت‌های مالی را به دنبال داشته باشد.
- ۴) Dagiliene & Štutienė (2019) در این پژوهش، نقش سیستم‌های اطلاعات حسابداری پایدار در بهبود عملکرد مالی شرکت‌ها مورد بررسی قرار گرفته است.
- ۵) Hung et al. (2023) این مطالعه نقش تحول دیجیتال و رهبری دیجیتال در بهبود عملکرد حسابداری مبتنی بر رایانش ابری را بررسی کرده و نشان داده که سیستم‌های دیجیتال می‌توانند به بهبود کیفیت تصمیم‌گیری و عملکرد شرکت‌ها کمک کنند.
- ۶) Lutfi et al. (2023) این پژوهش تأثیر استفاده از سیستم‌های حسابداری دیجیتال بر عملکرد شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) را بررسی کرده و نشان داده است که این سیستم‌ها در دوران کرونا عملکرد مالی شرکت‌ها را بهبود بخشیده‌اند.
- ۷) Schmitz & Leoni (2019) این مطالعه تأثیر فناوری بلاکچین بر حسابداری و حسابداری را بررسی کرده و نشان داده که بلاکچین می‌تواند قابلیت اطمینان و شفافیت اطلاعات مالی را افزایش دهد.
- ۸) Tarek et al. (2021) این پژوهش بررسی کرده که چگونه فناوری‌های دیجیتال مانند هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی می‌توانند به حسابداران در تجزیه و تحلیل داده‌های مالی کمک کنند.
- ۹) Jones & Smith (2020) تأثیر فناوری ابری بر پردازش اطلاعات حسابداری، که نشان داد شرکت‌هایی که از رایانش ابری استفاده می‌کنند، در ارائه گزارشات مالی عملکرد بهتری دارند.
- ۱۰) Wang et al. (2022) مطالعه‌ای درباره چگونگی تأثیرگذاری اتوماسیون فرآیندهای رباتیک (RPA) بر کاهش هزینه‌های حسابداری و بهبود بهره‌وری در سازمان‌ها.

سوالات پژوهش: سوالات تحقیق عبارتند از؛

- ابعاد مدل سیستم حسابداری دیجیتال چگونه است؟.
- ابعاد مدل سیستم حسابداری دیجیتال جهت ارتقاء کیفیت گزارشگری مالی چگونه است؟.
- ابعاد مدل سیستم حسابداری دیجیتال جهت ارتقاء کیفیت تصمیم‌گیری چگونه است؟.
- چگونه مدل سیستم حسابداری دیجیتال کیفیت گزارشگری مالی را ارتقاء می‌دهد؟.
- چگونه مدل سیستم حسابداری دیجیتال کیفیت تصمیم‌گیری را ارتقاء می‌دهد؟.
- مدل سیستم حسابداری دیجیتال جهت ارتقاء کیفیت گزارشگری مالی و کیفیت تصمیم‌گیری چگونه است؟

فرضیات پژوهش:

فرضیه اول: سیستم حسابداری دیجیتال بر ارتقا کیفیت گزارشگری مالی تأثیر دارد.
فرضیه دوم: سیستم حسابداری دیجیتال بر ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری تأثیر دارد.
فرضیه سوم: ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری بر ارتقا کیفیت گزارشگری مالی تأثیر دارد.
فرضیه چهارم: سیستم حسابداری دیجیتال از طریق ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری بر ارتقا کیفیت گزارشگری مالی تأثیر دارد.

۴. روش شناسی پژوهش:

این پژوهش از نظر هدف، یک مطالعه کاربردی و اکتشافی است. از نظر روش‌شناسی، پژوهش حاضر از روش ترکیبی (کیفی و کمی) بهره برده است، که ابتدا داده‌های کیفی گردآوری شده و سپس با استفاده از داده‌های کمی اعتبارسنجی شده‌اند. در ادامه، جزئیات بیشتری از روش پژوهش ارائه می‌شود. روش کیفی پژوهش؛ در مرحله کیفی، از مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM) استفاده شده است. این روش به دلیل ماهیت اکتشافی و تحلیلی آن انتخاب شده است، زیرا امکان شناسایی و تعیین روابط بین مؤلفه‌های مختلف تأثیرگذار بر سیستم حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری را فراهم می‌کند. گردآوری داده‌های کیفی؛ داده‌های کیفی از طریق مصاحبه‌های نیمه‌ساختاریافته با ۱۵ نفر از خبرگان حوزه حسابداری دیجیتال و تصمیم‌گیری مالی گردآوری شده است. معیار انتخاب این خبرگان شامل: مدرک تحصیلی کارشناسی ارشد یا دکتری در حوزه حسابداری یا حسابرسی، حداقل ۵ سال تجربه در حسابداری دیجیتال، مدیریت یا فعالیت در شرکت‌های مرتبط با حسابداری دیجیتال.

ابزار و روش تحلیل داده‌های کیفی: راهنمای مصاحبه: برای اطمینان از پوشش تمامی ابعاد پژوهش، یک پروتکل مصاحبه طراحی شد که شامل سؤالاتی در مورد تأثیر فناوری‌های دیجیتال بر کیفیت تصمیم‌گیری در حسابداری بود. روش تحلیل: داده‌های مصاحبه‌ها از طریق روش تحلیل محتوای کیفی و تکنیک دلفی بررسی شد.



ابتدا، کدگذاری اولیه توسط محققان انجام شد و سپس با بررسی‌های مجدد و نظرخواهی از خبرگان، طبقه‌بندی نهایی عوامل کلیدی استخراج گردید.

- چرایی انتخاب روش کیفی: روش کیفی در این پژوهش به دلیل ماهیت اکتشافی موضوع و لزوم شناسایی متغیرهای مؤثر در حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری انتخاب شده است. با توجه به پیچیدگی‌های موجود در تفسیر اثرات فناوری‌های دیجیتال بر تصمیم‌گیری مالی، رویکرد کیفی به کشف شاخص‌های اصلی کمک کرده است.
- جامعه و نمونه آماری (بخش کیفی): جامعه آماری در این بخش شامل مدیران ارشد، اساتید دانشگاه و خبرگان حوزه حسابداری دیجیتال است که حداقل ۵ سال تجربه در زمینه سیستم‌های حسابداری دیجیتال داشته‌اند. نمونه‌گیری در این بخش به روش گلوله برفی و تا رسیدن به اشباع نظری انجام شده است. در نهایت، ۱۲ نفر از خبرگان برای مصاحبه‌های نیمه‌ساختاریافته انتخاب شدند.
- ابزار گردآوری داده‌ها (بخش کیفی): در این مرحله، داده‌ها از طریق مصاحبه‌های عمیق نیمه‌ساختاریافته گردآوری شد. برای تحلیل داده‌های کیفی، از نرم‌افزار MAXQDA استفاده شد که امکان کدگذاری و استخراج مفاهیم کلیدی را فراهم می‌کند.

روش کمی پژوهش

در مرحله کمی، مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) برای بررسی روابط بین متغیرهای شناسایی‌شده در مرحله کیفی استفاده شد. جامعه و نمونه آماری؛ جامعه آماری پژوهش شامل دو بخش است: بخش کیفی: مدیران ارشد با تحصیلات کارشناسی ارشد یا دکتری حسابداری و حداقل ۵ سال تجربه در حسابداری دیجیتال. بخش کمی: کارکنان حسابداری و مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. تعیین حجم نمونه: در بخش کیفی، نمونه‌گیری بر اساس اشباع نظری انجام شد. در بخش کمی، حجم نمونه با استفاده از جدول مورگان و بر اساس کل جامعه آماری، ۴۸۳ نفر تعیین شد. ابزار و روش تحلیل داده‌های کمی: ابزار گردآوری داده‌ها: پرسشنامه‌ای محقق‌ساخته بر اساس یافته‌های مرحله کیفی طراحی و بین ۴۸۳ نفر توزیع شد. نرم‌افزارهای تحلیلی: داده‌های کمی با استفاده از نرم‌افزارهای SPSS و Smart PLS تحلیل شدند. برای تحلیل داده‌های کیفی از نرم‌افزار MAXQDA و برای تحلیل داده‌های کمی از نرم‌افزارهای SPSS و Smart PLS استفاده شد. مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM) به‌عنوان روش کیفی و مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) به‌عنوان روش کمی مورد استفاده قرار گرفت تا ارتباط بین متغیرهای پژوهش بررسی شود. جمع‌بندی روش‌شناسی: این پژوهش از روش تحقیق ترکیبی (کیفی-کمی) استفاده کرده است. ابتدا در مرحله کیفی، با استفاده از مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM)، عوامل کلیدی تأثیرگذار بر حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری شناسایی شدند. سپس در مرحله کمی، با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM)، روابط بین این عوامل بررسی و آزمون شد.

چرایی انتخاب روش کمی: پس از شناسایی متغیرهای کلیدی در بخش کیفی، از روش کمی برای اعتبارسنجی و آزمون فرضیات پژوهش استفاده شد. این بخش به بررسی ارتباط میان حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری از طریق تحلیل آماری می‌پردازد.

جامعه و نمونه آماری (بخش کمی): جامعه آماری این بخش شامل کارکنان حسابداری و مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران است. حجم نمونه با استفاده از جدول کرجسی و مورگان تعیین شده که بر اساس کل جامعه آماری، تعداد ۴۸۳ نفر به عنوان نمونه انتخاب شدند. در جدول زیر، تعیین حجم نمونه بر اساس جدول کرجسی و مورگان نشان داده شده است:

جدول ۱- کرجسی و مورگان

حجم نمونه (S) بر اساس جدول کرجسی و مورگان	حجم جامعه (N)
۲۷۸ نفر	۱۰۰۰ نفر
۳۰۶ نفر	۱۵۰۰ نفر
۳۲۲ نفر	۲۰۰۰ نفر
۳۴۱ نفر	۳۰۰۰ نفر
۳۵۷ نفر	۵۰۰۰ نفر
۳۷۰ نفر	۱۰۰۰۰ نفر

منبع: یافته‌های پژوهشگر

با توجه به جامعه آماری پژوهش، تعداد ۴۸۳ نفر برای تحلیل کمی انتخاب شدند. ابزار گردآوری داده‌ها (بخش کمی): در این بخش، داده‌ها از طریق پرسشنامه استاندارد جمع‌آوری شد. پرسشنامه شامل دو بخش بود: بخش اول: اطلاعات دموگرافیک (جنسیت، تحصیلات، سابقه کاری و سن) بخش دوم: سؤالات تخصصی مبتنی بر متغیرهای پژوهش که از طریق مقیاس لیکرت ۵ درجه‌ای سنجیده شد. روش تحلیل داده‌ها (بخش کمی): برای توصیف داده‌های جمع‌آوری‌شده، از آمار توصیفی (میانگین، انحراف معیار، فراوانی) استفاده شد. برای بررسی پایایی پرسشنامه از آلفای کرونباخ و تحلیل عاملی تأییدی (CFA) استفاده شد. برای آزمون فرضیات پژوهش، از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) و نرم‌افزار Smart PLS بهره گرفته شد. روش‌های تحلیل داده‌ها؛ تحلیل داده‌ها در دو سطح انجام شد: الف) تحلیل داده‌های کیفی: تحلیل داده‌های کیفی با استفاده از نرم‌افزار MAXQDA انجام شد که امکان کدگذاری باز، محوری و انتخابی را فراهم می‌کند. ب) تحلیل داده‌های کمی: برای تحلیل توصیفی داده‌ها از نرم‌افزار SPSS استفاده شد. برای مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM)، از نرم‌افزار Smart PLS بهره گرفته شد تا روابط بین متغیرهای پژوهش بررسی گردد.

پایایی و روایی ابزارها

- مقدار آلفای کرونباخ بالاتر از ۰.۷ نشان‌دهنده پایایی مناسب ابزار اندازه‌گیری است.
- برای سنجش روایی سازه از تحلیل عاملی تأییدی (CFA) استفاده شد و نتایج نشان‌دهنده برازش مناسب مدل بودند.

جدول ۲- آلفای کرونباخ

متغیر	تعداد گویه‌ها	آلفای کرونباخ
حسابداری دیجیتال	۷	۰.۸۴
کیفیت تصمیم‌گیری	۵	۰.۷۹
پذیرش فناوری	۶	۰.۸۱
کلیت پرسشنامه	۱۸	۰.۸۷

منبع: یافته‌های پژوهشگر

یافته‌های پژوهش

از ۱۶ خبره‌ای که در مرحله اول پژوهش مشارکت داشتند، ۱۲ نفر مرد و ۴ نفر زن بودند؛ ۹ نفر در سطح فوق لیسانس و ۷ نفر در سطح دکتری، سابقه کاری ۷ نفر بین ۱۱ تا ۱۵ سال، سابقه کاری ۵ نفر بین ۱۶ تا ۲۰ سال و سابقه کاری ۴ نفر بین ۲۱ تا ۲۵ سال و سن ۱۱ نفر بین ۳۶ تا ۴۵ سال و سن ۵ نفر بین ۴۶ تا ۵۵ سال بود. از ۳۸۴ پاسخگویی که در مرحله دوم پژوهش مشارکت داشتند، ۱۲.۲ درصد زن و ۸۷.۸ درصد مرد بودند. ۴۰.۱ درصد در سطح لیسانس، ۴۴.۳ درصد در سطح فوق لیسانس و ۱۵.۶ درصد در سطح دکتری، سابقه کاری ۱۹.۸ درصد بین ۵ تا ۱۰ سال، سابقه کاری ۳۰.۲ درصد بین ۱۱ تا ۱۵ سال، سابقه کاری ۳۴.۹ درصد بین ۱۶ تا ۲۰ سال و سابقه کاری ۱۵.۱ بین ۲۱ تا ۲۵ سال و سن ۴۵.۱ درصد بین ۳۶ تا ۴۵ سال، سن ۴۷.۹ درصد بین ۴۶ تا ۵۵ سال و سن ۷ درصد بالاتر از ۵۵ سال بود.

جدول ۳- آمار توصیفی

درصد فراوانی نسبی	درصد فراوانی	فراوانی			
۷۵	۷۵	۱۲	مرد	جنسیت	آمار توصیفی خبرگان در مرحله کیفی پژوهش
۱۰۰	۲۵	۴	زن		
-	۱۰۰	۱۵	جمع		
۵۶.۲۵	۵۶.۲۵	۹	فوق لیسانس		

درصد فراوانی			فراوانی	درصد فراوانی نسبی	درصد فراوانی تجمعی
	سطح تحصیلات	دکتری	۷	۴۳.۷۵	۱۰۰
		جمع	۱۶	۱۰۰	-
	سابقه کار حسابداری و حسابرسی	۱۱-۱۵ سال	۷	۴۳.۷۵	۴۳.۷۵
		۱۶-۲۰ سال	۵	۳۱.۲۵	۷۵
		۲۱-۲۵ سال	۴	۲۵	۱۰۰
		جمع	۱۶	۱۰۰	-
	سن	۳۶-۴۵ سال	۱۱	۶۸.۷۵	۶۸.۷۵
		۴۶-۵۵ سال	۵	۳۱.۲۵	۱۰۰
		جمع	۱۶	۱۰۰	-
	جنسیت	زن	۴۷	۱۲.۲	۱۲.۲
		مرد	۳۳۷	۸۷.۸	۱۰۰
		جمع	۳۸۴	۱۰۰	-
		سطح تحصیلات	لیسانس	۱۵۴	۴۰.۱
فوق لیسانس			۱۷۰	۴۴.۳	۸۴.۴
دکتری			۶۰	۱۵.۶	۱۰۰
جمع			۳۸۴	۱۰۰	-
	سابقه کار	۵-۱۰ سال	۷۶	۱۹.۸	۱۹.۸
		۱۱-۱۵ سال	۱۱۶	۳۰.۲	۵۰
		۱۶-۲۰ سال	۱۳۴	۳۴.۹	۸۴.۹
		۲۱-۲۵ سال	۵۸	۱۵.۱	۱۰۰
		جمع	۳۸۴	۱۰۰	-
	سن	۳۶-۴۵ سال	۱۷۳	۴۵.۱	۴۵.۱
		۴۶-۵۵ سال	۱۸۴	۴۷.۹	۹۳
		بالتر از ۵۵ سال	۲۷	۷	۱۰۰
		جمع	۳۸۴	۱۰۰	-

منبع: یافته‌های پژوهشگر

تجزیه و تحلیل داده‌ها

در این تحقیق برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از شاخص CVR و روش مدل سازی ساختاری تفسیری (ISM) و مدل سازی معادلات ساختاری (SEM) استفاده شده است در این مرحله با استفاده از شاخص CVR ضریب نسبی محتوای هر یک از عوامل تعیین شد آنجایی که تعداد خبرگان ۱۶ نفر هستند، اگر مقدار CVR هر یک از عوامل بالاتر از ۰.۴۹ شود، روایی محتوای آن عامل تأیید می‌شود. نتایج حاصل از به کارگیری ضریب نسبی محتوا (CVR) در جدول ۲ آمده است.

جدول ۴- مقدار CVR هر یک از عوامل

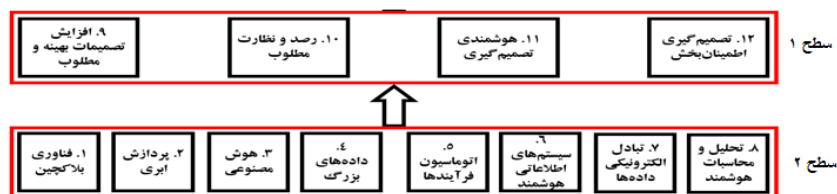
ردیف	عوامل	CVR	نتیجه	ابعاد	CVR	نتیجه
۱	افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب	۱	تأیید	افزایش کیفیت تصمیم‌گیری	۱	تأیید
۲	رصد و نظارت مطلوب	۱	تأیید		۱	تأیید
۳	هوشمندی تصمیم‌گیری	۱	تأیید		۱	تأیید
۴	تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش	۱	تأیید		۱	تأیید
۵	فناوری بلاکچین	۱	تأیید	سیستم حسابداری دیجیتال	۱	تأیید
۶	پردازش ابری	۱	تأیید		۱	تأیید
۷	هوش مصنوعی	۱	تأیید		۱	تأیید
۸	داده‌های بزرگ	۱	تأیید		۱	تأیید
۹	اتوماسیون فرآیندها	۱	تأیید		۱	تأیید
۱۰	سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند	۱	تأیید		۱	تأیید
۱۱	تبادل الکترونیکی داده‌ها	۱	تأیید		۱	تأیید
۱۲	تحلیل و محاسبات هوشمند	۱	تأیید		۱	تأیید

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج جدول ۴ نشان داد که هر ۱۲ عامل در قالب ۲ بُعد مورد پذیرش هستند و خبرگان روی آنها برای طراحی مدل اتفاق نظر کامل دارند.

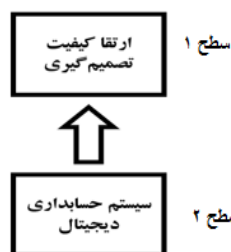
مدل سازی ساختاری تفسیری (ISM)

بعد از تایید عوامل در شاخص CVR توسط خبرگان از این ۱۲ عامل برای «الگوی افزایش کیفیت تصمیم‌گیری با تاکید بر سیستم حسابداری دیجیتال» استفاده می‌شود.



شکل ۱- مدل اولیه ISM

منبع: یافته‌های پژوهشگر



شکل ۲- مدل نهایی ISM

منبع: یافته‌های پژوهشگر

مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM)

با توجه به مدلی که روش ISM (مدل‌سازی ساختاری تفسیری) ارائه داده است، می‌توان براساس ارتباط بین ابعاد اصلی، فرضیه زیر را مطرح کرد:
سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری تأثیر دارد.

بررسی مدل‌های اندازه‌گیری

آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی (CR) و روایی همگرا برتری پایایی ترکیبی نسبت به آلفای کرونباخ در این است که پایایی سازه‌ها نه به صورت مطلق بلکه با توجه به همبستگی سازه‌هایشان با یکدیگر محاسبه می‌گردد. در نتیجه برای سنجش بهتر پایایی در روش PLS، هر دو این معیارها به کار برده می‌شوند. در صورتیکه مقدار CR برای هر سازه بیشتر از ۰.۷ شود، نشان از پایداری درونی مناسب برای مدل‌های اندازه‌گیری دارد.

جدول ۵- مقادیر آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی

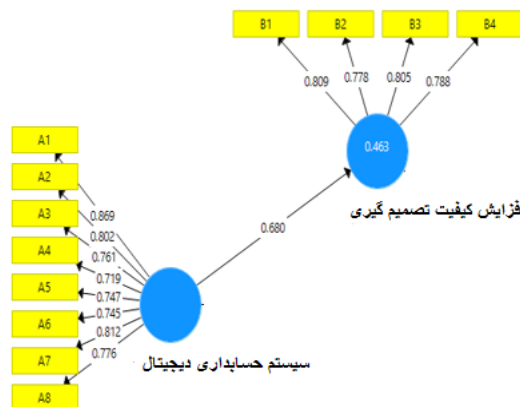
متغیرها	آلفای کرونباخ	CR
افزایش کیفیت تصمیم‌گیری	۰.۸۰۶	۰.۸۷۳
سیستم حسابداری دیجیتال	۰.۹۰۸	۰.۹۲۵

منبع: یافته‌های پژوهشگر

همانطور که در جدول ۵ مشاهده می‌شود مقادیر ضریب آلفای کرونباخ تمامی متغیرهای تحقیق بیشتر از ۰.۷ به دست آمده و مناسب بودن پایایی با این شاخص تأیید می‌شود. مقادیر ضریب پایایی ترکیبی همه متغیرهای مورد مطالعه نیز بیشتر از ۰.۷ به دست آمده و بار دیگر مناسب بودن پایایی متغیرها را تأیید می‌نماید. روایی همگرا دومین معیاری است که برای برازش مدل‌های اندازه‌گیری در روش PLS به کار برده می‌شود.

آزمون معناداری ضرائب مسیر

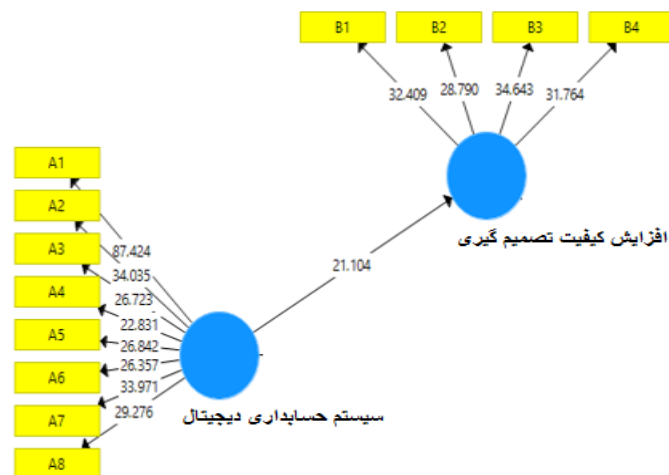
برای به‌دست آوردن معناداری ضرائب مسیر یا همان T.value باید مدل را در حالت BT1 اجرا نماییم. مقدار معنی‌داری بحرانی ۱.۹۶ (در سطح معنی‌داری ۵٪) و ۲.۵۸ (در سطح معنی‌داری ۱٪) هستند. همان‌گونه که در شکل‌های ۱ و ۲ مشاهده می‌کنید مدل ساختاری در دو حالت تخمین ضرائب و معناداری ضرائب مسیر به شرح زیر است.



شکل ۱- مدل ساختاری در حالت تخمین ضرائب استاندارد

منبع: یافته‌های پژوهشگر

1- Bootstrapping



شکل ۲- مدل ساختاری در حالت معناداری ضرائب (t.value)

منبع: یافته‌های پژوهشگر

فرضیه پژوهش: سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری تأثیر دارد.

بررسی ضریب اثر سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری در جدول ۶ نشان می‌دهد که این ضریب مسیر به میزان ۰.۶۸۰ برآورد شده است. با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری (t-value) برابر با ۲۱.۱۰۴ و از ۱.۹۶ بیشتر می‌باشند و سطح معناداری کمتر از ۰.۰۵ به دست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰.۰۵ معنادار است؛ یعنی سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری تأثیر مثبت و معناداری دارد. با افزایش یک انحراف استاندارد در نمرات سیستم حسابداری دیجیتال، شاهد افزایش در نمرات کیفیت تصمیم‌گیری به اندازه ۰.۶۸۰ انحراف استاندارد خواهیم بود. بنابراین می‌توان گفت فرضیه دوم پژوهش مبنی بر وجود تأثیر سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود.

جدول ۶- نتایج بررسی فرضیه اصلی (مسیر سیستم حسابداری دیجیتال و افزایش کیفیت تصمیم‌گیری)

مسیر فرضیه پژوهش	β	t-value	sig	نتیجه
سیستم حسابداری دیجیتال $\rightarrow$ افزایش کیفیت تصمیم‌گیری	۰.۶۸۰	۲۱.۱۰۴	۰.۰۰۱	تأیید

منبع: یافته‌های پژوهشگر

۱. آمار توصیفی: در این بخش، ویژگی‌های جمعیت‌شناختی نمونه‌های پژوهش بررسی شد. برای بخش کیفی، مشخصات خبرگان شامل جنسیت، سطح تحصیلات، سابقه کاری و تخصص مورد تحلیل قرار گرفت. در بخش کمی نیز ویژگی‌های پاسخ‌دهندگان شامل جنسیت، سطح تحصیلات، سابقه کاری و گروه سنی مورد بررسی قرار گرفت. این اطلاعات با استفاده از نرم‌افزار SPSS تحلیل و به صورت جداول و نمودارهای توصیفی ارائه شده است. ۲. آمار تشخیصی: برای بررسی پایایی و روایی ابزارهای اندازه‌گیری، از تحلیل عاملی تأییدی (CFA) استفاده شد. پایایی پرسش‌نامه‌ها از طریق محاسبه آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی (CR) مورد ارزیابی قرار گرفت. همچنین، برای سنجش روایی همگرا، میانگین واریانس استخراج‌شده (AVE) و برای بررسی روایی تشخیصی، روش مقایسه جذر AVE با همبستگی بین متغیرها به کار گرفته شد. ۳. آزمون فرضیه‌های پژوهش: برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) با نرم‌افزار Smart PLS استفاده شد. ضرایب استاندارد مسیرها و مقادیر معناداری (t-value) محاسبه شد تا میزان تأثیرگذاری متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته مشخص گردد. نتایج حاصل از تحلیل مسیر نشان داد که حسابداری دیجیتال تأثیر مثبت و معناداری بر کیفیت تصمیم‌گیری دارد. $(\beta = 0.680, t = 7.32, p < 0.05)$ این نتایج حاکی از آن است که افزایش کاربری سیستم‌های حسابداری دیجیتال به بهبود کیفیت تصمیم‌گیری مالی و مدیریتی منجر می‌شود.

۷. بحث و نتیجه‌گیری

در این پژوهش، ابتدا با استفاده از مصاحبه‌های کیفی، متغیرهای مؤثر بر کیفیت تصمیم‌گیری در حسابداری دیجیتال شناسایی شدند. سپس، این متغیرها در قالب پرسشنامه کمی سنجیده شدند. در نهایت، یافته‌های پژوهش با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) تحلیل شده‌اند که منجر به ارائه یک مدل نظری جامع برای بررسی رابطه بین حسابداری دیجیتال و کیفیت تصمیم‌گیری شده است. ساختار بخش بحث و نتیجه‌گیری این بخش را با ذکر دوباره هدف پژوهش شروع کنید. یافته‌ها به صورت خلاصه و به شکل جداگانه آورده شود. نتیجه به دست آمده را با نتایج پژوهش‌های پیشین مقایسه کنید و ذکر کنید که آیا این یافته با پژوهش‌های دیگر همسو بوده است یا خیر؟ یافته به دست آمده را تبیین کنید. چرا چنین نتیجه‌ای به دست آمده است. برای این کار می‌توانید از مدل‌ها یا نظریات مختلف استفاده کنید. تمام یافته‌های به دست آمده را در بخش نتیجه‌گیری خلاصه کنید. پیشنهادات در قالب پیشنهادات ناشی از یافته‌های پژوهش و برای محققین آتی به صورت جداگانه ارائه گردد.

پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر حسابداری دیجیتال بر کیفیت تصمیم‌گیری مالی انجام شد. در این راستا، از روش ترکیبی (کیفی و کمی) استفاده شد تا ابتدا متغیرهای مؤثر از طریق مصاحبه‌های کیفی شناسایی شده و سپس با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) روابط بین متغیرها بررسی شود. ۲- خلاصه یافته‌های پژوهش: یافته‌های این پژوهش را می‌توان به دو دسته یافته‌های کیفی و یافته‌های کمی تقسیم کرد: الف) یافته‌های کیفی: ۱- شناسایی عوامل مؤثر بر کیفیت تصمیم‌گیری در حسابداری دیجیتال از طریق مصاحبه با خبرگان، که

شامل دقت و صحت اطلاعات، سرعت پردازش داده‌ها، امنیت اطلاعات، یکپارچگی سیستم‌ها و قابلیت گزارش‌گیری پیشرفته بود. ۲- مدل‌سازی ساختاری تفسیری (ISM) نشان داد که یکپارچگی سیستم‌ها و امنیت اطلاعات، متغیرهای کلیدی و زیربنایی در بهبود کیفیت تصمیم‌گیری هستند. (ب) یافته‌های کمی: ۱- تحلیل توصیفی نشان داد که بیش از ۷۵٪ پاسخ‌دهندگان معتقدند که حسابداری دیجیتال تأثیر مثبتی بر تصمیم‌گیری مالی دارد. ۲- نتایج مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) بیانگر تأثیر معنادار متغیرهای حسابداری دیجیتال ($\beta = 0.68, p < 0.01$) بر کیفیت تصمیم‌گیری است. ۳- میان مؤلفه‌های مختلف حسابداری دیجیتال، دقت و صحت اطلاعات بیشترین تأثیر را بر کیفیت تصمیم‌گیری داشته است. ۴- تحلیل تشخیصی نشان داد که افراد با سابقه کاری بالاتر نسبت به تأثیر فناوری‌های دیجیتال بر تصمیم‌گیری مالی خوش‌بین‌تر هستند.

۳. مقایسه یافته‌ها با پژوهش‌های پیشین: یافته‌های این پژوهش همسو با نتایج پژوهش اسمیت (۲۰۲۴) و (جانسون) ۲۰۲۳ است که نشان دادند سیستم‌های حسابداری دیجیتال باعث بهبود دقت و صحت تصمیمات مالی می‌شوند. پژوهش حاضر همچنین با تحقیق احمدی و همکاران (۱۴۰۲) که تأثیر حسابداری دیجیتال بر شفافیت مالی را بررسی کرده‌اند، مطابقت دارد. با این حال، برخلاف نتایج پژوهش (لی و چن) ۲۰۲۲ که بیان کرده‌اند اتوماسیون حسابداری ممکن است باعث کاهش مهارت‌های تحلیلی حسابداران شود، این پژوهش نشان داد که حسابداران از فناوری‌های دیجیتال برای بهبود فرآیند تصمیم‌گیری بهره می‌برند.

۴ تبیین یافته‌ها: نتایج پژوهش را می‌توان از دیدگاه نظریه سیستم‌های اطلاعاتی و مدل پذیرش فناوری (TAM) تبیین کرد: بر اساس مدل پذیرش فناوری (Davis, 1989)، زمانی که کاربران سیستم‌های دیجیتال را مفید و کارآمد بدانند، احتمال پذیرش و استفاده از آن‌ها افزایش می‌یابد. در این پژوهش، مشاهده شد که قابلیت‌های فناوری‌های حسابداری دیجیتال به‌ویژه در بهبود دقت و سرعت اطلاعات، موجب پذیرش گسترده‌تر این سیستم‌ها شده است. از منظر نظریه سیستم‌های اطلاعاتی (DeLone & McLean, 2003)، کیفیت اطلاعات و کیفیت سیستم دو عامل کلیدی در موفقیت یک سیستم اطلاعاتی هستند. یافته‌های این پژوهش نیز نشان دادند که سیستم‌های حسابداری دیجیتال از طریق بهبود کیفیت اطلاعات، منجر به افزایش کیفیت تصمیم‌گیری مالی می‌شوند.

عوامل سیستم حسابداری دیجیتال

۱- فناوری بلاکچین: سیستم حسابداری دیجیتال با بهره‌گیری از فناوری بلاکچین، به‌طور قابل توجهی می‌تواند کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش دهد. ساندنر و همکاران (۲۰۲۰) بیان می‌کند بلاکچین به عنوان یک فناوری توزیع‌شده و غیرقابل تغییر، امکان ثبت اطلاعات مالی را به‌صورت شفاف و امن فراهم می‌کند. این ویژگی‌ها موجب افزایش دقت و صحت داده‌های مالی می‌شوند، زیرا هر تراکنش در بلاکچین به‌طور مستقل و بدون امکان تغییر ثبت می‌شود. از این رو، مدیران می‌توانند به اطلاعات مالی دقیق‌تری دسترسی داشته باشند که در نتیجه به تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر داده‌های معتبر و به‌روز کمک می‌کند. همچنین، با استفاده از قراردادهای هوشمند در

بلاکچین، فرآیندهای مالی خودکار شده و زمان و هزینه‌های مرتبط با پردازش اطلاعات کاهش می‌یابد. علاوه بر این، شفافیت بالای بلاکچین موجب افزایش اعتماد ذینفعان به اطلاعات مالی می‌شود که می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاران جدید و تقویت روابط با مشتریان منجر شود. در نتیجه، سیستم‌های حسابداری دیجیتال مبتنی بر بلاکچین نه تنها کیفیت اطلاعات مالی را بهبود می‌بخشند، بلکه فرآیند تصمیم‌گیری را نیز تسهیل کرده و به ایجاد یک اکوسیستم مالی کارآمدتر و مطمئن‌تر کمک می‌کنند.

۲- پردازش ابری: سیستم حسابداری دیجیتال با پردازش ابری به‌طور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. ژانگ و همکاران^۱ (۲۰۲۰) عنوان می‌کنند حسابداری ابری با کمک به تجزیه و تحلیل پیچیده تر، به حسابداری آماری کمک می‌کند تا با شایستگی بهتر به پیش‌بینی وضعیت مالی و اطلاعاتی شرکت دست یابند. چیزوسکا و همکاران (۲۰۲۱) فناوری‌های ابری به گزارش‌دهی تجاری توسعه‌یافته کمک می‌کند. این سیستم‌ها امکان دسترسی به داده‌های مالی در هر زمان و از هر مکان را فراهم می‌کنند، که به مدیران و تصمیم‌گیرندگان این امکان را می‌دهد تا به‌سرعت و به‌صورت لحظه‌ای به اطلاعات مورد

نیاز دسترسی پیدا کنند. با ذخیره‌سازی داده‌ها در ابر، همگام‌سازی اطلاعات میان اعضای تیم و بخش‌های مختلف سازمان به راحتی انجام می‌شود و این امر باعث کاهش خطاهای انسانی و افزایش دقت اطلاعات می‌شود. همچنین، پردازش ابری به سازمان‌ها این امکان را می‌دهد که به‌راحتی حجم بالایی از داده‌ها را تحلیل کرده و الگوهای مالی را شناسایی کنند که می‌تواند به پیش‌بینی روندهای آینده کمک کند. ابزارهای تجزیه و تحلیل پیشرفته در محیط‌های ابری، قابلیت تولید گزارش‌های دقیق و سفارشی را فراهم می‌آورند که به تصمیم‌گیری‌های استراتژیک کمک می‌کند. علاوه بر این، امنیت و پشتیبانی داده‌ها در پردازش ابری معمولاً بالاتر از سیستم‌های سنتی است، که به افزایش اعتماد به اطلاعات مالی منجر می‌شود. در نهایت، این سیستم‌ها کمک می‌کنند تا هزینه‌های عملیاتی کاهش یابد و منابع مالی به‌طور مؤثرتری مدیریت شوند، که همه این عوامل در کنار هم به افزایش کیفیت کلی عملکرد مالی سازمان کمک می‌کند.

۳- هوش مصنوعی: سیستم حسابداری دیجیتال با هوش مصنوعی به‌طور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. مونتس و گورتزل^۲ (۲۰۱۸) بیان کرده‌اند داده‌های بزرگ و هوش مصنوعی بیشترین استفاده در بین موسسات حسابرسی، جهت تکمیل فرایندهای حسابرسی را به خود اختصاص داده است. سجادی و همکاران (۲۰۰۸) به بحث در رابطه با این موضوع می‌پردازد که هوش مصنوعی تکنیک‌ها و کیفیت تحلیل‌ها را بهبود می‌بخشد. این سیستم‌ها قادر به تجزیه و تحلیل حجم بالایی از داده‌های مالی در زمان واقعی هستند و می‌توانند الگوها و روندهای پنهان را شناسایی کنند. با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین، هوش مصنوعی می‌تواند پیش‌بینی‌های دقیقی از عملکرد مالی آینده ارائه دهد و به مدیران کمک کند تا تصمیمات استراتژیک بهتری اتخاذ

¹ - Zhang et al

² - Montes & Goertzel

کنند. همچنین، هوش مصنوعی می‌تواند به طور خودکار گزارش‌های مالی را تولید کند و خطاهای انسانی را کاهش دهد، که این امر به افزایش دقت اطلاعات منجر می‌شود. ابزارهای تحلیلی مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به شناسایی ریسک‌ها و فرصت‌های مالی کمک کنند و مدیران را در ارزیابی سناریوهای مختلف یاری دهند. علاوه بر این، سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به‌طور مداوم یاد بگیرند و خود را به‌روز کنند، که باعث افزایش کارایی و پاسخگویی سریع‌تر به تغییرات بازار می‌شود. در نتیجه، سازمان‌ها می‌توانند با اعتماد بیشتری به داده‌های مالی خود تکیه کنند و تصمیمات بهتری اتخاذ کنند که به بهبود عملکرد کلی آنها منجر خواهد شد. در نهایت، ادغام هوش مصنوعی در سیستم‌های حسابداری دیجیتال، یک تحول اساسی در نحوه مدیریت و تحلیل داده‌های مالی ایجاد می‌کند که به افزایش کیفیت تصمیم‌گیری کمک شایانی می‌کند.

۴- داده‌های بزرگ: سیستم حسابداری دیجیتال با استفاده از داده‌های بزرگ، بطور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل حجم وسیعی از داده‌های مالی و غیرمالی، امکان شناسایی الگوها و روندهای پنهان را فراهم می‌کنند. به‌کارگیری الگوریتم‌های پیشرفته یادگیری ماشین به این سیستم‌ها اجازه می‌دهد تا پیش‌بینی‌های دقیقی از عملکرد مالی آینده ارائه دهند و به مدیران کمک کنند تا تصمیمات استراتژیک بهتری بگیرند. همچنین، با تحلیل داده‌های تاریخی و مقایسه آن‌ها با داده‌های جاری، سازمان‌ها می‌توانند نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنند و بر اساس آن، برنامه‌ریزی بهتری داشته باشند. علاوه بر این، سیستم‌های حسابداری دیجیتال قادرند گزارش‌های مالی را به‌طور خودکار تولید کرده و خطاهای انسانی را کاهش دهند که این امر به افزایش دقت اطلاعات منجر می‌شود. قابلیت تجزیه و تحلیل لحظه‌ای داده‌ها نیز به مدیران این امکان را می‌دهد که در زمان واقعی به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و تصمیمات فوری اتخاذ کنند. همچنین، این سیستم‌ها می‌توانند به شناسایی ریسک‌ها و فرصت‌های جدید کمک کنند و با ارائه تحلیل‌های عمیق، مدیران را در ارزیابی سناریوهای مختلف یاری دهند. در نهایت، ادغام داده‌های بزرگ با سیستم حسابداری دیجیتال، شفافیت بیشتری در اطلاعات مالی ایجاد کرده و باعث می‌شود سازمان‌ها با اعتماد بیشتری به داده‌های خود تکیه کنند و تصمیمات بهتری اتخاذ کنند که به بهبود عملکرد کلی آنها منجر خواهد شد. گارتنر داده‌های بزرگ با سه ۷ معرفی می‌شوند (سرعت، حجم و تنوع). وامبا و همکاران^۱ (۲۰۱۵) با اضافه کردن ارزش و صداقت حرکت از ۳ به ۵ و ۷ را پیشنهاد می‌کند. بنابراین روش داده‌های بزرگ به حساب‌رسان اجازه دسترسی سریع (سرعت) به همه اطلاعات (حجم) را می‌دهد. آنها گاهی اوقات نیاز به سازماندهی اطلاعاتی دارند که از منابع مختلف بدست می‌آید (تنوع)، کنترل محتوا (صداقت) و در نهایت اطمینان یافتن از این موضوع که داده‌های جمع‌آوری شده، دارای ارزش افزوده هستند.

¹ - Wamba et al

۵- اتوماسیون فرآیندها: سیستم حسابداری دیجیتال با اتوماسیون فرآیندها به طور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. کوکینا و داوِنپورت^۱ (۲۰۱۷) بیان می‌کنند اتوماسیون به معنای کاهش دخالت‌های دستی در جمع‌آوری و پردازش داده‌ها است که منجر به کاهش خطاهای انسانی و افزایش دقت اطلاعات مالی می‌شود. این سیستم‌ها می‌توانند به صورت خودکار داده‌ها را از منابع مختلف جمع‌آوری کرده و آن‌ها را تجزیه و تحلیل کنند، که این امر زمان لازم برای تهیه گزارش‌های مالی را به شدت کاهش می‌دهد. همچنین، هادگینسون و همکاران^۲ (۲۰۱۹) بیان می‌کنند با استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته، این سیستم‌ها قادرند الگوهای پنهان و روندهای بازار را شناسایی کنند و پیش‌بینی‌های دقیقی از عملکرد مالی ارائه دهند. این اطلاعات به مدیران کمک می‌کند تا تصمیمات استراتژیک بهتری اتخاذ کنند و به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند. علاوه بر این، اتوماسیون فرآیندها امکان تولید گزارش‌های مالی دقیق و به‌موقع را فراهم می‌آورد که باعث افزایش شفافیت و اعتماد به اطلاعات مالی می‌شود. با کاهش زمان و هزینه‌های مرتبط با تهیه گزارش‌ها، سازمان‌ها می‌توانند بر روی تجزیه و تحلیل عمیق‌تری تمرکز کنند و از این طریق به شناسایی فرصت‌ها و ریسک‌های جدید بپردازند. در نهایت، این سیستم‌ها نه تنها کارایی را افزایش می‌دهند بلکه باعث افزایش کیفیت تصمیم‌گیری در سازمان‌ها می‌شوند.

۶- سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند: سیستم‌های حسابداری دیجیتال به همراه سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند به طور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهند. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و پردازش داده‌های مالی از منابع مختلف، امکان تجزیه و تحلیل عمیق‌تری را فراهم می‌آورند. به‌ویژه، استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین و تحلیل داده‌های کلان به سازمان‌ها کمک می‌کند تا الگوهای پنهان و روندهای مالی را شناسایی کنند که در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک بسیار مؤثر است. کوکینا و داوِنپورت (۲۰۱۷) بیان می‌کنند، اتوماسیون فرآیندها منجر به کاهش خطاهای انسانی و افزایش دقت اطلاعات مالی می‌شود و این امر باعث تولید گزارش‌های مالی دقیق و به‌موقع می‌گردد. علاوه بر این، سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند با ارائه داشبوردهای تحلیلی و گزارش‌های بصری، مدیران را قادر می‌سازند تا به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و تصمیمات آگاهانه‌تری اتخاذ کنند. در نهایت، ترکیب سیستم‌های حسابداری دیجیتال با هوش تجاری نه تنها کارایی را افزایش می‌دهد بلکه به سازمان‌ها اجازه می‌دهد تا به طور مؤثرتری با چالش‌ها و فرصت‌های جدید مواجه شوند.

۷- تبادل الکترونیکی داده‌ها: سیستم حسابداری دیجیتال با تبادل الکترونیکی داده‌ها، به طور مؤثری کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و پردازش داده‌های مالی از منابع مختلف به صورت خودکار، امکان تجزیه و تحلیل دقیق‌تری را فراهم می‌آورند. با استفاده از فناوری‌های پیشرفته مانند نرم‌افزارهای حسابداری ابری و پایگاه‌های داده، اطلاعات مالی به‌روز و قابل دسترسی برای مدیران و ذینفعان قرار می‌گیرد. این دسترسی سریع به اطلاعات به مدیران اجازه می‌دهد تا تصمیمات آگاهانه‌تری اتخاذ کنند و واکنش‌های سریع‌تری

1 - Kokina & Davenport

2 - Hodgkinson et al

به تغییرات بازار نشان دهند. همچنین، با کاهش خطاهای انسانی و اتوماسیون فرآیندها، دقت اطلاعات مالی افزایش می‌یابد که این امر به تولید گزارش‌های مالی دقیق و به‌موقع منجر می‌شود.

۸- تحلیل و محاسبات هوشمند: سیستم حسابداری دیجیتال با استفاده از تحلیل و محاسبات هوشمند، به‌طور قابل توجهی کیفیت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و پردازش داده‌های مالی در زمان واقعی، امکان تجزیه و تحلیل عمیق‌تری را فراهم می‌کنند. الگوریتم‌های هوش مصنوعی و یادگیری ماشین می‌توانند الگوهای پنهان در داده‌ها را شناسایی کرده و پیش‌بینی‌های دقیقی درباره روندهای آینده ارائه دهند. این اطلاعات به مدیران کمک می‌کند تا تصمیمات استراتژیک و عملیاتی بهتری اتخاذ کنند. علاوه بر این، گزارش‌های مالی تولید شده توسط این سیستم‌ها به‌صورت خودکار و با دقت بالایی ایجاد می‌شوند، که به کاهش خطاهای انسانی و افزایش شفافیت کمک می‌کند. همچنین، با قابلیت‌های تحلیلی پیشرفته، سازمان‌ها می‌توانند به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و عملکرد خود را بهبود بخشند. این سیستم‌ها امکان مقایسه عملکرد مالی با معیارهای صنعتی و تاریخی را نیز فراهم می‌آورند، که به مدیران کمک می‌کند تا نقاط قوت و ضعف سازمان را شناسایی کنند. در نهایت، با ارائه اطلاعات دقیق و به‌موقع، سیستم‌های حسابداری دیجیتال فرایند تصمیم‌گیری را تسهیل کرده و به ایجاد ارزش افزوده برای سازمان کمک می‌کنند.

عوامل افزایش کیفیت تصمیم‌گیری

۱- افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب: سیستم حسابداری دیجیتال به دلیل قابلیت‌های پیشرفته‌اش در جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌ها، به‌طور قابل توجهی به افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب کمک می‌کند. این سیستم‌ها با استفاده از فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی و یادگیری ماشین، قادر به تجزیه و تحلیل حجم بالای داده‌های مالی در زمان واقعی هستند. این توانایی به مدیران این امکان را می‌دهد که به سرعت به تغییرات بازار و نیازهای داخلی سازمان واکنش نشان دهند. همچنین، با ارائه گزارش‌های دقیق و جامع، مدیران می‌توانند روندهای مالی را بهتر درک کرده و پیش‌بینی‌های دقیقی درباره آینده انجام دهند. سیستم‌های حسابداری دیجیتال همچنین امکان شناسایی الگوها و ناهنجاری‌ها را فراهم می‌کنند که می‌تواند به شفافیت بیشتر در تصمیم‌گیری‌ها منجر شود. علاوه بر این، این سیستم‌ها به کاهش خطاهای انسانی و افزایش دقت اطلاعات کمک می‌کنند، که خود باعث اعتماد بیشتر به داده‌های مالی می‌شود. با تجزیه و تحلیل مقایسه‌ای عملکرد مالی با معیارهای صنعتی و تاریخی، مدیران می‌توانند نقاط قوت و ضعف را شناسایی کرده و استراتژی‌های مناسبی برای بهبود عملکرد اتخاذ کنند. در نهایت، این سیستم‌ها با تسهیل فرایند تصمیم‌گیری و ارائه اطلاعات به‌موقع، به سازمان‌ها کمک می‌کنند تا با اطمینان بیشتری در مسیر رشد و توسعه حرکت کنند، که این امر منجر به اتخاذ تصمیمات بهینه و مطلوب خواهد شد.

۲-رصد و نظارت مطلوب: سیستم حسابداری دیجیتال به دلیل ویژگی‌های منحصر به فرد خود، افزایش رصد و نظارت مطلوب را به همراه دارد. این سیستم‌ها با استفاده از نرم‌افزارهای پیشرفته و ابزارهای تحلیلی، امکان جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌های مالی را به صورت سریع و دقیق فراهم می‌کنند. یکی از مزایای اصلی این سیستم‌ها، شفافیت بالای اطلاعات مالی است که به کاربران اجازه می‌دهد تا به راحتی به جزئیات تراکنش‌ها دسترسی پیدا کنند. همچنین، با اتوماسیون فرآیندها، خطاهای انسانی کاهش یافته و دقت اطلاعات افزایش می‌یابد. سیستم‌های حسابداری دیجیتال معمولاً قابلیت رصد لحظه‌ای وضعیت مالی را دارند که به مدیران این امکان را می‌دهد تا تصمیم‌گیری‌های بهتری بر اساس داده‌های واقعی انجام دهند. علاوه بر این، این سیستم‌ها امکان ایجاد گزارش‌های تحلیلی و داشبوردهای مدیریتی را فراهم می‌کنند که به شناسایی روندها و الگوهای مالی کمک می‌کند. از سوی دیگر، با استفاده از فناوری‌های امنیتی پیشرفته، این سیستم‌ها می‌توانند اطلاعات حساس مالی را در برابر دسترسی‌های غیرمجاز محافظت کنند. به طور کلی، سیستم حسابداری دیجیتال با ارائه اطلاعات دقیق، شفاف و در دسترس، نه تنها به بهبود فرآیندهای مالی کمک می‌کند، بلکه نظارت و رصد مستمر بر عملکرد مالی سازمان‌ها را تسهیل می‌نماید و در نتیجه موجب افزایش اعتماد و اعتبار در میان ذینفعان می‌شود.

۳-هوشمندی تصمیم‌گیری: سیستم حسابداری دیجیتال به دلیل توانایی‌های تحلیلی و پردازشی خود، به طور قابل توجهی هوشمندی تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و تحلیل داده‌های مالی به صورت بلادرنگ، امکان مشاهده و درک عمیق‌تری از وضعیت مالی سازمان را فراهم می‌کنند. از طریق ابزارهای تحلیلی پیشرفته، مدیران می‌توانند روندهای مالی را شناسایی کرده و پیش‌بینی‌های دقیقی در مورد آینده انجام دهند. به علاوه، این سیستم‌ها قابلیت ایجاد گزارش‌های تحلیلی و داشبوردهای مدیریتی را دارند که اطلاعات کلیدی را به صورت بصری و قابل فهم ارائه می‌دهند. این ویژگی‌ها به تصمیم‌گیرندگان کمک می‌کند تا به جای تکیه بر حدس و گمان، بر اساس داده‌های واقعی و مستند اقدام کنند. همچنین، با اتوماسیون فرآیندها و کاهش خطاهای انسانی، دقت اطلاعات افزایش یافته و اعتماد به داده‌ها بیشتر می‌شود. سیستم‌های حسابداری دیجیتال همچنین امکان مقایسه عملکرد مالی با معیارهای صنعتی و رقبای بازار را فراهم می‌کنند که این امر به شناسایی نقاط قوت و ضعف سازمان کمک می‌کند. در نتیجه، با دسترسی به اطلاعات دقیق و تحلیل‌های عمیق، مدیران قادر به اتخاذ تصمیمات استراتژیک و موثرتر خواهند بود که در نهایت منجر به بهبود عملکرد کلی سازمان می‌شود. این سیستم‌ها نه تنها شفافیت را افزایش می‌دهند، بلکه امکان رصد مستمر و واکنش سریع به تغییرات بازار را نیز فراهم می‌آورند، که همه این عوامل در نهایت به بهبود هوشمندی تصمیم‌گیری منجر می‌شود.

۴-تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش: سیستم حسابداری دیجیتال به دلیل ویژگی‌های منحصر به فرد خود، افزایش تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش را فراهم می‌کند. این سیستم‌ها با جمع‌آوری و پردازش داده‌های مالی به صورت بلادرنگ، امکان دسترسی به اطلاعات دقیق و به‌روز را برای مدیران فراهم می‌کنند. تحلیل‌های پیشرفته و الگوریتم‌های هوش مصنوعی به شناسایی الگوها و روندهای مالی کمک می‌کنند و این امر به مدیران اجازه می‌دهد

تا تصمیمات آگاهانه‌تری بگیرند. همچنین، قابلیت ایجاد گزارش‌های تحلیلی و داشبوردهای مدیریتی، اطلاعات کلیدی را به صورت بصری و قابل فهم ارائه می‌دهد، که درک بهتری از وضعیت مالی سازمان ایجاد می‌کند. اتوماسیون فرآیندها نیز موجب کاهش خطاهای انسانی و افزایش دقت اطلاعات می‌شود. با قابلیت مقایسه عملکرد مالی با معیارهای صنعتی و رقبای بازار، مدیران قادر به شناسایی نقاط قوت و ضعف سازمان خواهند بود. این سیستم‌ها همچنین امکان رصد مستمر و واکنش سریع به تغییرات بازار را فراهم می‌آورند، که به مدیران این امکان را می‌دهد تا به موقع تصمیمات استراتژیک اتخاذ کنند. در نهایت، با دسترسی به اطلاعات دقیق و تحلیل‌های عمیق، اعتماد به داده‌ها افزایش یافته و این امر بهبود کیفیت تصمیم‌گیری را به همراه دارد. بنابراین، سیستم حسابداری دیجیتال نه تنها شفافیت را افزایش می‌دهد، بلکه به مدیران کمک می‌کند تا با اطمینان بیشتری در شرایط پیچیده اقتصادی عمل کنند و در نتیجه، عملکرد کلی سازمان را بهبود بخشد.

براساس روابط روی مدل کیفی فرضیه زیر طراحی و تخمین زده شد:

فرضیه پژوهش: بررسی ضریب اثر سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری نشان می‌دهد که این ضریب مسیر مثبت برآورد شده است. با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری از ۱.۹۶ بیشتر می‌باشند و سطح معناداری کمتر از ۰.۰۵ به دست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰.۰۵ معنادار است؛ یعنی سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری تأثیر مثبت و معناداری دارد. با افزایش یک انحراف استاندارد در نمرات سیستم حسابداری دیجیتال، شاهد افزایش در نمرات کیفیت تصمیم‌گیری به اندازه ۰.۶۸۰ انحراف استاندارد خواهیم بود. بنابراین با توجه به داده‌های گردآوری شده می‌توان گفت فرضیه پژوهش مبنی بر وجود تأثیر سیستم حسابداری دیجیتال بر افزایش کیفیت تصمیم‌گیری در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. لذا با افزایش استفاده از سیستم حسابداری دیجیتال، کیفیت تصمیم‌گیری افزایش خواهد یافت.

تعارض منافع

هیچ گونه تعارض منافع توسط نویسندگان بیان نشده است.

فهرست منابع

آذرسعید، یاشار؛ رستمی، شعیب. ۱۴۰۲. هوش مصنوعی و تصمیم‌گیری اخلاقی در حسابداری و حسابرسی: تحلیل چالش‌های مرتبط، قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۲(۳)، صص ۸۷-۱۱۴
احمدی، زانیار؛ پورزمانی، زهرا. ۱۴۰۳. نقش هوش عاطفی، سازمانی و معنوی در قضاوت و تصمیم‌گیری حسابرسان در موسسات حسابرسی، قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۳(۱)، صص ۳۱-۵۰

خجسته، علیرضا؛ رهنمای رودپشتی، فریدون؛ نیکومرام، هاشم؛ زمانی مقدم، افسانه؛ طالب نیا، قدرت الله. ۱۴۰۲. ارائه الگوی تصمیم‌گیری مالی مبتنی بر حسابرسی عملکرد مدیریت، *قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری*، ۲(۴)، صص ۶۱-۹۰

طحان‌پور، سمیه و آرای، وحید. ۱۳۹۹. بررسی تأثیر توانمندسازهای مدیریت دانش بر عملکرد سازمانی با در نظر گرفتن نقش میانجی فرایند ایجاد دانش و نقش تعدیلگر سبک‌های تصمیم‌گیری (نمونه پژوهش: سازمان امور مالیاتی کشور). *نشریه علمی مدیریت راهبردی دانش سازمانی*، ۳(۱۰)، ۱۷۷ صص-۲۱۲.

محمدی، سامان؛ قاسمی، روح الله و محمدی، محمد. ۱۴۰۱. اطلاعات دیجیتال و حسابداری مدیریت: نیاز به بازبینی روش‌های پژوهش. *فصلنامه علمی تخصصی رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری*، ۲۱(۶)، صص ۱۴۴۶-۱۴۶۱.

محمدی نوره، شاکر؛ رحیمیان، نظام الدین و احمدی دهرشید، جمیل. ۱۴۰۰. بررسی تأثیر دیجیتالی شدن بر حساب‌رسان مستقل و موسسات حسابرسی در ایران. *پژوهش‌های حسابرسی حرفه‌ای*، ۱(۳)، صص ۱۵۰-۱۷۶.

نظیفی، زهرا؛ مهرآذین، علی رضا؛ زنده دل، احمد؛ مسیح ابادی، ابوالقاسم. ۱۴۰۴. تأثیر کمایش ایگو بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اخلاقی حساب‌رسان، *قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری*، ۴(۱)، صص ۱۸۸-۱۶۳

Al-Okaily, M., Alghazzawi, R., Alkhwaldi, A.F. and Al-Okaily, A. 2022. The effect of digital accounting systems on the decision-making quality in the banking industry sector: a mediated-moderated model. *Global Knowledge, Memory and Communication*, <https://doi.org/10.1108/GKMC-01-2022-0015>.

Bhimani, A. 2020. Digital data and management accounting: why we need to rethink research methods. *Journal of Management Control*, pp. 1-15.

Chyzhevska, L., Voloschuk, L., Shatskova, L. and Sokolenko, L. 2021. Digitalization as a Vector of Information Systems Development and Accounting System Modernization. *Studia Universitatis Vasile Goldis Arad – Economics Series, Sciendo*, 31(4), pp. 18-39.

Cao, M., Chychyla, R. and Stewart, T. 2015. Big Data analytics in financial statement audits. *Account. Horiz*, 29 (2), pp. 423-429.

Dagiliene, L. and Šutiene, K. 2019. Corporate sustainability accounting information systems: a contingency based approach. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 10(2), pp. 1-19.

Dengler, K. and Matthes, B. 2018. The impacts of digital transformation on the labour market: substitution potentials of occupations in Germany. *Technol. Forecast. Soc. Change*, 137, pp. 304-316.

Elbanna, S. and Fadol, Y. 2018. An analysis of the comprehensive implementation of strategic plans in emerging economies: the United Arab Emirates as a case study. *European Management Review*, 13(2), pp. 75-89.

Hasbolah, F.; Rosli, M.H.; Hamzah, H.; Omar, S.A.; Bhuiyan, A.B. 2021. The digital accounting entrepreneurship competency for sustainable performance of the rural Micro, Small and



- Medium Enterprises (MSMES): An empirical review. *Int. J. Small Medium Enterp*, 4, pp. 12–25.
- Huy, P.Q. and Phuc, V.K. 2020. The impact of public sector scorecard adoption on the effectiveness of accounting information systems towards the sustainable performance in public sector. *Cogent Business and Management*, Vol. 7 No. 1, p. pp. 171-178
- Hung, B.Q., Hoa, T.A., Hoai, T.T. and Nguyen, N.P. 2023. dvancement of cloud-based accounting effectiveness, decision-making quality, and firm performance through digital transformation and digital leadership: Empirical evidence from Vietnam. *Heliyon*, 9(6), <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e16929>
- Kapoor, N. and Goel, S. 2017. Board characteristics, firm profitability and earnings management: evidence from India. *Australian Accounting Review*, Vol. 27 No. 2, pp. 180-194.
- Lohapan, N. 2021. Digital accounting implementation and audit performance: An empirical research of tax auditors in Thailand. *J. Asian Financ. Econ. Bus.* 8, pp. 121–131.
- Luqman, O., Oyewobi, A., Windapo, J., Olabode, B. R. 2016. Relationship between decision making style, competitive strategies and organizational performance among construction organizations. *Journal of Engineering, Design and Technology*, Vol. 14.
- Lutfi, A., Alkelani, S.N., Al-Khasawneh, M.A., Alshira'h, A.F., Alshirah, M.H., Almaiah, M., Alrawad, M., Alsyoud, A., Saad, M. and Ibrahim, N. 2023. Influence of Digital Accounting System Usage on SMEs Performance: The Moderating Effect of COVID-19. *Sustainability*, <https://www.mdpi.com/journal/sustainability>
- Montes, G.A., Goertzel, B. 2018. Distributed, decentralized, and democratized artificial intelligence. *Technol. Forecast. Soc. Change*. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.11.010>.
- Samson, K. and Bhanugopan, R. 2022. Strategic human capital analytics and organisation performance: The mediating effects of managerial decision-making. *Journal of Business Research*, 144, pp. 637-649.
- Sandner, P., Gross, J. and Richter, R. 2020. Convergence of blockchain, IoT and AI. *Frontiers Blockchain*, Vol. 3, p. 522600.
- Schmitz, J. and Leoni, G. 2019. Accounting and auditing at the time of blockchain technology: a research agenda. *Australian Accounting Review*, Vol. 29 No. 2, pp. 331-342.
- Sitaram, V.S., Baral, S.K., Rath, R.C. and Goel, R. 2023. Application of Digital Technology in Accounting Profession for Achieving Business Goals and Sustainable Development. Machine Intelligence and Data Science Applications, *Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, 132, https://doi.org/10.1007/978-981-19-2347-0_41
- Smith, S.S. 2015. Accounting: evolving for an integrated future. *Journal of Accounting, Finance and Management Strategy*, Vol. 10 No. 1, p. 1.



جدول ۷- پرسشنامه

سیستم حسابداری دیجیتال	کاملاً مخالفم	مخالفم	تا حدودی موافقم	موافقم	کاملاً موافقم
سیستم حسابداری دیجیتال با فناوری بلاکچین موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با پردازش ابری موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با هوش مصنوعی موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با داده‌های بزرگ موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با اتوماسیون فرآیندها موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با سیستم‌های اطلاعاتی هوشمند موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با تبادل الکترونیکی داده‌ها موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
سیستم حسابداری دیجیتال با تحلیل و محاسبات هوشمند موجب ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری و کیفیت گزارشگری مالی می‌شود.					
ارتقا کیفیت تصمیم‌گیری	کاملاً مخالفم	مخالفم	تا حدودی موافقم	موافقم	کاملاً موافقم
سیستم حسابداری دیجیتال افزایش تصمیمات بهینه و مطلوب در پی دارد.					
سیستم حسابداری دیجیتال رصد و نظارت مطلوب در پی دارد.					
سیستم حسابداری دیجیتال هوشمندی تصمیم‌گیری در پی دارد.					
سیستم حسابداری دیجیتال تصمیم‌گیری اطمینان‌بخش در پی دارد.					

منبع یافته‌های پژوهشگر

A model for increasing decision-making quality with regard to the digital accounting system.

