Financial Accounting Research

Financial Accounting Research
E-ISSN: 2322-3405
Vol. 17, Issue 1, No.63, 2025, P: 63- 94
Received: 12.03.2025 Accepted: 16.09.2025

CEO Power and Reclassification-Based Earnings Management Across Corporate Life Cycle Stages

Mahdi Kazemioloum: Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Economics and Social Science, Bu-Ali Sina University, Hamedan, Iran.
m.kazemiolum@basu.ac.ir

Mohsen Khotanlou*: Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Economics and Social Science, Bu-Ali Sina University, Hamedan, Iran.
mkhotanlou@basu.ac.ir

Haniye Farsi Moadab: Master of Accounting, Department of Accounting, Alvand Institute of Higher Education, Hamedan, Iran.
Moadab1377@gmail.com

Abstract

CEO power plays a crucial role in a company's decision-making processes and can influence the use of classification shifting as a method of earnings management. This study examines the relationship between CEO power and earnings management through classification shifting, with a particular focus on how the various stages of the corporate life cycle moderate this relationship. Data were collected from 151 companies listed on the Tehran Stock Exchange between 2011 and 2023, and the research hypotheses were tested using multiple regression analysis. The findings indicate that higher CEO power is associated with a reduction in earnings management through classification shifting of income statement items. Additionally, the results show that the introduction and growth stages of the corporate life cycle weaken the relationship between CEO power and classification shifting, whereas the decline stage strengthens this relationship. The study found no statistically significant results regarding the moderating role of the maturity stage in the relationship between CEO power and classification shifting. Overall, the results suggest that CEOs in the introduction and growth stages aim to genuinely enhance their firms' positions and align their power with corporate objectives. Conversely, during the decline stage, CEOs are more likely to engage in operational earnings management through classification shifting to present a more favorable image of the company. By highlighting the connections between CEO power, classification shifting, and the moderating influence of life cycle stages, this study contributes to the theoretical understanding of corporate governance and financial reporting, providing valuable insights for investors and market regulators in assessing the risks associated with earnings management across firms.

Keywords: Reclassification, Corporate Life Cycle, CEO Power, Earnings Management.

* Corresponding author

10.22108/far.2025.144652.2117

Introduction

The earnings management literature has primarily focused on accrual-based earnings management (Dechow et al., 2010) and real activities manipulation (Roychowdhury, 2006). However, classification shifting—a relatively less-explored yet widely practiced method—has attracted increasing attention due to its indirect nature and difficulty of detection by auditors and investors (McVay, 2006). This technique enables managers to influence investors' perceptions of operating performance by adjusting items between the operating and non-operating sections of the income statement (Abernathy et al., 2014). Classification shifting is typically used when other methods, such as accruals or real activities manipulation, are costly or practically constrained. Due to its minimal impact on net income and perceived low risk, this approach is considered an opportunistic tool (Nagar & Sen, 2017).

One critical factor that can either facilitate or constrain such opportunistic behaviors is the power of the CEO within the corporate governance structure. Powerful CEOs—through concentrated authority, political connections, institutional influence, or diminished board oversight—may enjoy greater autonomy in executing earnings management strategies (Roy et al., 2024). Prior studies on the relationship between CEO power and earnings management have yielded conflicting results. Some research indicates that increased CEO power is associated with more earnings management (Ali & Zhang, 2015; Li et al., 2021), while others report a negative relationship, suggesting that powerful CEOs may reduce earnings management by mitigating agency costs and information asymmetry due to their independence and enhanced board oversight (Baker et al., 2019; Motamedi et al., 2022).

A key explanatory factor for these contradictions may lie in the firm's life cycle stage—a structural variable that affects operational conditions, managerial incentives, and financing needs (Adiwibowo & Nurmala, 2023). Firms at different life cycle stages (introduction, growth, maturity, and decline) face distinct challenges and opportunities that can alter managers' propensity to engage in classification shifting (Xie et al., 2022). For instance, growth-stage firms are generally less inclined toward earnings management (Xie et al., 2022), while firms in the introduction and decline stages may have stronger incentives to manipulate earnings (Nagar & Radhakrishnan, 2017).

This study is significant as it examines the impact of CEO power on earnings management through classification shifting, with a particular focus on the moderating role of the firm life cycle. In the Iranian context, where CEOs often possess unique characteristics such as political affiliations, institutional ties, or extensive experience, investigating this relationship is particularly relevant. Although prior Iranian studies (e.g., Imeni & Moshashaei, 2022; Saghafi & Jamalianpour, 2018) have confirmed the use of classification shifting, they have largely overlooked the influence of CEO power. Exploring this relationship across different life cycle stages can provide deeper insights into managerial behavior and help investors better forecast firms' prospects.

Based on the theoretical foundation and prior research, the following hypotheses are formulated:

H1: CEO power has a significant effect on earnings management through classification shifting.

H2: The introduction stage of the firm life-cycle weakens the relationship between CEO power and earnings management through classification shifting.

H3: The growth stage of the firm life-cycle weakens the relationship between CEO power and earnings management through classification shifting.

H4: The maturity stage of the firm life-cycle weakens the relationship between CEO power and earnings management through classification shifting.

H5: The decline stage of the firm life-cycle strengthens the relationship between CEO power and earnings management through classification shifting.

Methods & Material

The statistical population of the study includes all firms listed on the Tehran Stock Exchange from 2011 to 2023 (1390–1402 in the Iranian calendar) that met the following criteria: fiscal year ending in March, no changes in fiscal year during the study period, non-financial intermediary industries (e.g., excluding banks, insurance, investment companies), and availability of the required data for variable computation. A total of 151 firms formed a balanced panel of 1,963 firm-year observations. The data used for computing the variables were extracted from financial statements, accompanying notes, and supplementary disclosures, and analyzed using EViews software.

Funding

The statistical results revealed a significant negative relationship between CEO power and classification shifting, indicating that increased CEO power is associated with a reduction in earnings management through classification shifting. Moreover, Hypotheses 2 through 5 explored the moderating effects of the firm's life cycle stages (introduction, growth, maturity, and decline) on this relationship. The results indicated that the introduction and growth stages significantly weaken the relationship between CEO power and classification shifting, while the maturity stage does not exhibit a significant moderating effect. In contrast, the decline stage significantly strengthens this relationship.

Conclusion & Results

The findings suggest that CEO power has a significant and negative impact on classification shifting, such that stronger CEO power is associated with a decrease in this form of earnings management. This result aligns with the findings of Aflatooni et al. (2023) and Motamedi et al. (2022). However, this contrasts with the findings of Arif et al. (2023) and Adiwibowo and Nurmala (2023), who reported no significant relationship.

