

تأثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در بورس اوراق بهادار تهران

معصومه علاچی^۱

کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد زاهدان

نویسنده مسئول :

معصومه علاچی

مجله علمی پژوهش در علوم انسانی و مطالعات اجتماعی (سال هفتم)
شماره ۲۳ / بهار ۱۴۰۰ / ص ۷۵-۵۷

چکیده

تحقیق حاضر به بررسی تأثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران می پردازد. بدین منظور مقادیر داده های مولفه های تحقیق برای بازه زمانی ۸ ساله (۹۹-۱۳۹۲) محاسبه گردید. جامعه آماری تحقیق متشکل از 63 شرکت فعال از شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بوده که داده های مربوطه از صورت های مالی موجود در پایگاه سازمان بورس و اوراق بهادار استخراج شده است. داده های استخراج شده وارد صفحه گسترده Excel شده و سپس جهت تحلیل، وارد نرم افزار Eviews6 گردید. به دلیل ماهیت ترکیبی داده ها که متشکل سری زمانی و مقطعی است، از مدل آماری رگرسیون پنل دیتا یا داده های ترکیبی استفاده گردید، به گونه ای که برای هر دوره زمانی و هر شاخص، یک مدل رگرسیونی تدوین و سپس ضرایب تخمین زده شده مربوط به هر یک از مولفه های تحقیق تعیین گردید. یافته ها نشان داد حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تأثیر بیشتر دارد همچنین نشان داد که حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیرعامل بر روی مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تأثیر بیشتر دارد از دیگر نتایج این پژوهش این بود که یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود را کاهش می دهد و یک مدیرعامل قدرتمند قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود کاهش می دهد.

واژگان کلیدی: قدرت مدیرعامل - مدیر ارشد مالی - مدیریت سود و اقلام تعهدی - بورس اوراق بهادار تهران

مقدمه

یکی از منابع اطلاعاتی تصمیم‌گیری در بازارهای سرمایه، صورت‌های مالی شرکت‌ها به‌ویژه صورت سود و زیان است که رقم نهایی آن‌ها به‌عنوان داده اساسی در بسیاری از مدل‌های ارزشیابی سهام استفاده می‌شود. به‌طوری‌که صحت، دقت، قابلیت اطمینان و قابلیت پیش‌بینی آن، مستقیماً روی تصمیم‌گیری‌ها اثر می‌گذارد (مجداد و حکیم، ۲۰۱۳). سود به‌عنوان مهم‌ترین منبع اطلاعاتی در دسترس استفاده‌کنندگان می‌تواند توسط مدیریت باانگیزه‌های مختلف مورد دست‌کاری واقع شود و مدیران تلاش می‌نمایند تا از طریق دست‌کاری فعالیت‌های مرتبط به سود، به سطح سود تعریف‌شده موردنظر دست یابند (نصیری، ۱۳۹۵). به‌بیان‌دیگر، مدیریت به دلیل اختیار زمان‌بندی شناسایی درآمدها و هزینه‌ها و همچنین، تعیین مبلغ آن‌ها ممکن است به دلایلی مانند امنیت شغلی، دریافت پاداش، افزایش ارزش شرکت و سایر عوامل، سود شرکت را بیشتر از واقع نشان دهد تا تصویر مطلوبی از عملکرد شرکت ارائه کند. این اقدام مدیر باعث می‌شود که سود گزارش‌شده متفاوت از سود واقعی شرکت شده و در نتیجه دارای کیفیت پایینی شده و نتواند نقش خود را در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی به‌خوبی ایفا می‌کند (منصور فر و همکاران، ۱۳۹۴).

براون و همکاران (۲۰۱۷) اظهار می‌دارد؛ تمایل مدیران به اعمال مدیریت سود و سوءاستفاده از آن و در نتیجه ارائه اطلاعات نادرست به سهامداران، آسیب جدی به اعتماد سهامداران وارد خواهد ساخت و هزاران نفر از سهامداران را متضرر نموده و از بازار بورس فراری خواهد داد. اعمال اختیاری مدیران از طریق مدیریت سود می‌تواند زمینه را برای پنهان کردن ارزش واقعی دارایی‌ها و وضعیت مالی شرکت فراهم نموده و عواقب منفی برای ذی‌نفعان به‌خصوص سهامداران، کارکنان، شهرت مدیران و امنیت شغلی آنان به همراه داشته باشد. دست‌کاری فعالیت‌های واقعی، انحراف از روش‌های عملیاتی بوده و انگیزه‌ی مدیران از انجام آن همراه کردن برخی افراد ذی‌نفع است، به‌صورتی که باور کنند اهداف گزارشگری مالی از طریق فعالیت‌های عادی محقق شده است (کوهن و همکاران، ۲۰۰۸). مدیران شرکت و به‌ویژه مدیرعامل نقش مهمی در اداره شرکت ایفا می‌کنند، زیرا موفقیت و شکست بسیاری از سازمان‌ها در گرو تصمیم‌گیری مدیران است (یاری و فتحي، ۱۳۹۵). مدیرعامل هر شرکت در نقش رهبر اصلی بر عملکرد گروهی تأثیر بسزایی دارد و به‌عنوان یک رکن اساسی در پیشبرد اهداف سازمان مطرح است. بدون شک قدرت یکی از راه‌هایی است که با آن رهبر و مدیر می‌توانند در رفتار پیروان خود نفوذ کنند. درواقع قدرت، ویژگی اساسی نقش یک مدیر بوده و زمینه اثربخشی او در سازمان را فراهم می‌سازد. مدیران در سازمان‌ها وضع‌کننده خط‌مشی بود و صاحبان قدرت هستند و عملکرد سازمان‌ها با قدرت آنان در ارتباط است. مدیران با به‌کارگیری منابع قدرت می‌توانند زمینه رشد و تعالی یا زمینه انحراف و فساد سازمان را فراهم آورند و این امر به ماهیت وجودی و چگونگی استفاده از قدرت و منابع آن بستگی دارد (پورقاز و محمدی، ۱۳۹۰).

بر اساس تئوری‌های مطرح‌شده انتظار می‌رود که قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی بر مدیریت سود واقعی و تعهدی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران تأثیرگذار باشد، تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها به‌طور بالقوه دارای اولویت‌های متفاوتی با توجه به مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی هستند. قدرت مدیرعامل‌ها مسئول عملیات استراتژیک شرکت (یعنی، عملکرد فعلی و آینده شرکت) هستند، در حالی که مدیر ارشد مالی‌ها در نهایت مسئول کیفیت گزارش مالی هستند (گیگر و نورث، ۲۰۰۶؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱). با این فرض که اقلام تعهدی دارای پیامدهای منفی برای عملکرد آینده شرکت است (بهوجراج و همکاران، ۲۰۰۹؛ ژانگ، ۲۰۱۲)، حضور اقلام تعهدی در تناقض با مسئولیت امانتداری قدرت مدیرعامل برای ذینفعان شرکت است. به‌طور مشابه، با این فرض که مدیریت سود واقعی، کیفیت گزارش مالی را کاهش می‌دهد (فرانسیس و همکاران، ۲۰۰۸؛ کیم و همکاران، ۲۰۱۲)، حضور مدیریت سود واقعی در تضاد با نقش نظارتی مدیر ارشد مالی‌ها در فرایند گزارش مالی است (فنگ و همکاران، ۲۰۱۱). سازگار با سناریوی بالا، شواهد نظرسنجی گراهام و همکاران (۲۰۰۵، ص ۳۶) نشان می‌دهند که مدیر ارشد مالی‌ها به منظور تحقق اهداف سود، اولویتی را برای اقلام تعهدی نسبت به مدیریت سود واقعی تعیین می‌کنند. علاوه‌براین، فنگ و همکاران (۲۰۱۱) کشف می‌کنند هنگامی که هر دوی مدیرعامل و مدیر ارشد مالی مسئولیتی برای اجرای SEC دارند، مدیرعامل با احتمال بسیار بیشتری به هماهنگ‌سازی مدیریت سود واقعی متهم شده است. به‌طور خلاصه، این تحقیق نشان می‌دهد که مدیرعامل‌هایی که دارای توانایی تحت تأثیر قرار دادن فرایند مدیریت سود هستند بر مدیریت سود واقعی اتکا خواهند کرد، در حالی که مدیر ارشد مالی‌هایی که این توانایی را دارند بر اقلام تعهدی تکیه خواهند داشت. مطالعه ما با بررسی تجربی این که آیا مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها دارای اولویت‌های متفاوت تکنیک مدیریت سود هستند تحقیقات قبلی را توسعه می‌دهیم.

در حالی که شواهد اساسی در تحقیقات در مورد تأثیر انفرادی هر دوی مدیر ارشد مالی‌ها مدیرعامل‌ها روی فرایند گزارش مالی وجود دارند (به عنوان مثال، گیگر و نورث، ۲۰۰۶؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱)، نحوه تغییر این تأثیر توسط فعل و انفعالات بین هر دو مدیر، مشخص نیست. مدیر ارشد مالی‌ها نماینده مدیرعامل‌ها هستند (گراهام و هاروی، ۲۰۰۱)، و مدیرعامل قدرت جایگزین کردن مدیر ارشد مالی متخلف از اولویت‌های خود را دارد (میان، ۲۰۰۱؛ فی و هداک، ۲۰۰۴)؛ بنابراین، این احتمال وجود دارد که

اولویت‌های مدیرعامل، اولویت‌های مدیر ارشد مالی را مغلوب سازد. با این حال، نظریه چرخه قدرت، این نظریه را به چالش می‌کشد که مدیرعاملها می‌توانند به طور نامحدودی قدرت خود را جاودانه سازند (اوکازو، ۱۹۹۴؛ شن و کنلا، ۲۰۰۲). در عوض، این نظریه پیش‌بینی می‌کند که قدرت مدیرعامل می‌تواند تضعیف شود، و این تاحدودی به دلیل مخالفت از سوی سایر مدیران اجرایی است که به عنوان رقبای موقعیت مدیرعامل در نظر گرفته می‌شوند. در زمینه خاص گزارش مالی، هزینه‌ها و مزایای نامتقارن برای مدیران اجرایی نیز می‌توانند برخی از عوامل تضعیف کننده قدرت مدیرعامل باشند. به عنوان مثال، این فرضیه که مدیر ارشد مالیها هزینه‌های قانونگذاری بالقوه بالاتری را متحمل می‌شوند و در مقایسه با مدیرعاملها مزایای کمتری را از دستکاری‌های حسابداری به دست می‌آورند (میان، ۲۰۰۱؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱) نشان می‌دهد که مدیر ارشد مالی‌ها به احتمال زیاد در این محیط با مدیرعامل مخالفت خواهند نمود.

این احتمال که مدیر ارشد مالی‌هایی که تابع مدیرعامل هستند قادر به مخالفت موفقیت‌آمیز با مدیرعامل خواهند بود ممکن است مشروط بر قدرت مدیر ارشد مالی نسبت به مدیرعامل باشد. بنابراین، با بررسی این احتمال که توانایی مدیرعاملها یا مدیر ارشد مالی‌ها در تحت تاثیر قرار دادن فرایند گزارش مالی، تابعی از قدرت یک مدیر اجرایی نسبت به دیگری خواهد بود تحقیقات قبلی را توسعه می‌دهیم. به ویژه، هنگامی که قدرت مدیرعامل نسبت به مدیر ارشد مالی بالاتر است، انتظار مشاهده مدیریت سود واقعی بیشتری را داریم. علاوه بر این، انتظار داریم که سطح مدیریت سود واقعی (اقدام تعهدی) به دست آمده توسط مدیرعاملهای (مدیر ارشد مالیهای) قدرتمند هنگام قدرتمندی مدیر ارشد مالی (مدیرعامل) کاهش یابد. همچنین مطالعات پیشین نیز نشان داده است که قدرت مدیرعامل موجب افزایش مدیریت سود تعهدی شده و قدرت مدیر مالی نیز موجب افزایش مدیریت سود واقعی می‌شود. (بکر و همکاران، ۲۰۱۸). در همین راستا، پژوهش حاضر به بررسی تاثیر قدرت مدیر عامل و مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران می پردازد و اهداف اصلی پژوهش از قرار ذیل است :

۱. تاثیر بیشتر حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی دارد.
۲. تاثیر بیشتر حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیرعامل بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی دارد.
۳. یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی را کاهش می دهد.
۴. یک مدیرعامل قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی را کاهش می دهد.