Masoud Saljoghi¹

Mehdi Dasineh²

Hojjatollah Salari³

Ali Amiri⁴

Received: 3/ July /2025

Accepted: 3/ September /2025

Abstract

This research was done with the aim of explaining the digital accounting system model to improve the decision-making quality. And It is organized around two main thematic classifications: Information Technology and Systems, and Management and Decision Making. 1. Information Technology and Systems From a technology perspective, process automation, intelligent information systems, electronic data interchange, and advanced analytics form the core of digital accounting systems. These components facilitate the efficient collection, processing, and interpretation of financial data, leading to more informed decision-making. 2. Management and Decision Making The present research has identified four key factors of decision-making quality: • Increasing optimal and desirable decisions • Improving monitoring and control of processes • Intelligent decision-making • Assured decision-making. The information required for the research for Interpretive Structural Modeling (ISM) to provide the model was collected from interviews with 15 experts, i.e. high-ranking managers with a master's degree and a doctorate in accounting and digital accounting experience of at least 5 years. Data collection in the structural equation modeling section was done by a researcher-made questionnaire from 384 accounting and financial employees of listed companies. In this research, using Interpretive Structural Modeling (ISM), a model for a digital accounting system was designed to improve the decision-making quality. Then, based on the obtained model, the relationships of the variables were re-examined using Structural Equation Modeling (SEM). The results of the interpretative structural analysis (ISM) by the exploratory model showed that the factors of the digital accounting system including blockchain technology, cloud processing, artificial intelligence, big data, process automation, intelligent information systems, electronic data exchange and intelligent analysis and computing as the most effective factors in The model promotes the quality of decision-making, including the increase of optimal and desirable decisions, optimal monitoring and supervision, intelligent decision-making and reassuring decision-making. Finally, the mutual effects of the mentioned factors will improve the decision-making quality with the factors of increasing the precision Also, structural equation modeling showed that all exploratory mode variables have significant relationships.

Keywords: Digital Accounting, decision-making quality.

¹ Department of Accounting, B.A.C, Islamic Azad University, Bandar Abbas, Iran. masoud.saljoghi7279@iau.ac.ir.

² Department of Accounting, B.A.C, Islamic Azad University, Bandar Abbas, Iran, (Corresponding Author). m.dasineh@iau.ac.ir

³ Department of Accounting, B.A.C, Islamic Azad University, Bandar Abbas, Iran. Ho.salari@iau.ac.ir.

⁴ Department of Accounting, B.A.C, Islamic Azad University, Bandar Abbas, Iran. ali.amiri@iau.ac.ir.



بررسی تاثیر باورها، ارزش‌های اخلاقی و شخصی بر تحمل‌تقلب در حساب‌رسان

حسن رحیمی فرد^۱

لیلا صفدریان^۲

میثم فروغی^۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۳

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۳

چکیده

نگرش‌های مرتبط با تقلب توسط اجتماع ساخته می‌شوند و منعکس‌کننده مفروضات ضمنی هستند که از طریق پذیرش جامعه به دست می‌آیند. تا حدی که افراد نگرش‌های خود را از دیگران می‌آموزند، اگر تقلب توسط همتایان یک شخص پذیرفته شود، احتمال بیشتری وجود دارد که آن شخص نیز تقلب را قابل قبول بداند. از این رو، تحمل رفتار متقلبانه در خلاء فرهنگی ایجاد نمی‌شود اما این احتمال وجود دارد که سه عامل فرهنگی اصلی ارزش، باور و جمعیت‌شناسی بر تحمل‌تقلب تاثیر گذار باشند. از این رو هدف پژوهش حاضر بررسی تاثیر باورها، ارزش‌های اخلاقی و شخصی بر تحمل‌تقلب در حساب‌رسان است.

این پژوهش از نوع بنیادی تجربی و روش انجام آن توصیفی-پیمایشی است. جامعه آماری این پژوهش شامل حساب‌رسان (شرکای حسابداری و حساب‌رسان ارشد در موسسات حسابداری) کل کشور بوده و نمونه آماری مشتمل بر ۳۸۸ پرسشنامه می‌باشد که در ۱۴۰۳ توزیع و جمع‌آوری گردیده است. برای آزمون فرضیه‌های این پژوهش از آزمون‌های معادلات ساختاری در نرم افزار پی‌ال‌اس استفاده شده است.

نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌ها نشان داد که ایده آل‌گرایی اخلاقی و اعتقاد به سخت‌کوشی بر تحمل‌تقلب تاثیر منفی دارند. همچنین پایبندی به ارزش‌های خودافزاینده بر تحمل‌تقلب تاثیر مثبت داشته اما پایبندی به ارزش‌های خود متعالی، تعصبات جنسیتی و تردید حرفه‌ای بر تحمل‌تقلب تاثیر معناداری ندارند. شواهد تجربی از این مطالعه سازوکارهای روان‌شناختی خاصی را نشان می‌دهند که می‌توانند وقوع تقلب را تضعیف یا تقویت کنند. همچنین این مطالعه به پژوهش در مورد حاکمیت شرکتی، اخلاقیات، و پیشایندهای عدم صداقت در محل کار کمک می‌کند.

واژه‌های کلیدی: باورها، ارزش‌های اخلاقی و شخصی، تحمل‌تقلب.

۱ گروه حسابداری، واحد مبارکه، دانشگاه آزاد اسلامی، اصفهان، ایران. Hasan.rahimifard@iau.ir

۲ گروه حسابداری، واحد مبارکه، دانشگاه آزاد اسلامی، اصفهان، ایران (نویسنده مسئول). L.Safdarian@mau.ac.ir

۳ گروه حسابداری، واحد مبارکه، دانشگاه آزاد اسلامی، اصفهان، ایران. Meysam.forooghi@mau.ac.ir



۱- مقدمه

رشد و دگرگونی سریع روابط اقتصادی، منجر به رقابت شدیدی در عرصه تجارت، صنعت و سرمایه گذاری شده است. لذا شرکت ها برای بقا و گسترش فعالیت های خود، نیاز به انجام سرمایه گذاری های مناسب و به موقع نیاز دارند. گزارش های مالی شرکت ها باید اطلاعاتی فراهم نماید که برای سرمایه گذاران بالقوه و بالفعل، بستانکاران و سایر استفاده کنندگان در سرمایه گذاری های منطقی، اعطای اعتبار و تصمیمات مشابه سودمند باشد و این اطلاعات عاری از تحریف های با اهمیت و تقلب های احتمالی باشد تا سرمایه گذاران بتوانند نسبت به تأیید عملکرد فعلی و پیش بینی آینده اقدام نمایند و در نهایت با توجه به انتظارات خود بتوانند بازدهی و ریسک متناسب با آن را ارزیابی نمایند. بر همین اساس ارزیابی گزارشگری مالی متقلبانه توسط استفاده کنندگان از اطلاعات یکی از فاکتورهای مهم در تخمین آینده بنگاه ها می باشد تا به وسیله آن قدرت تأییدکنندگی و پیش بینی کنندگی اطلاعات ارزیابی گردد (لامبرت^۱، ۲۰۱۰). تقلب های صورت های مالی به شکل چشم گیری توجه عموم جامعه، رسانه ها، سرمایه گذاران، جامعه مالی و قانون گذاران را به خود جلب کرده است. تقلب در صورت های مالی زمانی رخ می دهد که مدیران با هدف گمراه کردن گروهی از سهام داران در مورد عملیات اصلی شرکت و همچنین به منظور تأثیر بر نتایج فعالیت های شرکت با استفاده از روش هایی غیر از اصول پذیرفته شده حسابداری، سعی در دستکاری صورت های مالی دارند (فلاح حمیدی و همکاران، ۱۴۰۰).

حسابرسان مستقل، به دلیل ارائه خدمات حسابرسی، نقش مهمی در جهت حفظ منافع عمومی در بازارهای سرمایه ایفا می کنند. گزارش های حسابرسی، یکی از مواردی است که به عنوان راهنمای سرمایه گذاران، در هنگام تصمیم گیری استفاده می شود و کیفیت پایین این گزارش ها، می تواند به تخصیص نامناسب منابع در جامعه منجر شود. ایفای این نقش، به عنوان حافظ منافع جامعه، مستلزم آن است که حسابرس بتواند تحریف، اشتباهات و تقلب صاحبکار را کشف کند (ممنون و همکاران، ۱۴۰۰). گزارش تخلفات از جمله تقلب، به عنوان یکی از مهمترین مکانیزم های نظارتی در پیشگیری از رسوایی های مالی در واحدهای تجاری مطرح شده است. از حرفه حسابرسی و دیگر نهادهای قانونی مربوطه خواسته شده است که گزارش تخلف را به عنوان یک بخش مهم و حساس از فرهنگ سازمانی، در ساختار سازمانی شرکت ها بگنجانند (سیفرت و همکاران^۲، ۲۰۱۴). برای جلوگیری از تقلب های مالی متعدد، افشاگری حرفه حسابرسی به عنوان یک ساز و کار کنترلی قوی مطرح شد که می تواند منافع بسیاری برای اعضای سازمان و سایر ذینفعان جامعه داشته باشد (لی و ژئو^۳، ۲۰۱۸). برای پیشگیری و کشف تقلب ضروری است که حسابرسان از عوامل احتمالی اثرگذار بر وقوع تقلب درک جامعی داشته باشند. البته وجود چنین عواملی ضرورتاً به معنی وقوع تقلب نیست بلکه حساسیت حسابرس را نسبت به امکان وقوع تقلب افزایش می دهد. به طور کلی،

^۱ - Lambert

^۲ - Seifert et al.

^۳ - Lee & Xiao

برخی عوامل ناشی از انگیزه های افراد و برخی عوامل دیگر ناشی از شرایط محیطی و سازمانی واحدهای تجاری است. انگیزه های اقتصادی در قالب منافع یا نیازهای مالی متداول ترین انگیزه ی تقلب هستند. برخی افراد نیز به دلیل انگیزه های روحی و روانی نظیر قدرت طلبی یا کسب منزلت اجتماعی و مورد توجه قرار گرفتن دست به تقلب می زنند. در بخش دولتی نیز شواهد نشان می دهد انگیزه های سیاسی عامل اصلی وقوع تقلب در حساب های دولتی است (خواجوی و منصوری، ۱۳۹۴).

به طور کلی تصمیمات حسابرسان در اقتصاد امروز از اهمیت ویژه ای برخوردار است، زیرا برای ذینفعان در مورد قابلیت اطمینان صورت های مالی امری ضروری می باشد. تقلب و گزارشگری نادرست، تصمیمات اخلاقی حسابرسان را در جریان حسابرسی دوباره در کانون توجه مردم قرار داده است و نهادها به طور فزاینده ای بر موضوعاتی مانند رفتار اخلاقی و صداقت تأکید می کنند (مسعودی مقدم و طالب نیا، ۱۴۰۳؛ همتی و همکاران، ۱۴۰۲). رفتار اخلاقی، ویژگی ضروری و مورد انتظار حسابداران و حسابرسان است، زیرا آن ها به عنوان ناظران عمومی در نظر گرفته می شوند. از حسابداران و حسابرسان انتظار می رود به اصول مورد اطمینان بودن، بی طرفی، استقلال و سایر کدهای اخلاق حرفه ای پایبند باشند (رجب دری و همکاران، ۱۴۰۱). از این رو، گزارش اشتباه ها و تقلب های کشف شده در سازمان به وسیله حسابرسان، یک رفتار اخلاقی بسیار مهم است که به انگیزه حسابرسان در مورد گزارش تقلب بستگی دارد. اگر حسابرسان انگیزه کافی برای گزارش اشتباه ها و تقلب های کشف شده را نداشته باشند، اشتباه ها و تقلب ها حتی در صورت کشف شدن هم گزارش نخواهد شد. بنابراین، توجه به مقوله قصد گزارش تقلب توسط حسابرسان به عنوان اقدامی اخلاقی در سازمان و عوامل مؤثر بر آن لازم و ضروری است (کنچل و مینچیک^۱، ۲۰۲۲). پژوهشگران بر نیاز مدیران و هیئت ها به درک مؤلفه انسانی مؤثر بر تقلب و تلاش های ضد تقلب تأکید می کنند (مینچیک و رایلی^۲، ۲۰۱۹؛ سولتیس^۳، ۲۰۱۶). در این رابطه، شواهد تجربی در مورد ارزش ها و باورهایی که تاب آوری و تحمل حسابرسان را در برابر فشارها افزایش می دهد و تمایل آنان را برای توجیه عدم صداقت با انگیزه مالی کاهش می دهد، بینش های مهمی را در اختیار مسئولان راهبری شرکتی قرار می دهد. نتایج مربوط به تحمل تقلب می تواند به هیئت مدیره و کمیته حسابرسی شرکت در طراحی کنترل های داخلی مؤثر کمک کند تا ارزش ها و باورهای مطلوب را به عنوان بخشی از یک برنامه مدیریت ریسک سازمانی مؤثر تقویت کنند. همچنین نتایج این پژوهش می تواند به ادبیات گسترده ای در مورد اخلاق و آموزش اخلاق تجاری کمک کند. یافته های این پژوهش می تواند ارزش ها و باورهای خاصی را برجسته کند که باید وجود داشته باشد و برای کاهش تحمل تقلب و در نتیجه کاهش خطر تقلب مفید هستند. در نهایت، نتایج این پژوهش می تواند ادبیات پژوهشی مربوط به سوابق عدم صداقت در محل کار را با هم تطبیق داده و آنها را گسترش دهد. بسیاری از مطالعات

^۱ - Knechel & Mintchik

^۲ - Mintchik & Riley

^۳ - Soltes

مربوط به تقلب گزارشگری مالی انجام شده است (مانند کونکارا و احسان^۱، ۲۰۲۲؛ وهیونی و همکاران^۲، ۲۰۲۱؛ کهرودی و همکاران، ۱۴۰۳)، اما تاکنون پژوهش های اندکی که در زمینه حسابرسی رفتاری کاربرد داشته باشد، به ویژه در رابطه با ارزش های اخلاقی مرتبط با حسابرسان انجام شده است. بنابراین، این مطالعه تلاش دارد به بررسی تاثیر باورها، ارزش های اخلاقی و شخصی بر تحمل تقلب در حسابرسان بپردازد.

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

افراد به ظاهر صادق، گه گاه در زندگی روزمره خود به رفتارهای غیرصادقانه متوسل می شوند (مزار و همکاران^۳، ۲۰۰۸). یک سوال مهم این است که چرا این رفتارها اتفاق می افتد؟ برای شناسایی ریشه های رفتارهای انحرافی که می تواند یک سازمان تجاری را تحت تاثیر قرار دهد، درک نگرش هایی که بر مدارا و تحمل در برابر عدم صداقت تأثیر می گذارد، مهم است. تحمل در برابر عدم صداقت از یک تعامل پیچیده از انگیزه ها و شرایط ناشی می شود که توسط اخلاق، فرصت ها، هنجارهای اجتماعی و عرف تعیین می شود (اکباس و همکاران^۴، ۲۰۱۹؛ آریلی و همکاران^۵، ۲۰۱۹). از این رو مدارا کردن و تحمل نسبت به یک رفتار غیرصادقانه، منطقی کردن یک فعالیت متقلبانه خاص را برای فرد آسان تر می کند، در نتیجه احتمال وقوع تقلب را افزایش می دهد (رودریگز جوستیکیا و تیلین^۶، ۲۰۱۸). برای اندازه گیری تحمل تقلب، می توان از ارزش های فردی در مورد اینکه آیا افراد به طور کلی چنین اعمال انحرافی را توجیه می کنند، استفاده کرد. نگرش های مرتبط با تقلب توسط اجتماع ساخته می شوند و منعکس کننده مفروضات ضمنی هستند که از طریق پذیرش جامعه به دست می آیند (آکرز^۷، ۱۹۹۶). تا حدی که افراد نگرش های خود را از دیگران می آموزند، اگر تقلب توسط هم تایان یک شخص پذیرفته شود، احتمال بیشتری وجود دارد که آن شخص نیز تقلب را قابل قبول بداند (کالینز و همکاران^۸، ۲۰۰۹). آنچه در این ادبیات وجود ندارد، درک این موضوع است که چگونه یک سری باورها و ارزش های شخص منجر به تحمل تقلب می شود (کنچل و مینچیک^۹، ۲۰۲۲). پژوهش های تجربی قبلی در مورد عوامل تعیین کننده نگرش های تقلب، تقریباً منحصر بر عوامل نهادی یا شرکتی بوده اند (کنراد و قاری^{۱۰}، ۲۰۱۲؛ میکویچ و همکاران^{۱۱}، ۲۰۱۹). در عین حال، مطالعات محدود (هایتیم و

^۱ - Kuncara & Ihsan

^۲ - Wahyuni et al

^۳ - Mazar et al.

^۴ - Akbaş et al.

^۵ - Ariely et al.

^۶ - Rodriguez-Justicia & Theilen

^۷ - Akers

^۸ - Collins et al.

^۹ - Knechel & Mintchik

^{۱۰} - Konrad & Qari

^{۱۱} - Mickiewicz et al.

جینگسو^۱، ۲۰۱۹؛ تسینگ و کو^۲، ۲۰۱۴) در مدیریت در مورد تفاوت های نگرش های فردی نسبت به تقلب، بیشتر بر دیدگاه های مشتری در مورد تقلب متمرکز است. این مطالعات بیان کردند که نگرش های تقلب تحت تاثیر هنجارهای اجتماعی و برداشت از عدالت قرار دارد. تاکنون پژوهشی که به بررسی تاثیر باورها و ارزش های شخصی بر تحمل تقلب بپردازد انجام نشده است. بنابراین، شواهد مربوط به باورها و ارزش های خاصی که تحمل تقلب را کاهش می دهند، می توانند برای طراحی سیستم های مدیریتی و برای کاهش وقوع تقلب در هر سازمانی مورد استفاده قرار گیرند (کنچل و مینچیک، ۲۰۲۲).

تحمل رفتار متقلبان در خلاء فرهنگی ایجاد نمی شود، همچنین فرهنگ ساختار پیچیده ای دارد. در این بین سه عامل فرهنگی اصلی که بر تحمل در برابر تقلب تأثیر می گذارد، ارزش ها، باورها و جمعیت شناسی هستند (کنچل و مینچیک، ۲۰۲۲). ارزش ها ویژگی های فرهنگی اساسی هستند که «پایه های انگیزشی نگرش ها و رفتار را توضیح می دهند» (شوارتز^۳، ۲۰۱۲). باورها منعکس کننده مفروضات ناخودآگاه در مورد دنیای بیرون هستند که آنها را نمی توان زیر سوال برد، در حالی که ارزش ها رفتار را برانگیخته و هدایت می کنند (کنچل و مینچیک، ۲۰۲۲). لوتار و همکاران^۴ (۱۹۹۷) نشان دادند که جمعیت شناسی می تواند بر نگرش به تحمل تقلب تأثیر بگذارد. آن ها نشان دادند که ممکن است تفاوت های قابل توجهی در استدلال اخلاقی زنان در مقابل مردان وجود داشته باشد. برای مثال، زنان نگرش های اخلاقی بالاتری از خود نشان می دهند و کمتر احتمال دارد مرتکب جرم شوند. از این رو مردان و زنان در مورد اینکه چه چیزی رفتار اخلاقی را تشکیل می دهد، عقاید متفاوتی دارند (اسمیت و اوکلی^۵، ۱۹۹۷). ادبیات رفتاری نشان می دهد که ویژگی های جمعیت شناختی نقش مهمی در تحمل تقلب در بسیاری از زمینه های مالی دارند (دیوس^۶، ۲۰۰۸؛ کامپینگ و همکاران^۷، ۲۰۱۲). نقش عوامل جمعیت شناختی در تحمل تقلب به طور گسترده مورد پژوهش قرار نگرفته است. در مقایسه با تحقیقات تقلب در سایر حوزه ها، نقش عوامل جمعیت شناختی در تحمل تقلب به حاشیه رانده شده است. تنها تعداد کمی از نویسندگان (دیان^۸، ۲۰۰۴؛ دیون و وانگ^۹، ۲۰۱۱؛ لیچ و بیکر^{۱۰}، ۲۰۱۳؛ میازاکی^{۱۱}، ۲۰۰۸) بر این موضوع تمرکز کرده اند و ویژگی هایی جمعیت شناختی نظیر جنسیت را مورد پژوهش قرار داده اند. اکثر مطالعات به این نتیجه رسیدند که جنسیت و

¹ - Haithem & Jeongsoo

² - Tseng & Kuo

³ - Schwartz

⁴ - Luthar et al.

⁵ - Smith & Oakley

⁶ - Devos

⁷ - Cumming et al.

⁸ - Dean

⁹ - Dionne & Wang

¹⁰ - Lesch & Baker

¹¹ - Miyazaki

عدم صداقت با هم مرتبط هستند و مردان بیشتر از زنان صادق هستند (چایلدز^۱، ۲۰۱۲؛ فریسن و گانگادهاران^۲، ۲۰۱۲). در حوزه تحمل تقلب در سازمان ها، نقش جنسیت ابتدا توسط تنیسون^۳ (۲۰۰۲) مورد بررسی قرار گرفت که نشان داد زنان تحمل تقلب کمتری دارند. یافته های او همچنین توسط تحقیقات تجربی اقتصادی تأیید شده است، جایی که دیان (۲۰۰۴) و همچنین میازاکی (۲۰۰۸) سطح پایین تری از تحمل تقلب را در میان زنان یافته اند. از این رو می توان انتظار داشت تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب تاثیر منفی داشته باشد.

تمایل فرد به ارتکاب تقلب می تواند به نفس و جهت گیری ارزشی فرد مربوط باشد، برای مثال، دورمینی و همکاران^۴ (۲۰۱۲) در مدل خود (پول، ایدئولوژی، اجبار، نفس)^۵ نفس را به عنوان یکی از محرک های ارتکاب تقلب معرفی می کنند. ولف و هرمانسون^۶ (۲۰۰۴) همچنین بر عامل نفس به عنوان یکی از ویژگی های اساسی مرتبط با تقلب در مدل الماس تقلب خود تأکید می کنند. در تحقیقات روانشناسی و جرم شناسی، نفس به یک جهت گیری ارزشی خودافزاینده در مقابل خود متعالی مرتبط است که به عنوان سازهایی (پول، ایدئولوژی، اجبار، نفس) تعریف می شود که توسط شوارتز (۲۰۱۲) به عنوان یک نتیجه تحقیقاتی ایجاد شده است (شوارتز، ۲۰۱۲). از این رو افرادی که دارای ارزش خودافزاینده قوی تری هستند بیشتر به پذیرش شیوه های تجاری نامناسب تمایل دارند. همچنین عنوان شده است که دانش آموزان با جهت گیری ارزش خودافزاینده بالاتر، نسبت به ارتکاب تقلب تحمل بیشتری دارند (پلفری و بوترا^۷، ۲۰۱۳).

برخی از محققان (مانند ادکینز^۸، ۱۹۹۵؛ دانت و هریس^۹، ۲۰۱۲) نیز اذعان کرده اند که می تواند بین ارزش های خودافزاینده حسابرسان و تحمل تقلب رابطه ای وجود داشته باشد. به این معنا که حسابرسان زمانی که معتقدند صاحبکار از لحاظ جایگاه اجتماعی و اعتبار در سطح بالای قرار دارد، به احتمال زیاد رفتارها و شیوه های تجاری نادرست صاحبکار را تحمل می کنند. برجسته کردن بیش از حد صاحبکار همچنین ممکن است توجه حسابرسان را به نیازهای وی و تحمل رفتارهای مشکوک و متقلبانه از سوی صاحبکار را افزایش دهد. بنابراین، حسابرسان که سطوح بالاتری از ارزش های خودافزاینده را دارند ممکن است در افشای رفتارهای نادرست و متقلبانه احساس استرس کنند (بی و گونگ^{۱۰}، ۲۰۰۸؛ دانت و هریس، ۲۰۱۲). توجه بیش از حد به سطح جایگاه، اعتبار و ثروت صاحبکار ممکن است به تمایل به اجتناب از هر چیزی که نارضایتی صاحبکار را افزایش می دهد، تبدیل شود. از این رو، اگر برخورد با رفتارهای متقلبانه صاحبکار می تواند منجر به نارضایتی وی شود، می توان استدلال

¹ - Childs

² - Friesen & Gangadharan

³ - Tennyson

⁴ - Dorminey et al.

⁵ - MICE (money, ideology, coercion, ego)

⁶ - Wolfe & Hermanson

⁷ - Plufrey & Butera

⁸ - Adkins

⁹ - Daunt & Harris

¹⁰ - Yi & Gong

کرد حسابرسان به احتمال زیاد رفتارهای متقلبانه را تحمل کنند (کنچل و مینچیک، ۲۰۲۲). از این رو می توان انتظار داشت که ارزش های خود متعالی نیز بر تحمل تقلب در حسابرسان تأثیر گذار باشد. به بیان دیگر حسابرسانی که ارزش های خود متعالی بالایی دارد، تحمل تقلب در آنان کمتر است، زیرا رفتار متقلبانه ای که از سوی افراد در سازمان انجام می گیرد با ارزش های خود متعالی که به آن پایبند هستند، مغایرت دارد. بنابراین حسابرسانی که ارزش های خود متعالی بالایی دارند از خودکنترلی قوی برخوردار خواهند بود. افزایش خودکنترلی در حسابرسان از گرایش به تقلب در آنان جلوگیری کرده و آن را کاهش می دهد (گونایاسا و ارلیناواتی^۱، ۲۰۲۰). تحقیقات انجام شده نشان می دهد که ارزش های خود متعالی تأثیر منفی بر تحمل تقلب در حسابرسان دارد (مانند پامونگکاس^۲، ۲۰۱۴). از این رو می توان انتظار داشت پایبندی به ارزش های خودافزاینده تأثیر مثبتی بر تحمل تقلب داشته باشد و در مقابل آن پایبندی به ارزش های خود متعالی تأثیر منفی بر تحمل تقلب داشته باشد.

ارزش های فرد بر تعریف فرد از آنچه که موفقیت را تشکیل می دهد تأثیر می گذارد، در حالی که باورها راه های قابل قبول برای رسیدن به موفقیت را تعیین می کنند. باورها "به عنوان یک فیلتر دائمی عمل می کنند که از طریق آن تجربیات کاری تفسیر می شود" (بارلینگ و همکاران^۳، ۱۹۹۸). با استفاده از فراتحلیل، گزارش شده است که احترام، تحسین و تمایل به شرکت در کار سخت مهمترین عاملی است که از تجزیه و تحلیل مطالعات مختلف در مورد باورهای مرتبط با کار ظاهر می شود (فورنهام^۴، ۱۹۹۰). به عنوان مثال، افرادی که برای سخت کوشی ارزش قائل هستند، به بهره وری بیشتری دست می یابند، رضایت شغلی بالاتری را تجربه می کنند و در کار خود مشارکت بیشتری دارند. آنها همچنین نسبت به بازخورد منفی انعطاف پذیرتر هستند، تعهد اخلاقی قوی تری به سازمان خود دارند و کمتر احتمال دارد که تقلب کنند یا نگرش های خودخواهانه در برابر با افراد متقلب از خود نشان دهند (کیدرون^۵، ۱۹۷۸). مک دونالد^۶ (۱۹۷۱) همبستگی مثبتی را بین اعتقاد به سخت کوشی و پایبندی به اخلاق مسئولیت اجتماعی گزارش می کند. دوک^۷ (۲۰۱۲) ارتباط بین باورهای دانش آموزان به کار سخت و موفقیت بلندمدت آنها را نشان می دهد. از این رو انتظار می رود افرادی که اعتقاد به سخت کوشی دارند، احتمالاً در برابر وسوسه های تقلب مقاوم تر باشند، که منجر به کاهش تحمل تقلب در این افراد می شود (کنچل و مینچیک، ۲۰۲۲). اعتقاد بر این است که تفاوت های فردی در موقعیت های اخلاقی نقش کلیدی در قضاوت اخلاقی انتخاب رویه های تجاری ایفا می کند (فورسیث^۸، ۱۹۸۰). نظریه موقعیت اخلاقی^۹ واکنش به موقعیت چالش برانگیز اخلاقی

^۱ - Gunayasa & Erlinawati

^۲ - Pamungkas

^۳ - Barling et al.

^۴ - Furnham

^۵ - Kidron

^۶ - MacDonald

^۷ - Dweck

^۸ - Forsyth

^۹ - Ethics Position Theory

را در دو بعد طبقه‌بندی می‌کند که بر توجه به اصول (نسبی‌گرایی) و نتایج (ایده آل‌گرایی) تأکید می‌کند (فورسیث، ۱۹۸۰؛ فورسیث و اوبویل^۱، ۲۰۱۳). ایده آل‌گرایی^۲ به تأکید فرد بر پیامدها به‌عنوان راهنمایی برای تعیین نادرست و درست اشاره دارد. افراد بسیار ایده آل‌گرا تصور می‌کنند که نتایج مطلوب را می‌توان با اقدام صحیح همیشه به دست آورد (فورسیث، ۱۹۸۰). کسانی که کمتر ایده آل‌گرا هستند تصور می‌کنند که در برخی موارد آسیب اجتناب ناپذیر است و در چنین مواردی، باید بین دو شر آن یکی که کوچک‌تر است را انتخاب کرد (فورسیث، ۱۹۸۰). تحقیقات هنلی و همکاران^۳ (۲۰۰۵) نشان می‌دهد که موقعیت اخلاقی نه تنها بر تمایل کارمند به انجام تقلب، بلکه بر تحمل او نسبت به تقلب از سوی دیگران و احتمال گزارش آن به مدیریت تأثیر می‌گذارد. چند مطالعه اهمیت گرایش اخلاقی شخصی حسابرسان را که توسط فورسیث (۱۹۸۰) مفهوم سازی شده است، در درک عملکرد کشف و تحمل تقلب شناسایی کرده‌اند (استرند و لنکستر^۴، ۲۰۰۱؛ نورمن و همکاران^۵، ۲۰۰۸). بنابراین، حسابرسانی که کمتر ایده آل‌گرا هستند، ممکن است کمتر گزینه‌های اخلاقی را زیر سوال ببرند که از نظر آنها می‌تواند نتایج خوبی برای برخی از ذینفعان، مانند مشتری ایجاد کند، حتی اگر دیگران، مانند سرمایه‌گذاران، از این انتخاب‌ها آسیب ببینند. به عنوان مثال، حسابرسان کمتر ایده آل‌گرا بیشتر احتمال دارد که از یک رویه حسابداری مشکوک که پیامدهای مثبتی برای برخی از ذینفعان دارد چشم‌پوشی کنند، در حالی که حسابرسان ایده آل‌گرا کمتر احتمال دارد در مورد پیامدها مصالحه کنند (جانسون و همکاران^۶، ۲۰۱۲). ایده آل‌گرایی اخلاقی نشان‌دهنده نگرانی فرد برای رفاه دیگران است در حالی که شک‌گرایی نشان‌دهنده تمایل فرد به اعتبار بخشیدن به یک گزاره است. فورسیث (۱۹۸۰) این نظریه را مطرح می‌کند که بین ایده آل‌گرایی اخلاقی و تحمل تقلب رابطه وجود دارد. با تکیه بر این بینش، فرض می‌شود که ایده‌آل‌گرایی اخلاقی و شک‌گرایی بر عملکرد برنامه‌ریزی تقلب حسابرسان تأثیر داشته باشند. این به خاطر این است که اولی میزان تحمل حسابرس را برای اجازه دادن به صاحبکار برای فرار از یک عمل مشکوک اخلاقی تعیین می‌کند، در حالی که دومی در تعیین نحوه جستجو و ارزیابی کلی شواهد مهم است. از این رو می‌توان انتظار داشت که ایده آل‌گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی داشته باشد (وروی و آسارا^۷، ۲۰۲۲).

کار مربوط به شناسایی تقلب یک کار غیرساختاری است که حسابرس را به ایجاد روش‌های جایگزین و جستجو بر مبنای اطلاعات اضافی مرتبط از منابع مختلف سوق می‌دهد. جستجوی اطلاعات بر مبنای شواهد حسابرسی مورد نظر، بخشی از تردیدگرایی حرفه‌ای حسابرس است. از این رو حسابرس، مسئولیت کشف تقلبی را

^۱ - Forsyth & O'Boyle

^۲ - Idealism

^۳ - Henle et al.

^۴ - Strand & Lancaster

^۵ - Norman et al.

^۶ - Johnson et al.

^۷ - Verwey & Asare

دارد که همیشه افراد متقلب سعی در مخفی نگه داشتن آن دارند. در واقع حسابرس با دانش و بینشی که از فرایند آموزش کشف حسابداری متقلبان طی دوره مورد رسیدگی کسب می نماید می تواند مشکلات حسابرسی پیچیده را آسان تر شناسایی و کشف کند و بر تردیدگرایی حرفه ای اش بیفزاید. به همین خاطر، تردیدگرایی برای حسابرس مهم است به گونه ای که وی می تواند به شواهد حسابرسی که در اختیار دارد انتقادی تر نگریده و قبل از پیداکردن شواهد قوی به آسانی آن را نپذیرد (مویی^۱، ۲۰۱۰). تردید حرفه ای وضعیتی که شامل ذهن پرسشگر و ارزیابی منتقدانه ای از شواهد حسابرسی است که اغلب به عنوان ارزیابی صداقت مدیریت تعبیر می شود. تردید حرفه ای به ارزیابی ریسک و شناسایی فرصت های تقلب کمک می کند. حسابرسانی که تردید حرفه ای بالایی دارند، معمولاً تمایل بیشتری به جستجوی بیشتر در خصوص اطلاعات مرتبط با علائم تقلب دارند که منجر به کاهش تحمل تقلب در این افراد می شود. حسابرس به واسطه تردید حرفه ای که طی دوره مورد رسیدگی در فرایند حسابرسی به کار می رود، می تواند توانایی شناسایی تقلبش را بالاتر ببرد. همچنین تردیدگرایی حرفه ای بر توانایی شناسایی تقلب حسابرس اثر مثبتی دارد و گویای آن است که هر چقدر حسابرس تردید حرفه ای بالاتری داشته باشد، تحمل تقلب پایین تری دارد (آگوستینا و همکاران^۲، ۲۰۲۱). تردید گرایی حرفه ای نسبت به ارزیابی شواهد حسابرسی برای حسابرس مهم تلقی می شود، به نوعی که حسابرس با یک نگرش انتقادی به بسندگی و مناسب بودن شواهد موجود، بتواند وجود تقلب را در مرحله برنامه ریزی حسابرسی مورد بررسی قرار داده و در نهایت، این مهم حسابرس را به افزایش شناسایی تقلب طی مراحل بعدی حسابرسی سوق دهد تا بتواند سطح بالایی از اعتماد عمومی را بدست آورد (دویراندرا و سرایانوا^۳، ۲۰۱۸). بیسلی^۴ (۲۰۱۳) بیان کرد که سطح پایین تردیدگرایی حرفه ای یکی از عوامل رایج عدم موفقیت حسابرس در شناسایی و کشف تقلب است. بنابراین اعمال تردید حرفه ای توسط حسابرسان در کیفیت حسابرسی مهم تلقی می شود. از این رو هر چه حسابرس تردیدگرایی حرفه ای بیشتری داشته باشد، تحمل تقلب وی کاهش می یابد.

۲-۱- پیشینه خارجی

ماندال و آمیلان^۵ (۲۰۲۵) در پژوهشی به بررسی چگونگی درک حسابرسان از تأثیر عوامل مهم پیشگیری از تقلب در جلوگیری از تقلب صورتهای مالی در بخش شرکتی پرداختند. علاوه بر این، پژوهش حاضر به بررسی اثر میانجی آگاهی از تقلب در روشن کردن تأثیر رهبری اخلاقی و سیستم های کنترل داخلی بر جلوگیری از تقلب در صورتهای مالی می پردازد. این یافته تحقیقاتی با تعیین اهمیت آگاهی از تقلب به عنوان تأثیرگذارترین عامل در

^۱ - Mui

^۲ - Agustina et al.

^۳ - Dwirandra & Suryanawa

^۴ - Beasley

^۵ - Mandal & Amilan

جلوگیری از تقلب در صورت‌های مالی، شواهدی را برای بخش شرکت فراهم می‌کند. علاوه بر این، متغیرهای توضیحی ترکیبی ۷۷.۴ درصد از واریانس کلی در پیشگیری از تقلب صورت‌های مالی را تشکیل می‌دهند. این مطالعه اثر میانجیگری جزئی آگاهی از تقلب را بر رابطه بین سیستم کنترل داخلی و پیشگیری از تقلب صورت‌های مالی نشان می‌دهد. هوی هونگ و کوئه^۱ (۲۰۲۴) در پژوهش به بررسی عوامل موثر بر توانایی کشف تقلب حسابداری حساب‌رسان داخلی در بانک‌های تجاری ویتنامی پرداختند. نتایج رگرسیون نشان می‌دهد که عوامل به ترتیب تأثیر کاهش می‌یابد، از جمله: ظرفیت حساب‌رسان داخلی؛ منابع و فناوری؛ ارتباطات و همکاری؛ سیستم کنترل داخلی؛ فرهنگ سازمانی؛ و محیط قانونی. آگیمانگ و همکاران^۲ (۲۰۲۳) پژوهشی با عنوان "کاهش تقلب شغلی از طریق اصلاحات در حساب‌رسانی بخش دولتی: شواهدی از غنا" انجام داده‌اند. یافته‌ها نشان می‌دهد بی‌نظمی‌هایی که توسط گزارش‌های حساب‌رسانی منظم گزارش می‌شود، با طرح‌های تقلب و سوء استفاده شغلی مرتبط هستند، همچنین نتایج نشان داد که اضافه کردن قدرت و عدم اجازه به عنوان یک مکانیسم بازدارنده در مبارزه با تقلب شغلی عمل می‌کند. کنچل و مینچیک (۲۰۲۲) پژوهشی با عنوان "آیا باورها و ارزش‌های شخصی بر تحمل تقلب یک فرد تأثیر می‌گذارد؟ شواهد از نظرسنجی ارزش‌های جهانی" انجام داده‌اند. با استفاده از مدل‌سازی حداقل مربعات جزئی، نشان داده شد که افرادی با ارزش‌های خودافزاینده قوی‌تر، بیشتر می‌توانند تقلب را تحمل کنند. علاوه بر این، پاسخ دهندگانی که به اهمیت سخت کوشی اعتقاد دارند، کمتر می‌توانند تقلب را تحمل کنند، و چنین باورهایی (ارزش‌های خودافزاینده و سخت کوشی) واسطه رابطه بین منابع کنترل و تحمل تقلب است. در نهایت، نتایج این پژوهش نشان داد افرادی که مستعد تعصبات جنسیتی سنتی هستند، بیشتر می‌توانند تقلب را تحمل کنند. تحلیل‌های اضافی مربوط به بررسی عوامل جمعیت‌شناسی تفاوت‌هایی را در تأثیر این ویژگی‌های فرهنگی در گروه‌های سنی، مذهبی و جنسیتی نشان داد. وروی و آسارا (۲۰۲۲) پژوهشی با عنوان "تأثیر مشترک ایده آل گرایی اخلاقی و شک و تردید حرفه‌ای بر کشف تقلب حساب‌رسان" انجام داده‌اند. نتایج نشان می‌دهد که بین شک و تردید حرفه‌ای و تعداد روش‌های حساب‌رسانی مؤثر، ارتباط مثبت معناداری وجود دارد، اما فقط برای حساب‌رسانی که ایده آل گرایی اخلاقی بالایی دارند. نتایج اهمیت اندازه‌گیری و کنترل اثرات این ویژگی‌ها را هنگام ارزیابی عملکرد کشف تقلب نشان می‌دهد. آگوستینا و همکاران (۲۰۲۱) پژوهشی با عنوان "شک و تردید حرفه ای حساب‌رسان و تحمل تقلب" انجام داده‌اند. نتایج نشان داد که شایستگی، استقلال و فشار زمانی حساب‌رسان تأثیری بر تحمل تقلب نداشتند. در این میان، تجربه و تردید حرفه‌ای حساب‌رسان تأثیر منفی بر تحمل تقلب داشت. کاربرد تردید حرفه‌ای به عنوان یک متغیر میانجی در تأثیر شایستگی، استقلال، تجربه و فشار زمانی حساب‌رسان بر تحمل تقلب ثابت شد. شایستگی، استقلال و تجربه حساب‌رسان تأثیر مثبتی بر تردید حرفه ای و فشار زمانی حساب‌رسان تأثیر منفی بر تردید حرفه ای داشت.

¹ - Hung & Que

² - Agyemang et al.

۲-۲- پیشینه داخلی

سیفی و همکاران (۱۴۰۳) پژوهشی با عنوان "تأثیر فضای اخلاقی در رأس سازمان و تردید حرفه‌ای بر قضاوت در مورد ریسک تقلب در میان حسابرسان داخلی" انجام داده‌اند. نتایج آزمون فرضیه های تحقیق نشان داد، فضای اخلاقی در رأس بر قضاوت ریسک تقلب حسابرسان داخلی تأثیر دارد. همچنین تردید حرفه ای حسابرسان بر قضاوت ریسک تقلب حسابرسان داخلی تأثیر مثبت و معنی داری دارد. کهرودی و همکاران (۱۴۰۳) پژوهشی با عنوان "رویکرد مقایسه ای بین دیدگاه حسابرسان مستقل و حسابرسان دستگاه های نظارتی در پیشگیری از تقلب براساس الزامات دانش، مهارت و اخلاق در حسابرسان" انجام داده‌اند. یافته‌های پژوهش نشان داد که تفاوت معناداری بین دیدگاه حسابرسان مستقل و حسابرسان دستگاه‌های نظارتی در خصوص نقش الزامات دانش و الزامات اخلاق در پیشگیری از تقلب وجود دارد ولی در ارتباط با الزامات مهارتی، تفاوت معناداری بین دیدگاه این دو گروه وجود ندارد. علی‌زاده‌گان و همکاران (۱۴۰۲) پژوهشی با عنوان "تحلیل توانایی حسابرسان در کشف تقلب با استفاده از تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده: تأثیر تجربه حسابرسان و تیپ شخصیتی بر نقش تردید حرفه‌ای" انجام داده‌داند. یافته‌های پژوهش نشان داد که تجربه حسابرسان، انواع تیپ‌های شخصیتی حسابرسان و تردید حرفه‌ای، بر توانایی کشف تقلب در صورت‌های مالی توسط حسابرسان، تأثیر مثبت و معناداری دارند. همچنین، تجربه حسابرسان و تیپ شخصیتی به طور غیرمستقیم با توجه به نقش میانجی تردید حرفه‌ای بر کشف تقلب در صورت‌های مالی تأثیر مثبت و معناداری دارند. عباسی استمال و راستکار رضائی (۱۴۰۲) پژوهشی با عنوان "تأثیر عملکرد شرکت بر ارتباط بین قضاوت حرفه‌ای و کشف تقلب حسابرسان" انجام داده‌اند. نتایج نشان داد که بین قضاوت حرفه‌ای حسابرسان و توانایی کشف تقلب، ارتباط مثبتی وجود دارد. ولی، بین عملکرد مالی شرکت و توانایی کشف تقلب ارتباط منفی وجود دارد. همچنین، عملکرد مالی شرکت بر ارتباط بین قضاوت حرفه‌ای و توانایی کشف تقلب تأثیر منفی دارد. بنابراین، حسابرسانی که قضاوت‌های حرفه‌ای بالاتری داشته باشند، احتمال کشف تقلب توسط آنها بیشتر می‌شود. ولی، با بهبود عملکرد مالی، از امکان رخداد تقلب در شرکت کاسته خواهد شد. زلفی و یزدانیان (۱۴۰۲) پژوهشی با عنوان "ویژگی‌های تاریک شخصیت حسابرسان و تأثیر آنها بر ارزیابی ریسک تقلب" انجام داده‌اند. نتایج نشان داد که ماکیاولیسم و خودشیفتگی حسابرسان بر عملکرد وی از ارزیابی ریسک تقلب تأثیرگذار هستند، لیکن جامعه‌ستیزی بر عملکرد حسابرسان تأثیرگذار نیست. افزون بر این، ویژگی‌های شخصیت ماکیاولیسم و خودشیفته حسابرسان به واسطه تعارض درک شده بر ارزیابی ریسک تقلب اثرگذار نیستند، لیکن با میانجی‌گری تعارض فاکتور تاریک جامعه‌ستیزی بر عملکرد حسابرسان از ارزیابی ریسک تقلب تأثیرگذار است. بنابراین مثلث تاریک شخصیت حسابرسان در انجام فعالیت های مرتبط با ارزیابی ریسک تقلب نتایج گوناگونی را به همراه می‌آورد. خوشبخت و همکاران (۱۴۰۱) پژوهشی با عنوان "دینداری، اخلاق حرفه‌ای حسابداران و تقلب‌های گزارشگری مالی" انجام داده‌اند. یافته‌ها نشان داد که دینداری حسابداران بر تقلب‌های گزارشگری مالی تأثیر منفی و معناداری دارد و بر اخلاق حرفه‌ای حسابداران تأثیر مثبت و معناداری می‌گذارد. همچنین، دینداری

موجب می گردد تا حسابداران از سطح اخلاقی بالاتری برخوردار باشند و این سطح اخلاقی بالاتر عاملی موثر در کاهش تقلب در گزارشگری مالی توسط حسابداران است که نشان می دهد اخلاق حرفه ای حسابداران، رابطه بین دینداری آن ها و تقلب های گزارشگری را توضیح می دهد.

۳- فرضیه های پژوهش

- فرضیه اول: پایبندی به ارزش های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.
- فرضیه دوم: پایبندی به ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر مثبت دارد.
- فرضیه سوم: ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.
- فرضیه چهارم: اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.
- فرضیه پنجم: تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.
- فرضیه ششم: تردید حرفه ای بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.

۴- روش پژوهش

روش این پژوهش توصیفی از نوع همبستگی است. پژوهش توصیفی شامل مجموعه روش هایی است که هدف آن ها توصیف کردن شرایط یا پدیده های مورد بررسی است. به جهت اینکه هدف از این پژوهش بررسی تاثیر باورها، ارزش های اخلاقی و شخصی بر تحمل تقلب در حسابرسان است و آنچه هست را توصیف می کند و به توصیف شرایط موجود و به کشف قوانین و اصول علمی می پردازد و در آن سعی می شود دانش و نظریه ها به طور عام و خاص توسعه یابد، در شمار پژوهش های بنیادی تجربی محسوب می شود.

جامعه آماری پژوهش حسابرسان (شرکای حسابرسی و حسابرسان ارشد در موسسات حسابرسی) به تعداد ۳۲۶۹ نفر بودند که از طریق روش نمونه گیری هدفمند و با استفاده از جدول مورگان حداقل تعداد ۳۷۹ نفر به عنوان نمونه پژوهش می بایست انتخاب شود که در این بین تعداد ۴۰۰ پرسشنامه به صورت آنلاین در بین اعضای جامعه توزیع شده و در نهایت تعداد ۳۸۸ پرسشنامه به صورت کامل جمع آوری و مورد تحلیل قرار گرفت. در این پژوهش از پرسشنامه های استاندارد کنچل و مینچیک (۲۰۲۲) که دارای پنج زیر مقیاس تحمل تقلب با ۵ سوال، پایبندی به ارزش های خود متعالی با ۲ سوال، پایبندی به ارزش های خودافزاینده با ۴ سوال، اعتقاد به سخت کوشی با ۲ سوال و تعصبات جنسیتی با ۳ سوال؛ پرسشنامه ایده آل گرایی اخلاقی (وروی و آساری، ۲۰۲۲) با ۱۱ سوال و پرسشنامه تردید حرفه ای (هارت، ۲۰۱۰) با ۳۰ سوال که دارای شش زیر مقیاس جست و جوی دانش با ۶ سوال، وقفه در قضاوت با ۵ سوال، خودرایی با ۶ سوال، ذهن پرسشگر با ۴ سوال، اعتماد به نفس با ۴ سوال و درک میان فردی با ۵ سوال که پس از مشاوره با استادان راهنما، مشاور و سایر متخصصین (حسابرسان ارشد) با

شرایط ایران، بومی سازی و متناسب با سوالات اصلی پژوهش و بر اساس فعالیت های در نظر گرفته شده در محورها با استفاده از طیف پنج درجه ای لیکرت طراحی گردید، استفاده شده است.

کلیه داده های جمع آوری شده از پرسشنامه ها، دسته بندی شد و وارد نرم افزار اکسل گردید سپس با استفاده از نرم افزار پی ال اس و روش ها و آزمون های آماری (توصیفی و استنباطی)، تجزیه و تحلیل داده ها صورت گرفت. از آمار توصیفی برای محاسبه میانگین، انحراف معیار و جداول فراوانی استفاده شد و برای آزمون فرضیه های این پژوهش، از آزمون های معادلات ساختاری در نرم افزار پی ال اس استفاده شده است. در این پژوهش جهت سنجش روایی از روایی سازه (روایی همگرا) و جهت سنجش پایایی متغیرهای پژوهش از آزمون آلفای کرونباخ و آزمون پایایی ترکیبی استفاده شد. با توجه به نتایج جدول شماره ۱ مشخص است که ضریب آلفای کرونباخ برای متغیرهای اعتقاد به سخت کوشی، ایده آل گرایی اخلاقی، تحمل تقلب، تردید حرفه ای، تعصبات جنسیتی، پایبندی به ارزش های خود متعالی و پایبندی به ارزش های خود افزاینده از مقدار $0/70$ که مقدار حد مرزی برای قبولی میزان آلفای کرونباخ می باشد بالاتر بوده و حاکی از پایایی مناسب مدل دارد. از آنجایی که معیار آلفای کرونباخ یک معیار سنتی برای تعیین پایایی سازه ها می باشد، روش پی ال اس معیار مدرن تری نسبت به آلفای کرونباخ به نام پایایی ترکیبی به کار می برد. در صورتی که مقدار پایایی ترکیبی برای هر سازه بالای $0/7$ شود، نشان از پایداری درونی مناسب برای مدل های اندازه گیری دارد. با توجه به نتایج جدول شماره ۱ مقدار پایایی ترکیبی برای برازش مناسب مدل مقادیر بالای $0/7$ برای هر سازه می باشد که نشان از پایداری درونی مناسب برای مدل های اندازه گیری دارد. روایی همگرا از دیگر معیارهای است که برای برازش مدل های اندازه گیری در پی ال اس به کار برده می شود. در این پژوهش از معیار AVE برای بررسی روایی همگرا استفاده شده است. مقدار بحرانی معیار AVE عدد $0/5$ است؛ بدین معنی که مقدار AVE بالای $0/5$ روایی همگرای قابل قبول را نشان می دهند. روایی همگرا نیز در این پژوهش با توجه به نتایج جدول ۱ برای همه سازه ها دارای مقادیر بالای $0/5$ می باشد که نشان از مطلوب بودن برازش سازه دارد.

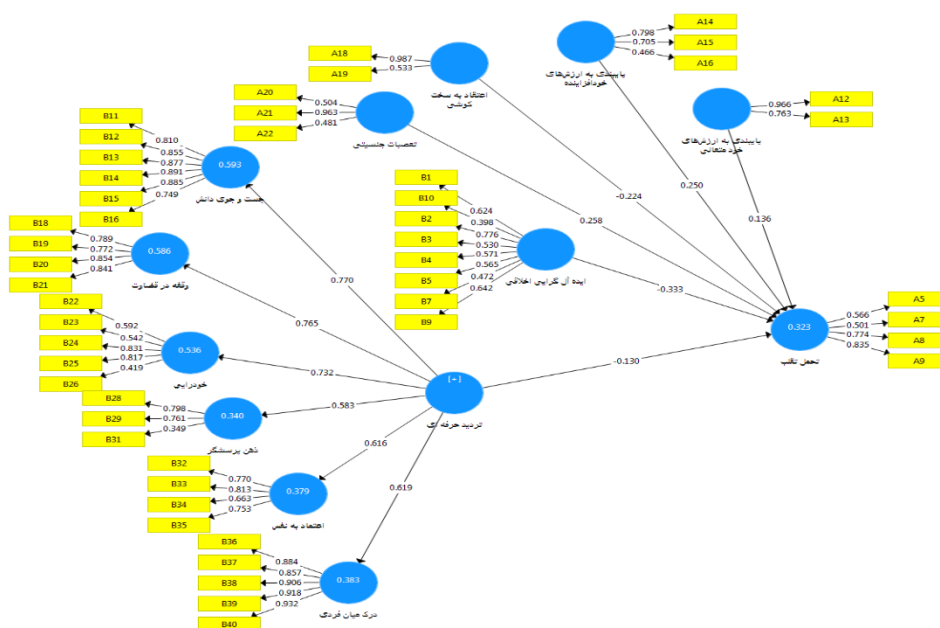
یکی دیگر از معیار سنجش برازش مدل های اندازه گیری در روش پی ال اس روایی واگرا است. روایی واگرا در پی ال اس از طریق روش بارهای عاملی متقابل سنجیده می شود. بارهای عاملی متغیرها در این پژوهش باید بیش از $0/3$ باشد تا در مدل باقی بمانند در غیر این صورت از مدل حذف می شوند با توجه به نتایج شکل ۱ بارهای عاملی متغیرها در این پژوهش بیش از $0/3$ می باشد لذا در مدل کنونی هیچ متغیری حذف نشد.



جدول ۱: آلفای کرونباخ و آزمون ترکیبی و AVE متغیرهای پژوهش

سازه	آلفای کرونباخ	پایایی ترکیبی	AVE	تایید/رد
اعتقاد به سخت کوشی	۰/۷۵۵	۰/۸۶۰	۰/۶۷۳	تایید
ایده آل گرایی اخلاقی	۰/۷۷۸	۰/۸۴۹	۰/۵۳۱	تایید
تحمل تقلب	۰/۷۱۷	۰/۸۳۹	۰/۶۳۵	تایید
تردید حرفه ای	۰/۸۳۶	۰/۸۹۱	۰/۶۷۳	تایید
تعصبات جنسیتی	۰/۷۹۲	۰/۹۰۶	۰/۸۲۸	تایید
پایبندی به ارزش های خود متعالی	۰/۹۰۰	۰/۹۳۰	۰/۷۶۹	تایید
پایبندی به ارزش های خودافزاینده	۰/۸۱۹	۰/۸۸۳	۰/۶۵۷	تایید

منبع: یافته های پژوهشگر



شکل ۱. سنجش بارهای عاملی

منبع: یافته های پژوهشگر

۵- یافته های پژوهش

آمار توصیفی متغیرهای اصلی پژوهش در جدول ۲ ارائه شده است:

جدول ۲: آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

متغیرها	میانگین	میانه	انحراف معیار	مینیمم	ماکزیمم
تحمل تقلب	۲/۲۴	۲	۰/۷۰	۱	۵
پایبندی به ارزش های خود متعالی	۴/۲۹	۴/۲۵	۰/۵۱	۱	۵
پایبندی به ارزش های خودافزاینده	۳	۳	۰/۵۴	۱	۵
اعتقاد به سخت کوشی	۳/۷۲	۳/۶۷	۰/۶۹	۱	۵
تعصبات جنسیتی	۳/۰۳	۳	۰/۷۷	۱	۵
ایده آل گرایی اخلاقی	۴/۰۹	۴/۲۰	۰/۴۷	۱	۵
تردید حرفه ای	۴/۳۴	۴/۳۳	۰/۵۶	۱	۵

منبع: یافته های پژوهشگر

اصلی ترین شاخص مرکزی، میانگین است که نشان دهنده نقطه تعادل و مرکز ثقل توزیع است و شاخص خوبی برای نشان دادن مرکزیت داده هاست. برای مثال مقدار میانگین برای متغیر تحمل تقلب برابر با ۲/۲۴ (از بازه ۱ تا ۵، خیلی کم تا خیلی زیاد) می باشد که نشان می دهد میانگین پاسخ ها کمتر از متوسط بوده است. میانه یکی دیگر از شاخص های مرکزی می باشد که وضعیت جامعه را نشان می دهد. همانطور که مشاهده می شود میانه این متغیر ۲ می باشد که نشان می دهد که نیمی از داده ها کمتر از این مقدار و نیمی دیگر بیشتر از این مقدار هستند. ضریب تعیین معیاری است که برای متصل کردن بخش اندازه گیری و بخش ساختاری مدل سازی معادلات ساختاری به کار می رود و نشان از تأثیری دارد که یک متغیر برونزا بر یک متغیر درونزا می گذارد. نکته ی مهم در رابطه با این معیار آن است که مقدار ضریب تعیین تنها برای سازه های درونزای (وابسته) مدل محاسبه می گردد و در مورد سازه های برونزا، مقدار این معیار صفر است. سه مقدار ۰/۱۹، ۰/۳۳ و ۰/۶۷ به عنوان مقدار ملاک برای مقادیر ضعیف، متوسط و قوی ضریب تعیین معرفی شده است. نتایج ضریب تعیین در جدول ۳ ارائه شده است.

جدول ۳: ضریب تعیین متغیر درونزای پژوهش

نام متغیر	معیار ضریب تعیین
تحمل تقلب	۰/۳۲۳

منبع: یافته های پژوهشگر

اطلاعات جدول ۳ نشان می دهد ضریب تعیین متغیر درون زا حاکی از برازش متوسط مدل می باشد
روایی واگرا با استفاده از روش فورنل و لارکر
معیار مهم دیگری که با روایی واگرا مشخص می شود ، میزان رابطه یک مولفه با شاخص هایش در مقایسه رابطه
آن مولفه با سایر مولفه هاست؛ به طوری که روایی واگرای قابل قبول یک مدل حاکی از آن است که یک مولفه در
مدل تعامل بیشتری با شاخص های خود دارد تا با مولفه های دیگر. نتایج روایی واگرا با استفاده از روش فورنل و
لارکر در جدول ۴ ارائه شده است:

جدول ۴: مقادیر فورنل لارکر

ردیف	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
۱	تحمل تقلب	۰/۸۴۶					
۲	پایبندی به ارزش های خود متعالی	۰/۸۲۶	۰/۸۰۶				
۳	پایبندی به ارزش های خودافزاینده	۰/۷۳۱	۰/۸۰۲	۰/۸۵۸			
۴	اعتقاد به سخت کوشی	۰/۶۵۹	۰/۷۷۱	۰/۸۳۵	۰/۸۷۷		
۵	تعصبات جنسیتی	۰/۷۶۸	۰/۷۸۹	۰/۷۴۴	۰/۸۶۵	۰/۷۹۱	
۶	ایده آل گرایی اخلاقی	۰/۷۹۲	۰/۷۴۰	۰/۷۷۴	۰/۷۰۳	۰/۷۸۳	۰/۸۳۰
۷	تردید حرفه ای	۰/۵۲۵	۰/۵۰۳	۰/۴۶۸	۰/۵۲۲	۰/۵۴۸	۰/۴۰۲

منبع: یافته های پژوهشگر

با توجه به مقادیر به دست آمده در جداول ۴ ملاحظه می شود که ، مقادیر جذر AVE که بر روی قطر اصلی
ماتریس وجود دارد از مقادیر زیرین هر سلول بیشتر است و بنابراین مدل روایی واگرای نسبتاً قابل قبولی دارد.

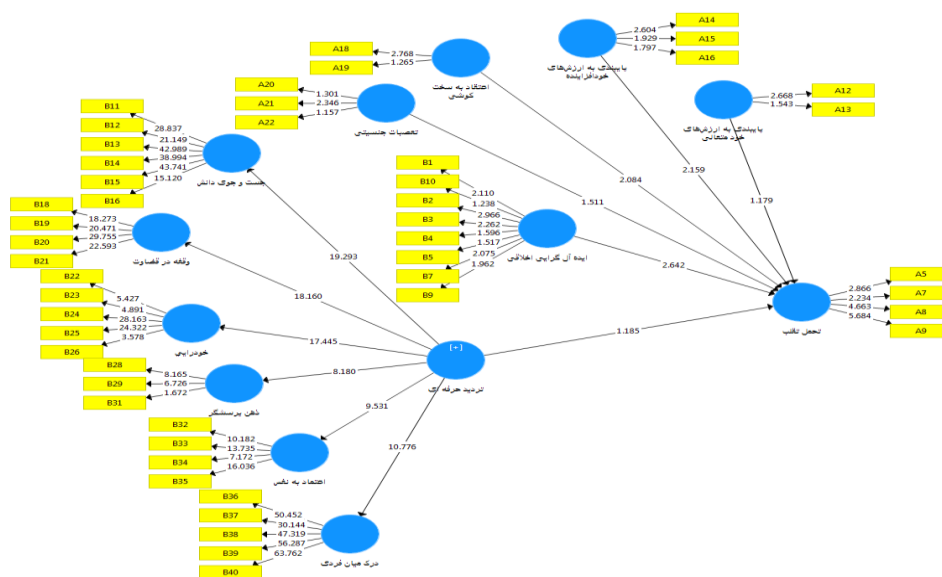
مدل معادلات ساختاری پژوهش

در این قسمت به بررسی مدل معادلات ساختاری پژوهش پرداخته می شود. بدین صورت که ابتدا برازش مدل را
مورد بررسی قرار داده و سپس مدل در حالت اعداد معنی داری مورد بررسی قرار گرفت (بررسی رد یا تایید
فرضیه ها).

برازش مدل

معیار سنجش برازش الگو در نرم افزار پی ال اس با بهره گیری از شاخص نیکوی برازش مورد مطالعه قرار می گیرد.
بدین معنی که به وسیله این شاخص، پژوهشگر می تواند پس از مطالعه برازش قسمت اندازه گیری و قسمت
ساختاری مدل پژوهش خود برازش قسمت کلی را نیز کنترل کند. محققان سه مقدار ۰/۰۱، ۰/۲۵، ۰/۳۶ را به

ترتیب عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای نیکوی برازش معرفی کرده‌اند. با توجه به محاسبات انجام شده مقدار نیکوی برازش برای مدل این پژوهش ۰/۲۱۰ محاسبه گردید. با توجه به اینکه مقدار به دست آمده در محدودی ۰/۲۵ می‌باشد بنابراین برازش مدل در حد مطلوب ارزیابی می‌گردد.



شکل ۲. مدل در حالت اعداد معناداری

همانطور که در شکل ۲ مشخص است در سطح اطمینان ۹۵ درصد اعداد معنی داری باید بیش از ۱/۹۶ محاسبه شود تا فرضیه‌ها مورد تایید قرار گیرد.

نتایج آزمون فرضیه‌ها

نتیجه بررسی فرضیه اول: پایبندی به ارزش‌های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد. نتایج بررسی فرضیه اول نشان داد که سطح معنی داری ۰/۲۳۹ و عدد معنی داری (آماره تی) ۱/۱۷۹ محاسبه شده است. بنابراین فرضیه اول مبنی بر پایبندی به ارزش‌های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد، مورد تایید قرار نمی‌گیرد. نتیجه بررسی فرضیه دوم: پایبندی به ارزش‌های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر مثبت دارد.

نتیجه بررسی فرضیه دوم نشان داد که سطح معنی داری ۰/۰۳۱ و عدد معناداری (آماره تی) ۲/۱۵۹ محاسبه شده است. در نتیجه پابندی به ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر دارد. همچنین علامت ضریب اثر (۰/۱۳۶) مثبت بوده بنابراین می توان نتیجه گرفت که پابندی به ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر مثبت دارد و فرضیه دوم پژوهش تایید می شود.

نتیجه بررسی فرضیه سوم: ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.