Differences in the definition of CEO power, such as tenure in this study versus financial expertise or board membership in others, may account for these discrepancies. Additionally, the introduction and growth stages of the firm's life cycle weaken the relationship between CEO power and classification shifting. In contrast, the maturity stage does not show a significant effect, and the decline stage strengthens the relationship. These results are consistent with the findings of Adiwibowo and Nurmala (2023), Nagar and Sen (2017), and Hussain et al. (2020). In the introduction and growth stages, firms tend to focus on market positioning and genuine expansion, reducing the need for earnings management. In contrast, during the decline stage, competitive pressure and falling sales may motivate managers to use classification shifting to obscure operating losses. Investors should consider CEO characteristics (e.g., tenure, political ties, ownership) and the firm's life cycle stage, as these factors influence the quality of financial reporting. Future research could investigate the impact of CEO financial expertise, audit quality, governance mechanisms, and organizational culture on classification shifting, particularly within the context of the firm's life cycle.

پژوهش‌های حسابداری مالی
سال هفدهم، شماره اول، پیاپی (٦٣)، ١٤٠٤، ص: ٦٣- ٩٤
تاریخ وصول: ١٤٠٣/١٢/٢٢ تاریخ پذیرش:١٤٠٤/٠٦/٢٥

قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی در راستای مدیریت سود در مراحل چرخهٔ عمر شرکت

مهدی کاظمی علوم: استادیار، گروه حسابداری، دانشکدهٔ علوم اقتصادی و اجتماعی، دانشگاه بوعلی سینا، همدان، ایران.
m.kazemiolum@basu.ac.ir

محسن ختن لو*: استادیار، گروه حسابداری، دانشکدهٔ علوم اقتصادی و اجتماعی، دانشگاه بوعلی سینا، همدان، ایران.
mkhotanlou@basu.ac.ir

هانیه فارسی مودب: کارشناس ارشد، گروه حسابداری، مؤسسهٔ آموزش عالی الوند، همدان، ایران.
Moadab1377@gmail.com

چکیده

قدرت مدیرعامل، به عنوان یکی از ارکان کلیدی در فرایند تصمیم‌گیری عملیاتی شرکت، می‌تواند بر استفاده از تغییر طبقه‌بندی برای مدیریت سود اثرگذار باشد. پژوهش حاضر با هدف بررسی رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی با تأکید بر نقش تعدیلی مراحل چرخهٔ عمر شرکت انجام شده است. در این راستا، داده‌های ١٥١ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازهٔ زمانی ١٣٩٠ تا ١٤٠٢ استخراج و فرضیه‌های پژوهش با رگرسیون چندگانه آزمون شدند. یافته‌های پژوهش نشان داد با افزایش قدرت مدیرعامل، اعمال مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی اقلام در صورت سود و زیان کاهش می‌یابد. افزون بر این، نتایج نشان داد دو مرحلهٔ تولد و رشد چرخهٔ عمر نقش تعدیلی تضعیف‌کننده در رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی دارند؛ در حالی که مرحلهٔ افول چرخهٔ عمر نقش تعدیلی تقویت‌کننده در رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی دارد. نتایج دربارهٔ نقش تعدیلی مرحلهٔ بلوغ در رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی از نظر آماری معنادار نبوده است. یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که مدیران‌عامل در مرحلهٔ تولد و رشد به دنبال ارتقای واقعی جایگاه شرکت هستند و از قدرت، هم‌راستا با اهداف شرکت استفاده می‌کنند؛ اما در مرحلهٔ افول، به منظور نمایش بهتر وضعیت شرکت، اقدام به مدیریت سود عملیاتی از طریق تغییر طبقه‌بندی می‌کنند. این پژوهش با نشان‌دادن رابطهٔ قدرت مدیرعامل با تغییر طبقه‌بندی و نقش تعدیلی مراحل چرخهٔ عمر، به درک نظری از حاکمیت شرکتی و گزارشگری مالی کمک می‌کند و برای سرمایه‌گذاران و ناظران بازار، ارزیابی بهتر ریسک‌های مدیریت سود در شرکت‌های مختلف را ممکن می‌کند.

واژه‌های کلیدی: تغییر طبقه‌بندی، چرخهٔ عمر، قدرت مدیرعامل، مدیریت سود.

* نویسنده مسئول

10.22108/far.2025.144652.2117

مقدمه

گزارشگری مالی به عنوان ابزار کلیدی حاکمیت شرکتی، شفافیت و پاسخ‌گویی را تقویت می‌کند و به سهامداران کمک می‌کند تا عملکرد مدیریت را ارزیابی کنند (Pagkalou et al., 2024). در سال‌های اخیر، توجه به کیفیت گزارشگری مالی و نقش تصمیم‌های مدیریتی در شکل‌دهی آن یکی از محورهای اصلی پژوهش در حوزهٔ حسابداری مالی و مدیریت شرکت‌ها بوده است. مدیران می‌توانند با اعمال اختیارات خود در رابطه با اعداد حسابداری از اختیارات محول‌شده توسط ذی‌نفعان سوءاستفاده و سود را مدیریت کنند. با اینکه ادبیات مدیریت سود بیشتر بر مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی (Dechow et al., 2010) و دستکاری فعالیت‌های واقعی (Roychowdhury, 2006) متمرکز شده است، به گفتهٔ مک‌وی (2006)، یکی از شیوه‌های پرکاربرد و کمتر شناسایی‌شده در این زمینه مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی اقلام صورت‌های مالی است که به دلیل ماهیت غیرمستقیم و دشواری شناسایی توسط حسابرسان و سرمایه‌گذاران از اهمیتی ویژه برخوردار است (McVay, 2006). مدیریت سود مبتنی بر تغییر طبقه‌بندی به مدیران امکان می‌دهد تا با انتقال اقلام از بخش‌های غیرعملیاتی به بخش‌های عملیاتی یا برعکس، برداشت سرمایه‌گذاران از سود عملیاتی را تحت تأثیر قرار دهند. از نظر آنها، شرکت‌ها معمولاً زمانی به تغییر طبقه‌بندی روی می‌آورند که امکان استفاده از سایر روش‌های مدیریت سود مانند اقلام تعهدی یا فعالیت‌های واقعی وجود نداشته باشد یا هزینه‌های این روش‌ها زیاد باشد (Abernathy et al., 2014). بنابراین، تغییر طبقه‌بندی می‌تواند به عنوان یک ابزار فرصت‌طلبانه اما کم‌ریسک برای مدیران در راستای دست‌کاری سود عملیاتی تلقی شود؛ به طوری که کمیسیون بورس اوراق بهادار ایالات متحده نیز شرکت‌های زیادی را به مشارکت در آن متهم کرده است (Nagar & Sen, 2017).

یکی از عوامل مهمی که می‌تواند زمینه‌ساز یا محدودکنندهٔ چنین رفتارهایی باشد، قدرت مدیرعامل در ساختار حاکمیتی شرکت است. مدیران‌عاملی که از قدرت بیشتری برخوردار هستند، چه در قالب تمرکز قدرت به واسطهٔ دوگانگی وظیفهٔ مدیرعامل (البته در ایران مطابق دستورالعمل حاکمیت شرکتی محدود شده است)، چه در قالب نفوذ سیاسی یا قدرت نهادی مدیرعامل و چه عدم نظارت کافی هیئت‌مدیره یا نفوذ مدیرعامل در تصمیم‌های هیئت‌مدیره، ممکن است آزادی عمل بیشتری برای اعمال راهبردهای مدیریت سود داشته باشند (Roy et al., 2024). قدرت بیش از حد مدیرعامل می‌تواند ساختارهای کنترلی را تضعیف و رفتارهای فرصت‌طلبانهٔ او را تسهیل کند.

