Shahid Bahonar University of Kerman

Journal of Accounting Knowledge

Print ISSN: 2008 - 8914 Online ISSN: 2476 - 292X

Iranian Accounting Association

The Mediation Effect of Aspiration Attainment on the Relationship between Income Smoothing and Strategic Management

Hadi Ghorbani[1] and **Esfandiar Malekian Kallebasti**[2]✉

1. Department of Accounting, Faculty of Economics and Administrative Sciences, University of Mazandaran, Babolsar, Iran. **Email:** qorbani_hadi@yahooo.com
2. **Corresponding Author**, Department of Accounting, Faculty of Economics and Administrative Sciences, University of Mazandaran, Babolsar, Iran. **Email:** e.malekian@umz.ac.ir

Article Info

Article Type:
Research Article.

Article History
Submitted: 15 December 2024
Revised: 18 March 2025
Accepted: 27 April 2025
Published: 7 November 2026

Keywords:
Income Smoothing,
Strategic Management,
Aspiration Attainment,
Behavioral Theory of The Firm,
Performance Feedback Theory.

JEL Classification:
M40.

A B S T R A C T

Objective: The behavioral theory of the firm suggests that when a company's performance falls below its aspiration attainment, it initiates a search for solutions and strategic changes. However, this theory does not account for income smoothing as a tool to achieve aspiration attainment. This study aims to extend the behavioral theory framework by incorporating income smoothing and investigating its impact on aspiration attainment and strategic management decisions.

Method: a sample of 147 companies listed on the Tehran Stock Exchange from 2008 to 2022 was examined. The study follows an applied, regression-based approach. To address the potential endogeneity of the independent variable, the two-stage least squares (2SLS) method was employed using Stata software.

Results: The results indicate a significant positive effect of income smoothing on achieving aspiration attainment and a significant negative effect on future strategic changes. Additionally, aspiration attainment was found to partially mediate the relationship between income smoothing and future strategic changes, suggesting that companies achieving aspiration attainment through income smoothing become less motivated to change their strategies.

Conclusion: The findings suggest that firms engaging in income smoothing are less likely to pursue strategic changes. This tendency arises from their reliance on earning manipulation to achieve aspiration attainment, reducing the urgency for strategic adaptations. Such behavior reflects a shift from genuine performance improvement to managing reported performance to meet aspiration levels.

Cite this article: Ghorbani, H., & Malekian Kallebasti, E. (2026). The mediation effect of aspiration attainment on the relationship between income smoothing and strategic management. *Journal of Accounting Knowledge*, *17*(3), 111-136. https://doi.org/10.22103/jak.2025.24511.4127

Publisher: Shahid Bahonar University of Kerman.
© The Author(s).

Introduction

The behavioral theory of the firm (BToF) posits that organizations set target performance levels (aspirations) and periodically assess their performance against these benchmarks. Aspirations represent context-dependent thresholds that influence decision-making. Originally, aspirations were viewed as performance levels deemed acceptable, leading organizations to engage in satisficing behavior—seeking to achieve these levels through boundedly rational actors rather than pursuing full optimization. When managers privately anticipate a performance shortfall, one potential response is financial misrepresentation to inflate reported performance. This logic extends to income smoothing, which increases reported performance in low-performing years and enhances the likelihood of surpassing aspirational thresholds without being egregious financial misrepresentations. Aspirations may also inform managers' decisions regarding the extent of earnings inflation. Given the increasing marginal costs and risks associated with earnings manipulation, managers may inflate earnings just enough to exceed the most salient aspiration but avoid excessive inflation due to rising costs. Conversely, in periods of unexpectedly high performance, firms may reserve some earnings for future inflation but avoid reducing reported performance below a key aspirational threshold. Thus, aspirations function as both an upper boundary that earnings-inflating firms seek to exceed and a lower boundary that earnings-deflating firms strive to maintain. As a result, firms engaging in income smoothing are most likely to report earnings clustered just above their most salient aspiration.

BToF posits that performance shortfalls relative to aspirations drive organizational search and change. Within performance feedback research, firm performance and aspirations are commonly measured through financial metrics, particularly earnings scaled by firm size (e.g., sales or assets). However, managers can influence reported earnings through financial misrepresentation, potentially obscuring the relationship between actual and reported performance. This discrepancy introduces a theoretical tension not addressed in the literature: when income smoothing elevates reported performance above aspirations despite actual performance shortfalls, managers may base search and change decisions on publicly reported rather than privately observed performance.

Method

To examine these dynamics, three hypotheses are formulated and tested using data from 147 firms listed on the Tehran Stock Exchange from 2008 to 2022. Given that income smoothing is the independent variable, its potential endogeneity is addressed using the two-stage least squares (2SLS) method in Stata. Two instrumental variables related to a firm's ability to smooth earnings are employed to analyze the relationship between income smoothing and subsequent strategic change. Additionally, Baron and Kenny's approach is used to assess the mediating role of aspiration attainment in this relationship.

Results

The findings indicate the significant positive effect of income smoothing on aspiration attainment. Furthermore, income smoothing has a significant negative effect on strategic change in subsequent periods. This study also reveals that meeting or surpassing the industry average return on assets (ROA), considered a social aspiration, mediates the relationship between income smoothing and strategic change in subsequent periods.

Conclusions

The results highlight the dual role of aspirations in financial reporting: they serve as targets firms seek to exceed when inflating earnings and as thresholds they aim to stay above when reserving earnings. Even when managers privately recognize a performance shortfall, reporting earnings above aspirations can alleviate external stakeholder pressure, potentially stifling the

impetus for strategic change. Therefore, managers facing an actual performance deficit may resort to income smoothing as a substitute for substantive organizational adjustments. Since income smoothing is a temporary, artificial measure rather than a permanent resource reallocation, it is often perceived as a lower-risk and less costly alternative to more significant organizational changes. These findings suggest that, for many firms, publicly reported financial performance carries greater weight in the performance feedback process than internally observed financial realities.

This study expands the accounting literature by examining the variables influencing a firm's future strategy. A key contribution of this research is the incorporation of performance feedback theory and the behavioral theory of the firm into the accounting literature in Iran. While numerous studies have explored earnings management and performance, these findings have not yet been analyzed within the framework of performance feedback and the behavioral theory of the firm. This study also has practical implications for investors, organizations, and other stakeholders. The findings indicate that managers distort the achievement of expected performance through earnings smoothing, making it difficult for shareholders, investors, and analysts to accurately assess their performance. Therefore, it is recommended that shareholders and regulatory bodies, including the Securities and Exchange Organization, implement mechanisms to limit managerial opportunism, thereby reducing earnings smoothing and enhancing information transparency. Additionally, policymakers and shareholders should support strategies that prioritize genuine performance improvement rather than relying on superficial enhancements through earnings smoothing. Alternative performance evaluation metrics, such as sustainable growth and operational efficiency, can also help reduce managers' incentives for earnings smoothing. Since achieving or failing to achieve expected performance affects strategic management, the findings suggest that expected performance can be utilized to motivate managers, align efforts, and shape the strategic paths a company may pursue to enhance its value. Accordingly, firms can design expected performance benchmarks and managerial compensation structures in a way that stimulates problem-driven search behavior among managers, ultimately fostering value creation.

Author Contributions

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

Data Availability Statement

Data available on request from the authors.

Ethical Considerations

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

Funding

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

Conflict of Interest

The authors declare no conflict of interest.

مجله دانش حسابداری
شاپا چاپی: ۸۹۱۴-۲۰۰۸ شاپا الکترونیکی: ۲۴۷۶-۲۹۲X
دانشگاه شهید باهنر کرمان
انجمن حسابداری ایران

اثر میانجی دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه هموارسازی سود و مدیریت استراتژیک

هادی قربانی[۱] و اسفندیار ملکیان کله‌بستی[۲]✉

۱. گروه حسابداری دانشکده علوم اقتصادی و اداری، دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران. **رایانامه:** qorbani_hadi@yahoo.com
۲. **نویسنده مسئول**، گروه حسابداری دانشکده علوم اقتصادی و اداری، دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران. **رایانامه:** e.malekian@umz.ac.ir

اطلاعات مقاله

نوع مقاله: مقاله پژوهشی.

تاریخ‌ها:
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۹/۲۵
تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۱۲/۲۸
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۲/۷
تاریخ انتشار برخط: ۱۴۰۵/۸/۱۶

واژه‌های کلیدی:
هموارسازی سود،
مدیریت استراتژیک،
دستیابی به عملکرد مورد انتظار،
تئوری رفتاری واحد تجاری،
تئوری بازخورد عملکرد.

طبقه‌بندی JEL:
M40.

چکیـــده

هدف: تئوری رفتاری واحد تجاری پیش‌بینی می‌کند هنگامیکه عملکرد شرکت پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار باشد شرکت جستجو برای حل مشکل و تغییر استراتژی را آغاز می‌کند اما در این پیش‌بینی دستکاری سود جهت رسیدن به عملکرد مورد انتظار در نظر گرفته نشده است؛ بنابراین، هدف اصلی پژوهش حاضر در نظر گرفتن دستکاری سود در پیش‌بینی‌های پایه تئوری رفتاری واحد تجاری و اثر آن بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار و مدیریت استراتژیک است.

روش: برای دستیابی به اهداف پژوهش، نمونه‌ای شامل ۱۴۷ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در طی سال‌های ۱۳۸۷–۱۴۰۱ انتخاب شد. روش پژوهش حاضر از لحاظ ماهیت کاربردی و توصیفی رگرسیونی است. جهت حل مشکل درونزایی متغیر مستقل از روش حداقل مربعات دو مرحله‌ای به وسیله نرم‌افزار استاتا استفاده شد.

یافته‌ها: نتایج بیانگر اثر مثبت و معنادار هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار و همچنین اثر منفی و معنادار هموارسازی سود بر تغییر استراتژی آتی شرکت است. همچنین نتایج نشان داد دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی آتی شرکت اثر میانجی (جزئی) دارد.

نتیجه‌گیری: نتایج نشان داد شرکت‌هایی که به هموارسازی سود دست می‌زنند تمایل کمتری به تغییر استراتژی خود دارند و این اقدام را از طریق دستیابی به عملکرد مورد انتظار (دستکاری سود برای رسیدن به عملکرد مورد انتظار) انجام می‌دهند.

استناد: قربانی، هادی و ملکیان کله‌بستی، اسفندیار (۱۴۰۵). اثر میانجی دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه هموارسازی سود و مدیریت استراتژیک. *مجله دانش حسابداری*، ۱۷(۳)، ۱۱۱–۱۳۶. https://doi.org/10.22103/jak.2025.24511.4127

ناشر: دانشگاه شهید باهنر کرمان.
© نویسنده/ نویسندگان.

۱- مقدمه

شاید اصلی‌ترین سؤال پژوهش در مدیریت استراتژیک این باشد که شرکت‌ها چگونه مزیت رقابتی ایجاد کرده و آن را حفظ می‌کنند (پورتر[1]، ۱۹۸۵). شرکت‌ها با مدیریت بهینه منابع خود، خلق ارزش می‌کنند و تصور می‌شود که شرکت‌های موفق دارای منابع بهتر و یا روشی برتر برای سازماندهی و به‌کارگیری منابع خود در مقایسه با رقبا هستند (بارنی[2]، ۱۹۹۱). رقابت بین شرکت‌هایی که به دنبال خلق ارزش هستند، منابع را به سمت پر بازده‌ترین مخارج هدایت می‌کنند (روملت[3]، ۱۹۹۱) و از طریق بازار رقابت آزاد، رفاه بیشتری را برای جامعه فراهم می‌کنند (اسمیث[4]، ۱۷۷۶).

اشخاص فعال در بازارهای سرمایه و عموم مردم به طور گسترده‌ای به داده‌های حسابداری مالی برای سنجش عملکرد شرکت نسبت به رقبا اتکا می‌کنند. همانطور که لیبرمن[5] (۲۰۲۱) اشاره می‌کند، مفهوم مزیت رقابتی نشان می‌دهد که یک شرکت خاص عملکرد بهتری نسبت به دیگری دارد و او پیشنهاد می‌کند که مطالعه عملکرد برتر سنگ بنای دانش مدیریت استراتژیک است. او به روش‌های بی‌شمار تعریف عملکرد شرکت در ادبیات اشاره می‌کند، که بیشتر آنها به نوعی سود حسابداری را شامل می‌شوند. از آنجایی که مزیت رقابتی از طریق عملکرد برتر، محوری‌ترین موضوع مطالعه در مدیریت استراتژیک است، بنابراین سود حسابداری رایج ترین روشی است که عملکرد شرکت را عملیاتی می‌کند.

یکی از جنبه‌های اصلی تئوری رفتاری واحد تجاری[6] این است که سازمان‌ها سطوح هدفی دارند که به عنوان مبنا برای سنجش عملکرد از آن استفاده می‌کنند. دستیابی به این مبنا به عنوان سطح عملکرد رضایت بخش در نظر گرفته می‌شود. در صورتی که عملکرد شرکت پایین تر از عملکرد مورد انتظار باشد؛ یعنی عملکرد رضایت بخش نیست و شرکت جستجو برای حل مشکل را آغاز می‌کند. برای ارزیابی دستیابی یا عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار عموماً از سود حسابداری استفاده می‌شود. مدیران تا حد زیادی بر این سود کنترل دارند و می‌توانند آن را دستکاری کنند و از این طریق میزان دستیابی به عملکرد مورد انتظار را تحریف کنند (سایرت و مارچ[7]، ۱۹۶۳ و گاوتی و همکاران[8]، ۲۰۱۲).

تئوری رفتاری واحد تجاری اولین بار توسط سایرت و مارچ (۱۹۶۳) ارائه شد. این تئوری یک رویکرد جدید در تحلیل رفتار سازمان‌ها و واحدهای تجاری است که بر خلاف تئوری‌های اقتصادی کلاسیک، به جای مدل‌های ایده‌آل و منطقی، تمرکز خود را بر واقعیت‌های پیچیده و تصمیمات غیرقطعی و نامطمئن در درون سازمان‌ها می‌گذارد. در تئوری‌های اقتصادی کلاسیک، واحد تجاری به عنوان یک موجودیت عقلانی و منطقی در نظر گرفته می‌شد که هدف آن حداکثر کردن سود است. در مقابل، تئوری رفتاری واحد تجاری تأکید دارد که واحدهای تجاری در شرایط واقعی، تصمیماتی را اتخاذ می‌کنند که لزوماً بهینه نیستند و تحت تأثیر عوامل مختلف مانند محدودیت‌های اطلاعاتی، اولویت‌های مختلف و تضاد منافع قرار دارند. تئوری رفتاری واحد تجاری سه محور اصلی را جایگزین مدل عقلانی کرد: ۱) عملکرد رضایت بخش، ۲) جستجو کردن، ۳) قوانین و وضع موجود. عملکرد رضایت بخش به این موضوع اشاره دارد که سازمان‌ها عملکرد خود را حداکثر نمی‌کنند بلکه عملکرد را تا سطح عملکرد رضایت بخش افزایش می‌دهند، جستجو کردن به این معنی است که هنگامی که مشکل وجود داشته باشد شرکت‌ها به جستجو برای حل مشکل می‌پردازند (جستجوی مسئله‌محور) و در نهایت قوانین و وضع موجود بیان می‌کند شرکت‌ها در مواقع وجود مشکل از پیش‌بینی و مسائل پیچیده اجتناب می‌کنند و بر اساس تجربیات گذشته

[1] Porter
[2] Barney
[3] Rumelt
[4] Smith
[5] Lieberman
[6] Behavioral Theory of the Firm (BToF)
[7] Cyert and March
[8] Gavetti

راه حل را انتخاب می کنند (سایرت و مارچ، ۱۹۶۳).