نتیجه بررسی فرضیه سوم نشان داد که سطح معنی داری ۰/۰۰۹ و عدد معنی داری (آماره تی) ۲/۶۴۲ محاسبه شده است. در نتیجه ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر دارد. همچنین علامت ضریب اثر (۰/۳۳۳) منفی بوده بنابراین می توان نتیجه گرفت که ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد و فرضیه سوم پژوهش تایید می شود.

نتیجه بررسی فرضیه چهارم: اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.

نتیجه بررسی فرضیه چهارم نشان داد که سطح معنی داری ۰/۰۳۸ و عدد معنی داری (آماره تی) ۲/۰۸۴ محاسبه شده است. در نتیجه اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر دارد. همچنین علامت ضریب اثر (۰/۲۲۷) منفی بوده بنابراین می توان نتیجه گرفت که اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد و فرضیه چهارم پژوهش تایید می شود.

نتیجه بررسی فرضیه پنجم: تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.

نتایج بررسی فرضیه پنجم نشان داد که سطح معنی داری ۰/۱۳۱ و عدد معنی داری (آماره تی) ۱/۵۱۱ محاسبه شده است. بنابراین فرضیه پنجم مبنی بر تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد، مورد تایید قرار نمی گیرد.

نتیجه بررسی فرضیه ششم: تردید حرفه ای بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد.

نتایج بررسی فرضیه ششم نشان داد که سطح معنی داری ۰/۲۳۷ و عدد معنی داری (آماره تی) ۱/۱۸۵ محاسبه شده است. بنابراین فرضیه ششم مبنی بر تردید حرفه ای بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد، مورد تایید قرار نمی گیرد.

جدول ۵: تلخیصی از آزمون فرضیه ها

فرضیه	تأثیر مولفه	بر مولفه	سطح معناداری	ضریب اثر	آماره تی	نتیجه
۱	پابندی به ارزش های خود متعالی	تحمل تقلب	۰/۲۳۹	۰/۱۳۶	۱/۱۷۹	عدم تایید
۲	پابندی به ارزش های خودافزاینده	تحمل تقلب	۰/۰۳۱	۰/۲۵۰	۲/۱۵۹	تایید
۳	ایده آل گرایی اخلاقی	تحمل تقلب	۰/۰۰۹	-۰/۳۳۳	۲/۶۴۲	تایید
۴	اعتقاد به سخت کوشی	تحمل تقلب	۰/۰۳۸	-۰/۲۲۷	۲/۰۸۴	تایید
۵	تعصبات جنسیتی	تحمل تقلب	۰/۱۳۱	۰/۲۵۸	۱/۵۱۱	عدم تایید

فرضیه	تأثیر مولفه	بر مولفه	سطح معناداری	ضریب اثر	آماره تی	نتیجه
۶	تردید حرفه ای	تحمل تقلب	۰/۲۳۷	-۰/۱۳۰	۱/۱۸۵	عدم تایید

منبع: یافته های پژوهشگر

۶- بحث و نتیجه گیری

هدف از انجام این پژوهش بررسی تاثیر باورها، ارزش های اخلاقی و شخصی بر تحمل تقلب در حسابسان بود. به منظور بررسی این هدف شش فرضیه تدوین شد. به منظور برازش فرضیه های این پژوهش از آزمون های معادلات ساختاری در نرم افزار پی ال اس استفاده شده است. نتایج به دست آمده به شرح زیر می باشد:

نتایج فرضیه اول پژوهش نشان داد که پایداری به ارزش های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر معناداری ندارد. نتایج به دست آمده از بعد معناداری با نتایج پژوهش کنچل و مینچیک (۲۰۲۲) همخوانی ندارد. در تبیین این نتیجه می توان بیان کرد حسابسانی که ارزش های خود متعالی بالایی دارد، تحمل تقلب در آنان کمتر است، زیرا رفتار متقلبانهای که از سوی افراد در سازمان انجام می گیرد با ارزش های خود متعالی که به آن پایبند هستند، مغایرت دارد. بنابراین حسابسانی که ارزش های خود متعالی بالایی دارند از خودکنترلی قوی برخوردار بوده تا بتواند از گرایش به تقلب جلوگیری کرده و آن را به حداقل برساند. از این رو انتظار می رفت که ارزش های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر منفی داشته باشد. ولی نتایج این پژوهش نشان داد ارزش های خود متعالی بر تحمل تقلب تأثیر معناداری ندارد. علت آن احتمالاً می تواند به این دلیل باشد که در ایران توجه آنچنانی به آیین رفتار حرفه ای حسابرسی نمی شود چرا که این آیین رفتاری موسسه های حسابرسی را ملزم به ارائه واکنش در برابر فعالیت های غیر قانونی افرادی می کند که اعمال و رفتارشان آثار سوئی بر رفتار دیگران دارد.

نتایج فرضیه دوم پژوهش نشان داد که پایداری به ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر مثبت دارد. نتایج به دست آمده از بعد معناداری با نتایج پژوهش های کنچل و مینچیک (۲۰۲۲)، اسلامی مفیدآبادی و همکاران (۱۴۰۲) و زلفی و یزدانیان (۱۴۰۲) همخوانی دارد. در تبیین این نتیجه می توان بیان کرد حسابسان زمانی که معتقدند صاحبکار از لحاظ جایگاه اجتماعی و اعتبار در سطح بالای قرار دارد، به احتمال زیاد رفتارهای و شیوه های تجاری نادرست صاحبکار را تحمل می کنند. برجسته کردن بیش از حد صاحبکار همچنین ممکن است توجه حسابسان را به نیازهای وی و تحمل رفتارهای مشکوک و متقلبانهای از سوی صاحبکار را افزایش دهد. بنابراین، حسابسان که سطوح بالاتری از ارزش های خودافزاینده را دریافت می کنند ممکن است در افشای رفتارهای نادرست و متقلبانهای احساس استرس کنند. توجه بیش از حد به سطح جایگاه، اعتبار و ثروت صاحبکار ممکن است به تمایل به اجتناب از هر چیزی که نارضایتی صاحبکار را افزایش می دهد، تبدیل شود. از این رو، اگر برخورد با رفتارهای

متقلبانة صاحبکار می تواند منجر به نارضایتی وی شود، می توان استدلال کرد حسابرسان به احتمال زیاد رفتارهای متقلبانة را تحمل کنند.

نتایج فرضیه سوم پژوهش نشان داد که ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد. نتایج به دست آمده از بعد معناداری با نتایج پژوهش های وروی و آسارا (۲۰۲۲)، علی زاده گان و همکاران (۱۴۰۲) و خوشبخت و همکاران (۱۴۰۱) همخوانی دارد. در تبیین این نتیجه می توان بیان کرد حسابرسان حرفه ای علاوه بر استانداردهای حسابرسی باید منشور اخلاقی را نیز رعایت کنند. منشور اخلاقی حسابرسی حاوی ارزش های اخلاقی است، یعنی اصول اساسی اخلاق از یکپارچگی، عینیت، شایستگی و احتیاط حرفه ای و همچنین محرمانه بودن و رفتار حرفه ای تشکیل شده است. حسابرسانی که منشور اخلاقی را تا حد امکان رعایت و اجرا می کنند از رفتار غیر اخلاقی مانند تقلب اجتناب کرده و رفتار متقلبانة را نیز تحمل نمی کنند. از این رو می توان انتظار داشت که تحمل تقلب در حسابرسی تحت تأثیر عوامل متعددی است که یکی از آنها ارزش های اخلاقی حسابرسان است. هرچه ارزش های اخلاقی حسابرسان بدتر باشد، تحمل تقلب بیشتر است. ارزش های اخلاقی ناپسند به عنوان تشویق حسابرسان به رفتار غیر اخلاقی و ارتکاب تقلب تعریف می شود. هر چه حسابرسان فاقد ارزش های اخلاقی باشند، احتمال وقوع و همچنین تحمل تقلب در آنان بیشتر می شود. نظریه موقعیت اخلاقی واکنش به موقعیت چالش برانگیز اخلاقی را در دو بعد طبقه بندی می کند که بر توجه به اصول (نسبی گرایی) و نتایج (ایده آل گرایی) تأکید می کند. ایده آل گرایی به تأکید فرد بر پیامدها به عنوان راهنمایی برای تعیین نادرست و درست اشاره دارد. افراد بسیار ایده آل گرا تصور می کنند که نتایج مطلوب را می توان با اقدام صحیح همیشه به دست آورد. کسانی که کمتر ایده آل گرا هستند تصور می کنند که در برخی موارد آسیب اجتناب ناپذیر است و در چنین مواردی، باید بین دو شر آن یکی که کوچک تر است را انتخاب کرد. از این رو می توان انتظار داشت که بین ایده آل گرایی اخلاقی و تحمل تقلب رابطه وجود دارد. با تکیه بر این بینش، فرض می شود که ایده آل گرایی اخلاقی و شک گرایی بر عملکرد برنامه ریزی تقلب حسابرسان تأثیر داشته باشند. این به خاطر این است که اولی میزان تحمل حسابرسان را برای اجازه دادن به صاحبکار برای فرار از یک عمل مشکوک اخلاقی تعیین می کند، در حالی که دومی در تعیین نحوه جستجو و ارزیابی کلی شواهد مهم است. از این رو می توان انتظار داشت که ایده آل گرایی اخلاقی بر تحمل تقلب تأثیر منفی داشته باشد.

نتایج فرضیه چهارم پژوهش نشان داد که اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر منفی دارد. نتایج به دست آمده از بعد معناداری با نتایج پژوهش های کنچل و مینچیک (۲۰۲۲) و اسلامی مفیدآبادی و همکاران (۱۴۰۲) همخوانی دارد. در تبیین این نتیجه می توان بیان کرد ارزش های فرد بر تعریف فرد از آنچه که موفقیت را تشکیل می دهد تأثیر می گذارد، در حالی که باورها راه های قابل قبول برای رسیدن به موفقیت را تعیین می کنند. باورها "به عنوان یک فیلتر دائمی عمل می کنند که از طریق آن تجربیات کاری تفسیر می شود". با استفاده از فراتحلیل، گزارش شده است که احترام، تحسین و تمایل به شرکت در کار سخت مهمترین عاملی است که از

تجزیه و تحلیل مطالعات مختلف در مورد باورهای مرتبط با کار ظاهر می شود. به عنوان مثال، افرادی که برای سخت کوشی ارزش قائل هستند، به بهره‌وری بیشتری دست می‌یابند، رضایت شغلی بالاتری را تجربه می‌کنند و در کار خود مشارکت بیشتری دارند. آنها همچنین نسبت به بازخورد منفی انعطاف پذیرتر هستند، تعهد اخلاقی قوی‌تری به سازمان خود دارند و کمتر احتمال دارد که تقلب کنند یا نگرش‌های خودخواهانه در برابر با افراد متقلب از خود نشان دهند. از این رو انتظار می‌رود افرادی که اعتقاد به سخت کوشی دارند، احتمالاً در برابر وسوسه‌های تقلب مقاوم‌تر باشند، که منجر به کاهش تحمل تقلب در این افراد می‌شود.

نتایج فرضیه پنجم پژوهش نشان داد که تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب تأثیر معناداری ندارد. نتایج به دست آمده از این پژوهش با نتایج پژوهش کنچل و مینچیک (۲۰۲۲) که نشان دادند افرادی که مستعد تعصبات جنسیتی سنتی هستند، بیشتر می‌توانند تقلب را تحمل کنند، همخوانی ندارد. در تبیین این نتیجه می‌توان بیان کرد در بررسی‌های انجام شده در این پژوهش مشاهده گردید که زنان در سطح شرکای حسابرسی خیلی کم هستند اگرچه در طول دوره پژوهش گزارش‌های حسابرسی که توسط حسابرسان زن صادر شده تغییر آنچنانی به لحاظ اسم شرکای زن حسابرس نکرده است. چنین وضعیت نامتعادل اگر چه تعجبی ندارد اما در حرفه حسابرسی نامطلوب به نظر می‌رسد زیرا ادبیات اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد زنان بعضی از مهارت‌ها که برای حرفه حسابداری خیلی ضروری است دارند و دارای مزایای قوی هستند. تفاوت‌های جنسیتی در پردازش اطلاعات شناختی، پشتکار، محافظه کاری، اعتماد به نفس و تفاوت ریسک ممکن است بر تصمیمات حسابرس تأثیر بگذارد و نتیجه نهایی کیفیت خدمات حسابرسی و سپس گزارشگری مالی است.

نتایج فرضیه ششم پژوهش نشان داد که تردید حرفه‌ای بر تحمل تقلب تأثیر معناداری ندارد. نتایج به دست آمده از این پژوهش با نتایج پژوهش آگوستینا و همکاران (۲۰۲۱) که نشان دادند تجربه و تردید حرفه‌ای حسابرس تأثیر منفی بر تحمل تقلب دارد، همخوانی ندارد. در تبیین این نتیجه می‌توان بیان کرد تردید حرفه‌ای وضعیتی که شامل ذهن پرسشگر و ارزیابی منتقدانه‌ای از شواهد حسابرسی است که اغلب به عنوان ارزیابی صداقت مدیریت تعبیر می‌شود. تردید حرفه‌ای به ارزیابی ریسک و شناسایی فرصت‌های تقلب کمک می‌کند. حسابرسانی که تردید حرفه‌ای بالایی دارند، معمولاً تمایل بیشتری به جستجوی بیشتر در خصوص اطلاعات مرتبط با علائم تقلب دارند که منجر به کاهش تحمل تقلب در این افراد می‌شود. حسابرس به واسطه تردید حرفه‌ای که طی دوره مورد رسیدگی در فرایند حسابرسی به کار می‌رود، می‌تواند توانایی شناسایی تقلب را بالاتر ببرد. همچنین تردیدگرایی حرفه‌ای بر توانایی شناسایی تقلب حسابرس اثر مثبتی دارد و گویای آن است که هر چقدر حسابرس تردید حرفه‌ای بالاتری داشته باشد، تحمل تقلب پایین‌تری دارد. از این رو انتظار می‌رفت که تردید حرفه‌ای بر تحمل تقلب تأثیر منفی داشته باشد. ولی نتایج این پژوهش نشان داد که تردید حرفه‌ای بر تحمل تقلب تأثیر معناداری ندارد. علت آن احتمالاً می‌تواند به این دلیل باشد که در ایران روی آئین رفتار حرفه‌ای و احکام مرتبط نظیر تردید حرفه‌ای تأکید زیادی نمی‌شود همین امر موجب عدم رابطه در این پژوهش شده است.

۱-۶- پیشنهاداتی ناشی از یافته های پژوهش

با توجه به نتایج پژوهش مبنی بر این که اعتقاد به سخت کوشی بر تحمل تقلب تأثیر منفی و پایبندی به ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب تأثیر مثبت دارد به موسسات حسابرسی پیشنهاد می شود با افزایش باور سخت کوشی در بین کارکنان موجبات کاهش تأثیر مثبت ارزش های خودافزاینده بر تحمل تقلب را فراهم نمایند چرا که چنین باورهایی می توانند به طور بالقوه برای مقابله با تأثیر منفی فرهنگ خودافزاینده، که اغلب در یک محیط تجاری رقابتی اجتنابناپذیر است، مورد هدف قرار گیرند. با توجه به نتایج پژوهش و عدم تأثیر منفی تعصبات جنسیتی بر تحمل تقلب به موسسات حسابرسی پیشنهاد می گردد در صورت استفاده از خدمات حسابرسان زن و در جهت ارتقاء مهارت های شغلی آنان، تحلیل فرآیندهای پیچیده و ارتقاء کیفیت خدمات حسابرسی اقدام به برگزاری دوره های آموزشی مرتبط جهت این قشر از حسابرسان نمایند. هر چند نتایج این پژوهش نشان داد تردید حرفه ای بر تحمل تقلب تأثیر منفی ندارد، لیکن مؤسسات حسابرسی می تواند در جریان استخدام نسبت به اندازه گیری میزان تردید حرفه ای شخص متقاضی اقدام نموده و سپس جهت استخدام وی تصمیم گیری نمایند. افزون بر این پس از استخدام نیروی کار نیز مؤسسات حسابرسی می توانند نسبت به آموزش هایی در راستای ارتقا تردید حرفه ای اقدام نموده تا سطح کیفیت قضاوت و تصمیم گیری کارکنان خود را افزایش دهند.

۲-۶- پیشنهاداتی برای محققین آتی

به پژوهشگران آتی پیشنهاد می شود به بررسی و تجزیه و تحلیل گزارش مالی متقلبان از منظر شش ضلعی تقلب بپردازند
به پژوهشگران آتی پیشنهاد می شود به بررسی و تجزیه و تحلیل مناسبت بودن پاداش، اخلاق فردی، فرهنگ اخلاقی و کنترل داخلی بر تقلب در گزارشگری مالی بپردازند.

۳-۶- محدودیت های پژوهش

برخی از محدودیت های مطالعه حاضر، تعمیم پذیری نتایج آن را با محدودیت مواجه می کند: اول نتایج مطالعه حاضر همچون بسیاری از مطالعات دیگر به دلیل استفاده از ابرازهای خودگزارشی به جای مطالعه رفتار واقعی ممکن است مشارکت کنندگان را به استفاده از شیوه های مبتنی بر کسب تایید اجتماعی و اجتناب از بدنامی مربوط به عدم کفایت فردی ترغیب کند. دوم، در مطالعه حاضر به منظور تحلیل روابط بین متغیرهای چندگانه در الگوی مفهومی پیشنهاد شده، از یک طرح مقطعی استفاده شد؛ بنابراین تکرار و بسط این یافته ها مستلزم به کارگیری طرح های طولی است.

فهرست منابع

- خواجهی، شکراله. منصوری، شعله. (۱۳۹۴). تقلب حلقه‌ی پنهان در زنجیره‌ی امنیتی گزارشگری، فصلنامه حسابداری رسمی ۲۸: ۶۴-۵۴.
- خوشبخت، اسماعیل. تائبی نقندری، امیرحسین. زینلی، حدیث. (۱۴۰۱). دینداری، اخلاق حرفه‌ای حسابداران و تقلب‌های گزارشگری مالی. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، مقالات آماده انتشار، پذیرفته شده انتشار آنلاین از تاریخ ۱۰ خرداد ۱۴۰۱.
- رجب دری، حسین. وکیلی فرد، حمیدرضا. سالاری، حجت الله. امیری، علی. (۱۴۰۱). رابطه نظریه‌های اخلاقی و رفتار اخلاقی در قضاوت حسابرسان. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری ۱۱(۱): ۱۱۳-۱۴۱.
- زلفی، سوسن. یزدانیان، نرگس. (۱۴۰۲). ویژگی‌های تاریک شخصیت حسابرسان و تاثیر آنها بر ارزیابی ریسک تقلب. نشریه تحقیقات حسابداری و حسابرسی ۱۵(۵۷): ۱۷۹-۲۰۶.
- سیفی، غزاله. دارابی، رویا. حشمتی، احمد. (۱۴۰۳). تأثیر فضای اخلاقی در رأس سازمان و تردید حرفه‌ای بر قضاوت در مورد ریسک تقلب در میان حسابرسان داخلی. مطالعات اخلاق و رفتار در حسابداری و حسابرسی ۴(۲): ۷۱-۹۲.
- عباسی استمال، محمدرضا. راستکار رضائی، حسین. (۱۴۰۲). تأثیر عملکرد شرکت بر ارتباط بین قضاوت حرفه‌ای و کشف تقلب حسابرسان. مطالعات اخلاق و رفتار در حسابداری و حسابرسی ۲(۳): ۴۱-۶۶.
- علی زاده گان، لیلا. صمدی لرگانی، محمود. ایمنی، محسن. (۱۴۰۲). تحلیل توانایی حسابرسان در کشف تقلب با استفاده از تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده: تأثیر تجربه حسابرسان و تیپ شخصیتی با نقش تردید حرفه‌ای. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی ۱۵(۵۷): ۱۴۹-۱۸۴.
- فلاح حمیدی، حامی. فغانی ماکرانی، خسرو. ذبیحی، علی. (۱۴۰۰). قدرت و بیش اطمینانی مدیران و گزارشگری متقلبان. فصلنامه اقتصاد مالی ۱۱(۵۴): ۳۷۹-۴۰۰.
- کهرودی، حسن. برزگر، قدرت اله. کامیابی، یحیی. (۱۴۰۳). رویکرد مقایسه‌ای بین دیدگاه حسابرسان مستقل و حسابرسان دستگاه‌های نظارتی در پیشگیری از تقلب براساس الزامات دانش، مهارت و اخلاق در حسابرسان. پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی ۱۳(۱): ۷۷-۱۰۲.
- مسعودی مقدم، محمد. طالب نیا، قدرت اله. (۱۴۰۳). بررسی نقش اخلاق حرفه‌ای حسابرسان در تاثیر سرمایه اجتماعی حسابرسان بر استراتژی تعامل با صاحبکار. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابرسی ۳(۳): ۴۵-۶۸.
- ممنون، احمد. صفرپور، مریم. گرجی زاده، داوود. (۱۴۰۰). تأثیر پیچیدگی اطلاعات بر کشف تقلب در گزارشگری مالی شرکت. فصلنامه رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری ۵(۶۹): ۵۷-۷۴.

- همتی، حسن. بیات مزلقانی، الهام. مرادی، مجید. (۱۴۰۲). تاثیر اخلاق و دوره تصدی بر توانایی حسابرس در تشخیص شیوه های حساب آرای. قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری ۸(۲): ۱۴۱-۱۶۹.
- Adkins, L. (1995), *Gendered Work: Sexuality, Family and the Labour Market*, Open University Press, Buckingham and Philadelphia, PA.
- Agustina, F., Nurkholis, Khoirurasydi, M., (2021). Auditors' Professional Skepticism and Fraud Tolerance, *international Journal of Reserch in Business and Social Science* 10(4): 275-287.
- Akbaş, M., Ariely, D., & Yuksel, S. (2019). When is inequality fair? An experiment on the effect of procedural justice and agency. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 161, 114-127.
- Akers, R. L. (1996). Is differential association/social learning cultural deviance theory? *Criminology*, 34(2), 229-247.
- Ariely, D., Garcia-Rada, X., Gdker, K., Hornuf, L., & Mann, H. (2019). The impact of two different economic systems on dishonesty. *European Journal of Political Economy*, 59, 179-195.
- Barling, J., Dupre, K., & Hepburn, G. (1998). Effects of parents' job insecurity on children's work beliefs and attitudes. *Journal of Applied Psychology*, 83(1), 112-118
- Beasley, M. S. (2013). Residential Satisfaction of Middle Income Population: Medan City, *Procedia-Social and Behavioral*, 105: 674-665.
- Childs, J. (2012). Gender differences in lying. *Economics Letters*. 114, 147-149
- Collins, J. D., Ulluenbruck, K., & Rodriguez, P. (2009). Why firms engage in corruption: A top management perspective. *Journal of Business Ethics*, 87(1), 89-108.
- Cumming, D., Leung, T.Y. and O.M. Rui. (2012). Gender Diversity and Securities Fraud, Working Paper.
- Daunt, K.L. and Harris, L.C. (2012), Exploring the forms of dysfunctional customer behaviour: a study of differences in servicescape and customer disaffection with service, *Journal of Marketing Management*. 28(1), 129-53.
- Dean, D.H. (2004). Perceptions of the ethicality of consumer insurance claim fraud. *Journal of Business Ethics*. 54(1), 67-79
- Devos, K. (2008). Tax evasion behaviour and demographic factors: An exploratory study in Australia. *Revenue Law Journal*. 18(1), 1-43.
- Dionne, G. and K.C. Wang. (2013). Does insurance fraud in automobile theft insurance fluctuate with the business cycle?. *Journal of Risk and Uncertainty*. 47(1), 1-26.
- Dorminey, J., Fleming, A. S., Kranacher, M.-J., & Riley, R. A. (2012). The evolution of fraud theory. *Issues in Accounting Education*, 27(2), 555-579.
- Dweck, C. S. (2012). *Mindset: How you can fulfill your potential*. New York, NY: Constable and Robinson Limited.
- Dwirandra, A.N., & Suryanawa. I.K, (2018). Idealism and Professional Commitment Mediation the Effect of Work Experience and Training on Ethical Decision Making of Tax Consultan. Research, *Journal of Finance and Accounting*, 9(21): 85-94.
- Forsyth, D. R. (1980). A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 175-184.
- Forsyth, D. R., & O'Boyle, E. H., Jr. (2013). Ethics position theory and unethical work behavior. In R. A. Giacalone & M. D. Promislo (Eds.), *Handbook of unethical work behavior: Implications for individual well-being* (pp. 221-236). Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Friesen, L. and Gangadharan, L. (2012). Gangadharan. Individual level evidence of dishonesty and the gender effect. *Economics Letters*. 117(3), 624-626.



- Furnham, A. (1990). A content, correlational, and factor analytic study of seven questionnaire measures of the Protestant work ethic. *Human Relations*, 43(4), 383–399.
- Gunayasa, I. M., & Erlinawati, N. W. (2020). Pengaruh etika individu, agama dan pengawasan berpengaruh terhadap kecenderungan kecurangan akuntansi (fraud). *Hita Akuntansi Dan Keuangan*, 1(1), 650-680
- Haitthem, Z., & Jeongsoo, P. (2019). The effects of cultural tightness and perceived unfairness on Japanese consumers' attitude towards insurance fraud: The mediating effect of rationalization. *Journal of Financial Services Marketing*, 24(1–2), 21–30.
- Henle, C. A., Giacalone, R., & Jurkiwicz, C. L. (2005). The role of ethical ideology in the workplace deviance. *Journal of Business Ethics*, 56(1), 219–230.
- Hung P. H. Que, N. T. (2024). "Factors Affecting the Ability to Detect Accounting Fraud of Internal Auditors at Vietnamese Commercial Banks", *IJRESM*. 7(3), 72–82,
- Hurt, R. K. (2010). Development of a scale to measure professional skepticism. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 149-171.
- Johnson, E., Fleischman, G., Valentine, S., & Walker, K. (2012). Managers' ethical evaluations of earnings management and its consequences. *Contemporary Accounting Research*, 29(3), 910–927.
- Kidron, A. (1978). Work values and organizational commitment. *Academy of Management Journal*, 21(2), 239–247
- Knechel, W. R. Mintchik, N. (2022). Do Personal Beliefs and Values Affect an Individual's "Fraud Tolerance"? Evidence from the World Values Survey, *Journal of Business Ethics*, 177: 463–489.
- Konrad, K. A., & Qari, S. (2012). The last refuge of a scoundrel? Patriotism and tax compliance. *Economica*, 79(315), 516–533.
- Kuncara, T & Ihsan, A. (2022). Financial Statement Fraud Detection with Beneish M-Score Analysis on Soe Companies in the Mineral and Coal Industry Sector Listed on Idx. *East Asian Journal of Multidisciplinary Research* 1(2): 49-58
- Lambert, R. (2010). Discussion of Implications for GAAP from an Analysis of Positive Research in Accounting. *Journal of Accounting and Economics*. 50(2), 287- 295.
- Lee, G., and X. Xiao. (2018). Whistleblowing on accounting-related misconduct: a synthesis of the literature, *Journal of Accounting Literature*. (41), 22-46.
- Lesch, W. and B.R. Baker. (2013). Balancing the Insurance Equation: Understanding the Climate for Managing Consumer Insurance Fraud and Abuse. *Journal of Insurance Issues*. 36(1), 82-120.
- Luthar, H. K., DiBattista, R. A., & Gautschi, T. (1997). Perception of what the ethical climate is and what it should be: The role of gender, academic status, and ethical education. *Journal of Business Ethics*, 16(2), 205–217.
- MacDonald, A. P. (1971). Correlates of the ethics of personal conscience and the ethics of social responsibility. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 37(3), 443.
- Mandal, A. and Amilan S. (2025), Preventing financial statement fraud in the corporate sector: insights from auditors, *Journal of Financial Reporting and Accounting*. 23(1), 56-80.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633–644.
- Mintchik, N., & Riley, J. (2019). Rationalizing fraud: How thinking like a crook can help prevent fraud. *CPA Journal*, 89(3), 44–50.

- Mickiewicz, T., Rebmman, A., & Sauka, A. (2019). To pay or not to pay? Business owners' tax morale: Testing a neo-institutional framework in a transition environment. *Journal of Business Ethics*, 157(1), 75–93.
- Miyazaki, A.D. (2009). Perceived Ethicality of Insurance Claim Fraud: Do Higher Deductibles Lead to Lower Ethical Standards?. *Journal of business ethics*, 87(4), 589-598.
- Mui, Grace Y. (2010). Factors That Impact On Internal Auditors' Fraud Detection Capabilities – A Report For The Institute of Internal Auditors Australia. Presentation, Center for Business Forensics HELP University Malaysia.
- Norman, S. C., Wier, B., & Achilles, W. W. (2008). Can ethical position contribute to our understanding of fraud detection? *Journal of Theoretical Accounting Research*, 4(1), 135–164.
- Nugroho, D A. Sari, R. Kuntadi, C. (2023). Factors Affecting Fraud Prevention Organizational Culture, Human Resource Competence and the Role of The Internal Auditor, *Dinasti International Journal of Education Management and Social Science*, 4(4): 627-636.
- Pamungkas, Imang Dapit. (2014). Pengaruhi Religiusitasi dani Rasionalisasi Dalam Mencegah dani Mendeteksi Kecenderungan Kecurangan Akuntansii. *Jurnal Ekonomii dani Bisnis*, 15(02), 1693-0908.
- Plufrey, C., & Butera, F. (2013). Why neoliberal values of selfenhancement lead to cheating in higher education. A motivational account. *Psychological Science*, 24(11), 2153–2162.
- Rodriguez-Justicia, D., & Theilen, B. (2018). Education and tax morale. *Journal of Economic Psychology*, 64, 18–48.
- Schwartz, S. H. (2012). An overview of the Schwartz theory of basic values. *Online Readings in Psychology and Culture* 2(1).
- Seifert, D.L., W.W. Stammerjohan, and R.B. Martin. (2014). Trust, Organizational Justice, and Whistleblowing: A Research Note. *Behavioral Research in Accounting*, 26(1), 157-168.
- Soltes, E. (2016). Why they do it: Inside the mind of the white-collar criminal. New York, NY: Public Affairs.
- Strand, C., & Lancaster, K. (2001). An experimental assessment of business students' abilities to recognize fraud risk factors associated with misappropriation of assets. *Advances in Accounting Behavioral Research*, 4, 333–360.
- Tennyson, S. (2002). Moral, social, and economic dimensions of insurance claims fraud. *Social Research*, 75(4), 1181–1204.
- Tseng, L. M., & Kuo, C.-L. (2014). Customers' attitudes toward insurance frauds: An application of Adams' equity theory. *International Journal of Social Economics*, 41(11), 1038–1054.
- Verwey, Inez G. F. Asare, Stephen K. (2021). The Joint Effect of Ethical Idealism and Trait Skepticism on Auditors' Fraud Detection, *Journal of Business Ethics*, <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04718-8>.
- Wahyuni-TD, I.S., Haron, H. and Fernando, Y. (2021). The effects of good governance and fraud prevention on performance of the zakat institutions in Indonesia: a Shari'ah forensic accounting perspective, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print
- Wolfe, D. T., & Hermanson, D. R. (2004). The fraud diamond: Considering the four elements of fraud. *The CPA Journal*, 74(12), 38–42.
- Yi, Y. and Gong, T. (2008), The effects of customer justice perception and effect on customer citizenship behavior and customer dysfunctional behavior, *Industrial Marketing Management*, 37(1), 767-83.



Investigate the Effect of Beliefs, Morals and Personal Values on Tolerance of Fraud in Auditors

Hasanrahimifard¹

Leila Safdarian²

Meysam Forooghi³

Received: 4/ July /2025

Accepted: 4/ September /2025

Abstract

Introduction: Attitudes related to fraud are socially constructed and reflect implicit assumptions that are acquired through social acceptance. To the extent that individuals learn their attitudes from others, if fraud is accepted by a person's peers, it is more likely that that person will also find fraud acceptable. Therefore, tolerance of fraudulent behavior does not occur in a cultural vacuum, but it is likely that three main cultural factors of values, beliefs, and demographics influence fraud tolerance. Therefore, the purpose of the present study is to examine the impact of beliefs, moral values, and personal values on fraud tolerance in auditors.

Methods: This research is of a fundamental experimental type and its method is descriptive-survey. The statistical population of this research includes auditors (audit partners and senior auditors in audit firms) throughout the country and the statistical sample consists of 388 questionnaires that were distributed and collected in 1403. Structural equation tests in PLS software were used to test the hypotheses of this research.

Findings: The results of the hypothesis test showed that moral idealism and belief in hard work have a negative effect on fraud tolerance. Also, adherence to self-enhancing values has a positive effect on fraud tolerance, but adherence to self-transcendental values, gender bias, and professional skepticism do not have a significant effect on fraud tolerance.

Conclusion: Empirical evidence from this study suggests specific psychological mechanisms that can either weaken or strengthen the occurrence of fraud. This study also contributes to research on corporate governance, ethics, and the antecedents of dishonesty in the workplace.

Keywords: Beliefs, Moral and Personal Values, Fraud Tolerance.

¹ Department of Accounting, Mobarakeh Branch, Is.C.. Hasan.rahimifard@iau.ir

² Department of Accounting, Mobarakeh Branch, Is.C., Isfahan, Iran (Corresponding author).
L.Safdarian@mau.ac.ir

³ Department of Accounting, Mobarakeh Branch, Is.C., Isfahan, Iran Meysam.forooghi@mau.ac.ir



نقش عدم اطمینان محیطی شرکت در تأثیر خودشیفتگی مدیران

بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها

عبدالرسول رحمانیان کوشکی^۱

خدیجه ربیعی^۲

فاطمه کنگونی اصل^۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۴

چکیده

عدم اطمینان محیطی می‌تواند بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها در شرکت‌ها تأثیر بگذارد، به ویژه هنگامی که خودشیفتگی مدیران نیز در میان باشد. خودشیفتگی مدیران می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری‌های غیرعادی و تلاش برای جلب توجه شود، که ممکن است بر استراتژی‌های هزینه‌ای شرکت تأثیر بگذارد. عدم اطمینان محیطی با افزایش ریسک و نوسانات بازار همراه است و ممکن است باعث شود مدیران خودشیفته با اتخاذ تصمیمات هزینه‌ای انعطاف‌پذیرتر یا محافظه‌کارانه‌تر، سعی در کاهش این ریسک کنند. این تعامل بین عدم اطمینان محیطی و خودشیفتگی مدیران می‌تواند به رفتارهای نامتقارن هزینه‌ای منجر شود، زیرا مدیرانی که تحت تأثیر توهمات مثبت هستند ممکن است از بازخوردهای منفی اجتناب کنند و استراتژی‌های هزینه‌ای را انتخاب کنند که بیشتر تحت کنترل آنها باشد. لذا این پژوهش با هدف بررسی تأثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها با تأکید بر عدم اطمینان محیطی شرکت اجرایی شد. پژوهش حاضر از دیدگاه هدف کاربردی و از بعد شیوه همبستگی از نوع علی می‌باشد. جامعه آماری مورد مطالعه در پژوهش حاضر کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بود، که توسط شیوه نمونه‌گیری حذفی سیستماتیک تعداد ۱۳۳ شرکت به عنوان نمونه انتخاب گردید. دوره‌ی زمانی پژوهش دوره ۱۰ ساله میان سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۱ در نظر گرفته شد. شیوه مورد استفاده جهت گردآوری اطلاعات، کتابخانه‌ای بوده و داده‌های مربوط جهت سنجش متغیرها از سامانه کدال و گزارش‌های مالی شرکت‌ها جمع‌آوری و در اکسل محاسبات ابتدایی صورت گرفت، سپس جهت آزمون فرضیه‌های پژوهش از نرم افزار استاتا استفاده گردید. نتایج حاصل از پژوهش نشان می‌دهد که خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر معکوس دارد. ولی، عدم اطمینان محیطی شرکت بر ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر مثبتی دارد.

واژه‌های کلیدی: خودشیفتگی مدیران، رفتار نامتقارن هزینه‌ها، عدم اطمینان محیطی شرکت.

۱ گروه حسابداری، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران. (نویسنده مسئول). abr.rahmanian@pnu.ac.ir

۲ گروه حسابداری، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران. k.rabiee@pnu.ac.ir

۳ گروه حسابداری، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران. f.k917537500@gmail.com



۱- مقدمه

هزینه‌ها به عنوان یکی از عناصر کلیدی در حسابداری، نقش حیاتی در فرآیند تصمیم‌گیری دارند. درک رفتار هزینه‌ها به دلیل ارتباط مستقیم آن با حجم فعالیت‌های اقتصادی، از اهمیت بالایی برخوردار است (حبیب و کوستا^۱، ۲۰۲۱). رفتار هزینه‌ها تحت تأثیر تغییرات هزینه مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی قرار دارد. در رویکرد سنتی، فرض بر این است که رابطه بین فروش و هزینه‌ها متقارن است، اما شواهد نشان می‌دهد که این رفتار به دلیل وجود چسبندگی هزینه، به طور کامل متقارن نیست (کو و همکاران^۲، ۲۰۲۱). در این رویکرد، هزینه‌ها معمولاً به دو دسته ثابت و متغیر تقسیم می‌شوند. فرض بر این است که اگر بخش ثابت هزینه‌ها ثابت بماند، کل هزینه‌های متغیر با تغییر سطح فعالیت تغییر می‌کند. این فرض به این معناست که هزینه‌های متغیر باید به همان اندازه‌ای که سطح فعالیت افزایش یا کاهش می‌یابد، تغییر کنند (اوزکایا^۳، ۲۰۲۱). یکی از انحرافات اصلی از فرض تناسب بین هزینه و درآمد، رفتار نامتقارن هزینه‌ها یا چسبندگی آن‌هاست که نشان می‌دهد این فرض در عمل با رفتار واقعی هزینه‌ها سازگار نیست (لین و همکاران^۴، ۲۰۲۰). علاوه بر این، ممکن است هزینه‌ها غیرچسبنده باشند، به این معنا که افزایش هزینه‌ها در زمان افزایش فروش کمتر از کاهش آن‌ها در زمان کاهش فروش است (کوستا و همکاران^۵، ۲۰۲۱). شکل رفتار نامتقارن هزینه‌ها می‌تواند ناشی از واکنش‌های منطقی و غیرمنطقی مدیران تصمیمات غیرآگاهانه آن‌ها نسبت به تغییرات فروش باشد (رمیر^۶، ۲۰۱۹). تأثیر ویژگی‌های روانی و رفتاری مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها نیز در حال گسترش است (بیکر و ولگر^۷، ۲۰۱۳). یکی از ویژگی‌های رفتاری مهم مدیران در ارتباط با هزینه‌ها، خودشیفتگی آن‌هاست که توجه پژوهشگران را به خود جلب کرده است (اسد و سادلری اسمیت^۸، ۲۰۲۰؛ روویلی و همکاران^۹، ۲۰۲۲).

مدیران خودشیفته نیاز زیادی به توجه اجتماعی و تشویق دارند تا تصویر اجتماعی مطلوب خود را تأیید کنند. این انگیزه آن‌ها را به جلب توجه عمومی و اولویت دادن به علایق شخصی خود با تمرکز بر اهداف کوتاه مدت و بازدهی سریع سوق می‌دهد. برای دستیابی به این هدف، مدیران خودشیفته اغلب اعداد را در گزارشگری مالی (از طریق مدیریت سود) دستکاری می‌کنند (لین و همکاران^{۱۰}، ۲۰۲۰؛ کاپالبو و همکاران^{۱۱}، ۲۰۱۸). علاوه بر این، آن‌ها سرعت را بر جامعیت در تصمیم‌گیری استراتژیک اولویت می‌دهند (شی و همکاران^{۱۱}، ۲۰۲۰). و نگران رسیدگی به

¹ Habib & Costa

² Ko et al

³ Özkaya

⁴ Lin et al

⁵ Costa et al

⁶ Reimer

⁷ Baker & Wurgler

⁸ Asad & Sadler-Smith

⁹ Rovelli et al

¹⁰ Capalbo et al

¹¹ She et al

نیازهای مشتری نیستند زیرا با ایجاد سود کوتاه مدت تداخل دارد (آگنی هوتری و باتاچاریا^۱، ۲۰۲۱). این تمایل به بدبینی آنها اغلب منجر به تأثیر مخربی بر عملکرد یا تصویر بلند مدت شرکت می شود (مک مانوس^۲، ۲۰۱۸). به طور خلاصه، مدیران عامل خودشیفته، که به ویژه نسبت به هرگونه کاهش عملکرد کوتاه مدت که می تواند بر تصویر آنها از خود تأثیر منفی بگذارد، حساس هستند، تمایل دارند تا هزینه ها را در دوره های رکود فروش کاهش دهند. این رفتار کاهش هزینه باعث می شود شرکت های آنها چسبندگی هزینه کمتری را نشان دهند (جائی جئون^۳، ۲۰۲۴). به عبارت دیگر، اگرچه کاهش بیش از حد هزینه ها به آنها کمک می کند تا عملکرد کوتاه مدت شرکت را افزایش دهند. ولی، زمانی که ذینفعان یا سرمایه گذاران بالقوه از پشت پرده این رفتار آگاه باشند، مورد انتقاد قرار می گیرند. از این رو، اگر مدیران عامل خودشیفته قصد دارند در عین اجتناب از مسئولیت، به دنبال منافع خود باشند، آنها باید رفتار کاهش هزینه بیش از حد را در زمانی که احتمال تشخیص کم است انجام دهند. اگر افراد خارجی شرکت قادر به درک دقیق وضعیت فعلی عملیات شرکت یا پیش بینی چشم انداز آینده آن نباشند، نمی توانند بین مدیریت هزینه کوتاه بین و تخصیص منطقی تفاوت قائل شوند. در نتیجه، به نظر می رسد رابطه بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه ها تحت تأثیر عدم اطمینان محیطی قرار دارد؛ چرا که عدم اطمینان محیطی به غیرقابل پیش بینی بودن و پیچیدگی عوامل پیرامون شرکت اشاره دارد که می تواند بر عملیات، استراتژی و نتایج شرکت ها تأثیر بگذارد. شرکت ها باید از این عدم اطمینان عبور کنند تا تصمیمات آگاهانه بگیرند و به طور مؤثر با شرایط در حال تغییر سازگار شوند (بوسف نژاد و حیدرپور، ۱۴۰۲). پس زمانی که عدم اطمینان شرکت بالا باشد، احتمال کمتری وجود دارد که مدیریت هزینه ناکافی یک مدیر عامل خودشیفته شناسایی شود، بنابراین، مدیر عامل را قادر می سازد تا طرح را با سهولت نسبی اجرا کند و رفتار نامتقارن هزینه ها را کاهش دهند (جائی جئون، ۲۰۲۴).

مسئله تأثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه ها در شرایط عدم اطمینان محیطی شرکت، یکی از چالش های مهم در مدیریت شرکت ها به شمار می آید. خودشیفتگی مدیران، که به تمایل آنها به تمرکز بر منافع شخصی و تصویر خود می انجامد، می تواند بر تصمیم گیری های مالی و استراتژیک تأثیرگذار باشد. در محیط های نامطمئن، مدیران ممکن است به جای اتخاذ تصمیمات مبتنی بر تحلیل های منطقی و واقع بینانه، به رفتارهای ریسک پذیر و غیرمعقول روی آورند که این امر می تواند منجر به افزایش هزینه ها و عدم کارایی در تخصیص منابع شود. رفتار نامتقارن هزینه ها به معنای واکنش متفاوت هزینه ها به تغییرات درآمد است؛ به عنوان مثال، در شرایط کاهش درآمد، هزینه ها ممکن است به طور ناهمگن کاهش نیابند، در حالی که در زمان افزایش درآمد، هزینه ها سریع تر افزایش می یابند. این پدیده می تواند ناشی از تصمیمات خودشیفته مدیران باشد که بیشتر بر روی حفظ موقعیت خود و افزایش اعتبار شخصی تمرکز دارند تا بهینه سازی عملکرد مالی سازمان. در نتیجه، عدم اطمینان

¹Agnihotri & Bhattacharya

²McManus

³Jae Jeon

محیطی می‌تواند شدت این رفتارهای نامتقارن را افزایش دهد و منجر به ناپایداری مالی و کاهش توان رقابتی شرکت‌ها شود. بنابراین، بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها در زمینه عدم اطمینان محیطی نه تنها برای درک بهتر دینامیک‌های مدیریتی حائز اهمیت است، بلکه می‌تواند راهکارهایی برای بهبود تصمیم‌گیری‌های مالی و استراتژیک ارائه دهد که در نهایت منجر به افزایش کارایی و پایداری سازمان‌ها خواهد شد.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

دو فرضیه در مورد چسبندگی هزینه‌ها وجود دارد. فرضیه اول بیان می‌کند که چسبندگی هزینه‌ها ناشی از تصمیمات آگاهانه مدیران است، در حالی که فرضیه دوم اشاره دارد که ممکن است چسبندگی هزینه‌ها به این دلیل باشد که هزینه‌ها در زمان کاهش فروش به طور همزمان کاهش نمی‌یابند (بلو و همکاران^۱، ۲۰۲۱). این دو فرض را می‌توان از دو زاویه مختلف بررسی کرد. دیدگاه اول به تئوری‌های نمایندگی، به ویژه تئوری حکم فرمانی مدیریتی، مربوط می‌شود (چن و همکاران، ۲۰۲۱). طبق این تئوری، مدیران تمایل دارند تا اندازه شرکت را فراتر از سطح بهینه افزایش دهند و منابع بلااستفاده را حفظ کنند تا منافع فردی خود را افزایش دهند، از جمله ارتقاء مقام، قدرت، پاداش‌ها و شهرت شخصی (موسلیس و همکاران^۲، ۲۰۰۷؛ هوپ و توماس، ۲۰۰۸). تصمیم‌گیری‌های مدیریتی در زمینه هزینه‌ها همواره موضوعی مورد توجه بوده است. به طور سنتی، مدل‌های تحلیل سود بر این باور بودند که رفتار هزینه‌ها متقارن و وابسته به نوسانات تولید و فروش است؛ با این حال، تحقیقات دهه ۹۰ نشان داده‌اند که این فرض چندان قابل اتکا نیست (تجویدی و همکاران، ۱۳۹۴).

زمانی که مدیران پیش‌بینی می‌کنند که کاهش فروش موقتی است و انتظار دارند فروش به سطوح قبلی بازگردد، تصمیم به حذف منابع متناسب با این کاهش می‌گیرند. این اقدام می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌ها و کاهش سود در بلندمدت شود. از سوی دیگر، اگرچه حفظ منابع اضافی در دوره‌های کاهش فروش ممکن است به تحمل هزینه‌های بیشتر و کاهش سود در دوره جاری منجر شود، اما این کار در نهایت منجر به کاهش هزینه‌ها و افزایش سود در بلندمدت خواهد شد. علاوه بر این، اگر مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به تناسب کاهش فروش کاهش دهند، فرآیند تأمین و آماده‌سازی مجدد این منابع در آینده زمان‌بر خواهد بود. بنابراین، اگر منابع و هزینه‌ها به طور متناسب با کاهش فروش کاهش یابد، شرکت فرصت‌های توسعه فروش را از دست خواهد داد؛ زیرا نمی‌تواند منابع لازم برای گسترش فروش را با سرعت کافی برای بهره‌برداری از این فرصت‌ها فراهم کند. به همین دلیل، مدیران باید بین دو گزینه انتخاب کنند: کاهش هزینه‌ها از طریق حذف منابع یا تحمل هزینه‌های بیشتر برای بهره‌برداری کامل از افزایش فروش در آینده. یکی از دلایل اصلی چسبندگی هزینه‌ها، تصمیمات آگاهانه

¹ Blue et al

² Blue et al

مدیرانی است که سعی دارند با توجه به پیش‌بینی‌های فروش آتی، سود را در بلندمدت افزایش دهند (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ یاسوکال و کاجیورا، ۲۰۱۱).

جائی جئون (۲۰۲۴) به بررسی رابطه بین خودشیفتگی مدیر عامل و رفتار هزینه نامتقارن پرداخت. بر اساس این انتظار که خودشیفتگی مدیران عامل منجر به کوتاه بینی مدیریت می‌شود. وجود چسبندگی هزینه را در نمونه بزرگی از شرکت های دولتی ایالات متحده بررسی کرد و متوجه شد که مدیران عامل خودشیفته درجه پایین تری از چسبندگی هزینه را نشان می‌دهند. علاوه بر این، دریافت که تأثیر منفی خودشیفتگی مدیر عامل بر چسبندگی هزینه‌ها تحت عملکرد ضعیف گذشته و زمانی که عدم اطمینان شرکت بالا است، تقویت می‌شود.

یوسف نژاد و حیدرپور (۲۰۲۴) به تبیین یک الگو برای سنجش عدم اطمینان محیطی شرکت‌ها پرداختند. بدین منظور، با استفاده از روش آماری تحلیل مولفه های اصلی، از بین چندین معیار، یک معیار مناسب برای هر مولفه عدم اطمینان محیطی انتخاب می‌گردد و در مرحله بعد، با وزن دهی به هر مولفه، میزان عدم اطمینان محیطی هر شرکت سنجیده می‌شود. سپس اثر این متغیر با نوسان ویژگی های مالی شرکت ها مورد آزمون قرار می‌گیرد. در این راستا، داده های ۱۳۱ شرکت استخراج گردید و برای آزمون فرضیه های پژوهش از تحلیل رگرسیون چند متغیره استفاده شده است. نتایج به دست آمده نشان می‌دهد که با افزایش عدم اطمینان محیطی، نوسان سودآوری، نوسان وجه نقد و نوسان هزینه بدهی شرکت ها افزایش می‌یابد. زیرا در شرایط عدم اطمینان محیطی، شرکت ها در پیش بینی دقیق تقاضا، قیمت گذاری و هزینه های آینده با چالش هایی مواجه می‌شوند که این امر می‌تواند بر حاشیه سود، میزان نگهداشت وجه نقد و هزینه بدهی آن ها تاثیر بگذارد. علاوه بر این، افزایش عدم اطمینان محیطی با افزایش نوسان بازده سهام، نوسان اهرم مالی و نوسان سود سهام پرداختی شرکت ها رابطه معنی داری ندارد.

مدنی و فولادی (۱۴۰۳) در تحقیقی با عنوان تأثیر محیط اطلاعاتی بر رابطه بین شدت هزینه تبلیغات بازار محصول و ریسک سقوط قیمت سهام به بررسی تأثیر محیط اطلاعاتی بر شدت اثر هزینه تبلیغات بازار محصول بر ریسک سقوط قیمت سهام پرداختند. جهت آزمون فرضیه پژوهش با استفاده از روش حذف سیستماتیک نمونه‌های شامل ۱۱۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۹ انتخاب و از مدل رگرسیون چندگانه به روش داده‌های ترکیبی استفاده شده است. نتایج حاصل از پژوهش حاضر نشان می‌دهد که شدت هزینه تبلیغات تأثیر منفی معنادار بر ریسک سقوط آتی قیمت سهام دارد ولی عدم اطمینان محیطی (اطلاعاتی) بر رابطه بین شدت هزینه تبلیغات بازار محصول و ریسک سقوط قیمت سهام تأثیر ندارد.

ابراهیمی و همکاران (۱۴۰۲) در تحقیقی با عنوان ساختار مالکیت، عدم اطمینان سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها به مطالعه و بررسی ارتباط بین عدم اطمینان سیاسی (مرتبط با انتخابات ریاست جمهوری) و رفتار نامتقارن هزینه‌ها با در نظر گرفتن نوع مالکیت شرکت (دولتی در مقابل خصوصی) پرداخته است. برای این تحقیق، نمونه‌ای شامل ۳۲۵ شرکت با ۱۹۹۰ مشاهده از بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران انتخاب شد. فرضیه‌ها با استفاده

از داده‌های ترکیبی و مدل رگرسیون چندگانه با روش حداقل مربعات معمولی و رویکرد خطای استاندارد مقاوم مورد آزمون قرار گرفتند. نتایج فرضیه اول نشان می‌دهد که رفتار نامتقارن هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در دوران عدم اطمینان سیاسی (سال‌های انتخابات ریاست جمهوری) به صورت خطی و در سال‌های غیرانتخابات به صورت چسبنده است. به عبارت دیگر، سرعت کاهش هزینه‌ها در سال‌های غیرانتخابات کمتر از سرعت افزایش آن‌هاست. یافته‌های مرتبط با فرضیه دوم نیز نشان می‌دهد که در سال‌های انتخابات، شرکت‌های دولتی دارای رفتار هزینه‌ای چسبنده و شرکت‌های خصوصی دارای رفتار خطی (غیرچسبنده) هستند. همچنین، چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های دولتی در سال انتخابات بیشتر از سال‌های غیرانتخابات است. نتایج آزمون‌های تکمیلی نیز حاکی از آن است که در هر دو دوره انتخاباتی و غیرانتخاباتی، رفتار بهای تمام شده کالای فروش رفته ضدچسبنده بوده و میزان ضدچسبندگی در سال انتخاباتی شدت بیشتری دارد. همچنین، این رفتار در شرکت‌های دولتی و خصوصی در هر دو دوره به صورت ضدچسبنده مشاهده می‌شود و در شرکت‌های دولتی در سال انتخابات، میزان ضدچسبندگی بیشتر از سایر سال‌ها و شرکت‌های خصوصی است. علاوه بر این، رفتار هزینه‌های عملیاتی در هر دو دوره به صورت خطی باقی می‌ماند و این نتیجه برای هر دو نوع مالکیت تفاوتی ندارد.

ودبعی نوقانی و صالحی وزیری (۲۰۲۲) به بررسی رابطه هزینه‌های تعدیل نیروی کار بر روی رفتار هزینه نامتقارن یا همان موضوع چسبندگی هزینه‌ها پرداختند. در این تحقیق از دو معیار تعداد کارکنان و هزینه دعاوی حقوقی برای بررسی هزینه‌های تعدیل نیروی کار استفاده شد. شرکت‌های مورد بررسی شامل ۱۰۸ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۵ الی ۱۴۰۰ بودند. هرچقدر تعداد کارکنان بیشتر شود، باعث خواهد شد که چسبندگی هزینه نیروی کار نیز بیشتر شود و اگر تعداد کارکنان کاهش یابد، به همان اندازه نیز چسبندگی هزینه نیروی کار نیز کاهش می‌یابد.

اووه (۲۰۲۲) در پژوهشی با عنوان "چسبندگی هزینه و کارایی سرمایه گذاری" به بررسی ارتباط بین چسبندگی هزینه و کارایی سرمایه گذاری پرداخت. در این پژوهش که در بورس کره انجام گرفت و داده‌های آن با استفاده از رگرسیون چند متغیره تحلیل شد. نتایج این پژوهش حاکی از آن بود که چسبندگی هزینه ارتباط منفی با کارایی سرمایه گذاری دارد و تضاد اطلاعاتی بین مدیران و سهامداران موجب ناکارایی‌های سرمایه گذاری می‌شود.

ژانگ (۲۰۲۱) در پژوهشی به بررسی "چسبندگی هزینه، ریسک شرکت و سهام مدیریت" پرداخته است. این مقاله شرکت‌های پذیرفته‌شده چینی را از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۹ به عنوان نمونه برای آزمون تاثیر چسبندگی هزینه بر ریسک شرکت و اثر تعدیل مکانیزم سهامداران مدیریتی بر روی این اثر، در نظر می‌گیرد. نتایج نشان می‌دهند که چسبندگی هزینه ریسک شرکت‌ها را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهد. علاوه بر آن سهام مدیریتی، تاثیر چسبندگی هزینه بر ریسک شرکت‌ها را افزایش می‌دهد. این مطالعه پیامدهای اقتصادی چسبندگی هزینه را

توسعه می‌دهد، همچنین ایده‌های جدیدی برای شرکت‌ها فراهم می‌کند تا سطح مدیریت سهام را کنترل کند تا میزان چسبندگی هزینه را بیشتر مهار کند.

بولو و همکاران (۲۰۲۰) در تحقیقی تحت عنوان "تأثیر کیفیت اطلاعات حسابداری بر هزینه حقوق صاحبان سهام شرکت‌ها" به بررسی تأثیر کیفیت اطلاعات حسابداری بر هزینه حقوق صاحبان سهام پرداخته و نقش تعدیلگر عدم تقارن اطلاعاتی و قابلیت مقایسه صورت‌های مالی را در این زمینه تحلیل کرده‌اند. دامنه زمانی این پژوهش از ابتدای سال ۱۳۹۲ تا پایان سال ۱۳۹۶ و نمونه مورد بررسی شامل ۹۱ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بوده است. برای تحلیل‌های آماری از رگرسیون چندمتغیره استفاده شده است. نتایج این تحلیل‌ها نشان می‌دهد که کیفیت اطلاعات حسابداری تأثیر معکوسی بر هزینه حقوق صاحبان سهام دارد؛ به این معنا که با افزایش کیفیت اطلاعات حسابداری، هزینه حقوق صاحبان سهام کاهش می‌یابد و بالعکس. همچنین، عدم تقارن اطلاعاتی ارتباط مستقیمی با این تأثیر دارد. اما تأثیر همزمان قابلیت مقایسه صورت‌های مالی و عدم تقارن اطلاعاتی بر تأثیر کیفیت اطلاعات حسابداری بر هزینه حقوق صاحبان سهام تأیید نشده است. نتایج دو فرضیه اول این پژوهش مشابه نتایج تحقیق ایموف و همکاران (۲۰۱۸) است که در ایالات متحده به بررسی تأثیر کیفیت اطلاعات حسابداری بر هزینه حقوق صاحبان سهام پرداخته‌اند، اما نتیجه فرضیه سوم با آن تحقیق مطابقت ندارد.

مبانی توسعه فرضیه‌ها

یکی از انواع مدیریت هزینه که به طور مستقیم با بدبینی بینی مدیران مرتبط است، کاهش بیش از حد منابع در پاسخ به کاهش فروش است که میزان چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد (کاما و ویس، ۲۰۱۳). در صورت بهبود فروش در آینده به دلیل هزینه‌های تعدیل شده نصب مجدد تجهیزات یا استخدام مجدد کارکنان جدید، منابع زمانی فروش کاهش می‌یابد، و شرکت احتمالاً متحمل هزینه‌های اضافی خواهد شد. بنابراین، مدیران تمایل دارند منابع استفاده نشده را حتی در دوره‌های کاهش فروش، در مواجهه با تقاضای آینده نامشخص نگه دارند، زیرا از دیدگاه حداکثر کردن ارزش، این مسیر بهینه عمل می‌کند (اوبویله و همکاران، ۲۰۱۲). با این حال، اگر مدیران عامل خودشیفته بخواهند عملکرد کوتاه مدت را افزایش دهند، به احتمال زیاد منابع نامطلوب را حذف خواهند کرد، به خصوص زمانی که فروش کاهش می‌یابد، حتی اگر انتظار داشته باشند این کاهش موقتی باشد و منجر به درجه بالاتری از چسبندگی هزینه شود. گاهی اوقات، کاهش هزینه‌های عملیاتی مستلزم عمل نکردن به قراردادهای یا خاتمه روابط با تامین‌کنندگان، مشتریان یا کارکنان است. بنابراین، برای مدیران خودشیفته، ممکن است کاهش چنین هزینه‌های نامشهودی برای آن‌ها ساده‌تر از سایر مدیران اجرایی باشد، زیرا ذاتاً خودخواه هستند. این رفتار مدیران خودشیفته برای کاهش هزینه‌ها در دوره‌های کاهش فروش، رفتار تعدیل هزینه را در دوره‌های افزایش و کاهش فروش متناسب‌تر می‌کند و در نتیجه هزینه‌های چسبنده کمتری را به همراه دارد. تأثیر خودشیفتگی مدیر عامل بر میزان چسبندگی هزینه‌های یک شرکت، از جنبه هزینه از دوره‌های افزایش فروش ناشی نمی‌شود. در

عوض، استدلال می‌شود که این تأثیر به طور قابل توجهی از طریق تغییرات در رفتار کاهش هزینه، در دوره‌های کاهش فروش آشکار می‌شود. در طول دوره‌های افزایش فروش، رفتار مدیران عامل خودشیفته از نظر تحمیل هزینه‌های اضافی، ممکن است تفاوت قابل توجهی با سایر مدیران عامل نداشته باشد (جائی جئون، ۲۰۲۴). بر اساس مبانی ذکر شده فرضیه زیر طراحی شد:

فرضیه اول: خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر مثبتی دارد.

اگرچه مطالعات متعددی در مورد ویژگی خودشیفتگی انجام شده است، اما هنوز ویژگی‌های ظاهراً متناقضی از خودشیفتگی وجود دارد. از یک طرف، مدیران خودشیفته با تمایل به دنبال کردن منافع خود برای ذینفعان هزینه ایجاد می‌کنند (هام و همکاران ۲۰۱۸؛ تامبورسکی و همکاران، ۲۰۱۲). از سوی دیگر، خودشیفته‌ها نیازهای مفرط به تمجید و تشویق دارند و از انتقاد شدن می‌ترسند. به عبارت دیگر، آنها تمایل دارند به منافع دیگران آسیب برسانند، اما دوست ندارند برای آن سرزنش شوند. بنابراین، کاهش چسبندگی هزینه‌های ناشی از بدبینی، یک تبادل برای مدیران عامل خودشیفته است. اگرچه کاهش بیش از حد هزینه‌ها به آنها کمک می‌کند تا عملکرد کوتاه مدت شرکت را افزایش دهند، اما زمانی که سهامداران یا سرمایه‌گذاران بالقوه از هدف این رفتار آگاه شوند، مورد انتقاد قرار می‌گیرند. اگر مدیران عامل خودشیفته قصد دارند در عین اجتناب از مسئولیت، به دنبال منافع خود باشند، رفتارهای کاهش هزینه را انجام می‌دهند. زمانی که عدم اطمینان شرکت بالا باشد، احتمال کمتری وجود دارد که مدیریت هزینه ناکافی یک مدیر عامل خودشیفته شناسایی شود، در نتیجه مدیر عامل را قادر می‌سازد تا طرح‌های کاهش هزینه را با سهولت نسبی اجرا کند (جائی جئون، ۲۰۲۴). بر اساس مبانی بیان شده، فرضیه زیر طراحی شد:

فرضیه دوم: عدم اطمینان محیطی شرکت بر ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر مثبتی دارد.

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از نظر عینی، کاربردی و از نظر روش، توصیفی و از نوع همبستگی و از نظر نوع داده‌ها در گروه تحقیقات کمی قرار می‌گیرد. این تحقیق به بررسی تأثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها با تأکید بر عدم اطمینان محیطی شرکت در گزارش‌های مالی سالانه شرکت‌های سهامی عام می‌پردازد. بهادار تهران را در فاصله سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۱ مورد بررسی قرار می‌دهد. محدوده جغرافیایی و جامعه آماری تحقیق کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. نمونه پژوهش براساس معیارهای زیر انتخاب شده است:

- ۱- بانک‌ها، مؤسسات مالی (شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌گری مالی، شرکت‌های هلدینگ و لیزینگ‌ها)
- ۲- سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه هر سال باشد.
- ۳- شرکت‌ها در طول دوره پژوهش تغییر

سال مالی نداده باشند. ۴- شرکت‌ها قبل از سال ۸۸ در بورس پذیرفته شده باشند. ۵- وقفه معاملاتی بیش از سه ماه نداشته باشند. ۶- دارای حقوق صاحبان سهام منفی نباشد.