فرضیات پژوهش

۱. حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی تاثیر بیشتر دارد.
۲. حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیرعامل بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی تاثیر بیشتر دارد.
۳. یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی را کاهش می دهد.
۴. یک مدیرعامل قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقدام تعهدی را کاهش می دهد.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مبحث اول - تاثیر قدرت مدیرعامل /مدیر ارشد مالی روی فرایند گزارش مالی

آدامز و همکاران (۲۰۰۵) استدلال می‌کنند که ریسک ناشی از خطاهای قضاوت، در شرکتی که در آن، همه تصمیمات مهم عمدتاً توسط تاثیر قدرت مدیرعامل گرفته می‌شوند متنوع نیستند. یعنی، آن‌ها نشان می‌دهند که احتمال تصمیم‌گیری‌های بسیار خوب یا بسیار بد در سازمانی بالاتر است که در آن، قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل برای تاثیرگذاری روی تصمیمات، بیشتر از این احتمال در سازمانی است که در آن، سایر مدیران اجرایی در فرایند تصمیم‌گیری مشارکت دارند. آدامز و همکاران (۲۰۰۵) علاوه بر این نشان می‌دهند که تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند می‌تواند قصد خود را وارد سازند و به موجب آن، در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل‌های با قدرت کمتر، گزارش مالی را به میزان بیشتری تحت تاثیر قرار دهند. سازگار با این نظریه‌ها، تعدادی از مطالعات، شواهدی را گزارش می‌کنند مبنی بر این که قدرت بیشتر تاثیر قدرت مدیرعامل منجر به کیفیت پایین‌تر سود می‌شود (به عنوان مثال، آدامز و همکاران، ۲۰۰۵؛ افندی و همکاران، ۲۰۰۷؛ فنگ و همکاران، ۲۰۰۱).

فنگ و همکاران (۲۰۱۱) گزارش می‌کنند هنگامی که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل بالا است، دستکاری‌های حسابداری با احتمال بیشتری رخ می‌دهند. آن‌ها نتیجه می‌گیرند که مدیر ارشد مالی‌ها در دستکاری‌های حسابداری مواد درگیر می‌شوند زیرا در مقابل قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل از پای در می‌آیند. افندی و همکاران (۲۰۰۷) استدلال می‌کنند که ترکیب موقعیت تاثیر قدرت مدیرعامل و رئیس هیات مدیره، استقلال هیات مدیره را کاهش می‌دهد و بنابراین، نظارت تاثیر قدرت مدیرعامل را مختل می‌سازد. آن‌ها ادعا می‌کنند که کارایی کمتر نظارت تاثیر قدرت مدیرعامل منجر به احتمال بیشتر بیان نادرست صورت‌های مالی خواهد شد. افندی و همکاران (۲۰۰۷)، سازگار با

فرضیه خود، گزارش می‌کنند که شرکت‌هایی که تاثیر قدرت مدیرعامل ای دارند که همچنین به عنوان رئیس هیات مدیره خدمت می‌کند در مقایسه با شرکت‌های بدون چنین دوگانگی، با احتمال بیشتری صورت‌های مالی را مجدداً بیان می‌کنند. آدامز و همکاران (۲۰۰۵) گزارش می‌دهند که بازده‌های سهام برای شرکت‌های اداره شده توسط تاثیر قدرت مدیرعامل های قدرتمند، متغیرتر است. در حالی که تحقیقات موجود با این نتیجه‌گیری سازگار هستند که تاثیر قدرت مدیرعامل های قدرتمند، شرکت‌هایی را اداره می‌کنند که در مقایسه با شرکت‌های با تاثیر قدرت مدیرعامل های با قدرت کمتر، دارای کیفیت سود به طور قابل ملاحظه ضعیف‌تری هستند روشن نیست که مدیر ارشد مالی های قدرتمند چگونه تاثیر قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل روی کیفیت سود را تغییر خواهند داد.

اگرچه تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که مدیر ارشد مالی دارای مسئولیت نهایی برای مدیریت سیستم مالی است (میان، ۲۰۰۱؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰)، مدیر ارشد مالی ها نمایندگان تاثیر قدرت مدیرعامل ها هستند (گراهام و هاروی، ۲۰۰۱) و تاثیر قدرت مدیرعامل می‌تواند مدیر ارشد مالی ای که از اولویت‌های او پیروی نمی‌کند را جایگزین سازد (میان، ۲۰۰۱؛ فی و هدلاک، ۲۰۰۴). مهمتر این که کارهای اخیر انجام شده توسط گیگر و نورث (۲۰۰۶)، جیانگ و همکاران (۲۰۱۰) و فنگ و همکاران (۲۰۱۱) نشان می‌دهند که پویایی در میان مدیران اجرایی، با نظریه سنتی تیم مدیریت همگن با غلبه تاثیر قدرت مدیرعامل سازگار نیست. به ویژه، شواهد نشان می‌دهند که تاثیر قدرت مدیرعامل ها و مدیر ارشد مالی ها در شرایط خاص دارای انگیزه‌های متفاوتی در مورد گزارش مالی هستند. یکی از توضیحات بالقوه برای تعارض بین تاثیر قدرت مدیرعامل ها و مدیر ارشد مالی ها، شواهدی است که نشان می‌دهند مدیر ارشد مالی ها با از دست دادن بیشتر اعتبار و ثروت در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل ها در پایان اشتغال مواجه هستند (میان، ۲۰۰۱؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱).

گیگر و نورث (۲۰۰۶)، ۷۰۰ شرکت را مورد بررسی قرار می‌دهند که در طول سال‌های ۲۰۰۰-۱۹۹۴، مدیر ارشد مالی جدیدی را استخدام کردند. آن‌ها گزارش می‌دهند که کیفیت سود شرکت، پس از استخدام مدیر ارشد مالی جدید به طور قابل توجهی بهبود می‌یابد. سازگار با این نتیجه‌گیری، آن‌ها گزارش می‌کنند که موقعیت اقلام تعهدی شرکت، پس از استخدام مدیر ارشد مالی جدید، از افزایش غیر نرمال درآمد به کاهش غیر نرمال درآمد تغییر می‌کند. آن‌ها همچنین گزارش می‌دهند که این یافته، از جایگزینی همزمان تاثیر قدرت مدیرعامل تاثیر پذیرفته است. پیامد واضح این نتیجه‌گیری این است که مدیر ارشد مالی ها به منظور بهبود کیفیت گزارش مالی، نفوذ خود را روی فرایند گزارش مالی، به طور جداگانه از تاثیر وارد شده توسط تاثیر قدرت مدیرعامل ها، وارد می‌سازند. آن‌ها اظهار داشتند که نتایج آن‌ها همچنین با «فرضیه حمام بزرگ» سازگار است که به موجب آن، مدیران جدید، سود فعلی را به منظور بهبود عملکرد مثبت آینده سرکوب می‌کنند (هازاریکا و همکاران، ۲۰۱۲؛ دی آنجلو و همکاران، ۱۹۹۸). سازگار با این نظریه، ژانگ (۲۰۰۸) کشف می‌کند که مدیران ارشد شرکت (یعنی، سه مدیر اجرایی با بالاترین دستمزد)، زبان‌های بالاتر نقص حسن نیت را در سال بازده به همراه دارند (رفتار حمام بزرگ). همچنین، نتیجه گیگر و نورث (۲۰۰۶) را می‌توان به جای اولویت طولانی مدت برای گزارش محافظه‌کارانه (یعنی، کیفیت بالاتر)، از رویدادهای مربوط به بازده به دست آورد.

جیانگ و همکاران (۲۰۱۰) با بررسی تاثیر انگیزه‌های مبتنی بر سود سهام روی رفتار مدیریت سود تاثیر قدرت مدیرعامل ها و مدیر ارشد مالی ها، تحقیقات قبلی (برگستر و فیلپسون، ۲۰۰۶) را توسعه می‌دهند. آن‌ها گزارش می‌دهند که اندازه اقلام تعهدی و احتمال شکست گزارش‌های سود تحلیلگران دارای حساسیت بیشتری نسبت به انگیزه‌های سود سهام مدیر ارشد مالی در مقایسه با انگیزه‌های تاثیر قدرت مدیرعامل هستند. همچنین جیانگ و همکاران (۲۰۱۰) نشان می‌دهند که انگیزه‌های سود سهام مدیر ارشد مالی، بر تاثیر انگیزه‌های سود سهام تاثیر قدرت مدیرعامل با توجه به گزارش مالی، غلبه می‌کنند. آن‌ها گزارش می‌دهند که نتیجه برای احتمال شکست پیش‌بینی‌های تحلیلگران، برای هر دو دوره زمان قبل و پس از سربانز-اکسلی برقرار است. آن‌ها نشان می‌دهند که مدیر ارشد مالی ها دارای تاثیر روی فرایند گزارش مالی هستند که توسط قدرت انگیزه‌های سود سهام آن‌ها برانگیخته می‌شوند. مهمتر این که نتایج آن‌ها همچنین مشخص می‌کنند که در این رابطه، ممکن است تاثیر مدیر ارشد مالی بر تاثیر تاثیر قدرت مدیرعامل غالب باشد. سازگار با مطالعات قبلی که کشف می‌کنند مدیریت سود اقلام تعهدی در دوره پس از سربانز-اکسلی کاهش می‌یابد (به عنوان مثال، کوهن و همکاران، ۲۰۰۸)، جیانگ و همکاران (۲۰۱۰) هیچ گونه شواهدی از ارتباط بین مدیریت سود اقلام تعهدی و انگیزه‌های مبتنی بر سود سهام در دوره پس از سربانز-اکسلی نمی‌یابند.

فنگ و همکاران (۲۰۱۱) گزارش می‌دهند که مدیر ارشد مالی ها بدین دلیل در دستکاری‌های حسابداری مواد درگیر می‌شوند که در مقابل فشار تاثیر قدرت مدیرعامل های قدرتمند از پای می‌آیند. آن‌ها نمونه‌ای از ۷۴ شرکت (۱۱۶ مشاهده سال شرکت) را مورد بررسی قرار می‌دهند که در معرض اجرای اقدامات SEC برای دستکاری‌های ادعا شده حسابداری قرار دارند. علاوه بر انگیزه‌های مربوطه سود سهام بین تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی، فنگ و همکاران همچنین تاثیر قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل را نیز تجزیه و تحلیل می‌کنند. آن‌ها قدرت را بر اساس خدمت دوگانه تاثیر قدرت مدیرعامل به عنوان رئیس هیات مدیره، بنیانگذار شرکت، و سهم دستمزد پرداخت شده به تیم مدیریت ارشد می‌سنجند. فنگ و همکاران (۲۰۱۱) گزارش می‌دهند که مدیر ارشد مالی های شرکت‌های دستکاری (کننده

گزارش‌های مالی)، هنگامی که در دستکاری‌های حسابداری درگیر می‌شوند، هزینه‌های قانونی اساسی را متحمل می‌شوند. آن‌ها همچنین کشف می‌کنند که تاثیر قدرت مدیرعامل‌های شرکت‌های دستکاری دارای انگیزه‌های سود سهام بالاتر و قدرت بیشتری نسبت به تاثیر قدرت مدیرعامل‌های شرکت‌های تطبیقی (شرکت‌هایی که گزارش‌ها را دستکاری نمی‌کنند) هستند. از سوی دیگر، آن‌ها هیچ گونه شواهدی را کشف نمی‌کنند مبنی بر این که انگیزه‌های سود سهام مدیر ارشد مالی‌ها برای شرکت‌های دستکاری، متفاوت از مدیر ارشد مالی‌های نمونه تطبیقی است. در این رابطه، شواهد آن‌ها با جیانگ و همکاران (۲۰۱۰) در تعارض است که گزارش می‌کنند انگیزه‌های سود سهام مدیر ارشد مالی بر انگیزه‌های سود سهام تاثیر قدرت مدیرعامل در رابطه با مدیریت سود غالب هستند. مطالعه ما فراتر از گیگر و نورث (۲۰۰۶)، جیانگ و همکاران (۲۰۱۰)، و فنگ و همکاران (۲۰۱۱)، تحقیقات را از چند جهت توسعه می‌دهیم. اولاً، گیگر و نورث (۲۰۰۶) و فنگ و همکاران (۲۰۱۱)، هیچ یک از اثرات بالقوه SEX را تست نمی‌کنند. دوماً، گیگر و نورث (۲۰۰۶) و جیانگ و همکاران (۲۰۱۰)، تاثیر قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل یا مدیر ارشد مالی روی فرایند گزارش مالی را مورد بررسی قرار نمی‌دهند. سوماً، هیچ کدام از این مطالعات، شامل بررسی مدیریت سود واقعی نیستند و بنابراین، نتیجه‌گیری‌های خود در رابطه با رفتار مدیریت سود کلی تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها را محدود می‌سازند. همانطور که در بالا ادعا کردیم و بعداً در متن مستند می‌کنیم، ممکن است مدیریت سود واقعی به عنوان روش مدیریت سود برای مدیر ارشد مالی‌ها ترجیح داده شود. چهارماً، مطالعه ما بیشتر به گزارش مالی در شرایط معمولی مربوط می‌شود تا به گزارش ناموفق در مورد تحریم‌های SEC (فنگ و همکاران، ۲۰۱۱) یا استخدام مدیر ارشد مالی‌های جدید (گیگر و همکاران، ۲۰۰۶). در نهایت، در حالی که فنگ و همکاران (۲۰۱۱)، تاثیر قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل را مورد بررسی قرار می‌دهند، این کار را در مورد مدیر ارشد مالی انجام نمی‌دهند و مهمتر این که هیچ یک از این مطالعات به بررسی تاثیر قدرت مدیرعامل (مدیر ارشد مالی) قدرتمند در حضور مدیر ارشد مالی (تاثیر قدرت مدیرعامل) قدرتمند نمی‌پردازند.