مطالعات قبلی رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود تعهدی و واقعی را بررسی کرده (Adiwibowo & Nurmala, 2023؛ معتمدی و همکاران، ۱۴۰۱) و نتایجی متفاوت را نیز نشان داده‌اند. برخی از مطالعات پیشین دریافتند هرچه قدرت مدیرعامل بیشتر باشد، مدیریت سود افزایش می‌یابد (Li et al., Ali & Zhang, 2015; 2021). با این حال، طبق مطالعات دیگر، هرچه قدرت مدیرعامل بیشتر باشد، مدیریت سود شرکت کمتر است (Baker et al., 2019). افزایش فعالیت مدیریت سود به این دلیل است که مدیران‌عامل با قدرت زیاد، اعتمادبه‌نفس زیادی دارند و این اعتماد به نفس زیاد به آنان کمک می‌کند تا بر تصمیم‌های شرکت در راستای

منافع خود اثر بگذارند (Malmendier et al., 2011). مدیران قدرتمند دارای استقلال بیشتر و نقش نظارتی پررنگ‌تری بر هیئت‌مدیره هستند که این امر موجب کاهش تضییع حقوق ذی‌نفعان و کاهش هزینهٔ نمایندگی می‌شود و در نتیجه، عدم تقارن اطلاعاتی، عدم شفافیت اطلاعاتی و مدیریت سود کاهش می‌یابد (معتمدی و همکاران، ۱۴۰۱).

به دلیل نتایج متناقض مطالعات بیان‌شده، بررسی مجدد اثر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود با اهمیت است. این مطالعه توضیح خواهد داد عدم تطابق نتایج مطالعات قبلی ناشی از عوامل دیگری بوده است. یکی از عواملی که بر مدیریت سود تأثیر می‌گذارد، چرخهٔ عمر شرکت است (Adiwibowo & Nurmala, 2023). بنابراین، این مطالعه می‌تواند با برجسته‌کردن قدرت مدیرعامل در شرکت‌هایی با چرخه‌های عمر متفاوت، به ادبیات رو به رشد در رابطه با عوامل مؤثر بر مدیریت سود کمک کند. چرخهٔ عمر شرکت به عنوان یک متغیر ساختاری، شرایط عملیاتی، انگیزه‌های مدیریت و نیاز به تأمین مالی را در طول زمان تغییر می‌دهد، و این خود می‌تواند نقشی مهم در شدت یا نحوهٔ اعمال مدیریت سود ایفا کند (Roma et al., 2021). شرکت‌ها در مراحل مختلف چرخهٔ عمر (تولد، رشد، بلوغ، افول) با چالش‌ها و فرصت‌هایی متفاوت مواجه هستند و مدیران، بسته به مرحله‌ای که شرکت در آن قرار دارد، ممکن است گرایشی متفاوت به مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی داشته باشند. نتایج پژوهش زی و همکاران (2022) نشان داد شرکت‌ها در مرحلهٔ رشد نسبت به سایر مراحل، مدیریت سود کمتری انجام می‌دهند (Xie et al., 2022). به گفتهٔ چن (2016)، چرخهٔ عمر شرکت می‌تواند اثر کنترل داخلی بر مدیریت سود را تعدیل کند (Chen, 2016). پژوهش نگار و راداکریشنان (2017) از این نظریه حمایت می‌کند که شرکت‌ها در مراحل رشد و بلوغ، سود را برای جلوگیری از زیان مدیریت می‌کنند (Nagar & Radhakrishnan, 2017). در نتیجه، در نظر گرفتن چرخهٔ عمر شرکت به عنوان یک مؤلفهٔ قابل پیش‌بینی که می‌تواند یافته‌های ناسازگار پژوهش‌های قبلی دربارهٔ تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود را توضیح دهد، می‌تواند به توضیح نتایج متناقض قبلی کمک کند.

در ایران نیز، به دلیل رابطهٔ سیاسی مدیران‌عامل، نهادی‌بودن برخی از آنها و تجربه و سابقهٔ زیاد برخی دیگر، توجه به موضوع قدرت مدیرعامل در مدیریت سود و به ویژه مدیریت سود مبتنی بر تغییر طبقه‌بندی کمتر مورد توجه قرار گرفته است که بررسی این موضوع در مراحل مختلف چرخهٔ عمر شرکت می‌تواند در پیش‌بینی چشم‌انداز آتی شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاران مورد توجه باشد. مطالعات ایمنی و مشعشعی (۱۴۰۱)، ثقفی و جمالیان پور (۱۳۹۷) و عبدلی محمود آباد و فرجی (۱۴۰۲)، هرچند بیانگر استفاده از تغییر طبقه‌بندی به عنوان ابزاری برای مدیریت سود هستند، عوامل مؤثر بر این نوع از مدیریت سود به ویژه قدرت مدیرعامل را بررسی نکرده‌اند. همچنین، با توجه به اینکه شرکت‌ها در مراحلی مختلف از چرخهٔ عمر قرار دارند، این رابطه ممکن است در شرکت‌های مختلف متفاوت باشد و لازم است این مسئله بررسی شود. با توجه به مطالب تشریح‌شده، پرسش این پژوهش این است که قدرت مدیرعامل چگونه بر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی اثرگذار است و این تأثیر در مراحل مختلف چرخهٔ عمر شرکت چگونه است. در ادامه، ابتدا به پیشینهٔ نظری، تجربی و

فرضیه‌های پژوهش اشاره کی‌شود، سپس روش‌شناسی و یافته‌های پژوهش و در نهایت بحث و نتیجه‌گیری و پیشنهادها ارائه می‌شود.

مبانی نظری و پیشینهٔ پژوهش

مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی

در پژوهش‌های پیشین، سه نوع مدیریت سود واقعی، مدیریت سود تعهدی و تغییر طبقه‌بندی بررسی شده است (Abernathy et al., 2014). ادبیات مربوط به مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی نسبتاً جدید و نوپاست (Nagar & Sen, 2017). اولین شواهد تجربی دربارهٔ استفاده از این ابزار مدیریت سود توسط مدیران شرکت‌ها در آمریکا توسط مک‌وی (2006) ارائه شد (McVay, 2006). یافته‌های او توسط فان و همکاران (2010) پشتیبانی شد که دریافتند تغییر طبقه‌بندی در سه ماههٔ پایانی سال بیشتر از سه فصل اول اتفاق می‌افتد (Fan et al., 2010). شواهدی محدود دربارهٔ اینکه آیا تغییر طبقه‌بندی در کشورهای در حال توسعه نیز رایج است یا خیر وجود دارد. هاو و همکاران (2011) نشان دادند تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها به منظور مدیریت سود در کشورهای آسیای شرقی نیز استفاده می‌شود و این ابزار مدیریت سود بر دستکاری اقلام تعهدی ترجیح داده می‌شود (Haw et al., 2011). در سطح جهانی نیز تغییر طبقه‌بندی کمتر مورد توجه قرار گرفته است (Fan Barua et al., 2010; et al., 2010). در ایران نیز، مطالعات قبلی به طور گسترده بر مدیریت سود تعهدی و مدیریت سود واقعی (معتمدی و همکاران، ١٤٠١) متمرکز شده‌اند.