جدول ۱. روند انتخاب نمونه

۵۴۶	تعداد کل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس در پایان سال ۱۴۰۱
	معیارها:
(۷۵)	تعداد شرکت‌هایی که جزه‌لدینگ، سرمایه‌گذاری‌ها، واسطه‌گری‌های مالی، بانک‌ها و یا لیزینگ‌ها بوده‌اند.
(۶۹)	تعداد شرکت‌هایی که سال مالی آنها منتهی به پایان اسفند نمی‌باشد.
(۶۵)	تعداد شرکت‌هایی که طی قلمرو زمانی پژوهش، دوره مالی خود را تغییر داده‌اند.
(۹۹)	تعداد شرکت‌هایی که بعد از سال ۱۳۸۸ در بورس پذیرفته شده‌اند.
(۹۵)	تعداد شرکت‌هایی که طی قلمرو زمانی پژوهش، بیش از ۳ ماه توقف فعالیت داشته‌اند.
(۱۰)	شرکت‌های دارای حقوق صاحبان سهام منفی هستند.
۱۳۳	تعداد شرکت‌های نمونه

بر این اساس ۱۳۳ شرکت به عنوان نمونه نهایی انتخاب و اطلاعات لازم برای تحقیق از گزارش‌های مالی، یادداشت‌های همراه گزارش‌های مالی، گزارش فعالیت‌های هیئت مدیره و گزارش تفسیری شرکت استخراج شد. گزارش مالی مدیریت علاوه بر این، داده‌های کمی مورد استفاده برای اندازه‌گیری برخی متغیرها از نرم‌ره آورد نوین استفاده شد.

مدل تحلیل و متغیرهای پژوهش

مدل‌های مورد نیاز جهت آزمون فرضیه‌های پژوهش به صورت زیر تدوین گردید:

مدل رگرسیونی فرضیه اول به شرح زیر می‌باشد:

$$CS_{it} = \alpha_0 + \beta_1 Narc_{it} + \beta_2 Lev_{it} + \beta_3 Size_{it} + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

مدل رگرسیونی فرضیه دوم به شرح زیر می‌باشد:

$$CS_{it} = \alpha_0 + \beta_1 Narc_{it} + \beta_2 (Narc_{it} \times EU_{it}) + \beta_3 Lev_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

متغیر وابسته: رفتار نامتقارن هزینه ها

برای اندازه گیری رفتار نامتقارن هزینه ها از چسبندگی هزینه ها استفاده می شود. یکی از ویژگی های رفتار هزینه ها نسبت به تغییرات سطح فعالیت بوده و بیانگر آن است که بزرگی افزایش در هزینه ها هنگام افزایش سطح فعالیت، بیشتر از بزرگی کاهش هزینه ها در هنگام کاهش در سطح فعالیت (زنجیردار و همکاران، ۲۰۱۳). برای محاسبه چسبندگی هزینه ها از مدل زیر استفاده می شود که برگرفته از مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) می باشد:

$$\log \left[\frac{SGA_{it}}{SGA_{it-1}} \right] = \beta_0 + \beta_1 \log \left[\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}} \right] + \beta_2 DUM * \log \left[\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}} \right] + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

که در آن:

SGA- لگاریتم طبیعی کل هزینه های عمومی، اداری و فروش است.

REV- لگاریتم طبیعی درآمد فروش است.

DUM- متغیری مصنوعی است که برابر با یک خواهد بود اگر درآمد فروش سال جاری کمتر از درآمد فروش سال قبل باشد و در غیر این صورت مساوی صفر می باشد.

رفتار نامتقارن هزینه ها یک متغیر کیفی است و چسبندگی موردنظر، زمانی مصداق خواهد داشت که β_2 کوچکتر از صفر باشد (کاهش هزینه ها به ازای کاهش درآمد فروش، کمتر از افزایش آن به ازای همان مقدار افزایش درآمد فروش است).

متغیر مستقل: خودشیفتگی مدیران (Narc)

به لحاظ نظری، در علم روان شناسی، خودشیفتگی نوعی اختلال شخصیتی است که علائمی همچون حق بیش از حد قائل شدن برای خود، تمایل به استفاده از افراد در جهت نیازهای شخصی، تسلط بر فرآیندهای تصمیم گیری، عدم توجه به نظر دیگران، پاداش طلبی افراطی را به همراه دارد. خودشیفتگی یک ساختار شخصیتی است که دارای علائمی چون نفوذ خواسته های شخصی، پاسخ گویی از دیگران و تعصب پردازش شناختی است (فاستر و همکاران، ۲۰۱۱). در این پژوهش، برای اندازه گیری خودشیفتگی مدیران از نسبت پاداش مدیران به حقوق و دستمزد کارکنان استفاده می شود. (جائی جئون، ۲۰۲۴).

متغیر تعدیلگر: عدم اطمینان محیطی شرکت (EU)

در این پژوهش از ضریب تغییرات فروش ۵ سال اخیر شرکت به عنوان معیار عدم اطمینان محیطی استفاده شده است که به صورت رابطه زیر محاسبه می شود.

$$CV(S)_i = \frac{\sqrt{\sum_{k=1}^5 \frac{(S_i - \bar{S})^2}{5}}}{\bar{S}}$$

(۴)

که در رابطه فوق Si فروش شرکت i در سال k ، K میانگین فروش ۵ سال اخیر شرکت i می‌باشد. برای حذف اثر صنعت، $CV(S)i$ بر معیار عدم اطمینان محاسبه شده برای شرکتهای همان صنعت در همان دوره، تقسیم می‌شود. حاصل معیار نهایی برای عدم اطمینان محیطی هر شرکت است. (جائی جئون، ۲۰۲۴).

متغیرهای کنترلی

متغیرهای زیر نیز به عنوان متغیرهای کنترلی در این پژوهش مورد استفاده قرار گرفته است: اهرم مالی (LEV): برای محاسبه اهرم مالی از نسبت ارزش دفتری مجموع بدهی‌ها به ارزش دفتری مجموع دارایی‌ها شرکت i در پایان دوره زمانی t استفاده می‌شود. اندازه شرکت (Size): برای محاسبه متغیر اندازه شرکت از معیارهایی نظیر لگاریتم مجموع دارایی‌ها شرکت i در پایان دوره زمانی t استفاده می‌شود. بازده دارایی‌ها (ROA): برای محاسبه متغیر بازده دارایی‌ها از سود قبل از مالیات و هزینه بهره (سود خالص عملیاتی) به میانگین مجموع دارایی‌ها شرکت i در پایان دوره زمانی t استفاده می‌شود.

یافته‌های پژوهش

توصیف آماری داده‌ها مرحله‌ای مهم در شناسایی الگوی حاکم بر آن‌ها و پایه‌ای برای توضیح روابط بین متغیرهای مورد استفاده در پژوهش است. از این رو، پیش از آزمون فرضیه‌های تحقیق، متغیرهای پژوهش به طور خلاصه مورد بررسی قرار می‌گیرند. جداول (۱) و (۲) شامل نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش هستند و پارامترهای توصیفی هر یک از متغیرهای بررسی شده را برای ۱۳۳ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۱ به تفکیک ارائه می‌دهند. میانگین متغیر اهرم مالی برابر با ۰.۵۳۹ است که نشان می‌دهد به طور میانگین ۵۵ درصد از کل دارایی‌های شرکت‌های نمونه از طریق بدهی‌ها تأمین مالی شده است. به طور کلی، پارامترهای پراکندگی معیاری برای تعیین میزان فاصله متغیرها از یکدیگر یا نسبت به میانگین آن‌ها هستند. یکی از مهم‌ترین پارامترهای پراکندگی، انحراف معیار است. مقدار انحراف معیار برای اندازه شرکت ۱.۵۸۶ و برای خودشیفتگی مدیران ۰.۰۷۴ است که نشان‌دهنده بیشترین و کمترین انحراف معیار بین این دو متغیر می‌باشد. همچنین، مقادیر حداقل و حداکثر نشان‌دهنده کمترین و بیشترین مقادیر هر متغیر هستند؛ به عنوان مثال، بزرگ‌ترین مقدار اهرم مالی برابر با ۱.۸۲۴ است.

از مهم‌ترین پارامترهای پراکندگی، انحراف معیار است. مقدار این پارامتر برای عدم اطمینان محیطی شرکت برابر با ۰.۱۹۸ و برای خودشیفتگی مدیران برابر با ۰.۰۷۴ می‌باشد. همچنین، مقادیر حداقل و حداکثر نشان‌دهنده کمترین و بیشترین مقادیر هر متغیر هستند. به عنوان مثال، بزرگ‌ترین مقدار اهرم مالی برابر با ۱.۸۲۴ است که نشان می‌دهد در میان شرکت‌های نمونه، شرکتی وجود دارد که کل بدهی‌های آن از کل دارایی‌ها بیشتر بوده و

حقوق صاحبان سهام آن منفی است. میانه به عددی اطلاق می‌شود که یک جمعیت آماری یا توزیع احتمالی را به دو بخش مساوی تقسیم می‌کند. مقدار میانه برای اهرم مالی برابر با ۰.۵۳۹ است، که نشان‌دهنده این است که نیمی از اهرم مالی شرکت‌ها بالاتر از ۵۳ درصد و نیمی کمتر از آن هستند. چولگی به عنوان معیاری برای اندازه‌گیری تقارن تابع توزیع تعریف می‌شود. برای یک توزیع کاملاً متقارن، چولگی صفر خواهد بود؛ در حالی که برای توزیع نامتقارن با کشیدگی به سمت مقادیر بالاتر، چولگی مثبت و برای توزیع نامتقارن با کشیدگی به سمت مقادیر کوچکتر، چولگی منفی است. به وضوح مشاهده می‌شود که متغیرهای پژوهش دارای چولگی به سمت راست هستند.

جدول ۲. خلاصه آمار توصیفی متغیرهای کمی

نام متغیر	نماد	تعداد	میانگین	انحراف معیار	کمینه	بیشینه
خودشیفتگی مدیران	Narc	۱۳۳۰	۰/۰۴۶	۰/۰۷۴	۰	۰/۴۵۷
عدم اطمینان محیطی شرکت	EU	۱۳۳۰	۰/۳۸۴	۰/۱۹۸	۰/۰۴۹	۰/۸۷۸
اهرم مالی	Lev	۱۳۳۰	۰/۵۳۹	۰/۲۱۸	۰/۰۳۱	۱/۸۲۴
اندازه شرکت	Size	۱۳۳۰	۱۴/۹۰۶	۱/۵۸۶	۱۱/۰۳۵	۲۱/۵۷۱
بازده دارایی‌ها	ROA	۱۳۳۰	۰/۱۳۸	۰/۱۵۰۱	-۰/۵۸۱	۰/۶۱۰

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۲. خلاصه آمار توصیفی متغیرهای کیفی

توضیحات	تعداد	درصد
۰	۱۱۸۸	۸۹.۳۲
۱	۱۴۲	۱۰.۶۸
مجموع	۱۳۳۰	۱۰۰

منبع: یافته‌های پژوهشگر

همانطور که در جدول ۲ قابل مشاهده است، جمع کل شرکت سال‌های مورد بررسی برابر با ۱۳۳۰ می‌باشد که از بین آنها تعداد ۱۴۲ شرکت سال یعنی ۱۰.۶۸ درصد شرکت‌ها چسبندگی هزینه داشته‌اند. پژوهش حاضر شامل دو فرضیه اصلی می‌باشد، برای آزمون فرضیه پژوهش با توجه به اینکه در فرضیه‌های پژوهش از رگرسیون لجستیک استفاده شده است در این قسمت از پژوهش آزمون‌های آکائیک و شوارتز برای بررسی کفایت متغیرهای کنترلی، آزمون هاسمر لمشو برای نیکوی برازش مدل و از درصد صحت پیش‌بینی مدل برای بررسی مطلوبیت مدل استفاده می‌شود.

جدول ۳. کفایت متغیرهای کنترلی پژوهش

شرح مدل	آکائیک	شوارتز
مدل اول به همراه متغیرهای کنترلی	۸۷۸.۰۱۷۱	۹۰۳.۹۸۱۸
مدل اول بدون متغیرهای کنترلی	۹۰۱.۸۴۱۶	۹۱۲.۲۲۷۵
نتیجه	کفایت متغیرهای کنترلی	کفایت متغیرهای کنترلی
مدل دوم به همراه متغیرهای کنترلی	۸۷۵.۲۲۲۱	۹۰۶.۳۷۹۷
مدل دوم بدون متغیرهای کنترلی	۸۹۴.۵۸۲۶	۹۱۰.۱۶۱۴
نتیجه	کفایت متغیرهای کنترلی	کفایت متغیرهای کنترلی

منبع: یافته های پژوهشگر

همان گونه که مشاهده می شود مقادیر آکائیک و شوارتز در مدل با متغیرهای کنترلی نسبت به مدل بدون متغیرهای کنترلی کاهش پیدا کرده است و به این معنا است که متغیرهای کنترلی باعث بهبود مدل شده اند یکی دیگر از معیارهای نیکویی برازش که آن نیز صرفاً برای مدل های لاجیت و پرابیت کاربرد دارد، درصد صحت پیش بینی است.

جدول ۴. درصد های صحت پیش بینی مدل

نام مدل	نام متغیر وابسته	پیش بینی کل
مدل اول	رفتار نامتقارن هزینه ها	٪۸۹.۳۲
مدل دوم	رفتار نامتقارن هزینه ها	٪۸۹.۳۲

منبع: یافته های پژوهشگر

با توجه به نتایج نگاره مشاهده می شود که درصد صحت پیش بینی مدل در مدل های پژوهش بیش از ۵۰ درصد می باشد. از طرفی دیگر در آزمون هاسمر-لمشو اگر سطح معناداری آزمون بیشتر از ۵ درصد باشد بیانگر برازش مطلوب مدل رگرسیونی است در غیر این صورت مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار نخواهد بود.

جدول ۵. نتایج آزمون هاسمر لمشو برای مدل رگرسیونی پژوهش

نام آزمون / فرضیه	هاسمر لمشو	
	مقدار آماره آزمون	سطح معناداری آزمون
مدل اول	۸.۵۵	۰.۳۸۱۳
مدل دوم	۱۱.۹۳	۰.۱۵۴۵

منبع: یافته های پژوهشگر

با توجه به نتایج نگاره ۵ مشاهده می‌شود سطح معناداری آزمون هاسمر – لمشو برای مدل‌های پژوهش بیش از ۵ درصد می‌باشند و بیانگر برازش مطلوب مدل رگرسیونی می‌باشد. بعد از بررسی این موارد، می‌توان به برآورد مدل فرضیه‌ها پرداخت: فرضیه اول بیان می‌دارد: خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها تاثیر دارد. مدل رگرسیونی به شرح زیر می‌باشد:

جدول ۶. نتیجه آزمون مدل اول

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره z	سطح معناداری
خودشیفتگی مدیران	Narc	-۳.۰۲۹	۱.۵۱۲	-۲.۰۰	۰.۰۴۵
اهرم مالی	Lev	-۰.۸۲۲	۰.۴۸۵	-۱.۷۰	۰.۰۹۰
اندازه شرکت	Size	۰.۲۵۲	۰.۰۵۴	۴.۶۱	۰.۰۰۰
بازده دارایی‌ها	ROA	-۰.۰۰۱	۰.۷۰۰	-۰.۰۱	۰.۹۹۸
عرض از مبدا					
سایر آماره‌های اطلاعاتی					
آماره LR			۳۵.۵۹		
سطح معنی داری LR (Prob.)			۰.۰۰۰۰		
ضریب مک فادن			۰.۰۳۹۴		

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج ارائه شده در نگاره (۶) نشان می‌دهد که متغیر خودشیفتگی مدیران دارای سطح معنی داری کمتر از ۵ درصد و ضریب منفی است. این امر بیانگر این است که خودشیفتگی مدیران تأثیر معکوسی بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها دارد و بنابراین فرضیه اول در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. همچنین، متغیر کنترلی اندازه شرکت دارای ضریب مثبت و سطح معناداری کمتر از ۵ درصد است، که نشان‌دهنده وجود رابطه مستقیم و معنادار با متغیر وابسته می‌باشد. ضریب مک‌فادن برابر با ۳ درصد است، که نشان می‌دهد متغیرهای مستقل و کنترلی موجود در مدل توانسته‌اند ۳ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهند. همچنین، آماره LR برابر با ۳۵.۵۹ و سطح معناداری آن کمتر از ۵ درصد است، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار است.

فرضیه دوم بیان می‌دارد: عدم اطمینان محیطی شرکت بر ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها تاثیر دارد.

جدول ۷. نتیجه آزمون مدل دوم

متغیر	نماد	ضرایب	خطای استاندارد	آماره z	سطح معناداری
خودشیفتگی مدیران	Narc	-۹.۴۴۶	۳.۵۶۱	-۲.۶۵	۰.۰۰۸
خودشیفتگی مدیران* عدم اطمینان محیطی شرکت	Narc*EU	۱۶.۳۹۰	۷.۵۰۵	۲.۱۸	۰.۰۲۹
اهرم مالی	Lev	-۰.۷۵۴	۰.۴۸۳	-۱.۵۶	۰.۱۱۹
اندازه شرکت	Size	۰.۲۴۳	۰.۰۵۵	۴.۴۲	۰.۰۰۰
بازده دارایی‌ها	ROA	-۰.۱۵۹	۰.۷۰۳	-۰.۲۳	۰.۸۲۰
عرض از مبدا		-۵.۲۷۸	۰.۹۰۱	-۵.۸۵	۰.۰۰۰
سایر آماره‌های اطلاعاتی					
آماره LR					۴۰.۳۹
سطح معنی داری (LR Prob.)					۰.۰۰۰۰
ضریب مک فادن					۰.۰۴۴۷

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج ارائه شده در جدول ۷ نشان می‌دهد که متغیر تعاملی خودشیفتگی مدیران و عدم اطمینان محیطی شرکت دارای سطح معنی داری کمتر از ۵ درصد و ضریب مثبت است. این امر بیانگر این است که عدم اطمینان محیطی تأثیر مستقیمی بر ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها دارد و بنابراین فرضیه دوم در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. علاوه بر این، متغیر کنترلی اندازه شرکت دارای ضریب مثبت و سطح معناداری کمتر از ۵ درصد است، که نشان‌دهنده وجود رابطه مستقیم و معنادار با متغیر وابسته می‌باشد. ضریب مک‌فادن برابر با ۴ درصد است، که نشان می‌دهد متغیرهای مستقل و کنترلی موجود در مدل توانسته‌اند ۴ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح دهند. همچنین، آماره LR برابر با ۴۰.۳۹ و سطح معناداری آن کمتر از ۵ درصد است، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که مدل برازش شده از اعتبار کافی برخوردار است.

نتیجه‌گیری

خودشیفتگی مدیران می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها داشته باشد، به‌ویژه در شرایط عدم اطمینان محیطی. مدیران خودشیفته معمولاً تمایل دارند تصمیمات را بر اساس منافع شخصی و تصویر خود اتخاذ کنند و این می‌تواند منجر به تخصیص نادرست منابع و عدم توجه به نیازهای واقعی سازمان شود. در شرایط عدم اطمینان، این نوع رفتار می‌تواند باعث افزایش هزینه‌های ثابت و کاهش انعطاف‌پذیری در پاسخ به تغییرات بازار

گردد. به عنوان مثال، مدیران ممکن است به جای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های کم‌ریسک و با بازده بالا، به دنبال پروژه‌های بزرگ و پرهزینه باشند که به آن‌ها اعتبار بیشتری می‌دهد. این رفتار می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌های غیرضروری و کاهش کارایی سازمان شود. همچنین، عدم اطمینان محیطی می‌تواند باعث شود که مدیران به جای اتخاذ تصمیمات منطقی و مبتنی بر داده، به احساسات و شهود خود تکیه کنند، که این نیز می‌تواند به رفتار نامتقارن هزینه‌ها دامن بزند. در نهایت، این ترکیب از خودشیفتگی و عدم اطمینان محیطی می‌تواند به کاهش عملکرد کلی شرکت و افزایش ریسک مالی منجر شود. پس از بررسی و آزمونهای مربوطه با توجه نتایج فرضیه اول می‌توان نتیجه‌گیری کرد خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر معکوس دارد. بدین معنی که با افزایش خودشیفتگی مدیران، آن‌ها برای جلب توجه بیشتر تلاش خود را به کار می‌بندند تا نسبت افزایش هزینه‌ها را به نسبت افزایش فروش کنترل کرده و موجبات کاهش چسبندگی هزینه‌ها شوند. این نتیجه مطابق با نظریه تصمیمات سنجیده مدیران است. نتایج حاصل از فرضیه اول مطابق با نتایج جاین (۲۰۲۴) است. با توجه به نتایج تخمین نهایی مدل دوم می‌توان نتیجه‌گیری کرد که عدم اطمینان محیطی شرکت بر ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها تأثیر دارد و این تأثیر به صورت مستقیم می‌باشد. بدین معنی که در شرایطی که شرکت دچار عدم اطمینان محیطی است با افزایش خودشیفتگی مدیران، چسبندگی هزینه‌ها افزایش می‌یابد. یعنی در چنین شرایطی، مدیران عامل خودشیفته درجه بالاتری از چسبندگی هزینه‌ها را نشان می‌دهند. بدین معنی که تأثیر منفی خودشیفتگی مدیرعامل بر چسبندگی هزینه‌ها تحت عملکرد ضعیف گذشته و زمانی که عدم اطمینان شرکت بالا است، تضعیف می‌شود. نتایج حاصل از فرضیه دوم مطابق با نتایج جاین (۲۰۲۴) است. با توجه به نتایج به‌دست‌آمده، به سرمایه‌گذاران توصیه می‌شود که در شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که چسبندگی هزینه کمتری دارند، زیرا این شرکت‌ها پتانسیل بیشتری برای کسب سود و ارائه بازده بالاتر به سرمایه‌گذاران دارند. از سوی دیگر، با توجه به تأثیر منفی چسبندگی هزینه بر عملکرد شرکت، به شرکت‌ها و هیئت‌مدیره آن‌ها پیشنهاد می‌شود که از راهکارهایی برای کاهش چسبندگی هزینه‌ها استفاده کنند و نظارت مؤثرتر و بیشتری بر حفاظت از منافع خود اعمال نمایند تا با این نظارت، چسبندگی هزینه‌ها را کاهش دهند. همچنین، پیشنهاد می‌شود که در تحقیقات آینده تأثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌کنندگی مدیریت ریسک مورد بررسی قرار گیرد. همچنین، بررسی تأثیر خودشیفتگی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها با تأکید بر ارتباطات سیاسی و همچنین تأثیر آن با توجه به عدم اطمینان محیطی شرکت به تفکیک صنایع نیز پیشنهاد می‌شود.

فهرست منابع

- ابراهیمی، سعید؛ فرجی، امید؛ عرب زاده، میثم؛ ایزدپور، مصطفی و محمدرضائی، فخرالدین. (۱۴۰۲). ساختار مالکیت، عدم اطمینان سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۵۹(۱۵)، ۱۵۰-۱۰۹.
- تجویدی، الناز؛ اثنی‌عشری، حمیده و حاج‌نوروزی، احمد. (۱۳۹۴). رابطه تاخیری تغییرات فروش با رفتار نامتقارن هزینه و اثر B تعدیلی نگرش مدیریت. مطالعات تجربی حسابداری مالی، ۱۲(۴۸)، ۱۰۵-۱۲۲.
- مدنی، مهناز و فولادی، مسعود. (۱۴۰۳). تأثیر محیط اطلاعاتی بر رابطه بین شدت هزینه تبلیغات بازار محصول و ریسک سقوط قیمت سهام. قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، ۱۲(۳)، ۱۴۷-۱۶۸.
- یوسف‌نژاد، صادق و حیدرپور، فرزانه. (۱۴۰۲). تبیین الگوی سنجش عدم اطمینان محیطی شرکت‌ها و تأثیر آن بر نوسان ویژگی‌های مالی شرکت. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، دوره: ۱۵، شماره: ۶۰.
- Agnihotri, A., & Bhattacharya, S. (2021). CEO narcissism and myopic management. *Industrial Marketing Management*, 97, 145-158.
- Anderson, M. C., Banker, R.D. and Janakiraman, S.N. (2003). Are selling, general, and administrative costs sticky?. *Journal of Accounting Research*, Vol. 41, No. 1, pp. 47-63.
- Asad, S., & Sadler-Smith, E. (2020). Differentiating leader hubris and narcissism on the basis of power. *Leadership*, 16(1), 39-61.
- Baker, M., & Wurgler, J. (2013). Behavioral corporate finance: An updated survey. *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 2,, 357-424.
- Blue, G., Moazez, E., Khan-hosseini, D., & Nikoonesbati, M. (2012). The relationship between managers' standpoints and 'sticky prices' in Tehran Stock Exchange. *The Journal of Planning and Budgeting*, 17(3): 79-95. [In Persian]
- Blue, G., Marfou, M., & Ghahremani, A. (2020). The Effect of Accounting Information Quality on the Companies' Cost of Equity, Considering the Role of Information Symmetry and Comparability of Financial Statements. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 17(68), 33-65. [In Persian]
- Capalbo, F., Frino, A., Lim, M. Y., Mollica, V., & Palumbo, R. (2018). The impact of CEO narcissism on earnings management. *Abacus*, 54(2), 210-226.
- Chen, C. X., Lu, H., and Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 29, No. 1, pp. 252-282.
- Costa, M.D., Habib, A. & Bhuiyan, M.B.U. (2021). Financial Constraints and Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Control*, 32(1): 33-83.
- Ebrahimi, S., Faraji, O., Arabzadeh, M., & Mohammadrezaei, F. (2023). Ownership Structure, Political Uncertainty, and Asymmetric Cost Behavior. *Financial Accounting and Auditing Research*, 59, 109-150. [In Persian]
- Habib, A., & Costa, M. D. (2021). Debt Maturity Structure and Cost Stickiness. *Journal of Corporate Accounting & Finance. Journal of Corporate Accounting & Finance*, 32(1): 78-89.
- Ham, C., Seybert, N., & Wang, S. (2018). Narcissism is a bad sign: CEO signature size, investment, and performance. *Review of Accounting Studies*, 23, 234-264.
- Hope, O. & Thomas, W.B. (2008). Managerial empire building and firm disclosures. *Journal of Accounting Research*, Vol. 46, No. 3, pp. 591-626.

- Jae Jeon, Heung., (2024), CEO narcissism and asymmetric cost behavior. *North American Journal of Economics and Finance*, 70 (2024) 102076.
- Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs?. *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201–224.
- Ko, H., Chung, Y., & Woo C. (2021): Choice of R&D Strategy and Asymmetric Cost Behaviour. *Technology Analysis & Strategic Management*, 33(9): 1022-1035.
- Lin, F., Lin, S. W., & Fang, W. C. (2020). How CEO narcissism affects earnings management behaviors. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, Article 101080.
- Madani, Mahnaz and Fouladi, Masoud. (1403). The effect of the information environment on the relationship between the intensity of product marketing advertising costs and the risk of stock price collapse. *Judgment and Decision Making in Accounting*. 12(3), 147-168. [In Persian]
- Masulis, R.W., Wang, C. & Xie, F. (2007). Corporate governance and acquirer returns. *The Journal of Finance*, Vol. 62, No. 4, pp. 1851– 1889.
- McManus, J. (2018). Hubris and unethical decision making: The tragedy of the uncommon. *Journal of Business Ethics*, 149(1), 169–185.
- O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 557.
- OH, H-M. (2022). Cost Stickiness and Investment Efficiency. *Journal of Industrial Disribution & Business*. Vol 13 No 1 11-21.
- Özkaya, H. (2021). Sticky Cost Behavior: Evidence from Small and Medium Sized Enterprises in Turkey. *Eurasian Business Review* volume, 11(2): 349–369.
- Reimer, K. (2019). Implications for the Credit and Financial Risk of a Firm. In *Asymmetric Cost Behavior*. (5-34). Springer Gabler, Wiesbaden.
- Rovelli, P., Massis, A. D., & Gomez-Mejia, L. R. (2022). Are narcissistic CEOs good or bad for family firm innovation?. *Human Relations*, 00187267221076834.
- She, Z., Li, Q., London, M., Yang, B., & Yang, B. (2020). Effects of CEO narcissism on decision-making comprehensiveness and speed. *Journal of Managerial Psychology*, 35(1), 42-55.
- Tajvidi, E., Esnaashari, H., & Haj Noruzi, A. (2015). Relationship Between Lag of Sales Changes with Asymmetric Expense Behavior and the Moderating Effect of Management Attitude. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 12(48), 105-122. [In Persian]
- Tamborski, M., Brown, R. P., & Chowning, K. (2012). Self-serving bias or simply serving the self? Evidence for a dimensional approach to narcissism. *Personality and Individual Differences*, 52(8), 942–946.
- Vadeei Noghani, M.H. & Salehi Vaziri, S.M. (2022). A Study of the Correlation between Cost Layoff and Cost Stickiness. *Studies of ethics and behavior in accounting and auditing*, 1, 7-28. [In Persian]
- Yasukata, K. & Kajiware, T. (2011). Are sticky costs the Result of Deliberate Decision of Managers?. Available at SSRN: <http://ssrn.com>.
- Yousefnejad, S. & Heydarpour, F. (2024). Explaining the model of environmental uncertainty measurement of companies and its effect on the fluctuation of financial characteristics of companies. *Journal of Financial Accounting and Audit Research*, 15(60), 27-53. [In Persian]
- Zhang, Y. (2021). Cost stickiness, corporate risk and management shareholding. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 253). EDP Sciences.

**The role of corporate environmental uncertainty in the
impact of managers' narcissism on
asymmetric cost behavior**

Abdolrasoul Rahmanian Koushkaki¹

Khadijeh Rabiee²

Fatemeh Kangouniasl³

Received: 5/ July /2025

Accepted: 5/ September /2025

Abstract

Environmental uncertainty can influence asymmetric cost behavior in firms, especially when managers' narcissism is involved. Managerial narcissism can lead to unusual decision-making and attention-seeking, which may affect the firm's cost strategies. Environmental uncertainty is associated with increased risk and market volatility, and may cause narcissistic managers to attempt to reduce this risk by making more flexible or conservative cost decisions. This interaction between environmental uncertainty and managers' narcissism can lead to asymmetric cost behavior, because managers who are influenced by positive illusions may avoid negative feedback and choose cost strategies that are more under their control. Therefore, this research was carried out with the aim of investigating the effect of managers' narcissism on the asymmetric behavior of costs, emphasizing the company's environmental uncertainty. The current research is of the causal type from the point of view of the applied goal and from the point of view of the correlation method. The statistical population studied in the current research was all the companies admitted to the Tehran Stock Exchange, which was selected as a sample of 133 companies by systematic elimination sampling method. The time period of the research was considered a 10-year period between 2013 and 2023. The method used to collect information was a library, and the relevant data for measuring the variables were collected from the Kodal system and financial reports of the companies, and basic calculations were made in Excel, then Stata software was used to test the research hypotheses. The results of the research show that managers' narcissism has a negative effect on the asymmetric behavior of costs. However, the company's environmental uncertainty has a direct effect on the relationship between managers' narcissism and asymmetric cost behavior.

Keywords: Managers' Narcissism, Asymmetric Behavior of Costs, Company's Environmental uncertainty

¹ Department of Accounting, Payame Noor University, Tehran, Iran. (Corresponding author).
abr.rahmanian@pnu.ac.ir

² Department of Accounting, Payame Noor University, Tehran, Iran. k.rabiee@pnu.ac.ir

³ Department of Accounting, Payame Noor University, Tehran, Iran. f.k917537500@gmail.com



بررسی تأثیر اطلاعات شرکت بر تصمیم‌گیری هیئت‌مدیره

سلمان چراغی بادی^۱

میثم عرب زاده^۲

حسن قدرتی^۳

حسین جباری^۴

مصطفی ایزدپور^۵

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۵

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۵

چکیده

مقاله حاضر بر اساس رویکرد زمینه‌ای و در راستای بررسی تأثیر اطلاعات ارائه‌شده به هیئت‌مدیره جهت تصمیم‌گیری برای شرکت به انجام رسیده است. در راستای معتبر سازی تحقیق زمینه‌ای و درواقع به‌نوعی تمرین اولیه از یک نمونه پایلوت بهره‌گرفته‌شده است. علاوه بر مصاحبه‌ها در این پژوهش از یادداشت‌های میدانی هم بهره‌گرفته‌شده که این یادداشت‌ها میدانی نیز ثبت و کدگذاری شد. این یادداشت‌ها در مجموع ۴۶ کد با مجموع ۹۶ منبع تولیدشده و در بررسی‌های نهایی ۷۶ کد و ۱۴۲ منبع ایجاد کرد. مصاحبه پایلوت مشخص کرد که باید بیشتر بر گوش دادن در طول مصاحبه تمرکز کرده و اطمینان حاصل شود که کدگذاری در تحقیق به‌طور مؤثری انجام‌شده و روندها و فعالیت‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. در این مقاله، فرض شده که چشم‌انداز "تخصیص تلاش" با نقش هیئت‌مدیره و درک ریسک، در ارتباط هستند. بنابراین، با فرض صحت این موضع‌گیری فلسفی، باید نمادهایی در فرایندهای هیئت‌مدیره وجود داشته باشد که به ما امکان می‌دهد تا درک درستی از چشم‌اندازها در "تخصیص تلاش" داشته باشیم. گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره به انواع مختلفی مشتمل بر: (۱) جهت اطلاع، (۲) جهت گزارش و (۳) جهت بررسی دسته‌بندی می‌شوند. اگر همه اعضای هیئت‌مدیره، درک مشترکی از نقش هیئت‌مدیره شرکت و همچنین درک لازم در مورد ریسک داشته باشند، هیئت‌مدیره به‌عنوان درک گروهی از ریسک و درک سازمان از ریسک، عینیت می‌یابد. در آن صورت "تخصیص تلاش"، تجلی آشکار عدم انطباق بین اعضای هیئت‌مدیره یا در رابطه با درک نقش آن‌ها یا ریسک ناشی از این مسئله خواهد بود.

واژه‌های کلیدی: اطلاعات شرکت، تعامل هیئت‌مدیره، گزارش‌های هیئت‌مدیره.

۱ گروه حسابداری، واحد کاشان، دانشگاه آزاد اسلامی، کاشان، ایران. salman.cheraghjadi@iau.ac.ir

۲ گروه حسابداری، واحد کاشان، دانشگاه آزاد اسلامی، کاشان، ایران. (نویسنده مسئول). Meysam.Arabzadeh@iau.ac.ir

۳ گروه حسابداری، واحد کاشان، دانشگاه آزاد اسلامی، کاشان، ایران. 1262628717@iau.ac.ir

۴ گروه حسابداری، واحد کاشان، دانشگاه آزاد اسلامی، کاشان، ایران. Jabari1352@iau.ac.ir

۵ گروه حسابداری، واحد کاشان، دانشگاه آزاد اسلامی، کاشان، ایران. M.ezadpour@qom.ac.ir



۱- مقدمه

بازارهای پر ریسک و رو به رشد در دنیا برای حفاظت از خود در برابر تلاطم‌ها، متکی بر سیستم‌های پیچیده حمایت‌کننده‌ای هستند که حاکمیت شرکتی را در آنان بهبود می‌بخشند. ویژگی‌های اصلی این نظام راهبری عبارتند از: الف) به سهام‌داران اقلیت این اطمینان را می‌دهند که اطلاعاتی قابل اتکاء در رابطه با ارزش شرکت دریافت نموده‌اند و از جانب مدیران شرکت و سایر سهام‌داران بزرگ مورد سوءاستفاده قرار نگرفته‌اند و ب) مدیران را تشویق می‌کند به جای پرداختن به اهداف شخصی خود، به دنبال ارزش‌آفرینی و حافظ منافع ذی‌نفعان باشند (پتیگرو^۱، ۱۹۹۲: ۱۷۸، بلک و همکاران، ۲۰۱۹). در ادبیات مربوط به حاکمیت شرکتی، اهمیت نسبی اطلاعات مالی موردبحث و ملاحظه قرار گرفته است. زیرا اثربخشی حاکمیت شرکتی در صورتی تحقق می‌یابد که به کاهش رفتار فرصت طلبانه مدیران و کاهش عدم تقارن اطلاعاتی کمک کند. افشای اطلاعات باید این امکان را فراهم سازد که ذی‌نفعان مختلف، به‌ویژه سهام‌داران بتوانند مدیران عالی‌تر شرکت را از طریق کاهش عدم تقارن اطلاعاتی کنترل و نظارت کنند. در نتیجه شفافیت اطلاعاتی می‌تواند به‌عنوان متغیر رفتاری در نظر گرفته‌شده تا جایی که نتیجه یک انتخاب از پیش تعیین‌شده را تشکیل می‌دهد. به‌طور مشابه، ارتباط بین مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی توسط برخی از پژوهش‌گران موردبررسی قرار گرفته است (چاکرون و ماتوسی ۲۰۱۲). ضرورت حاکمیت شرکتی ناشی از تضاد یا اصطکاک منافع مشارکت‌کنندگان (ذی‌نفعان) در ساختار شرکتی است. تضاد منفعی که از آن به‌عنوان مسئله نمایندگی تعبیر می‌شود، خود ناشی از دو علت عمده است؛ اول اینکه هر یک از مشارکت‌کنندگان، اهداف و ترجیحات متفاوتی دارند و دیگر اینکه هر کدام اطلاعات کاملی در مورد اقدامات، دانش و ترجیحات دیگری ندارند. بدیهی است این تفکیک، با فرض نبود مکانیزه‌ها یا سازوکارهای مؤثر اجرایی حاکمیت شرکتی، باعث ایجاد زمینه‌ای جهت اقدام مدیران در راستای منافع خود و نه منافع سهام‌داران خواهد شد (هرمالین و ویسبچ، ۲۰۰۷). رکن اصلی این نظام راهبری یا حاکمیت شرکتی، "هیئت‌مدیره" است که نقش بااهمیتی در برقراری نظام اثربخشی کنترلی و هم‌راستایی منافع مدیریت ارشد و دیگر ذی‌نفعان شرکت به‌ویژه سهام‌داران، سرمایه‌گذاران بالقوه و اعتباردهندگان، ایفا می‌کند. اما هیئت‌مدیره بدون داشتن اطلاعات مربوط و به‌موقع نمی‌تواند تصمیمات مناسبی اتخاذ نماید. همان‌گونه که در راستای تأکید بر اطلاعات به‌عنوان شرط اساسی اثربخشی هیئت‌مدیره به‌عنوان یک ابزار حاکمیت شرکتی در گزارش کادبری^۲ بیان شده است: "هیئت‌مدیره باید مطمئن شود که اطلاعات دریافتی از مدیران موظف و غیرموظف^۳، به‌موقع، مربوط و متناسب با نیازهای اطلاعاتی آنان است تا از آن اطلاعات به‌درستی در مسائل مطرح‌شده در جلسات هیئت‌مدیره استفاده نماید." (کادبری، ۱۹۹۲: ۴۸، پیستور، ۲۰۱۹).

¹ Pettigrew² Cadbury³ non-executive directors

هیئت‌مدیره را سهامداران شرکت و برای نظارت بر مدیریت آن انتخاب می‌کنند. هیئت‌مدیره چهار نقش مرتبط باهم دارد: تعیین مسیر، ساماندهی منابع الزم، نظارت بر اقدامات انجام‌شده و ارزیابی نتایج برای بهبود عملکرد آتی با اصلاح مسیر. این نقش‌ها برای دستیابی به دو هدف مهم لازم است که آن اهداف نیازمند تعادل است؛ اما اغلب با یکدیگر تضاد دارند: مهار عملکرد مدیریت و ایجاد ارزش. چنان چه تأکید حاکمیت شرکتی بر ایجاد ارزش باشد، مدیران افزایش خطر را نادیده خواهند گرفت و در صورتی که تأکید آن بر نظارت و کنترل باشد، نوآوری و رشد آسیب خواهد دید (برزگر عباسپور و همکاران، ۱۴۰۲). از سوی دیگر این پرسش اساسی در ارتباط با متولی اطلاعات مطرح می‌شود که چه کسی مسئول ارائه اطلاعات صحیح و شفاف است؟ آیا مدیران غیرموظف، مسئول تأمین، پردازش و تحلیل داده‌ها و ایجاد اطلاعات هستند یا هیئت‌مدیره؟ بر طبق نظر شورای گزارش‌گری مالی^۱ چنین بیان‌شده است: "هیئت‌مدیره مسئول ارائه اطلاعات دقیق، به‌موقع و شفاف است که از مدیران خود دریافت می‌کند. مدیریت از جمله مدیران غیرموظف، وظیفه ارائه چنین اطلاعاتی را دارند اما هیئت‌مدیره و مدیرعامل باید به دنبال اطلاعات شفاف و روشن باشند" (شورای گزارش‌گری مالی، ۲۰۱۴: ۱۳). دو عبارت فوق حدود ۲۲ سال از هم فاصله دارند (یعنی از سال ۱۹۹۲ تا ۲۰۱۴) و در هر دو مورد به سبکی از اطلاعات اشاره می‌کند که هیئت‌مدیره با آن روبرو است. باین حال، اگر به‌خوبی به دو عبارت فوق دقت شود، هیچ‌یک از عبارت‌های مزبور مشخص نمی‌کنند که چگونه و چطور هیئت مدیر یا مدیرعامل باید به اطلاعات ارائه‌شده صرف‌نظر از اینکه آن اطلاعات به‌موقع^۲، مربوط^۳، صحیح^۴ و شفاف^۵ است، روبرو و متعهد شود؟ یعنی هیچ‌یک از دو عبارت فوق، نحوه برخورد هیئت‌مدیره با اطلاعات را مشخص نمی‌کند. دو عبارت فوق بر این فرض اساسی مبتنی است که مدیرعامل و هیئت‌مدیره با اطلاعاتی دریافتی، تعامل برقرار می‌نمایند. دانشی که بتواند مشخص کند که چگونه هیئت‌مدیره و مدیرعامل با اطلاعات دریافتی از سایر بخش‌ها، تعامل برقرار کرده است. یافتن پاسخ این پرسش‌ها زمینه‌ای است که در مورد آن تحقیق نشده است و بر همین اساس هدف اساسی از انجام این پژوهش یافتن پاسخ به این پرسش است که:

- ۱) نحوه تعامل هیئت‌مدیره با اطلاعات دریافتی چگونه است؟
- ۲) هیئت‌مدیره در هنگام دریافت اطلاعات چگونه با آن تصمیم‌گیری می‌کند؟
- ۳) روابط بین اطلاعات، مدیرعامل و اعضای هیئت‌مدیره، کدام‌اند؟

^۱ Financial Reporting Council

^۲ timely

^۳ relevant

^۴ accurate

^۵ clear

پیشینه تحقیق

هوانگ بویو و همکاران (۲۰۲۳) در پژوهشی با عنوان تأثیر حاکمیت شرکتی بر عملکرد شرکت‌ها: از نظریه‌ها و رویکردها تا یافته‌های تجربی باهدف تعیین رابطه بین نمرات عملکرد حاکمیت شرکتی و عملکرد مالی انجام گردید. نتایج نشان داد که بین افشای شفافیت و عملکرد مالی و یک همبستگی مثبت بین حاکمیت شرکتی و اندازه شرکت یک رابطه مثبت وجود دارد. این مطالعه نتوانست رابطه‌ای بین شاخص حقوق سهامداران و مسئولیت هیئت‌مدیره و عملکرد مالی پیدا کند که در مورد آن یافته‌های این مطالعه با نتایج مطالعات قبلی متفاوت است. دالتون و دالتون (۲۰۲۰) در پژوهشی بیان می‌دارند که هیئت‌مدیره کوچک‌تر، از مزیت‌ها و منافع حاصل از نظرات و پیشنهادات تخصصی و متنوع که در هیئت‌مدیره بزرگ‌تر وجود دارد، محروم است. به‌علاوه هیئت‌مدیره بزرگ‌تر در زمینه‌هایی از قبیل تجربه، مهارت، جنسیت، ملیت و غیره مزیت دارد. ضمن آنکه هیئت‌مدیره کوچک‌تر از مدیران غیرموظف کمتری در ترکیب خود استفاده می‌نماید و زمان اندکی جهت ایفای وظایف تصمیم‌گیری و نظارتی خود دارد.

کایی و همکاران (۲۰۲۰) در پژوهشی دریافتند شرکت‌هایی که در آن هیئت‌مدیره نظارت بیشتری بر عملکرد و فعالیت‌های مدیریت اجرایی شرکت دارند، کفایت افشای اطلاعات مالی ارتقا می‌یابد و در نتیجه تقارن اطلاعاتی کاهش می‌یابد.

بردبوری و همکاران (۲۰۲۰) در پژوهشی به بررسی اثر ویژگی‌های هیئت‌مدیره و ویژگی‌های کمیته حسابرسی بر کیفیت گزارشگری پرداختند. معیار ویژگی‌های هیئت‌مدیره در این پژوهش شامل جدایی نقش رئیس هیئت‌مدیره از مدیرعامل، ترکیب هیئت‌مدیره و اندازه هیئت‌مدیره بود. همچنین معیار کیفیت بالای گزارشگری معادل کاهش در ارقام تعهدی غیرعادی تعریف شده است. آن‌ها در این پژوهش دریافتند صرفاً اندازه هیئت‌مدیره و استقلال کمیته حسابرسی باکیفیت بالای گزارشگری و یا به عبارتی کاهش در ارقام تعهدی غیرعادی رابطه معناداری دارد.

جمال‌الدین و همکاران (۲۰۱۹) در پژوهشی به بررسی تأثیر اصلاحات حاکمیت شرکتی بر مربوط بودن ارزش دفتری و سود هر سهم با استفاده از مدل اهلسون در دوره زمانی ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۸ در شرکت‌های پذیرفته‌شده در مالزی پرداختند. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که تغییرات و اصلاحات مربوط به حاکمیت شرکتی بر مربوط بودن ارزش دفتری و سود هر سهم ندارد. همچنین نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که بین ترکیب هیئت‌مدیره و مربوط بودن ارزش دفتری و سود هر سهم رابطه وجود ندارد درحالی‌که دوگانگی نقش مدیرعامل و هیئت‌مدیره مربوط بودن ارزش دفتری و سود هر سهم را بهبود می‌بخشد.

عبدالرحمان و همکاران (۲۰۱۹) در پژوهشی بر روی ۲۹۸ شرکت پذیرفته در بازار بورس مالزی طی سال‌های ۲۰۱۲ الی ۲۰۱۸، به بررسی اثر ویژگی‌های هیئت‌مدیره بر مدیریت سود و ریسک شرکت‌ها پرداختند. معیار ویژگی‌های هیئت‌مدیره در این پژوهش شامل دانش مالی هیئت‌مدیره، تعداد جلسات هیئت‌مدیره، جدایی نقش

رئیس هیئت‌مدیره از مدیرعامل، ترکیب هیئت‌مدیره و اندازه هیئت‌مدیره بود. همچنین معیار مدیریت سود معادل دستکاری در ارقام تعهدی اختیاری تعریف شده است. آن‌ها در این پژوهش دریافتند به‌طور کلی ویژگی‌های هیئت‌مدیره نقش معناداری در کاهش مدیریت سود دارد. آن‌ها همچنین دریافتند متغیر دوگانگی نقش مدیرعامل از نقش رئیس هیئت‌مدیره نسبت به سایر متغیرها تأثیر معنادارتری در کاهش مدیریت سود و کاهش ریسک شرکت‌ها دارد.

الکدای و هنیفا (۲۰۱۹) در پژوهشی به بررسی رابطه بین ویژگی‌های هیئت‌مدیره و مربوط بودن اطلاعات حسابداری در بین ۲۷۰ شرکت در کشور مالزی در دوره زمانی ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ پرداختند و به این نتیجه رسیدند که اندازه هیئت‌مدیره بر مربوط بودن اطلاعات حسابداری تأثیری ندارد و رابطه مثبت بین استقلال هیئت‌مدیره و مربوط بودن اطلاعات حسابداری وجود دارد ولی این رابطه معنی‌دار نیست و نیز دوگانگی نقش هیئت‌مدیره مربوط بودن اطلاعات حسابداری را افزایش می‌دهد.

اکسندرینا (۲۰۱۸) به بیان این موضوع پرداخت که چطور هیئت‌مدیره شرکت در میزان افشای شرکت مؤثر هست. برای این منظور به بررسی ویژگی‌های هیئت‌مدیره و سطوح مختلف افشا در محیط بانکی اتحادیه اروپا پرداخت. نتایج پژوهش نشان داد؛ سازمان‌های بانکی که مدیران غیرموظف بیشتر، اعضای هیئت‌مدیره باتجربه بالاتر، جلسه‌های منظم‌تری دارند، اطلاعات شفاف‌تر و بیشتری را افشای می‌نمایند.

المانس و هم‌نویسان (۲۰۱۷) ارتباط معنی‌دار و منفی بین تمرکز مالکیت (مالکیت عمده) و ارتباط معنی‌دار و مثبت بین مالکیت نهادی با افشای اختیاری یافته‌اند و همچنین هیچ ارتباط معنی‌داری بین مالکیت مدیریتی و افشای اختیاری مشاهده نشده است.

الگرینی و گرکو (۲۰۱۶) نشان دادند که هر چه نسبت مدیران غیرموظف بیشتر باشد، افشای اختیاری شرکت بیشتر هست و بین اندازه هیئت‌مدیره و افشا رابطه معنی‌داری وجود ندارد.

قاسمی پور و همکاران (۱۴۰۲) در پژوهشی با عنوان فرا تحلیل حاکمیت شرکتی و افشای اطلاعات شرکت به این نتیجه رسیدند که از بین سازوکارهای هیئت‌مدیره تنها استقلال و اندازه هیئت‌مدیره بر افشای اطلاعات شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد و دوگانگی وظیفه مدیرعامل تأثیر منفی و معناداری بر افشای اطلاعات شرکت دارد. از سویی، ساختار مالکیت بر کیفیت افشای اطلاعات شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد.

نخعی و احمدپور (۱۳۹۹) تحقیقی را تحت عنوان تأثیر ساختار هیئت‌مدیره و حاکمیت شرکتی بر معیارهای عملکرد و محافظه‌کاری غیرشرطی شرکت‌های ایرانی انجام دادند. هدف این تحقیق بررسی و تجزیه و تحلیل تأثیر ساختار هیئت‌مدیره (شامل دوگانگی وظیفه مدیرعامل، اندازه هیئت‌مدیره و استقلال مدیران) و مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی (شامل تمرکز مالکیت، مالکیت نهادی، مالکیت مدیریتی و کیفیت حسابرس مستقل) بر معیارهای عملکرد مالی (شامل سود تقسیمی هر سهم، نرخ بازده دارایی‌ها، نرخ بازده حقوق صاحبان سهام، نسبت کیوتوبین و بازده سهام) و محافظه‌کاری غیرشرطی می‌باشد. از اطلاعات ۱۳۶ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق

بهادار تهران در دوره زمانی سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸ استفاده‌شده و روش تحقیق تجربی و همبستگی می‌باشد. نتایج تحقیق نشان داد که ساختار هیئت‌مدیره بر نسبت کیوتوبین تأثیر مثبت داشته و برای سایر متغیرها معنی‌دار نمی‌باشد. حاکمیت شرکتی نیز بر معیارهای سود تقسیمی، نرخ بازده دارایی‌ها، نرخ بازده حقوق صاحبان سهام و محافظه‌کاری غیرشرطی تأثیر مثبت دارد، لکن برای نسبت کیوتوبین و بازده سهام معنی‌دار نیست. مجدزاده و همکاران (۱۳۹۸) تحقیقی تحت عنوان تأثیر ترکیب جنسیتی هیئت‌مدیره بر عدم تقارن اطلاعاتی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران را انجام دادند. به بررسی تجربی این موضوع با استفاده از اطلاعات مربوط به شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. در این مطالعه، اطلاعات مربوط به ۱۷۳ شرکت که در طی سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۵ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته‌شده‌اند، موردبررسی قرار گرفته است. برای آزمون فرضیه‌های آماری از تحلیل رگرسیون خطی چند متغیره‌ی تابلویی استفاده‌شده است. نتایج حاصل از پژوهش نشان‌دهنده‌ی آن است که بین ترکیب جنسیتی که با حضور زنان در ترکیب هیئت‌مدیره نشان داده می‌شود و عدم تقارن اطلاعاتی، یک رابطه‌ی منفی بر اساس شاخص‌های شکاف قیمت و اندازه‌ی شرکت وجود دارد. نتیجه‌ی کلی این پژوهش دلالت بر این دارد که چنانچه ابزارهای نظارتی نظیر حضور زنان در ترکیب هیئت‌مدیره به نحوی مطلوب و مطابق با مبانی مطرح‌شده در این پژوهش موردتوجه قرار گیرد، می‌تواند باعث کاهش عدم تقارن اطلاعاتی شود.

روش پژوهش

با توجه به تقسیم‌بندی برحسب روش استنتاج، پژوهش حاضر بر اساس روش‌های توصیفی و همبستگی صورت گرفته است. در اجرای یک طرح تحقیق توصیفی، محقق متغیرها را دست‌کاری نمی‌کند و به دلیل اینکه هیچ‌یک از متغیرهای تحقیق دست‌کاری و کنترل نشده، به توصیف داده‌های گردآوری‌شده عمدتاً به شیوه نظری و نظرسنجی دلفی اقتناعی از خبرگان بسنده می‌شود. از آن جهت که در تحقیق حاضر جهت مطالعه جامعه آماری خبرگان صاحب‌نظر از روش نمونه‌گیری هدفمند و غیر تصادفی بهره گرفته‌شده و در تعیین ارتباط بین متغیرها از تحلیل زمینه‌ای بهره گرفته‌شده، به‌طورکلی با توجه به مطالب بالا روش تحقیق از جهت استنتاج توصیفی است. با توجه به اینکه جهت گردآوری داده‌ها در تحقیق بر نظر خبرگان و صاحب‌نظران در ارائه مدلی مبتنی بر ریسک و پیچیدگی تعامل هیئت‌مدیره تکیه شده است، از طرح تحقیق "پیمایشی" بهره گرفته‌شده است.

در راستای اجرای تحقیق حاضر بر اساس رویکرد زمینه‌ای، طی شش‌ماهه ابتدای سال ۱۳۹۹ و با توجه به ۱۲۲ شرکت منتخب پذیرفته‌شده در بورس تهران که در فصل سوم توصیف گردیدند، از بین اعضای هیئت‌مدیره از هر شرکت اقلایک مدیر درخواست مصاحبه گردید. علاوه بر این از بین متخصصین پردازش و تحلیل اطلاعات و اساتید صاحب‌نظر و متخصص در زمینه مالی و مدیریت آشنا به مباحث حاکمیت شرکتی نیز تعدادی به شیوه نمونه‌گیری در دسترس انتخاب گردید.



در مواردی که امکان مصاحبه فراهم گردید، سعی شد تا حتی‌الامکان این مصاحبه به‌صورت حضوری انجام پذیرفته و در غیر این صورت از پست الکترونیک یا استفاده از شبکه‌های اجتماعی، امکان مصاحبه فراهم گردید. در این نظرسنجی فرض گردید که نمونه راحت‌تر بتواند روش مؤثرتری برای جذب مشارکت‌کنندگان باشد. "یک نمونه راحتی، نمونه‌ای است که به‌واسطه قابلیت دسترسی به‌سادگی در دسترس محقق باشد (برایمن ۲۰۰۸، ص: ۱۸۳). انتخاب افراد به شیوه در دسترس و به‌کارگیری الگوی دسترسی "گلوله برفی" بود که در آن مصاحبه‌شوندگان، مشخصات تماس با سایر مصاحبه‌شوندگان بالقوه را ارائه می‌دهند (برایمن ۲۰۰۸، ص: ۱۸۴).

در کل ۲۸ شرکت‌کننده توافق کردند که در مرحله اول جمع‌آوری داده‌ها و در نظرسنجی شفاهی یا مصاحبه شرکت کنند. سه نفر دیگر در مرحله دوم جمع‌آوری داده‌ها با استفاده از همان روش‌ها مشخص شده و دو مصاحبه‌شونده از مرحله یک نیز موافقت کردند که در مرحله دوم مصاحبه نیز شرکت نمایند. به لحاظ اخلاقی رعایت محرمانه بودن اطلاعات شخصی مصاحبه‌شوندگان مدنظر قرار گرفته و لذا مصاحبه‌شونده‌ها کدگذاری گردیدند. لذا در این پژوهش به توصیف نمونه ۳۱ نفره مورد استفاده در مصاحبه عمیق دلفی پرداخته شده است.

هدف از مطالعه کیفی دستیابی به عمیق‌ترین درک ممکن در خصوص موضوع موردبررسی از دید مشارکت‌کنندگان است. در تحقیق کیفی به افرادی که در تحقیق شرکت می‌کنند، مشارکت‌کننده اطلاق می‌شود. مشارکت‌کنندگان کسانی هستند که بیشترین اطلاع و تجربه را در خصوص موضوع تحقیق دارند (ایمان، ۱۳۹۰). به‌بیان دیگر معیار ورود به مطالعه علاوه بر داوطلب بودن، توانایی قدرت بیان و داشتن تجربه از پدیده موردنظر هست. بنابراین انتخاب افرادی که بتوانند بیشترین کمک را در فهم یک پدیده انجام دهند مدنظر است زیرا در روش بر اساس نظریه زمینه‌یابی تمرکز اساسی بر ایده‌ها است نه بر افراد مشارکت‌کننده. در اینجا معیار دقیقی برای تعیین حجم یا تعداد نمونه (افراد مطلع و مشارکت‌کننده) وجود ندارد، حجم نمونه از قبل فقط قابل پیش‌بینی است و به‌طور دقیق نمی‌توان حجم نمونه را مشخص نمود، بلکه عواملی مانند هدف از نمونه‌گیری و نوع نمونه‌گیری و روش مطالعه در تعیین نمونه مؤثر می‌باشد.

در تحقیقات گرانداد زمینه‌ای به‌طور معمول حدود ۳۰ تا ۵۰ مصاحبه یا مشاهده را کافی دانسته‌اند. ملاک اتمام نمونه‌گیری اشباع، استحکام و غنای طبقات و شکل‌گیری تبیین‌تئوریک می‌باشد.

تأثیرگذاری یا برآیند کاربردی

در این مرحله از فرآیند تحقیق نمی‌توان تأثیرگذاری یا برآیندهای کاربردی این تحقیق را به‌روشنی بیان کرد. با این وجود، حوزه‌های مختلفی وجود دارد که ممکن است روش‌های بدیع و جدیدی برای استفاده هیات‌مدیره از این تحقیق را به‌گونه‌ای که ذیلاً عنوان شده، فراهم می‌کند. تأثیرگذاری یا برآیندهای کاربردی اصلی این تحقیق در ایجاد ابزاری برای کمک به هیئت‌مدیره در زمینه نحوه تخصیص وقت و تلاش اعضای هیئت‌مدیره به انواع گزارش‌های احاله شده به هیئت‌مدیره است.

سطح‌بندی ادراک، ازجمله مفاهیم پایه‌ای است که زیربنای تبیین نظریه در این تحقیق بر اساس رویکرد زمینه‌یابی را فراهم کرده است. خروجی در هر مرحله از سیر بسته هیئت‌مدیره، از شناسایی گزارش‌های موردنیاز تا زمان صرف مطالعه و تبادل نظر در مورد گزارش لحاظ شده در جلسه هیئت‌مدیره، تأثیر می‌گذارد. علاوه بر این، فعالیت‌های متعددی در داخل یک سازمان انجام شده است که نیاز به پشتیبانی، نظارت یا تصمیم‌گیری در سطح هیئت‌مدیره دارند. سطح ادراک ابزاری را در اختیار سازمان قرار می‌دهد تا از طریق درک چگونگی فرایند اقدام هیئت‌مدیره قادر به تعامل با همه این نیازها باشد. به‌عنوان مثال، در طول برنامه‌ریزی برای یک جلسه هیئت‌مدیره، می‌توان با توجه به سطح‌بندی و طبقه‌بندی مناسب و جداگانه گزارش‌ها، زمان‌بندی تخصیص بحث، تبادل نظر و تصمیم‌گیری در جلسات را تعیین کرد.

علاوه بر این، در ارزیابی‌های هیئت‌مدیره، سطح‌بندی ادراک ابزاری را برای تأمل در استفاده مؤثر از زمان مدیران عضو هیئت‌مدیره، هم در جلسات و هم در آماده‌سازی افراد برای تشکیل جلسات، فراهم می‌کند. درحالی‌که سطح‌بندی ادراک، به شکل فعلی، نمی‌تواند به‌عنوان یک سیستم اندازه‌گیری رسمی استفاده شود. سطح‌بندی ادراک می‌تواند به‌عنوان ابزاری در راستای کمک به بحث و تبادل نظر اعضا به هنگام ارزیابی استفاده شود.

تجزیه و تحلیل داده‌ها و یافته‌ها

پردازش هیئت‌مدیره

منظور از بسته هیئت‌مدیره عبارت از: دستور جلسه هیئت‌مدیره، مجموعه گزارش‌ها، مدارک و مستنداتی که پیش از برگزاری نشست هیئت‌مدیره در اختیار هر یک از اعضای هیئت‌مدیره قرار گرفته تا طی نشست پیش رو از آمادگی لازم برای اظهارنظر یا مشارکت در تصمیم‌گیری برخوردار باشند. پردازش هیئت‌مدیره طی دو مرحله: (۱) بحث و بررسی در جلسه هیئت‌مدیره و (۲) تدوین مصوبات و ایجاد خروجی‌ها، صورت پذیرفت. اکثر اعضای هیئت‌مدیره موردبررسی، برای تشکیل نشست هیئت‌مدیره شخصاً ملاقات می‌کنند. بعضی از آن‌ها در شرایط خاص، مثلاً در مورد شرکت‌هایی که اعضای در خارج از کشور دارند یا برای تشکیل جلسات هماهنگی بین جلسات اصلی، از تماس تلفنی یا ارتباطات مجازی استفاده می‌کنند. اگرچه، بیشتر مدیران اظهار داشتند که بین جلسات ارتباط کمی با یکدیگر داشته‌اند (خبره شماره ۹). تعداد جلسات هیئت‌مدیره در هر سال از شش ماه یک‌بار گرفته (خبره شماره ۱۱) تا ماهانه (خبره شماره ۱۱) متفاوت بود. اکثر مصاحبه‌شوندگان در این تحقیق که از اعضای هیئت‌مدیره انتخاب شده‌اند، بر تشکیل فصلی یا هر دو ماه یک‌بار جلسات هیئت‌مدیره تأکید کرده‌اند. طول هر نشست هیئت‌مدیره متفاوت بوده و بیشتر جلسات آن‌ها بین دو تا چهار ساعت طول می‌کشید. جلسات مشاهده‌شده به‌عنوان مشاهدات تجربی مورد استفاده در این پژوهش تقریباً سه ساعت به طول انجامید. به‌جز اولین جلسه مورد مشاهده هیئت‌مدیره که به دنبال نشست عمومی سالیانه شرکت ذی‌ربط بود و دو ساعت به طول انجامید. خبره شماره ۲

خطر نشان کرد که: "جلسات هیئت‌مدیره باید در حالت ایده آل حداکثر سه تا چهار ساعت باشد. طول کشیدن جلسه هیئت‌مدیره بیشتر از این مقدار، غالباً به اتلاف وقت بیهوده منجر شده و توصیه نمی‌شود."