خلا موجود در پیش‌بینی‌های تئوری رفتاری واحد تجاری این است که در ادبیات بازخورد عملکرد مبتنی بر تئوری رفتاری واحد تجاری، دستکاری سود در نظر گرفته نشده است. با ورود دستکاری سود به این فرایند چالش نظری جالبی ایجاد می‌شود. در تئوری رفتاری واحد تجاری و تئوری بازخورد عملکرد فرض می‌شود مدیران در محدوده اخلاقی رفتار می کنند و سود را دستکاری نمی کنند در حالی که پژوهش‌ها نشان می‌دهد مدیران سود را دستکاری می کنند (هریس و برومیلی[1]، ۲۰۰۷). با ورود دستکاری سود به پیش‌بینی‌ها، این سؤال مطرح می‌شود اگر عملکرد گزارش شده بالاتر از عملکرد مورد انتظار قرار گیرد در حالی که عملکرد واقعی پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار است، آیا مدیران باز هم دست به جستجو و تغییر استراتژی می‌زنند؟

پدیده مدیریت سود در ادبیات حسابداری عمدتاً بر پاسخ به سؤالاتی مانند چگونه مدیریت سود رخ می‌دهد، چه زمانی مدیریت سود اتفاق می‌افتد، چرا مدیران درگیر مدیریت سود می‌شوند و توسط چه کسی مدیریت سود انجام می‌شود تمرکز شده است. پژوهش‌های زیادی در مورد شناسایی مدیریت سود وجود دارد (پورحیدری و صبرجو، ۱۳۹۳؛ بهرامی و دستگیر، ۱۳۹۴؛ جونز[2]، ۱۹۹۱ و دیچو و همکاران[3]، ۱۹۹۵) که به مواردی مانند انگیزه‌های مشارکت در مدیریت سود (فرودی و حجازی، ۱۴۰۰؛ بورگستالر و دیچف[4]، ۱۹۹۷؛ دیجورج و همکاران[5]، ۱۹۹۹ و رونن و یاری[6]، ۲۰۰۸) و تغییرات مختلف حسابداری، حسابرسی و سیاست‌های عمومی که می‌تواند رفتار مدیریت سود را مهار کند، پرداخته‌اند (کردستانی و رحیم‌خانی، ۱۳۹۴؛ بکر و همکاران[7]، ۱۹۹۸؛ هیلی و والن[8]، ۱۹۹۹ و واعظ و همکاران، ۱۴۰۲). بااین‌حال، توجه نسبتا کمی در ادبیات حسابداری به انتخاب استراتژی‌های بعدی شرکت وجود دارد.

همچنین سهم این پژوهش کمک به ادبیات بازخورد عملکرد است. در حالی که محققان حسابداری قبلاً تئوری‌سازی کرده‌اند و شواهدی یافته‌اند که نشان می‌دهد مدیران برای جلوگیری از گزارش زیان، رسیدن به نتایج عملکرد دوره قبل و برآورده کردن انتظارات تحلیلگران، سود را دستکاری می کنند (دیجورج و همکاران، ۱۹۹۹)، این رفتار اغلب در زمینه بازخورد عملکرد مورد بحث قرار نمی‌گیرد. این پژوهش یافته‌ها را به انتظارات اجتماعی[9] (یکی از اهداف اصلی تئوری رفتاری واحد تجاری) بسط می‌دهد و سپس آنها را به نظریه دیگر در مورد بازخورد عملکرد مرتبط می‌سازد.

۲- مبانی نظری

۲-۱- تأثیر هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار

تئوری رفتاری واحد تجاری پیش‌بینی می کند که عملکرد پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار منجر به جستجو و تغییرات در استراتژی‌های آتی سازمان می‌شود (گاوتی و همکاران، ۲۰۱۲ و سایرت و مارچ، ۱۹۶۳). عملکرد و انتظارات شرکت در ادبیات بازخورد عملکرد مبتنی بر تئوری رفتاری واحد تجاری معمولاً از طریق پیامدهای مالی اندازه‌گیری می‌شوند (پوزن و همکاران[10]، ۲۰۱۸) که اغلب سود شرکت بر اساس عاملی از اندازه شرکت مانند فروش یا دارایی‌ها به صورت نسبت بیان می‌شود (شرینکل[11]، ۲۰۱۲). اما مدیران تا حدود زیادی بر سودهای گزارش شده کنترل دارند و زمانی که عملکرد بسیار پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار است آنها می‌توانند داده‌های مالی را دستکاری کنند (هریس و برومیلی ، ۲۰۰۷). حتی زمانی که در چارچوب

[1] Harris and Bromiley
[2] Jones
[3] Dechow
[4] Burgstahler and Dichev
[5] Degeorge
[6] Ronen and Yaari
[7] Becker
[8] Healy and Wahlen
[9] Social Aspirations
[10] Posen
[11] Shinkle

محدودیت‌های نظارتی، مانند اصول عمومی پذیرفته‌شده حسابداری فعالیت می‌کنند، مدیران اختیاراتی دارند که با آن می‌توانند سود را در یک دوره معین افزایش یا کاهش دهند. استفاده متداول از این اختیار، مشارکت در هموارسازی سود است، که نوعی دستکاری سود است که در آن سود در طول سال‌های عملکرد ضعیف شرکت، متورم می‌شود و در طول سال‌های عملکرد خوب، کاهش می‌یابد تا از نوسان سود کاسته شود (رونن و یاری، ۲۰۰۸). ازآنجاکه این امر مستلزم افزایش سود گزارش شده در طول سال‌های نزولی سود است، هموارسازی سود می‌تواند میزان عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار را در صورت‌های مالی تا حدی تحریف کند. این موضوع یک چالش نظری ایجاد می کند که در ادبیات به آن پرداخته نشده است. سؤالی که مطرح می‌شود این است که اگر شرکت‌ها برای افزایش عملکرد گزارش شده بالاتر از انتظارات از هموارسازی سود استفاده کنند، در حالی که عملکرد واقعی کاهش داشته است، آیا مدیران مبنای جستجو و تغییر فعالیت‌های بعدی را بر اساس عملکرد واقعی قرار می‌دهند یا عملکردی که به صورت عمومی گزارش شده است؟

در ادبیات حسابداری به طور گسترده‌ای دستکاری سود مورد بررسی قرار گرفته است. در این ادبیات دستکاری سود به عنوان استفاده مدیریت از اختیارات در فعالیت‌های حسابداری و عملیاتی برای دستکاری هدفمند سود حسابداری تعریف شده است (فیلیپس و همکاران[1]، ۲۰۰۳). هموارسازی سود نوع خاصی از دستکاری سود است که در آن مدیران در سال‌های عملکرد خوب سود را کاهش می‌دهند و در سال‌های عملکرد بد سود را افزایش می‌دهند (رونن و یاری، ۲۰۰۷). مدیران از هموارسازی سود جهت کاهش عدم تقارن اطلاعاتی به عنوان علامت‌دهی غیرمستقیم به بازار استفاده می‌کنند (رسولخانی و بولو، ۱۴۰۳). آنها می‌توانند از اختیار خود در مورد اقلام تعهدی حسابداری برای ایجاد سود یا زیان برای یک دوره حسابداری استفاده کنند، مانند تغییر در روش ارزیابی موجودی کالا که ارزش دفتری دارایی‌های شرکت را تغییر می‌دهد یا با تغییر درصد ذخیره مطالبات برای مشتریان اعتباری که در بلندمدت قصد پرداخت بدهی خود را ندارند. علاوه بر اقلام تعهدی حسابداری، مدیران می‌توانند تصمیمات عملیاتی را برای انتقال سود به دوره جاری یا دوره بعد زمان‌بندی کنند. مثلا، اگر شرکتی به هدف درآمدی خود دست نیابد، ممکن است با تعدادی از مشتریان عمده تماس بگیرد و به آنها تخفیف بیشتری بدهد تا آنها را تشویق به خرید زودتر کند. این اقدامات می‌تواند به ظاهر عملکرد کوتاه‌مدت بالاتری ایجاد کند در حالی که تأثیر آن بر دوره‌های آتی تا مدت‌ها قابل مشاهده نخواهد بود. شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد شرکت‌ها از ترکیبی از مدیریت سود حسابداری[2] و مدیریت سود عملیاتی[3] به عنوان یک استراتژی مشترک استفاده می‌کنند که به هزینه‌ها و منافع نسبی هر یک بستگی دارد (ژانگ[4]، ۲۰۱۲).

مدیران ممکن است انگیزه‌های مختلفی برای دستکاری سود داشته باشند. آنها ممکن است انگیزه‌های شخصی برای تعدیل افزایشی یا کاهشی سود داشته باشند، پاداش به صورت سهام جایزه یا اختیار خرید سهام، جلوگیری از اخراج، یا تعیین قیمت بهتر برای پیشنهاد خرید اهرمی توسط مدیریت از جمله این موارد است. علاوه بر این، چندین انگیزه برای واحد تجاری وجود دارد که می‌تواند از دستکاری افزایشی یا کاهشی سود حاصل شود، مانند اجتناب از نقض قراردادهای بدهی، دستیابی به قیمت‌گذاری بهتر در عرضه‌های اولیه عمومی، یا کسب سود حداکثری در ادغام و تحصیل از طریق سهام (رونن و یاری، ۲۰۰۸).

در یک پژوهش گراهام و همکاران[5] (۲۰۰۵) با ۷۸ درصد از مدیران ارشد مالی مصاحبه کردند. آنها اظهار کردند که

[1] Phillips
[2] Accounting Earnings Management
[3] Operational Earnings Management
[4] Zang
[5] Graham

ارزش بلندمدت را برای جلوگیری از نوسان سود فدا کرده‌اند، که نشان می‌دهد این عمل به طورگسترده و فراگیر انجام می‌شود. علاوه بر این، شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد هموارسازی سود با رعایت اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری برای برآورده کردن انتظارات بازار می‌تواند منجر به حرکت به سمت دستکاری متقلبانه سود خارج از اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری برای برخی شرکت‌ها شود (چو و همکاران[1]، ۲۰۱۹). اگر مدیرانی که درگیر هموارسازی سود هستند، کمتر درگیر تغییرات استراتژیک بعدی شوند، ممکن است در مواجهه با رشته‌ای از دوره‌های عملکرد ضعیف به جای پرداختن به مشکلات اساسی، دستکاری‌های بیشتر و بیشتری انجام دهند.

یکی از جنبه های اصلی تئوری رفتاری واحد تجاری این است که سازمان‌ها سطوح هدفی برای عملکرد خود دارند (عملکرد مورد انتظار) و در نقاط برجسته ارزیابی، بازخورد چنین عملکردی را جمع‌آوری می‌کنند و آن را با عملکرد مورد انتظاری که قبلا تعیین شده بود مقایسه می‌کنند (سایرت و مارچ، ۱۹۶۳). این انتظارات معیارهایی را تشکیل می‌دهند که بر تصمیم‌گیری شرکت تأثیر می‌گذارند. همانطور که در ابتدا تصور می‌شد، حداکثر عملکرد مورد انتظار، سطح عملکردی است که قابل قبول تلقی می‌شود و عملکرد واحد تجاری یا تلاش برای دستیابی به این سطح عملکرد به جای تلاش برای بهینه‌سازی کامل را می‌توان به عنوان عملکرد رضایت بخش در نظر گرفت (سیمون[2]، ۲۰۱۳ و مارچ و سیمون[3]، ۱۹۵۸).

هریس و برواملی (۲۰۰۷) در پژوهش خود اشاره کردند که در مفاهیم اولیه تئوری رفتاری واحد تجاری، فرض می‌شود مدیران در محدوده‌های اخلاقی عمل می‌کنند. آنها پیشنهاد کردند محققان این فرض را تعدیل کنند. برای شرکت‌های سهامی عام که باید عملکرد را به صورت دوره‌ای از طریق صورت‌های مالی گزارش کنند، آنها پیشنهاد کردند اگر مدیران بر اساس اطلاعات خصوصی مربوط به بازخورد عملکرد مشاهده کنند که عملکرد واقعی کمتر از عملکرد مورد انتظار است، یکی از گزینه‌های موجود، تحریف اطلاعات مالی برای افزایش عملکرد گزارش شده است.

با توجه به مبانی نظری پژوهش، انتظار می‌رود تأثیر هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار مثبت باشد. هموارسازی سود، عملکرد گزارش شده در طی سال‌های بد عملکرد را افزایش می‌دهد که این موضوع احتمال گزارش عملکرد بالاتر از عملکرد مورد انتظار را افزایش می‌دهد. عملکرد مورد انتظار ممکن است از این نظر که راهنمایی برای مدیران در مورد زمان و میزان افزایش عملکرد در هنگام عملکرد ضعیف است مهم باشد. اگر تصور شود هزینه نهایی و ریسک برای افزایش سود وجود دارد، منطقی است مدیران سود را تا جایی‌که هزینه زیادی بر آنها تحمیل نکند بیشتر از عملکرد مورد انتظار نشان دهند. به همین ترتیب، اگر شرکتی در یک دوره عملکرد واقعی بالایی داشته و بخواهد بخشی از این سودها را به دوره بعد منتقل کند، احتمالاً سود را آنقدر کاهش نخواهد داد تا کمتر از عملکرد مورد انتظار قرار بگیرد. بنابراین، عملکرد مورد انتظار می‌تواند به‌عنوان یک مرز عمل کنند به‌طوریکه از یک طرف شرکت‌های افزایش‌دهنده سود می‌خواهند عملکرد را بالاتر از آن گزارش کنند و از طرف دیگر شرکت‌های کاهش‌دهنده سود آنرا به عنوان کف در نظر گرفته و سود را کمتر از آن گزارش نمی‌کنند. اثر خالص این اقدام این است که شرکت‌هایی که بیشترین هموارسازی سود را انجام می‌دهند باید به احتمال زیاد سود را مقداری بالاتر از بالاترین سطح عملکرد مورد انتظار گزارش کنند؛ بر این اساس فرضیه نخست پژوهش به شرح زیر مطرح می‌شود:

فرضیه اول: هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار اثر معنادار دارد.

