

Managerial Ability and Income Smoothing

Mohammad Bagher Rasoulkhani^{ID*}

Ghassem Blue^{ID**}

Abstract

Objective: There are two views regarding income management. The first view aligns with good income management, whose arguments are based on blocked communication. According to this concept, managers have much information related to the company due to their expertise, but providing information directly to the public is very expensive. This prevents the direct presentation of information. In this view, income smoothing as one of the income management models can help the manager indirectly provide confidential information to users and reduce information asymmetry. However, the opposite point of view, whose arguments indicate bad income management, shows that managers use income smoothing for their personal interests, which aligns with opportunism. Managers with a high level of proficiency in improving company performance are typically expected to utilize smoothing to minimize information asymmetry. On the other hand, even managers with a lower level of ability in company performance may opt to employ smoothing techniques due to the required skill set and the potential negative consequences associated with poor smoothing decisions, such as financial abuses, damage to reputation, and job loss. Therefore, high-ability managers are generally expected to use their authority more effectively to disclose hidden information through smoothing techniques than their low-ability counterparts.

Based on signaling theory and prior research on income smoothing and managerial ability, it is hypothesized that there is a relationship between managerial ability and income smoothing. Furthermore, it is expected that income smoothing, when associated with managerial ability, can enhance the informational value of income. Capable managers are expected to use income smoothing as a tool to communicate information to the market compared to weak managers; for this reason, they use more income smoothing, which leads to an increase in the informational content of income. Specifically, this study examines whether high-ability managers use income smoothing more than low-ability managers. It also examines whether smoothing by higher-ability managers increases the information of current earnings about future performance compared to earnings smoothing by lower-ability managers.

Method: The current research is applied in terms of purpose. Following the previous studies, ordinary least square regression correlation analysis was used to test the research hypotheses. The sample for this study comprises 791 firm-year observations from companies listed on the Tehran Stock Exchange from 2012 to 2018.

Journal of Accounting Knowledge, Vol. 15, No. 1, pp. 1-24

* Ph.D Candidate in Accounting, Faculty of Management and Accounting, Allameh Tabataba'i University, Tehran, Iran.

Email: b_rasoulkhani@atu.ac.ir

** **Corresponding Author**, Associate Professor of Accounting, Faculty of Management and Accounting, Allameh Tabataba'i University, Tehran, Iran. **Email:** blue@atu.ac.ir

Submitted: 14 February 2023

Revised: 27 April 2021

Accepted: 29 April 2021

Published: 26 March 2024

Publisher: Faculty of Management & Economics, Shahid Bahonar University of Kerman.

DOI: 10.22103/jak.2023.20986.3848

©The Author(s)



Abstract

Results: Evidence shows that managerial ability has a positive relationship with earnings smoothing, and managers with high ability provide more forward-looking information through earnings smoothing, thereby increasing the information content of earnings about future performance. Indeed, smoothing by high-ability managers increases the ability of current earnings to predict future cash flows. In contrast, smoothing by managers with low ability reduces the ability of current earnings to predict future cash flows. This conflicting effect of smoothing by low-ability managers and reducing the informational content of earnings highlights the importance of considering management's ability to evaluate the usefulness of earnings smoothing. In the study, a common factor was used for smoothing at the company level based on three smoothing methods: (1) the standard deviation of income divided by the standard deviation of operating cash flows; (2) the relationship between changes in accruals and changes in operating cash flows and (3) the correlation between changes in discretionary accruals and changes in earnings before management. MAScore has been used to measure managerial ability; MAScore is a measure of management team ability derived from data envelopment analysis (DEA).

Conclusion: Managers' ability can be considered one of the main factors in using income smoothing to communicate company information to the market. Capable managers use income smoothing to reduce information asymmetry and indirectly signal to the market. Managerial ability can be defined as the performance efficiency of managers compared to competitors in using the company's resources to create more income. Evidence shows that capable managers use more income smoothing. Also, the evidence shows that capable managers use income smoothing to disclose the company's secret information to the market to reduce information asymmetry and indirectly signal to the market. High-ability managers have superior skills in evaluating the future performance of the firms under their management, so their smoothing of earnings increases the information content of earnings. High-ability managers smooth earnings to disclose information in current earnings. Therefore, they improve the information content of incomes about future performance. These findings are consistent with the view that high-ability managers use their superior skills to predict their firms' economic prospects and use smoothing to transmit tacit information to the market. The results of this research can be useful for understanding the factors and benefits of income smoothing.

Keywords: *Income Smoothing, Managerial Ability, Earnings Informativeness, Signaling, Earnings Management.*

Paper Type: *Research Paper.*

Citation: Rasoulkhani, M. B., & Blue, Gh., (2024). Managerial ability and income smoothing. *Journal of Accounting Knowledge*, 15(1), 1-24 [In Persian].

توانایی مدیریتی و هموارسازی سود

محمدباقر رسولخانی*^{ID}

قاسم بولو**^{ID}

چکیده

هدف: هموارسازی به عنوان یکی از الگوهای مدیریت سود ابزاری در اختیار مدیران است. مدیران قادر هستند از این ابزار در جهت اهداف خود از جمله فرصت‌طلبی و یا علامت‌دهی به بازار استفاده نمایند. توانایی مدیریتی می‌تواند عاملی برای انتخاب این ابزار برای علامت‌دهی به بازار در جهت مدیریت سود خوب باشد. بر این اساس، هدف پژوهش حاضر بررسی نقش توانایی مدیریتی در هموارسازی سود و ارتباط آن با محتوای اطلاعاتی سود است.

روش: برای آزمون فرضیه‌های پژوهش با پیروی از مطالعات پیشین از مدل رگرسیونی داده‌های ترکیبی استفاده شده است. نمونه‌های پژوهش شامل ۷۹۱ سال - شرکت از شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازه زمانی ۱۳۹۱-۱۳۹۷ (داده‌های مالی ۱۴۰۰-۱۳۸۸) است.

یافته‌ها: شواهد نشان می‌دهند توانایی مدیریتی با هموارسازی سود رابطه مثبتی دارد و مدیران با توانایی بالا اطلاعات آینده‌نگرانه‌تری را از طریق هموارسازی سود ارائه می‌دهند و از این طریق موجب افزایش محتوای اطلاعاتی سود در مورد عملکرد آتی می‌شوند.

نتیجه‌گیری: توانایی مدیران را می‌توان به‌عنوان یکی از عوامل اصلی در به‌کارگیری هموارسازی سود به‌عنوان ابزاری جهت مخابره اطلاعات شرکت به بازار در نظر گرفت، در واقع مدیران توانمند از هموارسازی سود جهت کاهش عدم تقارن اطلاعاتی استفاده می‌کنند و از این طریق به طور غیرمستقیم به بازار علامت می‌دهند.

واژه‌های کلیدی: هموارسازی سود، توانایی مدیریتی، محتوای اطلاعاتی سود، علامت‌دهی، مدیریت سود.

نوع مقاله: پژوهشی.

استناد: رسولخانی، محمدباقر و بولو، قاسم (۱۴۰۳). توانایی مدیریتی و هموارسازی سود. *مجله دانش حسابداری*، ۱۵(۱)، ۱-۲۴.

مجله دانش حسابداری، دوره پانزدهم، ش ۱، صص. ۱-۲۴

* دانشجوی دکتری گروه حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران. **رایانامه:** b_rasoulkhani@atu.ac.ir

** نویسنده مسئول، دانشیار گروه حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران. **رایانامه:** blue@atu.ac.ir

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۱۱/۱۴ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۲/۲/۷ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۲/۹ تاریخ انتشار برخط: ۱۴۰۳/۱/۷

ناشر: دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه شهید باهنر کرمان.

مقدمه

در ارتباط با مدیریت سود دو دیدگاه وجود دارد؛ دیدگاه اول در راستای مدیریت سود خوب است که استدلال‌های آن مبتنی بر جریان ارتباطی مسدود شده^۱ است (دمسکی و همکاران، ۱۹۸۷). طبق این مفهوم مدیران به دلیل تخصص‌شان اطلاعات فراوانی در رابطه با شرکت دارند، ولی ارائه مستقیم اطلاعات توسط آن‌ها به عموم استفاده‌کنندگان بسیار پرهزینه است. این موضوع مانع از ارائه مستقیم اطلاعات می‌شود. در این دیدگاه هموارسازی سود به عنوان یکی از الگوهای مدیریت سود می‌تواند به مدیر در ارائه غیر مستقیم اطلاعات محرمانه به استفاده‌کنندگان و کاهش عدم تقارن اطلاعاتی کمک کند. اما دیدگاه مقابل که استدلال‌های آن بیانگر مدیریت سود بد است نشان می‌دهد مدیران از هموارسازی سود در جهت منافع شخصی خود و در راستای فرصت طلبی استفاده می‌کنند. هیئت استانداردهای حسابداری مالی^۲ (۲۰۱۰) هدف اصلی گزارشگری مالی را ارائه اطلاعاتی می‌داند که برای تصمیم‌گیری استفاده‌کنندگان از اطلاعات مفید باشد. بیانیه مفاهیم شماره ۸ از هیئت استانداردهای حسابداری مالی (۲۰۱۰) اظهار می‌کند حسابداری تعهدی در مقایسه با جریان‌های نقدی، نوسان‌های مالی در زمان ثبت رویدادها را کاهش می‌دهد و هموارسازی سود به طور بالقوه می‌تواند توانایی استفاده‌کنندگان از اطلاعات مالی را برای ارزیابی عملکرد آتی شرکت افزایش دهد. مطابق با برخی شواهد، مدیران معتقدند که هموارسازی سود می‌تواند موجب سودمندتر شدن گزارش‌هایشان شود. گراهام، هاروی راجگوپال^۳ (۲۰۰۵) در مقاله خود تصریح می‌کنند که مدیران مالی بر این باورند که هموارسازی سود در پیش‌بینی سودهای آتی به تحلیلگران و سرمایه‌گذاران کمک می‌کند. این در حالی است که برخی مطالعات نشان می‌دهد هموارسازی سود می‌تواند ناشی از رفتار فرصت طلبانه مدیران باشد (لوز، ناندا و ویسوکي^۴، ۲۰۰۳ و باتاچاریا، دائوک و ولکر^۵، ۲۰۰۳)، در مقابل برخی دیگر از مطالعات حاکی از سودمندی هموارسازی سود در پیش‌بینی عملکرد آتی شرکت است (سوبرامانیوم^۶، ۱۹۹۶ و تاکر و زاروین^۷، ۲۰۰۶). این مطالعه سعی در گسترش مطالعات قبلی در ارتباط با توانایی مدیریتی و هموارسازی سود از طریق تعیین تاثیر توانایی مدیریتی (کارایی مدیریت) در هموارسازی سود دارد. به طور مشخص، این مطالعه بررسی می‌کند که آیا مدیران با توانایی بالا نسبت به مدیران با توانایی پایین از هموارسازی سود بیشتری جهت ارائه اطلاعات نهانی به استفاده‌کنندگان استفاده می‌کنند؟ علاوه بر این بررسی می‌شود که آیا هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا نسبت به مدیران با توانایی کم، محتوای اطلاعاتی سود جاری در ارتباط با پیش‌بینی عملکرد آتی را بهبود می‌بخشد؟

دیدگاه‌های متضادی در مورد فواید هموارسازی سود وجود دارد. از یک سو، مطالعات نشان می‌دهد که هموارسازی نشان‌دهنده رفتار فرصت طلبانه مدیران است (لوز، ناندا، و ویسوکي، ۲۰۰۳ و باتاچاریا، دائوک و ولکر، ۲۰۰۳). علاوه بر این، طرفداران شفافیت، که در آن تغییرات در ارزش اقتصادی یک بنگاه اقتصادی باید بلافاصله در سود منعکس شود، استدلال می‌کنند که هموارسازی باعث تضعیف شفافیت می‌شود؛ زیرا مدیران به طور مصنوعی نوسان‌های اساسی یک شرکت را هموار می‌کنند و از این طریق سودمندی گزارشگری سود را کاهش می‌دهند (لانگ، لینز و مافت^۸، ۲۰۱۲). از سوی دیگر، برخی جریان تحقیقات نشان می‌دهند که هموارسازی سود، اطلاعات در مورد سودآوری و توانایی قیمت

¹ Blocked Communication

² FASB

³ Graham, Harvey and Rajgopal

⁴ Leuz, Nanda, and Wysocki

⁵ Bhattacharya, Daouk, and Welker

⁶ Subramanyam

⁷ Tucker and Zarowin

⁸ Lang, Lins, and Maffett

سهام را در پیش بینی عملکرد آتی شرکت را افزایش می‌دهد (سوبرامانیوم ۱۹۹۶ و تاکر و زاروین ۲۰۰۶).

در این پژوهش، به بررسی تأثیر توانایی مدیریت بر هموارسازی سود پرداخته شده است. همان‌طور که می‌دانید، هموارسازی سود به‌عنوان یک موضوع مهم در حوزه حسابداری و مدیریت مالی مطرح است. با توجه به اهمیت این موضوع، این پژوهش به بررسی سؤالی مهم پرداخته است: آیا مدیران با توانایی بالاتر در مقایسه با مدیران با توانایی کمتر از هموارسازی سود بیشتری استفاده می‌کنند؟ همچنین بررسی می‌شود آیا هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالاتر در مقایسه با هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی کمتر باعث افزایش محتوای اطلاعات سود فعلی در مورد عملکرد آتی شرکت می‌شود؟ این پژوهش با شناسایی یک عامل مهم در هموارسازی سود یعنی توانایی مدیریت می‌تواند به توسعه مطالعات قبلی در حوزه هموارسازی سود کمک کند و نتایج حاصل از آن می‌تواند برای مدیران و پژوهشگران در حوزه مالی و حسابداری مفید واقع شود.