مبحث دوم - معیارهای قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی

مطالعات قبلی از طیف گسترده‌ای از فاکتورها برای نمایش قدرت مدیر اجرایی استفاده کرده‌اند. به عقیده ما، مناسب‌ترین و جامع‌ترین تحقیقات، مطالعات بر اساس ساختارهای دوگانگی و محوریت هستند (ملت و فالور، ۱۹۹۲؛ گرینشتاین و هریس، ۲۰۰۴). دوگانگی، توانایی مدیر اجرای برای اثرگذاری روی خطمشی و تصمیم‌گیری از طریق هر دوی هیات مدیره و تیم مدیریت ارشد را نشان می‌دهد. برای تاثیر قدرت مدیرعامل، دوگانگی توسط این سوال تعیین می‌شود که آیا تاثیر قدرت مدیرعامل رئیس هیات مدیره، که دوگانگی رسمی را روی هیات مدیره (به عنوان رئیس) و روی مدیریت (به عنوان مدیر اجرایی ارشد) منتقل می‌کند، نیز هست یا نه. برای مدیر ارشد مالی، معیار مشابه این است که آیا مدیر ارشد مالی عضوی از هیات مدیره است، و به موجب آن، علاوه‌براین می‌تواند فعالیت‌های تاثیر قدرت مدیرعامل را نظارت کند و خطمشی را در سطوح هیات مدیره و تیم مدیریت تحت تاثیر قرار دهد.

محوریت، اهمیت (توانایی، سهم یا قدرت) مدیر اجرایی را منعکس می‌کند، که سهم پرداخت نسبی مشخص می‌شود (ببچاک و همکاران، ۲۰۰۷، ۲۰۱۱). با پیروی از تحقیقات قبلی، سهم پرداخت نسبی را به عنوان نسبت پرداخت کل هر مدیر اجرایی (حقوق، مزایا، و مبتنی بر سود سهام) به پرداخت کل سایر مدیران اجرایی شرکت تخمین می‌زنیم. مسلماً، این سهم، ارزش تخصیص داده شده به مدیر اجرایی توسط هیات مدیره و قدرت متناظر آن فرد در تیم اجرایی را نشان می‌دهد. ادعا می‌کنیم که محوریت، مکمل مولفه دیگر قدرت مدیر اجرایی، یعنی دوگانگی، است زیرا رتبه مدیر اجرایی در تیم مدیریت را مشخص می‌کند. از اولین تاخیر سهم پرداخت برای اجتناب از هر گونه تاثیر مربوط به ارتباط همزمان بین هزینه‌های احتیاطی یا اقلام تعهدی و دستمزد استفاده می‌کنیم.

سازگار با هندرسون و همکاران (۲۰۱۰)، دوگانگی و محوریت را در معیاری ترکیبی برای مدیر اجرایی ترکیب می‌کنیم. به ویژه، تاثیر قدرت مدیرعامل را قدرتمند تشخیص می‌دهیم اگر (۱) سهم پرداخت تاثیر قدرت مدیرعامل، در چارک بالای نمونه باشد (قدرت محوریت) و (۲) تاثیر قدرت مدیرعامل همچنین به عنوان رئیس هیات مدیره خدمت کند (قدرت دوگانگی). به طور مشابه، مدیر ارشد مالی را قدرتمند تشخیص می‌دهیم اگر سهم پرداخت مدیر ارشد مالی در چارک بالای نمونه باشد و مدیر ارشد مالی همچنین به عنوان عضوی از هیات مدیره خدمت کند.

مبحث سوم - قدرت مدیر عامل و مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود

تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها به طور بالقوه دارای اولویت‌های متفاوتی با توجه به مدیریت سود اقلام تعهدی و مدیریت سود واقعی هستند. تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها مسئول عملیات استراتژیک شرکت (یعنی، عملکرد فعلی و آینده شرکت) هستند، در حالی که مدیر ارشد مالی‌ها در نهایت مسئول کیفیت گزارش مالی هستند (گیگر و نورث، ۲۰۰۶؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱). با این فرض که مدیریت سود واقعی دارای پیامدهای منفی برای عملکرد آینده شرکت است (بهوجراج و همکاران، ۲۰۰۹؛ ژانگ،

۲۰۱۲)، حضور مدیریت سود واقعی در تناقض با مسئولیت امانتداری تاثیر قدرت مدیرعامل برای ذینفعان شرکت است. به طور مشابه، با این فرض که مدیریت سود اقلام تعهدی، کیفیت گزارش مالی را کاهش می‌دهد (فرانسیس و همکاران، ۲۰۰۸؛ کیم و همکاران، ۲۰۱۲)، حضور مدیریت سود اقلام تعهدی در تضاد با نقش نظارتی مدیر ارشد مالی در فرایند گزارش مالی است (فنگ و همکاران، ۲۰۱۱).

سازگار با سناریوی بالا، شواهد نظرسنجی گراهام و همکاران (۲۰۰۵، ص ۳۶) نشان می‌دهند که مدیر ارشد مالی‌ها به منظور تحقق اهداف سود، اولویتی را برای مدیریت سود واقعی نسبت به مدیریت سود اقلام تعهدی تعیین می‌کنند. علاوه بر این، فنگ و همکاران (۲۰۱۱) کشف می‌کنند هنگامی که هر دوی تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی مسئولیتی برای اجرای SEC دارند، تاثیر قدرت مدیرعامل با احتمال بسیار بیشتری به هماهنگ‌سازی مدیریت سود اقلام تعهدی متهم شده است. به طور خلاصه، این تحقیق نشان می‌دهد که تاثیر قدرت مدیرعامل‌هایی که دارای توانایی تحت تاثیر قرار دادن فرایند مدیریت سود هستند بر مدیریت سود اقلام تعهدی اتکا خواهند کرد، در حالی که مدیر ارشد مالی‌هایی که این توانایی را دارند بر مدیریت سود واقعی تکیه خواهند داشت. مطالعه ما با بررسی تجربی این که آیا تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها دارای اولویت‌های متفاوت تکنیک مدیریت سود هستند تحقیقات قبلی را توسعه می‌دهند در حالی که شواهد اساسی در تحقیقات در مورد تاثیر انفرادی هر دوی مدیر ارشد مالی‌ها تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها روی فرایند گزارش مالی وجود دارند (به عنوان مثال، گیگر و نورث، ۲۰۰۶؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱)، نحوه تغییر این تاثیر توسط فعل و انفعالات بین هر دو مدیر، مشخص نیست. مدیر ارشد مالی‌ها نماینده تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها هستند (گراهام و هاروی، ۲۰۰۱)، و تاثیر قدرت مدیرعامل قدرت جایگزین کردن مدیر ارشد مالی متخلف از اولویت‌های خود را دارد (میان، ۲۰۰۱؛ فی و هداک، ۲۰۰۴)؛ بنابراین، این احتمال وجود دارد که اولویت‌های تاثیر قدرت مدیرعامل، اولویت‌های مدیر ارشد مالی را مغلوب سازد. با این حال، نظریه چرخه قدرت، این نظریه را به چالش می‌کشد که تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها می‌تواند به طور نامحدودی قدرت خود را جلودانه سازند (اوکازو، ۱۹۹۴؛ شن و کلا، ۲۰۰۲). در عوض، این نظریه پیش‌بینی می‌کند که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل می‌تواند تضعیف شود، و این تاحدودی به دلیل مخالفت از سوی سایر مدیران اجرایی است که به عنوان رقبای موقعیت تاثیر قدرت مدیرعامل در نظر گرفته می‌شوند. در زمینه خاص گزارش مالی، هزینه‌ها و مزایای نامتقارن برای مدیران اجرایی نیز می‌تواند برخی از عوامل تضعیف کننده قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل باشند. به عنوان مثال، این فرضیه که مدیر ارشد مالی‌ها هزینه‌های قانونگذاری بالقوه بالاتری را متحمل می‌شوند و در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها مزایای کمتری را از دستکاری‌های حسابداری به دست می‌آورند (میان، ۲۰۰۱؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱) نشان می‌دهد که مدیر ارشد مالی‌ها به احتمال زیاد در این محیط با تاثیر قدرت مدیرعامل مخالفت خواهند نمود.

این احتمال که مدیر ارشد مالی‌هایی که تابع تاثیر قدرت مدیرعامل هستند قادر به مخالفت موفقیت‌آمیز با تاثیر قدرت مدیرعامل خواهند بود ممکن است مشروط بر قدرت مدیر ارشد مالی نسبت به تاثیر قدرت مدیرعامل باشد. بنابراین، با بررسی این احتمال که توانایی تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها یا مدیر ارشد مالی‌ها در تحت تاثیر قرار دادن فرایند گزارش مالی، تابعی از قدرت یک مدیر اجرایی نسبت به دیگری خواهد بود تحقیقات قبلی توسعه داده می‌شود به ویژه، هنگامی که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل نسبت به مدیر ارشد مالی بالاتر است، انتظار مشاهده مدیریت سود اقلام تعهدی بیشتری است. علاوه بر این، انتظار می‌رود که سطح مدیریت سود اقلام تعهدی (مدیریت سود واقعی) به دست آمده توسط تاثیر قدرت مدیرعامل‌های (مدیر ارشد مالی‌های) قدرتمند هنگام قدرتمندی مدیر ارشد مالی (تاثیر قدرت مدیرعامل) کاهش یابد.

تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که سربانز-اکسلی، رفتار مدیریت سود سطح-شرکت را تغییر داده است (به عنوان مثال، کوهن و همکاران، ۲۰۰۸؛ کوه و همکاران، ۲۰۰۸؛ بارتوو و کوهن، ۲۰۰۹). با این حال، در حالی که تحقیقات قبلی، شواهد قانع کننده‌ای را فراهم می‌سازند مبنی بر این که شرکت‌ها رفتار مدیریت سود خود را حول سربانز-اکسلی تغییر داده‌اند، نحوه تعامل سربانز-اکسلی با قدرت نسبی تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها و اولویت‌های آن‌ها برای مدیریت سود اقلام تعهدی در برابر مدیریت سود واقعی مشخص نیست. انتظار می‌رود که اولویت‌های مدیریت سود تاثیر قدرت مدیرعامل توسط سربانز-اکسلی تغییر یابند، همانطور که این قانون، مجازات‌های قابل توجهی را برای تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌های درگیر در مدیریت سود اقلام تعهدی تعیین می‌کند. اگر تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها در دوره پس از سربانز-اکسلی، مدیریت سود واقعی را جایگزین مدیریت سود اقلام تعهدی کنند، سه پیامد در رابطه با تعامل بین اولویت‌های مدیریت سود تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی وجود دارند. اولاً، هنگامی که تاثیر قدرت مدیرعامل قدرتمند است، ممکن است مدیریت سود اقلام تعهدی کمتر و مدیریت سود واقعی بیشتری را در دوره پس از سربانز-اکسلی در مقایسه با دوره قبل از سربانز-اکسلی مشاهده کنیم. دوماً، ممکن است نیاز کمتری برای کاهش اقدامات تاثیر قدرت مدیرعامل قدرتمند در مدیریت سود اقلام تعهدی در دوره پس از سربانز-اکسلی توسط مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند وجود داشته باشد. در نهایت، هنگامی که تاثیر قدرت مدیرعامل همچنین در دوره پس از سربانز-اکسلی قدرتمند است ممکن است سطح مدیریت سود واقعی به دست آمده توسط مدیر ارشد مالی کاهش نیابد.