---

[1] Chu
[2] Simon
[3] March and simon

۲-۲- تأثیر هموارسازی سود بر دستیابی به تغییر استراتژی

ژولیو و یوک[1] (۲۰۱۶) بیان کردند هموارسازی سود از طریق دو کانال تخصیص منابع داخلی و تأمین مالی خارجی می‌تواند بر تصمیمات سرمایه‌گذاری اثرگذار باشد. آنها رابطه مثبت بین هموارسازی سود و تخصیص منابع پیشنهاد کردند. مدیران از طریق مدیریت اقلام تعهدی انتقال سود بین دوره‌ها (هموارسازی سود) را انجام می‌دهند. مدیریت اقلام تعهدی می‌تواند به‌عنوان ابزاری برای کمک به رفع عدم تقارن اطلاعاتی بین شرکت و ذینفعان خارجی عمل کند و دسترسی به تأمین مالی خارجی و تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع داخلی را بهبود بخشد. مدیریت اقلام تعهدی به‌منظور کسب تأمین مالی خارجی، گرچه گاهی به‌عنوان رویکردی فرصت‌طلبانه دیده می‌شود، می‌تواند تصمیمات سرمایه‌گذاری بهتری را تسهیل کند به شرطی که این منابع برای تأمین مالی پروژه‌های ارزش‌آفرین استفاده شوند. همچنین کدیا و فیلیپون[2] (۲۰۰۹) بیان کردند که شرکت‌های با عملکرد ضعیف، بیش از حد سرمایه‌گذاری می‌کنند که این موضوع باعث افزایش تخصیص منابع می‌شود. این شرکت‌ها صورت‌های مالی خود را دستکاری می‌کنند تا عملکرد بهتری از همتایان خود نشان دهند. این تحقیقات رابطه مثبت و معنادار بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی شرکت پیش‌بینی می‌کنند. اما گیبس (۲۰۲۱) بیان می‌کند یک رابطه بالقوه بین هموارسازی سود در یک دوره و برخی معیارهای تغییر استراتژیک در دوره‌های بعدی وجود دارد که می‌تواند منجر به سوگیری رابطه مثبت شود. مدیرانی که درگیر هموارسازی سود برای افزایش سود در یک دوره عملکرد ضعیف هستند، این کار را با افزایش موقت سود (مثلاً شناسایی زودهنگام درآمدها) یا کاهش هزینه ها (مثلاً با تأخیر در شناسایی هزینه‌ها) انجام می‌دهند. افزایش یا کاهش مصنوعی تخصیص منابع برای یک دوره می‌تواند باعث بروز تغییرات در دوره بعدی شود. این تغییرات در زمانی که تغییرات به میانگین برگشت یا با معکوس شدن اقلام تعهدی موقتی در جهت دیگر رخ می‌دهند. اساساً، در شرکت‌ها برای ایجاد هموارسازی مصنوعی سود بین دوره‌ها، اغلب آنها ناچارند به وسیله تغییر اهرم‌های مختلف ایجادکننده هزینه‌ها یا درآمدها، نوسانی در اجزای تشکیل دهنده سود ایجاد کنند. این تغییرات که در دوره‌های بعدی و در نتیجه برگشت معکوس مدیریت سود رخ دهند، ممکن است به اشتباه به عنوان ارتباط مثبت بین هموارسازی سود و تغییرات استراتژیک بعدی تفسیر شوند. بنابراین انتظار می‌رود رابطه‌ای منفی بین هموارسازی سود و تغییرات استراتژیک آتی وجود داشته باشد.

بر اساس فرضیه اول، اگر هموارسازی سود احتمال دستیابی شرکت به عملکرد مورد انتظار را افزایش دهد، این موضوع می‌تواند توضیح دهد که چرا هموارسازی سود در یک دوره، تغییرات استراتژیک کمتری را در دوره بعدی پیش‌بینی می‌کند. اگر این تحلیل درست باشد، به این معنی است که رابطه بین عملکرد گزارش شده و عملکرد مورد انتظار با تغییر استراتژیک، تا حدی مستقل از عملکرد واقعی است. مکانیسم‌های قابل قبول متعددی وجود دارد که توسط آنها ممکن است این اتفاق بیفتد. حتی اگر مدیران شرکت آگاه باشند که در واقعیت عملکرد ضعیفی داشته‌اند، گزارش عملکرد بالاتر از انتظارات ممکن است فشار ذینفعان برون‌سازمانی را کاهش دهد که می‌توانست انگیزه اصلی برای تغییر باشد. علاوه بر این، اگر فرض مشاهده کامل عملکرد واقعی توسط مدیران شرکت تضعیف شود، مکانیسم‌های بالقوه دیگری قابل قبول خواهند بود. اگر فعالیت هموارسازی سود قابل توجهی در سطوح پایین‌تر از سطح مدیران رده بالای شرکت (یعنی در سطح واحد تجاری یا پایین‌تر) رخ دهد، آنگاه ممکن است به دلیل عدم تقارن اطلاعاتی در شرکت، مدیران رده بالا اطلاع واضحی از عملکرد واقعی شرکت پیدا نکنند. گزارش عملکرد ممکن است یک فرایند تشریفاتی از کمی‌سازی باشد که هم به افراد درون‌سازمانی و هم افراد برون‌سازمانی

[1] Julio and Yook
[2] Kedia & Philippon

ارائه می‌شود. در این مورد، مدیران شرکت که مسئول تصمیمات تغییرات استراتژیک هستند ممکن است تا حدودی بدون توجه به فرایند به وجود آمدن آن، بر اطلاعات عملکرد که از طریق هموارسازی سود به‌دست آمده، اتکا کنند. از پیشنهاد هریس و برواملی (۲۰۰۷) برای بسط تئوری رفتاری واحد تجاری استفاده شده است؛ مدیرانی که عملکرد واقعی ضعیف پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار دارند، ممکن است از میان گزینه‌های پیش رو برای جستجو، متورم کردن سود را انتخاب کنند. در دوره‌هایی که عملکرد واقعی ضعیف است، هموارسازی سود برای بهبود عملکرد گزارش‌شده می‌تواند جایگزینی برای انواع دیگر تغییرات باشد. بدین ترتیب، هموارسازی سود با رعایت اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری عموماً نسبت به بسیاری از انواع دیگر تغییرات استراتژیک کم‌هزینه‌تر بوده و ریسک کمتری دارد؛ بنابراین، ممکن است توسط برخی از مدیران به عنوان جایگزینی دلپذیر برای تغییرات اصلی‌تر مورد توجه قرار گیرد. بر اساس این نکات نظری، فرضیه دوم پژوهش رابطه‌ای منفی بین هموارسازی سود و تغییرات استراتژیک آتی پیش‌بینی می‌کند. بنابراین فرضیه دوم پژوهش به صورت زیر مطرح شده است:

فرضیه دوم: هموارسازی سود بر تغییر استراتژی آتی شرکت اثر معنادار دارد.

۲-۳- اثر میانجی دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه هموارسازی سود و تغییر استراتژی شرکت

تئوری بازخورد عملکرد بیان می‌کند جهت ارزیابی عملکرد شرکت‌ها باید یک معیار در نظر گرفته شود و بدون داشتن یک معیار، تعیین فاصله بین سازمان تغییر یافته اکنون و سازمان قبل از تغییر امکان‌پذیر نمی‌باشد. همچنین یافتن شواهد مستقیم در مورد اینکه آیا تغییرات در پاسخ به عملکرد پایین است که سازمان را در وضعیت فعلی قرار داده است یا خیر، دشوار است. بنابراین، شرکت‌ها برای خود هدفی انتخاب می‌کنند و آنرا به عنوان عملکرد مورد انتظار جهت ارزیابی عملکرد در نظر می‌گیرند. زمانی که عملکرد واقعی پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار باشد، به عنوان یک مشکل و مسئله در نظر گرفته می‌شود که باید توسط واحد تجاری برطرف شود. این ایده که عملکرد پایین به عنوان یک مشکل و علت جستجو برای مدیران ارشد تلقی می‌شود و همچنین بینش‌هایی در مورد فرایندهای ناشی از عملکرد پایین تأیید شده است (مک‌دونالد و وستپال، ۲۰۰۳).

همانطور که در بخش مقدمه بیان شد، جستجوی مسئله‌محور یکی از مفاهیم اصلی در تئوری رفتاری واحد تجاری است و اهداف و انتظارات را به عنوان مفاهیم محوری دربرمی‌گیرد (سایرت و مارچ، ۱۹۶۳). پژوهش‌های بسیاری شواهد روشنی پیدا کردند که نشان می‌دهد عملکرد پایین‌تر از سطح عملکرد مورد انتظار، سرعت تغییر را افزایش می‌دهد (آئودیا و گرو[1]، ۲۰۰۶ و مک‌دونالد و وستپال[2]، ۲۰۰۳)؛ طبق پیشنهاد تئوری رفتاری واحد تجاری این اثرها، بسته به اینکه عملکرد واقعی بالاتر یا پایین‌تر از سطح عملکرد مورد انتظار باشد، متفاوت است (گرو[3]، ۱۹۹۸). هیئت مدیره نظارت خود را بر مدیران عامل زمانی افزایش می‌دهد که عملکرد شرکت کمتر از سطح عملکرد مورد انتظار باشد (تروگل و همکاران[4]، ۲۰۱۱).

محور تئوری رفتاری واحد تجاری این مفهوم است که وقتی عملکرد شرکت از عملکرد مورد انتظار کمتر باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که شرکت دست به جستجو و تغییر استراتژی‌های بعدی بزند تا زمانی که شرکت انتظارات را برآورده کرده یا از آنها فراتر رفته باشد. به عبارت دیگر فرایند جستجو زمانی متوقف می‌شود که انتظار می‌رود یک جایگزین، رضایت بخش باشد. بنابراین انتظارات کلید هر فرایند تصمیم‌گیری هستند (سایرت و مارچ، ۱۹۶۳). در حالی که این پیش‌بینی تا حدودی سطحی است، یافتن شواهد از چگونگی تغییر استراتژی و اندازه‌گیری چنین تغییراتی در صنایع، دوره‌های زمانی و شرکت‌ها می‌تواند چالش برانگیز باشد (گرو، ۲۰۰۳).

---

[1] Audia and Gerev
[2] McDonald & Westphal
[3] Gerev
[4] Truggle

گنجاندن هموارسازی سود در فرایند بازخورد عملکرد، چالش نظری جالبی ایجاد می‌کند. در این فرایند، عملکرد واحد تجاری به عملکرد واقعی (اطلاعات خصوصی مشاهده شده توسط مدیریت) و عملکرد گزارش شده (آنچه مدیران در صورت‌های مالی گزارش می‌دهند) تفکیک می‌شود. این دو معیار عملکرد می‌توانند تا حدی متفاوت باشند و ممکن است مدیران نتایج عملکرد یک دوره معین را افزایش یا کاهش دهند. وقتی هم عملکرد واقعی و هم عملکرد گزارش شده در یک طرف عملکرد مورد انتظار قرار می‌گیرند (هر دو بالاتر از انتظارات یا هر دو پایین‌تر از انتظارات)، پیش‌بینی‌های پایه تئوری رفتاری واحد تجاری باید حاکم باشد. اما زمانی که عملکرد واقعی بد باشد در حالی که از طریق هموارسازی سود، عملکرد گزارش شده به انتظارات می‌رسد یا از آن فراتر می‌رود، تغییرات استراتژیک بعدی می‌تواند مبتنی بر عملکرد واقعی، عملکرد گزارش شده یا ترکیبی از هر دو باشد. به عبارت دیگر زمانیکه عملکرد پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار دارد و مدیران با استفاده از هموارسازی سود به عملکرد مورد انتظار دست یابند، فشار ذینفعان بر مدیران و شرکت کاهش می‌یابد؛ در نتیجه مدیران جستجو و تغییر استراتژی‌های آتی سازمان را متوقف می‌سازند. با توجه به موارد ذکر شده فرضیه سوم پژوهش به صورت زیر بیان شده است:

فرضیه سوم: دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی آتی شرکت اثر میانجی دارد.

۳- پیشینه پژوهش

ادبیات پژوهش در زمینه دستکاری سود در حسابداری بسیار گسترده و غنی است. با توجه به پیچیدگی رفتار انسان و ورود حوزه رفتاری به پژوهش‌های حسابداری همواره جنبه‌های جدیدی از تأثیرگذاری رفتار فردی و سازمانی بر دستکاری سود و سایر متغیرهای حسابداری مطرح شده و مورد بررسی قرار می‌گیرد. خوشکار و همکاران (۱۴۰۰) به بررسی تأثیر هموارسازی سود و افشای مسئولیت‌پذیری اجتماعی بر عملکرد شرکت پرداختند. آنها رابطه مثبت و معنادار بین هموارسازی سود و عملکرد بازار شرکت مشاهده کردند که نشان می‌دهد شرکت‌ها با استفاده از هموارسازی سود، عملکرد خود را بهبود می‌بخشند. ابراهیمی و همکاران (۱۴۰۰) به تبیین انگیزه رفتاری مدیران در دستکاری سود از منظر تئوری چشم انداز تجمعی پرداختند. آنها این ارتباط را از منظر تئوری چشم انداز و ریسک‌پذیری و ریسک‌گریزی مدیران در نقاط سود و زیان بررسی کردند. آنها از میانگین عملکرد رقبا در صنعت به عنوان معیار (نقطه مرجع) استفاده کردند. نتایج نشان داد احتمال دستکاری سود در شرایطی که مدیر احتمال وقوع زیان نسبت به نقطه مرجع را بالا برآورد کند (عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار)، ، بالاتر بوده و در شرایطی که این احتمال پایین باشد (دستیابی به عملکرد مورد انتظار)، احتمال دستکاری سود پایین‌تر است. همچنین، احتمال دستکاری سود در شرایطی که مدیر احتمال دستیابی به سود نسبت به نقطه مرجع را پایین برآورد کند، بالاتر بوده و در شرایطی که این احتمال بالا باشد، احتمال دستکاری سود پایین‌تر است. خواجوی و ابراهیمی میمند (۱۳۹۴) به بررسی رابطه بین مدیریت سود و کیفیت حسابرسی با هدف دستیابی به آستانه‌های سود را بررسی کردند. آنها بیان کردند شرکت‌ها برای دستیابی به عملکرد مورد انتظار، اقدام به مدیریت سود می‌کنند و کیفیت حسابرسی این اقدام را محدود می‌کند.

ما و ما[1] (۲۰۲۴) مدیریت سود استراتژیک در شرکت‌های خانوادگی در چین را بررسی کردند. نتایج آنها نشان داد شرکت‌های خانوادگی برای دستیابی به عملکرد مورد انتظار، از مدیریت سود واقعی استفاده می‌کنند. چو و همکاران (۲۰۱۹) دستکاری سود جهت دستیابی به عملکرد مورد انتظار به دلیل حفظ شهرت را بررسی کردند. آنها دریافتند مدیران شرکت‌هایی

[1] Ma and Ma

که سود را دستکاری می‌کنند با فشار شدید بازار سهام و مدیران بالادستی برای عملکرد مواجه هستند. نتایج نشان داد که فشار برای حفظ شهرت به دلیل دستیابی به عملکرد مورد انتظار می‌تواند حسابداری تهاجمی و در نهایت دستکاری سود را تشویق کند. ژولیو و یوک (۲۰۱۶) رابطه مدیریت سود و تصمیمات سرمایه‌گذاری (تخصیص منابع) را بررسی کردند. آنها بیان کردند دستکاری سود از طریق دو کانال تخصیص منابع داخلی و تأمین مالی خارجی می‌تواند تصمیمات سرمایه‌گذاری را بهبود بخشد. نتایج آنها نشان‌دهنده رابطه مثبت و معنادار دستکاری سود و تصمیمات سرمایه‌گذاری است.