برای هموارسازی مفید سود، مدیران باید سودهای آتی را به طور دقیق پیش بینی کنند. پیش بینی دقیق سود، به نوبه خود، نیاز به درک دقیق چشم اندازهای اقتصادی شرکت دارد. برای حمایت از این استدلال، تحقیقات قبلی نشان می‌دهند که توانایی مدیریتی با دقت پیش بینی سود توسط مدیریت (بایک، فاربر و لی، ۲۰۱۱) و اقلام تعهدی (دمرجیان، لو، لوئیس و مک وی، ۲۰۱۳) ارتباط دارد و اینکه مدیران با مهارت بالا در مقایسه با مدیران با توانایی کم، در دانش کسب و کار برتری دارند (کاف، ۱۹۹۹ و هولکام، هلمز و کانلی، ۲۰۰۹). بنابراین، مدیران با توانایی بالا می‌توانند از هموارسازی به‌عنوان کانالی برای کاهش عدم تقارن اطلاعاتی استفاده کنند. در حالی که مدیران با توانایی کم نیز می‌توانند با توجه به مهارت‌های لازم برای هموارسازی و هزینه‌های احتمالی مرتبط با تصمیمات هموارسازی ضعیف، سود را هموار کنند (سوءاستفاده‌های مالی، کاهش شهرت و اعتبار، از دست دادن شغل). بنابراین، انتظار می‌رود که در مقایسه با مدیران با توانایی کم، مدیران با توانایی بالا بیشتر از اختیارات خود استفاده کنند تا اطلاعات نهانی را از طریق هموارسازی فاش کنند.

یک سؤال مهم تحقیقاتی دیگر این است که آیا هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود درباره عملکرد آتی می‌شود یا نه؟ با توجه به اینکه مدیران با مهارت بالا دارای توانایی برتری در پیش بینی تغییرات در عوامل اقتصاد زیربنایی شرکت‌هایشان و برآورد اقلام تعهدی و پیش بینی سود دارند (بایک و همکاران، ۲۰۱۱ و دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳)، انتظار می‌رود هموارسازی که توسط مدیران با توانایی بالا انجام می‌شود اطلاعات آینده نگرانه تری (به‌عنوان مثال، جریان نقد آتی) را ارائه دهد و در نتیجه باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود شود. برخلاف مدیران با توانایی بالا، مدیران کم توان در پیش بینی تغییرات در عوامل اقتصاد زیربنایی شرکت‌های تحت مدیریت آنها مهارت کمتری دارند و به‌میزانی که سود را هموار می‌کنند، این هموارسازی سود احتمالاً حاوی پارازیت خواهد بود که این موجب کاهش محتوای اطلاعاتی سود در ارتباط با عملکرد آتی شرکت می‌شود.

در بررسی صورت گرفته از یک فاکتور مشترک برای هموارسازی در سطح شرکت بر اساس سه روش هموارسازی استفاده شده است: (۱) انحراف معیار درآمد تقسیم شده بر انحراف معیار جریان‌های نقدی عملیاتی؛ (۲) ارتباط بین تغییرات در اقلام تعهدی و تغییرات در جریان‌های وجوه نقد عملیاتی و (۳) همبستگی بین تغییرات در اقلام تعهدی اختیاری و تغییر در سود قبل از مدیریت آن. برای اندازه‌گیری توانایی مدیریتی از MAScore استفاده شده است (دمرجیان، لو و مک وی،

¹ Baik, Farber, and Lee 2011

² Demerjian, Lev, Lewis, and McVay

³ Coff

⁴ Holcomb, Holmes, and Connelly

۲۰۱۲)، MAScore یک معیار سنجش توانایی تیم مدیریت است که از تجزیه و تحلیل پوششی داده‌ها (DEA) استخراج می‌شود.

تجزیه و تحلیل‌ها با استفاده از نمونه‌هایی از شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران در طی دوره ۱۳۹۱-۱۳۹۷ انجام شده است. نخست، ارزیابی شده است که آیا توانایی مدیریتی با هموارسازی رابطه مثبتی دارد یا خیر؟ در ادامه بررسی شده است که آیا هموارسازی توسط مدیران با توانایی بالا، اطلاعات آینده‌نگرانه‌تر را نسبت به هموارسازی توسط مدیران با توانایی کم، در سود جاری به همراه خواهد داشت. مطابق با پیش‌بینی صورت گرفته در فرضیه‌های پژوهش، نتایج نشان می‌دهد که هموارسازی توسط مدیران با توانایی بالا، توانایی سودهای جاری را برای پیش‌بینی جریان‌های نقدی آتی را افزایش می‌دهد. در مقابل، هموارسازی توسط مدیران با توانایی کم، توانایی سود جاری را برای پیش‌بینی جریان نقدی آتی را کاهش می‌دهد. این تأثیر متضاد هموارسازی توسط مدیران کم توان و کاهش محتوای اطلاعاتی سود، اهمیت در نظر گرفتن توانایی مدیریت را در ارزیابی سودمندی هموارسازی سود را برجسته می‌کند.

این پژوهش در ارتباط با توانایی مدیریتی و هموارسازی سود به ادبیات پیشین کمک می‌کند؛ به همین منظور به بررسی ادبیات مرتبط با استفاده از گزارشگری مالی به منظور ارائه اطلاعات نهانی توسط مدیران می‌پردازد و در ارتباط با مفید بودن هموارسازی سود برای ارزیابی عملکرد شرکت‌ها تحقیق می‌کند (کالینز، کوتاری، شانکن و اسلون، ۱۹۹۴؛ لوند هولم و مایرز، ۲۰۰۲ و تاکر و زاروین، ۲۰۰۶). بر اساس مطالعات صورت گرفته در آمریکا، سوبرامانیوم (۱۹۹۶)، تاکر و زاروین (۲۰۰۶) و بایک، چوی و فاربر^۳ (۲۰۲۰) و مطالعات صورت گرفته در ایران (طالب بیدختی، ودیعی و کازرونی، ۱۳۹۰ و هاشمی و صمدی، ۱۳۸۸) مبنی بر اینکه؛ هموارسازی باعث افزایش محتوای اطلاعاتی در سود می‌شود. با بررسی این مهم در بورس اوراق بهارار تهران، نقش توانایی مدیریتی در هموارسازی سود و پیوند آن با محتوای اطلاعاتی سود مورد بررسی قرار می‌گیرد. به طور کلی، در این پژوهش نشان داده می‌شود که هموارسازی سود می‌تواند سودمند باشد. به نظر می‌رسد این مطالعه با دیدگاه‌های برخی از تدوین کنندگان و دانشگاهیان مبنی بر اینکه بنگاه‌ها باید از هموارسازی اجتناب کنند، منافات داشته باشد. زیرا از نظر آن‌ها عملکرد اقتصادی واقعی را نادرست نشان می‌دهد (لویت^۴، ۱۹۹۸ و لوز و همکاران، ۲۰۰۳). در مقابل، هان، هفلین و سوبرامانیوم^۵ (۲۰۰۷a) نشان می‌دهند مقررات هموارسازی استاندارد حسابداری مالی شماره ۸۷ اهمیت بیشتری نسبت به یک مدل ارزش منصفانه برای حسابداری بازنشستگی دارد. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد که مدیران با توانایی بالا از گزینه‌های حسابداری تعهدی استفاده می‌کنند تا عملکرد آتی را هموار کنند و گزارش اقتصادی بهتری را در راستای چارچوب مفهومی گزارشگری مالی ارائه می‌دهند. بنابراین، یک نتیجه مهم این است که تحت شرایط خاص، هموارسازی می‌تواند مکانیسم مهمی برای افزایش کیفیت سود باشد و می‌تواند مکمل کاستی‌های ذاتی گزارشگری بر اساس ارزش منصفانه باشد (سانکار و سوبرامانیام^۶، ۲۰۰۱). افزایش کیفیت سود شرکت‌ها می‌تواند علاوه بر کاهش ریسک خود شرکت منجر به کاهش ریسک دیگر شرکت‌های مرتبط اقتصادی شود (رسولخانی و بزرگ‌اصل، ۱۳۹۸) و در نتیجه تأثیر افزایش کیفیت سود شرکت نه تنها در سطح خود شرکت، بلکه در سطح صنایع مختلف نیز می‌تواند خود را نشان دهد.

¹ Collins, Kothari, Shanken, and Sloan

² Lundholm, and Myers

³ Baik, Choi, and Farber

⁴ Levitt

⁵ Hann, Heflin, and Subramanyam

⁶ Sankar, Subramanyam

این مطالعه در بورس اوراق بهادار تهران صورت گرفته است و در راستای جریان تحقیقاتی در حال ظهور در مورد نقش توانایی مدیریت در تعیین و پیامدهای کیفیت سود است (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳؛ دمرجیان، لوئیس و مک وی، ۲۰۱۷ و بایک و همکاران، ۲۰۲۰). در مطالعات معاصر، دمرجیان و همکاران (۲۰۱۷) و بایک و همکاران (۲۰۲۰) بین توانایی مدیریتی و هموارسازی رابطه مثبت و معناداری گزارش شده است.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

در زیر، به طور خلاصه ادبیات مربوط به توانایی مدیریتی، هموارسازی سود و پیامدهای آن مرور شده است تا فرضیه‌های پژوهش از آن طریق توسعه یابد.

منافع و مخارج هموارسازی

می‌توان هموارسازی سود را به عنوان استفاده از اختیارات یا نظر مدیریت برای تعدیل نوسان‌های سود تعریف کرد. هموارسازی مزایای زیادی به همراه دارد. تحقیقات پیشین حاکی از آن است که مدیران از اطلاعات نهانی شرکت در مورد رویدادهای آتی استفاده می‌کنند تا سودها را هموار کنند، به گونه‌ای که سود گزارش شده نزدیک به سود پایدار شرکت باشد (چانی و لوئیس، ۱۹۹۵؛ چانی جتر و لوئیس، ۱۹۹۸). بنابراین، هموارسازی به مدیران اجازه می‌دهد تا عملکرد اقتصادی واقعی شرکت را گزارش کنند و از این طریق به سرمایه‌گذاران و تحلیلگران کمک کنند که سودهای آتی را پیش‌بینی کنند (سویرامانیوم، ۱۹۹۶ و تاکر و زاروین، ۲۰۰۶). سود هموار پتانسیل خطای برآورد سرمایه‌گذاران در مورد سود شرکت را کاهش می‌دهد و در نتیجه منجر به کاهش ریسک می‌شود (ترومن و تیمن، ۱۹۸۸). سازگار با این استدلال، بارث و همکاران^۱ (۱۹۹۹) دریافتند شرکت‌هایی که سلسله رشته‌هایی از افزایش سالانه در سود را گزارش می‌کنند بالاتر قیمت گذاری می‌شوند و فرانسیس و همکاران^۲ (۲۰۰۴) نشان می‌دهند هموارسازی سود منجر به هزینه‌های پایین‌تر سرمایه می‌شود. ذینفعان، مانند مشتریان و تأمین کنندگان، با در نظر گرفتن سود هموارتر بهتر تجارت می‌کنند (گراهام و همکاران ۲۰۰۵؛ دو و همکاران ۲۰۱۳). علاوه بر این، مدیران ممکن است از سود هموار بهره‌مند شوند؛ زیرا می‌توانند ارزش سهام تحت مدیریتشان را افزایش داده و پاداش و امنیت شغلی خود را بهبود بخشند (دفاند و پارک، ۱۹۹۷). نتایج تحقیق طالب بیدختی و همکاران حاکی از آن است که هموارسازی سود باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود می‌گردد و هدف اصلی هموارسازی به قصد تحریف اطلاعات نمی‌باشد. هاشمی و صمدی (۱۳۸۸) نیز نشان می‌دهند هموارسازی سود، توانایی سود را در پیش‌بینی سود و جریان‌های نقدی عملیاتی آتی را افزایش می‌دهد.

از طرف دیگر، هموارسازی می‌تواند پرهزینه باشد. تصمیمات هموارسازی ممکن است موجب تحریف در گزارشگری مالی شود (شراند و زچمن، ۲۰۱۲). به عنوان مثال، اگر مدیریت از طریق انتقال سودهای آتی به دوره جاری عملکرد خود را بهبود بخشد (از طریق مدیریت اقلام تعهدی) و انتظار عملکرد خوش بینانه او محقق نشود به احتمال زیاد او مجبور خواهد شد برای پوشش اثر معکوس اقلام تعهدی و حفظ روند عملکرد تعیین شده قبلی مجبور به انتخاب حسابداری ساختگی شود (مایرز و همکاران، ۲۰۰۷). بنابراین، مدیریت سود توسط مدیران براساس پیش‌بینی نادرست چشم اندازهای

¹ Chaney and Lewis

² Trueman and Titman

³ Barth

⁴ Francis

⁵ Dou

⁶ DeFond and Park

⁷ Schrand and Zechman

⁸ Myers

آتی احتمال گزارشگری مالی نادرست و دعاوی حقوقی را افزایش می‌دهد. علاوه بر این، بازگشت اقلام تعهدی، می‌تواند احتمال اقدامات اجرایی و دعاوی حقوقی را افزایش دهد. علاوه بر این، از آنجا که هموارسازی مؤثر مدیران نیاز به شناسایی تکنیک‌های خاص برای دستیابی به اهداف مورد نظر دارد، مدیران ممکن است هزینه‌های بیشتری را به این منظور صرف کنند که این امر می‌تواند بر ارزش شرکت تأثیر منفی بگذارد. به طور خلاصه، هنگام بررسی مزایا و مخارج هموارسازی سود، انتظار داریم مدیران خالص منافع حاصل از این تصمیم را در نظر بگیرند.