(۱) پردازش در جلسه

طی مشاهده تجربی از رفتار هیئت‌مدیره در پردازش بسته هیئت‌مدیره، دستور کار جلسه، اقدام مورد انتظار برای هر ماده را روشن کرد. به عنوان مثال؛ (۱) یادداشت توضیحی، (۲) بررسی و (۳) بحث. خبره شماره ۱۳ تأکید داشت که: "بسته هیئت‌مدیره بخش‌های مختلف و متمایزی دارد، بنابراین ما بخشی را مورد بحث قرار می‌دهیم که فقط مدارک و مستندات منطبق بر یادداشت‌ها بوده و به سایر بخش‌ها نمی‌پردازیم. اما این بخش‌ها نیز فرصتی برای به اشتراک گذاشتن موارد حاکمیتی یا اطلاعاتی که متولیان امر احتمالاً باید داشته باشند یا ممکن است مفید باشد، فراهم می‌کنند. اما لزوماً این بخش‌ها برای بحث در جلسه نبوده که به‌طور رسمی آن را به عنوان بخشی از موضوعات دستور جلسه بررسی کنند. باید توجه داشت که تقریباً بعضی از آن‌ها فقط گزارش واقعیت‌هایی است که مسئله‌ای در مورد آن‌ها وجود ندارد. بنابراین، اگر موضوعات قابل‌بحثی در این زمینه وجود داشت، آن‌ها را مطرح می‌کردیم و گرنه گزارش‌های مربوطه صرفاً جهت یادآوری یا اطلاع هستند." این دسته از تفکیک یا تمایزات گزارش‌های لحاظ شده در هیئت‌مدیره، اجازه می‌دهد تا اعضا بر بحث‌های مربوط به دستور جلسه متمرکز شده و همه مدیران در مورد نتیجه یا اقدام مورد انتظار، تصویر روشنی داشته باشند. این امر در صرفه‌جویی زمان اختصاص داده‌شده به محورهای مورد بحث در هیئت‌مدیره، مؤثر است. همان‌طور که خبره شماره ۲۲ تصریح داشته است که: "به هر ماده از دستور جلسه هیئت‌مدیره زمانی مشخص اختصاص داده‌شده و در ابتدای جلسه تذکر داده می‌شود، مواردی که در این جلسه باید مورد بحث قرار گیرد، شامل آیتم‌های الف، ب، ج و د است. با توجه به برنامه تعریف‌شده اعضا باید به گونه‌ای عمل کنند که به موقع از هر بحث عبور کرده و به بحث بعدی پرداخته شود. بنابراین ریاست هیئت‌مدیره و مدیرعامل باید تلاش خود را صرف مدیریت زمانی جلسه نمایند. در این صورت زمان زیادی صرف موضوعات کم‌اهمیت نشده و از این شاخه به آن شاخه پریدن افراد یا انحراف در بحث پیشگیری می‌شود. در این صورت اطمینان حاصل می‌شود که اعضا بر مواردی تمرکز کرده و وقت و زمان به درستی مدیریت شده است." تفکیک بحث در هیئت‌مدیره و زمان‌بندی طرح مباحث، ریاست هیئت‌مدیره را قادر می‌سازد تا جلسه را به‌طور مؤثر مدیریت کند. با این وجود، در مواردی بحث در مورد مسائل بیشتر از زمان پیش‌بینی‌شده ادامه یافته و این به مدیریت جلسه توسط ریاست هیئت‌مدیره بستگی دارد. خبره شماره ۲۲ در این زمینه تصریح می‌کند که: "من به عنوان رئیس هیئت‌مدیره احساس می‌کنم که در تمام جلسات، دستور کار یا موضوعات آخر به خوبی مورد بحث قرار نگرفته، معمولاً گزارش‌های کمیته فرعی با عجله طرح‌شده یا مورد بحث قرار نگرفته است." بر مبنای نظرسنجی‌های صورت گرفته از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی، در جلسات هیئت‌مدیره سبک تحویل گزارش‌ها متفاوت است. به عنوان مثال: "گاهی اوقات گزارش‌ها به اعضای هیئت‌مدیره به صورت گزارش‌هایی کتبی تحویل

داده‌شده یا به‌طور شفاهی در جلسه قرائت می‌شود. توسط ارائه‌کننده توضیحاتی داده‌شده و سپس یک بحث کاملاً کلی در اطراف موضوع عنوان می‌شود. زیرا اغلب مواردی که در مورد آن بحث می‌شود، مربوط به صنعت خاص یا یک زمینه تخصصی بوده و برخی از متخصصان صنعت در این نشست حضور دارند. بنابراین اغلب از آن‌ها درخواست توضیح شده و به آنچه آن‌ها ارائه می‌دهند، گوش‌داده می‌شود" (خبره شماره ۱۱). مجری گزارش بعضاً یک عضو هیئت‌مدیره بوده و در موارد دیگر ممکن است از فردی خارج از هیئت‌مدیره برای ارائه گزارش دعوت شود. در یکی از نشست‌های هیئت‌مدیره که به‌عنوان مشاهده تجربی موردبررسی قرار گرفت، ارائه‌کنندگان گزارش در زمان‌های مختلف شامل وکلا، مشاوران و تأمین‌کنندگان منابع شرکت بودند (خبره شماره ۴). یا در مشاهده تجربی دیگری، گزارش دهندگان از کارشناسان شرکت بودند که در اکثر موارد در انتهای میز هیئت‌مدیره نشسته بودند و در موارد لزوم به ارائه گزارش می‌پرداختند. مشاهدات تجربی از نشست‌های هیئت‌مدیره نشان داد که در اصطلاح از "فرد مدعو" اغلب هنگام مراجعه به گزارش‌های موردبحث استفاده می‌شد. استفاده از این افراد در جلسات هیئت‌مدیره باعث می‌شد که هنگام مطالعه و تجدیدنظر مدیران روی محتوای گزارش، بازگشت به بحث قبلی صورت گیرد. علاوه بر این مشاهده شد که هنگام استفاده از این عبارت، در مقایسه با زمانی که گزارش دهنده طرح مطالب را خود پیش‌بینی می‌کند، کمتر به گزارش دهنده توجه می‌شود. در مشاهدات تجربی از جلسات هیئت‌مدیره، استفاده از انواع فناوری‌ها مشاهده شد. خبره شماره ۲۴ خاطرنشان کرد که وی تبلت خود (مدل آپل) را به جلسه می‌برد. در طی مشاهدات، اعضای هیئت‌مدیره گاهی از تلفن‌های هوشمند و بعضاً از تبلت یا لپ‌تاپ استفاده می‌کردند. با این وجود، تجربه نشان داد که بیشتر مدیران همچنان به نسخه‌های کاغذی گزارش‌های لحاظ شده در جلسه رجوع می‌کردند.

۲) خروجی‌ها

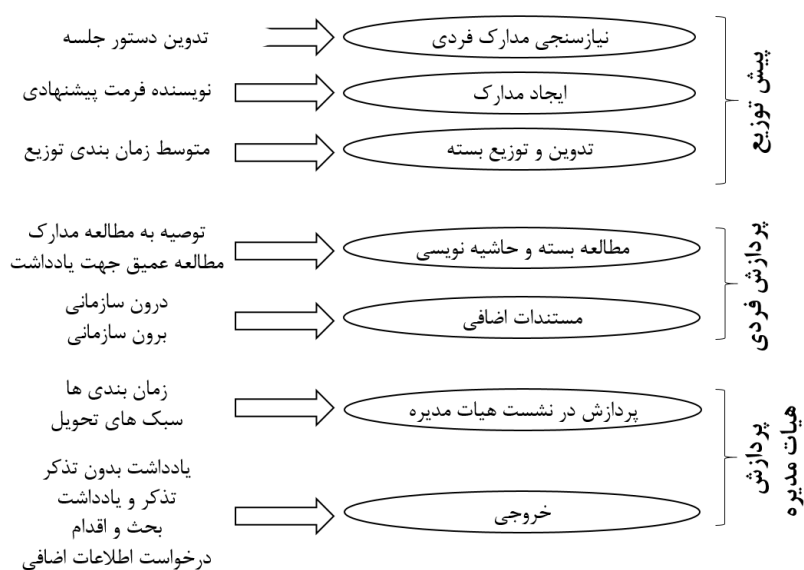
خروجی به‌دست‌آمده از جلسات هیئت‌مدیره شامل (۱) یادداشت‌های منتشرنشده به‌عنوان مثال گزارش تعارض منافع مدیران عالی به دیگر ذی‌نفعان، (۲) گزارش‌های منتشرشده که گاهی اوقات با سؤالات جزئی همراه است، به‌عنوان مثال گزارش وضعیت یا عملکرد مالی شرکت، (۳) موضوعات مورد تبادل نظر قرار گرفته و مصوبات آن‌ها، (۴) درخواست اطلاعات بیشتر به‌عنوان مثال بررسی استراتژیک، می‌باشد. در صورت درخواست اطلاعات و توضیحات بیشتر، این درخواست معمولاً به یکی از دو دلیل صورت می‌گیرد: (۱) اطلاعات ارائه‌شده ناکافی بوده و (۲) مسئله موردبحث از پیچیدگی خاصی برخوردار بوده است. در ارتباط با مورد اول، درخواست اطلاعات یا توضیح اضافی به‌طورکلی در اوایل بحث مشخص شده و بحث در آن مرحله خاتمه می‌یافت. ولی در مورد دوم یعنی پیچیدگی مسائل، بحث بین اعضا، اغلب زمان اختصاص داده‌شده را پر کرده و بسیاری از مدیران در بحث شرکت می‌کردند. خبره شماره ۱۰ چگونگی مدیریت یک مسئله پیچیده و مستلزم درخواست اطلاعات و توضیحات اضافی را این‌گونه تشریح کرد: "روشی که در زمینه یک پروژه خاص مورد استفاده قرار گرفته و روشی که در بسیاری دیگر از موارد به

کار گرفته می‌شود این است که به‌طور مؤثری نوعی از گروه فرعی را تشکیل داده و به خدمت می‌گیرند. به‌طوری‌که انجام کارهای سنگین توسط سه یا چهار نفر انجام‌شده و سپس هرگونه توصیه یا تصمیم‌گیری قبل از بحث و گفت‌وگوی هیئت‌مدیره و در صورت نیاز به توضیحات اتخاذ می‌شود."

تعدادی از مصاحبه‌شوندگان بر استفاده از گروه‌های فرعی یا همان‌طور که خبره شماره ۶ آن‌ها را "کمیته موقت ایجادشده برای یک هدف خاص" توصیف کرد، برای کمک به هیئت‌مدیره برای نتیجه‌گیری، تأکید داشته‌اند که در این زمینه به ابراز نظر خبرگان شماره ۳، شماره ۲۴ و نهایتاً شماره ۲۶ می‌توان اشاره کرد.

۳) جمع‌بندی

سیر بسته هیئت‌مدیره دارای سه مرحله مجزا بوده که هر یک از مراحل، خود مراحل جزئی‌تری را شامل می‌شود. این سیر دارای تعدادی ورودی و یک مجموعه خروجی است که در نمودار ۱ خلاصه‌شده است. سیر در بسته هیئت‌مدیره، زمینه را برای دسته‌بندی‌ها و مفهوم‌سازی مشخص‌شده در این تحقیق فراهم می‌کند. علاوه بر این سیر صورت گرفته، روند شناسایی طبقه اصلی و نظریه پایه‌ای را آغاز می‌کند.



نمودار ۱. سیر بسته هیئت‌مدیره بر مبنای ورودی‌ها و خروجی‌ها

منبع: یافته‌هایی پژوهشگر

بازگشت به داده‌ها

این بخش با نگاهی به کدها و دسته‌های مشخص‌شده در مرحله یک جمع‌آوری داده‌ها، به بسط داده‌های جمع‌آوری‌شده پرداخته است. سپس در این بخش به بررسی حوزه‌های خاصی از مجموعه داده‌ها پرداخته، حوزه‌هایی که در تحلیل اولیه خلأهای درک نظریه موردبررسی وجود دارد.

کدها و طبقه‌بندی‌ها

همان‌طور که در بخش قبلی عنوان شد، در مرحله اول جمع‌آوری داده‌ها از نظرسنجی، مشاهده نشست‌های هیئت‌مدیره و برگزاری جلسات فنی بهره گرفته شد. مصاحبه‌شوندگان شامل نه رئیس هیئت‌مدیره، ده مدیر غیر اجرایی، چهار مدیرعامل، سه ارائه‌دهنده اطلاعات به هیئت‌مدیره، یک مشاور هیئت‌مدیره و یک متخصص صنعت و دانشگاه بودند. مشاهدات مربوط نشست‌های هیئت‌مدیره در مجموع پنج جلسه بوده و از دو جلسه فنی بهره گرفته‌شده که به بررسی موارد مشخصی در مصاحبه‌ها و مشاهدات پرداخته است. به گونه‌ای که پیش‌از این عنوان گردید، داده‌های به‌دست‌آمده پس از هر فعالیت، کدگذاری شدند. بیشترین کدگذاری به تعریف ۱۱۰ کد منجر شده که به‌طور منظم بررسی‌شده و درنهایت پس از ادغام برخی از کدها به ۷۱ کد نهایی تبدیل شد. همه عناوین کدها از طریق یک سری مرتب‌سازی، یعنی گروه‌بندی و بازنگری در گروه‌بندی، در ده دسته قرار گرفتند. همان‌طور که در نمودار ۲ تصویر گردیده است، این کدها بر پایه فرآیند سیر بسته هیئت‌مدیره دسته‌بندی گردیده‌اند:

کدها و طبقه‌بندی آن‌ها



نمودار ۲: سیر بسته هیئت‌مدیره در ارتباط با کدها و دسته‌بندی آن‌ها

(یافته‌های پژوهشگر)

همان‌طور که در نمودار ۲ نشان داده شده، حاصل جمع‌بندی نظرسنجی‌های اولیه تعداد قابل‌توجهی کد و طبقه یو ده است. طی فرآیند جمع‌آوری داده‌ها، یادداشت‌هایی در ارتباط با این کدها و طبقه‌ها ثبت شده است. این یادداشت‌ها در طبقه‌بندی مفاهیم و کدها مورد استفاده قرار گرفته، درحالی‌که به هنگام طی مراحل مرتب‌سازی، یادداشت‌های بیشتری نوشته شده است. این یادداشت‌ها آغاز فرآیند شناسایی دسته اصلی و درنهایت ارائه نظریه خواهد بود. هدف نهایی انتقال از کدها به یک سطح مفهومی است که مسئله اساسی را مشخص می‌کند. به همین ترتیب، این بخش از تحلیل یافته‌ها به کدهای منفرد یا حتی دسته‌ها بلکه مفهوم‌پردازی سطح بالاتر که در ادامه تحلیل یافته‌ها بسط داده شده، توجهی نمی‌کند. در مراحل نهایی فاز یک، با استفاده از داستان‌ها و نمودارهای نوشتاری، شرح داستان شروع شده است. فن خط داستانی دارای دو ویژگی ارزشمند است که عبارت از: (۱) به‌عنوان فرایندی در راستای بسط نظریه و (۲) به‌عنوان ابزاری برای ارائه نتیجه نظریه زمینه‌ای است. در ابتدا خطوط داستانی بر پایه تلفیقی از یادداشت‌ها و نمودارهای کوتاه شکل گرفته که در ادامه تکامل یافته است. در مرحله کدگذاری پیشرفته، خلأهایی در داده‌های گردآوری شده شناسایی شد. به‌این‌ترتیب، بازگشت به شیوه زمینه‌یابی برای بررسی برخی از حوزه‌هایی که به نظر می‌رسید زیربنای عناصر اصلی داستان پیش‌نویس هستند، ضروری بود. این مسائل شامل شش کد خاص به شرح بودند:

- شیوه‌های دستیابی: فناوری چه تأثیری بر فرآیند ارزیابی فرد در زمینه تحلیل هیئت‌مدیره دارد؟
 - کمیته‌های فرعی پشتیبانی: نحوه استفاده از کمیته‌های فرعی ثابت و موقت چه تأثیری بر پردازش هیئت‌مدیره دارد؟
 - طریقه مطالعه: آیا تفاوت جنسیتی بر روند مطالعه بسته هیئت‌مدیره تأثیری دارد؟
 - سبک ریاست هیئت‌مدیره-پذیرش نقش: تا چه حد رابطه بین مدیرعامل و ریاست هیئت‌مدیره حیاتی است؟
 - شیوه تصمیم‌گیری: رأی دادن بر فرآیند پردازش هیئت‌مدیره چه تأثیری دارد؟
 - دل‌بستگی به نقش: تا چه حد محتوی نقش بر سطح آمادگی فرد در ایفای نقش مؤثر است؟
- در راستای جمع‌آوری اطلاعات بیشتر در مورد این شش جنبه، خلاصه‌ای یک‌صفحه‌ای مطابق جدول ۱ تدوین شده و برای اعلام نظر در اختیار مصاحبه‌شوندگان فاز یک قرار گرفت. این خلاصه در درجه اول بر کدهای یکتا سه متمرکز بود، زیرا خطوط داستانی اولیه این کدهای را به‌عنوان کدهای بالقوه مهمی در تبیین نظریه زمینه‌یابی شناسایی کرده بود. عناوین کد به زبانی ساده در جهت سهولت دسترسی تبدیل شده و با استفاده از نقل‌قول از مصاحبه‌شوندگان توصیف شده است.

جدول ۱: خلاصه‌ای تک‌صفحه‌ای از بازخورد مصاحبه‌شوندگان

دانشگاه آزاد اسلامی کاشان پژوهش دکتری تخصصی حسابداری: بازخورد شرکت‌کنندگان در نظرسنجی گزارش حاضر یافته‌های اولیه پژوهش دکتری تخصصی حسابداری مرا ترسیم کرده است. محتوی این خلاصه گزارش بر مبنای ۲۸ نظرسنجی، دو نشست فنی و مشاهده ۵ نشست هیئت‌مدیره است. نظرسنجی‌های به‌عمل‌آمده با مشارکت ۹ رئیس هیئت‌مدیره، ۱۰ مدیر غیرموظف، ۴ مدیر موظف، ۴ مشاور هیئت‌مدیره و یک خبره از صنعت به انجام رسیده است. بر پایه ویژگی‌های شخصیتی شرکت‌کنندگان در نظرسنجی، ۶ نفر از آن‌ها زن و مابقی مرد بوده و اغلب مصاحبه‌شوندگان در رده‌های سنی ۴۵ تا ۵۰ سال بوده‌اند. در طی مرحله اولیه گردآوری داده‌ها تعدادی از آیت‌های مشترک شناسایی گردیده که می‌تواند به سه طبقه: فناوری توزیع، به‌کارگیری زیرگروه‌ها و آماده‌سازی نشست هیئت‌مدیره دسته‌بندی شود.	
فناوری توزیع مسئله استفاده از گوشی‌های هوشمند نظیر آی پد نبوده بلکه می‌توان یک فرهنگ تغییر را شاهد بود (خبره شماره ۲۶). زمینه فناوری تغییری در هیئت‌مدیره نسبت به گذشته فراهم آورده است. بسیاری از مصاحبه‌شوندگان ابراز کرده‌اند که بسته هیئت‌مدیره از یک مجموعه گزارش‌های کاغذی تا محتوی مجازی در تغییر بوده و بر این اساس بسیاری از اعضای هیئت‌مدیره از تبلت یا لب تاب جهت مطالعه یا رجوع به بسته هیئت‌مدیره بهره می‌جویند. این تغییر در فرمت گزارشگری، هیئت‌مدیره را قادر به انعطاف‌پذیری بیشتر در برگزاری نشست و هدایت آن از طریق اسکایپ، واتساپ و کنفرانس‌های صوتی یا تصویری و در نتیجه امکان مشارکت بیشتر اعضا نموده است. به رغم وجود امکانات الکترونیکی، تبلت و لب تاب، افرادی هنوز به گزارش‌های کاغذی عادت داشته که سرعت رجوع یا ارجاع به مطلب خاصی را دشوار می‌سازد (خبره شماره ۶). این امر نشان می‌دهد که هنوز برخی از عرضه‌کنندگان اطلاعات به‌طور کامل از تغییر فناوری بهره نگرفته‌اند. مشاهده نشست‌های تجربی نشان داد که سطح استفاده از تبلت بیش از لب تاب و در عین حال کمتر از گزارش‌های کاغذی است. به‌طور خلاصه	موقتی در ارتباط با مقاصد خاص است. همان گونه که خبره شماره ۸ اظهار داشته: "هنگامی که قرار است در زمینه خاصی اتخاذ تصمیم شده یا با چالشی دو به رو هستیم، در این صورت نیاز به استفاده از گروه تخصصی کوچکی است. این گروه توانمندی و انعطاف‌پذیری هیئت‌مدیره را جهت تمرکز بر موضوعی خاص و ارتباطات مؤثر فزونی بخشیده و کار هیئت‌مدیره را تسهیل می‌نماید." آماده‌سازی نشست هیئت‌مدیره: آخرین آیت‌م عبارت از آماده‌سازی نشست هیئت‌مدیره و کمیته‌های فرعی است. فرآیند آماده‌سازی بر پایه نظرسنجی‌ها متفاوت بوده به‌طوری که به اعتقاد خبره شماره ۱۵ نیازی به بررسی جزئیات کامل گزارش‌های هیئت‌مدیره نبوده، چرا که آن‌ها دوبار به مطالعه بسته هیئت‌مدیره پرداخته در مطالعه اول بررسی کلی و در مرتبه دوم بازنگری و دقت در موارد خاص است. وی اضافه کرد که او پیش از نشست بررسی‌هایی را صورت داده و تماس‌هایی نیز با رئیس یا تدوین‌کنندگان گزارش در راستای رفع ابهام برقرار می‌کنند. این سطح از آماده‌سازی معمولاً در بین خانم‌ها که دقت بیشتری دارند، مرسوم است. آقایان مصاحبه‌شونده به عکس خانم‌ها اظهار

داشتند: "ممکن است من همه گزارش‌ها را کلمه به کلمه مطالعه نکنم (خبره شماره ۱۰). به‌طور خلاصه، در حالی که راهی نیست که آقایان توصیف کنند که آماده‌سازی صورت نگرفته، خانم‌ها احساس می‌کنند که لازم است احساس کنند که به‌طور کافی مطلب را فهمیده و آمادگی کافی برای اظهار نظر در نشست هیئت‌مدیره یا مشارکت در اخذ تصمیم را دارند (خبره شماره ۱۶). سایر مشاهدات: یافته‌های قابل ملاحظه دیگری در گردآوری اولیه داده‌ها وجود داشته که از جمله عبارتند از: نقش ریاست هیئت‌مدیره عموماً نقش یک راهنما برای مدیر عامل و عامل اطمینان بخشی در زمینه‌های کلیدی سازمان است. هنگامی که شیوه رای‌گیری به‌عنوان ابزار تصمیم‌گیری استفاده می‌شود، مصوبات جنبه دستوری یا تحمیلی نداشته، هیئت‌مدیره غالباً بی‌توجه، سیاسی کار و غیر مولد نیستند. دل‌بستگی به نقش عاملی کلیدی در راستای آماده‌سازی و دخیل ساختن افراد در فرآیند تصمیم‌گیری است.	استفاده از فناوری آغازی بر تغییر راهی است که هیئت‌مدیره به‌عنوان یک سطح عالیه نظارتی عمل کرده ولی هنوز به یک تغییر فرهنگی منجر نشده است. به‌کارگیری زیرگروه‌ها: بهره‌گیری از زیرگروه‌ها، هیئت‌مدیره را قادر به تجزیه کسب و کار به بخش‌های مختلف و تامل وسیع‌تر می‌کند (خبره شماره ۲۰). تقریباً همه مصاحبه‌شوندگان بر این باور بودند که هیئت‌مدیره کمیته‌های فرعی نظیر کمیته حسابرسی، کمیته خاص، کمیته پاداش را شکل می‌دهد. این کمیته‌ها تحت قوانین بین‌المللی مرسوم است. با این وجود، توصیف اینکه چه زمانی هیئت‌مدیره با این کمیته‌های فرعی به خوبی در تعامل است به زیرگروه‌ها، ارتباطات و شکل‌گیری موقت در راستای تمرکز بر موضوع خاص دارد. ارتباطات مؤثر بین کمیته‌های فرعی و هیئت‌مدیره بیش از ارائه چند دقیقه‌ای در نشست هیئت‌مدیره بوده و مستلزم تخصیص زمانی برای تبادل نظر در مورد گزارش‌ها (خبره شماره ۶) و اطمینان بخشی در این زمینه است که توصیه یا تصمیمی بر پایه مباحثه هیئت‌مدیره است (خبره شماره ۱۰). دومین جنبه‌ای که در زمینه کمیته‌های فرعی بود، ایجاد گروه‌های
از اینکه مجدداً وقت خود را در اختیار اینجانب گذاشته و مرا در انجام این پژوهش تخصصی یاری می‌دهید صمیمانه سپاسگزاری نموده و اطمینان داده می‌شود که از نقطه نظرات شما صرف استفاده علمی برده و اظهارات شما در روشن ساختن ابهامات احتمالی در تحقیق راه‌گشا خواهد بود.	

یافته‌های پژوهشگر

سیر در بسته هیئت‌مدیره یکی از جنبه‌های جذب اطلاعات توسط مدیران است. بخش دیگر، زمینه حاکمیت شرکتی است که مدیران در آن فعالیت می‌کنند. این بخش به‌عنوان نتیجه‌ای از خلاصه یک صفحه‌ای اطلاعات جمع‌آوری شده است و بر این مبنا طی نظرسنجی دوم موارد زیر صورت گرفته و همه این داده‌ها مطابق فرآیندی که قبلاً مشخص شد کدگذاری شدند:



- سه نفر از مصاحبه‌شوندگان دور اول از طریق ایمیل در مورد خلاصه نظرات، ابراز نظر کردند که شامل خبرگان شماره ۹، ۱۰ و ۱۸ بودند.
- دو نفر از مصاحبه‌شوندگان دور اول موافقت کردند که مصاحبه‌های بعدی را دنبال کنند که عبارت از استاد و محقق شرکت کننده در نظرسنجی پایلوت و خبره شماره ۴ بود.
- با سه نفر جدید مصاحبه شد که خبرگان شماره ۳۱ و ۳۲ بودند.
- دو جلسه فنی دیگر برگزار شد که اولی با ارائه‌دهنده نرم افزار داشبورد مدیریتی و دیگری با یک کارآفرین در حال راه اندازی یک طرح اشتراک مهارت مدیر غیر اجرایی بود.

یافته های پژوهش

در این بخش از تحلیل یافته ها به مباحث مربوط به درخواست اطلاعات و توضیحات اضافی علاوه بر بسته هیئت‌مدیره پرداخته که طی آن مواردی چون شیوه های ارزیابی-فناوری توزیع اطلاعات، کمیته های فرعی پشتیبانی، روش مطالعه- آماده سازی، سبک ریاست-درک نقش، رای دهی و شیوه تصمیم گیری، دل‌بستگی به نقش، مورد بحث قرار گرفته است.

(۱) شیوه های ارزیابی-فناوری توزیع اطلاعات

در اولین مرحله از نظرسنجی، بیش از نیمی از مصاحبه‌شوندگان اظهار داشته اند که اکثر آن‌ها یا اعضای هیئت‌مدیره در نشست ها از گوشی‌های هوشمند، تبلت یا لب تاب استفاده کرده اند. تقریباً همه مصاحبه‌شوندگان این امکان را داشتند که گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره را به صورت الکترونیکی دریافت کنند. تعدادی از شرکت کنندگان در نظرسنجی نیز عنوان کردند که بسته هیئت‌مدیره را هم به صورت الکترونیکی و هم به صورت کاغذی دریافت می کنند.

با این وجود، توانایی داشتن بسته هیئت‌مدیره در فرمتی غیر کاغذی به خودی خود مسائلی را ایجاد کرده است. همان‌طور که خبره شماره ۲۶ تصریح کردند که: "استفاده از ارتباطات مجازی فقط به ظهور گوشی‌های هوشمند یا دیگر پیشرفت های فناوری وابسته نبوده و در واقع یک تغییر فرهنگی است". این تغییر فرهنگی در سراسر سازمان از اعضای هیئت‌مدیره گرفته تا سطح ارائه دهندگان اطلاعات گسترش می یابد. همان‌طور که یک ارائه‌دهنده اطلاعات تصریح داشتند که: "حتی جنبه های ساده ای مانند جهت صفحه که به شکل افقی یا عمودی باشد، به هنگام ارائه قالب های الکترونیکی باید مورد توجه قرار گیرند" (خبره شماره ۳۲). با این وجود، برای اکثر مصاحبه‌شوندگان، محتوای گزارش‌های هیئت‌مدیره، اندازه و سبک آن‌ها به‌طور قابل توجهی در نتیجه انتقال به نسخه های الکترونیکی بسته هیئت‌مدیره، تغییر نکرده است. مصاحبه‌شوندگان برخی از موضوعات مثبت و منفی را در رابطه با اختلاط فناوری شناسایی کردند. خبره شماره ۳۰ تأکید کرد که استفاده از محتوای الکترونیکی بسته هیئت‌مدیره به او به‌عنوان یک ارائه‌دهنده اطلاعات امکان می دهد که گزارش ها را دو روز زودتر برای هیئت‌مدیره

ارسال کند زیرا دیگر نیازی به زمان پست و ارسال مرسوله ندارد. این امر به اعضای هیئت‌مدیره اجازه می‌داد تا زمان بیشتری برای خواندن گزارش‌ها قبل از جلسه هیئت‌مدیره داشته باشند. با این حال، این نتیجه افزایش انتظارات وی در رابطه با سطح آمادگی آن‌ها بود. مسئله امنیت داده‌ها نگرانی عمده تعدادی از مصاحبه‌شوندگان بود. برای بسیاری از مصاحبه‌شوندگان مسائل امنیتی با استفاده از راه حل نرم افزاری شخص ثالث که مدیریت و توزیع گزارش‌های هیئت‌مدیره را تسهیل می‌کند، قابل حل است. همان‌طور که خبره شماره ۴ در مصاحبه دوم خود، یکی از دلایل تبدیل شدن به یک سیستم نرم افزاری بسته الکترونیکی هیئت‌مدیره را عبارت از افزایش امنیت داده‌ها در مقایسه با فقط ارسال اسناد از طریق ایمیل می‌دانست. این نرم افزار معمولاً به صورت یک درگاه الکترونیکی است که در یک بستر بسیار امن فناوری اطلاعات میزبانی می‌شود. سامانه‌ای که گزارش‌ها در آن بارگذاری شده و مدیران می‌توانند از راه دور بدان دسترسی داشته باشند. دسترسی معمولاً از طریق فرآیند ورود به سیستم امن کنترل می‌شود (متخصص اطلاعات). دسترسی به گزارش‌ها معمولاً از طریق لپ تاپ یا تبلت و گاه گاهی از طریق تلفن هوشمند صورت می‌پذیرد. برای برخی از اعضای هیئت‌مدیره، استفاده از نرم افزار شخص ثالث امکان یادداشت برداری یا حاشیه نویسی روی گزارشات را نیز فراهم ساخته است. همه مصاحبه‌شوندگان منتخب از بین اعضای هیئت‌مدیره عنوان کردند که به هنگام بررسی گزارش‌های هیئت‌مدیره در راستای آماده سازی جلسه، دیدگاه‌ها، مسائل و سوالاتی را که می‌خواهند مطرح کنند، یادداشت می‌کنند. برخی از مصاحبه‌شوندگان، بر این باور بودند که فناوری افراد را بیش از حد محدود می‌کند به جای آن که به ارتباطات مؤثر منجر شود (خبره شماره ۱۷). اکثر مصاحبه‌شوندگان بر این باور بودند که داشتن گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره به صورت الکترونیکی و چاپ صفحات خاص با هم در تعارض نیست و می‌توان به عنوان مثال "مجموعه‌ای از نمودارهای مقایسه‌ای را تکثیر کرد چون هم زمان نمی‌توان در ارتباطات مجازی به این امکان دست یافته و در عین حال از توضیح هم زمان آن نمودارها نیز استفاده کرد (خبره شماره ۶). متخصص اطلاعات در نظرسنجی انجام شده، هنگام توصیف نرم افزاری که شرکتش در اختیار اعضای هیئت‌مدیره قرار می‌دهد اشاره کرد که به نظر وی، فناوری اطلاعات از مزایای زیر برخوردار است:

- تصمیمات بهتر آگاهانه به دلیل دسترسی بهتر به اطلاعات
- دسترسی به اطلاعات بیشتر در زمینه بحث
- ردیابی تصمیمات و دسترسی به سوابق گذشته در مورد مسائل
- تسریع در تصمیم‌گیری به جهت حذف زمان‌های انتظار برای تشکیل جلسه یا ارسال اطلاعات
- کارایی توزیع اطلاعات

وی در ادامه خاطر نشان کرد که این نرم افزار امکان دسته‌بندی تصمیمات بر اساس نوع (مالی و غیر مالی) را فراهم می‌کند. متخصص اطلاعاتی هم چنین عنوان کرد که محصول نرم افزاری رقابتی او گزارش‌ها را بر اساس نوع

ذخیره می‌کند. این دسته‌بندی استفاده از انواع یادداشتهای مورد استفاده در بسته هیئت‌مدیره و تدوین دستور کار پشتیبانی می‌کند.

۲) کمیته‌های فرعی پشتیبانی - استفاده از زیرگروه‌ها

همان‌طور که پیش‌ازاین عنوان شد، بسیاری از هیئت‌مدیره‌ها کمیته‌های فرعی مستقر را تعریف کرده‌اند. بر مبنای قانون حاکمیت شرکتی در برخی از کشورها این کمیته‌ها به کمیته‌های فرعی خاص، حسابرسی و پاداش تقسیم می‌شوند. با این حال، این کمیته‌های دائمی تنها زیر گروه‌هایی نیستند که در ساختارهای مدیریتی هیئت‌مدیره‌ها یافت می‌شوند. وقتی موضوعات خاص یا پیچیده‌ای به هیئت‌مدیره ارائه می‌شود، ایجاد یک کمیته "موقت" برای بررسی جزئیات بیشتر در مورد موضوع معمولاً برای یک گروه فرعی از اعضای هیئت‌مدیره است که غالباً توسط اعضای اجرایی پشتیبانی می‌شوند. این موضوع خاص ممکن است شامل بررسی استراتژیک، سرمایه‌گذاری‌های عمده یا سایر تصمیمات قابل توجه در سطح هیئت‌مدیره باشد. از مصاحبه‌شوندگان خواسته شد زمانی را توصیف کنند که هیئت‌مدیره به خوبی با هم کار می‌کرده است. یک مضمون مشترک در پاسخ‌ها را می‌توان با نقل‌قول زیر از خبره شماره ۷ خلاصه کرد که: "یک گروه فرعی از هیئت‌مدیره برای بحث در مورد جزئیات یک موضوع خاص تشکیل شده و پس از آن در صورتی که اعضا به مواردی خاص برمی‌خورند یا موضوعی اساسی وجود داشت که باید با هیئت‌مدیره در میان بگذارند را مورد بحث قرار داده و نتایج را به هیئت‌مدیره منعکس می‌کرد". این امر در بین یک سوم از مصاحبه‌شوندگان برگزیده از بین اعضای هیئت‌مدیره بود. خبره شماره ۱۰ بر این باور بود که گروه‌های موقت این امکان را فراهم می‌کنند که "در صورت سنگینی مسئله‌ای این مسئله توسط سه یا چهار نفر مورد بررسی قرار گیرد". افراد درگیر معمولاً ترکیبی از مدیران اجرایی و غیراجرایی بودند که بعضاً کارشناسان موضوعی از درون سازمان یا خارج از سازمان به آن‌ها ملحق می‌شدند. خبرگان شماره ۳ و ۱۶ کمیته‌های موقت را به عنوان گروه‌های موقتی توصیف کردند که برای هدفی خاص تشکیل شده و پس از توافق هیئت‌مدیره در مورد راه حل، منحل می‌شوند. در همه موارد مصاحبه‌شوندگان توصیف ایجاد گروه‌های موقت را مربوط به وجود یک مسئله بزرگ و پیچیده دانسته که معمولاً شامل چندین بازیگر و راه حل است. به‌طور کلی، مصاحبه‌شوندگان ایجاد کمیته‌های فرعی موقت را برای فعالیت هیئت‌مدیره مثبت ارزیابی کردند. با این وجود، یک مثال منفی نیز از به کارگیری کمیته‌های فرعی توسط خبره شماره ۷ عنوان شد. وی مصداقی از تشکیل یک کمیته موقت برای تعیین یک سازمان خارج از سازمان در راستای انجام برخی کارها تشکیل شده و از کارایی لازم برخوردار نبود. پس از تأمل، او احساس کرد که این امر به دلیل عدم "درگیری مستقیم" هیئت‌مدیره است زیرا، اگرچه آن‌ها گزارش‌های منظمی داشتند، ولی هیچ بحث رسمی بین اعضای هیئت‌مدیره و کمیته موقت مزبور وجود نداشت.

۳) طریقه مطالعه - آماده سازی برای نشست هیئت‌مدیره

به نظر می‌رسد که در مراحل اولیه جمع‌آوری داده‌ها، تفاوتی بین نحوه آماده سازی مصاحبه‌شوندگان زن و مرد برای جلسه هیئت‌مدیره وجود دارد. در مرحله دوم نظرسنجی در این تحقیق، این مورد بیشتر مورد بررسی قرار گرفته و خاطرنشان شد که اندازه نمونه‌ها آن قدر بزرگ نیستند که بتوان نتایج را تعمیم داد. به‌طور کلی، فرآیند آماده سازی برای هر مصاحبه‌شونده متفاوت بود. به‌عنوان مثال خبره شماره ۱۵ روش خود را در ارتباط با گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره این گونه توضیح داد: "من فکر می‌کنم کمی غیر معمول هستم چرا که دو بار هر گزارشی را می‌خوانم. همه گزارش‌ها را دو بار مطالعه می‌کنم که در مرتبه اول هر گزارش را با سرعت بیشتری مطالعه کرده ولی در مرتبه دوم مطالب را مرور کرده و به جزئیات دقت بیشتری دارم. اگر گزارشی را بخواهم چاپ کنم اون گزارش دستور جلسه است و معمولاً گزارش‌ها را که مطالعه می‌کنم مواردی را یادداشت می‌کنم." در مقابل، خبره شماره ۱۰ در این زمینه تصریح کرد که: "که از زمان تشکیل کمیته‌های فرعی هیئت‌مدیره، اندازه بسته هیئت‌مدیره کاهش یافته است. با این وجود، من در خواندن گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره کمی گزینشی عمل می‌کنم. در عین حال باید اطمینان حاصل کنم که همه گزارش‌ها و دلیل استفاده از آن‌ها را بررسی کرده و هدف آن‌ها را مد نظر قرار داده‌ام، اما ممکن است به معنای واقعی آن‌ها را کلمه به کلمه مطالعه نکنم. من چیزهایی را انتخاب می‌کنم که فکر می‌کنم باید آن‌ها را مورد سوال قرار داده یا به چالش بکشم." وی ادامه داد که: "ممکن است گزارش‌هایی وجود داشته باشد که احساسی کنم که باید وقت بیشتری برای مطالعه آن‌ها صرف کنم و دوباره آن‌ها را مرور نمایم." در زمینه آمادگی جهت حضور در جلسه هیئت‌مدیره، خبره شماره ۲۲ تصریح کرد که: "اگر کسی واقعاً گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره را مطالعه نکرده باشد، بهتر است که به این امر در جلسه اذعان کند و الا نظراتی را بیان خواهد داشت که نشان می‌دهد گزارش‌ها را مطالعه نکرده است." در همین راستا خبره شماره ۱۸ متذکر شد که او برای خواندن گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره وقت گذاشته از موارد مهم یادداشت برداری کرده است. به همین ترتیب، خبره شماره ۱۷ بیان داشت که "باید برای مطالعه گزارش‌ها برنامه ریزی کنید، باید بدانید چه زمانی این گزارش‌ها به دستتان می‌رسد و احیاناً به دلیل ضیق وقت نمی‌توانید برای خواندن همه آن‌ها برنامه ریزی کنید. اگر همه گزارش‌ها را مورد بررسی قرار ندهید در این صورت وظیفه اخلاقی خود در قبال سازمان و جنبه انصاف را مد نظر قرار نداده‌اید." در طی مصاحبه‌های مرحله دوم، خبره شماره ۱۸ شدیداً بر تمایز جنسیتی نحوه آماده سازی اعضای هیئت‌مدیره تأکید داشت. بعلاوه، خبره شماره ۳۲ به‌طور شهودی این حقیقت را احساس کرده بود. در مقابل خبرگان شماره ۴ و ۳۰ هر دو مصاحبه‌کننده بر این نکته تصریح داشتند که جنسیت اعضای هیئت‌مدیره بر نحوه آماده سازی آن‌ها تأثیر قابل توجهی ندارد. خبره شماره ۱ که از اساتید و محققین و در عین حال افراد مجرب در این زمینه بوده و در نظرسنجی پایلوت مورد نظر سنجی قرار گرفته بود، در ارتباط با جزئیات مفهوم "سندرم تحریک‌کننده" به‌عنوان یک توضیح بالقوه در زمینه تمایزات جنسیتی در نحوه آماده‌سازی اعضا، بحث

کرد. "سندرم تحریک کننده" عبارت از وضعیتی است که فردی باور نداشته باشد که برای موفقیت خود شایسته اعتبار بوده و موفقیت‌های خود را به‌عنوان مثال به شانس و نه هوش و توانمندی‌های شخصی خود مربوط می‌سازد (مانزونی و اسلام، ۲۰۱۹). به‌طور کلی، افرادی که از این سندرم رنج می‌برند، می‌ترسند که برای نقش محوله نامناسب شناخته شده و در این صورت به‌عنوان یک حقه باز یا کلاه بردار شناخته شوند (مسی، ۲۰۱۴). این سندرم بیشتر در زنان نمود داشته و اعتماد به نفس آن‌ها را تضعیف می‌نماید (پدler ۲۰۱۱). یکی از روش‌های استفاده شده در ارتباط با مبتلایان به این سندرم جهت غلبه بر احساس نگرانی و ضعف اعتماد به نفس عبارت از: "توصیه به تلاش بیشتر و سخت‌کوشی و برنامه‌ریزی بهتر برای آماده‌سازی خویش است" (سالدانا، ۲۰۱۳).

۴) سبک ریاست - ادراک نقش - ارشاد

خبره شماره ۲۲ اظهار داشت که: "یکی از نقش‌های اصلی وی به‌عنوان ریاست هیئت‌مدیره ایجاد یک رابطه کاری نزدیک، مؤثر و قابل اعتماد با مدیر عامل شرکت به‌عنوان مدیر اجرایی و عضو موظف هیئت‌مدیره است. بنابراین در سایه این ایفای نقش است که وی احساس می‌کند که می‌تواند در ارتباط با مسایل و مشکلات شرکت، نگرانی‌های خود را با من به اشتراک گذاشته و با من در این زمینه صحبت کند. وی می‌تواند در مورد مسائل مربوط به سالمندان، هرگونه افکار استراتژیکی که در ذهن او می‌گذرد، حتی اگر برای تبادیل نظر نباشد و فقط برای این که من در جریان موضوعات قرار بگیرم، با من سخن بگوید." خبره شماره ۲۶ در همین زمینه اظهار داشت که: "بخش قابل توجهی از نقش وی باید در اختیار مدیرعامل قرار گیرد." مشابهتاً خبره شماره ۲۷ نقطه نظر مشابهی داشته و عنوان کرد که: "نقش ارشاد و مربی‌گری مدیر عامل را می‌توان در مورد ریاست هیئت‌مدیره پذیرفت." نقش ارشادی و راهنما بودن ریاست هیئت‌مدیره در ارتباط با مدیر عامل شرکت توسط همه مصاحبه‌شوندگان شرکت‌کننده در نظر سنجی که یکی از مسئولیت‌های ریاست هیئت‌مدیره یا مدیرعاملی را بر عهده داشتند مورد تأکید قرار گرفت. خبره شماره ۲۷ بر پایه تجارب قبلی خود به زمانی اشاره کرد که روابط بین مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره از کیفیت مطلوب برخوردار نبود. وی در این راستا توضیح داد که: "در نهایت ریاست هیئت‌مدیره کاملاً منزوی شد و هیئت‌مدیره دچار ضعف شده و من فکر می‌کنم نتیجه به‌دست‌آمده برای ما یک وضعیت کاملاً ناکارآمد بود. وضعیتی که در نهایت ما به‌عنوان یک اقدام غیر معمول از رئیس خواستیم که استعفا داده و زمینه را برای تعیین یک رئیس جدید که بتواند کار را به خوبی انجام دهد، هموار سازد." خبره شماره ۴ طی نظر سنجی مرحله دوم، بر نقش ارشادی ریاست هیئت‌مدیره به‌عنوان جنبه اصلی روابط بین ریاست و مدیر عامل تأکید کرده و گفت: "برای ما هرگز غافل گیر کننده نبود که اگر هر یک از ریاست هیئت‌مدیره یا مدیر عامل، قصد داشتند چیزی را مطرح کنند که احتمالاً مشکلی ایجاد می‌کند، دیگری قبل از جلسه از آن آگاه بود." با توجه به اهمیت ادراک شده نقش ریاست هیئت‌مدیره در ارتباط با مدیر عامل، جای تعجب است که تحقیقات علمی اندکی در این زمینه به انجام رسیده است.

۵) شیوه تصمیم‌گیری - رأی‌گیری

رای‌گیری در جلسات هیئت‌مدیره به دو دسته تقسیم می‌شود که عبارت از: ۱) تصمیم‌گیری در مواردی که اتفاق نظر روشنی وجود نداشته یا تأیید رسمی تصمیم مورد توافق مد نظر است. ۲) معمولاً رویه ای است و اغلب مربوط به مواردی مانند تأیید صورت جلسه و مصوبات است. مورد اول بسیار نادر بوده و در این زمینه خبره شماره ۹ تصریح داشته است: "رای‌گیری در هیئت‌مدیره عمومیت نداشته و گاه به گاه صورت می‌گیرد. معمولاً در نشست‌های مدیره زمانی از رای‌گیری استفاده می‌شود که در مورد مسئله تصمیم‌گیری نظر مخالفی وجود داشته باشد که در این صورت نیاز به رای‌گیری است." وی در ادامه به ذکر نمونه‌ای از تجارب خود در این زمینه اشاره کرد: "مسئله‌ای مورد دغدغه و نگرانی ریاست هیئت‌مدیره قرار داشت و وی سعی در عدم اعلام نظر در این زمینه داشت. او نمی‌خواست رأی داشته باشد و ما سعی کردیم همه چیز را مرتب کرده و تنها رأیی که گرفتیم این بود که بقیه از جانب او رأی دادیم تا شرکت را قبل از دچار بحران شدن به یک وضعیت به سامانی هدایت شود." همان‌طور که این دو مثال نشان می‌دهد، استفاده از رای‌گیری به‌عنوان یک ابزار تصمیم‌گیری پیچیده است. در بیشتر مصاحبه‌ها هدف از رای‌گیری را عبارت از به‌کارگیری یک فرایند تصمیم‌گیری مشارکتی تلقی کردند که از آن طریق همه اعضای هیئت‌مدیره در مورد نتیجه توافق کنند. با این وجود، گاهی اوقات رأی‌گیری لازم است و هدف رسیدن به یک اجماع یا اتفاق آرا می‌باشد (خبره شماره ۱۳). در همین راستا خبره شماره ۳۱ اظهار داشت که: "صادق بودن آخرین راه حل است، شما می‌خواهید همه اعضای هیئت‌مدیره را در زمینه مسئله‌ای هم نظر کرده و به اجماع برسائید در آن صورت باید آن‌ها را در این زمینه به چالش بکشید."

۶) دل‌بستگی به نقش - نامزدی

خبره شماره ۲۶ طی نظرسنجی تصریح داشت که دل‌بستگی به نقش و لذت بردن از این نقش، قسمت مهمی از سهم یک عضو هیئت‌مدیره در این رکن نظارتی است. وی در ارائه شاهدهی تجربی در این زمینه اظهار داشت که: "هیئت‌مدیره سابق وی در واقع تا حد زیادی از افرادی قدیمی و کسانی تشکیل شده بود که به مدت هشت سال در این نهاد نظارتی عضویت داشتند. طولانی شدن بازه زمانی عضویت در این هیئت‌مدیره آن‌ها را خسته کرده و آن‌ها احساس می‌کردند که در واقع از لذت قبلی برخوردار نیستند. بر همین اساس طی جلسات اخیر، اعضای هیئت‌مدیره همانند گذشته مشارکت در تصمیم‌گیری و هم‌فکری نداشتند. بر این اساس، حضور آن‌ها تقریباً خسته‌کننده شده و بنابراین نیاز به تغییر داشتند." خبره شماره ۳۱ در همین راستا اضافه می‌کند که: "دل‌سردی اعضای هیئت‌مدیره می‌تواند به پویایی گروه و ایفای نقش در این زمینه بازگردد. زیرا اگر هیئت‌مدیره از ریسی برخوردار باشد که فقط می‌گوید من نمی‌خواهم آن‌چه دیگران می‌گویند را بشنوم، شرایط ناامیدکننده و دل‌سردکننده خواهد شد. پس افراد روحیه نومیدانه‌ای داشته، از ایفای نقش در هیئت‌مدیره لذت نخواهند برد. اگر هیئت‌مدیره به‌گونه‌ای عمل کند که در آن تمرین امتیازدهی باشد، افراد از بودن و ایفای نقش در آن لذت نخواهند

برد. اگر هیئت‌مدیره به‌گونه‌ای است که در آن اعضا ادب و احترام متقابل را رعایت نمی‌کنند، مواردی که به نظر من در هیئت‌مدیره بسیار مهم است، کسی از بودن در این هیئت‌مدیره لذت نمی‌برد". علاوه بر این، خبره شماره ۳۱ تصریح دارد که لذت بردن با درک نقش مرتبط است و اگر نقش را به درستی درک کنید، فعالیت‌های آماده سازی را انجام می‌دهید تا روند را به یک تجربه لذت بخش تبدیل کنید. مشارکت در فرآیندهای هیئت‌مدیره با نیاز به احساس اهمیت کردن و دخیل در خلق ارزش توسط فرد مرتبط است (استیلزو تایلور، ۲۰۲۱). در همین راستا، ویرتانن (۲۰۱۲)، طی پژوهشی نشان داد که زنان از حضور در هیئت‌مدیره به دلیل فرصت اعمال قدرت، در قیاس با مدیران، لذت بیشتری می‌برند. به هنگام ارزیابی گزینه‌های تصمیم‌گیری هیئت‌مدیره، می‌توان از سطح بندی ادراک در سطح فردی برای طبقه بندی گزارش‌های موجود فرضا لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره استفاده کرد. این امر به‌طوری که در نگاره ۱ تصویر گردیده، می‌تواند در بین اعضای هیئت‌مدیره و با سایر تأثیرگذارهای اصلی نظیر دبیر شرکت، مقایسه شده تا تفاوت در ادراک از ریسک و پیچیدگی نزد افراد مختلف را ارزیابی کند:



نگاره ۱: کاربرد سطح بندی ادراک
(یافته‌های پژوهشگر)

به‌طوری که ملاحظه می‌شود، طی نگاره کاربرد سطح بندی ادراک و متناسب با آن سطح تخصیص تلاش اعضای هیئت‌مدیره در دو شرکت مختلف می‌توان مشاهده کرد. بر این مبنا، اعضای هیئت‌مدیره الف و ب سطح ادراک متفاوتی در مورد گزارش‌های چهار و شش داشته و در نتیجه می‌توان گفت که چرا سطح بندی ادراک می‌تواند در تفسیر پویایی هیئت‌مدیره مؤثر باشد؟ علاوه بر این، بر پایه مرتبط کردن عملکرد اعضای هیئت‌مدیره با سطح درک آن‌ها از نقش هر مدیر و درک وی از ریسک و پیچیدگی، می‌توان از سطح بندی ادراک برای تشخیص دیدگاه‌های متفاوت در حوزه یا نشست هیئت استفاده کرد. این امر به ویژه می‌تواند در درک تنوع ترکیب هیئت‌مدیره یا فقدان آن در رابطه با تصمیم‌گیری در هیئت‌مدیره مفید واقع شود. هیئت‌مدیره‌های مختلف به‌طور فزاینده‌ای به بسته‌های الکترونیکی هیئت‌مدیره گرایش رو به رشدی داشته‌اند. این کار اغلب با استفاده از راه حل‌های نرم‌افزاری خارج از فرمت‌های رسمی ارائه شده توسط سازمان‌های ارائه‌کننده خدمات نرم‌افزاری انجام شده و تجربه نشان می‌دهد که این نرم‌افزارها قادر به تفکیک گزارش‌ها بر مبنای سطح پیچیدگی یا نوع گزارش می‌باشد؟ سطح بندی ادراک، ابزاری را برای هیئت‌مدیره فراهم می‌کند تا با فراهم آوردن چارچوبی در این زمینه، روند انتقال به یک سیستم الکترونیکی ساختار یافته را آغاز یا تشدید نماید. علاوه بر این، استفاده از این بسته‌های نرم‌افزاری، عادی‌سازی تفکیک انواع گزارش‌ها از بین گزارش‌های لحاظ شده در بسته هیئت‌مدیره را فراهم می‌سازد. بر پایه این عادی‌سازی، انتظار می‌رود که مدیران بتوانند از راه دور تصمیم بگیرند، بدون اینکه حتی رسماً از طریق ابزارهای لحاظ شده در نرم‌افزار و به صورت حضوری در نشست هیئت‌مدیره حضور داشته باشند. چنین پیشرفتی، تغییر در نقش جلسه هیئت‌مدیره و هم‌چنین توانایی مدیران برای اختصاص زمان به یک هیئت‌مدیره است. در سایه توان مندی‌های لحاظ شده در این نرم‌افزارها، "حوزه هیئت‌مدیره" قادر است، به‌طور واقعی و بدون گردهم‌آیی فیزیکی، اعضای هیئت‌مدیره را در کنار هم قرار داده و قادر به تبادل نظر با یک دیگر و تصمیم‌گیری نماید. این ممکن است منجر به تأثیرات مثبتی بر سازمان شده اما ممکن است بر سایر نقش‌های مدیران، مانند نقش‌های اجرایی تمام وقت، تأثیرات مخربی داشته باشد. با این حال، برای درک این مسئله بالقوه، تحقیقات بیشتری لازم است.

بحث و نتیجه‌گیری

در این مقاله سعی شده است تا نشان داده شود که شفافیت اطلاعاتی می‌تواند بر شیوه‌های حاکمیت شرکتی تأثیر گذاشته و تعامل مکانیسم‌های حاکمیتی را توضیح دهد. هدف اصلی این مطالعه بررسی ماهیت ارتباط بین حاکمیت شرکتی و شفافیت اطلاعات مالی از یک سو و تعامل مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی از سوی دیگر است. به جهت فقدان مبانی نظری و پژوهش‌های کافی در زمینه ارتباط بین اطلاعات و حاکمیت شرکتی، سؤال اصلی در این تحقیق عبارت از: چگونگی تعامل بین ریسک و پیچیدگی هیئت‌مدیره است؟ این پژوهش با تکیه به روش تحقیق زمینه‌ای به انجام رسیده و از محدود مطالعاتی است که به تبیین پیچیدگی تعامل هیئت‌مدیره به‌عنوان

رکن حاکمیت شرکتی، پرداخته است. مصاحبه‌ها و مشاهدات، گرایش رو به رشد استفاده از فناوری در نشست‌های هیئت‌مدیره را تأیید کرد. این نتیجه مطابق با "ادبیات خاکستری" است. مواردی مانند نشریات تجاری و مواردی که بحث گسترده‌ای در مورد استفاده و ارزش فناوری در اتاق هیئت‌مدیره، به خصوص در مورد هزینه‌ها وجود دارد (ژانگ، ۲۰۱۳؛ جوزف، ۲۰۲۱). با این وجود، بررسی ادبیات تحقیق نشان می‌دهد که تحقیقات علمی نسبتاً کمی در مورد چگونگی تأثیر فناوری بر اعضای هیئت‌مدیره و نقش آن در بهبود سطح حاکمیت شرکتی به انجام رسیده است. آبراهام (۲۰۱۵) ادعا می‌کند که فناوری اطلاعات، فرایندهای حاکمیت شرکتی را امکان‌پذیر و پشتیبانی می‌کند. وی نشان داد که فناوری اطلاعات می‌تواند چهار جنبه از تصمیم‌گیری را تقویت کند که عبارت از: (۱) جمع‌آوری، (۲) ذخیره‌سازی، (۳) دستکاری و (۴) انتقال اطلاعات، می‌باشند. علاوه بر این، کارور (۲۰۱۹) نتیجه‌گیری می‌کند که با توجه به نیازهای پیچیده اطلاعاتی یک سیستم حاکمیت شرکتی، فناوری اطلاعات می‌تواند پشتیبانی مؤثر داشته باشد. استفاده از کمیته‌های فرعی رسمی در ادبیات دانشگاهی و غیر دانشگاهی کاملاً مستند است (دی، ۲۰۱۷). بسیاری از مقررات یا آیین‌نامه‌ها، استفاده از کمیته‌های فرعی مشخص‌شده را توصیه یا مجوز می‌دهند (ایکلز، ۲۰۱۱). علاوه بر این فرور (۲۰۱۹) ابراز داشته که استفاده از کمیته‌های فرعی "استفاده بهینه از زمان و تخصص" مدیران هیئت‌مدیره را تسهیل می‌بخشد. هیلمان و همکاران (۲۰۲۱)، طی تحقیقی نشان داد که کمیته‌های فرعی در ساختار هیئت‌مدیره عدم تقارن اطلاعاتی را در بین اعضای هیئت‌مدیره ایجاد می‌کنند. این امر در مصاحبه‌ها با ارجاع به الزام کمیته موقت برای داشتن ساختار و مرزهای مشخص برای مسئولیت‌ها و هم‌چنین توافق در مورد فرآیندهای گزارش، آشکار می‌شود. به‌طور خلاصه، به نظر می‌رسد استفاده از کمیته‌های موقت یک ابزار قابل توجه و معمول در مدیریت روزمره فرآیندهای هیئت‌مدیره باشد. آنه ا روشی را برای بهبود اثر بخشی در فرآیند هیئت‌مدیره ارائه می‌دهند. مصاحبه‌شوندگان سه جنبه اصلی را در رابطه با استفاده مؤثر از گروه‌های موقت برجسته کردند، که عبارتند از:

- این مسئله باید زیاد و وقت گیر بوده و باعث شود از حوصله عملی جلسه استاندارد هیئت‌مدیره خارج شود.
 - این مسئله باید در مورد مسایل پیچیده بوده تا مسئله مزبور بررسی و راه حل‌های مختلف شناسایی شود.
 - کمیته موقت باید شرح روشنی از مسئولیت‌ها، اختیارات تصمیم‌گیری و روند گزارش دهی داشته باشد.
- ژو و همکاران (۲۰۱۹) بر پایه یافته‌های به‌دست‌آمده از پژوهش خود تصریح داشتند که: "رابطه بین ریاست هیئت‌مدیره و مدیر عامل در قالب ایفای یک نقش ارشادی از اهمیت حیاتی برخوردار است". افراد شرکت‌کننده در نظرسنجی انجام شده در تحقیق مزبور تصریح داشته‌اند که باید بین ریاست هیئت‌مدیره و مدیرعامل یک رابطه صمیمی برقرار باشد. احترام، درک نقش‌های متقابل و مرزهای دو نقش و درک سبک کار هر یک برای دیگری، بر اثربخشی هیئت‌مدیره تأثیر مثبت دارد. با این وجود، کادبری (۲۰۱۵) طی تحقیقی نتیجه گرفت که این رابطه از اهمیت حیاتی برخوردار بوده اما نباید کاملاً استثنایی و متمایز از رابطه با بقیه اعضای هیئت‌مدیره باشد. مهم این

است که همه طرفین در ایفای نقش‌های خود به خوبی فعالیت کنند. اورنا (۲۰۱۶) در مطالعه خود درباره رأی‌گیری علنی و مخفی در هیئت‌مدیره تحقیقی به انجام رسانید و نتیجه گرفت که در آرای علنی، یعنی جایی که مدیران می‌بینند دیگران چگونه رأی می‌دهند؟ مدیران احتمالاً با اکثریت آرا رأی می‌دهند، حتی در مواردی که اطلاعات آن‌ها از رای دیگر اعضا به رأی دیگری منجر می‌شود. به همین ترتیب، رای‌گیری ممکن است یک ابزار مؤثر برای تصمیم‌گیری فراهم نکند. با این وجود، برخی نرم افزارهای مدیریت هیئت‌مدیره که در جلسات فنی مورد بحث قرار گرفت، بستر رای‌گیری را بر مبنای امکان تصمیم‌گیری به موقع اعضا و پیش از خروج از جلسات هیئت‌مدیره تسهیل می‌کند. مجموعه داده‌های اضافی در مورد بسیاری از موضوعات اصلی برای مصاحبه‌شوندگان وضوح ایجاد کرده است. مصاحبه‌ها و جلسات تکمیلی درک دقیق‌تری از تأثیر شش حوزه اصلی بر درک و رویکرد آن‌ها نسبت به نقش آن‌ها را فراهم کرد. به این ترتیب، در این مرحله: "همه دسته مفاهیم مورد بحث در تبیین نظریه از نظر خصوصیات، ابعاد و تغییرات به خوبی توسعه یافته‌اند. جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل بیشتر اطلاعات، چیز جدیدی در مفهوم‌سازی ایجاد نمی‌کند، گرچه همیشه می‌توان تغییراتی را در فرآیند بررسی مجدد کشف کرد" (نیلی و همکاران، ۲۰۱۲). داده‌های به‌دست‌آمده از نظرسنجی، برخی از موضوعات اصلی را برای شرکت‌کنندگان در مصاحبه‌ها مشخص کرده است. با این حال، خبرگان شرکت‌کننده در مصاحبه، در یک محیط پیچیده با فشارهای داخلی و خارجی در رابطه با چگونگی انجام وظایف خود قرار می‌گیرند. این تحقیق فرصتی را برای ارزیابی مجدد سیاست‌ها یا مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی فراهم می‌کند. در حال حاضر، در بسیاری از کشورها از جمله ایران، در نظام راهبرد شرکتی هیچ الزامی برای هیئت‌مدیره وجود ندارد که استفاده از کمیته‌های موقت را افشا نماید. همان‌طور که در این تحقیق نشان داده شده، این کمیته‌ها به‌طور منظم بخشی از وظیفه مدیریت عالی‌ه را بر عهده گرفته و هم‌چنین وظیفه رسیدگی به پیچیده‌ترین و بالاترین ریسک‌ها را دارند. بدین ترتیب، کمیته‌های موقت یکی از مولفه‌های اصلی در فرایندهای نظارت و تصمیم‌گیری هیئت‌مدیره را تشکیل داده و بنابراین باید برای بررسی ذی‌نفعان شفاف باشد. افشای این کمیته‌ها باید شامل افشای فعالیت‌ها، اختیارات و بازی‌گران درگیر در هر کمیته باشد. لازم است سیاست‌گذاری‌هایی صورت پذیرد تا کمیته‌های موقت را از وضعیت نهان در سایه خارج کرده و بر این اساس اطمینان حاصل شود که از امکان رویارویی مورد نیاز برای ارزیابی کامل فرایندهای اداره سازمان، ذی‌ربط برخوردار هستند. در رابطه با کاربردی بودن نظریه به‌دست‌آمده از زمینه‌یابی، تصریح شده است که: "نظریه به‌دست‌آمده بر اساس رویکرد نظریه زمینه‌یابی باید برای افرادی که در حوزه کاربردی کار می‌کنند، منطقی و قابل فهم خواهد بود" (گلاسر و استراوس ۱۹۶۷، ص: ۲۳۹). اثبات درک نظریه تخصیص تلاش، به‌دست‌آمده بر اساس رویکرد نظریه زمینه‌یابی، تا حدودی پیچیده است. ولی بازخورد خبرگان شرکت‌کننده در نظرسنجی به‌عنوان اعضای مجرب هیئت‌مدیره، می‌تواند شواهد اندکی از پذیرش عمومی دستاوردهای این تحقیق باشد. با توجه به موارد مذکور، این پژوهش با پژوهش‌های قبلی در زمینه تصمیم‌گیری هیئت‌مدیره هم‌راستا است.