در مدیریت سود، از طریق تغییر طبقه‌بندی، مدیران هزینه‌های عملیاتی را به اقلام غیرعملیاتی کاهندهٔ سود تغییر می‌دهند و در نتیجه، سود عملیاتی افزایش می‌یابد، اما سود خالص بدون تغییر باقی می‌ماند. تغییر طبقه‌بندی با مدیریت سود تعهدی و واقعی از چندین نظر متمایز است. اولاً، تغییر طبقه‌بندی سود خالص را تغییر نمی‌دهد و اگر تمرکز استفاده‌کنندگان صرفاً بر رقم سود خالص باشد، آنگاه تغییر طبقه‌بندی بدون اثر خواهد بود. با این حال، اجزای صورت سود و زیان باید برای استفاده‌کنندگان حاوی محتوای اطلاعاتی باشند و امکان تجزیه‌وتحلیل بهتر را فراهم بیاورند (Haw et al., 2011). مدیران سودهای عملیاتی را از طریق طبقه‌بندی مجدد هزینه‌های عملیاتی اصلی به اقلامی خاص مانند انتقال هزینه‌ها به پایینِ صورت سود و زیان دستکاری می‌کنند. اجزای سود نزدیک به فروش مضرب ارزش‌گذاری بالاتری دریافت می‌کنند؛ بنابراین، ممکن است مدیران تشویق شوند هزینه‌های پایدار (بهای تمام‌شدهٔ کالای فروش‌رفته/ هزینه‌های اداری و فروش) را به عنوان اقلام ویژهٔ کاهندهٔ درآمد موقتی طبقه‌بندی کنند تا سودآوری پایدار شرکت را افزایش دهند (Abernathy et al., 2014).

وقتی مدیران در دستکاری سود مبتنی بر اقلام تعهدی محدود شوند، ممکن است برای دست‌یابی به هدف خود، سایر روش‌های دستکاری را با هزینه‌های شناسایی کمتر (مانند تغییر طبقه‌بندی) جایگزین کنند (Fan et al., 2010). به گفتهٔ لی (2011)، انگیزه‌های استفاده از تغییر طبقه‌بندی شامل (١) محدودیت مالی شرکت، (٢) رتبهٔ اعتباری بلندمدت شرکت، (٣) وجود پیش‌بینی جریان نقدی تحلیل‌گر، (٤) اهرم بالاتر، (٥) برآورده‌کردن

طیفی از معیارهای سود و (٦) در مواقع افزایش سرمایه است (Lee, 2011). پژوهشگران تغییر طبقه‌بندی را به عنوان روشی ارجح برای دستکاری سود شناسایی کرده‌اند؛ زیرا سود خالص را تغییر نمی‌دهد و در نتیجه از بررسی دقیق حسابرسان و ناظران دور می‌ماند (Athanasakou et al., 2011). همچنین، این امر بر سودهای آتی تأثیر نمی‌گذارد؛ زیرا هیچ اقلام تعهدی وجود ندارد که در دورهٔ بعدی معکوس شود (McVay, 2006).

نتایج مطالعات هاو و همکاران (2011) و آتاناساکو و همکاران (2011) حاکی از طبقه‌بندی نادرست هزینه‌ها توسط مدیران با هدف آشکارِ گمراه‌کردن سرمایه‌گذاران است (Haw et al., 2011Athanasakou et al., 2011 ;). این یافته با نتایج بارتوو و موهنرام (2014) سازگار است؛ آنها دریافتند سرمایه‌گذاران به اقلام خط (نزدیک به فروش) واکنش نشان می‌دهند (Bartov & Mohanram, 2014). اقلام خط عمدتاً دائمی نزدیک‌تر به بالای صورت سود و زیان قرار می‌گیرند که این امر نشان‌دهندهٔ احتمال بیشتر ماندگاری در آینده است. برعکس، اقلام گذرا، یعنی اقلامی که احتمال تداوم آنها در آینده کمتر است، به انتهای صورت سود و زیان نزدیک‌تر هستند (Bergstresser & Philippon, 2006). طبق گفتهٔ آبرناتی و همکاران (2014)، تغییر طبقه‌بندی پایداری اقلام متن را در صورت سود و زیان اشتباه نشان می‌دهد (Abernathy et al., 2014).

قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی

در ارکان راهبری شرکت، مدیران‌عامل معمولاً با نفوذترین و قدرتمندترین اعضا به دلیل جایگاه واقعی و تعهدشان به شرکت هستند (Bates, 2011). مدیران‌عامل تمایل زیادی به حفظ وضعیت موجود دارند تا اطمینان حاصل کنند راهبرد موجود صحیح است و فعالیت‌های رهبری مشخص‌شده به طور مداوم انجام می‌شوند (Yucel et al., 2014). بنابراین، ممکن است مدیران‌عامل برای حفظ وضعیت موجود، اقدام به مدیریت سود کنند.

مدیران‌عامل دارای باورها و ویژگی‌های شخصیتی و مدیریتی گوناگونی هستند که بر قدرت آنان تأثیر می‌گذارند. ادبیات فعلی مالکیت را به عنوان یکی از منابع قدرت شناسایی کرده‌اند (Wu et al., 2011). مهم‌ترین عامل تعیین‌کنندهٔ رابطه مالک – مدیر در نظریهٔ نمایندگی مالکیت شرکت است. برخلاف رابطهٔ نمایندگی، مدیرعاملی که بخشی مهم از سهام شرکت را به دست می‌آورد، یک عامل کارگزار و مدیر خواهد بود که زمینه‌ای خوب برای تأثیرگذاری بر فعالیت‌های شرکت در اختیار خواهد داشت (Mio et al., 2016). زمانی که مدیرعامل دارای سهامی جالب توجه باشد، می‌تواند بر انتخاب سایر مدیران تأثیر بگذارد و از این رو، نسبت به سایر اعضای هیئت‌مدیره برتری پیدا کند و بر بیشتر تصمیم‌های هیئت‌مدیره تسلط داشته باشد (Zhang et al., 2016). بنابراین، مدیرعاملی با قدرت زیاد بیشتر احتمال دارد که در فرایند گزارشگری مالی، بدون ترس از هیئت‌مدیره یا سهامداران، اقدام به تغییر طبقه‌بندی اقلام کند.