بحث در مورد هموارسازی در برابر عدم هموارسازی (شفافیت)

این مطالعه مربوط به بحث در مورد مدل مناسب برای گزارشگری مالی است. برخی از تدوین کنندگان و دانشگاهیان عقیده دارند که مطلوب ترین شکل گزارش سود شفافیت است، که در آن تغییرات در ارزش اقتصادی یک شرکت بلافاصله از طریق حسابداری با ارزش منصفانه در سود منعکس می‌شود (بارث و همکاران^۱، ۲۰۱۳). طرفداران مدل ارزش منصفانه هموارسازی را مانعی برای گزارشگری مالی شفاف و مرتبط می‌دانند زیرا به طور مصنوعی نوسانات را منعکس می‌کند (لانگ و همکاران، ۲۰۱۲؛ لوز و همکاران، ۲۰۰۳ و اسکات، ۲۰۱۲).

اگرچه قابل تصدیق است که یک مدل ارزش منصفانه می‌تواند سودمندی سود را در شرایط خاص بهبود بخشد (برای مثال، دارایی‌های مالی و بدهی‌هایی که در بازارهای فعال معامله می‌شود)، اما استدلال این است که هموارسازی می‌تواند سودمند باشد و موجب شفافیت شود. هموارسازی می‌تواند برای چندین مشکل در حسابداری ارزش منصفانه راهگشا باشد زیرا مدیران می‌توانند با هموارسازی سودهای گزارش شده، اطلاعات خصوصی در مورد جریان‌های نقدی آتی را آشکار کنند به گونه‌ای که به سود پایدار شرکت نزدیکتر باشد (چانی و لوئیس^۲، ۱۹۹۵ و چنی و همکاران، ۱۹۹۸). بعلاوه، تا حدی که بتوان از هموارسازی برای انعکاس تغییرات ارزش اقتصادی یک شرکت استفاده کرد، هموارسازی می‌تواند ارتباط سود را به جای اینکه مختل کند، بهبود بخشد. در حالی که تحقیقات در مورد هموارسازی در مقابل ارزش منصفانه کمیاب است، هان و همکاران (۲۰۰۷a) شواهدی را ارائه می‌دهد که مدل ارزش منصفانه ارتباط سود را مختل می‌کند زیرا اجزای گذرای سود از اجزای پایدار سود جدا نیستند. نتایج آن‌ها نشان می‌دهد هموارسازی می‌تواند در محیطی که محدودیت‌های مدل ارزش منصفانه تقویت می‌شود، ارتباط سود را بهبود بخشد. بعلاوه، هان و همکاران (۲۰۰۷b) و بادر تشر و همکاران^۳ (۲۰۱۲) نشان می‌دهند اختیار مدیران در گزارشگری مالی می‌تواند ارتباط سود را افزایش دهد. بایک و همکاران (۲۰۲۰) نیز شواهدی مبنی بر مفید بودن هموارسازی سود در شرایطی که مدیران توانمند هستند ارائه می‌نمایند. آن‌ها نشان می‌دهند سود هموار شده توسط مدیران توانمند منجر به افزایش محتوای اطلاعاتی سود جاری و آتی می‌شود.

نقش مثبت هموارسازی قابل تعمیم در تمام انواع هموارسازی‌ها نیست، بلکه در هموارسازی تحت شرایط خاص قابل استفاده است. در اینجا مدیریت سود خوب است، چرا که ابزاری است در دست مدیران تا از طریق آن اطلاعات نهانی را به طور غیر مستقیم به بازار مخابره نمایند. برای مثال؛ اطلاعاتی همچون استراتژی‌های جدید شرکت و تغییر در شرایط بازار به قدری پیچیده هستند که احتمالاً مخابره مستقیم آن‌ها به بازار بسیار دشوار است. دمسکی و همکاران (۱۹۸۷) نشان می‌دهند انتخاب و افشای هوشمندانه اقلام تعهدی اختیاری می‌تواند این اطلاعات را به سرمایه‌گذاران انتقال دهد. از جمله

¹ Barth

² Chaney and Lewis

³ Badertscher

اطلاعات پیچیده و محرمانه مدیران پتانسیل سودآوری شرکت است. مدیریت می‌تواند انتظار خود از پتانسیل سودآوری پایدار شرکت در بلند مدت به طور غیرمستقیم به بازار مخابره نماید. عنوان مثال، اگر شرکتی در دوره جاری سود خوب و فراتر از انتظاری کسب کرده باشد، در این صورت، مدیریت ممکن است بخواهد برخی از سود خود را به دوره‌های آتی انتقال دهد تا در دوره‌های بعدی نیز روند سوددهی ادامه داشته باشد. با این کار، سود شرکت به صورت پایدار و مطمئن به نظر می‌رسد و اعتماد سهامداران به شرکت افزایش می‌یابد. این مباحث به معنای خوب بودن تمامی انواع هموارسازی‌ها نیست. برای مثال **کاهان و همکاران**^۱ (۲۰۰۸) و **آمیرام و اوونز**^۲ (۲۰۱۸) شواهدی یافتند که نشان می‌دهد هموارسازی سود فقط در کشورهایی که از سرمایه‌گذاران قوی برخوردار هستند مفید است. مدل تحلیلی **سانکار و سوبرامانیوم** (۲۰۰۱) همچنین بر اهمیت سازوکارهای رسمی تأکید می‌کند که اختیار گزارش دهی مدیران را در تعیین سودمندی هموارسازی سود محدود می‌کند. این مطالعه نیز در تلاش است با ارائه شواهدی در مورد اینکه آیا هموارسازی توسط مدیران با توانایی بالا در مقابل مدیران با توانایی کم، بیشتر صورت می‌گیرد و اینکه این هموارسازی سودمندی سود را بهبود می‌بخشد، به بحث در مورد مدل گزارشگری مالی مناسب کمک کند.

توانایی مدیریتی و هموارسازی

ادبیات تجربی توسعه یافته‌ای در مورد عوامل هموارسازی وجود دارد (داشر و مالکوم^۳، ۱۹۷۰؛ بارنیا و همکاران^۴، ۱۹۷۶؛ مک نیکلز و ویلسون^۵، ۱۹۸۸؛ چانی و همکاران، ۱۹۹۸؛ کاناکارتنام و همکاران^۶، ۲۰۰۴ و بایک و همکاران، ۲۰۲۰). تحقیقات قبلی حاکی از ارتباط قابل قبول بین توانایی مدیریتی و هموارسازی سود است. رونن و سدان (۱۹۸۱) در یک مدل علامت دهی بیان می‌کنند که هموارسازی یک سیگنال معتبر است زیرا مدیران سودهایی که انتظار آن را ندارند را گزارش کنند افراد غیر منطقی خواهند بود. چراکه عواقب این عمل، هزینه‌های قابل توجهی برای شرکت‌ها و مدیران از نظر پیامدهای منفی در بازار سرمایه و کاهش اعتبار مدیران، خواهد داشت.

علاوه بر این، توانایی ایجاد انتظارات در مورد سودهای آتی لزوماً به توانایی بالا در پیش بینی تغییرات در چشم اندازهای اقتصادی بنگاه نیاز دارد. یعنی، برای هموارسازی مؤثر سود، مدیران باید سودها را به طور دقیق پیش‌بینی کنند، که عمیقاً به درک چشم اندازهای اقتصادی شرکت نیاز دارد. با حمایت از این استدلال، تحقیقات قبلی نشان می‌دهد که مدیران با مهارت بالاتر در مقایسه با مدیران با توانایی پایین، دانش کسب و کار بهتری دارند (کاف، ۱۹۹۹ و هولکومب و همکاران، ۲۰۰۹) و توانایی مدیریتی با صحت پیش‌بینی‌های سود (بایک و همکاران^۷، ۲۰۱۱) و صحت اقلام تعهدی (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳) ارتباط مثبتی دارد. ارتباط مستقیمی بین توانایی مدیریتی و هموارسازی وجود دارد. چانی و لوئیس^۸ (۱۹۹۵) مدلی را مبتنی بر اسپنس^۹ (۱۹۷۳) ارائه می‌دهند تا استدلال کنند که بنگاه‌های با کیفیت بالا از هموارسازی برای علامت دهی استفاده می‌کنند. دمسکی (۱۹۹۸) نشان می‌دهد که وقتی مدیران سخت‌کوش (یعنی با توانایی بیشتر) قادر به رعایت بازده آتی باشند، هموارسازی مطلوب است. سانکار و سوبرامانیوم (۲۰۰۱) الگویی را تدوین می‌کنند در آن مدیران برای افشای اطلاعات نهانی خود، سود را هموار می‌کنند. از این رو هموارسازی می‌تواند عدم تقارن اطلاعات بین مدیران و سرمایه‌گذاران را کاهش دهد. شیپر و وینست^{۱۰}

¹ Cahan

² Amiram, and Owens

³ Dascher and Malcom

⁴ Barnea

⁵ McNichols and Wilson

⁶ Kanagaretnam et al

⁷ Baik

⁸ Chaney and Lewis

⁹ Spence

¹⁰ Schipper and Vincent

(۲۰۰۳) نشان می‌دهند که مدیران با اطلاعات بالاتر در مورد نوآوری‌های آتی در جایگاه خوبی در جهت هموارسازی سود قرار دارند. در یک مطالعه، **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۷)** همچنین رابطه بین هموارسازی و توانایی مدیریتی را ارزیابی می‌کنند. **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۷)** دریافتند مدیران با توانایی بالا احتمالاً در هموارسازی عمدی سود مشارکت بیشتری دارند. آن‌ها نشان می‌دهند که هموارسازی عمدی سود توسط مدیران با توانایی بالاتر با سودهای آتی همراه است و درجه هموارسازی مربوط به مشوق‌های مدیران با توانایی بالا برای بهره‌مندی سهامداران است (به عنوان مثال، جلوگیری از نقض قراردادهای بدهی) و به انگیزه‌های شخصی آن‌ها (برای مثال، پاداش شخصی مدیران) ارتباط ندارد. **صفری و رضائی پیتنه‌نویی (۱۳۹۷)** نشان می‌دهند توانایی مدیریت موجب بهبود خوانایی گزارشگری مالی شرکت‌ها می‌گردد. همچنین تجزیه و تحلیل آن‌ها نشان می‌دهد در شرکت‌های بزرگتر، رابطه بین توانایی مدیریت و خوانایی گزارشگری مالی قوی‌تر است. **خزایی، زلّقی و افلاطونی (۱۳۹۸)** نشان می‌دهند توانایی مدیریت، تأثیر مثبت و معناداری بر قابلیت مقایسه صورت‌های مالی دارد. **رضایی و همکاران (۱۳۹۹)** نشان می‌دهند تأثیر توانایی مدیریت بر مدیریت ریسک یکپارچه مثبت و معنادار است. **حسینی القارو مرفوع (۱۳۹۶)** نشان می‌دهند توانایی مدیریت تأثیر مثبت معناداری بر تقسیم سود شرکت دارد. **منصورفر و همکاران (۱۳۹۴)** نشان می‌دهند که توانایی مدیریت تأثیر مثبت و معناداری بر کیفیت سود داشته، همچنین، باعث پایداری بیشتر سود و کیفیت بهتر اقلام تعهدی می‌شود. **بشیری‌منش و مهری کامرود (۱۳۹۷)** نشان می‌دهند، توانایی مدیران تأثیر مثبت و معناداری بر کیفیت افشای اطلاعات دارد.

درحالی‌که بحث‌های قبلی اغلب حاکی از ارتباط مثبت بین توانایی مدیریتی و هموارسازی است، این احتمال که مدیران با توانایی کم نیز سود را به تقلید از استراتژی مدیران با توانایی بالا و یا به‌منظور پوششی بر عملکرد ضعیفشان هموار کنند نفی نمی‌کند. با این حال، از آنجا که مدیران با توانایی کم اطلاعات خصوصی کمتری در مورد چشم‌اندازهای اقتصادی آتی شرکت و روند تولید اقلام تعهدی در مقایسه با مدیران با توانایی بالا دارند، مدیران با توانایی کم احتمالاً از هموارسازی سود کمتری در مقایسه با مدیران با مهارت بالا استفاده می‌کنند. بدین ترتیب همان‌طور که قبلاً بحث شد، مدیران کم‌توان در مقایسه با مدیران توانمند که هموارسازی می‌کنند، هزینه‌های مربوط به هموارسازی بیشتری متحمل می‌شوند. به طور مشخص، اگر یک مدیر با توانایی پیش‌بینی ضعیف بیش از حد سودهای آتی را به دوره جاری منتقل کند تا از این طریق عملکرد فعلی را بهبود بخشد و عملکرد آتی به اندازه انتظار تحقق نیابد، هموارسازی ممکن است منجر به افزایش نوسانات سودهای آتی شود، زیرا وضعیت سودهای آتی بدتر از آن خواهد بود که بدون هموارسازی می‌توانست باشد. تعدیل حسابداری بر اساس پیش‌بینی‌های ضعیف نیز ممکن است منجر به تحریف گزارش‌های مالی و اقدامات حقوقی شود، در نتیجه منجر به کاهش شهرت مدیریتی، از دست رفتن شغل بالقوه و ثروت مبتنی بر ارزش سهام برای مدیران شود. علاوه بر این، ممکن است مدیران کم‌توان برای هموارسازی سود، هزینه بیشتری را صرف کنند که این امر می‌تواند روی ارزش شرکت تأثیر منفی بگذارد.