پیشنهادهای پژوهش

با توجه به بسط نظری انجام شده، ادبیات مرتبط تحقیق و خلاء احساس شده در زمینه هیئت‌مدیره، اطلاعات و حاکمیت شرکتی، ذیلاً به محورهایی جهت انجام پژوهش‌های آتی، اشاره شده است:

- (۱) نظریه بسط یافته در رابطه با جمعیت مورد مطالعه، یعنی هیئت‌مدیره شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تهران است. از آن جهت که رویکرد نظریه زمینه‌یابی محدود به حوزه مورد ارزیابی در نظر سنجی از خبرگان است (گلاسرو استراوس ۱۹۶۷، ص: ۱۱۴)، برای عمومیت دادن نظریه توصیه می‌شود در پژوهش‌های آتی حوزه‌های دیگری چون شرکت‌های غیر بورسی، تعاونی‌ها، سازمان‌های غیر انتفاعی و به‌طور کلی سازمان‌هایی که در راس از جمعی به‌عنوان هیئت‌مدیره جهت نظارت و تصمیم‌گیری بهره می‌گیرد، ارتباط بین تهامل هیئت‌مدیره، ادراک از پیچیدگی اطلاعات و ریسک نقش، مورد مطالعه قرار گرفته و در قالب یک مطالعه تطبیقی به مقایسه نتایج و تلفیق آن‌ها در بسط یک نظریه کلی تر مبادرت شود.
- (۲) زمینه دیگری که می‌تواند در انجام پژوهش‌های آتی مورد توجه قرار گیرد، پیوند دادن نظریه به‌دست‌آمده از پژوهش حاضر با نظریه‌های اصلی پذیرفته شده در زمینه حاکمیت شرکتی است.
- (۳) استفاده از نظریه شبکه گران برای درک بیشتر سیر بسته هیئت‌مدیره ممکن است بینش‌های روشن‌تری در ارتباط با یافته‌های پژوهش حاضر ایجاد کند. این روش هر دو بخش انسانی و غیر انسانی شبکه را قادر می‌سازد تا بیشتر مورد توجه قرار گرفته و شفافیت بیشتری در این زمینه ایجاد نماید (لاتور ۱۹۹۶).
- (۴) یکی دیگر از زمینه‌های جالب تحقیق بیشتر در ارتباط با پژوهش حاضر، معرفی بسته‌های الکترونیکی هیئت‌مدیره است. بررسی سیر در بسته هیئت‌مدیره با تأکید بر ارتباطات مجازی و بسته الکترونیکی، ممکن است باعث تغییر در نحوه برخورد مدیران با نقش فردی یا جمعی شود. علاوه بر این، ممکن است برخی از مسائل مرتبط با زمان و محدودیت‌های زمانی را در ارتباط با نظریه "تخصیص تلاش" مورد واکاوی قرار دهد. همان‌طور که گلاسرو (۱۹۹۸، ص: ۲۳۸) متذکر می‌شود، هر نظریه مبتنی بر "روش‌ها، فن‌آوری و شرایط جدید" هدایت می‌شود و به همین ترتیب، با گذشت زمان تکامل می‌یابد.

فهرست منابع

- برزگر عباسپور، کسری، اسلامی مفیدآبادی، حسین، و ابراهیمی شقاقی، مرضیه. (۱۴۰۲). تأثیر ویژگی‌های حسابرس و ساختار هیئت‌مدیره بر احتمال وقوع تقلب در صورت‌های مالی شرکت‌های تجاری. *قضاوت و تصمیم‌گیری در حسابداری و حسابرسی*. 10.30495/JDAA.2023.705530.
- قاسمی پور، بهروز، احمدی، فایق، و کیلی فرد، حمیدرضا. (۱۴۰۲). فراتحلیل حاکمیت شرکتی و افشای اطلاعات شرکت. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*. ۱۲(۴۷). ۳۹۱-۴۰۶.
- مجدزاده، شراره، رضائی، غلامرضا و زرین کلاه، فائزه. (۱۳۹۸). به بررسی تجربی این موضوع با استفاده از اطلاعات مربوط به شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، فصلنامه زن و جامعه، مقاله ۱۴، دوره ۱۰، شماره ۴۰، صص ۳۱۷-۳۳۸.
- نخعی، حبیب اله و احمدپور، جعفر. (۱۳۹۹). تحقیقی را تحت عنوان تأثیر ساختار هیئت‌مدیره و حاکمیت شرکتی بر معیارهای عملکرد و محافظه‌کاری غیرشرطی شرکت‌های ایرانی، چشم انداز حسابداری و مدیریت دوره سوم بهار ۱۳۹۹ شماره ۲۲ (جلد ۲).
- Abraham, S. E. 2015. Information technology, an enabler in corporate governance. *Corporate Governance: The International Journal of Effective Board Performance*, 12, 281-291.
- Hoang Bui and Zoltan Krajcsak. 2023. The impacts of corporate governance on firms' performance: from theories and approaches to empirical findings. *Journal of Financial Regulation and Compliance* Emerald Publishing Limited 1358-1988 . DOI 10.1108/JFRC-01-2023-0012.
- Allegrini, M., Melville, R., Paape, L. & Selim, G. 2021. Special issue on "internal audit and corporate governance": Introduction. *Journal of Management & Governance*, 13, 1-3.
- Bloomfield, S. 2013. *Theory and practice of corporate governance: An intergrated approach*, Cambridge, Cambridge University Press. 19, 3-10.
- Cadbury, A. 2015. *Corporate governance and chairmanship: A practical view*, Oxford, UK, Oxford University Press.
- Carver, J. 2019. A case for global governance theory: Practitioners avoid it, academics narrow it, and the world needs it. *Corporate Governance: An International Review*, 18, 149-157.
- Creswell, J. W. 2019. *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches*, CA, USA, SAGE Publications Ltd.
- Dey, I. 2017. Grounding categories. In: BRYANT, A. & CHARMAN, K. (eds.) *the sage handbook of grounded theory*. London, UK: SAGE Publications Ltd.
- Donaldson, L. & Davis, J. H. 2011. Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of Management (University of New South Wales)*, 16, 49.
- Eccles, R. 2011. The performance measurement manifesto. In: PRESS, H. B. S. (ed.) *Harvard business review on measuring corporate performance*. 1998 ed. Boston USA: Harvard Business School Publishing.
- Feilzer, M. Y. 2020. Doing mixed methods research pragmatically: Implications for the rediscovery of pragmatism as a research paradigm. *Journal of Mixed Methods Research* 4, 6-16.
- Frewer, L. 2019. Risk perception, social trust, and public participation in strategic decision making: Implications for emerging technologies. *Ambio*, 28, 569-574.

- Geiger, S. W. & Marlin, D. 2012. The relationship between organizational/board characteristics and the extent of female representation on corporate boards. *Journal of Managerial Issues*, 24, 157-172.
- Gibson, B. & Hartman, J. 2014. *Rediscovering grounded theory* London, UK, SAGE Publications Ltd
- Hillman, A., Cannella, J. & Paetzold, R. 2021. The resource dependence role of corporate directors: Strategic adaptation of board composition in response to environmental change. *Journal Of Management Studies*, 37, 43-58.
- Huse, M. 2015. Accountability and creating accountability: A framework for exploring behavioural perspectives of corporate governance. *British Journal of Management*, 16, 65-79.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Joseph, S. 2021. Pause for thought - Wednesday 4th sept 2013, 0915. BBC Radio 2.
- Judge, W. 2012. The importance of considering context when developing a global theory of corporate governance. *Corporate Governance: An International Review*, 20, 123-124.
- Lee, S.-H. S. & Phan, P. H. 2021. Competencies of directors in global firms: Requirements for recruitment and evaluation. *Corporate Governance: An International Review*, 8, 204.
- Lewis, R. B. 2014. Nvivo 2.0 and atlas.Ti 5.0: A comparative review of two popular qualitative data-analysis programs. *Field Methods*, 16, 439-464.
- Manzoni, A. & Islam, S. M. N. 2019. *Performance measurement in corporate governance*, Victoria Australia, Springer.
- Martin, V. B. & Gynnild, A. 2020. *Grounded theory; the philosophy, method and work of barney glaser*, FL, USA, BrownWalker Press.
- Massie, R. 2014. Ad hoc committees; their role in the governance process (abstract). *British Academy of Management Conference 2014*. Belfast UK. Massie, R. 2014b. Ad hoc committees; their role in the governance process (presentation). *British Academy of Management Conference 2014*. Belfast UK.
- Neely, A., Adams, C. & Kennerley, M. 2012. *The performance prism: The scorecard for measuring and managing business success*, Harlow, UK, Pearson Education Ltd.
- Orna, E. 2016. *Organizations and information*. In: HINTON, M. (ed.) *Introducing Information Management: The business approach*. Oxford UK: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Roberts, J., McNulty, T. & Stiles, P. 2021. Beyond agency conceptions of the work of the non-executive director: Creating accountability in the boardroom. *British Journal of Management*, 16, S5-S26.
- Saldana, J. 2013. *The coding manual for qualitative researchers*, London UK, SAGE Publications Ltd.
- Stiles, P. & Taylor, B. 2021. *Boards at work: How directors view their roles and responsibilities*, Oxford, Oxford University Press.
- Tricker, R. I. 2019. *Corporate governance: Principles, policies, and practices*, Oxford, Oxford University Press.
- Virtanen, A. 2012. Women on the boards of listed companies: Evidence from Finland. *Journal of Management & Governance*, 16, 571-593.
- Weber, E. U., BLAIS, A. & betz, N. E. 2018. A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 263-290.
- Zhang, P. 2013. Power and trust in board-ceo relationships. *Journal of Management & Governance*, 17, 745-765.
- Zou, Xiang, Che Ruhana Isa, and Mahfuzur Rahman. 2019. Valuation of enterprise risk management in the manufacturing industry. *Total Quality Management & Business Excellence* 30: 1389-410.



Investigating the impact of information on the decision making of the board of directors

Meysam Arabzadeh¹

Salman Cheraghibadi²

Hassan Ghodrati³

Hossein Jabbari⁴

Mostafa Izadpour⁵

Received: 6/ July /2025

Accepted: 6/ September /2025

Abstract

The present article is based on the contextual approach and in order to investigate the impact of the information provided to the board of directors to make a decision for the company. In order to validate the field research and actually as a kind of preliminary exercise, a pilot sample has been used. In addition to interviews, field notes were also used in this research, and these field notes were also recorded and coded. These notes produced a total of 46 codes with a total of 96 sources, and in the final analysis, 76 codes and 142 sources were created. The pilot interview revealed that there was a need to focus more on listening during the interview and to ensure that the coding in the research was done effectively and that trends and activities were explored. In this paper, it is assumed that the "effort allocation" perspective is related to the role of the board of directors and the perception of risk. Therefore, assuming the correctness of this philosophical position, there must be symbols in the processes of the board of directors that allow us to have a correct understanding of the prospects in "effort allocation". The reports included in the package of the board of directors are categorized into different types including: 1) for information, 2) for reporting and 3) for review. If all the members of the board of directors have a common understanding of the role of the board of directors of the company and also the necessary understanding about risk, the board of directors is considered as a group's understanding of risk and the organization's understanding of risk. In that case, "allocation of effort" will be a clear manifestation of non-compliance between the members of the board of directors or in relation to the understanding of their role or the risk arising from this issue.

Keywords: risk, interaction of the board of directors, reports of the board of directors.

¹Department of Accounting, Kas.C., Islamic Azad University, Kashan, Iran. Meysam.Arabzadeh@iau.ac.ir

² Department of Accounting, Kas.C., Islamic Azad University, Kashan, Iran. (Corresponding author).
salman.cheraghibadi@iau.ir

³ Department of Accounting, Kas.C., Islamic Azad University, Kashan, Iran. 1262628717@iau.ir

⁴ Department of Accounting, Kas.C., Islamic Azad University, Kashan, Iran. Jabari1352@iau.ac.ir

⁵ Department of Accounting, Kas.C., Islamic Azad University, Kashan, Iran. M.ezadpour@qom.ac.ir



بررسی تأثیر تعدیل‌کنندگی عوامل رقابتی بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و رفتار نامتقارن هزینه‌ها

اکبر کریم زاده^۱

نادر رضایی^۲

زهره حاجیها^۳

رسول عبدی^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۶ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۶

چکیده

رفتار هزینه یکی از مسائل مهم و بحث‌برانگیز در حسابداری مدیریت است که بطور گسترده‌ای فرآیندهای تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار می‌دهد. همچنین، افزایش رقابت در بازارهای داخلی و جهانی، تولیدکنندگان را وادار ساخته تا ساختار هزینه‌های خود را بهتر بشناسند. از این رو، در این پژوهش، تأثیر تعدیلی عوامل رقابتی بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و رفتار نامتقارن هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بررسی شده است. برای این منظور، اطلاعات صورت‌های مالی ۱۶۷ شرکت در دوره زمانی ۱۳۸۹ الی ۱۴۰۰ گردآوری شده است. یافته‌های پژوهش بیانگر این است که با استفاده از هر سه معیار اعتبار تجاری، بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها رابطه معنی‌داری وجود ندارد. همچنین، نتایج نشان می‌دهد که عوامل رقابتی بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها، با استفاده از هر چهار معیار عوامل رقابتی، تأثیر معنی‌داری ندارد. بنابراین، شرکت‌های فروشنده در زمان کاهش فروش، قادر نیستند که مدیران را به کاهش نامتناسب منابع بلااستفاده به منظور افزایش کارایی عملیاتی و کاهش خطر ورشکستگی مشتری، مجبور کنند. در نتیجه، به مدیران توصیه می‌شود که با کسب اطلاعات خصوصی مشتریان در مورد عملکرد و ثبات عملیاتی آن‌ها، روابط بلندمدت با مشتریان برقرار کرده و تلاش بیش‌تری برای نظارت بر شیوه‌های مدیریت هزینه آن‌ها داشته باشند. زیرا این امر می‌تواند موجب اطمینان از مدیریت مؤثر هزینه به وسیله نقش حاکمیت خارجی شرکت‌های فروشنده گردد.

واژه‌های کلیدی: رفتار نامتقارن هزینه‌ها، اعتبار تجاری، هزینه ورود، اندازه بازار، تمایز محصولات.

۱ گروه حسابداری، واحد بناب، دانشگاه آزاد اسلامی، بناب، ایران. karimzadeh@iauhr.ac.ir

۲ گروه حسابداری، واحد بناب، دانشگاه آزاد اسلامی، بناب، ایران (نویسنده مسئول). rezaei@bonabiau.ac.ir

۳ گروه حسابداری، واحد تهران شرق، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. drzhajiha@gmail.com

۴ گروه حسابداری، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. Drzhajiha@iauh.ac.ir



۱- مقدمه

اعتبار تجاری نقش اساسی در فعالیت‌های تجاری هر شرکتی دارد و نشان دهنده میزان اعتماد تامین‌کنندگان و اعتباردهندگان به شرکت است و ابزار تامین مالی کوتاه‌مدت محسوب می‌شود (کامیابی و گرجیان مهبلانی، ۱۳۹۵). اعتبار تجاری برای عملکرد شرکت‌ها جهت افزایش سهم بازار خودشان نیز بسیار مهم است (آفریفا و همکاران^۱، ۲۰۱۸). با ارائه مجوز تأخیر در پرداخت‌ها، شرکت‌های فروشنده می‌توانند فراهم‌کننده منابع مالی قابل توجهی برای مشتریان باشند (آگستینو و تری‌ویری^۲، ۲۰۱۹). از این‌رو، شرکت‌هایی که با مشکل نقدینگی مواجه هستند، می‌توانند از اعتبار تجاری استفاده کرده و به فعالیت خود ادامه دهند و به این صورت مانع از ایجاد وقفه در عملیات خود شوند (ایزدی نیا و طاهری، ۱۳۹۵). بنابراین، اعتبار تجاری می‌تواند جایگزینی برای موسسه‌های تامین مالی باشد. بر این اساس، شرکت‌های فروشنده در فراهم کردن اعتبار تجاری به خریداران، مزایای زیادی نسبت به موسسه‌های مالی دارند. یکی از این مزایا این است که شرکت‌های فروشنده ارتباط نزدیکی با خریدار، نه تنها برای ارزیابی اعتبار مشتریان خود، بلکه در نقش نظارتی دارد در حالی که چنین مزیتی برای موسسه‌های تامین مالی وجود ندارد (دای و یانگ^۳، ۲۰۱۵).

اعتبار تجاری، همچنین بخش عمده‌ای از کل دارایی‌های شرکت‌ها را تشکیل می‌دهد (وو و همکاران^۴، ۲۰۱۲). شرکت‌های فروشنده در زمان ارائه اعتبار تجاری به مشتریان خود، چندین جنبه مهم از جمله توانایی شرکت مشتری برای پرداخت به موقع تعهدات تجاری خود و وضعیت مالی بلندمدت شرکت مشتری را در نظر می‌گیرند. اما در عمل پرداخت به موقع تعهدات از سوی مشتریان، نگرانی‌هایی را برای شرکت‌های فروشنده به دنبال دارد. زیرا اغلب مشتریان تعهدات خود را با تأخیر پرداخت می‌کنند (ایزدی‌نیا و طاهری، ۱۳۹۵). بنابراین، چنین نگرانی، شرکت‌های فروشنده را برای نظارت فعال بر استفاده منابع توسط مشتریان برمی‌انگیزد (کاستا و حبیب^۵، ۲۰۲۰). از طرف دیگر، رفتار هزینه یکی از مسائل بحث‌برانگیز در حسابداری مدیریت و حسابداری بهای تمام شده است که بطور گسترده‌ای فرآیندهای تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار می‌دهد (هاشمی و همکاران، ۱۳۹۷)؛ چرا که یکی از جنبه‌های بسیار مهم تجزیه و تحلیل سود برای مدیران، شناخت رفتار هزینه است (اسماعیل‌زاده و مهرنوش، ۱۳۹۲). در مدل‌های بهایابی سنتی اغلب اوقات فرض می‌شود که هزینه‌های اداری، عمومی و فروش متناسب با سطح فعالیت تغییر می‌کنند (علیمرادی و احمدی، ۱۳۹۲). اما نتایج مطالعات اخیر پژوهشگران این حوزه نشان داده که در عمل و به صورت تجربی رفتار هزینه‌ها از یک الگوی کاملاً نامتقارن تبعیت می‌نماید (بهارمقدم و خادمی، ۱۳۹۵). از آنجا که در بازار رقابتی، قیمت فروش توسط بازار تعیین می‌شود و سود مورد انتظار نیز توسط

1. Afrifa et al
2. Agostino & Trivieri
3. Dai & Yang
4. Wu et al
5. Costa & Habib

سرمایه‌گذاران مشخص می‌گردد، در این میان تنها مؤلفه‌ای که تحت کنترل مدیریت قرار دارد، هزینه‌ها هستند که می‌توان با مدیریت صحیح آن‌ها در عرصه رقابت موفق شد (صفرزاده و اناری، ۱۳۹۸). این امر، نیازمند شناخت کامل از چگونگی رفتار هزینه‌ها در پاسخ به تغییرات حجم فعالیت و عوامل تأثیرگذار بر رفتار هزینه است.

پژوهش‌های قبلی بیان می‌کنند که شرکت‌های فروشنده به اطلاعات مربوط به عملکرد و ثبات عملیاتی مشتریان خود که می‌تواند انگیزه‌های ایجاد امپراتوری مشتریان را محدود کند، دسترسی دارند (پیترسن و راجان^۱، ۱۹۹۷؛ فیسمن و لاو^۲، ۲۰۰۳؛ کائو و همکاران^۳، ۲۰۱۸). از آنجا که اعتبار تجاری بر مبنای روابط بلندمدت و اعتماد است و شامل هزینه‌های برگشت ناپذیر از جمله هزینه‌های چانه‌زنی و جستجو است، شرکت‌های فروشنده به ثبات عملیاتی مشتریان خود اهمیت می‌دهند (کونات^۴، ۲۰۰۷). علاوه بر این، شرکت‌های فروشنده به کاهش مقدار و دوره اعتبار مشتریان دارای محدودیت مالی، تمایل دارند (لاو و زیدی^۵، ۲۰۱۰). شرکت‌های فروشنده از ثبات کلی صنعت مشتری آگاه هستند، و اگر آن‌ها تنها تأمین‌کننده نهاده‌ها باشند، این امر به آن‌ها قدرت چانه‌زنی بالا و نیز توانایی توقف عرضه را می‌دهد اگر پرداخت‌ها به موقع انجام نشوند (یوسوگی و یاماشیرو^۶، ۲۰۰۸). بنابراین، شرکت‌های فروشنده می‌توانند با توجه به اطلاعات حسابداری مشتریان، وضعیت و شرایط آن‌ها را مورد ارزیابی قرار دهند (ایزدی نیا و طاهری، ۱۳۹۵). آن‌ها از طریق برقراری ارتباط معمول با خریدار، درباره عملیات آن‌ها اطلاعات کسب می‌کنند. مثلاً، این شرکت‌ها ممکن است به طور مرتب از محل خریدار بازدید کنند و از طریق سفارش‌های داده شده خریدار، اطلاعاتی درباره عملکرد آن‌ها کسب کنند. از این رو، خریدار به سختی می‌تواند اطلاعات را از تأمین‌کنندگان خود مخفی کند. به طور کلی، ارائه دهندگان اعتبار تجاری به خریدار، برای محدود کردن رفتار فرصت طلبانه خریدار، هم انگیزه و هم مزیت اطلاعاتی دارند (کائو و همکاران، ۲۰۱۸).

در نهایت، آگاهی از رفتار هزینه برای مدیران، حساب‌رسان، پژوهش‌گران و تمام کسانی که با موضوع مدیریت در ارتباط هستند و تغییرات در هزینه‌ها را برحسب تغییرات فروش ارزیابی می‌کنند، اهمیت دارد (پورسان و حصارزاده، ۱۳۹۵). در همین راستا و در چارچوب مدیریت هزینه، شرکت‌های فروشنده احتمالاً اقدامات مشتری در ارتباط با تعدیل منابع را نیز تحت نظر قرار می‌دهند، به دلیل این که نگهداری منابع بلااستفاده می‌تواند ارزش فعلی فروش را کاهش دهد، هزینه فرصت از دست رفته نگهداری منابع بلااستفاده را افزایش دهد، و بر جریان‌های نقدی کنونی مشتریان تأثیر منفی بگذارد. تمام این موارد به نوبه خود، بر عملیات مالی و کل شرکت‌های فروشنده تأثیر منفی خواهد داشت (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). از آنجا که شرکت‌های فروشنده بر تصمیمات مربوط به تعدیل منابع خریداران، انگیزه و توانایی نظارت دارند؛ انتظار می‌رود که اعتبار تجاری با چسبندگی هزینه‌ها رابطه داشته

1. Petersen & Rajan
2. Fisman & Love
3. Cao et al
4. Cunat
5. Love & Zaidi
6. Uesugi & Yamashiro

باشد. از طرف دیگر، برای شرکت‌های فعال در صنایع غیررقابتی، مسائل نمایندگی حادث است و شواهد موجود نشان می‌دهد که رقابت بازار به عنوان یک مکانیزم حاکمیت خارجی عمل کرده و موجب کاهش مسائل نمایندگی (گیروود و مولر^۱، ۲۰۱۱؛ هی^۲، ۲۰۱۲) به وسیله تنبیه مدیران و تشویق کارایی عملیاتی می‌گردد (لیو و همکاران^۳، ۲۰۱۷).

از آنجا که سود از جنبه داشتن محتوای اطلاعاتی برای بازار سرمایه و دیگری از جنبه امکان ارزیابی به منظور انجام اقداماتی همچون میزان پاداش مدیران اهمیت دارد (چناری و بنی مهد، ۱۴۰۱). از طرف دیگر، سودآوری شرکت‌ها به شدت تحت تاثیر میزان هزینه‌های متحمل شده جهت فراهم کردن محصولات و خدمات است، مدیریت مؤثر هزینه‌ها یکی از مهمترین موضوعات مورد بحث اکثر مدیران شرکت‌ها می‌باشد، چرا که ارزیابی عملکرد شرکت‌ها از مهمترین موضوعات مورد توجه سرمایه‌گذاران، اعتباردهندگان، مدیران و دولت‌ها است (کردستانی و جعفری سوق، ۱۴۰۱). از این رو، این تحقیق به درک عوامل تعیین کننده رفتار نامتقارن هزینه و پیامدهای آن کمک می‌کند. به این ترتیب، هم به لحاظ تئوری و هم عملاً به دانش موجود در حسابداری مدیریت می‌افزاید. پیامد عملی این تحقیق می‌تواند درک بهتر رفتار هزینه و به همین ترتیب پیش‌بینی بهتر هزینه‌های یک شرکت باشد. بنابراین، در این مطالعه به بررسی این‌که آیا شرکت‌های فعال در صنایع غیررقابتی از نقش نظارتی اعتبار تجاری در مهار رفتار فرصت‌طلبانه مدیران در ایجاد امپراتوری و مدیریت مؤثر هزینه، بیش‌تر منتفع خواهند شد، خواهیم پرداخت.

۲- مبانی نظری پژوهش

اعتبار تجاری بعد از اعتبار بانکی، دومین منبع اصلی تامین مالی خارجی است و یک نقش محوری در رشد عملیات مشتریان ایفا می‌کند (نوردن و همکاران^۴، ۲۰۲۰). دریافت اعتبار تجاری از فروشنده، جهت تامین مالی تولید برای شرکت‌ها حیاتی است (فراندو و مولیر^۵، ۲۰۱۳). اعتبار تجاری توافقی است بین خریدار و فروشنده که به موجب آن فروشنده به خریدار اجازه می‌دهد که وجه کالاهای خریداری شده را با تاخیر پرداخت نماید (ایزدی نیا و طاهری، ۱۳۹۵). شرکت‌های فروشنده می‌توانند از طریق اعتبار تجاری بر چرخه‌های تجاری مشتریان، چه به طور مثبت یا منفی تاثیر گذار باشند (نوردن و همکاران، ۲۰۲۰). با وجود اهمیت آن‌ها، در مورد تصمیمات اعتبار تجاری شرکت‌ها، اطلاعات نسبتاً کمی در دست است (شنوی و ویلیامز^۶، ۲۰۱۷). اعتبار تجاری بالا نشان می‌دهد که تامین‌کنندگان شرکت، سطح منافع زیادی در آن شرکت دارند. از این رو، این تامین‌کنندگان انگیزه دارند که برای

1. Giroud & Mueller
2. He
3. Liu et al
4. Norden et al
5. Ferrando & Mulier
6. Shenoy & Williams

حفظ منافع خود، فعالیت شرکت را به طور فعال کنترل کنند. آن‌ها نگران فرصت‌طلبی خریدار هستند زیرا این امر، توانایی خریدار را در پرداخت اعتبار تجاری تضعیف می‌کند. از این رو، شرکت‌های فروشنده با تهدید به وصول سریع‌تر اعتبار تجاری یا فسخ روابط تجاری، خریدار را تحت فشار قرار می‌دهند تا از رفتار فرصت‌طلبانه دست بردارد (کائو و همکاران، ۲۰۱۸).

مطالعات جین^۱ (۲۰۱۱) نشان می‌دهد که انگیزه اصلی برای افزایش اعتبار تجاری، صرفه جویی در هزینه نظارت به وسیله شرکت‌های فروشنده است. شرکت‌های فروشنده/ عرضه‌کنندگان، اطلاعات خصوصی مشتریان خود را نگهداری می‌کنند که این کار به آن‌ها امکان نظارت بر فعالیت‌های مشتریان را می‌دهد. کائو و همکاران (۲۰۱۸) دریافتند که استفاده بیش‌تر از اعتبار تجاری، به دلیل مراقبت‌های نظارتی شرکت‌های فروشنده، که موجب مهار فرصت‌طلبی مدیریتی می‌شود، به کاهش خطر سقوط قیمت سهام در آینده منجر می‌شود. تصور بر این است که چنین رفتار نظارتی نیز می‌تواند در تصمیمات مدیریت هزینه آشکار شود.

اعتبار تجاری، همچنین یک منبع جایگزین مالی مهم برای بدهی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت است. از دیدگاه دیگر، اعتبار تجاری جایگزینی برای اعتبار بانکی است (بلاسیو^۲، ۲۰۰۵). اعتبار تجاری به عنوان ضمانت کیفیت محصولات عمل کرده و روابط بلندمدت با مشتریان را تقویت می‌کند و در مدیریت بهینه موجودی به شرکت‌ها کمک می‌کند (اکتاس و همکاران^۳، ۲۰۱۲). بنابراین، شرکت‌های فروشنده یک نقش نظارتی حیاتی برای مشتریانی که به جای اعتبار بانکی بر اعتبار تجاری متکی هستند ایفا می‌کنند. اگر نهاده‌های عرضه شده به مشتریان خیلی تخصصی یا سفارشی باشد، این عملکرد نظارتی حیاتی خواهد بود زیرا در چنین نهاده‌هایی که ممکن است فروش مجدد و سریع آن دشوار باشد، پرداخت مشتریان بایستی مطابق برنامه باشد و از این رو، بازپرداخت بدهی ضروری می‌باشد. بنابراین، با افزایش اعتبار تجاری به دلیل این که احتمالاً مشتری به فعالیت‌های تخریب ارزش از جمله، استفاده نادرست از منابع و یا سرمایه‌گذاری زیاد در هزینه‌های فروش، اداری و عمومی پردازد شرکت‌های فروشنده خود را در معرض ریسک قرار می‌دهند (کائو و همکاران، ۲۰۱۸).

با این وجود، از دیدگاه تئوری تعدیل منابع، کاهش منابع تعهد شده بدون ایجاد هزینه‌های تعدیل اضافی، از جمله مزایای پایان خدمت کارکنان اخراج شده، فشار رسانه‌ها و نهادهای نظارتی، آسان نیست. همچنین، هزینه جایگزینی شامل هزینه جایگزینی دارایی، چه به شکل فیزیکی فعلی آن و چه به صورت هزینه دریافت خدمات معادل است (صاحبقرانی و سجلاتی، ۱۴۰۱). به همین ترتیب، هزینه‌های مرتبط با جایگزین نمودن منابع، مانند هزینه‌های آموزش کارکنان جدید و هزینه‌های معاملات مربوط به خرید تجهیزات جدید، وجود دارد (چنگ و همکاران^۴، ۲۰۱۸). علاوه بر این، مدیران در زمان کاهش فروش با اجتناب از تصمیمات سخت برای کاهش منابع

1. Jain
2. Blasio
3. Aktas et al
4. Cheng et al

بلااستفاده، از جمله احتمال اخراج کارکنان فامیل و آشنا، به نفع شخصی عمل می‌کنند (هارتلیب و همکاران^۱، ۲۰۲۰). از این رو، مدیران، منابع بلااستفاده را جهت اجتناب از هزینه‌های تعدیل، حفظ می‌کنند. (نمازی و جعفری، ۱۳۹۸). اندرسون و همکاران^۲ (۲۰۰۳) نشان دادند هزینه‌های تعدیل دارایی‌های فیزیکی و سرمایه انسانی بالاتر هستند به طوری که شرکت‌های متکی بر این منابع، با هزینه‌های تعدیل بیش‌تر و شدت چسبندگی قوی‌تر مواجه خواهند بود (ژانگ و همکاران^۳، ۲۰۱۹). علاوه بر این، شرکت‌ها در زمان کاهش فروش ممکن است منابع بلااستفاده را حفظ کنند حتی اگر چنین اقدامی به کاهش ارزش فعلی فروش منجر شود و بر عملکرد شرکت تاثیر منفی داشته باشد، زیرا شرکت‌های فروشنده، مادامی که از پتانسیل فروش آینده مشتری اطمینان دارند اعتبار تجاری را حتی برای مشتریان غیر سودآور نیز فراهم می‌کنند (پیترسن و راجان، ۱۹۹۷). از دیدگاه انتظارات مدیریتی، نگهداری منابع بلااستفاده، ارزش فعلی فروش را کاهش می‌دهد و هزینه فرصت از دست رفته حاصل از نگهداری منابع بلااستفاده را افزایش می‌دهد، در نتیجه بر عملکرد شرکت تاثیر منفی می‌گذارد. این امر با کاهش متوالی فروش حادث می‌شود. بنابراین، انتظار می‌رود مدیران منطقی، منابع بلااستفاده را کاهش دهند (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). به طور کلی، هرچه هزینه‌های تعدیل بالاتر باشد، تمایل کمتری به کاهش ظرفیت و نیز کاهش هزینه‌ها وجود دارد. با این حال، مدیران به ویژه در بلندمدت، عوامل غیر مالی و هزینه‌های غیرمستقیم مانند روحیه پایین کارکنان یا از دست دادن شهرت را نیز مورد توجه قرار می‌دهند (هارتلیب و همکاران، ۲۰۲۰).

اگرچه دیدگاه‌های متفاوتی در مورد ارتباط بین اعتبار تجاری و رفتار هزینه وجود دارد، اما در این پژوهش فرض بر این است که شرکت‌های فروشنده در زمان کاهش فروش، مدیران را به کاهش نامتناسب منابع بلااستفاده به منظور افزایش کارایی عملیاتی و کاهش خطر ورشکستگی مشتری، مجبور خواهند کرد. این دیدگاه با مطالعات قبلی توسط پیترسن و راجان (۱۹۹۷)، فیسمن و لائو (۲۰۰۳) و کائو و همکاران (۲۰۱۸) سازگار است که همه آن‌ها به این نتیجه رسیدند اعتبار تجاری، نقش نظارتی بازی می‌کند و به شرکت‌های فروشنده در دسترسی بهتر به اطلاعات در مورد عملکرد و ثبات عملیاتی خریداران، اطمینان خاطر می‌دهد. بنابراین، انتظار می‌رود که بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها رابطه معنی‌داری وجود داشته باشد

۱-۲- رقابت در بازار محصول، اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها

رقابت در بازار محصول معیاری کلیدی برای ارزیابی درجه موفقیت کشورها، صنایع و بنگاه‌ها در عرصه‌های رقابتی سیاسی، اقتصادی و تجاری به حساب می‌آید (کنعانی و همکاران، ۱۴۰۰). افزون بر این، مدیریت رفتار هزینه به عنوان منبعی مؤثر برای موفقیت در محیط رقابتی امروزه است (خدادادی و همکاران، ۱۳۹۹). از این رو، رقابت در بازار محصول،

1. Hartlieb et al
2. Anderson et al
3. Zhang et al

عاملی است که به عنوان یک مکانیسم حاکمیتی خارج از شرکت، مورد توجه تعداد زیادی از محققان بوده است (فدائی نژاد و سخائی، ۱۳۹۸). رقابتی بودن بازار به این اشاره دارد که شرکت‌های مختلف در تولید و فروش کالاهای خود رقابت نزدیکی با هم دارند و کالاهای آن‌ها نسبت به هم‌دیگر برتری چندانی ندارند (پور حیدری و همکاران، ۱۳۹۷). به عبارت دیگر، رقابتی بودن به این معنی است که شرکت نتوانسته از شیوه تولیدی استفاده نماید که کالاهای با کیفیت‌تری تولید کند یا کالاهای تولیدی خود را با قیمت پایین‌تر از رقبای دیگر عرضه کند و در نتیجه بازار را در قبضه خود بگیرد (خدامی‌پور و برزایی، ۱۳۹۴). از این‌رو، افزایش رقابت در بازارهای داخلی و جهانی، تولیدکنندگان را وادار ساخته تا ساختار هزینه‌های خود را بهتر بشناسند و با مدیریت هزینه در پی حداکثر کردن سود و حفظ جایگاه واحد خود در بازار امروز باشند (رستمی و همکاران، ۱۳۹۴). اما، این استدلال وجود دارد، در شرکت‌هایی که با درجه بالایی از رقابت مواجه هستند، به دلیل سرمایه‌گذاری اضافی مدیریت در بخش‌های مختلف، هزینه‌ها رفتار چسبنده‌تری از خود به نمایش می‌گذارند (صفرزاده و اناری، ۱۳۹۸). برخی از پژوهش‌های نشان می‌دهند که رقابت در بازار محصول، انگیزه‌های راهبردی ایجاد می‌کنند. دو مکتب فکری مجزا در این زمینه وجود دارد. پورتر^۱ (۱۹۸۰) یک رویکرد بازار محور را تشریح می‌کند که در آن شرکت‌ها، استراتژی‌های خود را با در نظر گرفتن نیروهای رقابتی تاثیر گذار بر بازار رقابتی از جمله، تهدید ورود رقبای جدید و تهدید ورود محصولات جایگزین، تدوین می‌کنند. در مقابل، ورنفالت^۲ (۱۹۸۴) در رویکرد مبتنی بر منابع بیان می‌کند که شرکت‌ها در داشتن منابع یا شایستگی‌های متفاوت، ناهمگن هستند (دالیوال و همکاران^۳، ۲۰۱۴). حسابداری به هر دو رویکرد مرتبط است زیرا آن‌ها نشان دهنده منابع نامشهود شرکت است که ارزش راهبردی دارند.

از این رو، عوامل رقابتی می‌تواند بر چسبندگی هزینه‌ها تأثیر گذار باشد. اولاً، تمایز بیش‌تر محصولات به حاشیه سود بالاتری منجر می‌شود. مدیران در این شرکت‌ها ممکن است هزینه‌های فروش، اداری و عمومی را در زمان کاهش فروش، به شدت کاهش ندهند، بلکه به جای آن، جهت حفظ مزایای رقابتی، منابع متعهدانه را حفظ کنند. همچنین شرکت‌های دارای تمایز محصولات بیشتر، ممکن است در زمان کاهش فروش، هزینه‌های تعدیل بیشتری را متحمل شوند زیرا آن‌ها تمایل دارند در امکانات و پرسنل تخصصی جهت متمایز ساختن محصولات و خدمات خود، بطور گسترده‌ای سرمایه‌گذاری کنند (چونگ و همکاران^۴، ۲۰۱۸).

ثانیاً، اندازه بازار می‌تواند بخشی از رفتار نامتقارن هزینه‌ها را توضیح دهد. کارونا^۵ (۲۰۰۷) بیان می‌کند که اندازه بازار، تراکم مشتریان را نشان می‌دهد. آن همچنین نشان دهنده فروش‌های مورد انتظار و یا تقاضاهای بالقوه آتی برای محصولات و خدمات یک شرکت است. هرگونه تغییر در تقاضا، نیازمند تصمیم‌گیری مدیریت درباره این

1. Porter
2. Wernerfelt
3. Dhaliwal et al
4. Chung et al
5. Karuna

است که چه منابعی و به چه مقداری باید تعدیل گردند. این تصمیمات هم به هزینه انجام آن و هم به انتظارات مدیریتی از تقاضای آینده بستگی دارد (چن و همکاران^۱، ۲۰۱۹). زمانی که فروش در دوره جاری کاهش می‌یابد در حالی که انتظار می‌رود فروش‌های آتی افزایش خواهد یافت، مدیران تمایل کمتری به کاهش هزینه‌ها دارند. از این‌رو، مدیران ممکن است تا زمانی که درباره کاهش فروش مطمئن نشوند، کاهش هزینه‌ها را به تأخیر بیندازند (صفرزاده و اناری، ۱۳۹۸). نمازی و جعفری (۱۳۹۸) نشان دادند که در هنگام کاهش سطح تقاضای محصولات شرکت، مدیران به دلیل انگیزه‌های شخصی جهت بسط امپراتوری خود در مقابل کاهش هزینه‌ها مقاومت می‌کنند. در نهایت، هزینه‌های ورود نیز می‌تواند بر چسبندگی هزینه‌ها مؤثر باشد. هنگامی که هزینه ورود برای یک صنعت خاص بیش‌تر است، شرکتی که خواهان ورود مجدد به بازار باشد، متحمل هزینه‌های بیش‌تری خواهد شد. بنابراین برای شرکت‌های فعال در صنایع با هزینه ورود بیش‌تر، مدیران در زمان کاهش فروش، تمایل کمتری به کاهش هزینه‌ها دارند. با این کار مدیران می‌توانند از پرداخت هزینه‌های تعدیل بیش‌تر جهت بازایی و جایگزینی منابع متعهدانه، در زمان افزایش فروش، اجتناب کنند (چونگ و همکاران، ۲۰۱۸).

علاوه بر این، رقابت بازار محصول، موجب بهبود عملکرد مدیران و اتخاذ تصمیمات بهینه می‌شود، چون عدم موفقیت در این موارد، ورشکستگی و از دست دادن بازار را به دنبال دارد (انوری رستمی و همکاران، ۱۳۹۲). لی و ژنگ^۲ (۲۰۱۷)، نشان دادند که رقابت در بازار محصول به چسبندگی هزینه‌ها منجر می‌شود. استدلال آن‌ها این است زمانی که شرکت‌ها با رقابت مواجه می‌شوند، مدیریت برای حفظ یا تقویت موقعیت رقابتی خود در بازار، به جای کاهش منابع، سرمایه‌گذاری بیش‌تر را انتخاب خواهد کرد. کاهش فروش می‌تواند به عنوان شاخصی نشانگر این باشد که شرکت در حال از دست دادن موقعیت بازار خود است و این می‌تواند به سرمایه‌گذاری جسورانه در پژوهش و توسعه، بازاریابی یا کنترل کیفیت منتج شود، از این‌رو، به رفتار نامتقارن هزینه منجر می‌شود. علاوه بر این، به دلیل این‌که هزینه تعدیل منابع با عملیات کوچک‌سازی از جمله هزینه‌های تعدیل کارکنان ارتباط دارد، مدیران تا زمانی که بتوانند دائمی بودن کاهش تقاضا را تایید کنند، احتمالاً کاهش منابع بلااستفاده را به تأخیر می‌اندازند (لی و ژنگ، ۲۰۱۷). با وجود این، حلقه گمشده در مطالعه لی و ژنگ (۲۰۱۷) این است که آیا اعتبار تجاری، استراتژی حفظ منابع مازاد به وسیله شرکت‌هایی که با رقابت در بازار محصول مواجه هستند را تعدیل می‌کند. بنابراین، به بررسی این موضوع خواهیم پرداخت که رقابت در بازار محصول بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر گذار خواهد بود.

1. Chen et al
2. Li & Zheng



۳- پیشینه پژوهش

رستوتی و همکاران^۱ (۲۰۲۲) پژوهشی با عنوان "آیا توانایی مدیریتی منجر به رفتار متفاوت چسبندگی هزینه ها می شود؟" با استفاده از تحلیل رگرسیون ترکیبی طی سال های ۲۰۱۳ الی ۲۰۱۹، انجام دادند. نتایج نشان می دهد چسبندگی هزینه در شرکت هایی که توسط مدیران کمتر توانا هدایت می شوند، وجود دارد. مدیران کمتر توانا نمی توانند منابع را به طور کارا مدیریت کنند و به احتمال زیاد به جای تعدیلات پرهزینه، منابع را حفظ می کنند. علاوه بر این، تأثیر عدم قطعیت محیطی بر چسبندگی هزینه در شرکت هایی که توسط مدیران کمتر توانا هدایت می شوند، قوی تر است. مدیرانی که توانایی کمتری دارند، در زمان کاهش فروش به حفظ منابع تمایل دارند.

کیم و را^۲ (۲۰۲۲) تحقیقی با عنوان "رضایت کارکنان و رفتار نامتقارن هزینه" انجام دادند. با بررسی رتبه بندی بیش از یک میلیون کارمند بین سال های ۲۰۰۸ تا ۲۰۲۰، نتایج نشان می دهد که رضایت بیشتر کارکنان با درجه بالاتری از رفتار نامتقارن هزینه ها مرتبط است. علاوه بر این، نتایج نشان می دهد که این ارتباط در صنایعی که سرمایه انسانی بزرگتری دارند، بیشتر است. بنابراین، کارکنان راضی دارایی با ارزشی هستند که بر انتخاب های شرکت ها نسبت به رفتار هزینه ها تأثیر می گذارند.

کاستا و حبیب (۲۰۲۰) در پژوهشی با عنوان "اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه ها" به بررسی رابطه بین اعتبار تجاری و رفتار هزینه ها و نیز اثرات تعدیلی رقابت بازار محصول و تمرکز مشتری بر این رابطه با استفاده از داده های ایالات متحده طی سال های ۱۹۷۷ الی ۲۰۱۷ پرداختند. نتایج نشان داد که با استفاده از هر سه شاخص، شرکت هایی که از اعتبار تجاری بالا استفاده می کنند چسبندگی هزینه کمتری دارند، نتیجه ای که از آن تحت عنوان قدرت نظارتی شرکت های فروشنده بر تصمیمات مدیریت منابع شرکت های خریدار، جهت اطمینان از به حداکثر رساندن ارزش سهامداران، تفسیر می شود. علاوه بر این، در بازار غیر رقابتی که به دلیل نبود رقابت، مسائل نمایندگی بیش تر است، اعتبار تجاری به وسیله کاهش چسبندگی هزینه ها، یک نقش نظارتی خارجی ایفا می کند. چن و همکاران (۲۰۱۹) به بررسی تأثیر انتظارات مدیریتی بر رفتار نامتقارن هزینه ها در زمینه هزینه های تعدیل منابع و محدودیت های منابع بلااستفاده پرداختند. نتایج این پژوهش با استفاده از داده های ایالات متحده طی سال های ۱۹۹۴ الی ۲۰۱۴ نشان داد هنگامی که هزینه های تعدیل و منابع بلااستفاده بالا است، تأثیر انتظارات مدیریتی بر عدم تقارن هزینه ها بیش تر است. برعکس، وقتی هر دو پایین است انتظارات مدیریتی، هیچ تأثیری بر میزان عدم تقارن هزینه ها ندارد. علاوه بر این، هنگامی که میزان منابع بلااستفاده بیش تر است، بدبینی مدیریتی با رفتار ضد چسبندگی هزینه ها ارتباط دارد اما خوش بینی مدیریتی این رابطه را معکوس می کند و منجر به چسبندگی هزینه ها می شود. همچنین، نتایج نشان داد که هنگام بررسی تأثیر انتظارات مدیریتی بر رفتار هزینه ها، بایستی عوامل تعیین کننده اقتصادی دیگر نیز در نظر گرفته شوند.

1. Restuti et al
2. Kim & Ra

چونگ و همکاران (۲۰۱۸) پژوهشی با عنوان "آیا رفتار نامتقارن هزینه تحت تاثیر عوامل رقابتی قرار می گیرد" انجام دادند. در این پژوهش، بر خلاف پژوهش های قبلی که عمدتاً بر عوامل داخلی توجه کرده اند، به بررسی رابطه بین رفتار نامتقارن هزینه و عوامل خارجی رقابت پرداخته شده است. با استفاده از داده های ایالات متحده طی سال های ۱۹۹۰ الی ۲۰۱۲ و شاخص های مختلف رقابت، نتایج پژوهش نشان می دهد که هزینه های فروش، اداری و عمومی در شرکت های فعال در محیط های رقابتی متفاوت، که به وسیله شاخص های تمایز محصولات، هزینه های ورود به بازار و اندازه بازار، اندازه گیری می شود دارای چسبندگی بیشتری هستند. بنابراین، برای یک صنعت با تمایز محصولات بیشتر، هزینه های بالای نمایندگی و هزینه های بالای تعدیل می تواند به چسبندگی زیاد هزینه ها منجر شود. به طور کلی نتایج نشان می دهد که رفتار نامتقارن هزینه تحت تأثیر عوامل خارجی و نیز عوامل داخلی است.

دالیوال و همکاران (۲۰۱۴) در پژوهشی با عنوان "رقابت در بازار محصول و محافظه کاری شرطی" با استفاده از تحلیل مقطعی داده های ترکیبی شرکت های ایالات متحده طی سال های ۱۹۷۵ الی ۲۰۰۵، دریافتند که یک ارتباط مثبت بین بازار رقابت محصول و محافظه کاری شرطی وجود دارد. بوسیله تفکیک دو بُعد رقابت از یکدیگر، نتایج نشان داد زمانی که احتمال ورود رقبای جدید بیش تر است و همچنین در زمان وجود رقابت شدید، محافظه کاری شرطی افزایش می یابد. بنابراین، شرکت ها جهت بهبود موقعیت رقابتی خود در مواجهه با رقابت شدید بازار محصول ناشی از رقبای موجود و همچنین تهدید ورود رقبای جدید، در شناسایی سریع زیان نسبت به شناسایی سود، به طور نامتقارن رفتار می کنند.

رضازاده و همکاران (۱۴۰۰) پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی بر رفتار چسبندگی هزینه" در ۱۰۸ شرکت عضو بورس اوراق بهادار تهران در فاصله سال های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۸ انجام دادند. برای اندازه گیری عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی از چهار معیار رشد تولید ناخالص ملی، نرخ تورم، نرخ ارز و نرخ بهره با استفاده از شاخص های آرچ و گارچ استفاده شده است. الگوی رگرسیون پژوهش با استفاده از روش دو مرحله ای فاما- مکبث آزمون شده است. نتایج به دست آمده نشان می دهد معیارهای عدم اطمینان اقتصادی چون رشد تولید ناخالص ملی، نرخ تورم، نرخ ارز و نرخ بهره تأثیر مثبت و معناداری بر چسبندگی هزینه ها دارند. بنابراین نتایج پژوهش گویای آن است که عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی موجب افزایش چسبندگی هزینه ها می شود.

صفرزاده و اناری (۱۳۹۸) در پژوهشی به بررسی تأثیر رقابت در بازار محصول بر رفتار چسبندگی هزینه ها و نظام راهبری شرکتی پرداختند. بدین منظور داده های مورد نیاز ۲۰۰ شرکت برای بازه زمانی شش ساله از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۶ گردآوری شد. در این پژوهش، متغیر رقابت در بازار محصول از طریق شاخص های هرفیندال - هرشمن و لرنر اندازه گیری می شود. نتایج پژوهش بیانگر آن است که افزایش میزان رقابت در بازار محصول سبب کاهش یا افزایش رفتار چسبندگی هزینه ها نمی شود. در توضیح این نتیجه می توان عنوان کرد که واحدهای تجاری در صورت

مواجهه با رقابت، متحمل مخارجی از قبیل تحقیق و توسعه، تبلیغات، کنترل کیفیت و بازاریابی و جلب رضایت مشتری، برای حفظ و تثبیت موقعیت رقابتی خود در بازار و پیشگیری از مخارج هنگفت ناشی از ورود دوباره به بازار، نمی‌شوند. افزون بر این، نتایج آزمون‌های آماری نشان دهنده عدم وجود ارتباط معنی‌دار بین رقابت در بازار محصول و نظام راهبری شرکتی در نمونه آماری پژوهش است.

همه‌خانی و همکاران (۱۳۹۷) در پژوهشی با عنوان، تشخیص و تبیین تاثیرات "موقعیت جغرافیائی و ریز فرهنگ‌ها" بر چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران، به مطالعه شواهد عینی درباره رابطه موقعیت جغرافیائی شرکت‌ها و ریز فرهنگ‌ها بر پدیده چسبندگی هزینه‌ها پرداختند. جامعه آماری پژوهش ۱۰۴ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار طی یک دوره ۶ ساله از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ انتخاب گردید. نتایج بیانگر آن است که بین موقعیت جغرافیائی شرکت‌ها و پدیده چسبندگی هزینه تاثیر معنی‌داری وجود ندارد اما بین ریز فرهنگ‌ها و پدیده چسبندگی هزینه تاثیر معنی‌داری وجود دارد، همچنین بین موقعیت جغرافیائی و ریز فرهنگ‌ها رابطه‌ای وجود ندارد.

پورسان و حصارزاده (۱۳۹۵) پژوهشی با عنوان "بررسی فرضیه‌های چسبندگی هزینه‌ها؛ شواهدی درباره‌ی انگیزه‌های سازمانی و انگیزه‌های شخصی مدیران" انجام دادند. به همین منظور تعداد ۷۷۵ سال- شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه‌ی زمانی سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۲ بررسی شده‌اند. نتایج بررسی نظریه‌ی تأخیر در تعدیل هزینه حاکی از آن است که شدت چسبندگی هزینه‌ها با گذشت زمان کاهش می‌یابد. نتایج بررسی تصمیمات سنجیده نشان می‌دهد که چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، تابع تصمیمات مدیران نیست. نتایج بررسی نظریه‌ی انگیزه‌های شخصی مدیران، بیانگر آن است که انگیزه‌های شخصی مدیران در کاهش چسبندگی هزینه‌ها اثری معنی‌دار ندارد.

۴- فرضیه‌های پژوهش

مدیران دارای تمایلات ایجاد امپراطوری، هنگام افزایش فروش، احتمالاً منابع بیش از حد جمع می‌کنند و بعید است هنگام کاهش فروش، منابع بلااستفاده را کاهش دهند که این موارد به چسبندگی هزینه منجر می‌شود (بنکر و همکاران^۱، ۲۰۱۸). بنابراین، مدیران "خود خدمت" ممکن است وسوسه کمتری برای کاهش منابع بلااستفاده داشته باشند زیرا کوچک‌سازی شرکت با کاهش منابع، شانس آن‌ها را برای به حداکثر رساندن منافع شخصی کاهش می‌دهد. با توجه به اینکه چنین اقداماتی، خطر عدم‌پرداخت را برای شرکت‌های فروشنده افزایش می‌دهد، آنها انگیزه بیشتری برای نظارت بر شیوه‌های مدیریت هزینه مشتریان خود دارند. این امر احتمالاً در شرکت‌هایی منعکس می‌شود که به منظور کاهش هزینه‌های قابل اجتناب در صورت کاهش فروش، اعتبار تجاری را برای کاهش منابع مازاد بکار می‌گیرند، که این هم بیانگر پایین بودن چسبندگی هزینه‌ها می‌باشد (کاستا و حبیب،

1. Banker et al

۲۰۲۰). جاکوبسن و وون شدوین^۱ (۲۰۱۵) نشان دادند که شرکت‌های فروشنده، از قصور مشتریان در پرداخت اعتبار تجاری، متحمل زیان‌های قابل توجهی می‌شوند و این نیز خطر ورشکستگی آن‌ها را افزایش می‌دهد. به این ترتیب، شرکت‌های فروشنده احتمالاً بر عملیات کلی مشتریان و به ویژه بر فعالیت‌های مدیریت آن‌ها به طور فعال نظارت خواهند کرد. از این رو، انتظار می‌رود که اعتبار تجاری بر چسبندگی هزینه‌ها تاثیر گذار باشد. بنابراین، فرضیه اصلی اول پژوهش به صورت زیر بیان می‌شود:

فرضیه اصلی اول: بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها رابطه وجود دارد.

فرضیه فرعی ۱-۱: بین نسبت حساب‌های پرداختنی بر بهای تمام شده کالای فروش رفته و چسبندگی هزینه‌ها رابطه وجود دارد.

فرضیه فرعی ۱-۲: بین نسبت حساب‌های پرداختنی بر فروش و چسبندگی هزینه‌ها رابطه وجود دارد.

فرضیه فرعی ۱-۳: بین نسبت حساب‌های پرداختنی بر خرید و چسبندگی هزینه‌ها رابطه وجود دارد.

شرکت‌های فعال در صنایع رقابتی، انگیزه‌های زیادی برای به حداقل رساندن منابع مازاد دارند تا با کاهش هزینه‌های غیرضروری، سود را به حداکثر برسانند، نه این‌که با به حداقل رساندن منابع مازاد، خود را در معرض خطر توقف کسب و کار قرار دهند (کاستا و حبیب، ۲۰۲۰). رقابت در بازار محصول، به وسیله کاهش هزینه‌های عملیاتی و کاهش هزینه‌های نمایندگی، با بهبود کارایی عملیاتی مرتبط است (بگز و دی بیتیگنیز^۲، ۲۰۰۷). بنابراین، رقابت در بازار محصول می‌تواند نسبت به نظارت نهادی یا بازار کنترل شرکت، مکانیزم حاکمیتی کاراتر برای کاهش مشکل نمایندگی بین مدیران و ذینفعان باشد (انواری رستمی و همکاران، ۱۳۹۲). بگز و دی بیتیگنیز (۲۰۰۷) دریافتند که رقابت منجر به کاهش هزینه می‌شود و این رابطه در شرکت‌های دارای مسائل نمایندگی برجسته‌تر است. در نتیجه، رقابت در بازار به عنوان یک مکانیزم حاکمیت خارجی عمل می‌کند (لی و همکاران^۳، ۲۰۱۸). شرکت‌های فعال در محیط‌های رقابتی بالا (پایین)، دارای محیط‌های حاکمیت شرکتی قوی (ضعیف) هستند؛ عاملی که هزینه‌های نمایندگی را به طور متفاوت تحت تاثیر قرار می‌دهد (گیروود و مولر، ۲۰۱۱). از این رو، به دلیل نقش نظارتی شرکت‌های فروشنده، انتظار می‌رود که رقابت در بازار محصول بر رابطه بین سطوح اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر گذار باشد. بنابراین، فرضیه اصلی دوم پژوهش به صورت زیر بیان می‌شود:

فرضیه اصلی دوم: عوامل رقابتی بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر دارد.

فرضیه فرعی ۲-۱: تمایز محصولات بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر دارد.

فرضیه فرعی ۲-۲: هزینه ورود بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر دارد.

فرضیه فرعی ۲-۳: اندازه بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها تاثیر دارد.

1. Jacobson & Von Schedvin
2. Baggs & De Bettignies
3. Lee et al

۵- روش شناسی پژوهش

روش پژوهش بکار گرفته شده در این پژوهش از لحاظ هدف، کاربردی و از لحاظ روش و ماهیت، پژوهش همبستگی یا همخوانی است. پژوهش‌های همبستگی برای کسب اطلاع از وجود رابطه بین متغیرها انجام می‌پذیرد، در این گونه پژوهش‌های محقق می‌خواهد بداند که آیا بین متغیرها رابطه و همبستگی وجود دارد یا خیر؟ یعنی این‌که آیا تغییر در یکی با تغییر در دیگری همراه است یا خیر و اگر چنین ارتباطی وجود دارد، از چه نوع و میزان آن چقدر است؟

جهت جمع آوری اطلاعات لازم جهت تبیین موضوعی پژوهش از شیوه کتابخانه‌ای استفاده شده است که با مطالعه مجلات، نشریات علمی داخلی و خارجی و سایت‌های مرتبط با موضوع پژوهش به جمع آوری اطلاعات پرداخته می‌شود و برخی دیگر نیز به صورت پیمایشی حاصل می‌گردد.

۵-۱- جامعه و نمونه آماری پژوهش

به منظور گردآوری اطلاعات از جامعه آماری شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و همچنین برای محاسبه متغیرهای پژوهش و اطلاعات مربوط به آن نیز از بانک‌های اطلاعاتی و نرم افزارهای مربوطه از داده‌های تجربی استفاده می‌شود.

با توجه به قلمرو مکانی پژوهش، جامعه آماری شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در سازمان بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد که طی سال ۱۳۸۹ الی ۱۴۰۰ سهام آن‌ها در تالار اصلی یا بازار اول مبادله شود و در عین حال شرکت‌های عضو نمونه جامعه آماری، با در نظر گرفتن قلمرو مکانی و زمانی پژوهش، با توجه به معیارهای زیر انتخاب می‌شود:

- ۱- حداقل از ابتدای سال مالی ۱۳۸۹ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده باشند؛
 - ۲- شرکت‌های نمونه از شرکت‌های سرمایه‌گذاری و مالی (بانکها) نباشند؛
 - ۳- شرکت‌های نمونه در طول سالهای ۱۳۸۸ لغایت ۱۴۰۰ دچار توقف نشده باشد تا قیمت سهام متعارف تلقی گردد؛
 - ۴- شرکت‌هایی که پایان سال مالی آن‌ها ۲۹ اسفند باشد؛
 - ۵- شرکت‌های نمونه در طول سالهای ۱۳۸۸ لغایت ۱۴۰۰، سال مالی شان تغییر نکرده باشد و
 - ۶- اطلاعات مورد نیاز پژوهش تا پایان سال مالی ۱۴۰۰ به بورس اوراق بهادار ارائه شده و در دسترس باشد.
- پس از حذف شرکت‌های فاقد شرایط ذکر شده، ۱۶۷ شرکت برای انجام آزمون‌های آماری انتخاب شده است. در این پژوهش، جهت آزمون فرضیه‌ها، از مدل کاستا و حبیب (۲۰۲۰)، نمازی و جعفری (۱۳۹۸) که توسعه یافته مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) است، استفاده شده است.

مدل (۱)

$$\begin{aligned} \text{Log}(SG\&A_{it}/SG\&A_{it-1}) = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \beta_2 DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \sum_{m=3}^5 \beta_m \\ & TC_{it} + \sum_{m=6}^8 \beta_m (TC_{it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1})) + \sum_{m=9}^{12} \beta_m \text{COMPET_FACTOR}_{j,t} \\ & + \sum_{m=13}^{16} \beta_m (\text{COMPET_FACTOR}_{j,t} \times TC_{1it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1})) + \sum_{m=17}^{20} \beta_m (\text{COMPET_FACTOR}_{j,t} \times TC_{2it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1})) \\ & + \sum_{m=21}^{24} \beta_m (\text{COMPET_FACTOR}_{j,t} \times TC_{3it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1})) + \beta_{25} \text{SUDEC}_{it} + \beta_{26} \text{SUDEC}_{it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \beta_{27} \text{GDP}_{it} \\ & + \beta_{28} \text{GDP}_{it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \beta_{29} \text{AIN}_{it} + \beta_{30} \text{AIN}_{it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \beta_{31} \text{EIN}_{it} + \beta_{32} \text{EIN}_{it} \times DD_{it} \times \text{Log}(\text{Sales}_{it}/\text{Sales}_{it-1}) + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

که در آن:

$SG\&A_{i,t}$ هزینه‌های فروش، اداری و عمومی سال جاری؛ $\text{Sales}_{i,t}$ فروش سال جاری؛ $DD_{i,t}$ متغیر ساختگی، اگر فروش در سال t کمتر از سال $t-1$ باشد، برابر ۱ و در غیر این صورت، برابر صفر است؛ $TC_{i,t}$ اعتبار تجاری که با استفاده از سه معیار اندازه‌گیری می‌شود؛ $\text{COMPET_FACTOR}_{j,t}$ عوامل رقابتی که با استفاده از چهار معیار اندازه‌گیری می‌شود؛ $\text{SUDEC}_{i,t}$ متغیر مجازی کاهش فروش؛ $\text{GDP}_{i,t}$ نرخ رشد تولید ناخالص داخلی؛ AIN_{it} شدت دارایی؛ EIN_{it} شدت کارکنان.