دانش و تحصیلات مدیرعامل یکی از منابع قدرت محسوب می‌شود. مطالعات پیشین نشان می‌دهند آموزش مدیرعامل در بسیاری از تصمیم‌های شرکتی مهم است (Malmendier & Tate, 2008). مطالعهٔ سایدو (2019) تأیید کرد تجربه و تحصیلات مدیرعامل باعث بهبود سودآوری شرکت می‌شود (Saidu, 2019). یافته‌های التروانه

و همکاران (2022) شواهدی از تأثیر منفی ویژگی‌های مدیرعامل مانند دورهٔ تصدی، جنسیت و شبکهٔ روابط بر مدیریت سود تعهدی ارائه کرد (Altarawneh et al., 2022).

در ایران نیز، اسکندری و ساسانی (١٤٠٣) نشان دادند اندازه، تعداد جلسات، استقلال و تنوع جنسیتی هیئت‌مدیره بر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی اثری معنادار دارد. ریاحی‌درچه و ترابی (١٤٠٣) نشان دادند بیش‌اعتمادی مدیران به افزایش تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها و کاهش تدریجی تغییر طبقه‌بندی در طول زمان منجر می‌شود. نتایج پژوهش افلاطونی و همکاران (١٤٠٢) بیانگر وجود رابطهٔ منفی و معنادار بین دورهٔ تصدی مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی بوده است. خواجوی و ویسی‌حصار (١٤٠٢) دریافتند قدرت مدیرعامل بر پرداخت و افزایش سود سهام تأثیری منفی و معنادار دارد. رسولی و همکاران (١٤٠٢) نشان دادند قدرت مدیرعامل تأثیری منفی و معنادار بر معیارهای کیفیت گزارشگری متقلبانه دارد. نتایج مطالعهٔ معتمدی و همکاران (١٤٠١) نشان داد قدرت مدیرعامل تأثیری منفی و معنادار بر مدیریت سود واقعی دارد. همچنین، نتایج آنها نشان داد قدرت مدیرعامل تأثیری منفی و معنادار بر مدیریت سود تعهدی دارد. با توجه به نتایج متناقض در پژوهش‌های پیشین در رابطه با تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود و نیز مطالعات اندک انجام‌شده در زمینهٔ تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی، فرضیهٔ اول پژوهش به شرح زیر تدوین می‌شود:

فرضیهٔ ۱: قدرت مدیرعامل تأثیری معنادار بر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی دارد.

تغییر طبقه‌بندی در مراحل چرخهٔ عمر

طبق نظریهٔ چرخهٔ عمر شرکتی، شرکت مانند یک بدن است که در بسیاری از مراحل چرخهٔ زندگی از تولد تا زوال پیشرفت می‌کند و راهبردها و ساختار شرکت‌ها با مراحل مختلف توسعهٔ آنها مطابقت دارند (Gray & Ariss, 1985). کوه و همکاران (2015) معتقد هستند چرخهٔ عمر شرکت چهار مرحله دارد: تولد، رشد، بلوغ و افول (Koh et al., 2015). مرحلهٔ اول «تولد»، مرحله‌ای است که در آن شرکت به دنبال فرصت‌هایی برای تثبیت خود در بازار است. در مرحلهٔ دوم «رشد»، شرکت با بهینه‌سازی فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و افزایش کارایی عملیاتی، حاشیهٔ سود را به حداکثر می‌رساند و انتظار می‌رود جریان‌های نقدی عملیاتی مثبت شوند (Drobetz et al., 2015). در مرحلهٔ سوم «بلوغ»، شرکت‌ها می‌توانند منابع داخلی را با انباشت سود تولید کنند و کمتر به تأمین مالی برون‌سازمانی تکیه کنند که اهرم را افزایش می‌دهد (Owen & Yawson, 2010). در مرحلهٔ آخر «افول»، شرکت با کاهش پاسخ‌گویی به چالش‌ها، رشد درآمد منفی دارد (Dickinson, 2011). لینال و همکاران (2003) با ادغام نظریه‌های نمایندگی و منبع‌محور دریافتند نیازهای مدیریت، ساختار و راهبرد در مراحل چرخهٔ عمر متفاوت هستند (Lynall et al., 2003). در این رابطه، هارجوتو و جو (2009) دریافتند قدرت مدیرعامل در مراحل ابتدایی چرخهٔ عمر شرکت مفید و در مراحل پایانی زیان‌بار است (Harjoto & Jo, 2009). همچنین، برهما و اکونومو (2024) نیز به این نتیجه رسیدند که تأثیر قدرت مدیرعامل به مرحلهٔ چرخهٔ عمر و نظارت هیئت‌مدیره بستگی دارد (Brahma & Economou, 2024).

چندین مطالعهٔ تجربی نشان داده‌اند چرخهٔ عمر شرکت پیامدهایی مهم برای تصمیم‌های مالی شرکت دارد. در این راستا، دی‌آنجلو و همکاران (2006) و دیکینسون (2011) دریافتند مراحل چرخهٔ عمر پیامدهایی مهم بر عملکرد مالی دارند (DeAngelo et al., 2006; Dickinson, 2011). همچنین، تصمیم‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاری نیز تابعی از مراحل چرخهٔ عمر هستند. دی‌آنجلو و همکاران (2010) نشان دادند چرخهٔ عمر شرکت بر تصمیم‌های مربوط به عرضهٔ ثانویهٔ سهام تأثیر می‌گذارد (DeAngelo et al., 2010) و کوه و همکاران (2015) نیز نشان دادند حل مشکلات مالی به مرحلهٔ چرخهٔ عمر بستگی دارد (Koh et al., 2015).

استفاده از تغییر طبقه‌بندی برای مدیریت سود نیز با مرحلهٔ چرخهٔ عمر که شرکت در آن قرار دارد مرتبط است؛ زیرا انتظار می‌رود هر مرحله از چرخهٔ عمر انگیزه‌ای متفاوت برای مدیریت سود ایجاد کند. مک‌وی (2006) دریافت مدیران شرکت‌های با رشد زیاد از تغییر طبقه‌بندی نسبت به سایر شرکت‌ها به منظور برآورده‌کردن یا شکست پیش‌بینی‌های تحلیل‌گران بیشتر استفاده می‌کنند (McVay, 2006). حسین و همکاران (2020) نشان دادند پاسخ مدیران به استفاده از هر دو شیوهٔ مدیریت سود (واقعی و تعهدی) در مراحل تولد و افول بیشتر و در طول مراحل رشد و بلوغ کمتر است (Hussain et al., 2020). یافته‌های آبیاهو و همکاران (2019) بیانگر رابطهٔ منفی و معنادار بین چرخهٔ عمر و سود عملیاتی غیرمنتظرهٔ ناشی از تغییر طبقه‌بندی بوده است (Abiahu et al., 2019). نتایج پژوهش اثنی‌عشری و نادری نورعینی (۱۳۹۶) نشان داد شرکت‌ها در مراحل ظهور (تولد) و افول، بیشتر الگوی مدیریت سود از طریق اقلام تعهدی را به کار می‌گیرند؛ در حالی که در مراحل رشد و بلوغ، فعالیت‌های واقعی نقش غالب در مدیریت سود را به عهده دارند.