تأثیر هموارسازی در محتوای اطلاعاتی سود در مورد عملکرد آتی

سؤالی که ناشی از بحث در مورد رابطه بین توانایی مدیریتی و هموارسازی پیش می‌آید این است که، آیا هموارسازی مرتبط با توانایی مدیریتی برای تصمیم‌گیری سودمند است؟ مطالعات قبلی بین کشوری به طور کلی نتایجی را ارائه می‌دهد که نشان می‌دهد هموارسازی، میزان محتوای اطلاعاتی سود را کاهش می‌دهد. **لوز و همکاران (۲۰۰۳)** نشان می‌دهند هموارسازی در کشورهایی که سرمایه‌گذاران آن‌ها ضعیف‌تر هستند، بیشتر است. **باتاچاریا و همکاران (۲۰۰۳)** دریافت هموارسازی به هزینه

بالاتر سرمایه و حجم معاملات کمتر مربوط می‌شود. **بیدل و هیلاری**^۱ (۲۰۰۶) گزارش کردند هموارسازی مربوط به پایین بودن بهره‌وری سرمایه گذاری است، در حالی که **دفاند، هانگ و ترزنت**^۲ (۲۰۰۷) نشان می‌دهند هموارسازی بیشتر منجر به واریانس بالاتر در بازده مربوط به اعلامیه‌های سود سالانه می‌شود. در مجموع، مطالعات بین کشورها نشان می‌دهد مدیران در کشورهای که از حمایت کافی سرمایه گذاران برخوردار نیستند، از هموارسازی برای پنهان کردن مزایای نهانی کنترل استفاده می‌کنند، که این امر پیامدهای اقتصادی منفی هموارسازی را نشان می‌دهد.

برخی مطالعات صورت گرفته در ایران در ارتباط با هموارسازی به شرح زیر است که به طور متوسط بر مفید بودن هموارسازی سود اشاره دارند. **رحمانی و بشیری منش** (۱۳۹۰). نشان می‌دهند، قیمت سهام شرکت‌هایی که بیشتر اقدام به هموارسازی سود نموده‌اند، از اطلاعات بیشتری درباره میزان سودآوری و جریان‌های نقدی آتی برخوردار می‌باشد. **دموری، عارف‌منش و عباس موصولو** (۱۳۹۰) نشان می‌دهند سرمایه گذاران برای شرکت‌های هموارساز سود با کیفیت بالاترین ارزش و برای شرکت‌های غیر هموارساز سود بدون کیفیت کمترین ارزش را قائل هستند. **موسوی و همکاران** (۱۳۹۱) نشان می‌دهند هموارسازی سود دارای محتوای فزاینده اطلاعاتی می‌باشد و با سودآوری آتی رابطه معناداری از نوع مثبت (البته نتایج در صنعت‌های مذکور در برخ موارد متفاوت بود) وجود دارد. **خواجوی و همکاران** (۱۴۰۰) نشان می‌دهند بین توانایی مدیران با رتبه شاخص عدم شفافیت اطلاعات شرکت، اختلاف قیمت خرید و فروش سهام و خطای پیش‌بینی سود؛ رابطه منفی و معناداری وجود دارد.

مطالعات صورت گرفته در ایالات متحده نشان می‌دهد که هموار سازی، به طور متوسط، اطلاعاتی بودن سود و اطلاع رسانی قیمت سهام را در مورد عملکرد آتی را بهبود می‌بخشد. **سوبرامانیوم** (۱۹۹۶) یک رابطه مثبت بین ارقام تعهدی اختیاری و بازده سهام را گزارش می‌کند و این هموارسازی باعث پایداری و پیش بینی سود می‌شود. **تاگر و زاروین** (۲۰۰۶) گزارش کردند که هموارسازی باعث بهبود اطلاعات قیمت سهام در مورد عملکرد آتی می‌شود. در این پژوهش تحقیقات قبلی را در محیط ایران، گسترش می‌دهد. **دیچو و همکاران** (۲۰۱۰، ص ۳۹۰) نشان می‌دهند، مطالعاتی که یک رویکرد کامل را دنبال می‌کنند «... درک ما از کیفیت سود را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهند». **کرشان‌هایتر و ملوماد**^۳ (۲۰۰۴) این نظریه را مطرح می‌کنند هموارسازی توسط مدیران با آگاهی بهتر کیفیت سود را بهبود می‌بخشد، در حالی که هموارسازی توسط مدیران نسبتاً ناآگاه هیچ گونه مزیت اطلاعاتی ندارد زیرا آن‌ها نمی‌توانند بین مولفه‌های دائمی و انتقالی سود تمایز قائل شوند. این نشان می‌دهد که هموارسازی توسط مدیران با توانایی کم می‌تواند محتوای اطلاعاتی سود را کاهش دهد. بنابراین، در مقایسه با سودهای هموار گزارش شده توسط مدیران با توانایی پایین، سودهای هموار گزارش شده توسط مدیران با توانایی بالا احتمالاً حاوی اطلاعات بیشتری در مورد عملکرد آتی شرکت است.

فرضیه‌های پژوهش

باتوجه به مهارت‌های لازم برای هموارسازی و هزینه‌های بالقوه هموارسازی ضعیف، احتمالاً مدیران کم‌مهارت هموارسازی سود محدودتری نسبت به مدیران با مهارت بالا را انجام می‌دهند و بنابراین، انتظار می‌رود نسبت به مدیران با توانایی بالا کمتر درگیر هموارسازی شوند. به عبارت دیگر، مدیران با توانایی بالا نسبت به مدیران کم‌توان، هموارسازی سود بیشتری دارند. تجزیه و تحلیل‌های قبلی منجر به فرضیه شماره یک به شرح زیر می‌شود:

¹ Biddle, and Hilary

³ Kirschenheiter and Melumad

² DeFond, Hung and Trezevant

فرضیه اول: بین هموارسازی سود و توانایی مدیریت رابطه مثبت و معناداری وجود دارد.

تا آنجا که مدیران با توانایی بالا از مهارت‌های برتر در ارزیابی عملکرد آتی شرکت‌های خود برخوردار هستند، انتظار داریم که هموارسازی توسط مدیران با توانایی بالا احتمالاً شامل اطلاعات آینده‌نگرانه بیشتر در سود فعلی باشد تا اطلاعات نهانی آن‌ها را در مورد جریان‌های نقدی آتی در شرکت‌ها را نشان دهد (سانکار و سوبرامانیوم، ۲۰۰۱). در مقابل، ما انتظار داریم که هموارسازی توسط مدیران با توانایی کم ممکن است باعث ایجاد پارازیت در سود گزارش شده شود؛ زیرا مهارت آن‌ها در پیش‌بینی تغییرات اقتصادی شرکت‌هایشان پایین است. استدلال‌های صورت گرفته منجر به فرضیه دوم می‌شود که به صورت زیر قابل بیان است:

فرضیه دوم: در مقایسه با هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی کم، هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود جاری در مورد عملکرد آتی شرکت می‌شود.

روش‌شناسی پژوهش

روش تحقیق به مجموعه‌ای از تدابیر، فنون و ابزارهایی اطلاق می‌گردد که برای نیل به هدف هر تحقیق، مورد استفاده قرار می‌گیرد. به طور کاملاً خلاصه ابعاد مختلف روش تحقیق در این پژوهش بدین شرح است؛ از بعد هدف از نوع تحقیق کاربردی، و از بعد ماهیت از نوع تحقیقات اصیل، از بعد ماهیت داده‌ها کمی، از بعد روش شناخت از نوع تحقیق توصیفی - علی (پس رویدادی)، از بعد نوع استدلال از نوع تحقیقات قیاسی - استقرایی، از بعد روش تحقیق بر حسب زمان گذشته‌نگر و از بعد طول زمان از نوع روش مقطعی - سری زمانی و برای جمع‌آوری اطلاعات از روش کتابخانه‌ای استفاده شده است.

جامعه و نمونه پژوهش

جامعه آماری پژوهش حاضر، کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است و دوره زمانی آن سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۷ است. لازم به ذکر است که برای تخمین مدل از داده‌های مالی ۱۳۸۷ تا ۱۴۰۰ استفاده شده است. نمونه‌های مورد استفاده نیز از طریق حذف سیستماتیک شرکت‌های فعال در صنایع مالی، بانکی و بیمه به دلیل ساختار مالی و گزارشگری متفاوت آن‌ها از جامعه آماری صورت گرفته که در نهایت ۷۹۱ سال-شرکت به عنوان نمونه انتخاب شده است.

متغیرهای پژوهش و نحوه اندازه‌گیری آن‌ها

اندازه‌گیری توانایی مدیریتی

برای اندازه‌گیری توانایی مدیریتی برای هر شرکت، از روش مبتنی بر تحلیل پوششی داده‌ها (DEA^۱) استفاده شده است که توسط **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲)** توسعه یافته است. روش مبتنی بر تحلیل پوششی داده‌ها یک روش ناپارامتری است که کارایی نسبی واحدهای تصمیم‌گیری (DMU^۲) را اندازه‌گیری می‌کند. روش مبتنی بر تحلیل پوششی داده‌ها، از برنامه‌ریزی خطی برای ایجاد یک مرز کارآمد از نقاط مشاهده شده استفاده می‌کند تا نسبت خروجی‌ها به ورودی‌ها را به حداکثر برساند. تحلیل پوششی داده‌ها به کارآمدترین واحدهای تصمیم‌گیری که در مرز قرار دارند یک مقدار و به واحدهای تصمیم‌گیری ناکارآمد مقادیر دیگری اختصاص می‌دهد؛ بنابراین، روش تحلیل پوششی داده‌ها بر اساس فاصله واحدهای تصمیم‌گیری از مرز، امتیازات کارایی را برای واحدهای ناکارآمد اختصاص می‌دهد. نمره مبتنی بر تحلیل پوششی داده‌ها نشان می‌دهد که تیم مدیریت یک شرکت چقدر از منابع شرکت برای به حداکثر رساندن بازده آن شرکت استفاده می‌کند.

^۱ Data Envelopment Analysis

^۲ Decision-Making Units

معیار اندازه‌گیری توانایی مدیریتی مبتنی بر تحلیل پوششی داده‌ها دارای مزایای متعددی نسبت به سایر معیارهای توانایی مدیریتی است که اغلب در پژوهش‌ها استفاده شده است. اول، یک معیار خاص برای مدیر است، **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲)** از این معیار پشتیبانی می‌کنند و نشان می‌دهند که این ویژگی بیشتر به عوامل مربوط به مدیر مربوط می‌شود تا به عوامل خود شرکت. دوم، این معیار به جای تکیه بر توانایی مدیریتی درک شده توسط افراد برون سازمانی (به عنوان مثال، استناد به رسانه‌ها، جوایز مدیر عامل) مستقیماً از عملکرد واقعی شرکت که در صورت‌های مالی منعکس شده است اندازه‌گیری می‌شود. استنادات رسانه‌ها به دلیل انگیزه‌های آن‌ها اغلب مورد انتقاد است و به طور قابل توجهی با عملکرد شرکت ارتباط ندارد و مغرضانه است (**لافاند، ۲۰۰۸**). اندازه‌گیری توانایی مدیریتی مبتنی بر این معیار مستقیماً با هدف یک شرکت برای به حداکثر رساندن سود مرتبط است (توجه به این نکته مهم است که اندازه‌گیری توانایی مدیریتی صورت گرفته فقط یک جنبه از توانایی مدیریتی را منعکس می‌کند، یعنی توانایی ایجاد سود بیشتر از مجموعه‌ای از ورودی‌ها. این معیار سایر جنبه‌های بالقوه توانایی مدیریتی مانند نوآوری و توسعه محصولات جدید و مدل‌های تجاری برای رشد پایدار بلندمدت را در بر نمی‌گیرد).

برای به دست آوردن نمره تحلیل پوششی داده‌ها در سطح مدیر، از یک مسئله بهینه‌سازی که از اندازه‌گیری یک متغیر خروجی و پنج متغیر ورودی، به دست می‌آید، حل می‌شود. مدل تحلیل پوششی داده‌ها، نوعی مدل آماری است که برای اندازه‌گیری عملکرد سیستم با استفاده از داده‌های ورودی و خروجی کاربرد دارد.