پالاش و همکاران (۲۰۱۹) تفاوت در دستیابی به عملکرد مورد انتظار و سرمایه‌گذاری و اثر آن بر عملکرد شرکت را بررسی کردند. آنها ادبیات تئوری رفتاری واحد تجاری را با این فرض ضمنی که جستجوی مسئله‌محور عملکرد آینده را بهبود می‌بخشد، بسط دادند. آنها بیان کردند دریافت بازخورد عملکرد، حس فوریت و وجود مسئله را تقویت کرده و در نهایت انضباط بیشتر در سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک به همراه دارد. نتایج پژوهش آنها نشان داد هنگامیکه شرکت به عملکرد مورد انتظار دست پیدا نمی‌کند، جستجو را آغاز کرده و عملکرد خود را بهبود می‌بخشد. آرفلت و همکاران[1] (۲۰۱۳) اثر تصمیمات مرتبط با مرجع و گذشته نگر را بر انتخاب‌های سرمایه‌گذاری آینده‌نگر در تخصیص سرمایه بررسی کردند. نتایج نشان داد عملکرد فعلی بالاتر یا پایین‌تر از سطح عملکرد مورد انتظار بر کارایی فرایند تخصیص سرمایه تأثیر می‌گذارد. گیبس (۲۰۲۱) تأثیر دستکاری سود بر مدیریت استراتژیک از لحاظ تئوری و عمل را بررسی کرد. نتایج نشان داد هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار اثر مثبت و معنادار دارد.همچنین هموارسازی سود بر تغییر استراتژی آتی اثر منفی و معنادار دارد. همچنین نتایج پژوهش آنها نشان داد دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر رابطه بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی آتی اثر میانجی دارد.

ادبیات پژوهش در بررسی ارتباط دستکاری سود و دستیابی به عمکرد مورد انتظار بیانگر این است که شرکت‌ها جهت افزایش عملکرد و دستیابی به عملکرد مورد انتظار، سود را دستکاری می‌کنند. این پژوهش‌ها ارتباط این دو متغیر را از منظر تئوری رفتاری واحد تجاری و تئوری بازخورد عملکرد مورد بررسی قرار ندادند. برخی از تحقیقات رابطه بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی را مورد بررسی قرار دادند که به نتایج متناقضی دست یافته‌اند، در حالی‌که برخی دیگر رابطه مثبت و معنادار بین دستکاری سود و تغییر استراتژی گزارش کردند. همچنین برخی پژوهش‌ها رابطه منفی و معنادر بین دستکاری سود و تغییر استراتژی مشاهده کردند. در این زمینه با توجه به دستیابی به نتایج متناقص، انجام پژوهش‌های بیشتر در این زمینه ضرورت دارد.

در ادبیات پژوهش، تحقیقات بسیاری در زمینه دستکاری سود انجام شده است اما دستکاری سود از دیدگاه تئوری رفتاری واحد تجاری و تئوری بازخورد عمکرد و ارتباط آن با استراتژی به ندرت مورد بررسی قرار گرفته است. این پژوهش‌ها رابطه بین دستیابی به عملکرد مورد انتظار و تغییر استراتژی از منظر تئوری رفتاری واحد تجاری را مورد بررسی قرار دادند. آنها بیان کردند عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار به عنوان یک مشکل مطرح شده و به دلیل مفهوم جستجوی مسئله‌محور، منجر به جستجو و تغییر استراتژی می‌شود. در این بررسی‌ها به نقش دستکاری سود در تحریف دستیابی به عملکرد مورد انتظار توجه نشده است. بنابراین پژوهش حاضر در تلاش است شکاف موجود در تحقیقات را پوشش دهد و ادبیات تئوری بازخورد عملکرد و تئوری رفتاری واحد تجاری را بسط دهد.

[1] Arrfelt .

۴- روش پژوهش

با توجه به ماهیت کاربردی پژوهش حاضر و توصیفی رگرسیونی بودن آن، داده‌های مورد نیاز پژوهش از پایگاه‌های داده وابسته به سازمان بورس و اوراق بهادار تهران جمع‌آوری شده است. همچنین جهت انتخاب نمونه از روش غربالگری حذف سیستماتیک و به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌های پژوهش، از نرم افزارهای اکسل و استاتا استفاده شده است. جامعهٔ آماری پژوهش حاضر، کلیهٔ شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۴۰۱ است که برای استخراج نمونهٔ پژوهش، در جدول ۱. شرایط انتخاب نمونه پژوهش ارائه شده است.

جدول ۱. شرایط انتخاب نمونه

ردیف	شرح محدودیت	تعداد
۱	قبل از سال ۱۳۸۷ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده و در بازهٔ پژوهش، از بورس خارج نشده باشند.	۵۲۷
۲	دورهٔ مالی آنها منتهی به اسفند ماه نبوده یا در بازهٔ زمانی پژوهش، سال مالی خود را تغییر داده باشند.	۷۱
۳	به دلیل تفاوت عملیاتی، از شرکت‌های فعال در صنعت مالی نباشند.	۴۸
۴	شرکت‌های حسابرسی نشده و تلفیقی.	۲۰۹
۵	اطلاعات آنان برای دورهٔ مورد مطالعه، موجود و در دسترس باشد.	۵۲
	تعداد شرکت‌های نمونه پژوهش	۱۴۷

پس از اعمال محدودیت‌های مذکور، تعداد ۱۴۷ شرکت (۲۲۰۵ سال- شرکت)، به عنوان نمونهٔ پژوهش انتخاب شدند.

متغیر مستقل اصلی در مدل رگرسیون پژوهش (هموارسازی سود) دارای ویژگی درونزایی[1] است. به این معنی که اگر ضرایب این متغیر در مدل اصلی معنادار باشد نتایج چندان قابل اتکا نیست و باید از روش‌های دیگری غیر از روش حداقل مربعات معمولی استفاده کرد. درونزایی به این معنی است که متغیر درونزا با جمله خطای رگرسیون همبستگی دارد. در ادبیات اقتصادسنجی برای غلبه بر این مشکل از متغیرهای ابزاری استفاده می‌شود. لارکر و روستیکوس[2] (۲۰۱۰) اعتقاد دارند در مباحثی مانند مدیریت سود، حاکمیت شرکتی، پاداش مدیران و افشا می‌توان از متغیرهای ابزاری استفاده کرد.

در روش حداقل مربعات دو مرحله‌ای[3] (2SLS) نتایج در دو مرحله استخراج می‌شود: در مرحله اول، متغیر مستقل درونزا بر روی متغیرهای ابزاری و سایر متغیرهای مستقل برونزا رگرس خواهد شد تا مقدار برآوردی متغیر مستقل برونزا برآورد گردد. در مرحله دوم، متغیر وابسته مورد نظر بر روی متغیر به‌دست آمده از مرحله قبل و سایر متغیرهای مستقل رگرس می‌شود.

فرضیه سوم پژوهش پیش بینی می‌کند که دستیابی به عملکرد مورد انتظار رابطه بین هموارسازی سود و تغییر استراتژیک را میانجی‌گری می‌کند. برای بررسی اثر میانجی از سه آزمون پیشنهاد شده توسط بارون و کنی[4] (۱۹۸۶) استفاده می‌شود:

۱) متغیر توضیحی بر متغیر میانجی اثر معنادار دارد.

۲) متغیر توضیحی بر متغیر وابسته اثر معنادار دارد. و

۳) زمانی که مسیر غیرمستقیم کنترل می‌شود، اثر مستقیم به سمت صفر میل می‌کند (با میانجی‌گری کامل در صفر).

آنها همچنین پیشنهاد می‌کنند که برای تعیین اهمیت مسیر غیرمستقیم، از آزمون (z-Sobel) استفاده شود. در حالی که سایر محققان روش‌های پیشرفته‌تری را نشان داده‌اند که برای آزمون اهمیت مسیر غیرمستقیم کارآمدتر هستند، مانند

[1] Endogenus
[2] Larcker and Rusticus
[3] Two Stage Least Square
[4] Baron and Kenny

شبیه‌سازی خودکار[1] (ژائو و همکاران[2]، ۲۰۱۰ و هایس[3]، ۲۰۰۹)، رویکرد سنتی ساده‌تر بارون و کنی (۱۹۸۶) برای اهداف این پژوهش به اندازه کافی قابل اتکا است.

برای آزمون معناداری کلی مدل رگرسیون برازش شده از آماره فیشر (F) در سطح ۹۵ درصد اطمینان استفاده می‌شود. همچنین در الگوی داده‌های پژوهش، از داده‌های ترکیبی استفاده خواهد شد.

داده‌های جمع‌آوری شده با استفاده از نرم افزار اکسل[4] پس از اصلاحات و طبقه‌بندی لازم بر اساس متغیرهای مورد بررسی وارد نرم افزار آماری استاتا[5] شده و تجزیه و تحلیل‌های نهایی انجام شد.

۴-۱- مدل و متغیرهای پژوهش

مدل رگرسیون برای آزمون فرضیه‌ها از پژوهش گیبس (۲۰۲۱) اقتباس شده است. مدل رگرسیون برای آزمون فرضیه اول به شرح زیر است:

$$SociAspir_{it} = \beta_0 + \beta_1 ES_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 AGE_{it} + \beta_4 ZAltman_{it} + \beta_5 FinanceSlack_{it} + \beta_6 OrgSlack_{it} + \sum YEARDUM + \sum INDDUM + \varepsilon_{it} \quad (۱)$$

مدل رگرسیون برای فرضیه دوم به شرح زیر برازش شده است:

$$StrategyChange_{it+1} = \beta_0 + \beta_1 ES_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 AGE_{it} + \beta_4 ZAltman_{it} + \beta_5 FinanceSlack_{it} + \beta_6 OrgSlack_{it} + \sum YEARDUM + \sum INDDUM + \varepsilon_{it} \quad (۲)$$

همچنین مدل رگرسیون برای آزمون فرضیه سوم به صورت زیر است:

$$StrategyChange_{it+1} = \beta_0 + \beta_1 ES_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 AGE_{it} + \beta_4 ZAltman_{it} + \beta_5 FinanceSlack_{it} + \beta_6 OrgSlack_{it} + \beta_7 SociAspire_{it} + \sum YEARDUM + \sum INDDUM + \varepsilon_{it} \quad (۳)$$

همانطور که قبلا بیان شد، با توجه به اینکه متغیر مستقل در مدل‌های رگرسیون پژوهش هموارسازی سود است، ممکن است این متغیر درونزا باشد بنابراین قبل از تفسیر نتایج باید درونزایی این متغیر بررسی شود. بعد از مشخص شدن درونزایی متغیر مستقل باید اقدامات لازم جهت رفع مشکل انجام شود. در این پژوهش برای کاهش اثر درونزایی به سطح قابل قبول از روش حداقل مربعات دو مرحله‌ای (2SLS) با دو متغیر ابزاری استفاده شده است. در صورت وجود مشکل درونزایی ابتدا مدل رگرسیون زیر به عنوان رگرسیون مرحله اول برآورد شده و در مرحله بعد مدل‌های آزمون فرضیه‌ها به عنوان رگرسیون مرحله دوم برآورد می‌شوند.

$$ES_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 AGE_{it} + \alpha_3 ZAtman_{it} + \alpha_4 FinanceSlack_{it} + \alpha_5 OrgSlack_{it} + \alpha_6 SpcItems_{it} + \alpha_7 PeerSmooth_{it} + \sum YEARDUM + \sum INDDUM + \nu_{it} \quad (۴)$$

۴-۲- متغیر وابسته: تغییر استراتژیک (StrategyChange)

مطابق با ادبیات پیشین در مورد تغییر استراتژیک (فینکلستین و هامبریک[6]، ۱۹۹۰؛ هاینس و هیلمن[7]، ۲۰۱۰؛ ژانگ و راجاگوپالام[8]، ۲۰۱۰ و ونگ و لین[9]، ۲۰۱۴)، در این پژوهش نیز تغییر استراتژیک به صورت تنوع در تخصیص منابع شرکت عملیاتی شده است. قدر مطلق تغییر ارزش در تعهدات منابع اصلی شرکت در یک دوره نسبت به دوره قبل به

---

[1] bootstrapping
[2] Zhao
[3] Hayes
[4] Excel
[5] STATA
[6] Finkelstein and Hambrick
[7] Haynes and Hillman
[8] Zhang and Rajagopalan
[9] Weng and Lin

عنوان سنجه‌ای از تغییر در استراتژی شرکت است. همانند مطالعات قبلی، در این پژوهش نیز چند معیار کلی تخصیص منابع استاندارد شده و به صورت یک معیار ترکیبی با عنوان تغییر منابع با هم ادغام شده‌اند. این معیارها عبارتند از:

۱) تغییر اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات (نسبت اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات به فروش) ($PPEChange$)،

۲) تغییر هزینه اداری، عمومی و تشکیلاتی (نسبت هزینه اداری، عمومی به فروش) ($SG\&AChange$)،

۳) تغییر سطوح موجودی مواد و کالا (نسبت کل موجودی مواد و کالا به فروش) ($InventChange$)،

۴) تغییر بدهی به حقوق صاحبان سهام (نسبت کل بدهی به حقوق صاحبان سهام عادی) ($DebtEqChange$).

جهت محاسبه تغییر استراتژی مطابق پژوهش ژانگ و راجاگوپالام (۲۰۱۰) ابتدا تغییر هر مؤلفه نسبت به دوره قبل محاسبه شد. بعد از محاسبه تغییر، قدر مطلق مقدار تغییر محاسبه شد.سپس میانگین تغییر مؤلفه مورد نظر در صنعت از مقدار به‌دست آمده کسر شد به عنوان مثال (نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام دوره جاری- نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام دوره قبل)- (میانگین نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام دوره جاری در صنعت- میانگین نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام دوره قبل در صنعت). بعد از محاسبه این مقدار استانداردسازی انجام شد (میانگین و انحراف معیار به ترتیب صفر و یک). در نهایت میانگین چهار مؤلفه به عنوان سنجه تغییر استراتژی در نظر گرفته شد. از آنجا که تغییر به صورت قدر مطلق اندازه‌گیری می‌شود، افزایش یا کاهش در هر یک از این معیارها منجر به مقدار بالاتری برای تغییر منابع می‌شود. بنابراین، این معیار نسبت افزایش یا کاهش را اندازه‌گیری نمی‌کند، اما مقدار تخصیص منابع از یک دوره به دوره دیگر را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، تغییر از سیستم تولید سنتی به سیستم تولید بهنگام به عنوان کاهش سطح موجودی مواد و کالا نشان داده می‌شود. ارتقاء قابل توجه و نوسازی تجهیزات تولید با افزایش ارزش نسبی اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات نشان داده می‌شود. هر یک از این موارد به عنوان افزایش در تغییر منبع در نظر گرفته می‌شوند. جهت برازش بهتر یک مدل خطی، از تبدیل‌های لگاریتم طبیعی برای هر یک از اجزای تغییر منابع به دلیل توزیع نمایی آنها، استفاده شد. همانطور که قبلا بیان شد، تئوری رفتاری واحد تجاری پیش‌بینی می‌کند که عملکرد پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار منجر به جستجو و تغییرات در استراتژی‌های آتی سازمان می‌شود (گاوتی و همکاران، ۲۰۱۲ و سایرت و مارچ، ۱۹۶۳) بنابراین، بعد از مشخص شدن نتایج عملکرد (پایان سال مالی)، شرکت تغییر استراتژی خود را آغاز می‌کند در نتیجه در تجزیه و تحلیل فرضیه‌های مربوط به تغییر استراتژی تغییر منابع در دوره بعدی از زمان t الی $t+1$ اندازه‌گیری شده است.