شرکت‌هایی که در مرحلهٔ افول هستند نیز احتمالاً به دلیل دستکاری قبلی اقلام تعهدی رو به بالا (Barton & Simko, 2002) یا ناتوانی در وصول مطالبات و انباشت ناخواستهٔ موجودی‌ها، صورت وضعیت مالی متورم دارند (Janes, 2003). چنین محدودیتی شرکت‌ها را از مشارکت در مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی منصرف می‌کند (Fan et al., 2010). از این رو، ممکن است شرکت‌هایی که در مرحلهٔ افول هستند، دستکاری سود را از طریق تغییر طبقه‌بندی ترجیح دهند. در مجموع، این بحث‌ها نشان می‌دهد شرکت‌هایی که در مرحلهٔ افول هستند ممکن است نتوانند در مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی شرکت کنند، احتمالاً موارد خاص بیشتری را گزارش می‌کنند و به احتمال زیاد به سودهای عملیاتی ارزش می‌دهند (Nagar & Sen, 2017).

قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی در مراحل چرخهٔ عمر

مدیران‌عامل قدرتمند با درک مناسب از سیستم حسابداری و قوانین موجود، مدیریتی کارآتر بر عملیات شرکت، به ویژه در دوره‌های بحرانی اعمال می‌کنند (Baker et al., 2019). هرچه مدیرعامل قدرت بیشتری داشته باشد، می‌تواند مدیریت سود شرکت را به طرزی جالب توجه افزایش دهد (Ali & Zhang, 2015; Abernathy et al., 2014; Le et al., 2022). نظریهٔ نمایندگی می‌تواند روند فزایندهٔ مدیریت سود را توضیح دهد؛ زیرا این نظریه تضاد بین مالک و مدیر را بیان می‌کند. تضاد نمایندگی توضیح می‌دهد نماینده (مدیرعامل) همیشه برای

بیشینه‌کردن رفاه مالکان (سهامداران) عمل نمی‌کند، بلکه برای بیشینه‌کردن رفاه خود هم عمل می‌کند. این رفتار در شرکت‌هایی با مدیرعامل قدرتمند رایج است. مدیرعامل با قدرت زیاد اهداف عملکردی بدون چالشی را دنبال می‌کند تا بتواند به‌راحتی به این اهداف دست یابد و بیشترین پاداش را با کمترین تلاش دریافت کند (Abernathy et al., 2014). با این حال، زمانی که عملکرد شرکت رو به کاهش است (در مراحل تولد و افول) و مدیرعامل نتواند به هدف عملکرد دست یابد، آنگاه مدیر مالی را برای مدیریت سود تحت فشار قرار می‌دهد تا ارقام صورت‌های مالی مطابق انتظارات سهامداران شرکت باشند (Friedman, 2014Wang et al., 2011 ;).

تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود بر اساس چرخهٔ عمر شرکت متفاوت خواهد بود. چرخهٔ عمر نیز بر عملکرد شرکت تأثیر می‌گذارد (Shahzad et al., 2019). شرکت‌هایی که در مرحلهٔ بلوغ هستند، سودآوری بیشتر و ریسک کمتری نسبت به شرکت‌های در مرحلهٔ تولد دارند (Akbar et al., 2019) و ممکن است مدیران آنها کمتر اقدام به مدیریت سود کنند. شرکت‌ها در مرحلهٔ بلوغ می‌توانند ظرفیت تولید خود را با هزینه‌های کم بیشینه کنند (Grofcikova, 2020)؛ اما شرکت‌ها در مرحلهٔ تولد باید مزیت رقابتی خود را از طریق هزینه‌های سنگین تحقیق و توسعه، بازاریابی و سرمایهٔ انسانی افزایش دهند (Hansen et al., 2018). این شرایط باعث می‌شود انتظارات سرمایه‌گذاران از عملکرد شرکت در مرحلهٔ تولد پایین بیاید. انتظارات پایینِ سرمایه‌گذاران مدیریت را برای برآوردن این انتظارات آسان می‌کند و مدیرعامل مجبور به مدیریت سود نیست. بنابراین، در مرحلهٔ تولد شرکت، سرمایه‌گذاران اطلاعات حسابداری دقیق‌تری به دست می‌آورند. از سوی دیگر، شرکت‌هایی که در مرحلهٔ بلوغ قرار دارند، با موقعیتی پایدار، انتظارات سرمایه‌گذاران از عملکرد شرکت را نسبتاً بیشتر می‌کنند (Nagar & Radhakrishnan, 2017Dickinson et al., 2018 ;).

انتظارات بالای سرمایه‌گذاران باعث می‌شود تا مدیران برای برآوردن انتظارات آنها سخت‌تر کار کنند. انتظارات بالای سرمایه‌گذاران مدیرعامل را تشویق می‌کند سود را مدیریت کند تا عملکرد شرکت خوب به نظر برسد و انتظارات سرمایه‌گذاران محقق شود (Bartov et al., 2002). این توضیح توسط نظریهٔ علامت‌دهی پشتیبانی می‌شود که بیان می‌کند شرکت‌ها در مرحلهٔ بلوغ با اطمینان از عملکرد بهتر آینده، مدیریت سود را انجام می‌دهند تا به سرمایه‌گذاران سیگنال دهند که عملکرد شرکت آنها در دورهٔ بعدی بدتر نخواهد شد (Al-Shattarat et al., 2022). همچنین، در مرحلهٔ بلوغ، مدیرعامل از قدرت خود برای مدیریت سود استفاده می‌کند تا خطر از دست دادن مزیت رقابتی شرکت را کاهش دهد (Durana et al., 2021).

آدیویبو و نورمالا (2023) نشان دادند بدون در نظر گرفتن مراحل چرخهٔ عمر، قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود واقعی تأثیری ندارد؛ اما مرحلهٔ افول می‌تواند تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود واقعی را تعدیل کند (Adiwibowo & Nurmala, 2023). با این حال، مراحل تولد، رشد و بلوغ نمی‌توانند اثر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود واقعی را تعدیل کنند. نگار و سن (2017) دریافتند مدیران به دلیل تمایل به اجتناب از گزارش زیان‌های عملیاتی، درگیر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی می‌شوند (Nagar & Sen, 2017). آنها دریافتند استفاده از تغییر طبقه‌بندی به مرحله‌ای از چرخهٔ عمر بستگی دارد که شرکت در آن قرار دارد؛ به ویژه،

شرکت‌هایی که در مرحلهٔ افول هستند، از تغییر طبقه‌بندی برای اجتناب از گزارش زیان‌های عملیاتی استفاده می‌کنند.

با توجه به مبانی نظری و پیشینه، فرضیه‌های دوم تا پنجم پژوهش به شرح زیر تدوین می‌شوند:

فرضیهٔ ۲: مرحلهٔ تولد از مراحل چرخهٔ عمر، رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی را تضعیف می‌کند.