رابطه (۱)

$$\max_v \theta = \frac{Sales}{v_1 NetPP\&E + v_2 CoGS + v_3 SG\&A + v_4 Goodwill + v_5 Intan}$$

از درآمد فروش به عنوان تنها متغیر خروجی (Sales: میزان فروش) و از پنج متغیر ورودی به شرح زیر استفاده می‌شود: (۱) *NetPP&E*: خالص املاک، تجهیزات و ماشین‌آلات در ابتدای سال t ، (۲) *COGS*: بهای تمام شده کالای فروش رفته در سال t ، (۳) *SG&A*: هزینه‌های فروش، اداری و عمومی در سال t ، (۴) *Goodwill*: سرقتی خریداری شده در ابتدای سال t ، و (۵) *Inta*: خالص دارایی‌های نامشهود در ابتدای سال t . مقدار محاسبه شده برای کارایی شرکت نمره کارایی شرکت نامیده می‌شود، شرکت‌هایی که کارا هستند نمره کارایی بالایی دارند و شرکت‌هایی که نمره کارایی پایین‌تری دارند باید با کاهش هزینه‌ها یا افزایش درآمدها کارایی خود را افزایش دهند. هدف از محاسبه کارایی شرکت، سنجش توانایی مدیریت و از آنجا که در محاسبات مربوط به کارایی، ویژگی‌های ذاتی شرکت نیز دخالت دارند، نمی‌توان توانایی مدیریت را به درستی اندازه‌گیری کرد؛ زیرا متأثر از این ویژگی‌ها، قرار دارند. در نتیجه نمره کارایی از روش بهینه‌سازی شامل دو ویژگی مدیر و شرکت است. برای رسیدن به اندازه‌گیری توانایی مدیریتی از مدل Tobit زیر استفاده شده تا ویژگی‌های سطح شرکت جدا شود:

مدل (۱)

$$\begin{aligned} \text{Firm Efficiency}_t &= \alpha_0 + \alpha_1 \text{Firm size}_t + \alpha_2 \text{MARKET SHARE}_t + \alpha_3 \text{Positive free chash flow}_t \\ &+ \alpha_4 \text{Age}_t + \alpha_6 \text{Foreign currency indicator}_t + \sum_t \text{Year}_t + e_t \end{aligned}$$

متغیر وابسته در معادله (۱) کارایی شرکت مشتق شده از DEA است که بین صفر تا یک اندازه گیری شده است. متغیرهای کنترل برای کنترل ویژگی‌های ذاتی شرکت بکار گرفته شده‌اند که می‌توانند کارایی شرکت را تحت تأثیر قرار دهند. باقیمانده حاصل از مدل (۱) معیار اصلی توانایی مدیریتی است که **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲)** به تیم مدیریت نسبت می‌دهند. $Firm\ Efficiency_t$: کارایی شرکت، بر اساس تجزیه و تحلیل پوشش داده (DEA) با استفاده از هفت ورودی و یک خروجی طبق رابطه ۱:

$Firm\ size_t$: اندازه شرکت برابر است با لگاریتم طبیعی مجموع دارایی‌های شرکت (AT) در پایان سال t .

$MARKET\ SHARE_t$: سهم بازار شرکت برابر است با نسبت فروش شرکت به فروش کل صنعت در سال t .

$Positive\ free\ chash\ flow$: جریان نقدی آزاد مثبت یک متغیر مجازی است که وقتی شرکت جریان نقدی آزاد مثبت داشته باشد برابر با یک است و در غیر این صورت صفر است.

Age_t : عمر پذیرش شرکت در بورس اوراق بهادار که برابر است با لگاریتم طبیعی تعداد سالهایی که شرکت برای اولین بار در بورس اوراق بهادار پذیرفته می‌شود.

$Foreign\ currency\ indicator$: متغیر مجازی است که برای شرکت‌هایی که صادرات (فروش با ارز خارجی) داشته اند برابر ۱ و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته گرفته شده است.

$MA-Score$: رتبه دهک (براساس صنعت و سال) کارایی مدیریت (پسماند حاصل از معادله (۱))، با مقداری بین ۰ و ۱. باقی مانده مدل نشان دهنده میزان توانایی مدیریت است (**دیمرجان و همکاران، ۲۰۱۲**؛ **بزرگ اصل و صالح‌زاده، ۱۳۹۳**؛ **سپاسی و همکاران، ۱۳۹۴**).

اندازه‌گیری هموارسازی سود

برای کاهش خطای اندازه‌گیری از سه معیار هموارسازی سود استفاده شده است (**لوز و همکاران ۲۰۰۳**؛ **تاگر و زاروین ۲۰۰۶**) و **دو و همکاران، ۲۰۱۳**). میزان هموارسازی سود کل (SMTH) عامل مشترک شناسایی شده از تحلیل عاملی برای SMTH1، SMTH2 و SMTH3 است.

$SMTH1_{t,t+4(t-4,t)}$: انحراف معیار سود عملیاتی (OIADP) تقسیم بر انحراف معیار جریان‌های نقد عملیاتی (OANCF)، (هر دو براساس کل دارایی‌های سال‌های قبل مقیاس‌بندی می‌شوند). انحراف معیار حداقل در سه سال از پنج سال $(t, t+4)$ برای $SMTH1_{t,t+4}$ و $(t-4, t)$ برای $SMTH1_{t-4,t}$ محاسبه می‌شود. برای تفسیر آسان تر، SMTH1 در یک منفی ضرب می‌شود (**لوز و همکاران، ۲۰۰۳** و **دو و همکاران، ۲۰۱۳**). استدلال این است که اگر مدیران سودهای گزارش شده را هموارتر کنند، (سود نوسان کمتری دارد) سودهای هموارتر از جریان وجه نقد عملیاتی خواهد بود

$SMTH2_{t,t+4(t-4,t)}$: همبستگی اسپیرمن بین تغییر در مجموع اقلام تعهدی (IB-OANCF) و تغییر در جریان‌های نقدی عملیاتی (OANCF) (هر دو براساس کل دارایی‌های سال‌های قبل مقیاس‌بندی می‌شوند). انحراف معیار حداقل در سه سال از پنج سال $(t, t+4)$ برای $SMTH2_{t,t+4}$ و $(t-4, t)$ برای $SMTH2_{t-4,t}$ محاسبه می‌شود. برای تفسیر آسان تر، SMTH2 در یک منفی ضرب می‌شود. این معیار میزان استفاده مدیران از اقلام تعهدی برای هموارسازی سود گزارش شده در پاسخ به شوک‌های مربوط به عملکرد اقتصادی شرکت را نشان می‌دهد (به عنوان مثال، جریان‌های نقدی عملیاتی)

SMTH3_{t,t+4(t-4,t)}: همبستگی اسپیرمن بین تغییر در ارقام تعهدی اختیاری و تغییر در سود قبل از مدیریت آن. ارقام تعهدی اختیاری از نسخه مقطعی مدل جونز^۱ (۱۹۹۱) برآورد می‌شود. سود از قبل مدیریت آن به عنوان سود خالص منهای ارقام تعهدی اختیاری محاسبه می‌شود. انحراف معیار حداقل در سه سال از پنج سال (t, t+4) برای SMTH3_{t,t+4} و (t-4, t) برای SMTH2_{t-4,t} محاسبه می‌شود. برای تفسیر آسان‌تر، SMTH2 در یک منفی ضرب می‌شود (تا کر و زاروین، ۲۰۰۶). این معیار فرض می‌کند که مدیران برای هموارسازی سود گزارش شده از ارقام تعهدی اختیاری استفاده می‌کنند. در برآورد سه معیار هموارسازی سود مقادیر بزرگتر نشان دهنده هموارسازی بیشتر سود است.

مدل‌های تجربی

برای آزمایش فرضیه اول (H1) رابطه بین توانایی مدیریتی و هموارسازی سود، رگرسیون زیر تخمین زده می‌شود که بر اساس یک مدل در لانگ و همکاران (۲۰۱۲) است:

مدل (۲)

$$SMTH_{t,t+4} = \beta_0 + \beta_1 MA - Score_t + \beta_2 Firm\ size_t + \beta_3 Leverage_t + \beta_4 MBratio_t + \beta_5 Sales\ volatility_t + \beta_6 Operating\ cycle_t + \beta_7 Sales\ growth_t + \beta_8 Oprating\ leverage_t + \beta_9 Avg\ CFO_t + Firm\ and\ Year\ Fixed\ Effects + \varepsilon_t$$

متغیر وابسته

SMTH_{t,t+4}، هموارسازی سود از t تا t+4 است. مطابق با ادبیات مربوط به توانایی مدیریت و کیفیت سود (فرانسیس، هوانگ، راگگوپال و زانگ^۲، ۲۰۰۸ و دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳)، رابطه بین توانایی مدیریتی در زمان t و هموارسازی سود در سال‌های آتی مورد بررسی قرار می‌گیرد (t, t+4).

متغیر مستقل

MA - Score_t: رتبه کارایی مدیریت (پسماند حاصل از معادله (۱))، با مقداری بین ۰ و ۱. باقی مانده مدل نشان دهنده میزان توانایی مدیریت است. ضریب MA-Score (β₁) تأثیر توانایی مدیریتی را بر هموارسازی سود پس از کنترل ویژگی‌های ذاتی شرکت مرتبط با هموارسازی سود، به تصویر می‌کشد. بر این اساس برای فرضیه اول پژوهش، پیش بینی می‌شود که علامت β₁ مثبت باشد.

متغیرهای کنترل

با پیروی از مطالعه لانگ و همکاران (۲۰۱۲)، چندین متغیر به شرح زیر به مدل اضافه شده است تا ویژگی‌های اساسی محیط عملیاتی شرکت و عوامل تعیین کننده هموارسازی سود کنترل شوند.

Firm size_t: اندازه شرکت؛ برابر است با لگاریتم طبیعی مجموع دارایی‌های شرکت (AT) در پایان سال t.
Leverage_t: اهرم مالی؛ که از تقسیم کل بدهی‌ها بر کل دارایی‌ها در انتهای سال مالی t بدست می‌آید.
MBratio_t: نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری؛ به عنوان لگاریتم طبیعی ارزش بازار تقسیم بر دفتری سهام تعریف می‌شود.
Sales volatility_t: نوسان فروش؛ انحراف معیار فروش در کل دارایی‌های سال‌های گذشته حداقل در سه سال از پنج سال گذشته (t-4, t) مقیاس بندی شده.

Operating cycle_t: لگاریتم طبیعی طول چرخه عملیات شرکت؛ (فروش/۳۶۰)/(متوسط حساب‌های دریافتی)+(بهای

¹ Jones

² Francis, Huang, Rajgopal, and Zang

تمام شده کالای فروش رفته / (۳۶۰) / (متوسط موجودی (INVT)) و میانگین آن حداقل در سه سال از پنج سال گذشته (t-4, t).

Sales growth_t: رشد فروش؛ تغییر سالانه در آمد تعریف شده به صورت (Sales_t-Sales_{t-1})/Sales_{t-1}). این متغیر نشان دهنده تغییرات در سطح فروش شرکت در سال مورد نظر نسبت به سال گذشته است.

Oprating leverage_t: اهرم عملیاتی؛ که به صورت خالص املاک، ماشین آلات و تجهیزات (PPENT) تقسیم بر کل دارایی ها (AT) تعریف می شود.

Avg CFO_t: میانگین جریان های نقدی عملیاتی (OANCF)؛ بر اساس کل دارایی های سال های گذشته، اندازه گیری شده در پنج سال گذشته (t, 4).

برای آزمایش فرضیه دوم در مورد اینکه آیا هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا، اطلاعات بیشتر در مورد عملکرد آتی در مقایسه با هموارسازی مدیران با توانایی پایین ارائه می دهد، رگرسیون OLS زیر را تخمین زده می شود:

مدل (۳)

$$\begin{aligned} CFO_{t+1} = & \gamma_0 + \gamma_1 E_t + \gamma_2 CFO_{t-1} + \gamma_3 SMTH_{t-4,t} + \gamma_4 SMHT_{t-4,t} \times E_t + \gamma_5 SMTH_{t-4,t} \times CFO_{t-1} \\ & + \gamma_6 HighAb_t + \gamma_7 E_t \times HighAb_t + \gamma_8 CFO_{t-1} \times HighAb_t + \gamma_9 SMHT_{t-4,t} \times HighAb_t \\ & + \gamma_{10} SMHT_{t-4,t} \times E_t \times HighAb_t + \gamma_{11} SMHT_{t-4,t} \times CFO_{t-1} \times HighAb_t \\ & + \text{Firm and Year Fixed Effects} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

CFO_t: جریان های نقدی عملیاتی (OANCF) برای سال t. برای اطمینان از اینکه نتایج به دلیل امکان پیش بینی سودهای آتی نیست برای متغیر وابسته از جریان های نقدی آتی به جای سودهای آتی استفاده شده است. اگر سود آتی قابل پیش بینی تر است، بنابراین تأثیر هموارسازی بر محتوای اطلاعاتی سود می تواند به خصوصیات سود آتی مربوط باشد نه به اطلاع رسانی سود فعلی. با تمرکز بر جریان های نقدی آتی، که مستقل از خواص سود آتی است، این نگرانی را برطرف می شود.

HighAb_t: مدیران با توانایی بالا؛ اگر MA-Scoret بالاتر از حد متوسط باشد، HighAb_t برابر با یک است و در غیر این صورت صفر است.

E_t: سود قبل از ارقام غیر مترقبه (IB) برای سال t.

CFO_{t-1}: جریان های نقدی دوره قبل (برای کنترل جریان های نقدی مورد انتظار در ابتدای سال t).