۴-۳- متغیر توضیحی: هموارسازی سود (ES)

برای اندازه‌گیری دستکاری سود از مفهوم هموارسازی سود استفاده شده است. اندازه‌گیری هموارسازی سود چالش‌برانگیز است، زیرا نمی‌توان مستقیماً آنچه یک شرکت بر خلاف واقعیت ارائه کرده را بدون تعدیل و دستکاری مشاهده کرد. به‌علاوه، مدیران شرکت‌ها انگیزه‌هایی برای پنهان‌کاری در مورد این رفتار دارند تا تلاش‌های آنها به‌راحتی توسط تحلیل‌گران مالی و بازارها شناسایی، اندازه گیری و برآورد نشود. هرچه مدیران بتوانند چنین تعدیلاتی را مبهم‌تر کنند، خطر بالقوه شناسایی و متعاقب آن از دست رفتن شهرت و اعتبار یا افزایش احتمال اقدامات تنبیهی از سوی سازمان‌های ناظر کمتر می‌شود. در حالی که نمی‌توان مقدار یا جهتی را که سود گزارش‌شده دستکاری می‌شود، مشخص و اندازه‌گیری کرد، می‌توان از ادبیات حسابداری یک سنجه[1] استخراج کرد که احتمال هموارسازی سود را نشان دهد.

[1] Proxy

در این پژوهش مطابق با گیبس (۲۰۲۱) از انحراف استاندارد سود در مقایسه با انحراف استاندارد جریان نقدی عملیاتی استفاده شده است. جریان‌های نقد عملیاتی را می توان به عنوان سود نقدی که اگر شرکت صورت سود و زیان خود را بر مبنای نقدی به جای مبنای تعهدی تهیه می‌کرد، در نظر گرفت (ایستون و همکاران[1]، ۲۰۱۳). از آنجایی که جریان‌های نقد عملیاتی شامل اقلام تعهدی نمی‌شود، منبع دستکاری سود مبتنی بر حسابداری را حذف می‌کند. علاوه بر این، جریان‌های نقد عملیاتی معمولاً یک خروجی مورد توجه نیست که توسط آن عملکرد شرکت‌ها مورد قضاوت قرار گیرد. به بیان ساده، اگر واریانس سود بسیار کمتر از واریانس جریان‌های نقد عملیاتی باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که یک شرکت از اقلام تعهدی برای حذف نوسان‌ها در عملیات استفاده کند (هموارسازی سود مبتنی بر حسابداری) یا زمانبندی معکوس را در فعالیت‌های عملیاتی خود برای دستیابی به نتیجه‌ای مشابه به کار می‌گیرد (هموارسازی سود واقعی). بنابراین، هموارسازی سود در این پژوهش به عنوان نسبت انحراف استاندارد جریان‌های نقد عملیاتی به انحراف استاندارد سود خالص در چهار دوره قبل محاسبه می‌شود. هر چه مقدار این متغیر بیشتر باشد هموارسازی سود بیشتری صورت گرفته است. به دلیل توزیع نمایی این متغیر، از تبدیل لگاریتم طبیعی برای برازش بهتر یک مدل خطی استفاده می‌شود.

۴-۴- متغیر میانجی: دستیابی به عملکرد مورد انتظار (Aspir)

اندازه‌گیری عملکرد مورد انتظار در ارتباط با عملکرد مالی در ادبیات بازخورد عملکرد بسیار مورد بررسی قرار گرفته است. پیش‌بینی‌های کلیدی تئوری رفتاری واحد تجاری، تعیین، دستیابی یا عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار را دربرمی‌گیرد (سایرت و مارچ، ۱۹۶۳). همانطور که هریس و برواملی (۲۰۱۴) اشاره می‌کنند، چندین معیار عملکرد بالقوه مورد انتظار وجود دارد و همچنین راه های متعددی که می‌توان هر یک را اندازه‌گیری کرد، اما عملکرد مالی مورد انتظار معمولاً با مقایسه بازده دارایی‌های شرکت با بازده دارایی‌های دوره‌های قبلی یا شرکت‌های مشابه عملیاتی شده‌اند (آئودیا و گرو، ۲۰۲۱). ابراهیمی و همکاران (۱۴۰۰) از عملکرد رقبا در صنایع مشابه به عنوان عملکرد مورد انتظار (نقطه مرجع) استفاده کردند. در این پژوهش نیز از عملکرد شرکت‌های فعال در صنایع مشابه به عنوان عملکرد مورد انتظار استفاده شده است که به عنوان عملکرد مورد انتظار جامعه نامیده می‌شود. این متغیر به صورت زیر اندازه‌گیری می‌شود:

عملکرد مورد انتظار جامعه[2] ($SociAspir$): یک متغیر مجازی است که اگر بازده دارایی‌های شرکت با میانگین بازده دارایی‌های شرکت‌های فعال در صنعت مشابه برابر یا بیش از آن باشد یک و در غیر اینصورت صفر در نظر گرفته می‌شود.

۴-۵- متغیرهای ابزاری

در این پژوهش با توجه به اینکه در معادله رگرسیون، متغیر مستقل هموارسازی سود است، با توجه به متغیرهای وابسته پژوهش این احتمال وجود دارد که این متغیر درونزا باشد. بهترین رویکرد برای حل این مشکل استفاده از دو متغیر ابزاری برای جداسازی تغییرات برون‌زا در هموارسازی سود است که قبلاً در ادبیات حسابداری استفاده شده‌اند.

مورد اول استفاده از واریانس درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی به عنوان ابزار است. اقلام غیر عملیاتی در حسابداری، سود یا زیان‌هایی را تشکیل می‌دهند که خارج از فعالیت‌های عملیاتی، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی عادی روزمره هستند. آنها اغلب کوتاه‌مدت بوده و یک‌بار اتفاق می‌افتند و به همین دلیل برآورد یا پیش‌بینی آنها از قبل دشوار است. فرض کلیدی برای استفاده از این ابزار این است که هر چه اقلام غیرعملیاتی بیشتر نوسان داشته باشند، هموارسازی سود دشوارتر است، زیرا مدیران اختیار

[1] Easton
[2] Social Aspiration

کمتری برای استفاده از اهرم‌های مورد نیاز دارند. این موضوع باعث می‌شود که این اقلام به منبع درآمدی تبدیل شوند که پیش‌بینی و برنامه‌ریزی از قبل برای مدیران دشوار است، که به نوبه خود هموارسازی سود را دشوار می‌کند (گیبس، ۲۰۲۱). دومین متغیر ابزاری که در این پژوهش استفاده شده، سطح متوسط هموارسازی سود در صنعت مورد فعالیت شرکت است. رابطه پیش‌بینی‌شده این است که یک شرکت در صنعتی که رقبای آن سطوح بالاتری از هموارسازی سود دارند، سطوح بالاتری از هموارسازی سود را نیز خواهند داشت. صنعتی با سطوح پایین هموارسازی سود ممکن است نشان دهد که شرکت‌های درون آن، معاملات یا اقلام ترازنامه کمتری دارند که اختیار کافی برای هموارسازی را فراهم نمی‌کند؛ یا شاید صنعت تحت نظارت دقیق‌تری توسط تحلیلگران یا قانون‌گذاران باشد که هزینه‌ها و ریسک کشف هموارسازی سود را افزایش می‌دهد. با توجه به موارد فوق در این پژوهش از دو متغیر ابزاری استفاده شده است:

تنوع در درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی ($SpcItems$): لگاریتم طبیعی انحراف استاندارد درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی در ۴ دوره قبل تقسیم بر مجموع دارایی‌های ابتدای دوره محاسبه می‌شود.

هموارسازی سود شرکت‌های فعال در صنایع مشابه ($PeerSmooth$): هموارسازی سود شرکت‌های مشابه در صنعت به عنوان میانگین سطح هموارسازی سود در شرکت‌های فعال در صنعت مورد فعالیت شرکت مورد نظر محاسبه می‌شود.

۴-۶- متغیرهای کنترلی

چندین متغیر کنترلی در مدل‌های رگرسیونی آزمون فرضیه‌های پژوهش گنجانده شده‌اند تا تأثیر ویژگی‌های شرکت به طور قابل قبولی بر هر دو متغیر توضیحی و وابسته کنترل شوند. این متغیرها به سه دسته اصلی تقسیم می‌شوند:

۱) اندازه یا بلوغ شرکت. ۲) سطح فشار مالی یا خطر ورشکستگی پیش روی شرکت. ۳) سطح کساد منابع[1] در دسترس شرکت. این متغیرها به شرح زیر تعریف شده‌اند:

اندازه شرکت (size): لگاریتم طبیعی درآمد شرکت. اندازه شرکت به طور منطقی می‌تواند بر تغییرات استراتژیک تأثیر بگذارد؛ این متغیر می‌تواند از طریق مکانیسم‌های مختلفی از جمله ساختار هزینه یا سرمایه‌گذاری پیچیده‌تر، یا وجود سهامداران بیشتری که نیاز به تغییر استراتژی‌های مهم دارند، بر تغییر استراتژی اثر بگذارد. به نظر می‌رسد. همچنین قابل قبول است که اندازه شرکت می‌تواند بر انگیزه یا فرصت‌طلبی برای مشارکت در هموارسازی سود اثر گذار باشد. شرکت های بزرگتر ممکن است تحت فشار و نظارت بیشتری از سوی سرمایه‌گذاران و تحلیلگران مالی برای رسیدن به اهداف قرار گیرند. علاوه بر این، داشتن یک شرکت بزرگتر ممکن است ساختار مالی و عملیاتی پیچیده‌تری ایجاد کند که می‌تواند ابزارها یا فرصت‌های بیشتری را برای هموارسازی سودها فراهم کند (گیبس، ۲۰۲۱).

سن شرکت (AGE): لگاریتم طبیعی تعداد سال‌هایی که یک شرکت در حال فعالیت بوده است. سن شرکت می‌تواند هم بر تغییرات استراتژیک و هم بر انگیزه یا فرصت‌طلبی برای هموارسازی سود تأثیر بگذارد. سازمان‌های بالغ‌تر ممکن است رویه‌ها و هنجارهای ریشه‌دارتری داشته باشند که موانعی را برای استقرار مجدد منابع یا تغییر ساختارهای بنیادی ایجاد می‌کند. سازمان‌های بالغ ممکن است در رسیدن به اهداف سود توسط سرمایه‌گذاران و تحلیل‌گران مالی، استانداردهای بالاتری داشته باشند (تحت فشار بیشتری قرار گیرند) یا ممکن است به دلیل اعتقاد مدیریت به درک نوسانات صنعت خود از طریق تجربه، تمایل بیشتری به هموارسازی سود داشته باشند.

[1] slack resources

نمره Z آلتمن تعدیل شده (ZAtman): در این پژوهش از نمره آلتمن تعدیل شده توسط کردستانی و همکاران (۱۳۹۳) استفاده شده است که بر اساس معادله زیر اندازه‌گیری می‌شود:

$$Z\text{-SCORE}= 0/291\ X1 + 2/458\ X2 - 0/301\ X3 - 0/079\ X4 - 0/05\ X5 \quad (۵)$$

که در آن: X1، دارایی جاری منهای بدهی جاری تقسیم بر مجموع دارایی‌ها؛ X2، سود انباشته تقسیم بر مجموع دارایی‌ها؛ X3، سود قبل از بهره و مالیات تقسیم بر مجموع دارایی‌ها؛ X4، ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام تقسیم بر مجموع بدهی‌ها؛ و X5، فروش تقسیم بر مجموع دارایی‌ها است.

بسیاری از محققان از مکتب تئوری رفتاری شرکت پیشنهاد کرده اند که عملکرد ضعیف می تواند محرک اصلی جستجو و تغییر سازمانی باشد (گاوتی و همکاران، ۲۰۱۲). با این حال، اگر یک شرکت با بحران مالی مواجه شود، برخی از محققان این نظریه را مطرح می کنند که یک پدیده در سطح سازمان (به موازات پدیده روان‌شناسی فردی) ناشی از تهدید می‌تواند رخ دهد، که تمایل سازمان را برای مشارکت در تغییر استراتژیک محدود می کند. اساساً، شرکت در حال غرق شدن است و نمی‌تواند یا نمی‌خواهد تغییرات سازمانی شدیدی ایجاد کند یا ریسک بیشتری را متحمل شود. در این پژوهش از یک سنجه برای ریسک بحران مالی استفاده شده است که توسط آلتمن[1] (۱۹۶۸) به عنوان راهی برای مقایسه ریسک اعتباری نسبی شرکت‌ها ایجاد شده است. نمره Z بالاتر با ریسک پایین ورشکستگی یا نکول مرتبط است، در حالی که نمره Z پایین با ریسک بالا همراه است. فشار مالی همچنین می‌تواند بر ظرفیت یک شرکت برای هموارسازی سود تأثیر بگذارد، زیرا اعتقاد بر این است که باید انعطاف‌پذیری در سیستم مالی برای مشارکت در هموارسازی دوره به دوره وجود داشته باشد (رونن و یاری، ۲۰۰۸).

کساد مالی (FinanceSlack): دارایی‌های جاری تقسیم بر بدهی‌های جاری می‌باشد. کساد مالی به منابع مالی داخلی یک شرکت اشاره دارد که برای هدف خاصی استفاده نمی‌شوند (جان[2] و همکاران، ۲۰۱۷) در واقع این منابع برای شرکت هزینه فرصت دارند. بالا بودن نسبت دارایی‌های جاری به بدهی‌های جاری می‌تواند به‌عنوان نشانه‌ای از فضای اضافی و کساد مالی در نظر گرفته شود. اگر این منابع اضافی به‌درستی تخصیص داده نشوند، بویژه در پروژه‌های نوآورانه، توسعه استراتژیک، یا افزایش رقابت‌پذیری بلندمدت، می‌تواند نشان‌دهنده ضعف استراتژیک باشد.این متغیر همچنین می‌تواند موقعیت‌هایی را که یک شرکت نمی‌تواند به دلیل محدودیت‌های مالی در هموارسازی سود شرکت کند، توضیح دهد.

کساد سازمانی (OrgSlack): کل هزینه‌های شرکت تقسیم بر کل دارایی‌ها می‌باشد. نسبت‌های هزینه‌ها به دارایی، ظرفیت مازاد موجود بیش از سطح مخارج لازم برای انجام وظایف اصلی در یک شرکت را نشان دهد و شرکت می‌توانند از این ظرفیت مازاد برای امتحان روش‌های جدید، نوآوری و تغییرات استراتژیک استفاده کنند. این نسبت به‌عنوان شاخصی برای ارزیابی منابع اضافی در نظر گرفته می‌شود و نشان می‌دهد که چقدر از منابع برای اهداف معمولی و کوتاه‌مدت استفاده می‌شود و چقدر برای پروژه‌های بلندمدت، نوآوری یا تغییرات ساختاری در دسترس است. این نسبت کمک می کند تا مشخص شود که چه مقدار از دارایی‌های سازمان صرف پوشش هزینه‌های عملیاتی می‌شود (گرو، ۲۰۰۳). به‌علاوه، بخش کلیدی ادبیات جستجو و یادگیری سازمانی به مفهوم جستجوی انعطاف یا ظرفیت اضافی

[1] Altman
[2] John

به عنوان کلیدی برای نوآوری در فناوری جدید مربوط می شـود (لوینتهال و مارچ[1]، ۱۹۸۱). براین‌اسـاس، دلایلی وجود دارد که ممکن است این متغیر با تغییرات استراتژیک و هموارسازی سود همبستگی داشته باشد و بنابراین، باید به عنوان یک متغیر کنترل در مدل رگرسیون گنجانده شود.