هنگام بررسی اولویت‌های مدیریت سود برای تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها کشف می‌شود که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل بالاتر از قدرت مدیر ارشد مالی است، مدیریت سود اقلام تعهدی بسیار بزرگتر است، اما تنها در دوره قبل از سربانز-اکسلی، و مدیریت سود واقعی تحت تاثیر حضور تاثیر قدرت مدیرعامل نسبتاً قدرتمند قرار نمی‌گیرد. از سوی دیگر، هنگامی که قدرت مدیر ارشد مالی بالاتر از قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل است، مدیریت سود واقعی در هر دو دوره قبل و پس از سربانز-اکسلی بزرگتر است و مدیریت سود اقلام تعهدی از حضور مدیر ارشد مالی نسبتاً قدرتمند تاثیر نمی‌پذیرد. سازگار با انتظارات، شواهد نشان داده می‌شود که تکنیک مدیریت سود ارجح تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها، مدیریت سود اقلام تعهدی است در حالی که تکنیک ارجح مدیر ارشد مالی‌ها مدیریت سود واقعی است. با توجه به توانایی تاثیر قدرت مدیرعامل‌های (مدیر ارشد مالی‌های) قدرتمند برای کاهش رفتار مدیریت سود مدیر ارشد مالی‌های (تاثیر قدرت مدیرعامل‌های) قدرتمند، کشف می‌شود که مدیریت سود اقلام تعهدی برای تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند در حضور مدیر ارشد مالی قدرتمند به طور قابل توجهی پایین‌تر است و این ارتباط برای هر دو دوره قبل و پس از سربانز-اکسلی برقرار است. یعنی، مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند، فرصت تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند برای مشارکت در مدیریت سود اقلام تعهدی را محدود می‌کنند. این شواهد نشان می‌دهند که مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند دارای تاثیر قابل ملاحظه‌ای روی فرایند گزارش مالی هستند. در رابطه با مدیریت سود واقعی، شواهدی مبنی بر این که تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند، رفتار مدیریت سود واقعی مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند را در دوره قبل از سربانز-اکسلی مهار می‌کنند. در دوره پس از سربانز-اکسلی، شواهد نشان می‌دهند که تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند، تاثیر فزاینده مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند روی مدیریت سود واقعی را مهار نمی‌کنند. یعنی، تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند، اقدامات مدیر ارشد مالی قدرتمند برای مشارکت در مدیریت سود واقعی پس از سربانز-اکسلی را تایید می‌کنند. روی هم رفته، شواهد با نظریه چرخه قدرت سازگار هستند. شواهد به ویژه نشان می‌دهند که مدیران اجرایی قدرتمند (چه تاثیر قدرت مدیرعامل و چه مدیر ارشد مالی) دارای انگیزه‌های قوی برای نظارت و اقدام در مورد کمبودهای ادراک شده سایر مدیران اجرایی، به ویژه برای اقداماتی از قبیل مدیریت سود واقعی و مدیریت سود اقلام تعهدی هستند که به گونه‌ای منفی روی مدیر اجرایی انفرادی منعکس می‌شوند. به طور خلاصه، نتایج نشان می‌دهند که در دوره قبل از سربانز-اکسلی، هنگامی که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل در مقایسه با قدرت مدیر ارشد مالی بالاتر است مدیریت سود اقلام تعهدی محتمل‌تر است. در هر دو دوره قبل و پس از سربانز-اکسلی، هنگامی که قدرت مدیر ارشد مالی در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل بالاتر است، مدیریت سود واقعی محتمل‌تر است. این نتایج با مسئولیت‌های شغلی اولیه تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها سازگار هستند (گراهام و همکاران، ۲۰۰۵). سازگار با این یافته پژوهشی که مدیریت سود واقعی در دوره پس از سربانز-اکسلی جایگزین مدیریت سود اقلام تعهدی می‌شود، کشف می‌شود که در دوره پس از سربانز-اکسلی، تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها دیگر مدیریت سود اقلام تعهدی را به مدیریت سود واقعی ترجیح نمی‌دهند. با توجه به تعامل بین تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها، متوجه می‌شوید که تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند قادر به محدود ساختن مدیریت سود واقعی به دست آمده توسط مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند هستند و مدیر ارشد مالی‌های قدرتمند قادر به محدود ساختن مدیریت سود اقلام تعهدی به دست آمده توسط تاثیر قدرت مدیرعامل‌های قدرتمند هستند. روی هم رفته، نتایج نشان می‌دهند که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل نسبت به مدیر ارشد مالی، فاکتور مهمی در نوع و اندازه مدیریت سود است. به ویژه، توانایی تاثیر قدرت مدیرعامل یا مدیر ارشد مالی برای تحت تاثیر قرار دادن فرایند مدیریت سود تا حدودی تابعی از قدرت او نسبت به قدرت مدیر اجرایی مخالف است.

مبحث چهارم - اولویت تکنیک مدیریت سود تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی

همواره تمرکز روی مدیریت سود اقلام تعهدی و مدیریت سود واقعی است. به دو دلیل، این معیارهای مدیریت سود را در نظر می‌گیرند. اولاً، بررسی میزان تفاوت اولویت‌های برای این دو فعالیت مدیریت سود بین تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها برای ما امکان فراهم ساختن شواهد مربوط به پیامدهای انتخاب‌های حسابداری برای مدیران اجرایی خاص (یعنی، تاثیر قدرت مدیرعامل یا مدیر ارشد مالی) را فراهم می‌کند. به ویژه می‌توانیم شواهدی را در این باره ارائه می‌دهند که آیا هزینه‌هایی که تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و/یا مدیر ارشد مالی‌ها برای دستکاری سود محتمل می‌شوند روی تصمیمات آن‌ها درباره مدیریت سود تاثیر می‌گذارد. دوماً، اولویت‌های متفاوت تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی برای این دو تکنیک مدیریت سود، پژوهشگران را قادر می‌سازند که نحوه تاثیر تفاوت‌های در قدرت بین تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی روی هر دوی احتمال مدیریت سود و روش مورد استفاده مدیریت سود را مورد بررسی قرار دهند.

به ویژه با توجه به این که تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها و مدیر ارشد مالی‌ها دارای مسئولیت‌های انحصاراً متفاوتی در شرکت هستند و این به طور بالقوه منجر به اولویت‌های متفاوتی برای تکنیک‌های مدیریت سود می‌شود، این بینش به طور ویژه مناسب است. به عنوان مثال، تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها مسئول استراتژی و عملکرد طولانی مدت کلی شرکت هستند. سازگار با این نظریه، تحقیقات قبلی کشف می‌کنند که

عملکرد پایین شرکت، پیش‌بینی کننده مهمی برای بازده تاثیر قدرت مدیرعامل است (فارل و ویدی، ۲۰۰۳؛ بریکلی، ۲۰۰۳؛ مورفی و. زیمرمن، ۱۹۹۳). علاوه بر این، تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که مدیریت سود واقعی در شرایط خاص دارای پیامدهای منفی برای عملکرد آینده شرکت است (بهوجراج و همکاران، ۲۰۰۹؛ ژانگ، ۲۰۱۲). با توجه به پیامدهای بالقوه منفی مدیریت سود واقعی و مسئولیت نهایی تاثیر قدرت مدیرعامل، مدیریت سود واقعی ممکن است تکنیک مدیریت سود انتخاب شده توسط تاثیر قدرت مدیرعامل ها نباشد. برخلاف تاثیر قدرت مدیرعامل، مسئولیت اولیه مدیر ارشد مالی، نظارت فرایند گزارش مالی شرکت است (میان، ۲۰۰۱؛ ایندجیکیان و ماتجکا، ۲۰۰۹؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰). سازگار با این نظریه، تحقیقات قبلی کشف می‌کنند که مدیر ارشد مالی ها، در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل ها، مسئولیت‌پذیری بیشتری برای بی‌نظمی‌های حسابداری دارند. هنس و همکاران (۲۰۰۸) گزارش می‌کنند که بازده تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی، در ماه‌های اصلاح صورت‌های مالی، بالاتر است. با این حال، آن‌ها همچنین کشف می‌کنند که نرخ بازده برای مدیر ارشد مالی ها، در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل ها، به طور قابل توجهی بالاتر است. در میان شرکت‌های اصلاح کننده (صورت‌های مالی)، که بازده را در ۱۳ ماه اصلاح صورت‌های مالی تجربه می‌کنند، هنگامی که این اصلاح، نتیجه‌ای از بی‌نظمی حسابداری است (یعنی، بیان نادرست عمدی)، نرخ بازده برای تاثیر قدرت مدیرعامل ها و مدیر ارشد مالی ها به ترتیب ۴۹ و ۶۴ درصد است به طور مشابه، هنگامی که اصلاح، نتیجه خطای غیر عمدی است، نرخ بازده برای تاثیر قدرت مدیرعامل ها و مدیر ارشد مالی ها به ترتیب ۸ و ۱۲ درصد است. سازگار با یافته‌های به دست آمده در هنس و همکاران (۲۰۰۸)، فنگ و همکاران (۲۰۰۱) گزارش می‌کنند که مدیر ارشد مالی های شرکت‌های دستکاری، هنگامی که دستکاری‌های حسابداری را انجام می‌دهند، هزینه‌های قانونی اساسی را متحمل می‌شوند. علاوه بر این، تحقیقات قبلی همچنین نشان می‌دهند که مدیریت سود اقلام تعهدی، کیفیت گزارش مالی را کاهش می‌دهد (فرانسیس و همکاران، ۲۰۰۸؛ کیم و همکاران، ۲۰۱۲). با توجه به پیامدهای منفی مدیریت سود اقلام تعهدی و مسئولیت نهایی مدیر ارشد مالی برای نظارت فرایند گزارش‌های مالی، مدیریت سود اقلام تعهدی ممکن است تکنیک مدیریت سود انتخاب شده توسط مدیر ارشد مالی ها نباشد. از آنجایی که مدیر ارشد مالی ها مسئول عملکرد طولانی مدت کلی شرکت هستند، انتظار این است که تاثیر قدرت مدیرعامل های قدرتمند با احتمال کمتری بر مدیریت سود واقعی به عنوان تکنیک مدیریت سود انتخاب شده خود تکیه کنند. با توجه به این که هزینه مدیریت سود واقعی برای تاثیر قدرت مدیرعامل به طور بالقوه بالاتر از هزینه مدیریت سود واقعی است، انتظار داریم که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل، سطوح بالاتر مدیریت سود اقلام تعهدی و سطوح پایین‌تر مدیریت سود واقعی را به همراه داشته باشد. همچنین انتظار داریم که ارتباط بین قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیریت سود اقلام تعهدی در دوره پس از سرباز-اکسلی به دلیل تاثیر مهار کننده سرباز-اکسلی روی مدیریت سود اقلام تعهدی مستند شده در تحقیقات قبلی قوی‌تر باشد (کوهن و همکاران، ۲۰۰۸). از سوی دیگر، با توجه به پیامدهای منفی بالقوه مدیریت سود اقلام تعهدی و مسئولیت نهایی مدیر ارشد مالی برای نظارت فرایند گزارش مالی، مدیریت سود اقلام تعهدی ممکن است تکنیک مدیریت سود منتخب مدیر ارشد مالی ها نباشد. از اینرو، قدرت مدیر ارشد مالی در ارتباط مثبت با توانایی مدیر ارشد مالی ها برای پیگیری مدیریت سود باشد که بر مدیریت سود اقلام تعهدی بیشتر از مدیریت سود واقعی تکیه دارد. بنابراین، انتظار می‌رود که مدیریت سود واقعی (مدیریت سود اقلام تعهدی) در شرکت‌های با مدیر ارشد مالی قدرتمند، در مقایسه با شرکت‌های با مدیر ارشد مالی با قدرت کمتر، اندازه بزرگتری (کوچکتری) داشته باشد.

مبحث پنجم- تعامل قدرت مشترک تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی

نظریه‌های مربوط به قدرت انفرادی، در تحقیقات مختلف در زمینه علوم سیاسی، اقتصاد، و سازمان‌ها متغیر هستند. نظریه چرخه قدرت، که در ابتدا برای توضیح پویایی سیاسی توسعه یافت، توسط اوکازویو و همکاران (۱۹۹۴) به تحقیقات سازمانی توسعه یافت. این نظریه، این مفهوم را به چالش می‌کشد که تاثیر قدرت مدیرعامل ها می‌تواند قدرت خود را به طور نامحدود جاودانه سازند (اوکازویو، ۱۹۹۴؛ شن و کانلا، ۲۰۰۲). در عوض، این نظریه پیش‌بینی می‌کند که قدرت تاثیر قدرت مدیرعامل ممکن است تا حدودی به دلیل مخالفت از سوی سایر مدیران اجرایی به عنوان رقبای موقعیت تاثیر قدرت مدیرعامل تضعیف شود. میزان مخالفت، تابعی از توزیع قدرت در میان رقبای بالقوه است. در حالی که اختیار تاثیر قدرت مدیرعامل به رسمیت شناخته می‌شود، سایر مدیران اجرایی دارای انگیزه‌های قوی برای نظارت و اقدام در مورد نقص‌های ادراک شده تاثیر قدرت مدیرعامل یا عملکرد ضعیف کلی شرکت هستند. تحقیقات قبلی، دو فاکتور مربوط به این انگیزه را ارائه می‌دهند:

(۱) سایر مدیران اجرایی می‌توانند در صورت موفقیت تاثیر قدرت مدیرعامل، اعتبار و ثروت بیشتری را کسب کنند (هندرسون و فردریکسون، ۲۰۰۱)

(۲) عملکرد ضعیف شرکت، اعتبار نه فقط تاثیر قدرت مدیرعامل، بلکه همه مدیران اجرایی را به خطر می‌اندازد (کسندر و دلتون، ۱۹۹۴؛ کانلا و همکاران، ۱۹۹۵).