SMTH_{t-4}: معیار جمع شده هموارسازی سود است که از سال های t-4 تا t اندازه گیری می شود. برای سهولت در تفسیر، از درجه صدک SMTH_{t-4,t} استفاده شده است که مقداری بین صفر تا یک می گیرد. (وقتی از مقدار پیوسته SMTH_{t-4,t}، در معادلات (۳) استفاده شود، نتیجه گیری تحت تأثیر قرار نمی گیرد).

اگر هموارسازی میزان پیش بینی جریان های نقدی آتی را بهبود بخشد، ضریب مثبتی در تعامل بین سود فعلی و هموارسازی سود پیش بینی می شود (SMTH_{t-4,t} × E_t). (به عنوان مثال، تأثیر متوسط هموارسازی بر اطلاعاتی بودن سود). هنگامی که توانایی مدیریتی و تعاملات آن در مدل باشد، ضریب SMTH_{t-4,t} × E_t نشان دهنده تأثیر هموارسازی مدیران با توانایی کم بر اطلاعاتی بودن سود است و اگر هموارسازی توسط مدیران با توانایی کم باعث افزایش نوین در سود شود، علامت آن منفی می شود.

از آنجاکه از مدیران با توانایی بالا انتظار داریم که از طریق هموارسازی نسبت به مدیران با توانایی کم، اطلاعات آینده‌نگرانه‌تری (به‌عنوان مثال، جریان‌های نقدی آینده) را در سود فعلی وارد کنند، یک علامت مثبت در ۷۱۰٪ پیش‌بینی می‌کنیم.

نتایج پژوهش

آمار توصیفی

در جدول (۱) آماره‌های توصیفی مرتبط با مدل‌ها درج شده است. در بخش آمار توصیفی، تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از شاخص‌های مرکزی همچون میانگین و میانه و از شاخص‌های پراکندگی انحراف معیار و شاخص‌های توزیع همچون چولگی و کشیدگی انجام پذیرفته است. در این پژوهش بیشترین کشیدگی را سود قبل از اقلام غیرمترقبه (۴۸۳/۶۲۵) و کم‌ترین کشیدگی نوسانات فروش (۲/۰۱۱) دارد. همچنین متوسط جریان نقد عملیاتی (۰/۱۱۸) کم‌ترین مقدار انحراف معیار را داشته است؛ لذا، بیشترین دقت را دارد.

جدول ۱. آمار توصیفی

متغیرها	میانگین	میانه	بیشترین	کم‌ترین	انحراف معیار	چولگی	کشیدگی	احتمال	تعداد مشاهدات
هموارسازی سود	۰/۲۸۲	۰/۷۲۸	۱/۹۵	-۳/۵۴۲	۱/۴۴	-۱/۰۹۰	۳/۴۰۵	۰/۰۰۰	۷۹۱
توانایی مدیریت	-۰/۰۰۱	۰/۰۱۱	۰/۶۹	-۰/۶۶	۰/۱۲۶	-۰/۴۱۱	۷/۷۹۵	۰/۰۰۰	۷۹۱
چرخه عملیاتی	۰/۱۲۱	۰/۰۲۰	۱/۵۳۳	۰/۰۰	۰/۳۴۸	۳/۶۴۶	۱۴/۷۰۵	۰/۰۰۰	۷۹۱
اندازه شرکت	۶/۰۷۳	۶/۰۰۷	۸/۹۲۴	۴/۳۵۶	۰/۶۱۲	۰/۶۵۶	۴/۱۸۰	۰/۰۰۰	۷۹۱
اهرم مالی	۰/۶۰۶	۰/۶۲۰	۱/۵۶۷	۰/۰۱۲	۰/۲۳۸	۰/۲۷۱	۴/۳۸۲	۰/۰۰۰	۷۹۱
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری	۲/۷۳۶	۲/۰۸۹	۹/۴۲۲	۰/۰۰۱	۲/۲۷۲	۱/۴۸۲	۴/۷۶۴	۰/۰۰۰	۷۹۱
رشد فروش	۰/۲۰۶	۰/۱۵۶	۲/۱۶۰	-۰/۶۵۳	۰/۴۱۹	۱/۸۳۴	۹/۴۰۲	۰/۰۰۰	۷۹۱
اهرم عملیاتی	۰/۲۲۸	۰/۱۸۱	۰/۸۳۸	۰/۰۰۰۳	۰/۱۷۴	۱/۰۷۷	۳/۷۱۲	۰/۰۰۰	۷۹۱
نوسان فروش	۱/۳۹۴	۰/۳۲۷	۵/۵۴۰	۰/۹۷۰	۲/۳۶۹	۰/۷۲۸	۲/۰۱۱	۰/۰۰۰	۷۹۱
متوسط جریان‌های نقد عملیاتی	۰/۱۳۵	۰/۱۱۴	۰/۶۵۹	-۰/۱۱۳	۰/۱۱۸	۱/۵۵۰	۶/۶۰۲	۰/۰۰۰	۷۹۱
جریان‌های نقد عملیاتی آتی	۰/۱۶۹	۰/۱۰۹	۳/۶۹۷	-۲/۴۳۳	۰/۳۰۹	۲/۴۵۸	۳۴/۷۲۲	۰/۰۰۰	۷۹۱
سود قبل از اقلام غیرمترقبه	۰/۱۲۰	۰/۰۸۵	۹/۱۱۷	-۱/۵۵۰	۰/۳۶۲	۱۹/۳۷۶	۴۸۳/۶۲۵	۰/۰۰۰	۷۹۱

بررسی مانایی متغیرهای پژوهش

به کارگیری روش‌های معمول اقتصادسنجی در برآورد مدل بر این فرض استوار است که متغیرهای الگو مانا هستند، برای بررسی مانایی هر یک از متغیرها از آزمون‌های «لیون، لین و چوی» استفاده کرده‌ایم. در این آزمون‌ها اگر احتمال آزمون کمتر از ۰/۰۵ باشد مانا بودن داده‌ها در سطح اطمینان ۹۵٪ تأیید می‌شود. نتایج مانایی متغیرهای پژوهش به طور مختصر در جدول ۲ ارائه شده است. تمامی متغیرهای پژوهش در دوره مورد بررسی در سطح پایا هستند.

جدول ۲. آزمون پایایی متغیرهای تحقیق

نتیجه	آماره آزمون لوین، لین و چو		متغیرها
	احتمال	آماره	
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۳۹/۶۸۲	هموارسازی سود
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۲۶/۶۴۷	توانایی مدیریت
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۴۹/۸۰۱	چرخه عملیاتی
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۲۱/۷۸۶	اندازه شرکت
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۲۲/۶۴۲	اهرم مالی
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۲۲/۳۵۹	نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۱۵/۸۵۶	رشد فروش
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۳۳/۵۰۴	اهرم عملیاتی
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۱۰۶۵/۴۳	نوسان فروش
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۲۰/۳۰۰	متوسط جریان‌های نقد عملیاتی
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۳۱/۰۹۸	جریان‌های نقد عملیاتی آتی
متغیر ماناست	۰/۰۰۰۰	۴۰/۱۸۶	سود قبل از اقلام غیر مترقبه

جدول ۳. نتایج آزمون فرضیه اول

رگرسیون داده‌های ترکیبی				
متغیر وابسته: هموارسازی سود				
سطح معناداری	آماره Z	خطای استاندارد	ضرایب	متغیرها
۰/۰۰۰	۴/۲۴۷	۰/۲۰۰	۰/۸۵۱	توانایی مدیریت
۰/۰۰۰	-۸/۶۹۷	۰/۴۳۶	-۳/۷۹۳	متوسط جریان‌های نقد عملیاتی
۰/۰۰۲	-۲/۹۸۹	۰/۰۰۰۲	-۰/۰۰۰۷	نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری
۰/۲۲۱	-۱/۲۲۳	۰/۴۵۵	-۰/۵۵۷	چرخه عملیاتی
۰/۰۰۰	-۷/۸۵۶	۰/۲۷۷	-۲/۱۷۹	اهرم مالی
۰/۷۳۱	۰/۳۴۳	۰/۰۷۹	۰/۰۲۷	نوسان فروش
۰/۶۵۰	-/۴۵۳	۰/۵۳۳	-۰/۲۴۱	اهرم عملیاتی
۰/۰۲۷	۲/۲۰۸	۰/۲۰۸	۰/۴۶۰	رشد فروش
۰/۰۰۰	-۵/۸۰۴	۰/۱۷۶	-۱/۰۲۲	اندازه شرکت
۰۰۰/۰	۵۵۳/۵	۰۵۵/۱	۸۵۹/۵	مقدار ثابت
	۰/۶۶			ضریب تعیین تعدیل شده
	۱/۵۲			آماره دوربین واتسون
	۱۰/۹۷۱			آماره F
	۰/۰۰۰۰			سطح معناداری مدل

نتایج آزمون فرضیه‌ها

فرضیه اول بیان می‌نمود بین توانایی مدیریت و هموارسازی سود رابطه مثبت وجود دارد. نتایج آزمون فرضیه اول در جدول ۳ آورده شده است. در بررسی معنادار بودن کل مدل با توجه به این که مقدار احتمال آماره F از ۰/۰۵ کوچک‌تر است (۰/۰۰۰) با اطمینان ۹۵٪ معنادار بودن کل مدل تأیید می‌شود. ضریب تعیین مدل نیز گویای آن است که ۰/۶۶ درصد

از تغییرات هموارسازی سود متغیرهای وارد شده در مدل تبیین می‌گردد. در بررسی معناداری ضرایب با توجه نتایج ارائه شده در جدول بالا، از آنجایی احتمال آماره برای ضریب متغیر توانایی مدیریت کوچک‌تر از ۰/۰۵ است (۰/۰۰۰)، در نتیجه وجود رابطه مثبت و معنادار میان توانایی مدیریت و هموارسازی سود در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. از بین متغیرهای کنترلی متغیرهای متوسط چرخه عملیاتی با احتمال ۰/۰۰۰، نسبت ارزش بازار به دفتری با احتمال ۰/۰۰۲، اهرم مالی با احتمال ۰/۰۰۰، رشد فروش با احتمال ۰/۰۲۷ و اندازه شرکت با احتمال ۰/۰۰۰ رابطه معناداری با هموارسازی سود داشته‌اند؛ اما سایر متغیرهای کنترلی شامل چرخه عملیاتی، نوسانات فروش و اهرم عملیاتی ارتباط معناداری با اهرم مالی نداشته‌اند. با توجه به تجزیه و تحلیل‌های صورت گرفته در ارتباط با تأیید فرضیه اول پژوهش می‌توان نتیجه گرفت، بین توانایی مدیریت و هموارسازی سود رابطه مثبت وجود دارد.

جدول ۴. نتایج آزمون فرضیه دوم

رگرسیون داده‌های ترکیبی

متغیر وابسته: جریان وجه نقد عملیاتی آتی

متغیر	ضرایب	خطای استاندارد	آماره Z	سطح معناداری
سود قبل از اقلام غیر مترقبه	۰/۰۱۸	۰/۰۰۵	۳/۴۴۲	۰/۰۰۰
جریان‌های نقد عملیاتی سال گذشته	۰/۶۳۹	۰/۱۲۳	۵/۱۷۳	۰/۰۰۰
هموارسازی سود	۰/۰۰۷	۰/۰۰۱	۴/۴۶۲	۰/۰۰۰
هموارسازی سود*سود قبل از اقلام غیر مترقبه	۰/۰۰۴	۰/۰۰۱	۳/۳۳۵	۰/۰۰۱
هموارسازی سود* جریان نقد عملیاتی سال گذشته	۰/۱۲۹	۰/۰۱۵	۸/۴۸۸	۰/۰۰۰
توانایی بالای مدیریت	-۰/۰۲۵	۰/۰۰۶	-۴/۱۳۹	۰/۰۰۰
توانایی بالای مدیریت*سود قبل از اقلام غیر مترقبه	۰/۲۹۳	۰/۰۵۳	۵/۴۴۷	۰/۰۰۰
توانایی بالای مدیریت*جریان نقد عملیاتی سال گذشته	-۱/۵۱۶	۰/۳۳۹	-۴/۴۶۱	۰/۰۰۰
هموارسازی سود* توانایی بالای مدیریت	۰/۰۰۶	۰/۰۰۲	۳/۱۶۴	۰/۰۰۱
هموارسازی سود* توانایی بالای مدیریت* سود قبل از اقلام غیر مترقبه	۰/۰۱۴	۰/۰۰۱	۱۰/۶۶۳	۰/۰۰۰
هموارسازی سود* توانایی بالای مدیریت* جریان نقد عملیاتی سال گذشته	-۰/۱۵۳	۰/۰۳۶	-۴/۲۱۸	۰/۰۰۰
مقدار ثابت	۰/۰۷۶	۰/۰۱۷	۴/۳۵۴	۰/۰۰۰
ضریب تعیین تعدیل شده			۰/۵۱۲	
آماره دوربین واتسون			۲/۲۰۶	
آماره F			۴/۸۰۹	
سطح معناداری مدل			۰/۰۰۰	

فرضیه دوم بیان می‌نمود که در مقایسه با هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی کم، هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود جاری در مورد عملکرد آتی شرکت می‌شود. نتایج آزمون فرضیه دوم در جدول ۴ آورده شده است. همانطور که در جدول شماره ۴ مشاهده می‌شود سطح معناداری آماره F به میزان ۰/۰۰۰ است که از ۰/۰۵ کوچک‌تر است در نتیجه با اطمینان ۹۵٪ معنادار بودن کل مدل تأیید می‌شود. ضریب تعیین مدل نیز گویای آن است که ۰/۵۱ درصد از تغییرات جریان وجه نقد عملیاتی آتی توسط متغیرهای وارد شده در مدل تبیین می‌گردد. هموارسازی سود* توانایی بالای مدیریتی* جریان نقد عملیاتی گذشته با ضریب -۰/۱۵۳ و سطح معناداری ۰/۰۰۰

رابطه معناداری با جریان‌های نقد عملیاتی داشته است. با توجه به ضرایب و سطح معناداری «متغیر هموارسازی سود» توانایی بالای مدیریت سود قبل از اقلام غیر مترقبه» فرضیه دوم پژوهش تأیید می‌شود. با توجه به تجزیه و تحلیل‌های صورت گرفته در ارتباط با تأیید فرضیه دوم پژوهش می‌توان نتیجه گرفت، در مقایسه با هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی کم، هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود جاری در مورد عملکرد آتی شرکت می‌شود. بدین ترتیب می‌توان بیان کرد مدیران توانمند از هموارسازی سود به عنوان ابزاری برای علامت‌دهی به بازار در جهت کاهش عدم تقارن اطلاعاتی استفاده می‌کنند. نتایج متغیرهای کنترلی نیز حاکی از تأیید کلیه متغیرهای کنترلی در سطح اطمینان بیش از ۹۵٪ است.