متغیر مجازی سال (YEARDUM): برای سال مورد نظر عدد یک و برای سایر سال‌ها صفر در نظر گرفته می‌شود. اثرات ثابت زمان در مدل ها گنجانده شده است تا ناهمگونی غیرقابل مشاهده مرتبط با دوره زمانی را در نظر بگیرد.

متغیر مجازی صنعت (INDDUM): برای صنعت فعالیت شرکت مورد نظر عدد یک و برای سایر صنایع صفر در نظر گرفته می‌شود.

اثرات ثابت سطح صنعت برای رسیدگی دقیق تر به منابع بالقوه ناهمگنی غیر قابل مشاهده در سطح هر صنعت خاص گنجانده شده است. این اثرات ثابت، تغییرات درون صنعتی را جدا می کند و همه تغییرات جزئی در بین هر صنعت را به طور جزئی حذف می کند.

۵- یافته‌های پژوهش

۵-۱- آمار توصیفی

در این پژوهش مشابه پژوهش محمدرضائی و محدصالح[2] (۲۰۱۶) به منظور حذف داده های پرت، داده‌ها در ۱ درصد و ۹۹ درصد وینزوری شده‌اند. لازم به ذکر است به دلیل بالا بودن تعداد مشاهدات (بیشتر از ۱۰۰۰ سال- شرکت) بر اساس قضیه حد مرکزی[3] نگرانی در مورد نرمال نبودن متغیرها وجود ندارد (بروکس[4]، ۲۰۱۹).

جدول ۲. آمار توصیفی متغیرها

متغیر	میانگین	میانه	بیشترین	کمترین	انحراف معیار
هموارسازی سود	۱/۶۸۹۱	۱/۱۲۶۰	۹/۴۱۰۴	۰/۱۷۷۴	۱/۶۶۲۰
اندازه شرکت	۱۴/۳۰۷۴	۱۴/۰۹۵۸	۱۹/۵۷۹۳	۱۰/۶۶۳۹	۱/۷۴۶۰
سن شرکت	۳/۶۲۴۵	۳/۷۳۷۷	۴/۱۸۹۷	۲/۴۸۴۹	۰/۳۹۰۳
نمره Z آلتمن تعدیل شده	۰/۳۰۱۷	۰/۲۹۰۵	۱/۲۷۸۶	-۱/۳۴۶۴	۰/۴۴۱۲
کساد مالی	۱/۵۵۵۲	۱/۳۳۴۶	۶/۶۵۳۸	۰/۳۵۱۹	۰/۹۲۹۳
کساد سازمانی	۰/۰۵۹۱	۰/۰۴۸۰	۰/۲۴۱۷	۰/۰۰۳۹	۰/۰۴۲۷
تنوع در درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	۰/۱۱۰۶	۰/۰۸۳۴	۰/۴۹۱۸	۰/۰۱۰۸	۰/۰۹۰۵
هموارسازی سود شرکت‌های فعال در صنایع مشابه	۱/۱۹۱۸	۰/۸۴۸۷	۶/۱۴۴۰	۰/۱۰۲۲	۱/۱۰۵۵
تغییر استراتژی	۰/۰۰۰۲	-۰/۰۵۷۸	۱۶/۹۰۴۴	-۰/۰۸۷۶	۰/۶۲۱۳
تغییر اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات	۰/۰۵۰۳	۰/۰۲۸۴	۰/۳۶۲۴	۰/۰۰۰۲	۰/۰۶۴۷
تغییر هزینه اداری، عمومی و تشکیلاتی	۰/۰۲۳۷	۰/۰۰۷۰	۰/۳۹۱۴	۰/۰۰۰۰	۰/۰۵۱۸
تغییر سطوح موجودی مواد و کالا	۰/۰۵۰۳	۰/۰۳۶۸	۰/۲۵۵۷	۰/۰۰۰۰	۰/۰۴۹۴
تغییر بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰/۸۶۲۷	۰/۲۹۱۳	۱۷/۱۳۴۰	۰/۰۰۱۶	۲/۲۰۰۵

در

[1] Levinthal and March
[2] MohammadRezaei and Mohd-Saleh
[3] Central Limit Theorem
[4] Brooks

ی پژوهش ارائه شده است. همانطور که مشاهده می‌شود برای متغیر هموارسازی سود، که از طریق انحراف معیار جریان وجوه نقد عملیاتی به انحراف معیار سود خالص در سال جاری و چهار سال قبل محاسبه شده است، میانگین برابر ۱/۶۸۹۱ و میانه برابر ۱/۱۲۶۰ است. همچنین انحراف معیار این متغیر برابر ۱/۶۶۲۰ است. برای متغیر هموارسازی سود صنعت میانگین برابر ۱/۱۹۱۸ و میانه برابر ۰/۸۴۸۷ است. این مقدار تا حدودی نزدیک به میانگین هموارسازی سود در بین نمونه پژوهش است اما مقداری از آن پایین تر است. برای متغیر تغییر استراتژی میانگین و میانه به ترتیب برابر ۰/۰۰۰۲ و ۰/۰۵۷۸- است. بیشترین مقدار برای تغییر بدهی به حقوق صاحبان سهام برابر ۱۷/۱۳۴۰ است. دلیل بالا بودن این تغییر افزایش بخش حقوق صاحبان سهام و کاهش بدهی‌ها بوده است به عنوان مثال در شرکت شهد ایران در سال ۱۳۹۶ از طرفی از محل آورده نقدی افزایش سرمایه داشته و از طرف دیگر میزان تسهیلات کاهش یافته است.

همچنین در جدول ۳ فراوانی متغیر مجازی ارائه شده است. همانطور که در جدول مذکور مشاهده می‌شود درصد فراوانی مقادیر ۱ به میزان ۵۸٪ و مقادیر صفر به میزان ۴۲٪ می‌باشد که حاکی از متوازن بودن نمونه مر بوط به متغیر مجازی است.

جدول ۳. فراوانی متغیرهای مجازی

متغیر موهومی	تعداد مشاهدات	مقادیر یک	درصد فراوانی مقادیر یک	مقادیر صفر	درصد فراونی مقادیر صفر
عملکرد مورد انتظار صنایع مشابه	۲,۲۰۵	۱,۲۸۳	٪۵۸	۹۲۲	٪۴۲

۵-۲- نتایج آزمون فرضیه‌ها

بعد از ارائه آمار توصیفی در بخش قبلی، در این بخش آمار تحلیلی داده‌ها ارائه شده است. ابتدا آزمون‌های مربوط به مفروضات مورد نیاز برآورد رگرسیون ارائه شده و بعد از برطرف کردن مشکلات و مقاوم سازی، برآورد رگرسیون صورت گرفته است. جهت برآورد از طریق روش حداقل مربعات دو مرحله‌ای از نرم افزار استاتا و جهت آنجام آزمون به طور قابل قبول برونزا از دستور کاربرنویس plausexog در نرم افزار استاتا استفاده شده است.

جدول ۴. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه اول

نام متغیر	ضریب	انحراف معیار	آماره z/آماره t	سطح معناداری
هموارسازی سود	۰/۱۰۲۹	۰/۰۲۴۳	۴/۲۴۰۰	۰/۰۰۰۰
اندازه شرکت	۰/۰۱۷۴	۰/۰۰۸۰	۲/۱۷۰۰	۰/۰۳۰۰
سن شرکت	۰/۰۱۳۹	۰/۰۲۹۴	۰/۴۷۰۰	۰/۶۳۶۰
Z آلتمن	۰/۰۳۲۱	۰/۰۳۰۲	۱/۰۶۰۰	۰/۲۸۸۰
کساد مالی	۰/۱۰۹۸	۰/۰۱۴۵	۷/۵۹۰۰	۰/۰۰۰۰
کساد سازمانی	۰/۲۳۸۶	۰/۲۶۷۳	۰/۸۹۰۰	۰/۳۷۲۰
مقدار ثابت	-۰/۲۸۶۰	۰/۱۷۶۲	-۱/۶۲۰۰	۰/۱۰۵۰
نتایج مربوط به متغیرهای ابزاری در رگرسیون مرحله اول				
تنوع در درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	-۴/۶۸۴۴	۰/۵۵۱۸	-۸/۴۹۰۰	۰/۰۰۰۰
هموارسازی سود شرکت‌های فعال در صنایع مشابه	۰/۲۷۲۳	۰/۰۵۶۵	۴/۸۲۰۰	۰/۰۰۰۰
آماره F-رگرسیون مرحله اول	۹۲/۵۱	سطح معناداری آماره	۰/۰۰۰۰	
آماره F-رگرسیون مرحله دوم	۱۳/۴۱	سطح معناداری آماره	۰/۰۰۰۰	
کنترل اثر سال	بله	کنترل اثر صنعت	بله	
متغیر وابسته: دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه				

در جدول ۴. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه اول ارائه شده است. ضریب متغیر هموارسازی سود برابر ۰/۱۰۲۹ و آماره Z برابر ۴/۲۴۰۰ است. با توجه به اینکه آماره Z بیشتر از ۱/۹۶ است بنابراین، فرضیه اول پژوهش پذیرفته می‌شود یعنی هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه تأثیر مثبت و معنادار دارد. به عبارت دیگر، احتمالاً شرکت‌ها جهت دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه، دست به هموارسازی سود می‌زنند. همچنین ضریب و آماره متغیرهای اندازه شرکت، نمره Z-آلتمن تعدیل شده و کساد مالی بیانگر رابطه مثبت و معنادر این متغیرها و دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه است. معناداری آماره F بیانگر معناداری کل رگرسیون است. در برآورد رگرسیون برای کنترل اثر سال و صنعت، متغیرهای مجازی سال و صنعت وارد مدل شده است.

در جدول ۵. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه دوم ارائه شده است. ضریب متغیر هموارسازی سود برابر ۰/۰۱۲۶- و آماره Z برابر ۳/۱۹۰۰- است. با توجه به اینکه آماره Z بیشتر از ۱/۹۶ است بنابراین، فرضیه دوم پژوهش پذیرفته می‌شود یعنی هموارسازی سود بر تغییر استراتژی آتی شرکت اثر منفی و معنادار دارد. همانطور که بر اساس مبانی نظری پیش‌بینی شده بود، افزایش هموارسازی سود منجر به کاهش تغییر استراتژی (تخصیص منابع) می‌شود. ضریب و آماره متغیر نمره Z آلتمن تعدیل شده بیانگر رابطه منفی و معنادار این متغیر و تغییر استراتژی است. همچنین متغیر کساد مالی نشان‌دهنده رابطه مثبت و معنادار این متغیر و متغیر وابسته است. ضریب و آماره‌های متغیرهای ابزاری بیانگر رابطه معنادار این متغیرها و هموارسازی سود است.

جدول ۵. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه دوم

نام متغیر	ضریب	انحراف معیار	آماره z/آماره t	سطح معناداری
هموارسازی سود	۰/۰۱۲۶-	۰/۰۰۴۰	۳/۱۹۰۰-	۰/۰۰۱۰
اندازه شرکت	۰/۰۰۱۴-	۰/۰۰۱۸	۰/۷۸۰۰-	۰/۴۳۷۰
سن شرکت	۰/۰۰۴۶-	۰/۰۰۵۳	۰/۸۸۰۰-	۰/۳۷۷۰
Zآلتمن	۰/۰۷۱۶-	۰/۰۰۷۳	۹/۸۸۰۰-	۰/۰۰۰۰
کساد مالی	۰/۰۰۹۷	۰/۰۰۲۶	۳/۷۶۰۰	۰/۰۰۰۰
کساد سازمانی	۰/۰۶۳۱-	۰/۰۴۳۷	۱/۴۴۰۰-	۰/۱۴۹۰
مقدار ثابت	۰/۰۴۳۸	۰/۰۴۰۴	۱/۰۸۰۰	۰/۲۷۹۰
نتایج مربوط به متغیرهای ابزاری در رگرسیون مرحله اول				
تنوع در درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	۴/۶۱۶۹-	۰/۵۶۵۴	۸/۱۷۰۰-	۰/۰۰۰۰
هموارسازی سود شرکت‌های فعال در صنایع مشابه	۰/۲۶۶۵	۰/۰۵۶۳	۴/۷۳۰۰	۰/۰۰۰۰
آماره F-رگرسیون مرحله اول	۸۶/۱۹	سطح معناداری آماره		۰/۰۰۰۰
آماره F-رگرسیون مرحله دوم	۱۱/۵۳	سطح معناداری آماره		۰/۰۰۰۰
کنترل اثر سال	بله	کنترل اثر صنعت		بله
متغیر وابسته: تغییر استراتژی				

معناداری آماره F در رگرسیون مرحله اول بیانگر معناداری کل رگرسیون مرحله اول است. همچنین معناداری آماره F رگرسیون مرحله دوم نیز بیانگر معناداری کل رگرسیون مرحله دوم است. در برآورد رگرسیون برای کنترل اثر سال و صنعت، متغیرهای مجازی سال و صنعت وارد مدل شده است. برای بررسی اعتبار نتایج، با استفاده از آزمون وو- هاسمن درونزایی متغیر توضیحی (هموارسازی سود) مورد بررسی قرار گرفته است.آماره این آزمون بیانگر درونزا بودن متغیر هموارسازی سود است و استفاده از روش حداقل مربعات دو مرحله‌ای به جای روش حداقل مربعات معمولی[1] را توجیه می‌کند.

با توجه به اینکه نتایج آزمون سارگان[2] نشان داد بین ابزارها و جمله خطای مدل رگرسیون مرحله اول همبستگی معنادار وجود دارد، برای بررسی اعتبار نتایج از روش ارائه شده توسط کونلی و همکاران[3] (۲۰۱۲) که توسط ون کیپرسلویس و ریتولد[4] (۲۰۱۸) بسط داده شد، استفاده شده است. بر اساس آزمون مذکور، ضریب متغیر هموارسازی سود در محدوده به طور قابل قبول برونزا[5] قرار دارد و می‌توان نتایج را بدون نگرانی تفسیر کرد. آزمون کراگ- دونالد[6] نیز بیانگر این است که ابزارها ضعیف نیستند و اعتبار معناداری بین ابزارها و متغیر هموارسازی سود وجود دارد. در نهایت آزمون پاگان- هال[7] جهت بررسی ناهمسانی واریانس انجام شده است. آماره آزمون بیانگر وجود ناهمسانی واریانس است که با استفاده از مقاوم‌سازی این مشکل برطرف شده است.