فرضیهٔ ۳: مرحلهٔ رشد از مراحل چرخهٔ عمر، رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی را تضعیف می‌کند.

فرضیهٔ ٤: مرحلهٔ بلوغ از مراحل چرخهٔ عمر، رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی را تضعیف می‌کند.

فرضیهٔ ۵: مرحلهٔ افول از مراحل چرخهٔ عمر، رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی را تقویت می‌کند.

روش پژوهش

پژوهش حاضر بر اساس هدف، کاربردی و بر اساس ماهیت داده‌ها نیز از نوع کمّی است. این پژوهش از نوع توصیفی-همبستگی است. جامعهٔ آماری پژوهش نیز کلیهٔ شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران در بازهٔ زمانی ۱۳۹۰-۱٤۰۲ بوده‌اند که حائز ویژگی‌هایی از جمله داشتن پایان سال مالی منتهی به پایان اسفندماه و عدم تغییر سال مالی طی دورهٔ پژوهش، عدم فعالیت در صنایع واسطه‌گری مالی مانند بانک‌ها، بیمه‌ها، سرمایه‌گذاری‌ها و غیره و در دسترس بودن اطلاعات مورد نیاز محاسبهٔ متغیرها بوده‌اند. در مجموع، ۱۵۱ شرکت در قالب یک پانل متوازن (۱۹٦۳ سال-شرکت) آزمون شده‌اند. داده‌های مورد نیاز محاسبهٔ متغیرها از صورت‌های مالی، یادداشت‌های پیوست و اطلاعات مالی مکمل استخراج و در نرم‌افزار ایویوز تجزیه‌وتحلیل شده‌اند. برای آزمون فرضیه‌ها نیز از رگرسیون چندگانه استفاده شده است. مدل‌های رگرسیونی آزمون فرضیه‌ها به پیروی از آدیویبو و نورمالا (2023) و نگار و سن (2017) بوده‌اند و برای آزمون فرضیهٔ اول پژوهش از مدل (۱) استفاده شده است (Adiwibowo & Nurmala, 2023; Nagar & Sen, 2017):

$$CS_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CEO - Power_{i,t} + \alpha_2 Acc_{i,t} + \alpha_3 BIndep_{i,t} + \alpha_4 CFO_{i,t} + \alpha_5 CROA_{i,t} + \alpha_6 Lev_{i,t} + \alpha_7 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

مدل (۱)

برای آزمون فرضیه‌های دوم تا پنجم پژوهش نیز به‌ترتیب از مدل‌های (۲) تا (۵) استفاده شده است:

$$CS_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CEO - Power_{i,t} + \alpha_2 LCS - Intro_{i,t} + \alpha_3 CEO - Power_{i,t} \times LCS - Intro_{i,t} + \alpha_4 Acc_{i,t} + \alpha_5 BIndep_{i,t} + \alpha_6 CFO_{i,t} + \alpha_7 CROA_{i,t} + \alpha_8 Lev_{i,t} + \alpha_9 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

مدل (۲)

$$CS_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CEO - Power_{i,t} + \alpha_2 LCS - Growth_{i,t} + \alpha_3 CEO - Power_{i,t} \times LCS - Growth_{i,t} + \alpha_4 Acc_{i,t} + \alpha_5 BIndep_{i,t} + \alpha_6 CFO_{i,t} + \alpha_7 CROA_{i,t} + \alpha_8 Lev_{i,t} + \alpha_9 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$ مدل (۳)

$$CS_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CEO - Power_{i,t} + \alpha_2 LCS - Mature_{i,t} + \alpha_3 CEO - Power_{i,t} \times LCS - Mature_{i,t} + \alpha_4 Acc_{i,t} + \alpha_5 BIndep_{i,t} + \alpha_6 CFO_{i,t} + \alpha_7 CROA_{i,t} + \alpha_8 Lev_{i,t} + \alpha_9 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$ مدل (٤)

$$CS_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CEO - Power_{i,t} + \alpha_2 LCS - Decline_{i,t} + \alpha_3 CEO - Power_{i,t} \times LCS - Decline_{i,t} + \alpha_4 Acc_{i,t} + \alpha_5 BIndep_{i,t} + \alpha_6 CFO_{i,t} + \alpha_7 CROA_{i,t} + \alpha_8 Lev_{i,t} + \alpha_9 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$ مدل (۵)

نحوهٔ اندازه‌گیری متغیرهای پژوهش

متغیر وابسته: تغییر طبقه‌بندی

تغییر طبقه‌بندی *CS* به معنای طبقه‌بندی اشتباه و عمدی اقلام در صورت سود و زیان و جابه‌جایی اقلام بین طبقات عملیاتی و غیرعملیاتی است؛ به طوری که رقم سود عملیاتی (اصلی) را بدون اثرگذاری بر رقم سود خالص نهایی متورم کند (McVay, 2006). در بسیاری از مطالعات مربوط به تغییر طبقه‌بندی، این متغیر معمولاً از طریق تمرکز بر متغیر وابسته اندازه‌گیری شده است که به صورت سود عملیاتی غیرمنتظره تعریف می‌شود (McVay, 2006 ; Anagnostopoulou et al., 2021). این تعریف مبتنی بر این ایده است که وقتی شرکت‌ها درگیر تغییر طبقه‌بندی می‌شوند، احتمالاً دارای اقلام ویژهٔ کاهندهٔ سود و سودهای عملیاتی غیرمنتظرهٔ مثبت هستند (Fan et al., 2019). در این پژوهش، سودهای عملیاتی غیرمنتظره به عنوان باقی‌مانده‌های مدل مک‌وی (2006) محاسبه خواهند شد. با توضیحات ارائه‌شده، برای بررسی تغییر طبقه‌بندی از دو مدل (٦) و (۷) استفاده خواهد شد (McVay, 2006).

$$UE\_CE_t = \alpha_0 + \alpha_1 \%SI_t + \varepsilon_t$$ مدل (٦)

$$UE\_\Delta CE_{t+1} = \eta_0 + \eta_1 \%SI_t + \nu_{t+1}$$ مدل (۷)

در مدل (٦)، متغیر وابسته سود عملیاتی غیرمنتظره (*UE_CE*) یعنی تفاوت بین سود عملیاتی گزارش شده و سود عملیاتی پیش‌بینی شده که از برآورد مدل (۸) محاسبه می‌شود و متغیر وابسته مدل (۷) تغییرات غیرمنتظره در سود عملیاتی (*UE_ΔCE*) است که به ترتیب باقیمانده‌های برازش الگوهای (۸) و (۹) بر مبنای سال – صنعت است.

$$CE_t = \delta_0 + \delta_1 CE_{t-1} + \delta_2 AT_t + \delta_3 Acc_t + \delta_4 Acc_{t-1} + \delta_5 \Delta Sales_t + \delta_6 Neg\_\Delta Sale_t + \varepsilon_t$$ مدل (۸)

$$\Delta CE_t = \delta'_0 + \delta'_1 CE_{t-1} + \delta'_2 \Delta CE_{t-1} + \delta'_3 \Delta AT_t + \delta'_4 Accruals_t + \delta'_5 Accruals_{t-1} + \delta'_6 \Delta Sales_t + \delta'_7 Neg\_\Delta Sale_t + \varepsilon_t$$ مدل (۹)