در نظریه چرخه قدرت، در حالی که اختیار تاثیر قدرت مدیرعامل پذیرفته می‌شود، سایر مدیران اجرایی دارای انگیزه بالایی برای کشف و واکنش به نقص‌های تاثیر قدرت مدیرعامل هستند زیرا هر یک از آن‌ها ممکن است دارای پتانسیل تاثیر قدرت مدیرعامل شدن باشند و اگر این مقام جایگزین شود اعتبار و ثروت بیشتری را کسب کنند (هندرسون و فردریکسون، ۲۰۰۱). حتی مدیری که شانس کمتری برای قرار گرفتن در جایگاه تاثیر قدرت مدیرعامل بعدی دارد به عملکرد این مسئول اهمیت می‌دهد زیرا عملکرد ضعیف، ریسک از دست دادن شغل برای همه مدیران اجرایی ارشد را افزایش می‌دهد (کسندر و دالتون، ۱۹۹۴). بازار کار خارجی، صلاحیت نامزدها را بر اساس عملکرد شرکت فعلی آن‌ها ارزیابی می‌کند (کانلا و همکاران، ۱۹۹۵). با توجه به این که عملکرد ضعیف، نه فقط تاثیر قدرت مدیرعامل، بلکه همه مدیران اجرایی شرکت را تحت تاثیر قرار می‌دهد، نظریه چرخه قدرت ادعا می‌کند که ساری مدیران اجرایی، تاثیر قدرت مدیرعامل را موشکافی می‌کنند و در صورت لزوم، ائتلافی را برای مخالف با وی تشکیل می‌دهند (اوکازو، ۱۹۹۴). این نظریه و شواهد به طور قوی نشان می‌دهند که تیم‌های مدیریت لزوماً در تصمیم‌گیری‌های خود هماهنگ نیستند (اوکازو، ۱۹۹۴؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱).

در زمینه ویژه گزارش مالی، مزایا و هزینه‌های نامتقارن برای مدیران اجرایی مختلف نیز می‌توانند فاکتورهای دیگری باشند. به عنوان مثال، یکی از استدلال‌ها این است که مدیر ارشد مالی‌ها، در مقایسه با تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها، هزینه‌های بالقوه بیشتر قانونگذاری را متحمل می‌شوند و مزایای کمتری را از دستکاری‌های حسابداری کسب می‌کنند (میان، ۲۰۰۱؛ فنگ و همکاران، ۲۰۱۱). اگرچه سایر مدیران اجرایی ممکن است دارای انگیزه‌های قوی برای مخالفت با تاثیر قدرت مدیرعامل باشند، آن‌ها همچنین تابع تاثیر قدرت مدیرعامل هستند. از سوی دیگر، نظارت تاثیر قدرت مدیرعامل توسط سایر مدیران اجرایی به احتمال زیاد هنگامی بیشترین تاثیر را دارد که قدرت سایر مدیران اجرایی نسبتاً بالا باشد. در حقیقت، مطالعات قبلی کشف می‌کنند که حضور مدیر ارشد غیر-تاثیر قدرت مدیرعامل قدرتمند، عملکرد سیستم نظارت داخلی شرکت را تسهیل می‌کند و هزینه‌های نمایندگی را کاهش می‌دهد (فاما، ۱۹۸۰؛ اوکازو، ۱۹۹۴؛ شن و کانلا، ۲۰۰۲). از آنجایی که مدیر ارشد مالی‌ها معمولاً گزارش مالی شرکت‌های خود را نظارت می‌کنند (میان، ۲۰۰۱؛ اندجیکیان و ماتجکا، ۲۰۰۹؛ جیانگ و همکاران، ۲۰۱۰)، این انتظار به نظر معقولانه می‌رسد که مدیر ارشد مالی قدرتمند دارای بیشترین پتانسیل و انگیزه برای ارتقاء کیفیت بالاتر سود (یعنی، مدیریت سود اقلام تعهدی پایین‌تر) در حضور تاثیر قدرت مدیرعامل قدرتمند با انگیزه‌های نهان است. از سوی دیگر، با توجه به این که تاثیر قدرت مدیرعامل‌ها مسئول عملکرد طولانی مدت کلی شرکت هستند و تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که مدیریت سود واقعی به طور بالقوه ارای پیامدهای منفی برای عملکرد آینده شرکت است (بهوجراج و همکاران، ۲۰۰۹؛ ژانگ، ۲۰۱۲)، این انتظار به طور مساوی معقولانه است که تاثیر قدرت مدیرعامل قدرتمند دارای انگیزه اساسی برای محدود ساختن مدیریت سود واقعی حداقل در دوره قبل از سرباز-اکسلی است.

مبحث ششم - اهرم مالی

اهرم در مالیه، اصطلاحی است برای اشاره به نوعی روش تکثیر کردن سود یا زیان. به عبارت دقیق‌تر اهرم به معنی قرض کردن پول به منظور چندبرابر کردن درآمد حاصل از داد و ستد است.

یک اهرم مالی عبارت است از استفاده از انواع ابزارهای مالی یا بدهی برای افزایش نرخ بازده بالقوه سرمایه‌گذاری. دو میزان بدهی که برای تأمین مالی دارایی‌های یک شرکت مورد استفاده قرار می‌گیرد. شرکتی که برای تأمین مالی دارایی‌های خود از بیشتر از بدهی استفاده کرده باشد، شرکت اهرمی گفته می‌شود. اهرم مالی بیشترین استفاده را در معاملات املاک و مستغلات از طریق استفاده از وام و خرید خانه دارد. روش‌های معمول کسب اهرم، قرض گرفتن پول، خریدن دارایی ثابت و استفاده از ابزار مشتقه است. اهرم مالی می‌تواند از طریق اختیار معاملات، قراردادهای آتی، ودیعه و دیگر ابزارهای مالی ایجاد شود. بیشتر شرکت‌ها برای تأمین مالی از بدهی استفاده می‌کنند. با این کار، شرکت اهرم مالی‌اش را افزایش می‌دهد و بدون نیاز به اینکه مالکان جدیدی به شرکت اضافه شوند، وجه مورد نیاز برای توسعه عملیات تجاری شرکت تأمین می‌شود. بیشتر شرکت‌ها برای تأمین مالی از بدهی استفاده می‌کنند. با این کار، شرکت اهرم مالی‌اش را افزایش می‌دهد و بدون نیاز به اینکه مالکان جدیدی به شرکت اضافه شوند، وجه مورد نیاز برای توسعه عملیات تجاری شرکت تأمین می‌شود.

برای محاسبه اهرم مالی شرکت‌ها از فرمول زیر استفاده می‌شود: کل بدهیهای شرکت i در دوره سال t

$$FL_{it} = \frac{TD_{it}}{TA_{it}}$$

]] t سال دوره در i شرکت بدهی‌های کل: TD_{it}

TA_{it} : کل دارایی‌های شرکت i در دوره / سال t

درجه اهرم مالی (DFL)

نسبتی که حساسیت سود هر سهم (EPS) شرکت را نسبت به نوسانات درآمد عملیاتی اش، در نتیجه تغییرات ساختار سرمایه اندازه گیری می کند. درجه اهرم مالی (DFL) درصد تغییر EPS را برای یک واحد تغییر در درآمدها قبل از بهره و مالیات (EBIT) اندازه می گیرد و شرکتی که از نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام بالایی برخوردار است برای تأمین وجوه مورد نیاز پرداخت بهره و اصل بدهی در سررسید، درصد بالاتری از سود را نگهداری خواهد کرد می تواند به صورت ریاضی به شکل زیر محاسبه گردد: (جهانخانی و قربانی، ۱۳۸۴).

$$\text{DFL} = \frac{\text{EBIT}}{\text{EBIT} - \text{Q} \times (\text{s} - \text{v}) - \text{FC}} = \frac{\text{EBIT}}{\text{EBIT} - \text{Q} \times (\text{s} - \text{v}) - \text{FC} - \text{I}}$$

مبحث هفتم - اندازه شرکت

اندازه شرکت برابر است با لگاریتم طبیعی کل دارایی. که نشان می دهد یک شرکت به چه میزان دارایی داشته. میلر و اور (۱۹۶۶) بیان می کنند که در زمینه مدیریت وجه نقد، صرفه جویی های ناشی از مقیاس، وجود دارد. یعنی شرکت های بزرگتر وجه نقد کمتری نسبت به شرکت های کوچکتر نگهداری می کنند. علاوه بر این تمهیه وجه نقد برای شرکت های کوچکتر بسیار پرهزینه تر از شرکت های بزرگ است. از سوی دیگر فریرا و ویلا (۲۰۰۴) از دیدگاه مدل جریان نقدی آزاد ثابت کردند که مدیران در شرکت های بزرگتر اختیار و قدرت بیشتری داشته و لذا شرکت های بزرگتر، وجه نقد بیشتری نگهداری می کنند. گامبا و تریانیتس (۲۰۰۸) بیان می کنند که وجود هزینه های انتشار بدهی شرکت ها را، حتی با وجود بدهی های معوقه به نگهداشت وجه نقد هدایت می کند. در زمان هایی با سودآوری پایین، زمانی که شرکت می خواهد موقعیت بدهی خالص خود را کاهش دهد برای جلوگیری از هزینه های بحران های مالی، بهتر است شرکت بجای پرداخت بدهی وضعیت ذخایر نقدی خود را افزایش دهد و اگر شرکتی بعد از آن تمایل داشته باشد برای استفاده از صرفه جویی مالیاتی بدهی خالص خود را افزایش دهد، در این حالت بهتر است بجای صدور بدهی جدید و تحمیل هزینه های صدور، پرداخت وجه نقد به سهام داران را متوقف کند. مفهوم این رویکرد این است که ترکیب های مختلفی از بدهی و ذخایر نقدی می تواند بدهی خالص یکسانی را ایجاد کند که منجر به تفاوت قابل توجهی در ارزش شرکت می شود.

ذخایر نقدی هم مفید هستند هم مضر؛ ذخایر نقدی از یک سو می توانند زمینه ساز مشکلات نمایندگی بین مدیران و سهام دارن باشند و از سوی دیگر به شرکت ها این امکان را می دهد تا هنگامی که تأمین مالی خارجی زمان بر و پرهزینه است، تأمین مالی داخلی یک فرصت مناسب باشد. برخلاف تأمین مالی با بدهی، ذخایر نقدی هم سریع تر است و هم نسبت به نوسانات بالقوه بازار حساسیت کمتری دارد. مطابق با دیدگاه دنیس (۲۰۱۰) ارزش شرکت ارتباط مستقیمی با تغییرات ذخایر نقدی دارد و این رابطه برای شرکت هایی که تأمین مالی خارجی برای آن ها سخت تر است بیش تر می باشد؛ زیرا بانک ها تمایل کمتری برای دادن وام به این شرکت ها دارند. بنابراین انتظار می رود شرکت هایی که ارزش بیش تری به انعطاف پذیری مالی می دهند ذخایر نقدی بیش تری نگهداری کنند. آلمیدا و همکاران (۲۰۰۴) بر مبنای انگیزه احتیاطی نگهداری وجوه نقد استدلال می کنند که شرکت های دارای محدودیت مالی، به منظور بهره برداری از فرصت های سرمایه گذاری سودآور آتی و جلوگیری از هدر رفتن چنین فرصت های ارزشمندی، قسمت زیادی از جریان های نقدی خود را ذخیره می کنند.

به طور کلی واحدهای تجاری با انعطاف پذیری مالی قادرند در برابر فشارهای مالی مقاومت نمایند و در ضمن در صورت بروز فرصت های سودآور، وجوه لازم جهت سرمایه گذاری را با حداقل هزینه فراهم نمایند. از سوی دیگر سرمایه گذاران همواره بر مبنای اطلاعات موجود در صورت های مالی و بر اساس شرایط موجود در بازار میزانی از ریسک را برای سرمایه گذاری خود در نظر می گیرند و با توجه به این ریسک، بازده مورد انتظار خود را شکل می دهند. حال اگر شرکتی به بازدهی کمتری از میزان انتظار سرمایه گذاران دست یابد، طبیعتاً در جذب سرمایه های مورد نیاز خود با مشکل مواجه خواهد شد. از سوی دیگر اگر شرکت به میزان بیش تری از این بازده (بازده غیرعادی) دست یابد، سرمایه گذاران به سرمایه گذاری بیشتر در شرکت راغب خواهند شد. حال بر اساس مبنای نظری موجود انتظار می رود سرمایه گذاری بیشتر در وجه نقد از آنجا که باعث افزایش انعطاف پذیری مالی یک شرکت می گردد، قدرت شرکت را در رویارویی با سرمایه گذاری های دارای فرصت های رشد آتی افزایش دهد که این مسأله خود می تواند باعث ایجاد بازده اضافی (غیر عادی) برای سرمایه گذاران در سهام عادی یک شرکت گردد. در این تحقیق برای محاسبه متغیر اندازه شرکت از معیار ارزش بازار سهام شرکت استفاده گردیده است. بدین منظور جهت محاسبه ارزش بازار سهام شرکتها از حاصل ضرب تعداد سهام مندرج در ترازنامه (صورتهای میان دوره ای و سالانه هریک از شرکت های نمونه) در قیمتهای بازار سهام در پایان دوره های اشاره شده که از فرمول زیر استفاده شده است:

$$cs = P_{it} \times N_{it}$$

]] t سال دوره در i شرکت سهام قیمت: P_{it}

[N: تعداد سهام شرکت i در سال

پیشینه تحقیق

سجادیان، بهزاد (۱۳۹۷) در رساله خود به بررسی تاثیر ویژگی های مدیر عامل بر مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می پردازد. وی بیان می کند که هدف این تحقیق بررسی تاثیر ویژگی های مدیر عامل بر مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است. نمونه نهایی تحقیق با استفاده از روش نمونه گیری حذفی سیستماتیک (غربالگری) روی بازه زمانی ۶ ساله، از سال ۱۳۹۱ الی سال ۱۳۹۶ انتخاب گردید. فرضیات تحقیق با استفاده از رگرسیون خطی مورد بررسی قرار گرفت و نتایج در میان نمونه مورد مطالعه نشان داد فرا اعتمادی مدیر عامل تاثیر مثبت و معناداری بر مدیریت سود دارد اما سن و جنس مدیر عامل تاثیر معناداری بر مدیریت سود نداشته است.