نتیجه‌گیری و پیشنهادهای پژوهش

این پژوهش به بررسی دو پرسش می‌پردازد: اول؛ اینکه آیا مدیران با توانایی بالا از هموارسازی سود بیشتری نسبت به مدیران با توانایی کم استفاده می‌کنند و دوم؛ اینکه آیا هموارسازی سود توسط مدیران با توانایی بالا در مقایسه با مدیران با توانایی کم باعث افزایش محتوای اطلاعاتی سود جاری در مورد عملکرد آتی می‌شود. با استفاده از نمونه‌هایی از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای دوره ۱۳۹۷-۱۳۹۱ شواهد نشان می‌دهد توانایی مدیریتی با هموارسازی سود، حتی پس از کنترل سایر عوامل تعیین‌کننده هموارسازی سود، ارتباط مثبت و معناداری دارد. در واقع مدیران توانمند از هموارسازی سود بیشتری استفاده می‌کنند. همچنین شواهد نشان می‌دهد هموارسازی سود انجام شده توسط مدیران توانمند در مقایسه با مدیران کم‌توان محتوای اطلاعاتی سود جاری در مورد عملکرد آتی را افزایش می‌دهد. در واقع مدیران توانمند از هموارسازی سود به عنوان ابزاری در جهت افشای اطلاعات نهانی شرکت به بازار در جهت کاهش عدم تقارن اطلاعاتی استفاده می‌کنند و از این طریق به طور غیرمستقیم به بازار علامت می‌دهند. مدیران با توانایی بالا مهارت‌های برتری در ارزیابی عملکرد آتی شرکت‌های تحت مدیریت خودشان دارند، در نتیجه هموارسازی سود توسط آن‌ها محتوای اطلاعاتی سود را افزایش می‌دهد. مدیران با توانایی بالا به منظور افشای اطلاعات در سود جاری، سود را هموار می‌کنند، بنابراین، محتوای اطلاعاتی سود در مورد عملکرد آتی را بهبود می‌بخشند. این یافته‌ها با این دیدگاه سازگار است که مدیران با توانایی بالا از مهارت‌های برتر خود برای پیش‌بینی چشم‌اندازهای اقتصادی شرکت‌های خود استفاده می‌کنند و از هموارسازی به عنوان ابزاری در جهت انتقال اطلاعات نهانی به بازار استفاده می‌کنند. نتایج پژوهش حاضر با یافته‌های **دمرجیان و همکاران (۲۰۱۷)** و **بایک و همکاران (۲۰۲۰)** سازگار است. نتایج پژوهش آن‌ها نشان می‌دهد مدیران با توانایی بالا، تمایل بیشتری به هموارسازی سود دارند و این هموارسازی سود با سودآوری آتی شرکت مرتبط است.

برخی از احتیاط‌ها باید هنگام تعمیم نتایج در نظر گرفته شود. اول، نتایج این یافته‌ها به اعتبار اندازه‌گیری تجربی توانایی مدیریت بستگی دارد؛ زیرا توانایی مدیریت غیرقابل مشاهده است و بنابراین اندازه‌گیری آن دشوار است. دوم با محدودیت داده‌ها مواجه هستیم. شواهد این پژوهش بیانگر مفید بودن هموارسازی سود توسط مدیران توانمند در جهت افشای اطلاعات نهانی شرکت و علامت‌دهی به بازار است؛ بنابراین، پیشنهاد می‌شود مدیران توانمند از هموارسازی سود به عنوان یک ابزار برای افزایش محتوای اطلاعاتی سود و کاهش عدم تقارن اطلاعاتی، استفاده کنند و از این طریق اطلاعات نهانی را به بازار مخابره نمایند. علاوه بر این نتایج پژوهش حاضر پیام مهمی برای تدوین کنندگان استانداردهای حسابداری دارد، اینکه مدیران

با توانایی بالا از گزینه‌های حسابداری تعهدی برای هموارسازی عملکرد خود استفاده می‌کنند تا از این طریق گزارش اقتصادی بهتری در راستای چارچوب مفهومی گزارشگری مالی ارائه می‌دهند؛ بنابراین، تحت شرایط خاص، هموارسازی می‌تواند مکانیسمی برای افزایش کیفیت سود باشد و می‌تواند مکملی برای کاستی‌های ذاتی گزارشگری مالی بر اساس ارزش منصفانه باشد. شواهد این پژوهش بیانگر مفیدبودن هموارسازی سود تحت شرایط خاص (توانمندی مدیران) است. پژوهش‌های آتی می‌توانند دیگر شرایط یا عواملی که تحت آن شرایط هموارسازی سود می‌تواند مفید بوده و بیانگر مدیریت سود خوب باشد را بررسی کنند. همچنین پژوهش‌های آتی می‌توانند تأثیر توانایی مدیریتی بر هموارسازی سود در صنایع مختلف را بررسی کنند تا از این طریق تفاوت‌ها بین صنایع مختلف در این زمینه آشکار شود. پژوهش‌های آتی همچنین می‌توانند بررسی کنند که ویژگی‌های شخصیتی مدیران و یا فرهنگ سازمانی چه تأثیری بر رابطه بین توانایی مدیریتی و هموارسازی سود دارد.

تقدیر و تشکر

بدینوسیله از معاونت محترم پژوهشی دانشگاه علامه طباطبائی به خاطر حمایت معنوی در اجرای پژوهش حاضر تقدیر به عمل می‌آید.

منابع

- بزرگ‌اصل، موسی و صالح‌زاده، بیستون (۱۳۹۳). توانایی مدیریت و کیفیت اقلام تعهدی. *مجله دانش حسابداری*، ۱۷(۵)، ۱۱۹-۱۳۹. https://jak.uk.ac.ir/article_727.html
- بشیری‌منش، نازنین؛ مهری کامرود، ملیحه (۱۳۹۷). تأثیر توانایی مدیریت بر کیفیت افشای اطلاعات با تأکید بر محافظه‌کاری. *پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی*، ۱(۱)، ۷۱-۹۰. https://www.arfr.ir/article_68837.html
- حسنی القار، مسعود و مرفوع، محمد (۱۳۹۶). بررسی تأثیر توانایی مدیریت بر سیاست تقسیم سود. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*، ۱(۱)، ۱۰۳-۱۲۹. https://journal.alzahra.ac.ir/article_2802.html
- خواجوی، شکراله؛ جهان دوست مرغوب، مهران و ویسی حصار، ثریا (۱۴۰۰). تأثیر توانایی مدیران بر پیامدهای عدم شفافیت اطلاعات شرکت. *پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی*، ۱(۱)، ۱۰-۱۸۵. https://www.arfr.ir/article_136994.html
- خزایی، مهدی؛ زلفی، حسن و افلاطونی، عباس (۱۳۹۸). تأثیر توانایی مدیریت بر میزان قابلیت مقایسه صورت‌های مالی. *مجله دانش حسابداری*، ۱۰(۲)، ۲۱-۴۲. https://jak.uk.ac.ir/article_2276.html
- دموری، داریوش؛ عارف منش، زهره و عباس موصول، خلیل (۱۳۹۰). بررسی رابطه بین هموارسازی سود، کیفیت سود و ارزش شرکت در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۳(۱)، ۳۹-۵۴. https://far.ui.ac.ir/article_16902.html
- رحمانی، علی و بشیری‌منش، نازنین (۱۳۹۰). بررسی اثر هموارسازی سود بر آگاهی‌بخشی قیمت سهام. *پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۳(۳)، ۳۹-۵۴. https://far.ui.ac.ir/article_16920.html
- رسولخانی، باقر و بزرگ‌اصل، موسی (۱۳۹۸). تأثیر کیفیت سود شرکت‌های مرتبط اقتصادی بر ریسک بازار. *پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی*، ۱(۲)، ۵۷-۸۵. https://www.arfr.ir/article_104483.html
- رضایی، فرزین؛ فیروز علیزاده، اکرم و نورمحمدی، الهام (۱۳۹۹). رابطه توانایی مدیریت با اجزاء مدیریت ریسک یکپارچه. *پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی*، ۱۲(۴۸)، ۲۳-۴۲. <https://sanad.iau.ir/journal/faar/Article/680054?jid=680054>
- سپاسی، سحر؛ انواری رستمی، علی‌اصغر و صیادی صومار، علی (۱۳۹۴). تأثیر توانایی مدیریت بر تجدید ارائه صورت‌های مالی با تأکید بر انگیزه‌های فرصت‌طلبانه. *دانش حسابداری مالی*، ۲(۴)، ۸۹-۱۱۰. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1256_0.html?lang=en
- صفری گرایلی، مهدی و رضائی پینته نوئی، یاسر (۱۳۹۷). توانایی مدیریت و خوانایی گزارشگری مالی: آزمون نظریه علامت‌دهی. *مجله دانش حسابداری*، ۹(۲)، ۱۹۱-۲۱۸. https://jak.uk.ac.ir/article_2049.html

- طالب بیدختی، عباس؛ ودیعی، محمدحسین و کازرونی، اکرم (۱۳۹۰). تأثیر هموارسازی سود بر محتوای اطلاعاتی سود. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۹(۳)، ۱۶۷-۱۹۱ <https://sanad.iau.ir/journal/faar/Article/510628?jid=510628>
- منصورفر، غلامرضا؛ دیدار، حمزه و حسین‌پور، وحید (۱۳۹۴). بررسی تأثیر توانایی مدیریت بر کیفیت سود شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش‌های حسابداری مالی، ۱(۷)، ۳۷-۵۴ https://far.ui.ac.ir/article_17035.html
- موسوی، سید علیرضا؛ جمشیدی، علی و رحمانی، کیهان (۱۳۹۱). بررسی نقش هموارسازی سود در پیش‌بینی سودآوری آتی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. دانش حسابداری مالی، ۵(۲)، ۱۱۶-۱۳۲ https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1200.html?lang=fa
- هاشمی، سیدعباس و صمدی، ولی‌الله (۱۳۸۸). آثار هموارسازی سود بر محتوای اطلاعاتی آن در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. تحقیقات حسابداری و حسابرسی، ۱(۱)، ۱۴۸-۱۶۷ https://www.iaaaar.com/article_105220.html?lang=fa

References

- Amiram, D., & E. Owens. (2018). Sign reversal in the relationship between income smoothing and cost of debt. *Journal of Business, Finance, & Accounting*, 45(1-2), 40-71 <https://doi.org/10.1111/jbfa.12295>.
- Baik, B.J. Chae, S. Choi, & D.B. Farber. (2020); Managerial ability and income smoothing. *The Accounting Review*, 95(4), 1-22 <https://doi.org/10.2308/accr-52600>.
- Baik, B., Farber, D.B., & Lee, S. (2011). CEO ability and management earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 28(5), 1645-1668 <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01091.x>.
- Barnea, A., Ronen, J., & Sadan, S. (1976). Classificatory smoothing of income with extraordinary items. *The Accounting Review*, 51(1), 110-122 <https://www.jstor.org/stable/245377>.
- Barth, M.E., Elliot, J.A., & Finn, M.W. (1999). Market rewards associated with pattern of increasing earnings. *Journal of Accounting Research*, 37(2), 387-413 <https://doi.org/10.2307/2491414>.
- Barth, M.E., Konchitchki, Y., & Landsman, W.R. (2013). Cost of capital and earnings transparency. *Journal of Accounting and Economics*, 55(2/3), 206-224 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.01.004>.
- Bashirimanesh, N., & Mehri Kamrod, M. (2018). Impact of management ability on information disclosure quality with an emphasis on conservatism. *Applied Research in Financial Reporting*, 7(1), 71-90 https://www.arfr.ir/article_68837.html [In Persian].
- Bhattacharya, U., Daouk, H., & Welker, M. (2003). The world price of earnings opacity. *The Accounting Review*, 78(3), 641-678 <https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.3.641>.
- Biddle, G.C., & Hilary, G. (2006). Accounting quality and firm-level capital investment. *The Accounting Review*, 81(5), 963-982 <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.963>.
- Bozorgasl, M., & Salehzadeh, B. (2014). Managerial ability and accruals quality. *Journal of Accounting Knowledge*, 5(17), 119-139 https://jak.uk.ac.ir/article_727.html [In Persian].
- Cahan, S.F., Liu, G., & Sun, J. (2008). Investor protection, income smoothing, and earnings informativeness. *Journal of International Accounting Research*, 7(1), 1-24 <https://doi.org/10.2308/jiar.2008.7.1.1>.
- Chaney, P.K., & Lewis, C.M. (1995). Earnings management and firm valuation under asymmetric information. *Journal of Corporate Finance*, 1(1), 319-345 [https://doi.org/10.1016/0929-1199\(94\)00008-I](https://doi.org/10.1016/0929-1199(94)00008-I).
- Chaney, P., Jeter, D., & Lewis, C.M. (1998). The use of accruals in income smoothing: A permanent earnings hypothesis. *Advances in Quantitative Analysis of Finance & Accounting*, 6, 103-135.
- Choi, J.H., Myers, L.A., Zang, Y., & Ziebart, D. (2011). Do management EPS forecasts allow returns to reflect future earnings? Implications for the continuation of management's quarterly earnings guidance. *Review of Accounting Studies*, 16(1), 143-182 <https://doi.org/10.1007/s11142-010-9131-6>.
- Coff, R.W. (1999). When competitive advantage doesn't lead to performance: The resource-based view and stakeholder bargaining power. *Organization Science*, 10(2), 119-133 <https://doi.org/10.1287/orsc.10.2.119>.
- Cohen, D.A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.01.002>.
- Collins, D.W., Kothari, S.P., Shanken, J., & Sloan, R.G. (1994). Lack of timeliness and noise as explanations for the low contemporaneous return-earnings association. *Journal of Accounting and Economics*, 18(3), 289-324 [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90024-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90024-8).