جدول ۶. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه سوم

نام متغیر	ضریب	انحراف معیار	آماره z/آماره t	سطح معناداری
هموارسازی سود	-۰/۰۱۲۹	۰/۰۰۳۵	-۳/۷۲۰۰	۰/۰۰۰۰
عملکرد مورد انتظار صنایع مشابه	۰/۰۱۸۰	۰/۰۰۳۵	۵/۰۹۰۰	۰/۰۰۰۰
اندازه شرکت	-۰/۰۰۱۳	۰/۰۰۱۶	-۰/۸۲۰۰	۰/۴۱۲۰
سن شرکت	-۰/۰۰۴۴	۰/۰۰۴۹	-۰/۸۹۰۰	۰/۳۷۱۰
Z آلتمن	-۰/۰۷۹۹	۰/۰۰۷۵	۱۰/۶۰۰۰	۰/۰۰۰۰
کساد مالی	۰/۰۰۸۲	۰/۰۰۲۵	۳/۲۶۰۰	۰/۰۰۱۰
کساد سازمانی	-۰/۰۶۱۴	۰/۰۴۱۴	-۱/۴۹۰۰	۰/۱۳۸۰
مقدار ثابت	۰/۰۳۵۳	۰/۰۳۳۷	۱/۰۵۰۰	۰/۲۹۶۰
نتایج مربوط به متغیرهای ابزاری در رگرسیون مرحله اول				
تنوع در درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	-۴/۶۵۹۹	۰/۵۵۳۹	-۸/۴۱۰۰	۰/۰۰۰۰
هموارسازی سود شرکت‌های فعال در صنایع مشابه	۰/۲۸۵۵	۰/۰۵۷۲	۴/۹۹۰	۰/۰۰۰۰
آماره F- رگرسیون مرحله اول	۹۶/۳۸	سطح معناداری آماره		۰/۰۰۰۰
آماره F- رگرسیون مرحله دوم	۱۲/۷۶	سطح معناداری آماره		۰/۰۰۰۰
کنترل اثر سال	بله	کنترل اثر صنعت		بله
متغیر وابسته: تغییر استراتژی				

[1] Ordinary Least Square (OLS)
[2] Sargan
[3] Conley
[4] Van Kippersluis and Rietveld
[5] plausibly exogenous
[6] Cragg-Donald
[7] Pagan-Hall

برای بررسی اعتبار نتایج آزمون‌های ذکر شده در بخش قبل انجام شد و نتایج آزمون فرضیه را می‌توان بدون نگرانی تفسیر کرد. در جدول ۶. نتایج مربوط به برآورد رگرسیون فرضیه سوم ارائه شده است. ضریب متغیر هموارسازی سود برابر ۰/۰۱۲۹- و آماره Z برابر ۳/۷۲۰۰- است. نتایج نشان‌دهنده رابطه منفی و معنادار این متغیر و تغییر استراتژی است. ضریب و آماره متغیر دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه به ترتیب برابر ۰/۰۱۸۰ و ۵/۰۹۰۰ است که حاکی از رابطه مثبت و معنادار این متغیر و تغییر استراتژی است.

بررسی شرایط پذیرش فرضیه سوم به شرح زیر است:

۱) هموارسازی سود بر دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه اثر معنادار دارد (تأیید در آزمون فرضیه اول)

۲) هموارسازی سود بر تغییر استراتژی اثر معنادار دارد (تأیید در آزمون فرضیه دوم)

۳) با ورود متغیر دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه، اثر هموارسازی سود بر تغییر استراتژی کاهش می‌یابد یا به سمت صفر میل می‌کند.

ضریب و آماره متغیر نمره Z آلتمن تعدیل شده بیانگر رابطه منفی و معنادر این متغیر و تغییر استراتژی است. همچنین متغیر کساد مالی نشاندهنده رابطه مثبت و معنادار این متغیر و متغیر وابسته است. ضریب و آماره‌های متغیرهای ابزاری بیانگر رابطه معنادار این متغیر و هموارسازی سود است.

بر اساس جدول ۷. نتایج آزمون سوبل (آماره Z سوبل برابر ۴/۲۲۰۲) معناداری اثر متغیر میانجی در سطح معناداری ۱٪ خطا، پذیرفته می‌شود. با توجه به اینکه شرط سوم برقرار است، بنابراین، فرضیه سوم پژوهش نیز پذیرفته می‌شود. به عبارت دیگر هموارسازی سود از طریق تأثیر بر دستیابی به عملکرد مورد انتظار، بر تغییر استراتژی آتی شرکت اثر می‌گذارد که نشاندهنده اثر میانجی‌گری جزئی است.

جدول ۷. نتایج آزمون سوبل

نام آزمون	آماره	سطح معناداری	نتیجه
آزمون سوبل	۴/۲۲۰۲	۰/۰۰۰۰	وجود اثر میانجی‌گری جزئی

۷- نتیجه‌گیری و پیشنهادهای پژوهش

با ورود هموارسازی سود به فرایند بازخورد عملکرد و پیش‌بینی‌های تئوری رفتاری واحد تجاری، عملکرد شرکت به عملکرد واقعی و عملکرد گزارش شده تفکیک می‌شود. زمانی که عملکرد واقعی و عملکرد گزارش شده برابر باشند پیش‌بینی‌های تئوری رفتاری واحد تجاری درست است اما زمانی که عملکرد واقعی ضعیف باشد و مدیران از طریق دستکاری عملکرد گزارش شده به عملکرد مورد انتظار دست یابند، ممکن است جستجو و تغییر استراتژی آتی را متوقف سازند.

بر اساس فرضیه اول هموارسازی سود احتمال دستیابی شرکت به عملکرد مورد انتظار را افزایش می‌دهد. گیبس (۲۰۲۱) بیان کرد عملکرد مورد انتظار به عنوان یک مرز عمل می‌کند به‌طوریکه شرکت‌هایی که اقدام به هموارسازی سود می‌کنند، سود را تا حدی افزایش می‌دهند تا بالاتر از عملکرد مورد انتظار قرار گیرد و در دوره‌های هموارسازی کاهشی سود، عملکرد مورد انتظار را به عنوان کف در نظر می‌گیرند و سود را تا حد عملکرد مورد انتظار کاهش می‌دهند. این اقدام باعث می‌شود شرکت‌هایی که هموارسازی سود انجام می‌دهند به عملکرد مورد انتظار دست یابند. چو و همکاران (۲۰۱۹) بیان کردند شرکت‌ها برای حفظ شهرت و همچنین فشار بازار سهام و مدیران بالادستی برای دستیابی به عملکرد مورد

انتظار مواجه هستند و بنابراین جهت دستیابی به عملکرد مورد انتظار، سود را دستکاری می‌کنند.

گیبس (۲۰۲۱) بیان کرد مدیرانی که عملکرد واقعی ضعیف (پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار) دارند، از میان گزینه‌های پیش رو برای جستجو، متورم کردن سود را انتخاب کنند. در دوره‌هایی که عملکرد واقعی ضعیف است، هموارسازی سود برای بهبود عملکرد گزارش‌شده می‌تواند جایگزینی برای انواع دیگر تغییرات باشد. بدین ترتیب، هموارسازی سود با رعایت اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری عموماً نسبت به بسیاری از انواع دیگر تغییرات استراتژیک کم‌هزینه‌تر بوده و ریسک کمتری دارد و بنابراین توسط برخی از مدیران به عنوان جایگزینی دلپذیر برای تغییرات اصلی‌تر مورد توجه قرار می‌گیرد. پالاش و همکاران (۲۰۱۹) بیان کردند دریافت بازخورد عملکرد، حس فوریت و وجود مسئله را تقویت کرده و در نهایت انضباط بیشتر در سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک را به همراه دارد. کدیا و فیلیپون (۲۰۰۹) به نتایجی متفاوت از پژوهش حاضر دست یافتند. آنها بیان کردند که شرکت‌های با عملکرد ضعیف صورت‌های مالی خود را دستکاری می‌کنند تا عملکرد بهتری از همتایان خود نشان دهند. آنها رابطه مثبت و معنادار بین هموارسازی سود و تغییر استراتژی شرکت پیش‌بینی کردند.

با توجه به نتایج فرضیه سوم پژوهش، دستیابی به عملکرد رقبا در صنعت به عنوان میانجی رابطه هموارسازی سود بر تغییر استراتژی آتی عمل می‌کند. به نظر می‌رسد در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، دستیابی به عملکرد رقبا در صنایع مشابه بسیار مورد توجه بوده و شرکت‌ها برای دستیابی به این هدف دست به هموارسازی سود می‌زنند و با توجه به اینکه از این طریق فشار ذینفعان کاهش می‌یابد، تغییرات استراتژی در دوره‌های بعدی نیز کاهش می‌یابد. در واقع در این فرضیه رابطه بین عملکرد گزارش شده و عملکرد مورد انتظار با تغییر استراتژیک تا حدی مستقل از عملکرد واقعی است. مکانیسم‌های قابل قبول متعددی وجود دارد که توسط آنها ممکن است این اتفاق بیفتد. حتی اگر مدیران شرکت آگاه باشند که در واقعیت عملکرد ضعیفی داشته‌اند، گزارش عملکرد بالاتر از انتظارات ممکن است فشار ذینفعان برون‌سازمانی را کاهش دهد که می‌توانست انگیزه اصلی برای تغییر باشد. نتایج نشان داد شرکت‌هایی که به هموارسازی سود دست می‌زنند تمایل کمتری به تغییر استراتژی آتی خود دارند و این اقدام را از طریق دستیابی به عملکرد مورد انتظار (دستکاری سود برای رسیدن به عملکرد مورد انتظار) انجام می‌دهند. به عبارت دیگر در فرایند بازخورد عملکرد، عملکرد گزارش شده نسبت به عملکرد واقعی (که تنها مدیران از آن آگاه هستند) برای مدیران از اولویت بیشتری برخوردار است. این نتایج با نتایج پژوهش گیبس (۲۰۲۱) مطابقت دارد.

نتایج پژوهش در ارتباط با تلاش برای دستیابی به عملکرد مورد انتظار صنایع مشابه، نظریه ارائه شده توسط سایرت و مارچ (۱۹۶۳) در ارتباط با اینکه انتظارات اجتماعی یک معیار عملکرد کلیدی برای واحدهای تجاری است را تأیید می‌کند. اما این نظریه را از طریق در نظر گرفتن امکان اقدامات فرصت طلبانه مدیر برای جستجوی مسئله‌محور بسط می‌دهد. به عبارت دیگر، نتایج از این ایده حمایت می‌کند که دستیابی به عملکرد مورد انتظار بسیار مهم است، اما همچنین نتایج نشان می‌دهند عملکرد پایین‌تر از عملکرد مورد انتظار می‌تواند نتایجی را ایجاد کند که تاکنون در تئوری پیش‌بینی نشده بود. این نتایج پیامدهای مهمی برای تئوری رفتاری واحد تجاری دارد، زیرا به این معنی است که جستجوی مسئله‌محور می‌تواند منجر به ارائه نادرست مالی شود و پیامدهای بالقوه منفی برای واحد تجاری به همراه داشته باشد. از دیدگاه سنتی، محققان این تئوری را به عنوان پیش‌بینی‌کننده انطباق تدریجی عملکرد با عملکرد مورد انتظار، به عنوان یک اقدام مثبت در نظر می‌گرفتند به این صورت که

اگر عملکرد تغییر نمی‌کرد، عملکرد مورد انتظار تا زمانی افزایش می‌یافت که از عملکرد واقعی فراتر رود (سایمون، ۱۹۹۱)؛ سپس شرکت جستجوی راه‌هایی برای بهبود را آغاز می‌کرد. این اقدام منجر به یک چرخه بازخورد مثبت بلندمدت می‌شود که منجر به بهبود در فرایندها و عملکرد واحد تجاری می شود. با این حال، اگر جستجو منجر به سوء رفتار شرکت (مانند هموارسازی سود) شود، این چرخه مثبت می‌تواند با الگوی رفتار نادرست جایگزین شود و در نهایت تداوم فعالیت شرکت و منافع سرمایه‌گذاران را به خطر بیندازد. همچنین، استدلال انطباق عملکرد در مقابل عملکرد مورد انتظار، در صورتی که اقدامات انجام شده رفتار نادرستی باشد که به ظاهر به جای تغییرات اساسی توجه می‌کند، شکست می‌خورد. این پژوهش درصدد است چنین انحراف‌هایی را از مفروضات استاندارد تشخیص دهد.

پژوهش حاضر با بررسی متغیرهای اثرگذار بر استراتژی آتی شرکت، ادبیات حسابداری در این زمینه را بسط داده است. همچنین سهم این تحقیق استفاده از تئوری بازخورد عملکرد و تئوری رفتاری واحد تجاری در ادبیات حسابداری در ایران است؛ با توجه به اینکه پژوهش‌های زیادی در زمینه دستکاری سود و عملکرد انجام شده است؛ اما تاکنون این نتایج در چارچوب بازخورد عملکرد و تئوری رفتاری واحد تجاری مورد بحث قرار نگرفت.

این پژوهش همچنین پیامدهای عملی برای سرمایه‌گذاران، سازمان‌ها و سایر ذینفعان دارد. یافته‌های پژوهش نشان داد مدیران با استفاده از هموارسازی سود، دستیابی به عملکرد مورد انتظار را تحریف می‌کنند و سهامداران، سرمایه‌گذاران و تحلیلگران نمی‌توانند به طور دقیق عملکرد آنها را ارزیابی کنند؛ بنابراین به سهامداران و نهادهای ناظر از جمله سازمان بورس و اوراق بهادار پیشنهاد می‌شود جهت کاهش هموارسازی سود و افزایش شفافیت اطلاعات، ساز و کارهایی برقرار کنند تا اقدامات فرصت طلبانه مدیران را محدود کنند. همچنین سیاستگذاران و سهامداران باید از استراتژی‌هایی حمایت کنند که به جای تکیه بر بهبود ظاهری از طریق هموارسازی سود، بر بهبود واقعی عملکرد تأکید دارند. همچنین معیارهای جایگزین جهت ارزیابی عملکرد از جمله رشد پایدار و بهره‌وری عملیاتی می‌تواند انگیزه مدیران برای هموارسازی سود را کاهش دهد. با توجه به اینکه دستیابی یا عدم دستیابی به عملکرد مورد انتظار بر مدیریت استراتژیک تأثیر می‌گذارد، نتایج پژوهش نشان داد می‌توان از عملکرد مورد انتظار برای انگیزه‌بخشی به مدیران، همسو کردن تلاش‌ها و مسیرهای استراتژیکی که یک شرکت می‌تواند برای افزایش ارزش اتخاذ کند، استفاده کرد. بنابراین، شرکت‌ها می‌توانند سطح عملکرد مورد انتظار و پاداش مدیران را به‌گونه‌ای طراحی کنند که جستجوی مسئله‌محور مدیران را به شکلی ارزش‌آفرین تحریک کند.

ملاحظات اخلاقی

پیروی از اصول اخلاق پژوهش

نویسندگان اصول اخلاقی را در انجام و انتشار این پژوهش علمی رعایت و این موضوع مورد تأیید همه آنهاست.

مشارکت نویسندگان

همه نویسندگان در مقاله سهم و نقش یکسان داشته‌اند.

تعارض منافع

بنا بر اظهار نویسندگان این مقاله تعارض منافع ندارد.

حامی مالی

نویسندگان هیچگونه حمایت مالی برای تحقیق، تألیف و انتشار این مقاله دریافت نکرده‌اند.

تقدیر و تشکر

بدینوسیله از معاونت محترم پژوهشی دانشگاه مازندران به خاطر حمایت معنوی در اجرای این پژوهش تقدیر به عمل می‌آید.