بهرامی (۱۳۹۷) در رساله خود به بررسی تاثیر قدرت مدیر عامل و مدیر مالی بر مدیریت سود واقعی و تعهدی (شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران) می پردازد. وی بیان میکند که لذا در این پژوهش بدنبال پاسخ به این سوال اساسی هستیم که آیا قدرت مدیران عامل و مدیران مالی بر مدیریت سود واقعی و تعهدی تاثیر معناداری دارد یا خیر؟ - هدف اصلی اول پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر عامل بر مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - هدف فرعی اول پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر عامل بر مدیریت سود واقعی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - هدف فرعی دوم پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر عامل بر مدیریت سود تعهدی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - هدف اصلی دوم پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر مالی بر مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - هدف فرعی اول پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر مالی بر مدیریت سود واقعی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - هدف فرعی دوم پژوهش: تبیین تاثیر قدرت مدیر مالی بر مدیریت سود تعهدی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. - در این پژوهش، به منظور آزمون فرضیه های پژوهش از داده های مالی طبقه بندی شده و حسابرسی شده شرکت های فعال پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶ استفاده شده است. دلایل انتخاب جامعه مذکور این است که، سازمان بورس اوراق بهادار تهران، اطلاعات نسبتاً جامعی در خصوص وضعیت شرکت ها و روند عملکرد اقتصادی آن ها دارد و می توان گفت که، تنها منبع اطلاعاتی است که، با استفاده از آن می توان، به منابع اطلاعاتی مالی شرکت ها دست یافته و مدل های پژوهش را مورد آزمون قرارداد.

اکبرزاده آلمانی، فاطمه (۱۳۹۶) در رساله خود به بررسی تاثیر اعتماد بیش از حد مدیریت بر تغییر مدیر عامل، عملکرد و مدیریت سود می پردازد. وی بیان می کند که ویژگی های شخصیتی مدیران، از عوامل مهم تصمیم گیری مدیران در خصوص مسایل مختلف شرکت از جمله تغییر مدیر عامل و مدیریت سود می باشد، چنین رفتار مدیریتی علاوه بر انگیزه های نمایندگی می تواند ناشی از یک خصیصه رفتاری تحت عنوان اطمینان بیش از حد نیز باشد. بیش اطمینانی یا اعتماد بیش از حد به خود می تواند اعتقادی بی اساس درباره توانایی های شناختی، قضاوت ها و استدلال شهودی فرد تعریف شود. بیش اطمینانی می تواند منجر به اتخاذ تصمیم آینده نادرست شده و با تحریف از سیاست های مناسب سرمایه گذاری، تأمین مالی یا حسابداری، هزینه های گزافی بر شرکت تحمیل کند. تحقیق حاضر با هدف بررسی ارتباط بین اعتماد بیش از حد مدیریت بر تغییر مدیر عامل و مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران انجام شد. در این راستا کلیه شرکت های پذیرفته شده در بورس طی دوره زمانی ۱۳۹۴-۱۳۸۸، مورد بررسی قرار گرفت که بعد از حذف سیستماتیک تعدادی از شرکت ها، با توجه به پیش فرض های قرارداد شده، تعداد ۷۵ شرکت به عنوان نمونه مورد مطالعه قرار گرفت. در این پژوهش برای اندازه گیری اعتماد بیش از حد، از نسبت مخارج سرمایه ای، برای سنجش عملکرد شرکت از بازه حقوق صاحبان سهام و برای مدیریت سود تعهدی نیز از مدل تعدیل شده جونز استفاده شده است. این تحقیق بر اساس هدف از نوع کاربردی و از نوع توصیفی-همبستگی بود. فرضیه های تحقیق از طریق برآورد مدل های رگرسیونی و آماره آزمون t توسط نرم افزار اقتصادسنجی EViews مورد آزمون آماری قرار گرفتند بدین ترتیب که برای تجزیه و تحلیل داده ها، از روش داده های ترکیبی و برای آزمون فرضیه ها از رگرسیون حداقل مربعات استفاده شده است. یافته های تحقیق نشان داد، اعتماد بیش از حد مدیریت بر تغییر مدیر عامل و همچنین بروز مدیریت سود موثر است. بر این اساس به شرکت ها پیشنهاد گردید در تعیین مدیریت، به عوامل رفتاری همچون اطمینان بیش از حد توجه بیشتری شود و بر فعالیت های مدیریت شرکت نظارت بیشتری نمایند.

چن و گانگ (۲۰۱۸) در پژوهش خود به بررسی مقایسه پذیری حسابداری، کیفیت گزارشگری مالی و قیمت گذاری اقلام تعهدی پرداختند. آنها بیان کردند که این مطالعه تاثیر مقایسه پذیری حسابداری بر کیفیت گزارشگری مالی و این که چه میزان از کاربران صورت های مالی پیامدهای تعهدات شرکت ها را درک می کنند، را بررسی می کند. ما پیش بینی می کنیم که مقایسه پذیری، محیط اطلاعاتی را بهبود می بخشد، که نه تنها موجب افزایش توانایی مدیران برای ارزیابی تعهدات با دقت بیشتر می شود و اطلاعات محرمانه ی آنها را

نشان می دهد، بلکه درک سرمایه گذاران از تعهدات را بهبود می بخشد. با استفاده از اصلاحیه ها، نگاشت تعهدات در جریان های نقدی، پایداری درآمد و هزینه های حسابرسی به عنوان شاخص های کیفیت گزارشگری مالی، ما دریافتیم که قابلیت مقایسه پذیری با دوره قبل با کیفیت گزارشگری مالی بالاتر در ارتباط است. ما همچنین شواهدی را ارائه می دهیم که قابلیت مقایسه پذیری با دقت و صحت پیش بینی های مدیریتی رابطه مثبتی دارد، همچنین مقایسه پذیری موجب بهبود توانایی مدیران برای پیش بینی عملکرد آتی شرکت می شود. علاوه بر این، دریافتیم که وقتی قابلیت مقیاس پذیری با دوره قبل بیشتر است، تعهدات اختیاری دوره جاری همبستگی مثبت کمی با بازده جاری و همبستگی منفی کمی با بازده آتی دارد، مطابق با پیش بینی ما که قابلیت مقایسه پذیری، بهره وری قیمت گذاری اقلام تعهدی را بهبود می بخشد. نتایج برای کنترل درونزایی مقایسه پذیری حسابداری و چندین مدل تجربی مختلف تعمیم پذیر است. به طور کلی، یافته های ما نشان می دهد که افزایش قابلیت مقایسه پذیری حسابداری برای تهیه کنندگان و کاربران صورت های مالی مفید است.

تورنگ و هانگ (۲۰۱۸) در پژوهش خود به بررسی توانایی مدیر عامل و عملکرد شرکت: بازار سهام و واکنش بازار کار می پردازند. آنها بیان می کنند که این مطالعه به بررسی تغییرات در انگیزه مدیران اجرائی برای مدیریت درآمد گزارش شده شرکت های شان در طول تصدیشان می پردازد. درآمد بیش بیانیه در سال های اولیه بیشتر از سال های بعد از خدمات مدیران اجرائی است، و این رابطه برای شرکت های با نظارت بیشتر خارجی و داخلی کمتر است. این نتایج نشان می دهد که مدیران عامل جدید سعی در تاثیر مطلوب ادراک بازار از توانایی خودشان در خدمات سال های اولیه خود، زمانی که بازار نامطمئن تر است، دارند. همچنین، مطابق با مشکل افق فکری، درآمد گزاف در سال آخر مدیران اجرائی بیشتر است، اما این نتیجه تنها پس از کنترل برای درآمد گزاف در خدمات سال های اولیه شان به دست می آید. تری و همکاران (۲۰۱۸) در پژوهش خود به بررسی تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی می پردازد. وی بیان می کند که در این مطالعه، تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی (به ترتیب، مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی) و میزان کاهش تاثیر مدیرعامل روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی توسط مدیر ارشد مالی و میزان کاهش تاثیر مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی و RFM توسط مدیرعامل را مورد بررسی قرار می دهیم. علاوه بر این، این موضوع را بررسی می کنیم که آیا تصویب قانون سربانز-اکسلی (قانون سربانز-اکسلی)، این اثرات را تغییر داده است یا نه. در دوره قبل از قانون سربانز-اکسلی متوجه می شویم که مدیریت سود واقعی (اقلام تعهدی) هنگامی بیشتر است که مدیرعامل (مدیر ارشد مالی)، نسبت به مدیر ارشد مالی (مدیرعامل) قدرتمند باشد. با این حال، در دوره پس از قانون سربانز-اکسلی، کشف می کنیم که تاثیر قدرت نسبی مدیر ارشد مالی روی مدیریت سود واقعی کاهش می یابد، در حالی که تاثیر قدرت نسبی مدیر ارشد مالی روی اقلام تعهدی ثابت می ماند. علاوه بر این، شواهدی را می یابیم مبنی بر این که مدیر ارشد مالیهای قدرتمند، از اولویت های اقلام تعهدی مدیرعاملهای قدرتمند در دوره قبل از قانون سربانز-اکسلی جلوگیری می کنند، اما در دوره پس از قانون سربانز-اکسلی این اتفاق نمی افتد. به طور خلاصه، نتایج ما نشان می دهند که قدرت مدیرعامل نسبت به مدیر ارشد مالی، فاکتور مهمی در هر دوی نوع و اندازه مدیریت سود است.

روش تحقیق

بر اساس هدف، این تحقیق کاربردی است. تحقیق های کاربردی تحقیق هایی هستند که با استفاده از زمینه و بستر شناختی و معلوماتی که توسط تحقیق های بنیادی فراهم شده اند، برای رفع نیازمندی های بشر مورد استفاده قرار می گیرند. از لحاظ گردآوری توصیفی-رگرسیون تحلیل ترکیبی داده ها است. این مطالعه بر اساس روش های آماری و الگوهای اقتصاد سنجی مبنی بر تجزیه و تحلیل سری زمانی می باشد ابتدا جهت مباحث تئوریک تحقیق، با استفاده از روش کتابخانه ای و مطالعات میدانی، به جمع آوری مطالب و داده های مورد نیاز می پردازیم. سپس با استفاده از روش های رگرسیون برداری و آزمون های مانایی و همجمعی به تجزیه و تحلیل روابط بین متغیرهای در نظر گرفته شده و جهت بررسی مانایی سری های زمانی، از آزمون ریشه واحد استفاده می شود. در نهایت جهت بررسی رابطه ی علیت بین متغیر ها، آزمون علیت گرنجر بین آنها صورت گرفته و روابط علی متغیرها بررسی می شود. مدل تحقیق بر اساس فرضیه تحقیق به صورت زیر خواهد بود که برای بررسی فرضیه های پژوهش از مدل تری و همکاران (۲۰۱۹) استفاده شده است.

$$|DA|/DE = \alpha_0 + \alpha_1 PRE - CEO_POWER + \alpha_2 POST - CEO_POWER + \alpha_3 PRE - CFO_POWER + \alpha_4 POST - CFO_POWER + \alpha_5 PRE - BOTH + \alpha_6 POST - BOTH + \alpha_7 PRE - CONTROLS + \alpha_8 POST - CONTROLS + \alpha_9 YEAR + \alpha_{10} IND + \varepsilon$$

(1)

قلمرو تحقیق

ضرورت بیان قلمرو زمانی تحقیق، به این دلیل است که خواننده در نهایت میتواند با توجه به مقطع زمانی که تحقیق انجام شده است، در رابطه با تحلیلها و استنتاجهایی که پیرامون فرضیهها صورت گرفته، برداشتهای بهتری داشته و در واقع نقش عوامل تأثیرگذار مانند حوادث، روندهای اقتصادی و شرایط سیاسی اجتماعی را در نتایج تحقیق بازشناسی نماید. اهمیت توجه به چنین نکتهای به این دلیل است که در تحقیقات علوم اجتماعی، شرایط محیطی تأثیر بسزایی در چگونگی سرنوشت فرضیهها و تحلیلهای مربوط به آنها در یک فضای سازمانی دارد (خاکی، ۱۳۷۸). لذا محدود کردن بازه زمانی تحقیق، تفسیر نتایج را راحت و قابلیت اتکای آن را ارتقاء میدهد.