۵-۲- متغیر وابسته

چسبندگی هزینه که به این صورت تعیین خواهیم کرد، از آنجا که مقدار متغیر ساختگی $DD_{i,t}$ در زمان افزایش فروش صفر است، بنابراین، ضریب β_1 درصد افزایش در هزینه‌ها را در نتیجه ۱٪ افزایش در درآمد فروش نشان می‌دهد. همچنین، از آنجا که مقدار متغیر $DD_{i,t}$ هنگامی که فروش کاهش می‌یابد، برابر ۱ است؛ بنابراین ضریب تاثیر β_2 ، نشان دهنده میزان چسبندگی هزینه‌ها به ازای ۱٪ کاهش فروش و مجموع ضرایب β_1 و β_2 بیانگر میزان کاهش در هزینه‌ها در نتیجه ۱٪ کاهش در درآمد فروش است. برای اثبات رفتار نامتقارن هزینه‌ها باید $\beta_1 + \beta_2 < 0$ کوچک‌تر از ۱ باشد؛ بنابراین، رفتار نامتقارن هزینه‌ها زمانی اتفاق می‌افتد که ضریب تاثیر β_1 ، مثبت و ضریب تاثیر β_2 ، منفی باشد (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ چونگ و همکاران، ۲۰۱۸؛ کاستا و حبیب، ۲۰۲۰).

۵-۳- متغیرهای مستقل

اعتبار تجاری ($TC_{i,t}$) که به وسیله سه شاخص اندازه‌گیری می‌شود که عبارتند از:

(۱) $TC1_{i,t}$: اعتبار تجاری برابر است با حساب‌های پرداختنی تقسیم بر بهای تمام شده کالای فروش رفته

(وو و همکاران، ۲۰۱۲؛ شنوی و ویلیامز، ۲۰۱۷؛ آفریفا و همکاران، ۲۰۱۸)

(۲) $TC2_{i,t}$: اعتبار تجاری برابر است با حساب‌های پرداختنی تقسیم بر فروش

(آکتاس و همکاران، ۲۰۱۲؛ فراندو و مولیر، ۲۰۱۳)

(۳) $TC3_{i,t}$: اعتبار تجاری برابر است با حساب‌های پرداختنی تقسیم بر خرید

که برای محاسبه خرید نیز از رابطه زیر استفاده می‌کنیم: بهای تمام شده کالای فروش رفته به علاوه تغییرات در موجودی کالا (آگستینو و تری‌ویری، ۲۰۱۹).

۴-۵- متغیر تعدیل‌گر: عوامل رقابتی ($COMPET_FACTOR_{j,t}$) که بر اساس پژوهش‌های کارونا (۲۰۰۷)، چونگ و همکاران (۲۰۱۸)، غفارلو (۱۳۹۰) و انواری رستمی و همکاران (۱۳۹۲) با استفاده از معیارهای زیر اندازه گیری می‌شود.

(۱) $DIFF_{j,t}$: تمایز محصولات که از لگاریتم نسبت فروش صنعت به مجموع بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی بدست می‌آید.

(۲-۱) $ENTCOST1_{j,t}$: هزینه ورود که از لگاریتم نسبت کل دارایی‌ها به کل فروش بدست می‌آید.

(۲-۲) $ENTCOST2_{j,t}$: هزینه ورود که از لگاریتم یک بعلاوه نسبت هزینه استهلاک دارایی‌های مشهود و نامشهود به کل فروش بدست می‌آید.

(۳) $MKSIZE_{j,t}$: اندازه بازار که برابر است با لگاریتم طبیعی نسبت فروش برای صنعت j در سال t به فروش کل صنایع در سال t .

جهت ارزیابی رقابت، از متغیر ساختگی استفاده شده است. از آنجا که مقادیر کم تمایز محصولات و هزینه ورود، نشان دهنده رقابت شدید در بازار هستند، هنگامی که مقدار تمایز محصولات و هزینه ورود، برابر یا کم‌تر از مقدار میانه باشد مقدار آن عدد یک، و در غیر اینصورت صفر خواهد بود. اما با توجه به این که مقادیر بالای اندازه بازار نمایانگر رقابت شدیدتر است، بنابراین نحوه عمل برای این معیار عکس حالت قبلی می‌باشد. از این‌رو، در صورتی که اندازه بازار، بیش‌تر از مقدار میانه است مقدار آن عدد یک، و در غیر اینصورت صفر خواهد بود. عدد یک نشان‌دهنده رقابت بالا و عدد صفر نشان‌دهنده رقابت پایین است (پورحیدری و غفارلو، ۱۳۹۱؛ انواری رستمی و همکاران، ۱۳۹۲).

۵-۵- متغیرهای کنترلی

متغیرهای کنترلی در این پژوهش که به عنوان سایر عوامل تأثیرگذار بر چسبندگی هزینه‌ها می‌باشند، شامل متغیرهایی برای انتظارات مدیریتی از جمله کاهش فروش و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی و همچنین متغیرهایی برای هزینه‌های تعدیل منابع از جمله شدت دارایی و شدت کارکنان می‌باشند. $SUDEC_{i,t}$ متغیر مجازی کاهش فروش که برابر با یک است در صورتی که فروش در سال t کم‌تر از فروش در سال $t-1$ باشد در غیر این صورت صفر است (بنکر و بایزالو^۱، ۲۰۱۴). $GDP_{i,t}$ نرخ رشد تولید ناخالص داخلی، از آنجا که افزایش تولید ناخالص داخلی موجب افزایش خوش‌بینی مدیریتی در مورد فروش‌های آتی می‌گردد، انتظار می‌رود که مدیران به حفظ منابع بلااستفاده ترغیب شوند. $AIN_{i,t}$ شدت دارایی که از لگاریتم طبیعی نسبت کل داراییها به فروش برای شرکت i در

1. Banker & Byzalov

سال t محاسبه می‌شود. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) دریافتند که هرچه دارایی‌های شرکت بیش‌تر باشد، در زمان کاهش تقاضا، کاهش دادن منابع سخت‌تر است که این باعث افزایش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود. $EIN_{i,t}$ شدت کارکنان که از لگاریتم نسبت مجموع کارکنان به کل فروش بدست می‌آید (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ چونگ و همکاران، ۲۰۱۸؛ کاستا و حبیب، ۲۰۲۰؛ علیمردی و احمدی، ۱۳۹۲).

۶- یافته‌های پژوهش

در جدول ۱، آمار توصیفی متغیرهای پژوهش به شرح زیر ارائه شده است، که شامل میانگین، میانه، بیشینه، کمینه، انحراف معیار است. همان‌طور که در جدول مشاهده می‌شود با توجه به نزدیک بودن میانه و میانگین، می‌توان بیان کرد که کلیه متغیرهای پژوهش از توزیع آماری مناسبی برخوردارند.

جدول ۱- آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

نام متغیر	میانگین	میانه	بیشینه	کمینه	انحراف معیار
لگاریتم نسبت هزینه‌های عمومی، اداری و فروش امسال به سال قبل	۰/۰۹۲	۰/۰۸۱	۰/۸۶۵	-۰/۸۳۵	۰/۱۳۱
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل	۰/۰۸۰	۰/۰۷۸	۰/۸۸۱	-۰/۸۱۰	۰/۱۳۹
معیار اول اعتبار تجاری	۰/۲۸۹	۰/۱۷۷	۸/۶۲۳	۰/۰۰۰	۰/۵۴۳
معیار دوم اعتبار تجاری	۰/۲۰۲	۰/۱۱۴	۴/۴۵۳	۰/۰۰۰	۰/۳۴۵
معیار سوم اعتبار تجاری	۰/۲۶۸	۰/۱۶۵	۱۹/۶۷۹	۰/۰۰۱	۰/۶۷۹
تمایز محصولات	۰/۱۱۱	۰/۰۹۹	۱/۴۱۸	-۰/۵۴۱	۰/۱۱۳
هزینه ورودی اول	۰/۱۱۴	۰/۱۱۵	۱/۸۶۷	-۰/۸۲۵	۰/۲۵۳
هزینه ورودی دوم	۰/۰۱۵	۰/۰۰۹	۰/۱۴۷	۰/۰۰۰	۰/۰۱۴
اندازه بازار	-۳/۷۲۹	-۳/۸۵۶	-۰/۸۷۵	-۱۲/۴۶۷	۱/۸۶۴
شدت دارایی	۱/۴۷۵	۱/۱۸۶	۲۷/۷۸۹	۰/۱۵۰	۲/۱۹۵
شدت کارکنان	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۶	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰۵

فراوانی مشاهدات متغیر مجازی کاهش فروش: ۵۱۸ مشاهده

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های پژوهش به شرح زیر در جدول ۲ ارائه می‌شود:

جدول ۲- نتایج حاصل از آزمون فرضیه های پژوهش

نام متغیر	ضریب	انحراف استاندارد	آماره تی	سطح معنی داری
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل	۰/۳۸۲	۰/۰۳۲	۱۲/۱۲۱	۰/۰۰۰
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش	-۰/۲۹۱	۰/۱۲۶	-۲/۳۰۲	۰/۰۲۲
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار نخست اعتبار تجاری	-۰/۳۲۵	۰/۲۹۴	-۱/۱۰۵	۰/۲۶۹
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار دوم اعتبار تجاری	۰/۰۸۷	۰/۰۷۰	۱/۲۵۲	۰/۲۱۱
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار سوم اعتبار تجاری	۰/۰۰۶	۰/۰۲۴	۰/۲۶۶	۰/۷۸۹
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار نخست اعتبار تجاری × تمایز محصول	-۰/۰۰۵	۰/۰۱۵	-۰/۳۵۸	۰/۷۱۹
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار دوم اعتبار تجاری × تمایز محصول	۱/۰۱۲	۱/۴۶۵	۰/۶۹۱	۰/۴۹۱
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار سوم اعتبار تجاری × تمایز محصول	۰/۳۹۲	۰/۶۹۳	۰/۵۶۶	۰/۵۷۲
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار دوم اعتبار تجاری × هزینه ورودی اول	۰/۰۶۲	۰/۳۷۶	۰/۱۶۵	۰/۸۶۸
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار سوم اعتبار تجاری × هزینه ورودی اول	-۱/۱۸۲	۱/۲۶۱	-۰/۹۳۷	۰/۳۵۱
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار نخست اعتبار تجاری × هزینه ورودی دوم	-۸/۲۴	۹/۲۶۹	-۰/۸۸۹	۰/۳۵۹
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار دوم اعتبار تجاری × هزینه ورودی دوم	-۳/۴۲۳	۷/۸۸۷	-۰/۴۳۴	۰/۶۶۴
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار سوم اعتبار تجاری × هزینه ورودی دوم	۱۳/۱۵۷	۲۱/۷۸۳	۰/۶۰۴	۰/۵۴۶
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار نخست اعتبار تجاری × اندازه بازار	۰/۰۳۶	۰/۰۳۶	۱/۰۱۴	۰/۳۱۰
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل × متغیر مصنوعی فروش × معیار دوم اعتبار تجاری × اندازه بازار	۰/۰۰۳	۰/۱۳۱	۰/۰۲۵	۰/۹۸۰

نام متغیر	ضریب	انحراف استاندارد	آماره تی	سطح معنی داری
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ معیار سوم اعتبار تجاری $\times$ اندازه بازار	-۰/۰۲۱	۰/۰۷۹	-۰/۲۶۵	۰/۷۷۶
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ متغیر مصنوعی کاهش فروش	۰/۱۷۲	۰/۱۳۰	۱/۳۲۳	۰/۱۸۲
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ نرخ تولید ناخالص داخلی	-۰/۰۷۵	۰/۴۴۶	-۰/۱۶۸	۰/۸۶۷
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ شدت دارایی	۰/۰۵۲	۰/۰۲۷	۱/۹۳۲	۰/۰۵۵
لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ شدت کارکنان	-۱۸/۲۱۳	۵۲/۴۶۹	-۰/۳۴۷	۰/۷۲۸
مقدار ثابت	۰/۰۵۱	۰/۰۰۹	۵/۵۴۲	۰/۰۰۰
ضریب تعیین: ۰/۱۳۵۴۸۷	آماره اف: ۹/۴۸۳ (۰/۰۰۰)	آماره دوربین واتسون: ۲/۴۱۵	آماره اف لیمر: ۰/۴۴۱ (۱/۰۰۰)	آماره ناهمسانی واریانس: ۱/۱۶۱ (۰/۲۸۹)

منبع: یافته‌های پژوهشگر

سطح معنی داری برای تک تک متغیرها و همچنین برای کل مدل در سطح اطمینان ۹۵ درصد محاسبه شده است. با توجه به ضریب تعیین مدل برازش شده می‌توان ادعا کرد که ۱۳/۵۴ درصد از تغییرات متغیر وابسته فرضیه پژوهش توسط متغیرهای مستقل و کنترلی مربوطه توضیح داده می‌شود. خودهمبستگی نقض یکی از فرض‌های استاندارد الگوی رگرسیون است و از آماره دوربین- واتسون می‌توان جهت تعیین بود و نبود خودهمبستگی در الگوی رگرسیون استفاده کرد. آماره دوربین - واتسون محاسبه شده (۲/۴۱۵) که بین ۱/۵-۲/۵ می‌باشد بیان‌گر عدم وجود خودهمبستگی است و استقلال باقی مانده‌های اجزای خطا را نشان می‌دهد. با توجه به سطح معنی داری به دست آمده از آزمون اف لیمر مقاطع مورد بررسی همگن و دارای تفاوت‌های فردی بوده بنابراین استفاده از روش داده‌های ترکیبی برای مدل فرضیه‌های پژوهش مناسب است.

همان‌طور که در جدول ۲ مشاهده می‌شود سطح معنی داری آماره t برای متغیر لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ معیار نخست اعتبار تجاری، لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی فروش $\times$ معیار دوم اعتبار تجاری، لگاریتم نسبت فروش امسال به سال قبل $\times$ متغیر مصنوعی

فروش $\times$ معیار سوم اعتبار تجاری از سطح خطای قابل قبول ۵ درصد بیشتر است، بنابراین فرضیه اول پژوهش پذیرفته نمی‌شود. همچنین، در فرضیه دوم سطح معنی‌داری متغیرهای مربوطه از سطح خطای ۵ درصد بیشتر و فرضیه دوم رد می‌شود.

۷- بحث و نتیجه‌گیری

رفتار هزینه یکی از مسائل بحث‌برانگیز در حسابداری مدیریت است که بطور گسترده‌ای فرآیندهای تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار می‌دهد. علاوه بر این، مدیریت هزینه حتی برای سهامداران و اعتباردهندگان و سایر ذینفعان در جامعه، پیامدهای گسترده‌تری دارد، به دلیل اینکه مدیران ممکن است برای دستیابی به عملکرد رقبا و یا ایجاد امپراتوری، درگیر مدیریت هزینه فرصت‌طلبانه شوند. بنابراین، مدیریت هزینه به دلیل اهمیت بیش از حد آن برای عملکرد شرکت، که آن نیز به نوبه خود مستقیماً بر ثبات عملیاتی شرکت‌های فروشنده تأثیر می‌گذارد می‌تواند زمینه‌ای را برای بررسی اثربخشی نظارت اعتباردهندگان تجاری فراهم کند. از این‌رو، در این مطالعه، رابطه بین اعتبار تجاری و رفتار هزینه‌ها و نیز اثر تعدیلی رقابت بازار محصول بر این رابطه را، با استفاده از سه شاخص متفاوت اعتبار تجاری، در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران مورد بررسی قرار دادیم.

با استفاده از ۱۶۷ شرکت به عنوان نمونه‌ای از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی دوره ۱۳۸۹ الی ۱۳۹۸، نتایج فرضیه اول نشان می‌دهد که با استفاده از هر سه معیار اعتبار تجاری، بین اعتبار تجاری و رفتار نامتقارن هزینه‌ها رابطه معنی‌داری وجود ندارد. از این‌رو، این مطالعه، برخلاف پیشینه پژوهش، نقش نظارتی شرکت‌های فروشنده، با دسترسی این شرکت‌ها به اطلاعات داخلی مشتریان در مورد عملکرد و ثبات عملیاتی آن‌ها، به واسطه تامین مالی از طریق اعتبار تجاری را تایید نمی‌کند. به عبارت دیگر، اعتبار تجاری در ایران همچون یک مکانیزم نظارتی در خصوص رفتار هزینه‌ها عمل نمی‌کند. بر خلاف این‌که در متون اقتصادی روی اعتبار تجاری بسیار تاکید شده، اما در ایران این شاخص مهم توسط مدیران نادیده گرفته می‌شود. بنابراین، شرکت‌های فروشنده در زمان کاهش فروش، قادر نیستند که مدیران را به کاهش نامتناسب منابع بلااستفاده به منظور افزایش کارایی عملیاتی و کاهش خطر ورشکستگی مشتری، مجبور کنند. نتایج پژوهش حاضر با نتایج پژوهش کاستا و حبیب (۲۰۲۰) مطابقت ندارد.

نتایج فرضیه دوم، همچنین نشان می‌دهد که عوامل رقابتی بازار بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها، با استفاده از هر چهار معیار عوامل رقابتی، تأثیر معنی‌داری ندارد. در توضیح این نتیجه می‌توان عنوان کرد که با افزایش اعتبار تجاری به دلیل این که احتمالاً مشتری به استفاده نادرست از منابع و یا سرمایه‌گذاری زیاد در هزینه‌های فروش، اداری و عمومی بپردازد، خطر عدم‌پرداخت را برای شرکت‌های فروشنده افزایش داده و این نیز خطر ورشکستگی آن‌ها را افزایش می‌دهد. به این ترتیب، شرکت‌های فروشنده احتمالاً بر عملیات کلی مشتریان و به ویژه بر فعالیت‌های مدیریت آن‌ها به طور فعال نظارت خواهند کرد. از طرف دیگر، شرکت‌های فعال

در صنایع رقابتی، انگیزه‌های زیادی برای به حداقل رساندن منابع مازاد دارند تا با کاهش هزینه‌های غیرضروری، سود را به حداکثر برسانند، نه این‌که با به حداقل رساندن منابع مازاد، خود را در معرض خطر ورشکستگی قرار دهند. در نتیجه، شرکت‌های فروشنده در صنایع رقابتی انگیزه بیش‌تری برای نظارت بر شیوه‌های مدیریت هزینه مشتریان خود دارند. با این وجود، کاهش منابع تعهد شده بدون ایجاد هزینه‌های تعدیل اضافی، از جمله هزینه کارکنان اخراج شده، فشار رسانه‌ها و نهادهای نظارتی، آسان نیست. بنابراین، مدیران در زمان کاهش فروش با اجتناب از تصمیمات سخت برای کاهش منابع بلااستفاده، از جمله احتمال اخراج کارکنان فامیل و آشنا، به نفع شخصی عمل می‌کنند. همچنین، مدیران ممکن است که عوامل غیرمالی و هزینه‌های غیرمستقیم مانند روحیه پایین کارکنان یا از دست دادن شهرت را در کاهش منابع مورد توجه قرار دهند. نتایج این فرضیه با نتایج پژوهش کاستا و حبیب (۲۰۲۰) مطابقت ندارد. دلیل این ناهمخوانی در نتایج را می‌توان در متفاوت بودن اقتصاد کشورها از نظر ساختار بازار، تفاوت‌های فرهنگی، سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و میزان تعاملات اقتصادی کشورها، عنوان کرد.

بر اساس نتایج پژوهش، به مدیران پیشنهاد می‌شود که سعی کنند با کسب اطلاعات داخلی مشتریان در مورد عملکرد و ثبات عملیاتی آن‌ها، روابط بلندمدت با شرکت‌های فروشنده برقرار کنند زیرا این امر نه تنها عملیات آن‌ها را تقویت می‌کند، بلکه از طریق نقش حاکمیت خارجی شرکت‌های فروشنده، می‌توانند از مدیریت هزینه مؤثر نیز اطمینان حاصل کرده و در زمان کاهش فروش، با الزام مشتریان به کاهش متناسب منابع بلااستفاده، موجب کاهش خطر ورشکستگی شوند. همچنین، به تحلیل‌گران، سرمایه‌گذاران و سایر استفاده‌کنندگان توصیه می‌شود که هنگام شناسایی عوامل مؤثر بر رفتار هزینه‌ها، عوامل غیرمالی و هزینه‌های غیرمستقیم مانند روحیه پایین کارکنان، فشار رسانه‌ها و نهادهای نظارتی و یا منافع شخصی مدیران مانند از دست دادن شهرت را نیز مورد توجه قرار دهند. همچنین پژوهش‌های آتی می‌تواند به جای بررسی رابطه مکمل بین اعتبار تجاری و سایر مکانیزم‌های غیررسمی حاکمیت شرکتی، رابطه جایگزینی بین آن‌ها را بررسی کند. بطور مثال، در پژوهش‌های آتی می‌توان تأثیر سرمایه اجتماعی بر رابطه بین اعتبار تجاری و چسبندگی هزینه‌ها را بررسی نمود.

فهرست منابع

اسماعیل‌زاده، علی؛ مهرنوش، علی. (۱۳۹۳). رابطه چسبندگی هزینه‌ها با کیفیت سود و خطای پیش‌بینی. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، سال ششم، ۲۱، ۶۱-۳۷.

انواری رستمی، علی‌اصغر؛ اعتمادی، حسین؛ موحد مجد، مرضیه. (۱۳۹۲). بررسی تاثیر ساختارهای رقابتی بازار محصول بر سیاست‌های تقسیم سود شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. مدیریت دارایی و تأمین مالی، سال اول، ۲(۲)، ۱-۱۸.

- ایزدی نیا، ناصر؛ طاهری، مسعود. (۱۳۹۵). بررسی رابطه بین کیفیت اطلاعات حسابداری و اعتبار تجاری. پژوهش های تجربی حسابداری، سال پنجم، ۱۹، ۸۱-۱۰۱.
- بهار مقدم، مهدی؛ خادمی، ساسان. (۱۳۹۵). بررسی چسبندگی هزینه ها در دوره های رونق و رکود اقتصادی. حسابداری مدیریت، سال نهم، ۳۰، ۸۶-۶۷.
- پورحیدری، امید؛ ضیاقاسمی، میلاد؛ عبدزاده کنفی، محمد. (۱۳۹۷). بررسی رابطه رقابت در بازار محصول با ریسک سقوط قیمت سهام شرکت های پذیرفته شده در بازار بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش های تجربی حسابداری، سال هشتم، ۳۰، ۲۹۹-۳۲۰.
- پورسان، سیمین؛ حصارزاده، رضا. (۱۳۹۵). بررسی فرضیه های چسبندگی هزینه ها؛ شواهدی درباره ی انگیزه های سازمانی و انگیزه های شخصی مدیران. پیشرفت های حسابداری، سال هشتم، ۱۷۰، ۴۸-۲۵.
- چناری، حسن؛ بنی مهد، بهمن. (۱۴۰۱). تبیین مفهومی تأثیرپذیری میزان معاملات و دادوستدها از اعلان سودها. قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری و حسابرسی، ۱(۱)، ۴۶-۱۹.
- خدادادی، ولی؛ نیک کار، جواد؛ ملک خدایی، الهه؛ حیدری نژاد، قدرت اله. (۱۴۰۰). بکارگیری اطلاعات گذشته و آینده در مدیریت هزینه استراتژیک. پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی، سال دوازدهم، ۴۵، ۲۳۸-۲۱۵.
- خدای پور، احمد؛ برزایی، یونس. (۱۳۹۴). تأثیر رقابت بازار محصول بر اجتناب از پرداخت مالیات شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهشنامه مالیات، ۲۳(۲۷)، ۲۲۷-۲۱۱.
- رستمی، علی؛ علی محمدی، میثم؛ نوروزی، محمد. (۱۳۹۴). بررسی تأثیر تامین مالی خارج از ترازنامه و محدودیت های مالی بر چسبندگی هزینه ها. راهبرد مدیریت مالی، سال سوم، ۹، ۳۴-۲۳.
- رضازاده، بهزاد؛ خواجهی، شکراله؛ صالحی، اله کرم (۱۴۰۰)، بررسی تأثیر عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی بر رفتار چسبندگی هزینه، پژوهش های مالی و رفتاری در حسابداری، دوره اول، شماره اول، پیاپی ۱، صص ۶۸-۸۶.
- صاحبقرانی، امیرعباس؛ سجلاتی، هادی. (۱۴۰۱). بررسی ارتباط تجدید ارزیابی دارایی ها با نوسانات قیمت سهام و تحلیل رفتار سهامداران. قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری و حسابرسی، ۱(۲)، ۱۴۱-۱۱۷.
- صفرزاده، محمدحسین؛ اناری، حامد. (۱۳۹۸). ارتباط بازار رقابتی با رفتار چسبنده هزینه ها و راهبری شرکتی. پژوهش های کاربردی در گزارشگری مالی، دوره هشتم، ۱۴، ۱۱۹-۱۴۶.
- علیمرادی، محمد؛ احمدی، سعیدعلی. (۱۳۹۲). حاکمیت شرکتی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. حسابداری مالی، سال پنجم، ۱۹، ۱۷۶-۱۶۲.

- فدائی نژاد، محمد اسماعیل؛ سخائی، فائزه. (۱۳۹۸). بررسی ارتباط بین رقابت در بازار محصول با ارزش مانده نقد با تاکید بر نقش حاکمیت شرکتی. مطالعات حسابداری و حسابرسی، ۳۱، ۴۱-۵۸.
- کامیابی، یحیی؛ گرجیان مهلبانی، رضا. (۱۳۹۵). بررسی اثر سیاست پولی بر رابطه بین محافظه کاری حسابداری و اعتبار تجاری در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش های حسابداری مالی، سال هشتم، ۳(۲۹)، ۱۸-۱.
- کردستانی، غلامرضا؛ جعفری سوق، سیده آمنه. (۱۴۰۱). عملکرد شرکت های همتا و مدیریت سود: تأثیر فشار بازار سرمایه. قضاوت و تصمیم گیری در حسابداری و حسابرسی، ۱(۳)، ۹۹-۷۱.
- کنعانی، اکبر؛ حجازی، رضوان؛ قنبری، مهرداد، جمشیدی نوید، بابک. (۱۴۰۰). ارتباط بین سطح رقابت در بازار محصول و عدم تقارن اطلاعاتی؛ رویکرد مدل سازی معادلات ساختاری. پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی، سال سیزدهم، ۵۰، ۱۴۸-۱۱۹.
- نمازی، محمد؛ جعفری، زهرا. (۱۳۹۸). بررسی تأثیر تعدیل کنندگی هزینه نمایندگی بر رابطه بین مسئولیت اجتماعی شرکت و چسبندگی هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش های تجربی حسابداری، سال نهم، ۳۴، ۱۶۹-۱۹۹.
- هاشمی، سید عباس؛ اصغری، مریم؛ صدیقی زاده، سحر. (۱۳۹۷). تأثیر توانایی مدیریت و رقابت در بازار محصول بر چسبندگی هزینه ها. مطالعات حسابداری و حسابرسی، ۲۶، ۳۱-۴۴.
- همه خانی، صادق؛ وکیلی فرد، حمیدرضا؛ رویائی، رمضانعلی؛ طالب نیا، قدرت اله. (۱۳۹۷). تشخیص و تبیین تاثیرات "موقعیت جغرافیایی و ریز فرهنگ ها" بر چسبندگی هزینه ها در شرکت های بورس اوراق بهادار تهران. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، سال هفتم، ۲۷، ۳۹-۴۹.
- Afrifa, G. A., Gyapong, E., and Monem, R. M. (2018). Product Differentiation, Market Dynamics and the Value Relevance of Trade Payables: Evidence from UK Listed Firms. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 14(3), 235-253.
- Agostino, M., and Trivieri, F. (2019). Does Trade Credit Affect Technical Efficiency? Empirical Evidence from Italian Manufacturing Smes. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 576-592.
- Aktas, N., de Bodt, E., Lobe, F., and Statnik, J. C. (2012). The Information Content of Trade Credit. *Journal of Banking and Finance*, 36(5), 1402-1413.
- Anderson, M., Banker, R., and Janakiraman, S. (2003). Are Selling, General, and Administrative Costs Sticky? *Journal of Accounting Research*, 41 (1), 47-63.
- Banker, R. D., D. Byzaov, S. Fang, and Y. Liang. (2018). Cost management research, *Journal of Management Accounting Research*, 30(3), 187-209.
- Baggs, J., and de Bettignies, J. E. (2007). Product Market Competition and Agency Costs. *The Journal of Industrial Economics*, 55(2), 289-323.
- Blasio, G. D. (2005). Does Trade Credit Substitute Bank Credit? Evidence from Firm-Level Data. *Economic Notes*, 34(1), 85-112.
- Cao, F., Ye, K., Zhang, N., and Li, S. (2018). Trade Credit Financing and Stock Price Crash Risk. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 29(1), 30-56.



- Chen, J. V., Kama, I., and Lehavy, R. (2019). A Contextual Analysis of the Impact of Managerial Expectations on Asymmetric Cost Behavior. *Review of Accounting Studies*, 24(2), 665–693.
- Cheng, S., Jiang, W., and Zeng, Y. (2018). Does Access To Capital Affect Cost Stickiness? Evidence from China. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 25(1–2), 177–198.
- Chung, Ch. Y., Hur, S. and Liu, Ch. (2019). Institutional Investors and Cost Stickiness: Theory and Evidence. *The North American Journal of Economics and Finance*, Volume 47, 336–350.
- Costa, M. D., and Habib, A. (2020). Trade Credit and Cost Stickiness. *Accounting & Finance*, 61 (1), 1139–1179.
- Cunat, V. (2007). Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers. *The Review of Financial Studies*, 20(2), 491–527.
- Dai, B., and Yang, F. (2015). Monetary Policy, Accounting Conservatism and Trade Credit. *Journal of Accounting Research*, 8(4), 295–313.
- Dhaliwal, D., Huang, S., Khurana, I. K., and Pereira R. (2014). Product Market Competition and Conditional Conservatism. *Review of Accounting Studies*, 19 (4), 1309–1345.
- Ferrando, A., and Mulier, K. (2013). Do Firms Use the Trade Credit Channel to Manage Growth? *Journal of Banking and Finance*, 37(8), 3035–3046.
- Fisman, R., and Love, I. (2003). Trade Credit, Financial Intermediary Development, and Industry Growth. *The Journal of Finance*, 58(1), 353–374.
- Giroud, X., and Mueller, H. (2011). Corporate Governance, Product Market Competition, and Equity Prices. *The Journal of Finance*, 66 (2), 563–600.
- Hartlieb, S., Loy, T. R., and Eierle, B. (2020). Does Community Social Capital Affect Asymmetric Cost Behavior? *Management Accounting Research*, 46, 1–15.
- He, W. (2012). Agency Problems, Product Market Competition and Dividend Policies in Japan. *Accounting and Finance*, 52(3), 873–901.
- Jacobson, T., and von Schedvin, E. (2015). Trade Credit and the Propagation of Corporate Failure: An Empirical Analysis. *Econometrica*, 83(4), 1315–1371.
- Karuna, C. (2007). Industry Product Market Competition and Managerial Incentives. *Journal of Accounting and Economics*, 43(2–3), 275–297.
- Kim, J. S., and Ra, K. (2022). Employee satisfaction and asymmetric cost behavior: Evidence from Glassdoor. *Economics Letters*, 219, 110829
- Lee, J. H., Byun, H. S., and Park, K. S. (2018). Product Market Competition and Corporate Social Responsibility Activities: Perspectives from an Emerging Economy. *Pacific-Basin Finance Journal*, 49, 60–80.
- Li, W. L., and Zheng, K. (2017). Product Market Competition and Cost Stickiness. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49(2), 283–313.
- Liu, Y. C., Chen, H. J., and Su, M. C. (2017). Product Market Competition, Type of Mergers, And Post-Merger Performance in Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 46, 292–308.
- Love, I., and Zaidi, R. (2010). Trade Credit, Bank Credit and Financial Crisis. *International Review of Finance*, 10(1), 125–147.
- Norden, L., Udell, G. F., and Wang, T. (2020). Do Bank Bailouts Affect the Provision of Trade Credit? *Journal of Corporate Finance* 60, Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.101522>
- Petersen, M. A., and Rajan, R. G. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661–691.



- Restuti, M. D., Gani, L., Shauki, E. R., and Leo. L. (2022). Does Managerial Ability Lead to Different Cost Stickiness Behavior? Evidence from ASEAN Countries. *International Journal of Financial Studies*, MDPI, 10(3), 1-21
- Shenoy, J., and Williams, R. (2017). Trade Credit and the Joint Effects of Supplier and Customer Financial Characteristics. *Journal of Financial Intermediation*, 29, 68–80.
- Uesugi, I., and Yamashiro, G. M. (2008). The Relationship between Trade Credit and Loans: Evidence from Small Businesses in Japan. *International Journal of Business*, 13(2), 141–163.
- Wu, W., Rui, O. M., and Wu, C. (2012). Trade Credit, Cash Holdings, and Financial Deepening: Evidence from a Transitional Economy. *Journal of Banking and Finance*, 36 (11), 2868–2883.
- Zhang, L., Li, J., and Wang, H. (2019). IPO Over-Funding and Cost Stickiness. *Asia Pacific Journal of Accounting & Economics*. Routledge: 1–16. Doi: 10. 1080/16081625.2019.1601024.

Investigating the Moderating Effect of Market Competitive Factors on the Relationship between Trade Credit and Asymmetric Cost Behavior

Akbar Karimzadeh¹

Nader Rezaei²

Zohreh Hajiha³

Rasoul Abdi⁴

Received: 7/ July /2025

Accepted: 7/ September /2025

Abstract

Cost behavior is one of the most important and controversial issues in management accounting that broadly influences decision-making processes. Also, increasing competition in domestic and global markets has forced producers to better understand their cost structure. Therefore, in this study, the moderating effect of market competitive factors on the relationship between trade credit and asymmetric cost behavior in companies listed on the Tehran Stock Exchange has been investigated. For this purpose, the financial statements of 167 companies in the period 2010 to 2021 have been collected. Findings indicate that using all three criteria of trade credit, there is no significant relationship between trade credit and cost stickiness. Also, the results show that market competitive factors do not have a significant effect on the relationship between trade credit and cost stickiness, using all four criteria of competitive factors. Therefore, suppliers are not able to force managers to disproportionate reduction of unused resources in order to increase operational efficiency and reduce the risk of customer bankruptcy when sales decline. As a result, managers are advised to establish long-term relationships with customers by obtaining private information about their performance and operational stability, and make more efforts to monitor their cost management practices. Because this can ensure effective cost management through the external governance role of suppliers.

Keywords: Asymmetric Cost Behavior, Trade Credit, Entry Cost, Market Size, Product Differentiation.

¹ Department of Accounting, Bon.C., Islamic Azad University, Bonab, Iran. karimzadeh@iauhr.ac.ir

² Department of Accounting, Bon.C.Branch, Islamic Azad University, Bonab, Iran (Corresponding author). rezaei@bonabiau.ac.ir

³ Department of Accounting, ET.C., Islamic Azad University, Tehran, Iran. drzhajiha@gmail.com

⁴ Department of Accounting, ST.C., Islamic Azad University, Tehran, Iran. Drzhajiha@iau.ac.ir

شناسایی و ارزیابی محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بر مبنای معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون

سعید بهرامی^۱

سینا خردیار^۲

مجتبی ملکی چوبری^۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۶/۱۶

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۴/۱۶

چکیده

هدف کلان تحقیق حسابداری بازار سرمایه این است که به نوعی به این سوال پاسخ دهد که آیا فرآیند حسابداری مالی و گزارشگری، اطلاعات غیراضافی را در اختیار فعالان بازار قرار می‌دهد. اطلاعات ارائه شده توسط گزارش‌های مالی، زمانی می‌تواند در تصمیم‌گیری‌ها مفید باشد که بنابر گفته بیانیه مفهومی حسابداری مالی شماره یک، قابل اتکا و مربوط باشد. اطلاعاتی مربوط تلقی می‌شود که بتواند به استفاده‌کنندگان آن در اتخاذ تصمیمات آتی اقتصادی کمک کند و به نوعی دارای محتوای اطلاعاتی باشد. هدف این پژوهش شناسایی و ارزیابی محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بر مبنای معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون می‌باشد. در راستای هدف پژوهش، داده‌های ۱۶۵ شرکت تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی دوره زمانی ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ تحلیل شدند. یافته‌های پژوهش نشان داد که در بخش کیفی خبرگان به ترتیب بر اهمیت سود انباشته، افزایش سرمایه و اندوخته قانونی بیش از سایر موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه به اجماع رسیدند و همچنین بر اساس معیار آنتروپی شانون تک تک منغیرها نیز مطابق با ترتیب اولویت خبرگان می‌توانند دارای محتوای اطلاعاتی باشند. همچنین نسبت ترکیب نااطمینانی سه متغیر سود انباشته، افزایش سرمایه و اندوخته قانونی نسبت به ترکیب‌های دوتایی محتوای اطلاعاتی بیشتری را ایجاد می‌کنند که این خود می‌تواند مزیتی برای سرمایه‌گذارانی باشد که دارای قدرت تحلیلی کمتری می‌باشند

واژه‌های کلیدی: محتوای اطلاعاتی، سود انباشته، افزایش سرمایه، اندوخته قانونی

۱ گروه حسابداری، واحد رشت، دانشگاه آزاد اسلامی، رشت، ایران. saeed.bahrami6900@iau.ac.ir

۲ گروه حسابداری، واحد رشت، دانشگاه آزاد اسلامی، رشت، ایران. (نویسنده مسئول). sina.kheradyar@iau.ac.ir

۳ گروه حسابداری، واحد رشت، دانشگاه آزاد اسلامی، رشت، ایران. mojtaba.malekichoobari@iau.ac.ir

۱- مقدمه

بازار سرمایه به عنوان یکی از ارکان اقتصاد، می‌تواند با جمع‌آوری سرمایه‌های راکد جامعه، علاوه بر کاهش نقدینگی مازاد، باعث تغییر جهت مطلوب سرمایه به سوی واحدهای اقتصادی فعال بازار شود. آن‌طور که نتایج تحقیقات قبلی پیرامون بازار سرمایه نشان می‌دهد، بازار سرمایه زمینه رشد و رونق اقتصادی را فراهم می‌آورد (شیرنژاد و همکاران، ۱۴۰۰). هدف کلان تحقیق حسابداری بازار سرمایه این است که به نوعی به این سوال پاسخ دهد که آیا فرآیند حسابداری مالی و گزارشگری، اطلاعات غیراضافی را در اختیار فعالان بازار قرار می‌دهد. اطلاعات ارائه شده توسط گزارش‌های مالی، زمانی می‌تواند در تصمیم‌گیری‌ها مفید باشد که بنابر گفته بیانیه مفهومی حسابداری مالی شماره یک، قابل اتکا و مربوط باشد. اطلاعاتی مربوط تلقی می‌شود که بتواند به استفاده‌کنندگان آن در اتخاذ تصمیمات آتی اقتصادی کمک کند (ریچارد و همکاران، ۲۰۰۸). اطلاعات زمانی مربوط خواهد بود که دارای ارزش بازخورد برای اطلاعات گذشته باشد، بهنگام بوده و در نهایت ارزش پیش‌بینی‌کنندگی رویدادهای آتی را داشته باشد. کلمه "اطلاعات" و مرتبط‌تر "اطلاعات حسابداری" بارها در ادبیات ظاهر شده‌اند. با این حال ما "اطلاعات" را که طبق تئوری اطلاعات کلاسیک تعریف شده‌است، با معیار قیمت سهام از محتوای اطلاعاتی اعداد حسابداری دریافت نمی‌کنیم.

نیمه اول قرن بیستم انقلابی را در نحوه تفکر انسان در مورد اطلاعات به وجود آورد. کلود شان (پدر نظریه اطلاعات مدرن) در خط مقدم این انقلاب بود. مقاله مهم او در سال ۱۹۴۸، نظریه ریاضی ارتباطات (شانون، ۱۹۴۸)، اولین مقاله‌ای بود که به طور رسمی یک سیستم ارتباطی را توصیف کرد که در آن اطلاعات نقش اصلی را ایفا می‌کند. مفاهیمی مانند ظرفیت یک کانال اطلاعاتی، نامشخص بودن منبع و نرخ بهینه انتقال اطلاعات، نحوه تفکر ما در مورد اطلاعات را متحول کرد. این مفاهیم بسیاری از فناوری‌هایی را که امروزه از آن استقبال می‌کنیم (مانند رایانه، رمزنگاری، مخابرات، تلویزیون و غیره) را ایجاد نمودند. شانون در پارگراف اول مقاله خود، مشکل اصلی ارتباط را شرح می‌دهد. از قضا، مشکلی نه چندان دور از هدف حسابداری و گزارشگری مالی: مشکل اساسی ارتباطات، باز تولید پیامی است که در نقطه‌ای دیگر، دقیقاً یا تقریباً انتخاب شده‌است.

هدف این مقاله نشان دادن این است که چرا معیارهای طولانی مدت برای تصمیم‌گیری در مورد اینکه آیا اعداد حسابداری حاوی اطلاعات هستند، به طور منطقی با توضیحات شانون از اطلاعات در زمینه یک سیستم ارتباطی کلاسیک مطابقت ندارد. فرآیند حسابداری مالی واقعاً می‌تواند به عنوان یک سیستم ارتباطی کلاسیک رسمی شود که در آن اطلاعات مشخص می‌شود تنها زمانی منتقل شده‌است که عدم اطمینان در مورد توزیع احتمال حالت آینده کاهش یافته باشد. در نتیجه در این پژوهش، محتوای اطلاعاتی گزارش‌های حسابداری بر اساس معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون در سال ۱۹۴۸ معرفی خواهد شد. با وجود مطالعات گسترده در زمینه اندازه‌گیری محتوای اطلاعات، تا کنون پژوهشی در زمینه ارزیابی کمی محتوای اطلاعات صورت تغییرات در حقوق مالکانه با تمرکز بر معیار آنتروپی (عدم اطمینان) در چارچوب نامساوی چی-بی شف صورت نگرفته است؛ بنابراین با

توجه به نقش حیاتی اندازه‌گیری محتوای اطلاعات و تاثیر آن در تصمیمات استفاده کنندگان صورت‌های مالی، ضرورت انجام این پژوهش را توجیه می‌کند. اطلاعات برگرفته از سیستم حسابداری باعث تغییر عدم اطمینان سرمایه‌گذاران بازار سرمایه می‌شود؛ زیرا برخی از این اطلاعات دارای بار و محتوای اطلاعات بوده‌اند و میزان عدم اطمینان تصمیم‌گیرندگان را کاهش داده‌اند و منجر به افزایش بازده آتی سهام می‌شود و برخی دیگر به لحاظ نداشتن محتوای اطلاعاتی، سطح نااطمینانی سرمایه‌گذاران را افزایش داده‌اند. در این پژوهش، پژوهشگر تمرکز خود را بر محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بنا نهاده است. از آنجا که لزوماً همه اطلاعات موجود در صورت تغییرات در حقوق مالکانه دارای محتوای اطلاعاتی یکسان یا مورد استفاده همه کاربران نیستند و حتی ممکن است در صورت تغییرات در حقوق مالکانه مواردی وجود داشته باشد که محتوای اطلاعاتی قابل توجهی نداشته باشند، اما همچنان باید افشا شوند تا صورت‌های مالی کامل باشند؛ در این پژوهش پس از شناسایی مواردی از صورت تغییرات در حقوق مالکانه که دارای محتوای اطلاعاتی هستند با استفاده از معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون و بکارگیری مفاهیم تئوری اطلاعات به کمی کردن محتوای اطلاعاتی شناسایی شده پرداخته و تاثیر آن‌ها را بر بازده آتی سهام نیز آزمون خواهیم نمود.

۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

۲-۱. مبانی نظری

با جستجوی سه مجله برتر حسابداری، ۳۴۱ مقاله در بررسی حسابداری، ۲۱۰ مقاله در مجله تحقیقات حسابداری و ۹۹ مقاله در مجله حسابداری و اقتصاد یافت شد که در آن‌ها کلمه "اطلاعات" در عنوان ظاهر شد. بدیهی است که محققان حسابداری به مفهوم اطلاعات و نحوه اندازه‌گیری آن علاقه‌مند هستند. این مقالات محتوای اطلاعاتی اعداد حسابداری را بررسی می‌کنند. محتوای اطلاعاتی اعداد حسابداری از مفاهیم تئوری اطلاعات (شانون، ۱۹۴۸)، منشا گرفته‌اند و اطلاعات را به عنوان تغییر در توزیع حالت-احتمال در مورد یک رویداد خاص (متغیر) پس از انتقال یک پیام از یک منبع به یک کاربر تعریف می‌کند. مهم آن است که چگونه محتوای اطلاعاتی یک پیام حسابداری را باید عملیاتی کرد. از لحاظ نظری، از آنجایی که اطلاعات حسابداری تحت قلمرو "اطلاعات" قرار می‌گیرد، تعریف ارائه شده در بالا قابل تعمیم است و به خوبی به یک زمینه حسابداری نگاشت می‌شود. با این حال، محقق هنگام تلاش برای عملیاتی کردن مستقیم تعریف، به سرعت با یک مانع روبرو می‌شود. به طور خاص چگونه باید توزیع احتمالی پیشین (قبل از دریافت پیام) و پس از آن کاربران برای یک رویداد تعیین شود. البته اینها مستقیماً قابل مشاهده نیستند و بنابراین باید آن‌ها را بررسی کرد. بیور (۱۹۶۸)، یکی از اولین مقالاتی بود که محتوای اطلاعاتی اطلاعات حسابداری به خصوص سود را بررسی کرد.

وی بیان می‌کند: محتوای اطلاعاتی سود موضوعی است که اهمیت آشکاری دارد و کانونی برای اختلافات اندازه‌گیری در حسابداری است. او به واکنش سرمایه‌گذاران به اعلامیه‌های سود نگاه می‌کند، همانطور که در حجم

و حرکت قیمت سهام عادی در هفته‌های نزدیک به تاریخ اعلام سود واکنش نشان می‌دهد. او محتوای اطلاعاتی سود را به عنوان درجه تغییر در ارزیابی‌های سرمایه‌گذاران از توزیع احتمال بازده (یا قیمت‌ها) تعریف می‌کند، که در آن این تغییر یا درجه تغییر در ارزش تعادلی سهام یک شرکت بعد از اعلام سود مشخص می‌شود. این مطالعه زمینه‌ای را برای انبوهی از تحقیقات فراهم کرد (براون و همکاران، ۱۹۸۷؛ فریمان و همکاران، ۱۹۸۹؛ لندسمان و همکاران، ۲۰۰۲؛ وایمایر و همکاران، ۱۹۸۴؛ بیور و همکاران، ۱۹۸۰) که از واکنش قیمت سهام به اعلامیه شرکت به عنوان نماینده‌ای برای درجه تغییر در ارزیابی‌های سرمایه‌گذاران از توزیع احتمال بازده آتی و بنابراین به عنوان نماینده‌ای برای اطمینان اشاره نمی‌کند. این تعریف نسبتاً مبهم است و دقیقاً به ما نمی‌گوید که ارزیابی‌های این سرمایه‌گذاران از توزیع احتمال بازده آتی چیست. برای این که تعریف فوق از اطلاعات، با تئوری اطلاعات کلاسیک سازگار شود، باید مفهوم عدم اطمینان را معرفی کرد.

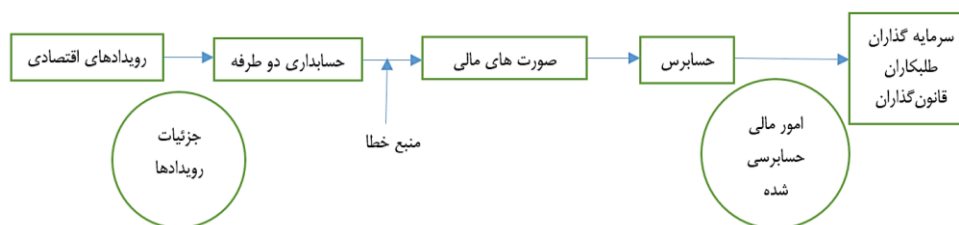
اطلاعات، کاهش عدم اطمینان است. بنابراین محتوای اطلاعاتی سود، کاهش عدم اطمینان در مورد سودهای آتی است. با این حال با این تعریف، این فرض طولانی مدت که قیمت برابر است با سودهای آتی مورد انتظار تنزیل شده، با این تعریف مطابقت ندارد. فرض اینکه قیمت برابر با سودهای آتی مورد انتظار تنزیل شده باشد، به این معنی است که تغییرات در قیمت (بازده) برابر با تغییرات در سودهای آتی مورد انتظار تنزیل شده است.

همان‌طور که بعداً توضیح خواهیم داد، سود مورد انتظار حالت‌های مختلفی را که درآمدهای آتی می‌تواند به خود بگیرد و همچنین احتمالات آن حالت‌های مربوطه را در بر می‌گیرد، اما تغییرات عدم اطمینان در مورد وضعیتی که سود آتی در آن خواهد بود را نشان نمی‌دهد. بنابراین بازده، که صرفاً به عنوان تابعی از تغییر در سودهای آتی مورد انتظار تنزیل شده در نظر گرفته می‌شود، تغییرات در عدم اطمینان را در بر نمی‌گیرد. عدم اطمینان در مورد سودهای آتی و در مورد سودهای آتی مورد انتظار دو مفهوم متفاوت هستند. اولی فقط به احتمالات حالت و تعداد حالت‌ها بستگی دارد و مستقل از ارزش است و دومی بستگی به احتمالات، تعداد حالت‌ها و ارزش سود دارد. با توجه به اینکه اطلاعات کاهش عدم اطمینان است، بازده تنها زمانی اطلاعات را جمع‌آوری می‌کند که قیمت را تابعی از عدم اطمینان در مورد سودهای آتی و سودهای آتی مورد انتظار تنزیل شده بدانیم. همزمان با ایده بیور در مورد محتوای اطلاعاتی اعداد حسابداری، جریان کوچکی از تحقیقات ظاهر شد که هدف آن تلاش برای جلب مستقیم توزیع‌های احتمالی حالت سرمایه‌گذاران بود. بیور (۱۹۶۲)، علاقه به رویکرد تئوری اطلاعات حسابداری را آغاز کرد. با اشاره به اینکه نظریه ارتباطات در علوم مختلف دیگری مانند روانشناسی تجربی، زبان‌شناسی و بیوفیزیک مطرح شده بود، اما هنوز به حسابداری راه پیدا نکرده بود. آن‌ها بیان می‌کنند: با این حال، منطقی به نظر می‌رسد که فرض کنیم حسابداری به عنوان یک فرآیند ارتباطی ممکن است تصویر واضح‌تری از ماهیت و دامنه عملکرد حسابداری در یک سیستم اقتصادی ارائه دهد. این فرصت وجود دارد زیرا ساختار زیربنایی تئوری ارتباطات ممکن است برای توصیف فرآیند حسابداری استفاده شود.

هنری تیل، اقتصاددان دانشگاه شیکاگو، اولین کسی بود که به طور رسمی مفاهیم وام گرفته شده از نظریه ارتباطات، به ویژه آنتروپی را در زمینه حسابداری به کار برد. تیل (۱۹۶۷؛ ۱۹۶۸)، مفهوم تئوری اطلاعات شانون از آنتروپی (عدم اطمینان) را به کار برد. ویلارد گیس (۱۸۷۸)، میزان عدم اطمینان در مجموعه خاصی از ذرات (سیستم کلاسیک) برای تجزیه و تحلیل محتوای اطلاعاتی اقلام صورت‌های مالی را ارزیابی کرد. او متوجه شد که هر یک از اقلام صورت‌های مالی را می‌توان به صورت کسری از کل بیان کرد. به عنوان مثال، هر نوع خاصی از دارایی را می‌توان به عنوان کسری از کل دارایی‌ها بیان کرد. ایده بکارگیری تئوری اطلاعات در زمینه حسابداری به دلیل شباهت نظری که یک سیستم حسابداری با یک سیستم ارتباطی دارد بسیار جذاب است. هدف این پژوهش این است که مفاهیم شانون را تا حد امکان دنبال کند تا اطمینان حاصل شود که کاربرد نظری صحیح تئوری ارتباطات در زمینه حسابداری حفظ می‌شود.

حسابداری به عنوان یک سیستم ارتباطی

هدف کلی حسابداری این است که رویدادهایی را که در گذشته رخ داده‌است، به کاربران علاقه‌مند منتقل کند. در صورتی که کاربران بتوانند رویدادهایی را که از قبل رخ داده‌است مشاهده کنند، این ارتباط موفقیت آمیز بوده است. برای این منظور ما این رویدادها را در طول زمان در نظر می‌گیریم و در برخی مواقع با ارائه مجموعه‌ای از گزارش‌های خلاصه به کاربر، فرآیند حسابداری را تسهیل می‌نماییم.



شکل (۱): حسابداری به عنوان یک سیستم ارتباطی.

منبع: یافته پژوهشگر

این شکل نشان می‌دهد که چگونه حسابداری در چارچوب کلاسیک یک سیستم ارتباطی قرار می‌گیرد. همان‌طور که در بالا توضیح داده شده، حسابداری به سادگی یک سیستم ارتباطی کلاسیک اصلاح شده‌است. چنین سیستمی بر مبنای تحقیقات تاثیرگذار کلود شانون بود و در شکل (۱)، نشان داده شده است.

۲-۲. پیشینه پژوهش

جسو و ایشوتاما (۲۰۲۴)، در پژوهشی به بررسی تأثیر حاکمیت شرکتی بر محتوای اطلاعاتی سود و جریان‌های نقدی پرداخت. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که سود، اطلاعات نسبی بیشتری از کل بازار ارائه می‌دهد و این نتیجه توسط بخش‌هایی با مقررات حاکمیت شرکتی بهبود یافته هدایت می‌شود. و برای کل بازار و بخش‌های حاکمیت شرکتی بهبود یافته سود اطلاعات افزایشی ارائه می‌دهد.

ویو و همکاران (۲۰۲۴)، در پژوهشی به بررسی محتوای اطلاعاتی ریسک تقلب در صورت‌های مالی: یک رویکرد یادگیری جمعی پرداختند. هدف آن‌ها از این پژوهش ارزیابی ریسک تقلب صورت‌های مالی از قبل و بررسی تجربی محتوای اطلاعاتی آن برای کمک به بهبود تصمیم‌گیری و عملیات روزانه است. نتایج تجربی پژوهش نشان داد که ریسک تقلب از قبل، با حفظ کارایی عملیاتی همبستگی منفی دارد.

رشیدی (۱۴۰۴)، در پژوهشی به بررسی نقش چسبندگی انتظارات مدیران در تغییر محتوای اطلاعاتی سودهای جاری پرداخت. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که در شرکت‌های مورد مطالعه شاهد چسبندگی انتظارات مدیران هستیم. همچنین، چسبندگی انتظارات مدیران منجر به افزایش ناهنجاری در سودهای آتی می‌شود. و همچنین بین چسبندگی انتظارات مدیران و محتوای اطلاعاتی سودهای جاری رابطه معناداری وجود دارد. چسبندگی انتظارات مدیران منجر به کاهش تمایل به تعدیل پیش‌بینی‌ها و واکنش مناسب به اخبار جدید می‌گردد. واکنش با تاخیر و کمتر از حد مدیران در نتیجه انتظارات قبلی آن‌ها منجر به کاهش قابلیت اتکا سودهای جاری شده و محتوای اطلاعاتی سودهای جاری را در پیش‌بینی فعالیت‌های آتی کاهش می‌دهد.

عزیزی و همکاران (۱۴۰۳)، در پژوهشی به بررسی اثر توانایی مدیران بر رابطه بین کیفیت اطلاعات حسابداری و رفتار و عملکرد معاملاتی سرمایه‌گذاران پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که بین مولفه‌های نسبت‌های مالی، نسبت جاری، نسبت آتی، نسبت سودناخالص، نسبت کل بدهی‌ها به حقوق صاحبان سهام، نسبت کل بدهی‌ها به کل دارایی‌ها، نسبت بازده دارایی‌ها و نسبت سود هر سهم با رفتار و عملکرد معاملاتی سرمایه‌گذاران رابطه معنادار داشته‌است. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد که محتوای اطلاعات حسابداری به ویژه با استفاده از برخی نسبت‌های مالی می‌توان رفتار و عملکرد معاملاتی سرمایه‌گذاران را پیش‌بینی نمود. از طرفی یافته‌ها حاکی از تأثیر معنادار توانایی مدیران بر رابطه بین نسبت‌های مالی (نسبت جاری، نسبت آتی، نسبت سودناخالص و نسبت سود هر سهم) و رفتار و عملکرد معاملاتی سرمایه‌گذاران بوده‌است.

علیزاده و همکاران (۱۴۰۲)، در پژوهشی به بررسی توانایی الگوریتم‌های یادگیری ماشین و شبکه‌های عصبی در پیش‌بینی محتوای اطلاعاتی سود حسابداری قبل از اعلان پرداختند. نتایج حاصل از پیش‌بینی سه مدل شبکه‌های عصبی مصنوعی و ماشین بردار پشتیبان و جنگل تصادفی نشان داد که ماشین بردار پشتیبان و جنگل تصادفی از دقت بالاتری نسبت به شبکه‌های عصبی مصنوعی، در پیش‌بینی استراتژی خرید، فروش و نگهداری برخوردار بوده‌اند و تنها ماشین بردار پشتیبان از سه مدل مذکور توان پیش‌بینی محتوای اطلاعاتی سود را داشته‌است.

سکاکی و اسدیان (۱۴۰۲)، در پژوهشی به بررسی محتوای اطلاعاتی صورت‌های مالی در دوره بیماری کرونا پرداخت. نتایج بدست آمده از پژوهش وی نشان داد که محتوای اطلاعاتی صورت‌های مالی شرکت‌ها، قبل از دوره بیماری کرونا نسبت به دوره فراگیری کرونا بیشتر بوده‌است. همچنین میزان کاهش در محتوای اطلاعاتی صورت‌های مالی شرکت‌های زیان‌ده و با مدیریت سود بالا نسبت به شرکت‌های سودآور و با مدیریت سود پایین طی دوره فراگیری بیماری کرونا بیش از دوره قبل از آن است.

خدادادی (۱۴۰۱)، در پژوهشی به بررسی نقش سهامداران عمده بر رابطه افشای پایداری و محتوای اطلاعاتی سود در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخت. نتایج پژوهش وی نشان داد افشای پایداری بر محتوای اطلاعاتی سود حسابداری اثر می‌گذارد و سهامداران عمده بر رابطه بین افشای پایداری و محتوای اطلاعاتی سود اثر می‌گذارد.

۳. شناسایی و اولویت‌بندی محتوای اطلاعاتی موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه:

در این پژوهش، پژوهشگر تمرکز خود را بر محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بنا نهاده است. نیازهای اطلاعاتی کاربران، وام‌دهندگان، قابلیت فهم و قابلیت اتکا، تعیین می‌کنند که کدام یک از اطلاعات برای کاربران مرتبط‌تر از آنجا که لزوماً همه اطلاعات موجود در صورت تغییرات در حقوق مالکانه دارای محتوای اطلاعاتی یکسان یا مورد استفاده همه کاربران نیستند و حتی ممکن است در صورت تغییرات در حقوق مالکانه مواردی وجود داشته باشد که محتوای اطلاعاتی قابل توجهی نداشته باشند، اما همچنان باید افشا شوند تا صورت‌های مالی کامل باشند؛ عواملی مختلفی همچون ماهیت اطلاعات، اطلاعات تفصیلی، و مفیدتر هستند.

در این پژوهش محتوای اطلاعاتی موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه به روش دلفی فازی و با نظرات خبرگان غربالگری شده‌اند. برای انجام این کار پرسش نامه‌ای بر اساس طیف ۵ گزینه‌ای لیکرت از فوق العاده مهم تا بی اهمیت طراحی گردید و ۲۰ پرسش نامه که به تعداد پاسخ‌دهندگان ارسا می‌باشد، در اختیار آن‌ها قرار گرفت که تمام پرسش نامه‌ها جامع و کامل به دست آمد. حال بعد از پخش و جمع‌آوری پرسش نامه، جهت تعیین مهم‌ترین عوامل از روش دلفی فازی استفاده می‌شود که گام‌های آن در ادامه آمده است.

• نظر سنجی مرحله نخست

در این مرحله پرسش نامه شامل عوامل به اعضای گروه خبره ارسال گردیده و میزان موافقت آن‌ها با هر کدام از عوامل اخذ شده و نقطه نظرات پیشنهادی و اصلاحی آنها تقسیم بندی شده است. میانگین قطعی بدست آمده نشان دهنده شدت موافقت خبرگان با هر کدام از عوامل پژوهش می‌باشد. نتایج این محاسبات در جدول (۱)، آمده است.

جدول (۱). نتایج دور اول نظر سنجی به همراه میانگین دیدگاه های خبرگان

میانگین غیرفازی شده نظرات خبرگان	min	mod	max	خیلی کم	کم	متوس ط	زیاد	خیلی زیاد	ارزش زبانی	عوامل
				۱	۳	۵	۷	۹	ارزش عددی	
				(۱)	(۳)	(۵)	(۷)	(۹)	زیرعوامل - ارزش فازی	
۸.۱۸	۶.۳	۸.۳	۹.۵۵	۰	۰	۲	۳	۱۵	سرمایه	۱
۸.۱۸	۶.۳	۸.۳	۹.۶	۰	۰	۱	۵	۱۴	افزایش سرمایه در جریان	۲
۸.۳۶	۶.۵	۸.۵	۹.۶۵	۰	۰	۲	۱	۱۷	صرف سهام	۳
۷.۲۲	۵.۳	۷.۳	۸.۸	۰	۲	۳	۵	۱۰	صرف سهام خزانه	۴
۸.۲۷	۶.۴	۸.۴	۹.۶	۰	۰	۲	۲	۱۶	اندوخته قانونی	۵
۷.۴۱	۵.۵	۷.۵	۸.۹۵	۰	۱	۴	۴	۱۱	سایر اندوخته ها	۶
۷.۸	۵.۹	۷.۹	۹.۳	۰	۰	۳	۵	۱۲	مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها	۷
۷.۵۳	۵.۶	۷.۶	۹.۱۵	۰	۰	۳	۸	۹	تفاوت ارز عملیات خارجی	۸
۸.۵۵	۶.۷	۸.۷	۹.۸	۰	۰	۱	۱	۱۸	سود انباشته	۹
۷.۶۹	۵.۸	۷.۸	۹.۱۵	۰	۱	۳	۳	۱۳	سهام خزانه	۱۰

منبع: یافته پژوهشگر

• نظر سنجی مرحله دوم

در مرحله دوم، پرسشنامه دوم تهیه گردیده و همراه با نقطه نظر قبلی هر فرد و میزان اختلاف آنها با دیدگاه سایر خبرگان، مجدداً به اعضای گروه خبره ارسال گردید. در مرحله دوم اعضای گروه خبره با توجه به نقطه نظرات سایر اعضای گروه مجدداً به سوالات ارائه شده پاسخ دادند که نتایج آن در جدول شماره (۲)، ارائه شده است. با توجه به دیدگاه های ارائه شده در مرحله اول و مقایسه آن با نتایج این مرحله، در صورتی که اختلاف بین دو مرحله کمتر از حد آستانه ۰/۲ باشد در این صورت فرایند نظرسنجی متوقف می شود. همانگونه که جدول فوق نشان می دهد برخی از عوامل اعضای گروه خبره به وحدت نظر رسیده اند و میزان اختلاف نظر در مراحل اول و دوم کمتر از حد آستانه ۰/۲ بوده لذا نظرسنجی در خصوص عوامل فوق متوقف گردید. از بین عواملی که اشاره شده، آن هایی که میانگین غیرفازی شده نظرات خبرگان کمتر از ۸ باشد از مدل مفهومی تحقیق حذف گردید.