- Damoori, D., Arefmanesh, Z., & Abasi Muselo, K. (2011). Investigating the relation between income smoothing, earnings quality and firm value. *Financial Accounting Research*, 3(1), 39-54 https://far.ui.ac.ir/article_16902.html [In Persian].
- Das, S., Shroff, P.K., Zhang, H. (2009). Quarterly earnings patterns and earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 26(3), 797-831 <https://doi.org/10.1506/car.26.3.7>.
- Dascher, P.E., & Malcom, R.E. (1970). A note on income smoothing in the chemical industry. *Journal of Accounting Research*, 8(2), 253-259 <https://doi.org/10.2307/2490110>.
- Dechow, P.M., & Dichev, I.D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(4), 35-59 <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.35>.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>.
- DeFond, M.L., & Park, C.W. (1997). Smoothing income in anticipation of future earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 23(2), 115-139 [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00004-9](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00004-9).
- DeFond, M., Hung, M., & Trezevant, R. (2007). Investor protection and the information content of annual earnings announcements: International evidence. *Journal of Accounting and Economics*, 43(1), 37-67 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.09.001>.
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248 <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1487>.
- Demerjian, P.R., Lev, B., Lewis, M., & McVay, S.E. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463-498 <https://doi.org/10.2308/accr-50318>.
- Demerjian, P.R., Lewis, M., McVay, S.E. (2017). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Forthcoming, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2426313>.
- Demski, J.S. (1998). Performance measure manipulation. *Contemporary Accounting Research*, 15(3), 261-285 <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1998.tb00560.x>.
- Demski, J., & Sappington, D.E.M. (1987). Delegated expertise. *Journal of Accounting Research*, 25(1), 68-89 <https://www.jstor.org/stable/2491259>.
- Dou, Y., Hope, O.K., & Thomas, W.B. (2013). Relationship-specificity, contract enforceability, and income smoothing. *The Accounting Review*, 88(5), 1629-1656 <https://doi.org/10.2308/accr-50489>.
- Durnev, A., Morck, R., Yeung B., & Zarowin, P. (2003). Does greater firm-specific return variation mean more or less informed stock pricing? *Journal of Accounting Research*, 41(5), 797-836 <https://doi.org/10.1046/j.1475-679X.2003.00124.x>.
- Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2005). Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), 1101-1124 <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.4.1101>.
- Falato, A., Li, D., & Milbourn, T. (2015). Which skills matter in the market for CEOs? Evidence from pay for CEO credentials. *Working Paper*, Federal Reserve Board and Washington University in St Louis. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.2024>.
- Fernandes, N., & Ferreira, M.A. (2009). Insider trading laws and stock price informativeness. *Review of Financial Studies*, 22(5), 1845-1887 <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn066>.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). (2010). Statement of financial accounting concepts No. 8: conceptual framework for financial reporting.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P.M., & Schipper, K. (2004). Cost of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967-1010 <https://www.jstor.org/stable/4093083>.
- Francis, J., Huang, A.H., Rajgopal, S., & Zang, A.Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147 <https://doi.org/10.1506/car.25.1.4>.
- Fudenberg, D., & Tirole, J. (1995). A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents. *Journal of Political Economy*, 103(1), 75-93 <https://doi.org/10.1086/261976>.
- Graham, J., Campbell, H., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), 3-73 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>.

- Graham, J., Li, S., & Qiu, J. (2012). Managerial attributes and executive compensation. *Review of Financial Studies*, 25(1), 144–186 <https://doi.org/10.1093/rfs/hhr076>.
- Hann, R., Hefflin, F., & Subramanyam, K.R. (2007a). Fair-value pension accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 44(3), 328–358 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.04.001>.
- Hann, R.N., Lu, Y.Y., & Subramanyam, K.R. (2007b). Uniformity versus flexibility: Evidence from pricing of the pension obligation. *The Accounting Review*, 82(1), 107–137 <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.1.107>.
- Hasani Alghar, M., & Marfou, M. (2017). The impact of managerial ability on dividend policy. *Empirical Research in Accounting*, 7(1), 103-129 https://journal.alzahra.ac.ir/article_2802.html [In Persian].
- Hjalmarsson, E. (2011). New methods for inference in long-horizon regression. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46 (3), 815–839 <https://doi.org/10.1017/S0022109011000135>.
- Holcomb, T.R., Holmes Jr., R.M., & Connelly, B.L. (2009). Making the most of what you have: Managerial ability as a source of resource value creation. *Strategic Management Journal*, 30(5), 457–485 <https://doi.org/10.1002/smj.747>.
- Hashemi, S.A., & Samadi, V. (2009). The effects of profit smoothing on its information content in companies listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Accounting and Auditing Research*, 1(1), 148-167 https://www.iaaaar.com/article_105220.html?lang=fa [In Persian].
- Hunt, A., Moyer, S.E., & Shevlin, T. (2000). Earnings volatility, earnings management, and equity value. *Working Paper*, University of Washington <http://faculty.washington.edu/shevlin/hms2vol.pdf>.
- Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228 <https://doi.org/10.2307/2491047>.
- Kanagaretnam, K., Lobo, G.L., & Yang, D.H. (2004). Joint tests of signaling and income smoothing through bank loan loss provisions. *Contemporary Accounting Research*, 21(4), 843–884 <https://doi.org/10.1506/UDWQ-R7B1-A684-9ECR>.
- Khazaei, M., Zalaghi, H., & Aflatooni, A. (2019). Impacts of management ability on of financial statement comparability. *Journal of Accounting Knowledge*, 10(2), 21-42 https://jak.uk.ac.ir/article_2276.html [In Persian].
- Khajavi, S., Jahandoust Marghoub, M., & weysihsar, S. (2021). The impact of managers' ability on the consequences of corporate opacity. *Applied Research in Financial Reporting*, 10(18), 149-185 https://www.arfr.ir/article_136994.html [In Persian].
- Kirschenheiter, M., & Melumad, N.D. (2004). Earnings quality and smoothing. *Working paper*, Columbia University DOI: 10.2139/ssrn.930445.
- LaFond, R. (2008). Discussion of CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 149–156 <https://doi.org/10.1506/car.25.1.5>.
- Lang, M., Lins, K.V., & Maffett, M. (2012). Transparency, liquidity, and valuation: International evidence on when transparency matters most. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 729–774 <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00442.x>.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P.D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527 [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1).
- Lev, B., & Sougiannis, T. (1996). The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. *Journal of Accounting and Economics*, 21 (1), 107–138. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00410-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00410-6).
- Levitt, A. (1998). The numbers game, Available at: <https://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt>.
- Liu, C., Ryan, S., & Wahlen, J.M. (1997). Differential valuation implications of loan loss provisions across banks and fiscal quarters. *The Accounting Review*, 72(1), 133–146 <https://www.jstor.org/stable/248226>.
- Louis, H., & Robinson, D. (2005). Do managers credibly use accruals to signal private information? Evidence from the pricing of discretionary accruals around stock splits. *Journal of Accounting and Economics*, 39(2), 361–380 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.07.004>.
- Louis, H., & White, H. (2007). Do managers intentionally use repurchase tender offers to signal private information? Evidence from firm financial reporting behavior. *Journal of Financial Economics*, 85(1), 205–233 <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.08.003>.
- Lundholm, R.J., & Myers, L.A. (2002). Bringing the future forward: The effect of disclosure on the returns-earnings relation. *Journal of Accounting Research*, 40(3), 809–839 <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00072>.

- Malmendier, U., & Tate, G. (2009). Superstar CEOs. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1593–1638 <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1593>.
- Mansourfar, G., Didar, H., & Hosseinpour, V. (2015). The effect of managerial ability on earning quality of listed companies in Tehran Stock Exchange. *Financial Accounting Research*, 7(1), 37-54 https://far.ui.ac.ir/article_17035.html [In Persian].
- McNichols, M.F. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(4), 61–69 <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.61>.
- McNichols, M., & Wilson, G.P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 26(Supplement), 1–31. <https://doi.org/10.2307/2491176>.
- Muslu, V., Radhakrishnan, S., Subramanyam, K.R., & Lim, D. (2015). Forward-looking MD&A disclosure and the information environment. *Management Science*, 61(5), 931–948 <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1921>.
- Myers, J.N., Myers, L.A., & Skinner, D.J. (2007). Earnings momentum and earnings management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(2), 249–284 <https://doi.org/10.1177/0148558X0702200211>.
- Orpurt, S.F., & Zang, Y. (2009). Do direct cash flow disclosures help predict future operating cash flows and earnings? *The Accounting Review*, 84(3), 893–935 <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.893>.
- Rahmani, A., & Bashirimanesh, N. (2011). Analysis of the Effect of Income Smoothing on Informative of Stock Prices. *Financial Accounting Research*, 3(3), 39-54. https://far.ui.ac.ir/article_16920.html [In Persian].
- Rajgopal, S., Shevlin, T., & Zamora, V. (2006). CEOs' outside employment opportunities and the lack of relative performance evaluation in compensation contracts. *Journal of Finance*, 61(4), 1813–1844 <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.00890.x>.
- Ramanna, K., & Watts, R.L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749–780 <https://doi.org/10.1007/s11142-012-9188-5>.
- Rasoulkhani, B., & Bozorg Asl, M. (2020). Economic links and the effect of earnings quality on market risk. *Research in Financial Reporting*, 8(2), 57-85 https://www.arfr.ir/article_104483.html [In Persian].
- Riedl, E.J. (2004). An examination of long-lived asset impairment. *The Accounting Review*, 79(3), 823–852. <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.3.823>.
- Ronen, J., & Sadan, S. (1981). Smoothing income numbers: Objectives, means, and implications. Reading, MA: Addison-Wesley, <https://www.amazon.com/Smoothing-income-numbers-implications-Addison-Wesley/dp/0201063476>.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>.
- Safari Gerayli, M., & Rezaei Pitenoei, Y. (2018). Managerial ability and financial reporting readability: A test of signaling theory. *Journal of Accounting Knowledge*, 9(2), 191-218 https://jak.uk.ac.ir/article_2049.html [In Persian].
- Sankar, M.R., & Subramanyam, K.R. (2001). Reporting discretion and private information communication through earnings. *Journal of Accounting Research*, 39(2), 365–386 <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00017>.
- Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earnings quality. *Accounting Horizons*, 17 (Supplement), 97–110 <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.s-1.97>.
- Schrand, C.M., & Zechman, S.L.C. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 311–329 <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.09.001>.
- Scott, W.R. (2012). Financial accounting theory. Pearson Prentice Hall <https://www.amazon.com/Financial-Accounting-Theory-William-Scott/dp/0132984660>.
- Sepasi, S. (2016). Investigating the effect of managerial ability on financial restatements: with emphasis on Opportunistic Incentives. *Financial Accounting Knowledge*, 2(4), 89-110 https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1256_0.html?lang=en [In Persian].
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374 <https://doi.org/10.2307/1882010>.
- Subramanyam, K.R. (1996). The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1–3), 249–281 [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(96\)00434-X](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(96)00434-X).

- Taleb Bidokhti, A., Vadiee, M., & Kazeroni, A. (2011). Interest income smoothing effect on content. *Financial Accounting and Auditing Research*, 3(9), 167-191 <https://sanad.iau.ir/journal/faar/Article/510628?jid=510628> [In Persian].
- Trueman, B., & Titman, S. (1988). An explanation for accounting income smoothing. *Journal of Accounting Research*, 26(Supplement), 127-139 <https://doi.org/10.2307/2491184>.
- Tucker, J.W., & Zarowin, P.A. (2006). Does income smoothing improve earnings informativeness? *The Accounting Review*, 81(1), 251-270 <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.1.251>.