قلمرو زمانی تحقیق پیش رو، شامل یک دوره ۸ ساله بر اساس صورتهای مالی سالهای ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ شرکتهای مورد مطالعه میباشد قلمرو مکانی تحقیق نیز شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است.

جامعه آماری و نمونه آماری

جامعه آماری عبارت است از کلیه عناصر و افرادی که در یک مقیاس جغرافیایی مشخص، دارای یک یا چند صفت مشترک باشند (حافظنیا، ۱۳۸۵). جامعه آماری تحقیق حاضر، ۵۷ شرکت در بورس و اوراق بهادار تهران می باشد. بازه زمانی این پژوهش نیز از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ میباشد. در تحقیقات علمی نمونه گیری به روش سیستماتیک انجام میشود. در این روش ابتدا شرایطی برای انتخاب نمونه تعریف میشود و سپس نمونه های فاقد شرایط مذکور از نمونه حذف میگردند. اما با توجه به روش و فرضیات تحقیق میتوان ضوابطی را جهت اعمال در نمونه گیری تعریف نمود. از این جهت، روش نمونه گیری این تحقیق، روش حذفی سیستماتیک است. از آنجا که جامعه آماری تحقیق، شرکتهای فعال که دارای شرایط زیر هستند، در نمونه قرار میگیرند:

۱. شرکتهایی که تا قبل از سال ۱۳۹۲ به عضویت بورس اوراق بهادار تهران در آمده باشند.
۲. شرکتهای در طول دوره تحقیق، تغییر سال مالی نداده و پایان سال مالی آنها ۲۹ اسفند باشد.
۳. هر یک از شرکتهای مورد مطالعه، سابقه عضویت برای مدت ۵ سال از آغاز دوره تحقیق را داشته باشند.
۴. شرکت مورد نظر در طول دوره تحقیق، وقفه عملیاتی بیش از ۶ ماه نداشته باشد.
۵. نوع فعالیت شرکت، تولیدی بوده و لذا مؤسسات مالی، سرمایه گذاری و بانکها در نمونه آورده نمیشوند.
۶. اطلاعات کامل مورد نیاز تحقیق برای شرکت مربوطه موجود و در دسترس باشد.

آمار توصیفی

آمار توصیفی شامل مجموعه روش هایی است که برای جمع آوری، تلخیص، طبقه بندی و توصیف حقایق عددی به کار می رود. در واقع این آمار، داده ها و اطلاعات پژوهش را توصیف می کند و طرح یا الگوی کلی از داده ها را برای استفاده ی سریع و بهتر از آن ها به دست می دهد. در یک جمع بندی با استفاده ی مناسب از آمار توصیفی می توان ویژگی های یک دسته از اطلاعات را بیان کرد. پارامترهای مرکزی و پراکندگی به همین منظور به کار می روند. کارکردهای این معیارها این است که می توان خصوصیات اصلی مجموعه ای از داده ها را به صورت یک عدد بیان کنند و بدین ترتیب افزون بر آن که به فهم بهتر نتایج یک آزمون کمک می کنند، مقایسه نتایج آن آزمون را با آزمون ها و مشاهدات دیگر نیز تسهیل می نماید. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول (۴-۱) ارائه شده است.

جدول ۱: آمار توصیفی برای متغیرهای پژوهش

متغیرها	میانگین	میان	انحراف معیار	حداقل	حداکثر	چولگی	کشیدگی
PRE	۰.۶۲	۰.۶۱۶	۰.۸۳	۰.۰۵۶	۰.۹۲۶	۹.۱۶	۸.۵۱
CEO_POWER	۰.۶۸	۰.۷۰۸	۰.۲۵	۰.۰۱۶	۰.۶۹۴	۱۱.۰۷	۱۵.۳۱
POST	۰.۱۲	۰.۰۹۵	۰.۰۹	۰.۱۰	۱.۸۴	۴.۵۳	۴.۸۶
CFO_POWER	۱۵.۴	۱۵.۰۹	۱۴.۳	۰.۱۱۹	۱.۷	۱۷.۰۶	۱۰.۲۱
BOTH	۰.۳۲	۰.۱۸	۰.۳۷	-۰.۵	۱.۵	۰.۸۵	۴.۳۵
CONTROLS	۰.۶۸	۰.۴۸	۰.۳۷	-۰.۷	۲.۸۶	۵.۱۳	۱۱.۲۱
YEAR	۰.۶۵	۱.۰۲	۰.۳	۰.۰۱۸	۱.۳	۶.۳۲	۱۲.۲۱
IND	۰.۳۱	۰.۲	۰.۴	۰.۰۰۵	۱.۸۵	-۷.۴۲	۱۵.۰۹
DA/DE	۰.۶۵	۱.۰۰۴	۰.۳	۰.۰۰۴	۱.۵	-۸.۲۱	۱۰.۲۱

در این قسمت برخی از مفاهیم آمار توصیفی متغیرها شامل میانگین، میانه، حداقل و حداکثر مشاهدات، انحراف معیار، چولگی و کشیدگی ارائه شده است. مهم‌ترین شاخص مرکزی میانگین است که نشان‌دهنده نقطه تعادل و مرکز ثقل توزیع است و شاخص مناسبی برای نشان‌دادن مرکزیت داده‌ها است. میانه یکی دیگر از شاخص‌های مرکزی است که وضعیت جامعه را نشان می‌دهد. همانطور که نتایج نشان می‌دهد میانه متغیر PRE برابر با ۰.۶۱۸ که بیانگر این است که ۶۱ صدم از داده‌ها کمتر از این مقدار و باقی بیشتر از این مقدار هستند. نکته مهمی که از مقایسه میانگین و میانه می‌توان استنباط نمود، موضوع نرمال بودن داده‌هاست. از جمله مهم‌ترین پارامترهای پراکندگی داده‌ها، انحراف معیار است. نکته مهمی که از انحراف معیار یک متغیر می‌توان استنباط نمود، وارد کردن متغیر در مدل رگرسیونی است. همان‌طور که در جدول نیز قابل مشاهده است انحراف معیار متغیرها صفر نیست، بنابراین می‌توان متغیرهای مورد بررسی را در مدل وارد کرد. میزان عدم تقارن منحنی فراوانی را چولگی می‌نامند. اگر ضریب چولگی صفر باشد، جامعه کاملاً متقارن است و چنانچه ضریب مثبت باشد، چولگی به راست و اگر منفی باشد، چولگی به چپ وجود دارد. به عنوان مثال ضریب چولگی متغیر IND برابر ۷.۶۲- می‌باشد، یعنی این متغیر چولگی به چپ دارد و به این اندازه از مرکز تقارن انحراف دارد. میزان کشیدگی منحنی فراوانی نسبت به منحنی استاندارد را برجستگی یا کشیدگی می‌نامند. اگر کشیدگی حدود صفر باشد، یعنی منحنی فراوانی از لحاظ کشیدگی وضعیت متعادل و نرمالی دارد. اگر این مقدار مثبت باشد، منحنی برجسته و اگر منفی باشد، منحنی پهن است. در این پژوهش، کشیدگی تمام متغیرها مثبت است.

آزمون‌های انتخاب نوع داده‌های ترکیبی (F لیمر و هاسمن)

با توجه به آنچه در فصل سوم مطرح شد، داده‌های این پژوهش از نوع ترکیبی می‌باشد. در داده‌های ترکیبی، به‌منظور انتخاب بین روش داده‌های تابلویی و تلفیقی در برآورد مدل از آزمون F لیمر استفاده شده است. بر اساس نتایج آزمون F لیمر، مشاهداتی که احتمال آزمون آن‌ها بیش‌تر از ۰.۰۵ باشد، از روش تلفیقی استفاده می‌شود و برای مشاهداتی که احتمال آزمون آن‌ها کمتر از ۰.۰۵ باشد، برای تخمین مدل از روش تابلویی استفاده خواهد شد. روش تابلویی خود با استفاده از دو مدل "اثرات ثابت" و "اثرات تصادفی" می‌تواند انجام گیرد. برای تعیین این‌که از کدام مدل استفاده شود از آزمون هاسمن استفاده شده است. مشاهداتی که احتمال آزمون آن‌ها کمتر از ۰.۰۵ است از مدل اثرات ثابت و مشاهداتی که احتمال آزمون آن‌ها بیشتر از ۰.۰۵ است از مدل اثرات تصادفی برای تخمین مدل استفاده می‌شود. نتایج آزمون‌های انجام شده در خصوص مدل‌های این پژوهش به شرح جدول ۲ می‌باشد.

جدول (۲): نتایج آزمون F لیمر و هاسمن مدل‌های پژوهش

مدل	آزمون F لیمر			آزمون هاسمن	
	آماره	احتمال	نتیجه	آماره	احتمال
مدل ۲	۴۲۳.۱۲	***۰.۰۰۰۰	تابلویی	۳۲۱.۴۲۲	***۰.۰۰۰۰
					اثرات ثابت

بررسی فروض کلاسیک

قبل از انجام هرگونه تفسیر نتایج رگرسیونی باید برای تصدیق صحت نتایج و حصول اطمینان از قابل اتکا بودن نتایج برآورد مدل رگرسیونی، مفروضات مدل را بررسی نمود. این فروض بدین شرح‌اند:

۱. برای بررسی عدم خودهمبستگی در نتایج مدل رگرسیونی از آماره دوربین- واتسون استفاده شده است. در صورتی که مقدار این آماره بین ۱.۵ تا ۲.۵ باشد بیانگر عدم خود همبستگی بین اجزای اخلاص و در صورتی که مقدار آن کمتر یا بیشتر باشد بیانگر خود همبستگی بین اجزای اخلاص بوده و برای رفع آن از روش حداقل مربعات تعمیم یافته استفاده می‌شود. با توجه به نتایج بدست آمده در جدول (۳-۴) آماره دوربین- واتسون همه مدل‌ها در ناحیه عدم خودهمبستگی بین اجزای اخلاص قرار دارد.

جدول (۳): نتایج آماره دوربین واتسون مدل‌های پژوهش

مدل (۱)	
۲.۶۵۳	آماره دوربین واتسون
عدم خودهمبستگی	نتیجه

منبع: یافته‌های پژوهش

۲. برای بررسی عدم هم‌خطی بین متغیرهای توضیحی پژوهش از عامل تورم واریانس (VIF) استفاده شده است. در صورتی که مقدار VIF هر متغیر کمتر از ۱۰ باشد بیانگر عدم هم‌خطی بین متغیرهای توضیحی پژوهش می‌باشد.

۳. در این پژوهش به‌منظور بررسی همسانی واریانس در مدل‌های تلفیقی از آزمون وایت (Imtest, White) و در مدل‌های اثرات ثابت از روش والد تعدیل شده استفاده شده است. در صورتی که مدل دچار ناهمسانی واریانس باشد، جهت رفع آن از روش حداقل مربعات تعمیم

یافته برای تخمین مدل استفاده شده است. فرضیه H_0 نشان دهنده همسان بودن واریانس و فرضیه H_1 آن بیانگر ناهمسان بودن واریانس‌ها است. در صورتی که آماره احتمال مربوط به آزمون کمتر از ۰.۰۵ باشد فرضیه H_0 مبنی بر همسانی واریانس رد می‌شود و در مقابل فرضیه H_1 مبنی بر ناهمسانی واریانس پذیرفته می‌شود. در جدول (۴-۴) نتایج حاصل از بررسی همسانی واریانس با استفاده از آزمون بروش-پاگان و وایت را نشان می‌دهد.

جدول (۴): نتایج آزمون همسانی واریانس

فرضیه H_0	مدل پژوهش	آماره آزمون	احتمال	نتیجه	روش تخمین
همسانی واریانس	مدل ۱	۴۲۱.۹۲	***۰.۰۰۰۰	ناهمسانی واریانس	GLS

منبع: یافته‌های پژوهش

تجزیه و تحلیل مدل‌های نهایی و آزمون فرضیه‌های پژوهش

آزمون فرضیه‌های تحقیق

جدول (۵): نتایج آزمون برآورد مدل شماره یک پژوهش

$ DA /DE = \alpha_0 + \alpha_1 PRE - CEO_POWER + \alpha_2 POST - CEO_POWER + \alpha_3 PRE - CFO_POWER + \alpha_4 POST - CFO_POWER + \alpha_5 PRE - BOTH + \alpha_6 POST - BOTH + \alpha_7 PRE - CONTROLS + \alpha_8 POST - CONTROLS + \alpha_9 YEAR + \alpha_{10} IND + \varepsilon$ (1)				
نام متغیر	ضریب	آماره Z	p-value	
PRE-CEO-POWER	-۰.۰۷۶	-۰.۵۶۹	۰.۰۴۲	
POST-CEO-POWER _{it}	-۰.۱۴	-۰.۴۳۳	۰.۰۶۸	
PRE-CFO-POWER	-۱.۵۳۳	-۵.۶۸۸	***۰.۰۰۰۰	
POST-CFO-POWER _{it}	۰.۰۷۳	-۰.۸۲۳	۰.۰۰۲	
PRE-BOTH	-۱.۲۱۷	-۲.۴۵۳	۰.۰۰۱	
POST-BOTH	۰.۸۶۴	۲.۷۶۶	**۰.۰۰۲۹	
PRE-CONTROL	۰.۶۳۲	۰.۸۴۴	۰.۰۴۴	
POST-CONTROL	۰.۵۸۴	۰.۱۲۶	۰.۰۴۳	
IND	۰.۸۳۳	۲.۳۴۷	**۰.۰۰۳۹	
YEAR	۰.۶۲۲	۰.۳۲۲	۰.۶۳۳	
عرض از مبدا	C	-۴.۰۷	-۳.۳۲۷	***۰.۰۰۰۰
McFadden R-squared	۰.۱۷۸	LR statistic	۶۷.۵۷	***۰.۰۰۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

فرضیه اول

بر طبق نتایج مندرج در جدول (۵-۴) ضریب مک-فادن برابر ۰.۱۷۸ است که نشان می‌دهد متغیر مستقل و متغیرهای کنترلی ۱۷.۸ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح می‌دهند. با توجه به اینکه p-value برای ضریب متغیر ها کمتر از ۰.۰۵ است، لذا فرضیه اول پژوهش حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تاثیر بیشتر دارد. در سطح اطمینان ۰.۹۵ رد نمی‌شود.