منابع

ابراهیمی، فهیمه؛ ستایش، محمدحسین و زارعی فرد، حمیدرضا (۱۴۰۰). تبیین انگیزه رفتاری مدیران در دستکاری سود از منظر تئوری چشم انداز تجمعی (مورد مطالعه: شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران). *مطالعات تجربی حسابداری مالی*، ۱۸(۷۰)، ۵۱-۷۷. DOI: 10.22054/qjma.2021.57430.2212

بهرامی، احمد و دستگیر، محسن (۱۳۹۴). شناسایی مدیریت سود از طریق تغییر در گردش دارایی‌ها و حاشیه سود. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*، ۵(۳)، ۵۹-۷۷. DOI: 2010.22051/jera.2015.648

پورحیدری، امید و صبرجو، جلال (۱۳۹۳). تشخیص مدیریت سود با استفاده از تغییرات نسبت‌های دفعات گردش دارایی‌ها و حاشیه سود. *پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی*، ۳(۱)، ۷۵-۹۶. https://www.arfr.ir/article_50605_72153a19a95376be4bdb764cb6dbc878.pdf.

خواجوی، شکراله و ابراهیمی میمند، مهدی (۱۳۹۴). رابطهٔ بین کیفیت حسابرسی و مدیریت سود با هدف دستیابی به آستانه‌های سود. *مجله دانش حسابداری*، ۶(۲۲)، ۲۹-۵۶. DOI: 10.22103/jak.2015.1408

خوشکار، فرزین؛ خطیبی، حانیه و مبشری، سجاد (۱۴۰۰). تأثیر هموارسازی سود و افشای مسئولیت‌پذیری اجتماعی بر عملکرد بازار شرکت. *چشم انداز حسابداری و مدیریت*، ۴(۵۴)، ۱-۱۳. https://www.jamv.ir/article_143958.html

رسولخانی، محمدباقر و بولو، قاسم (۱۴۰۳). توانایی مدیریتی و هموارسازی سود. *مجله دانش حسابداری*، ۱۵(۱)، ۱-۲۴. DOI: 10.22103/jak.2023.20986.3848

فرودی، مریم و حجازی، رضوان (۱۴۰۰). ارائه الگوی کاهشی مدیریت سود مبتنی بر نظریه داده‌بنیاد چند وجهی. *مجله دانش حسابداری*، ۱۲(۴)، ۹۳-۱۱۴. DOI: 10.22103/jak.2021.17303.3447

کردستانی، غلامرضا؛ تاتلی، رشید و کوثری‌فر، حمید (۱۳۹۳). ارزیابی توان پیش‌بینی مدل تعدیل شده آلتمن از مراحل درماندگی مالی نیوتن و ورشکستگی شرکت‌ها. *دانش سرمایه‌گذاری*، ۳(۹)، ۸۳-۹۹. http://www.jik-ifea.ir/article_7595_0c2bfde81e8d97c5955551a5bf8b5d2e.pdf

کردستانی، غلامرضا و رحیم‌خانی، محمد باقر. (۱۳۹۴). بررسی تأثیر شدت نظارت بر رابطهٔ بین عدم تقارن اطلاعاتی و مدیریت سود. *مجله دانش حسابداری*، ۶(۲۳)، ۳۳-۵۳. DOI: 10.22103/jak.2016.1426

واعظ، سید علی؛ قلمبر، محمدحسین؛ انواری، ابراهیم و قناد، علی (۱۴۰۲). بررسی ارتباط بین انحراف توجه سرمایه‌گذاران نهادی و مدیریت سود. *مجله دانش حسابداری*، ۱۴(۳)، ۱۲۱-۱۴۱. DOI: 10.22103/jak.2023.20677.3815

References

Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, *23*(4), 589–609. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x

Arrfelt, M., Wiseman, R. M., & Hult, G. T. M. (2013). Looking backward instead of frward: aspiration-driven influences on the efficiency of the capital allocatin process. *The Academy of Management Journal*, *56*(4), 1081–1103. http://www.jstor.org/stable/43589206

Audia, P. G., & Greve, H. R. (2021). Organizational learning from performance feedback: A behavioral perspective on multiple goals: A multiple goals perspective. *Cambridge University Press.* https://doi.org/10.1017/9781108344289

Audia, P. G., & Greve, H. R. (2006). Less likely to fail: Low performance, firm size, and factory expansion in the shipbuilding industry. *Management Science*, *52*(1), 83–94. DOI: 10.1287/mnsc.1050.0446

Bahrami, A., & Dastgir, M. (2015). Recognition of earnings management using changes in asset turnover and profit margin. *Empirical Research in Accounting*, *5*(3), 59-77. DOI: 10.22051/jera.2015.648 [In Persian].

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, *17*(1), 99–120. https://doi.org/10.1016/S0742-3322(00)17018-4

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*(6), 1173. DOI: 10.1037//0022-3514.51.6.1173

Becker, C. L., Defond., M. L., Jiambalvo., J., & Subramanyam, K. R. (1998). The effect of audit quality on earnings

management. *Contemporary Accounting Research*, *15*(1), 1–24. https://doi.org/10.1111/j.19113846.1998.tb00547.x

Brooks, C. (2019). *Introductory econometrics for finance*. 4th edition, Cambridg University Press, United States of America. https://www.cambridge.org/ir/9781108422536

Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, *24*, 99–126. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7

Chu, J., Dechow., P. M., Hui, K. W., & Wang, A. Y. (2019). Maintaining a reputation for consistently beating earnings expectations and the slippery slope to earnings manipulation. *Contemporary Accounting Research*, *36*(4), 1966–1998. https://doi.org/10.1111/1911-3846.12492

Conley, T. G., Hansen, C. B., & Rossi, P. E. (2012). Plausibly exogenous. *Review of Economics and Statistics*, *94*(1), 260–272. https://doi.org/10.1162/REST_a_00139

Cyert, R. M., & March, J. G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ: Blackwell Publishers. DOI: 10.1002/bs.3830040202

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, *70*(2), 193–225. https://www.jstor.org/stable/248303

Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, *72*(1), 1–33. https://doi.org/10.1086/209601

Easton, P. D., McAnally., M. L., Sommers, G. A., & Zhang, X. J. (2013). *Financial statement analysis & valuation,* third edition. Westmont, IL: Cambridge Business Publishers. https://www.amazon.com/Financial-Statement-Valuation-published-Publishers/dp/B00E28AFHY

Ebrahimi, F., Setayesh, M. H., & Zareifard, H. (2021). Explaining managerial incentives for earnings manipulation using cumulative prospect theory (Case study: Companies listed in Tehran Stock Exchange). *Empirical Studies in Financial Accounting*, *18*(70), 51-77. DOI: 10.22054/qjma.2021.57430.2212 [In Persian].

Finkelstein, S., & Hambrick, D. C. (1990). Top-Management-Team tenure and organizational outcomes: The moderating role of managerial discretion. *Administrative Science Quarterly*, *35*(3), 484–503. https://doi.org/10.2307/2393314

Foroodi, M., & Hejazi, R. (2021). Presenting a reductive model of earnings management based on multi- grounded theory approach. *Journal of Accounting Knowledge*, *12*(4), 93-114. DOI: 10.22103/jak.2021.17303.3447 [In Persian].

Gavetti, G., Greve., H. R., Levinthal, D. A., & Ocasio, W. (2012). The behavioral theory of the firm: Assessment and prospects. *The Academy of Management Annals*, *6*(1), 1–40. DOI: 10.1080/19416520.2012.656841

Gibbs, R. A. (2021). The impact of earnings manipulation on the science and practice of strategic management. Management & Organization Theses and Dissertations, University of Maryland. https://doi.org/10.13016/egbc-stwa

Graham, J. R., Harvey., C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, *40*(1), 3–73. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002

Greve, H.R. (1998). Performance, aspirations, and risky organizational change. *Administrative Science Quarterly*, *43*(1), 58–86. DOI: 10.2307/2393591

Greve, H. R. (2003). *Organizational learning from performance feedback: A behavioral perspective on innovation and change*. Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/CBO9780511615139

Harris, J., & Bromiley, P. (2007). Incentives to cheat: The influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation. *Organization Science*, *18*(3), 350–367. https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0241

Bromiley, P., & Harris, J. D. (2014). A comparison of alternative measures of organizational aspirations. *Strategic Management Journal, 35*, 338-357. https://doi.org/10.1002/smj.2191

Hayes, A. F. (2009). Beyond baron and kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, *76*(4), 408–420. DOI: 10.1080/03637750903310360

Haynes, K.T., & Hillman, A. (2010). The effect of board capital and CEO power on strategic change. *Strategic Management Journal*, *31*(11), 1145–1163. https://doi.org/10.1002/smj.859

Healy, P.M., & J.M. Wahlen (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, *13*(4), 365–383. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.156445

John, K., Li, Y., & Pang, J. (2017). Does corporate governance matter more for high financial slack firms? *Management Science*, *63*(6), 1872-1891. DOI: 10.1287/mnsc.2015.2392

Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, *29*(2), 193–228. https://doi.org/10.2307/2491047

Julio, B., & Yook, Y. (2016). Earnings Management and Corporate Investment Decisions. *Finance and Economics Discussion Series*, 2016-086, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.). DOI: 10.17016/FEDS.2016.086

Kedia, S., & Philippon, T. (2009). The economics of fraudulent accounting. *Review of Financial Studies*, *22*(6), 2169- 2199. https://doi.org/10.1093/rfs/hhm016

Khajavi, S., & Ebrahimi Maimand, M. (2015). Relationship between Audit Quality and Earnings Management to Meet Earnings Thresholds. *Journal of Accounting Knowledge*, 6*(*22), 29-56. DOI: 10.22103/jak.2015.1408 [In Persian].

Khoshkar, F., Khatibi, H., & Mobasheri, S. (2022). The effect of profit smoothing and disclosure of social responsibility on the company's market performance. *Journal of Accounting and Management Vision*, *4*(54), 1-13. https://www.jamv.ir/article_143958.html?lang=en [In Persian].

Kordestani, Gh., Tatli, R., & Kosari Far, H. (2014). The evaluate ability of altman adjusted model to prediction stages of financial distress newton and bankruptcy. *Journal of Investment Knowledge*, *3*, 83-100. http://www.jik-ifea.ir/article_7595_0c2bfde81e8d97c5955551a5bf8b5d2e.pdf [In Persian].

Kordestani, Gh., & Rhimkhani, M.B. (2016). Investigating effects of monitoring intensity on relationship between information asymmetry and earnings management. *Journal of Accounting Knowledge*, *6*(23), 33-53. DOI: 10.22103/jak.2016.1426 [In Persian].

Larcker, D. F., & Rusticus, T. O. (2010). On the use of instrumental variables in accounting research. *Journal of Accounting and Economics*, *49*(3), 186-205. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.11.004

Levinthal, D., & March, J. G. (1981). A model of adaptive organizational search. *Journal of Economic Behavior and Organization*, *2*(4), 307–333. https://doi.org/10.1016/0167-2681(81)90012-3

Lieberman, M. (2021). Is competitive advantage intellectually sustainable? *Strategic Management Review 2*(1), 29–46. DOI: 10.1561/111.00000016

Ma, L., & Ma, S. (2024). Strategic earnings management in family firms. *Accounting & Finance*, *64*, 2513–2544. Available from: https://doi.org/10.1111/acfi.13224

March, J. G., & Simon, H. A. (1958). *Organizations*. NY: John Wiley & Sons, New York. https://www.scirp.org/-reference/referencespapers?referenceid=1099306

McDonald, M. L., & Westphal, J. D. (2003). Getting by with the Advice of Their Friends: CEOS' Advice Networks and Firms' Strategic Responses to Poor Performance. *Administrative Science Quarterly*, *48*(1), 1-32. https://ssrn.com/abstract=936733

MohammadRezaei, F., & Mohd-Saleh, N. (2016). Audit report lag: the role of auditor type and increased competition in the audit market. *Accounting & Finance,* DOI: 10.1111/acfi.12237

Palash, D., Parthiban, D., O'Brien, J. P., & Augustine, D. (2019). Attainment discrepancy and investment Effects on firm performance. *Journal of Business Research*, *99*, 186-196. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.02.047

Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. O. (2003). Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, *78*(2), 491–521. https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.2.491

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage*. NY*:* Free Press*,* New York. https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2038625

Posen, H. E., Keil, T., Kim, S., & Meissner, F. D. (2018). Renewing research on problemistic Search—A review and research agenda*. Academy of Management Annals*, *12*(1), 208–251. DOI: 10.5465/annals.2016.0018

Pourheydari, O., & Sabrjoo, J. (2014). A diagnostic for earnings management using changes in asset turnover and profit margin. *Applied Research in Financial Reporting*, 3(1), 75-96. https://www.arfr.ir/article_50605_72153a19a95376be4bdb764cb6dbc878.pdf [In Persian].

Rasoulkhani, M. B., & Blue, Gh. (2024). Managerial ability and income smoothing. *Journal of Accounting Knowledge*, *15*(1), 1-24. DOI: 10.22103/jak.2023.20986.3848 [In Persian].

Ronen, J., & V. Yaari (2008). Earnings management: emerging insights in theory, practice, and research. *Springer Science & Business Media*, DOI: 10.1007/978-0-387-25771-6

Rumelt, R. P., Schendel, D., & Teece, D. J. (1991). Strategic management and economics. *Strategic Management Journal 12* (S2), 5–29. https://www.jstor.org/stable/2486431

Serhan, K., Blettner, D., & Lechler, T. G. (2023). Integrating national culture into the organizational performance feedback theory, *European Management Journal*, https://doi.org/10.1016/j.emj.2023.01.003

Shinkle, G. A. (2012). Organizational aspirations, reference points, and goals: Building on the past and aiming for the future. *Journal of Management*, *38*(1), 415–455. https://doi.org/10.1177/0149206311419856

Simon, H. A. (1991). *Models of my life*. Basic Books, New York. https://mitpress.mit.edu/9780262691857

Simon, H. A. (2013). *Administrative Behavior*, 4th Edition, Free Press, New York. https://www.simonandschuster.com/books/9780684835822

Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. W. Strahan and T. Cadell, London. http://gesd.free.fr/smith76bis.pdf

Tuggle, C. S., Sirmon, D. G., Reutzel, C. R., & Bierman, L. (2010). Commanding board of director attention: Investigating how organizational performance and CEO duality affect board members' attention to monitoring. *Strategic Management Journal*, *31*(9), 946–968. https://doi.org/10.1002/smj.847

Vaez, S. A., Ghalambor, M. H., Anvari, E., & ghannad, A. (2023). The relationship between the deviation of institutional investors' attention and earnings management. *Journal of Accounting Knowledge*, *14*(3), 121-141. DOI: 10.22103/jak.2023.20677.3815 [In Persian].

Van Kippersluis, H., & Rietveld, C. A. (2018). Beyond plausibly exogenous. *The Econometrics Journal*, *21*(3), 316–331. https://doi.org/10.1111/ectj.12113

Weng, D. H., & Lin, Z. J. (2014). Beyond CEO tenure: The effect of CEO newness on strategic changes. *Journal of Management*, *40*(7), 2009–2032. DOI: 10.1177/0149206312449867

Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual- based earnings management. *The Accounting Review*, *87*(2), 675–703. https://www.jstor.org/stable/23245619

Zhang, Y., & Rajagopalan, N. (2010). Once an outsider, always an outsider? CEO origin, strategic change, and firm performance. *Strategic Management Journal*, *31*(3), 334–346. https://doi.org/10.1002/smj.812