جدول (۲). نتایج دور دوم نظر سنجی به همراه میانگین دیدگاه های خبرگان

عوامل		ارزش زبانی		خیلی زیاد	زیاد	متوسط	کم	خیلی کم	max	mod	min	میانگین غیر فازی شده نظرات خبرگان	اختلاف میانگین های پرسشنامه اول و دوم	نتیجه
		زیرعوامل - ارزش فازی	۹	۷	۵	۳	۱							
			(۹۰٪)	(۷۰٪)	(۵۰٪)	(۳۰٪)	(۱۰٪)							
			ارزش عددی											
عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه	۱	سرمایه	۱۵	۴	۱	۰	۰	۰	۹.۶۵	۸.۴	۶.۴	۸.۲۸	۰.۱	تایید
	۲	افزایش سرمایه در جریان	۱۴	۶	۰	۰	۰	۰	۹.۷	۸.۴	۶.۴	۸.۲۸	۰.۱	تایید
	۳	صرف سهام	۱۷	۲	۱	۰	۰	۰	۹.۷۵	۸.۶	۶.۶	۸.۴۶	۰.۱	تایید
	۴	صرف سهام خزانه	۱۲	۷	۱	۰	۰	۰	۹.۵	۸.۱	۶.۱	۸	۰.۷۸	مرحله سوم
	۵	اندوخته قانونی	۱۶	۴	۰	۰	۰	۰	۹.۸	۸.۶	۶.۶	۸.۴۷	۰.۲	تایید
	۶	سایر اندوخته ها	۱۴	۴	۲	۰	۰	۰	۹.۵	۸.۲	۶.۲	۸.۰۸	۰.۶۸	مرحله سوم
	۷	مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها	۱۴	۳	۳	۰	۰	۰	۹.۴	۸.۱	۶.۱	۷.۹۸	۰.۱۸	تایید
	۸	تفاوت ارز عملیات خارجی	۱۳	۴	۳	۰	۰	۰	۹.۳۵	۸	۶	۷.۸۹	۰.۳۷	مرحله سوم
	۹	سود انباشته	۱۸	۲	۰	۰	۰	۰	۹.۹	۸.۸	۶.۸	۸.۶۵	۰.۱	تایید
	۱۰	سهام خزانه	۱۴	۴	۲	۰	۰	۰	۹.۵	۸.۲	۶.۲	۸.۰۸	۰.۳۹	مرحله سوم

منبع: یافته پژوهشگر

• نظر سنجی مرحله سوم

در این مرحله ضمن اعمال تغییرات لازم در عوامل، پرسشنامه سوم تهیه گردیده و همراه با نقطه نظر قبلی هر فرد و میزان اختلاف آنها با میانگین دیدگاه سایر خبرگان، مجدداً به خبرگان ارسال گردید که نتایج آن در جدول (۳)، ارائه شده است.

همانطور که یافته های دلفی فازی فوق نشان می دهد میزان اختلاف نظر خبرگان در مراحل دوم و سوم کمتر از حد آستانه ۰/۲ می باشد و لذا نظرسنجی در این مرحله متوقف می شود. بنابراین در طی سه مرحله نظرسنجی از ۱۰ عامل صورت تغییرات در حقوق مالکانه، همه عوامل مورد تایید واقع شدند که در مرحله بعد بررسی خواهیم نمود که محتوای اطلاعاتی کدام یک از عوامل می تواند وزن و اولویت بیشتری در تصمیمات سرمایه گذاران داشته باشد.

خبرگان دیدگاه های جدول (۳). نتایج دور سوم نظر سنجی به همراه میانگین دیدگاه های خبرگان

عوامل		ارزش زبانی	خیلی زیاد	زیاد	متوسط	کم	خیلی کم	max	mod	min	میانگین غیرفازی شده نظرات خبرگان	اختلاف میانگین های پرسش امه دوم و سوم	نتیجه
		ارزش عددی	۹	۷	۵	۳	۱						
		زیرعوامل - ارزش فازی	(۵۰٪)	(۶۰٪)	(۷۰٪)	(۸۰٪)	(۹۰٪)						
عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات	۱۶	صرف سهام خزانه	۱۳	۷	۰	۰	۰	۹.۶۵	۸.۳	۶.۳	۸.۱۹	۰.۱۹	تایید
	۱۸	سایر اندوخته ها	۱۶	۲	۲	۰	۰	۹.۶	۸.۴	۶.۴	۸.۲۷	۰.۱۸	تایید
	۲۰	تفاوت ارز عملیات خارجی	۱۵	۲	۳	۰	۰	۹.۴۵	۸.۲	۶.۲	۸.۰۸	۰.۱۸	تایید
	۲۲	سهام خزانه	۱۴	۶	۰	۰	۰	۹.۷	۸.۴	۶.۴	۸.۲۸	۰.۲	تایید

منبع: یافته پژوهشگر

۴. وزن دهی با روش فازی

چندین تکنیک MCDM در ادبیات برای تعیین وزن معیارها وجود دارد، با این حال، ارزیابی با استفاده از این تکنیک تنها در صورتی قابل اعتماد تلقی می شود که نظرات متخصصان با هم مطابقت داشته باشند و درجه ارزش سازگاری در محدوده مجاز باشد. از این رو، برای رسیدگی به مسائل فوق، تکنیک SWARA توسط ویولتا کرسولین^۱ در سال ۲۰۱۰ توسعه داده شد. تکنیک SWARA به مسائل فوق می پردازد و روشی جدید برای تعیین وزن معیارها از طریق تخمین تفاوت اهمیت آنها ارائه می دهد. علاوه بر این، روش SWARA است که در آن متخصصان دانش، تجربیات و اطلاعات ضمنی خود را به کار می گیرند. همچنین، SWARA برای متخصصان ساده و قابل فهم و آسان است. ویژگی کلیدی روش SWARA امکان تخمین نظرات متخصصان یا گروه های ذینفع در مورد نسبت معنی داری ویژگی ها در فرآیند تعیین وزن آنها است، معیاری که از نظر هدف یا منظور بیشترین اهمیت را دارد، رتبه اول و معیاری که کمترین اهمیت را دارد، رتبه آخر را به خود اختصاص می دهد (انصاری و همکاران، ۲۰۲۰) در این بخش نتایج محاسبه شده با استفاده از SWARA فازی ارائه می شود. در این روش، همانطور که قبلاً بحث شد، ابتدا لیست نهایی عوامل صورت تغییرات در حقوق مالکانه که دارای محتوای اطلاعاتی هستند به متخصصین ارائه شد. در مرحله بعد، متخصصین با استفاده از مقیاس فازی جدول (۴) که در اختیار آنها قرار گرفته است، وزن نسبی را به عوامل اختصاص داده اند.

¹ Violeta Keršulienė

جدول (۴). مقیاس فازی پرسش نامه.

مقیاس پاسخ	مقیاس زبانی فازی
اهمیت برابر	(۱, ۱, ۱)
خیلی پر اهمیت	(۲/۳, ۱, ۳/۲)
پراهمیت	(۲/۵, ۱/۲, ۲/۳)
اهمیت کم	(۲/۷, ۱/۳, ۲/۵)
خیلی کم اهمیت	(۲/۹, ۱/۴, ۲/۷)

منبع: (Ansari et al., 2020).

در این بخش، متخصصین پس از چندین دور بحث، به اجماع مشترکی رسید و عوامل را به ترتیب از مهم‌ترین عامل تا کم‌اهمیت‌ترین عامل مرتب کرده‌اند. آنها هم چنین با استفاده از اصطلاحات زبانی ارائه شده در جدول (۴)، اولویت بندی‌ها را به عوامل اصلی و فرعی اختصاص داده‌اند و در مرحله بعد، وزن‌های فازی نسبی برای آن‌ها محاسبه شده است. محاسبات با نرم افزار اکسل انجام شده است و وزن‌های مربوط به عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه نیز آمده است. جدول (۵)، محاسبات مربوط به آن را نشان می‌دهد.

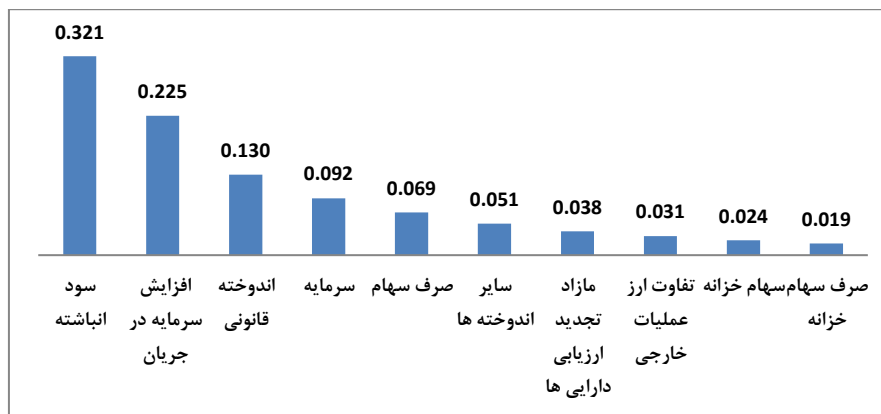
جدول (۵). محاسبات وزن عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه

وزن دی فازی و اولویت بندی	$\bar{w}_j = \frac{\bar{q}_j}{\sum_{k=1}^n \bar{q}_k}$	$\bar{q}_j = \frac{\bar{x}_{j-1}}{k_j}$	$\bar{s}_j$	
۱ سود انباشته	۰/۳۲۱	۰/۳۷۲	۰/۳۱۶	۰/۲۷۶
۲ افزایش سرمایه در جریان	۰/۲۲۵	۰/۲۴۶	۰/۲۴۶	۰/۲۰۶
۳ اندوخته قانونی	۰/۱۳۰	۰/۱۳۳	۰/۱۳۳	۰/۱۳۶
۴ سرمایه	۰/۰۹۲	۰/۰۸۱	۰/۰۹۳	۰/۱۰۱
۵ صرف سهام	۰/۰۶۹	۰/۰۵۸	۰/۰۷۰	۰/۰۷۹
۶ سایر اندوخته‌ها	۰/۰۵۱	۰/۰۴۰	۰/۰۵۲	۰/۰۶۱
۷ مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها	۰/۰۳۸	۰/۰۲۹	۰/۰۳۹	۰/۰۴۷
۸ تفاوت ارز عملیات خارجی	۰/۰۳۱	۰/۰۲۲	۰/۰۳۱	۰/۰۳۹
۹ سهام خزانه	۰/۰۲۴	۰/۰۱۷	۰/۰۲۴	۰/۰۳۱
۱۰ صرف سهام خزانه	۰/۰۱۹	۰/۰۱۲	۰/۰۱۹	۰/۰۲۵

منبع: یافته پژوهشگر

همانگونه که جدول (۵)، نشان می‌دهد در بین عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه، عامل «سود انباشته» با وزن ۰/۳۲۱ بیشترین وزن و اولویت اول را دارد. همچنین عامل «افزایش سرمایه در جریان» با

وزن ۰/۲۲۵ در اولویت دوم قرار دارد. به طور کلی شکل (۲)، وزن و اولویت عوامل اصلی محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه را نشان می دهد.



شکل (۲). وزن و اولویت عوامل محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه
(منبع: یافته پژوهشگر)

۵. سنجش محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه بر مبنای معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون:

صورت های به مثابه ذره بینی در شرکت است. شکل صورت های مالی بر اساس روابطی تعیین می شود که به روابط حسابداری مشهور است و نشان می دهد اجزای مختلف صورت های مالی چگونه شامل اجزای دیگری اند. ارتباط صورت سود و زیان و ترازنامه با صورت حقوق مالکانه انجام می گیرد. ترازنامه، انباشت حقوق مالکانه را در یک نقطه از زمان نشان می دهد و صورت حقوق مالکانه تغییرات این حقوق را بین دو تاریخ ترازنامه شرح می دهد (پنمان، ۲۰۱۳).

ترکیب برخی از منابع اطلاعاتی به افزایش محتوای اطلاعاتی گزارش های مالی منجر می شود و ترکیب برخی دیگر از منابع اطلاعاتی، محتوای اطلاعاتی گزارش های مالی را کاهش می دهد. به لحاظ نظری، هر چقدر استقلال بین متغیرهای صورت های مالی در زمان ترکیب منابع اطلاعاتی بیشتر باشد، محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید می شود و تاثیر بیشتری بر بازده آتی خواهد داشت (کریستنسن و همکاران، ۲۰۰۲). همانطور که مشاهده گردید در بخش اول پژوهش به روش دلفی فازی و وزن دهی به تکنیک SWARA توسط ویولتا کرسولین^۱ (۲۰۱۰)،

¹ Violeta Keršulienė

وزن معیارها از طریق تخمین تفاوت اهمیت آنها تعیین گردید. سه مورد که بیشترین وزن و اهمیت را در تعیین محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه داشته‌اند، به ترتیب اهمیت عبارتند از: سود انباشته، افزایش سرمایه در جریان و اندوخته قانونی. در این بخش از پژوهش باردیگر نتایج یافت شده را به پیروی از پژوهش راس (۲۰۱۶)، آزمون خواهیم نمود.

۶. اطلاعات و حسابداری مالی

اطلاعات یک مفهوم نسبتاً فرار است. همان‌طور که اشاره شد، مفهوم اطلاعات بسیار گسترده است که نمی‌توان آن را به طور کامل با یک تعریف مشخص کرد. در این پژوهش به اطلاعات از دیدگاه احتمالی خواهیم پرداخت و اطلاعات را به صورت زیر تعریف می‌کنیم:

اطلاعات دانشی است که پس از دریافت و پردازش آن، توزیع احتمال پیشین آن‌ها را در رابطه با مجموعه‌ای از گزاره‌ها یا حالت‌ها به شیوه‌ای نامطمئن تغییر می‌دهد. یعنی اطلاعات زیر مجموعه‌ای از دانش است و به صورت احتمالی تعریف می‌شود. دانشی که آموزنده است توزیع احتمال کاربر را در مجموعه‌ای از گزاره‌ها یا حالت‌ها به شیوه‌ای نامعین تغییر می‌دهد. به عنوان مثال، اگر فردی پیش‌بینی آبهوای فردا را دریافت کرد و این پیش‌بینی، عدم اطمینان او را در مورد وضعیت آب و هوا کاهش داد (به عنوان مثال بارانی یا آفتابی) در این صورت پیش‌بینی آموزنده بوده‌است. این دیدگاه از اطلاعات که تغییری در عدم اطمینان در جایی که عدم اطمینان تابعی از احتمالات است به وضوح برای اولین بار توسط شانون بیان شد (شانون، ۱۹۴۸).

با توجه به توزیع احتمال P ، برای مجموعه‌ای از حالت‌های ممکن یک متغیر خاص، شانون نشان داد که اندازه‌گیری $U(P)$ ، تنها معیار عدم اطمینان است که سه معیار شهودی را برآورده می‌کند:

(۱) $U(P)$ باید در احتمالات حالت P پیوسته باشد. یعنی تغییرات کوچک در P باید تغییرات کوچکی در $U(P)$ ایجاد کند.

(۲) زمانی که همه حالت‌ها به یک اندازه احتمال دارند $U(P)$ باید حداکثر شود.

(۳) عدم اطمینان یک مجموعه مرکب از حالت‌های S باید برابر با میانگین وزنی عدم اطمینان هر تقسیم‌بندی منحصر به فرد S باشد که در آن عدم اطمینان‌های پارتیشن‌ها با احتمال وقوع مربوطه، وزن می‌شوند.

رابطه (۱) چگونگی اندازه‌گیری $u(P)$ را نشان می‌دهد:

$$U(P) = \sum_{i=1}^n P_i * \log(P_i)$$

هدف از حسابداری، ثبت و اطلاع‌رسانی به کاربران ذی‌نفع، تاثیر روی داده‌ها یا معاملات اقتصادی بر یک واحد تجاری است. جزئیات این رویدادها از طریق سیستم ورودی منتقل می‌شود و در سیگنالی که معمولاً به عنوان صورت‌های مالی شناخته می‌شود، خلاصه می‌گردد.



۷. اندازه‌گیری کمی محتوای اطلاعاتی:

مجموعه‌ای از صورت‌های مالی را در نظر بگیرید. این صورت‌های مالی هر کدام از یک مجموعه محدود تشکیل شده‌است که از K متغیر $v = \{1, 2, \dots, j, \dots, k\}$ که در هر دوره گزارش می‌شود. بدون از دست دادن کلیت، یکی از متغیرها را در نظر بگیرید. مثلاً سود j ، در نهایت یک فرد نماینده را در نظر بگیرید. یعنی فردی را در نظر بگیرید که باورهایش نمایانگر باورهای بازار کاربران علاقه‌مند به عنوان یک کل است. در این پژوهش $IC(M)$ را برای تعیین محتوای اطلاعاتی عددی که برای j هر دوره به این کاربر نماینده گزارش می‌شود اعمال خواهیم نمود.

هر بحث در مورد اطلاعات باید با یک مجموعه احتمال شروع شود. مجموعه‌ای از احتمالات که کاربر احساس می‌کند متغیر مورد علاقه j احتمالاً می‌تواند آن را به خود اختصاص دهد. در زمینه صورت‌های مالی j پیوسته است و به خودی خود یک توزیع احتمال گسسته را نمی‌پذیرد. در عوض تابعی باید توسعه داده شود که تا متغیر مورد نظر j را به یک مجموعه گسسته ترسیم کند (مگر اینکه از توزیع وضعیت احتمال واقعی، درک شده و پیوسته کاربران برای j مطلع نباشیم، اگر این رابطه را بدانیم اندازه‌گیری عدم اطمینان در رابطه (۳) را به راحتی می‌توان به حالت پیوسته تغییر داد. این موضوع بلافاصله منجر به ایجاد این مشکل می‌شود که کدام تابع را انتخاب کنیم و چند حالت را در نظر بگیریم.

فرض کنید یک تابع $f(j_t)$ را انتخاب کنیم که هر تحقق j را به یکی از چهار حالت ممکن که j_t مقدار j گزارش شده برای دوره t است، را اختصاص دهد. تابعی که در ذهن داریم به شکل زیر است:

$$f(j_t) = \begin{matrix} H & \text{for} & j_t > \mu_{jt} + \sqrt{2}\delta_{jt} \\ HM & \text{for} & \mu_{jt} \leq j_t \leq \mu_{jt} + \sqrt{2}\delta_{jt} \\ LM & \text{for} & \mu_{jt} - \sqrt{2}\delta_{jt} \leq j_t < \mu_{jt} \\ H & \text{for} & j_t < \mu_{jt} - \sqrt{2}\delta_{jt} \end{matrix}$$

که در آن H ، HM ، LM و L به ترتیب نشان می‌دهد که j_t به ترتیب در حالت بالا، متوسط رو به بالا، متوسط رو به پایین و پایین است. توجه داشته باشید که $f(j_t)$ برای $t=1$ تعریف نشده است. ایده این است که محقق گزارش t را مشاهده می‌کند و سپس t را به یک حالت و تنها یک حالت در فضای احتمال $S = \{H, HM, LM, L\}$ بر اساس میانگین μ_{jt} و انحراف معیار δ_{jt} از مقادیر j که در دوره t محقق شده‌است ترسیم می‌کند (فرض می‌شود μ_{jt} و δ_{jt} هر دو وجود دارند و برای $t \geq 2$ ، محدود هستند. البته این موضوع در ابتدا برای j_1 امکان پذیر نیست تا زمانی که j_2 محقق شود و سپس j_1 را به یکی از چهار حالت در S با استفاده از تابع موجود در رابطه (۳) ترسیم می‌کنیم. تابع $f(j_t)$ هر تحقق سود j_t را به یکی از چهار حالت ممکن در مجموعه حالت $S = \{H, HM, LM, L\}$ ترسیم می‌کند. اجازه دهید $X_T = \{f(j_1), f(j_2), \dots, f(j_T)\}$ مجموعه تمام مقادیر $f(j_i)$ باشد که در آن T تعداد کل تحقق‌های زاست (به عنوان مثال اگر پنج تحقق درآمد اتفاق افتاده باشد یک سناریو ممکن می‌تواند $X_T =$

$\{HM, LM, LM, H, HM\}$ باشد. با توجه به تابع $f(jt)$ ، اولین مورد این است که چرا چهار حالت را انتخاب می‌کنیم؟ از نظر ریاضی $U(P)$ و از این رو $IC(M)$ به تعداد حالت‌ها بستگی دارد. با توجه به حالت‌های احتمالی یکسان هر چه حالت‌های بیشتری اضافه کنیم عدم اطمینان بیشتر می‌شود. اگرچه بزرگی $IC(M)$ به تعداد حالت‌ها بستگی دارد اما ویژگی فاصله و نسبت $IC(M)$ به آن بستگی ندارد. ما اغلب می‌خواهیم محتوای اطلاعاتی انتشار سود درون شرکت را در طول زمان و در بین شرکت‌ها بررسی کنیم. ممکن است فردی یک متغیر را زیاد، متوسط، یا پایین مشاهده کند، اما بعد از خود بپرسد که کدام متغیر در کدام سمت متوسط است. نزدیکتر به کم یا نزدیکتر به زیاد.

$$f: j_t \rightarrow S = \{L, LM, HM, H\}$$

L	LM	HM	H
	$\mu_j - \sqrt{2}\delta_j$	μ_j	$\mu_j + \sqrt{2}\delta_j$

دومین منبع دلخواه در انتخاب $f(jt)$ نهفته است. به نظر می‌رسد که انتخاب $f(jt)$ در رابطه (۳)، تنها انتخاب بی‌طرفانه بدون سوگیری است. به این معنا که $f(jt)$ تنها تابعی است که به μ_{jt} و δ_{jt} وابسته است که یک پارتیشن متقابلاً منحصر به فرد از S ایجاد می‌کند که اجازه می‌دهد تا با توجه به اینکه تابع به میانگین و انحراف معیار متغیر j بستگی دارد امکان تخصیص نسبت مساوی از مقادیر j به هر نیمه از مجموعه حالت تابع وجود دارد. در این پژوهش از قضیه چی‌بی‌شف استفاده نموده‌ایم. در این قضیه بیان شده‌است که C هر عددی بزرگتر از یک است. اگر $C = \sqrt{2}$ باشد، سپس چی‌بی‌شف اشاره می‌کند که حداقل ۵۰٪ از مشاهدات j در $\sqrt{2}$ انحراف معیار از میانگین قرار دارد. همانطور که در رابطه (۳) تعریف شده‌است این مقادیر j به ترتیب به دو حالت از چهار حالت (HM و LM) نگاشت می‌شود. بنابراین بیش از ۵۰٪ از مقادیر j به H و L نگاشت نمی‌شود.

توجه داشته باشید که چی‌بی‌شف در مورد نسبت مشاهدات بین μ و $\mu + C\delta$ چیزی نمی‌گوید. قضیه او فقط مرزهایی را در مورد نسبت مشاهدات موجود در بازه ارائه می‌کند (البته محدود است) $[\mu - C\delta, \mu + C\delta]$. بنابراین چی‌بی‌شف مستقیماً بر تابع نگاشت چهارحالتی که در رابطه (۳) مشخص شده‌است.

تشکیل P_1 و P_A توزیع‌های حالت احتمال:

با هر مقدار j_t که اکنون به یک وضعیت خاص در نظر گرفته شده‌است، می‌توان توزیع‌های حالت احتمال را تعریف نمود. P_{At} و P_{It} به ترتیب برای j_t در ابتدا و انتهای دوره تعریف شده‌است. برای اعمال رویکرد تئوری اطلاعات، بهترین کاری که می‌توان انجام داد این است که این تکالیف را به روشی شهودی پروکسی نماییم. P_A و f_{jt} ، P_I قصد انجام این کار را دارند:

$$P_{I1} = \left\{ \frac{1}{4}, \frac{1}{4}, \frac{1}{4}, \frac{1}{4} \right\} = P_{I2} = P_{A1} \quad (4)$$

$$P_{At} = P_{It+1} = \left\{ \frac{a}{T}, \frac{b}{T}, \frac{c}{T}, \frac{d}{T} \right\} \quad t \geq 2 \quad (5)$$

$a =$ شمارش $(X_T = L)$, $b =$ شمارش $(X_T = LM)$, $c =$ شمارش $(X_T = HM)$, $d =$ شمارش $(X_T = H)$

رابطه (۴)، این فرض را منعکس می‌کند که در ابتدا، کاملاً نامطمئن است که j_1 در کدام حالت قرار خواهد گرفت (با این تصور که عدم اطمینان در بالاترین حد خود حول اولین اعلامیه‌های سود یک شرکت است، به دلیل این واقعیت که ما تاریخچه کمی داریم و بنابراین چهار حالت S یکسان در نظر گرفته شده‌است. پس از دریافت پیام دوم j_2 ، (به عنوان مثال درآمد در دوره دوم) او P_{I2} را مطابق با P_{A2} اصلاح می‌کند. بنابراین $P_{At} = P_{It+1}$ for $t \geq 2$ در تشکیل $f(j_t)$ را برای هر یک از تحقق‌های قبلی ز اعمال می‌کنیم. بدین ترتیب این مجموعه ایجاد می‌شود $X_T = \{f(j_1), f(j_2), \dots, f(j_t), t \geq 2\}$

محتوای اطلاعاتی، $IC(j)$ ، متغیر صورت‌های مالی j در زمان t به شرح زیر است:

$$IC_{(M)} = \begin{cases} \frac{|U_j(P_{It}) - U_j(P_{At})|}{U_j(P_{It})} & \text{if } U_j(P_{It}) > U_j(P_{At}) \\ \frac{|U_j(P_{It}) - U_j(P_{At})|}{\log 4 - U_j(P_{It})} & \text{if } U_j(P_{It}) < U_j(P_{At}) \\ 0 & \text{if } U_j(P_{It}) = U_j(P_{At}) \end{cases}$$

که در آن P_{At} و P_{It} در معادلات (۴) و (۵) تعریف شده‌اند.

اگر به یک پیوستار عدم اطمینان با صفر در یک انتها و $\log(n)$ در انتهای دیگر تمرکز کنیم، آن‌گاه هر دو $U(P_I)$ و $U(P_A)$ روی این پیوستار قرار دارند. اگر $u(P_I) > u(P_A)$ باشد و سپس عدم اطمینان با دریافت پیام کاهش یابد، محتوای اطلاعاتی پیام را می‌توان به عنوان درصد کاهش نسبت به حداکثر کاهشی که می‌توان بدست آورد در نظر گرفت و بر عکس اگر $u(P_I) < u(P_A)$ و سپس عدم اطمینان با دریافت پیام افزایش یابد، محتوای اطلاعاتی پیام را می‌توان به عنوان درصد افزایش نسبت به حداکثر افزایشی که می‌توان بدست آورد در نظر گرفت. و هرگاه $u(P_I) = u(P_A)$ عدم اطمینان تغییری نمی‌کند و فرض می‌شود محتوای اطلاعاتی پیام صفر است. از آنجایی که $P_{I1} = P_{A1}$ ، محتوای اطلاعاتی مورد ذکر شده در دوره اول، مستقل از شرکت مورد تجزیه و تحلیل همیشه صفر خواهد بود. علاوه بر این محتوای اطلاعاتی سود دوره دوم همیشه مستقل از شرکت مورد تجزیه و تحلیل $0/5$ خواهد بود. این مورد به دلیل این واقعیت ریاضی است که با توجه به هر دو عدد واقعی $a > b$ داریم:

$$a = \mu + \frac{\sqrt{2}}{2} \delta \quad \text{و} \quad b = \mu - \frac{\sqrt{2}}{2} \delta$$

که μ و δ به ترتیب میانگین و انحراف معیار دو عدد هستند.

از آنجا که ترکیب برخی از منابع اطلاعاتی به افزایش محتوای اطلاعاتی گزارش‌های مالی منجر می‌شود و ترکیب برخی دیگر از منابع اطلاعاتی، محتوای اطلاعاتی گزارش‌های مالی را کاهش می‌دهد به لحاظ نظری هر چقدر استقلال بین متغیرهای صورت‌های مالی در زمان ترکیب منابع اطلاعاتی بیشتر باشد، محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید می‌شود و تاثیر بیشتری بر بازده آتی خواهد داشت.

محتوای اطلاعاتی ترکیبی از منابع اطلاعاتی به صورت زیر اندازه‌گیری می‌شود:

$$IC(v_{it}) \dots IC(v_{jt}) = \frac{1}{\left(\frac{E}{2}\right)} IC(v_{k*}) \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n |\rho_{ij}^t|$$

در رابطه فوق:

v_{k*t} نشان دهنده متغیری با کمترین محتوای اطلاعاتی است. I^* شاخص متغیر آغازین است. n شاخص متغیر پایانی است. ρ_{ij}^t ضریب همبستگی پیرسون در طول زمان $t \geq 2$ بین دو متغیر i و j است. E تعداد متغیرهای انتخابی برای محاسبه محتوای اطلاعاتی است.

۸. فرضیه‌های پژوهش

- (۱) نسبت نااطمینانی افزایش سرمایه بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۲) نسبت نااطمینانی سود انباشته بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۳) نسبت نااطمینانی اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۴) نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه و سود انباشته بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۵) نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۶) نسبت ترکیب نااطمینانی سود انباشته و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.
- (۷) نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه، سود انباشته و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام تاثیر منفی دارد.

با توجه به تدوین فرضیه‌های پژوهش چنانچه با افزایش نسبت نااطمینانی، بازده آتی سهام کاهش یابد یعنی عامل مورد نظر دارای بار و محتوای اطلاعاتی کمتری نسبت به سایر عوامل خواهد داشت. هر چقدر ضرایب متغیر مستقل تاثیر کاهشی کمتری بر بازده آتی سهام داشته باشد یعنی دارای بار و محتوای اطلاعاتی بیشتری بوده و کمترین نااطمینانی را برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فراهم کرده‌است.

۹. روش پژوهش

روش پژوهش این بخش از تحقیق، آرشیوی و پس رویدادی است؛ بدین معنی که داده‌های مورد نیاز از پایگاه‌های اطلاعاتی مختلف همانند گزارش‌های سالانه شرکت‌ها و گزارش‌های بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۸

تا ۱۴۰۲ که صورت‌های مالی خود را به بورس اوراق بهادار تهران ارائه کرده‌اند، جامعه آماری پژوهش را تشکیل می‌دهند. نمونه آماری پژوهش با استفاده از روش نمونه‌گیری حذفی انتخاب شد و شرکت‌هایی که ویژگی‌های مد نظر را نداشتند از نمونه آماری حذف شدند. در نهایت ۱۶۵ شرکت به عنوان نمونه پژوهش انتخاب شدند.

در انجام این بخش از پژوهش برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌ها از روش‌های آمار توصیفی و آمار استنباطی استفاده شده‌است. برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، ابتدا به بررسی پایایی یا ایستایی متغیرهای پژوهش پرداخته خواهد شد. بدین منظور از آزمون‌های ریشه واحد استفاده می‌شود. چنانچه سطح معناداری آماره آزمون برای هر یک از متغیرها کمتر از ۵٪ باشد، این متغیرها در طی دوره پژوهش پایا هستند، سپس برای آزمون فرضیه‌ها در مرحله نخست، آزمون هاسمن به منظور انتخاب از بین روش‌وجود اثرات ثابت در داده‌ها یا وجود اثرات تصادفی انجام می‌شود و مرحله بعدی آزمون ناهمسانی واریانس و در نهایت، فرضیه‌های پژوهش با استفاده از روش تحلیل رگرسیون خطی چندگانه آزموده می‌شوند.

همچنین در این بخش از پژوهش درباره تجزیه و تحلیل داده‌ها، ابتدا با استفاده از صفحه گسترده اکسل متغیرهای پژوهش از روی داده‌های خام تهیه و سپس با استفاده از نرم افزار ایویوز تجزیه و تحلیل نهایی شدند. در این پژوهش از چارچوب پژوهش راس (۲۰۱۶)، برای آزمون فرضیه‌ها استفاده شده‌است.

۱۰. مدل‌های آزمون فرضیه‌ها:

1. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UC_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
2. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UR_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
3. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UL_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
4. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UCR_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
5. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UCL_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
6. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 URL_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$
7. $R_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 UCRL_{i,t} + \beta_2 BM_{i,t} + \beta_3 P/S_{i,t} + \beta_4 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$

متغیر وابسته در مدل‌های آماری فوق بازده آتی سهام می‌باشد که با $R_{i,t+1}$ نشان داده شده است و به صورت زیر اندازه‌گیری می‌شود.

$$R_{it} = \frac{P_{it+1} + D_{it} - P_{it}}{P_{it-1}}$$

P_{it} = قیمت سهام شرکت i در روز t . P_{it-1} = قیمت سهام شرکت i در ابتدای روز t یا انتهای روز $t-1$. D_{it} = سود سهام پرداختی توسط شرکت i در روز t

متغیر مستقل در این پژوهش محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه می‌باشد. در بخش اول پژوهش به روش دلفی فازی و وزن‌دهی به تکنیک SWARA ویولتا کرسولین^۱ (۲۰۱۰)، وزن معیارها از طریق تخمین تفاوت

¹ Violeta Keršulienė

اهمیت آنها تعیین گردید. سه مورد که بیشترین وزن و اهمیت را در تعیین محتوای اطلاعاتی صورت تغییرات در حقوق مالکانه داشته‌اند، به ترتیب اهمیت عبارتند از: افزایش سرمایه (UC)، سود انباشته (UR)، اندوخته قانونی (UL). از آنجا که ترکیب برخی از منابع اطلاعاتی به افزایش محتوای اطلاعاتی گزارش‌های مالی منجر می‌شود و ترکیب برخی دیگر از منابع اطلاعاتی، محتوای اطلاعاتی گزارش‌های مالی را کاهش می‌دهد به لحاظ نظری هر چقدر استقلال بین متغیرهای صورت‌های مالی در زمان ترکیب منابع اطلاعاتی بیشتر باشد، محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید می‌شود و تاثیر بیشتری بر بازده آتی خواهد داشت (راس، ۲۰۱۶). بنابراین ترکیبی از متغیرها همچون افزایش سرمایه و سود انباشته (UCR)، افزایش سرمایه و اندوخته قانونی (UCL)، سود انباشته و اندوخته قانونی (URL)، افزایش سرمایه و سود انباشته و اندوخته قانونی (UCRL) نیز به عنوان متغیر مستقل در نظر گرفته شده است.

متغیرهای کنترلی به کار رفته شده عبارتند از: نسبت ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام به ارزش بازار حقوق صاحبان سهام (BM)، نسبت قیمت هر سهم به قیمت فروش (P/S)، نسبت نرخ رشد فروش (SG) که از اختلاف فروش سال جاری از فروش سال قبل تقسیم بر فروش سال قبل محاسبه می‌شود.

۱۱. یافته‌های پژوهش

قبل از برآورد رابطه‌ها باید ایستایی متغیرهای استفاده شده در الگو آزمون شود. در صورت ایستا نبودن متغیر، باید با تفاضل‌گیری‌های متوالی آن را ایستا کرد تا از وقوع رگرسیون کاذب جلوگیری شود. نتایج نشان داد که همه متغیرهای استفاده شده در سطح اطمینان ۹۵ درصد ایستا هستند. برای بررسی تاثیر نسبت ناطمینانی افزایش سرمایه، سود انباشته، اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام، به ترتیب مدل (۱)، مدل (۲) و مدل (۳) برآورد شده که نتایج آن‌ها در جدول (۶) ارائه شده‌اند. در این پژوهش برای بررسی وجود وابستگی خطی بین متغیرهای مستقل و کنترلی از ضریب همبستگی پیرسون استفاده شد. هم‌خطی بین متغیرهای توضیحی در مدل‌های چند متغیره موجب می‌شود ضرایب متغیرهای توضیحی بی معنا شود. در حالت وجود هم‌خطی با وجود معنادار نبودن ضرایب، R^2 مدل بزرگ خواهد شد و این نتایج متناقض دارای تورش است و کارایی نخواهد داشت. با توجه به نتایج بدست آمده مشاهده شده که بین متغیرهای مستقل و توضیحی هم‌خطی وجود ندارد. برای بررسی شرط ناهمسان نبودن واریانس، از آزمون بارتلیت استفاده شده است. که نتایج آن در جدول (۶)، ارائه شده‌اند. نتایج این آزمون نشان دهنده وجود ناهمسانی واریانس برای سه مدل مذکور است و مدل‌های آزمون فرضیه‌های اول، دوم و سوم باید به روش حداقل مربعات تعمیم یافته برآورد شوند. بر اساس جدول (۶)، سطح معناداری آزمون چاو برای هر سه مدل برابر بزرگتر از ۰/۰۵ است که نشان از برتری استفاده از روش‌های داده‌های تلفیقی در مقابل داده‌های تابلویی دارد. به منظور سنجش نرمال بودن خطای پسماند، آزمون جاک-برا (۱۹۸۱)، استفاده شده است. در صورتی که پسماندها به صورت نرمال توزیع شده باشد، آماره آزمون مزبور معنادار نخواهد بود. با توجه به اینکه سطح معناداری این آزمون بزرگتر از ۰/۰۵ محاسبه شده است، در نتیجه نرمال بودن جملات خطا در مدل (۱)، مدل (۲) و مدل (۳)



پذیرفته می‌شود. نتایج این آزمون در جدول (۶) ارائه شده‌است. همچنین مقدار احتمال آماره F برای هر سه مدل برابر ۰/۰۰ است که حاکی از معناداری آن‌ها است. ضریب تعیین و ضریب تعدیل شده حاکی از درصد تغییرات متغیر وابسته (بازده آتی سهام) توسط متغیرهای توضیحی مدل (۱)، (۲) و (۳) توضیح داده می‌شوند. نتایج آزمون فرضیه‌های یک تا سه در جدول زیر آمده است:

جدول (۶). نتایج آزمون فرضیه‌های یک تا سه

فرضیه سوم		فرضیه دوم		فرضیه اول		شرح
مدل سوم		مدل دوم		مدل اول		نماد
متغیر وابسته: بازده آتی سهام		متغیر وابسته: بازده آتی سهام		متغیر وابسته: بازده آتی سهام		
آماره t	ضریب	آماره t	ضریب	آماره t	ضریب	
احتمال		احتمال		احتمال		
-	-	-	-	-۸/۶۶ (۰/۰۰)	-۰/۵۶	UC
-	-	-۶/۸۶ (۰/۰۰)	-۰/۴۷	-	-	UR
-۹/۹۰ (۰/۰۰)	-۰/۷۰	-	-	-	-	UL
-۱۰/۸۹ (۰/۰۰)	-۱/۵۷	-۱۰/۷۴ (۰/۰۰)	-۱/۵۴	-۹/۹۳ (۰/۰۰)	-۱/۴۱	BM
۱/۴۲ (۰/۱۵)	۰/۰۰۳	۱/۴۸ (۰/۱۳)	۰/۰۰۳	۱/۴۱ (۰/۱۵)	۰/۰۰۳	P/S
-۰/۴۲ (۰/۶۶)	-۰/۰۱	-۰/۶۹ (۰/۴۸)	-۰/۰۲	-۰/۸۱ (۰/۴۱)	-۰/۰۳	SG
۹/۵۷ (۰/۰۰)	۰/۵۰	۸/۴۱ (۰/۰۰)	۰/۴۵	۸/۶۹ (۰/۰۰)	۰/۴۶	C
معناداری	مقدار آماره	معناداری	مقدار آماره	معناداری	مقدار آماره	آماره F
۰/۰۰	۶۰/۸۶	۰/۰۰	۴۶/۶۶	۰/۰۰	۵۳/۴۳	
۰/۱۴	۳/۸۲	۰/۲۳	۲/۸۷	۰/۰۷	۵/۱۹	آماره جاک - برا
۰/۰۴	۱۱/۴۷	۰/۰۰	۲۳/۳۵	۰/۰۰	۲۳/۷۰	آزمون بارتلیت
۰/۹۹	۰/۶۰	۰/۹۹	۰/۶۴	۱/۰۰	۰/۵۹	آزمون چاو
۰/۲۲		۰/۱۸		۰/۲۰		ضریب تعیین تعدیل شده
تلفیقی		تلفیقی		تلفیقی		روش برآورد مدل
۸۲۵						تعداد مشاهدات

منبع: یافته پژوهشگر

در فرضیه اول پژوهش، نسبت نااطمینانی افزایش سرمایه با بازده آتی سهام رابطه منفی دارد. نتایج مدل (۱) در سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهند ضریب متغیر مستقل نسبت نااطمینانی افزایش سرمایه (۰/۵۶-) معنادار و منفی است؛ از این رو با افزایش نسبت نااطمینانی افزایش سرمایه، بازده آتی سهام کاهش می‌یابد و این فرضیه اول پژوهش را تایید می‌کند.

در فرضیه دوم پژوهش، نسبت نااطمینانی سود انباشته با بازده آتی سهام رابطه منفی دارد. نتایج مدل (۲)، در سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهد ضریب متغیر مستقل نسبت نااطمینانی سود انباشته (۰/۴۷-)، معنادار و منفی است؛ از این رو با افزایش نسبت نااطمینانی سود انباشته، بازده آتی سهام کاهش می‌یابد و این موضوع فرضیه دوم پژوهش را تایید می‌کند.

در فرضیه سوم پژوهش، نسبت نااطمینانی اندوخته قانونی با بازده آتی سهام رابطه منفی دارد. نتایج مدل (۳)، در سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهند ضریب متغیر مستقل نسبت نااطمینانی اندوخته قانونی (۰/۷۰-) معنادار و منفی است؛ از این رو با افزایش نسبت نااطمینانی اندوخته قانونی، بازده آتی سهام کاهش می‌یابد و این فرضیه سوم پژوهش را تایید می‌کند.

با توجه به ترکیب منابع اطلاعاتی، اثر هر یک از ترکیب‌ها بر بازده آتی سهام به صورت دو به دو و در نهایت در ترکیب سه تایی در قالب فرضیه ۴ تا ۷ در جدول (۷) ارائه شده است.

جدول (۷). نتایج آزمون فرضیه‌های چهار تا هفتم

شرح	فرضیه چهارم		فرضیه پنجم		فرضیه ششم		فرضیه هفتم	
	مدل چهارم		مدل پنجم		مدل ششم		مدل هفتم	
نماد	ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال
UCR	-۱/۹۱	-۱۴/۴۵ (۰/۰۰)	-	-	-	-	-	-
UCL	-	-	-۱/۸۹	-۱۸/۳۲ (۰/۰۰)	-	-	-	-
URL	-	-	-	-	-۱/۸۹	-۱۳/۹۴ (۰/۰۰)	-	-
UCRL	-	-	-	-	-	-	-۱/۰۶	-۱۰/۹۸ (۰/۰۰)
BM	-۱/۳۴	-۹/۸۴ (۰/۰۰)	-۱/۶۱	-۱۲/۴۷ (۰/۰۰)	-۱/۳۶	-۹/۹۴ (۰/۰۰)	-۲/۰۸	-۱۲/۰۱ (۰/۰۰)
P/S	۰/۰۰۲	۱/۴۶	۰/۰۰۳	۱/۷۲	۰/۰۰۲	۱/۶۷	۰/۰۰۹	۲/۹۶

فرضیه چهارم		فرضیه پنجم		فرضیه ششم		فرضیه هفتم		شرح
مدل پنجم		مدل ششم		مدل هفتم				نماد
ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال	ضریب	آماره t احتمال	
	(۰/۱۴)		(۰/۰۸)		(۰/۰۹)		(۰/۰۰)	
۰/۰۱	(۰/۷۴)	۰/۰۱	(۰/۶۵)	۰/۰۱	(۰/۶۶)	۰/۰۲	(۰/۵۴)	SG
۰/۵۸	(۰/۰۰)	۰/۶۰	(۰/۰۰)	۰/۵۴	(۰/۰۰)	۰/۶۵	(۰/۰۰)	C
معناداری		مقدار آماره		مقدار آماره		مقدار آماره		F آماره
۰/۰۰	۸۱/۳۹	۰/۰۰	۱۲۵/۰۴	۰/۰۰	۷۷/۳۲	۰/۰۰	۳/۱۲	
۱/۹۰	۰/۳۸	۱/۵۳	۰/۴۶	۱/۶۲	۰/۴۴	۲/۹۴	۰/۲۲	آماره چارک - برا
۷/۱۶	۰/۲۰	۲۰/۲۲	۰/۰۰	۷/۶۴	۰/۰۵	۲۴/۹۳	۰/۰۰	آزمون بارتلیت
۰/۸۵	۰/۸۸	۰/۸۱	۰/۹۳	۰/۸۲	۰/۹۳	۰/۶۴	۰/۹۹	آزمون چاو
۰/۲۸		۰/۳۷		۰/۲۷		۰/۳۰		سریب تعیین تعدیل شده
تلفیقی		تلفیقی		تلفیقی		تلفیقی		روش برآورد مدل
۸۲۵								تعداد مشاهدات

منبع: یافته پژوهشگر

در فرضیه چهارم پژوهش، نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه و سود انباشته می‌تواند محتوای اطلاعاتی کمتری نسبت به زمانی تولید کند که این دو ترکیب نشده‌اند؛ اما در عین حال رابطه نسبت ترکیب نااطمینانی این دو همچنان با بازده آتی رابطه منفی دارد. نتایج مدل (۴)، در سطح کل داده‌های شرکت در سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهند ضریب متغیر مستقل نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه و سود انباشته بر بازده آتی سهام (۱/۹۱-) معنادار و منفی است.

در فرضیه پنجم پژوهش ادعا شده‌است که نسبت ترکیب نااطمینانی افزایش سرمایه و اندوخته قانونی می‌تواند نسبت به زمان ترکیب نشدن این دو، محتوای اطلاعاتی کمتری تولید کند؛ اما همچنان با ترکیب این منابع رابطه بین ضریب متغیر مستقل و بازده آتی سهام، منفی است. نتایج مدل (۵) در سطح کل داده‌های شرکت در سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهند ضریب متغیر مستقل ترکیبی نااطمینانی افزایش سرمایه و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام (۱/۸۹۷-) است. همانطور که مشاهده می‌شود تاثیر این ضریب نسبت به حالتی که این دو ترکیب

نشده‌اند، بر بازده آتی سهام تاثیر کاهشی داشته‌است؛ اما این تاثیر همچنان بر بازده آتی سهام منفی است و نشان دهنده تایید فرضیه پنجم پژوهش است.

در فرضیه ششم پژوهش، تاثیر ترکیب نااطمینانی سود انباشته و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام پرداخته شده‌است. نتایج مدل (۶)، در سطح کل داده‌ها با سطح معنی‌داری ۵٪ نشان می‌دهند ضریب متغیر مستقل ترکیبی نسبت نااطمینانی سود انباشته و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام $(-1/892)$ معنی‌دار است. ترکیب این دومتغیر نسبت به فرضیه دوم و سوم پژوهش که به صورت غیر ترکیبی بررسی شده‌اند، محتوای اطلاعاتی کمتری را تولید کرده‌است؛ در نتیجه با توجه به منفی بودن ضریب متغیر مستقل، فرضیه ششم پژوهش تایید شد.

با مقایسه سه ضریب ترکیب دو تایی استنباط می‌شود ترکیب افزایش سرمایه و سود انباشته نسبت به سایر ترکیب‌ها محتوای اطلاعاتی کمتری داشته‌است. به بیان دیگر هر چقدر همبستگی بین دو متغیر در زمان ترکیب منابع اطلاعاتی کمتر باشد، محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید خواهد شد. ترکیب سود انباشته و اندوخته قانونی. از حیث اینکه در بین سال‌های پژوهش، در مجموع همبستگی کمتری داشته‌است محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید کرده و در نتیجه نااطمینانی سرمایه‌گذاران کاهش یافته‌است.

در فرضیه هفتم پژوهش ادعا شده‌است ترکیب نسبت نااطمینانی سه متغیر افزایش سرمایه، سود انباشته و اندوخته قانونی که به تولید نسبت ترکیب نااطمینانی منجر شده‌است، می‌تواند نسبت به ترکیب دوتایی، محتوای اطلاعاتی بیشتری تولید کند. دمسکی و کریستن (۲۰۰۲)، نشان دادند ترکیب برخی از منابع اطلاعاتی می‌تواند محتوای اطلاعاتی بیشتری را تولید کند. نتایج مدل (۷)، در سطح کل داده‌ها نشان دهنده همین موضوع است که ترکیب سه تایی نسبت به ترکیب دوتایی محتوای اطلاعاتی بیشتری را تولید کرده‌است. با توجه به اینکه ضریب متغیر مستقل نسبت ترکیب نااطمینانی سه متغیر افزایش سرمایه، سود انباشته و اندوخته قانونی بر بازده آتی سهام $(-1/06)$ منفی و معنادار است. با افزایش نسبت ترکیب نااطمینانی سهم تغیر مذکور، بازده آتی سهام کاهش خواهد یافت و این نشان دهنده تایید فرضیه هفتم پژوهش است. ترکیب سه تایی افزایش سرمایه، سود انباشته و اندوخته قانونی در مقایسه با ترکیب دوتایی با توجه به سطح همبستگی این متغیرها، بیشترین محتوای اطلاعاتی و کمترین نااطمینانی را برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران فراهم کرده است.

۱۲. نتیجه گیری

در پژوهش حاضر محتوای اطلاعاتی موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه به روش دلفی فازی و با نظرات خبرگان غربالگری شد و در نهایت نظرات اجماع شده خبرگان حاکی از آن بود که همه موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه با توجه به اینکه هر یک دارای وزن و اهمیتی متفاوت از دیگری باشد، دارای محتوای اطلاعاتی می‌باشند. در این پژوهش، از نظر خبرگان به ترتیب اولویت سود انباشته، افزایش سرمایه و اندوخته قانونی ارائه شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه بیشترین اهمیت را از لحاظ دارا بودن محتوای



اطلاعاتی دارا بودند. همچنین در این پژوهش بر مبنای معیار آنتروپی (عدم اطمینان) شانون تمرکز خود را علاوه بر تک تک موارد شناسایی شده طبق نظرات خبرگان، بر ترکیبی از موارد مطرح شده که می‌تواند دارای محتوای اطلاعاتی بیشتری نسبت به سایر موارد باشد بنا نمودیم. در واقع در این پژوهش به رابطه افزایش سرمایه، سود انباشته و اندوخته قانونی در قالب نسبت نااطمینانی که نشان دهنده محیط اطلاعاتی شرکت‌ها است با بازده آتی سهام پرداخته شده‌است.

در این بخش از پژوهش که به صورت کمی آزمون شده‌است به این نتیجه دست یافتیم که بدون توجه به ترکیب موارد عنوان شده، سود انباشته بیشترین محتوای اطلاعاتی را دارا می‌باشد. سود به عنوان شاخص عملکرد با دقت بالا می‌تواند معیار مناسبی برای ارزیابی عملکرد باشد. پژوهش حاضر نشان داد ترکیب منابع اطلاعاتی هم می‌تواند موجب افزایش محتوای اطلاعاتی شود. این موضوع زمانی چالش برانگیز می‌شود که از سه مورد عنوان شده سرمایه‌گذار بخواهد ترکیب‌هایی دوتایی را شناسایی کند که می‌تواند دارای بار اطلاعاتی بیشتری نسبت به سایر ترکیب‌های دو تایی می‌باشد. لذا سرمایه‌گذار در اینجا باید از قدرت تحلیلی بسیار قوی برخوردار باشد. همانطور که در این پژوهش نشان داده شد در ترکیب‌های دوتایی، ترکیب نااطمینانی سودانباشته و اندوخته قانونی نسبت به دو ترکیب دو تایی دیگر محتوای اطلاعاتی بیشتری را ایجاد می‌نماید و در نهایت به این نتیجه دست یافتیم که اگر بنا باشد سرمایه‌گذاران به ترکیب منابع اطلاعاتی توجه نمایند به ترکیبی از هر سه اولویت اول که دارای بیشترین وزن و اهمیت از نظر خبرگان بوده توجه کنند. همانطور که نتایج نشان داد ترکیب سه تایی منابع اطلاعاتی نسبت به ترکیب دو تایی محتوای اطلاعاتی بیشتری را ایجاد می‌کند و به قدرت تحلیلی کمتری در شناسایی ترکیب‌های دو تایی نیاز می‌باشد

این نتایج شواهدی را ارائه می‌کند از آنجا که همه سرمایه‌گذاران دارای قدرت تحلیلی کافی نمی‌باشند لذا توجه به تک تک متغیرهای صورت‌های مالی هم می‌تواند توان محیط اطلاعاتی شرکت‌ها را اندازه‌گیری کند فقط آنچه مهم است آن است که با توجه به قابلیت فهم و مربوط بودن به کدامیک از موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه توجه بیشتری نماید و در این راستا چنانچه یسش از یک مورد از موارد افشا شده را دارای محتوای اطلاعاتی بیشتری نسبت به سایرین ارزیابی نمود به ترکیبی از موارد ارزیابی شده توجه نمایند. متغیرهای کیفی خارج از موارد افشا شده در صورت تغییرات در حقوق مالکانه وجود دارند که به عنوان متغیرهای بیرونی می‌تواند در محتوای اطلاعاتی موارد افشا شده در صورت تغییرات اثرگذار باشند. لذا در این پژوهش به لحاظ نداشتن معیاری قابل اتکا برای اندازه‌گیری این متغیرها، از آن صرف‌نظر شد.



فهرست منابع

- خدادادی، حمیدرضا (۱۴۰۱). بررسی نقش سهامداران عمده بر رابطه افشای پایداری و محتوای اطلاعاتی سود در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش‌های نوین در مدیریت کارآفرینی و توسعه کسب‌وکار. بهار، شماره ۱، ص ۳۳۲-۳۴۶
- رشیدی؛ محسن (۱۴۰۴). نقش چسبندگی انتظارات مدیران در تغییر محتوای اطلاعاتی سودهای جاری. پژوهش‌های تجربی حسابداری، بهار، شماره ۵۵، ص ۱۱۵-۱۴۴
- سکاکي، مهدی؛ اسدیان اوغانی، اصغر (۱۴۰۲). بررسی محتوای اطلاعاتی صورت‌های مالی در دوره بیماری کرونا، ششمین کنفرانس بین‌المللی تحولات نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری
- شیرنژاد، لیلا؛ خردیار، سینا؛ چیرانی، ابراهیم (۱۴۰۰). تحلیل رویکرد ریسکی و غیرریسکی سطوح فرصت‌های سرمایه‌گذاری بر قابلیت پیش‌بینی بازده سهام. دانش مالی تحلیل اوراق بهادار، سال چهاردهم، شماره ۵۰، تابستان. ص ۴۵-۵۶
- عزیزی، کیوان؛ ایوانی، فرزاد؛ عبدی، حدیث؛ دلاوری، سیدجواد (۱۴۰۳). اثر توانایی مدیران بر رابطه بین کیفیت اطلاعات حسابداری و رفتار و عملکرد معاملاتی سرمایه‌گذاران. ثضوت و تصمیم‌گیری در حسابداری، دوره ۳، شماره ۱ (پیاپی ۹)، بهار، صص ۱-۳۰.
- علیزاده، حسین؛ حاجی، غلامعلی؛ رنجبردار، مجید (۱۴۰۲). توانایی الگوریتم‌های یادگیری ماشین و شبکه‌های عصبی مصنوعی در پیش‌بینی محتوای اطلاعاتی سود حسابداری قبل از اعلان، پیشرفت‌های مالی و سرمایه‌گذاری، تابستان، شماره ۱۱، ص ۶-۳۰
- Ansari, Z. N., Kant, R., & Shankar, R. (2020). Evaluation and ranking of solutions to mitigate sustainable remanufacturing supply chain risks: a hybrid fuzzy SWARA-fuzzy COPRAS framework approach. *International Journal of Sustainable Engineering*, 13(6), 473-494.
- Beaver, W.H. (1968). The information content of annual earnings announcements. *J. Account. Res*, 6, 67-92.
- Beaver, W.; (1980). Lambert, R.; Morse, D. The information content of security prices. *J. Account. Econ.* 2, 3-28.
- Bowen, R.M.; Burgstahler, D.; Daley, L.A. (1987). The incremental information content of accrual versus cash flows. *Account. Rev.* 62, 723-747.
- Christensen, J. A., & Demski, J. S. (2002). *Accounting theory*. Boston, MA: McGraw-Hill/ Irwin
- Freeman, R.N.; Tse, S (1989). The multiperiod information content of accounting earnings: Confirmations and contradictions of previous earnings reports. *J. Account. Res.* 27, 49-79.
- Gibbs, J.W. (1878). On the equilibrium of heterogeneous substances. *Am. J. Sci.* 96, 441-458.
- Jose Miranda-Lopez, Isho Tama-Sweet (2024), The impact of corporate governance on the information content of earnings and cash flows: Evidence from Brazil. *International Review of Financial Analysis* Volume 93, May 2024, 103169
- Landsman, W.R.; Maydew, E.L. (2002). Has the information content of quarterly earnings announcements declined in the past three decades? *J. Account. Res.* 40, 797-808.
- Penman, S. H. (2013). *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, 5th.

- Ross, J. F. (2016). The information content of accounting reports: An information theory perspective. *Information*, 7(3), 1-23
- Shannon, C. A (1948). mathematical theory of communication. *Bell Syst. Tech. J.* 27, 379–423.
- Schroeder, Richard G.; Clark Myrtle W. And Jack M. Cathey (2008). “Financial Accounting Theory and Analysis: Text And Cases”, 9th Edition, John Wiley & Sons.
- Theil, H. (1967). *Economics and Information Theory*; North Holland Publishing Co.: Amsterdam, The Netherlands, Volume 7.
- Waymire, G. (1984). Additional evidence on the information content of management earnings forecasts. *J. Account. Res.* 22, 703–718.
- Wei Duan, Nan Hu, Fujing Xue (2024). The information content of financial statement fraud risk: An ensemble learning approach. *Decision Support Systems*. Volume 182, July 2024, 114231

Identifying and evaluating the information content of the statement of changes in equity based on Shannon's entropy (uncertainty) criterion

Saeed Bahrami¹

Sina kheradyar²

Mojtaba Maleki choobari³

Received: 7/ July /2025

Accepted: 7/ September /2025

Abstract

The overarching goal of capital market accounting research is to somehow answer the question of whether the financial accounting and reporting process provides non-redundant information to market participants. The information provided by financial reports can be useful in decision-making when, according to the Financial Accounting Concept Statement No. 1, it is reliable and relevant. Information is considered relevant if it can help its users make future economic decisions and has some kind of information content. The aim of this research is to identify and evaluate the information content of the statement of changes in equity based on Shannon's entropy (uncertainty) criterion. In line with the research objective, data from 165 manufacturing companies listed on the Tehran Stock Exchange during the period 2019-2023 were analyzed. The findings of the study showed that in the qualitative section, experts reached a consensus on the importance of retained earnings, capital increase, and legal reserve more than other disclosed items in the event of changes in ownership rights, and also, based on the Shannon entropy criterion, each variable can have information content in accordance with the order of priority of the experts. Also, the uncertainty ratio of the three variables of retained earnings, capital increase, and legal reserve creates more information content than binary combinations, which can be an advantage for investors who have less analytical power.

Keywords: Information content, retained earnings, capital increase, legal reserve

¹ Department of Accounting, Ra.C., Islamic Azad University, Rasht, Iran. saeed.bahrami6900@iau.ac.ir

² Department of Accounting, Ra.C., Islamic Azad University, Rasht, Iran. (Corresponding Author). sina.kheradyar@iau.ac.ir

³ Department of Accounting, Ra.C., Islamic Azad University, Rasht, Iran. mojtaba.malekichoobari@iau.ac.ir

Content

• Using environmental, social and governance factors in investment decisions Abdul Rasool Mostajran & Habibollah Kazemi	28
• The Impact Of Revaluation On Stock Price Decline Risk: The Role Of Financial Competence Mostafa Ghanad , Faezeh Tashakori & Reza Haghdoust	48
• A model for increasing decision-making quality with regard to the digital accounting system Masoud Saljoghi, Mehdi Dasineh , Hojjatollah Salari & Ali Amiri	78
• Investigate the Effect of Beliefs, Morals and Personal Values on Tolerance of Fraud in Auditors Hasanrahimifard , Leila Safdarian & Meysam Forooghi	106
• The role of corporate environmental uncertainty in the impact of managers' narcissism on ... Abdolrasoul Rahmanian Koushkaki , Khadijeh Rabiee & Fatemeh Kangouniasl	126
• Investigating the impact of information on the decision making of the board of directors Meysam Arabzadeh, Salman Cheraghibadi, Hassan Ghodrati, Hossein Jabbari & Mostafa Izadpour	156
• Investigating the Moderating Effect of Market Competitive Factors on the Relationship between ... Akbar Karimzadeh, Nader Rezaei , Zohreh Hajiha & Rasoul Abdi	182
• Identifying and evaluating the information content of the statement of changes in equity based on ... Saeed Bahrami, Sina kheradyar & Mojtaba Maleki choobari	210



In the Name of God



Judgment and Decision Making in Accounting

License Holder: Islamic Azad University-Central Tehran Branch

Executive Director: Dr. Farzaneh Heidarpour

Editor-in-Chief: Dr. Zahra Pourzamani

Managing Director: Dr. Amir Reza Keyghobadi

Editors: Dr. Zohreh Hajiha & Dr. Amir Reza Keyghobadi

June 2025

Volume 4. No. 14

ISSN: 2821-1707

Editorial Board:

Dr. S. Mehrani

Professor of Accounting, Tehran University.

Dr. Z. Pourzamani

Professor of Accounting, Islamic Azad University-Central Tehran Branch

Dr. Y. Kamyabi

Professor of Accounting, Mazandaran University.

Dr. F. Heidarpour

Professor of Financial Management, Islamic Azad University-Central Tehran Branch.

Dr. A. Jahanshad

Associate Professor of Accounting, Islamic Azad University-Central Tehran Branch.

Dr. Gh. Mahdavi

Professor of Accounting, Shiraz University.

Dr. M. Salehi

Professor of Accounting, Ferdosi University of Mashhad.

- **Postal Coad:** 1955847881
- **Tel& Fax:** (+9821)73681452
- **Web:** jdaa.iauctb.ac.ir
- **E-mail:** jdaa@iauctb.ac.ir & jdaa.iau@gmail.com
- Opinions Expressed in this quarterly do not necessarily reflect the views of The Journal and University

Address:

Tehran- End of Artesh Blvd- Shahid
Sohani Street- above Sohanak Square-
Velayat University Complex- Azad
University- Central Tehran Branch
Tehran, Iran.