فرضیه دوم

فرضیه دوم این پژوهش بدین صورت بیان شده که حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیرعامل بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تاثیر بیشتر دارد. بر طبق نتایج مندرج در جدول p-value متغیر، کوچکتر از

۰.۰۵ می‌باشد و می‌توان گفت که مدل برای این فرضیه در سطح اطمینان ۰.۹۵ معنادار است. فرضیه پژوهش در سطح اطمینان ۰.۹۵ رد نمی‌شود.

فرضیه سوم

فرضیه سوم این پژوهش بدین صورت بیان شده که یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی را کاهش می‌دهد. بر طبق نتایج مندرج در جدول p-value آماره F، کوچک‌تر از ۰.۰۵ می‌باشد و می‌توان گفت که مدل برای این فرضیه در سطح اطمینان ۰.۹۵ معنادار است. فرضیه سوم پژوهش در سطح اطمینان ۰.۹۵ رد نمی‌شود.

فرضیه چهارم

فرضیه چهارم این پژوهش بدین صورت بیان شده که یک مدیر عامل قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی را کاهش می‌دهد. بر طبق نتایج مندرج در جدول p-value آماره F، کوچک‌تر از ۰.۰۵ می‌باشد و می‌توان گفت که مدل برای این فرضیه در سطح اطمینان ۰.۹۵ معنادار است. با توجه به اینکه p-value برای ضریب متغیرها کمتر از ۰.۰۵ است، فرضیه چهارم پژوهش در سطح اطمینان ۰.۹۵ رد نمی‌شود.

خلاصه نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

در این پژوهش به‌منظور پاسخ به این سوال‌های پژوهش چهار فرضیه تدوین شد. نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌های پژوهش به شرح جدول (۶) بیان شده است.

جدول (۶): نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه‌ها	عنوان فرضیه	نتیجه
اول	حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی تأثیر بیشتر دارد.	رد نمی‌شود
دوم	حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیر عامل بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی تأثیر بیشتر دارد.	رد نمی‌شود
سوم	یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی را کاهش می‌دهد	رد نمی‌شود
چهارم	یک مدیر عامل قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی را کاهش می‌دهد.	رد نمی‌شود

نتیجه گیری و پیشنهادات پژوهش

حضور مدیر عامل نسبت به مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تاثیر بیشتر دارد. حضور مدیر ارشد مالی نسبت به مدیر عامل بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی در شرکت های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران تاثیر بیشتر دارد. یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی کاهش می دهد. یک مدیر عامل قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود واقعی و اقلام تعهدی کاهش می دهد. با توجه به نتایج بدست آمده از فرضیات پژوهش که در بالا به آنها اشاره شد میتوان پیشنهادات ذیل را ارائه داد: ۱. به سهامداران و سرمایه گذاران پیشنهاد می شود به هنگام انتخاب سید سرمایه گذاری سطح انعطاف پذیری ساختار مالکیت شرکت ها را به عنوان معیاری برای مقابله با بحران ها و محدودیت های مالی مدنظر قرار دهند. ۲. به سازمان بورس و اوراق بهادار پیشنهاد می شود با تدوین قوانین و مقرراتی، میزان استقراض برون سازمانی شرکت های بورسی محدود و کنترل شده تا شرکت ها این فرصت را داشته باشند تا با برنامه ریزی مناسب تر بر روی منابع درون سازمانی مدیریت سود، کارایی و اثربخشی خود را افزایش دهند. ۳. یافته های پژوهش نشان می دهد که، یک مدیر ارشد مالی قدرتمند تأثیر تهاجمی یک مدیر عامل قدرتمند بر روی مدیریت سود کاهش می دهد. در همین راستا به اعتباردهندگان، سرمایه گذاران، تحلیل گران و سایر تصمیم گیرندگان پیشنهاد می شود به منظور ارزیابی سطح قابلیت مقایسه مدیریت سود به سطح اختیار در شناخت درآمد توجه ای ویژه ای داشته باشند. ۴. با توجه به اینکه تأثیر قدرت مدیر عامل و مدیر ارشد مالی بر روی مدیریت سود یکی از متغیرهای کلیدی در تصمیمات سرمایه گذاران است به سرمایه گذاران پیشنهاد می شود به منظور اتخاذ تصمیمات اثربخش و کارآمد به سطح اختیار در شناخت درآمد توجه ویژه ای داشته باشند. ۵. برای نهادهای نظارتی و تدوین کنندگان قوانین و استانداردها مسئله قدرت مدیر عامل و مدیر ارشد مالی و ویژگی های آن همواره در کانون توجه بوده است یافته های این پژوهش می تواند رهنمود های لازم را در زمینه تدوین قوانین و استاندارد و افزایش قابلیت مقایسه اطلاعات حسابداری ارائه کند.

منابع :

۱. اکبرزاده آلمانی، فاطمه (۱۳۹۶) تاثیر اعتماد بیش از حد مدیریت بر تغییر مدیر عامل، عملکرد و مدیریت سود، موسسه آموزش عالی کوشیار، دانشکده حسابداری و مدیریت، کارشناسی ارشد ۱۳۹۶
۲. بهرامی، ابوزر (۱۳۹۷) تاثیر قدرت مدیرعامل و مدیر مالی بر مدیریت سود واقعی و تعهدی (شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران)، پیشنهاد کارشناسی ارشد ۱۳۹۷، موسسه آموزش عالی خرد - بوشهر
۳. سجادیان، بهزاد (۱۳۹۷) تاثیر ویژگی های مدیر عامل بر مدیریت سود در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، دانشگاه آزاد اسلامی واحد مرودشت، دانشکده علوم تربیتی و روانشناسی کارشناسی ارشد ۱۳۹۷
4. Adams R, Almeida H, Ferreira D (2005) Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *Rev Financ Stud* 18(4):1403-1432
5. Badertscher B (2011) Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms. *Account Rev* 86(5):1491-1518
6. Barton J, Simko P (2002) The balance sheet as an earnings management constraint. *Account Rev* (supplement):1-27
7. Bartov E, Cohen DA (2009) The “numbers game” in the pre- and post-Sarbanes-Oxley eras. *J Account Audit Financ* 24(4):505-534
8. Bebchuk L, Cremers M, Peyer U (2007) CEO centrality. Discussion Paper No. 13701. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA
9. Bebchuk L, Cremers M, Peyer U (2011) The CEO pay slice. *J Financ Econ* 102-1:199-221 Bergstresser D, Philippon T (2006) CEO incentives and earnings management. *J Financ Econ* 80-3:511-529
10. Bhojraj S, Hribar P, Picconi M, McInnis J (2009) Making sense of cents: an examination of firms that marginally miss or beat analyst forecasts. *J Financ* 64(5):2359-2386
11. Brickley J (2003) Empirical research on CEO turnover and firm-performance: a discussion. *J Account Econ* 36(December):227-234
12. Cannella A, Fraser D, Lee S (1995) Firm failure and managerial labor markets: evidence from Texas banking. *J Financ Econ* 38(June):185-210
13. Cohen D, Dey A, Lys T (2008) Real and accrual based earnings management in the pre- post-Sarbanes Oxley periods. *Account Rev* 83-3:757-787
14. Core JE, Holthausen RW, Larcker DF (1999) Corporate governance, chief executive officer compensation, and firm performance. *J Financ Econ* 51:371-406
15. DeAngelo L (1988) Managerial competition, information costs, and corporate governance: the use of accounting performance measures in proxy contests. *J Account Econ* 10-1:3-36
16. Efendi J, Srivastava A, Swanson E (2007) Why do corporate managers misstate financial statements? The role of option compensation and other factors. *J Financ Econ* 85(September):667-708
17. Fama E (1980) Agency problems and the theory of the firm. *J Polit Econ* 88(April):288-307
18. Farrell K, Whidbee D (2003) Impact of firm performance expectations on CEO turnover and replacement decisions. *J Account Econ* 36(1-3):165-197
19. Fee C, Hadlock C (2004) Management turnover across the corporate hierarchy. *J Account Econ* 37:3-38
20. Feng M, Ge W, Luo S, Shevlin T (2011) Why do CFOs become involved in material accounting manipulations? *J Account Econ* 51(February):21-36
21. Francis J, Huang A, Rajgopal S, Zang A (2008) CEO reputation and earnings quality. *Contemp Account Res* (Spring):109-147
22. Geiger M, North D (2006) Does hiring a new CFO change things? An investigation of changes in discretionary accruals. *Account Rev* 81(July):781-809
23. Graham J, Harvey C (2001) The theory and practice of corporate finance: evidence from the field. *J Financ Econ* 60:187-243
24. Graham JR, Harvey CR, Rajgopal S (2005) The economic implications of corporate financial reporting. *J Account Econ* 40(1):3-73
25. Grinstein Y, Hribar P (2004) CEO compensation and incentives: evidence from M&A bonuses. *J Financ Econ* 73(July):119-143
26. Hazarika S, Karpoff J, Nahata R (2012) Internal corporate governance, CEO turnover and earnings management. *J Financ Econ* 104(April):44-69
27. Henderson A, Fredrickson J (2001) Top management team coordination needs and the CEO pay gap: a competitive test of economic and behavioral views. *Acad Manag J* 44(February):96-117
28. Henderson C, Masli A, Richardson V, Sanchez J (2010) Layoffs and chief executive officer (CEO) compensation: does CEO power influence the relationship? *J Account Audit Financ* 25(Fall):709-748

30. Hennes K, Leone A, Miller B (2008) The importance of distinguishing errors from irregularities in restatement research: the case of restatements and CEO/CFO turnover. *Account Rev* 83(6):1487-1519
31. Indjejikian R, Matejka M (2009) CFO fiduciary responsibilities and annual bonus incentives. *J Account Res* ۱۰۹۳-۱۰۶۱:(۴)۴۷
32. Jiang J, Petroni K, Wang I (2010) CFOs and CEOs: who have the most influence on earnings management? *J Financ Econ* 96(June):513-526
33. Kesner I, Dalton D (1994) Top management turnover and CEO succession: an investigation of the effects of turnover on performance. *J Manag Stud* 31(September):701-713
34. Kim Y, Park M, Wier B (2012) Is earnings quality associated with corporate social responsibility? *Account Rev* 87(3):761-796
35. Koh K, Matsumoto DA, Rajgopal S (2008) Meeting or beating analyst expectations in the post-scandals world: changes in stock market rewards and managerial actions. *Contemp Account Res* ۱۰۹۸ ۱۰۶۷:(۴)۲۵
36. Mallette P, Fowler KL (1992) Effects of board composition and stock ownership on the adoption of poison pills. *Acad Manag J* 35(December):1010-1035
37. Mejda, M. , Hakim, B. (2013). A Study of the Determinants of Corporate Environmental Disclosure in MENA Emerging Markets. *Journal of Reviews on Global Economics*, Vol 2, 46-59
38. Mian S (2001) On the choice and replacement of chief financial officers. *J Financ Econ* 60(April):143-175
39. Murphy K, Zimmerman J (1993) Financial performance surrounding CEO turnover. *J Account Econ* ۱۶ ۳۱۵-۲۷۳:(۳)
40. Ocasio W (1994) Political dynamics and the circulation of power: CEO succession in U.S. industrial corporations, 1960-1990. *Adm Sci Q* 39(June):285-312
41. Roychowdhury S (2006) Earnings management through real activities manipulation. *J Account Econ* (December):335-370
42. Shen W, Cannella A (2002) Power dynamics within top management and their impacts on CEO dismissal followed by insider succession. *Acad Manag J* 45(December):717-734
43. Terry A. Baker. Thomas J. Lopez, Austin L. Reitenga, George W. Ruch(2018) The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management, *Rev Quant Finan Acc* <https://doi.org/10.1007/s11156-018-0711-z>
44. Zang Y (2008) Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Rev Account Financ* 7(1):38-68
45. Zang A (2012) Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual based earnings management. *Account Rev* 87(2):675-703