در دو مدل (۸) و (۹)، تعریف متغیرها به این شرح است: *CE*: سود عملیاتی است که از طریق فروش منهای اقلام بهای تمام‌شدهٔ کالای فروش‌رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری تقسیم بر فروش محاسبه شده است. *ΔCE*: تغییرات در سود عملیاتی (اصلی) طی دو سال متوالی. *AT*: گردش دارایی‌های عملیاتی است که برابر است با فروش تقسیم بر میانگین دارایی‌های عملیاتی (دارایی‌های عملیاتی از طریق جمع دارایی‌ها منهای وجه نقد و سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت محاسبه می‌شود). *Acc*: جمع اقلام تعهدی محاسبه‌شده از طریق سود عملیاتی منهای جریان نقد عملیاتی در مقیاس جمع دارایی‌های ابتدای دوره. *ΔSales*: تغییرات در فروش دو سال متوالی در مقیاس فروش سال پایه.

Neg_ΔSale: برابر است با درصد تغییرات کاهشی در فروش (*ΔSales*) و در صورت عدم کاهش، برابر صفر است.

متغیر مستقل مدل‌های (٦) و (۷) *SI*% نسبت هزینه‌های غیرعملیاتی است که از طریق جمع هزینه‌های غیرعملیاتی تقسیم بر فروش محاسبه می‌شود. در صورتی که شرکت هزینه‌های غیرعملیاتی نداشته باشد، مقدار این متغیر صفر لحاظ می‌شود.

همان‌طور که مک‌وی (2006) بیان کرده است، اگر مدیران به طور فرصت‌طلبانه هزینه‌های عملیاتی را به عنوان هزینه‌های غیرعملیاتی طبقه‌بندی کنند، آنگاه رابطهٔ بین نسبت هزینه‌های غیرعملیاتی و سود عملیاتی غیرمنتظره در سال *t* مثبت خواهد بود؛ یعنی ضریب رگرسیون *α_1* در مدل (۱) باید معنادار و مثبت باشد و همچنین، رابطهٔ بین نسبت هزینه‌های غیرعملیاتی و سود عملیاتی غیرمنتظره در سال *t+1* منفی خواهد بود؛ یعنی *η_1* در مدل (۲) باید معنادار و منفی باشد (McVay, 2006). برای محاسبهٔ متغیر تغییر طبقه‌بندی طبق این رویکرد، از باقی‌مانده‌های برازش مدل (۸) استفاده شده است؛ به این صورت که اگر باقی‌مانده‌های برازش مدل مثبت باشند، بیانگر سود عملیاتی غیرمنتظرهٔ مثبت هستند و در صورتی که در همان سال هزینه‌های غیرعملیاتی گزارش شده باشند، به معنای استفاده از تغییر طبقه‌بندی برای مدیریت سود عملیاتی است (زیرا نتیجهٔ این کار باعث افزایش غیرمنتظرهٔ سود عملیاتی شده است و هم‌زمان هزینه‌های عملیاتی به غیرعملیاتی تغییر طبقه‌بندی داده شده‌اند تا سود عملیاتی متورم شود). در صورتی که باقی‌مانده‌های برازش مدل (۸) منفی باشند، به معنای سود عملیاتی غیرمنتظرهٔ منفی است که نشان از عدم استفادهٔ تغییر طبقه‌بندی برای مدیریت سود است. بنابراین، در رابطه با این سال-شرکت‌ها، متغیر تغییر طبقه‌بندی مقدار صفر را می‌گیرد.

متغیر مستقل: قدرت مدیرعامل

منظور از قدرت مدیرعامل، *CEO-Power*، میزان نفوذ و تسلط وی است تا بتواند بر همهٔ تصمیم‌های مهم شرکت اثرگذار باشد. برای اندازه‌گیری قدرت مدیرعامل از متغیر مجازی استفاده شده است؛ به طوری که اگر مدیرعامل دارای قدرت باشد (تعداد سال‌های تصدی وی در پست مدیرعاملی بیش از میانهٔ تعداد سال‌های تصدی مدیران‌عامل در همان

صنعت باشد)، عدد یک و در غیر این صورت، عدد صفر را می‌گیرد (Bouaziz et Adiwibowo & Nurmala, 2023 ; al., 2020).

متغیر تعدیل‌گر: مراحل چرخهٔ عمر

برای اندازه‌گیری مراحل چرخهٔ عمر شرکت، به پیروی از مطالعات قبلی مانند آدیویبو و نورمالا (2023)، حسین و همکاران (2020) و اثنی‌عشری و نادری نورعینی (١٣٩٦)، از رویکرد مبتنی بر جریان‌های نقدی دیکینسون (2011) استفاده شده است (Adiwibowo & Nurmala, 2023; Dickinson, 2011Hussain et al., 2020 ;). دیکینسون (2011) از الگوهای جریان نقدی یک شرکت برای تعیین مراحل مختلف چرخهٔ عمر استفاده می‌کند (Dickinson, 2011). مدل دیکینسون (2011) بر اساس پنج مرحلهٔ چرخهٔ عمر است: معرفی (تولد)، رشد، بلوغ، احیا و افول. نگارهٔ (١) نحوهٔ تعیین مراحل چرخهٔ عمر را با توجه به علامت خالص جریان نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی نشان داده است.

نگارهٔ ١: نحوهٔ تعیین مراحل چرخهٔ عمر

Figure 1: Method for Determining Lifecycle Stages

	تولد	رشد	بلوغ	احیا			افول	
خالص جریان نقدی عملیاتی	−	+	+	+	−	+	−	−
خالص جریان نقدی سرمایه‌گذاری	−	−	−	+	−	+	+	+
خالص جریان نقدی تأمین مالی	+	+	−	−	−	+	−	+

منبع: دیکینسون (2011)

مرحلهٔ احیا به دلیل اجتناب از مشکلات خودهمبستگی و همچنین به عنوان مرحله‌ای برای مقایسه با سایر مراحل، وارد مدل‌ها نشده است (Adiwibowo & Nurmala, 2023 Liu et al., 2022;). برای اندازه‌گیری متغیرهای مراحل چرخهٔ عمر، از تعریف دوارزشی استفاده شده است. بنابراین، چهار متغیر دوارزشی برای مراحل چرخهٔ عمر تعریف می‌شوند. برای مثال، متغیر تولد چرخهٔ عمر به این صورت تعریف شده است که اگر شرکتی در سال مدنظر در مرحلهٔ تولد باشد، این متغیر مقدار یک و در صورتی که در سایر مراحل باشد، مقدار صفر را می‌گیرد. سایر مراحل چرخهٔ عمر نیز به همین ترتیب تعریف شده‌اند.

متغیرهای کنترلی

به پیروی از پژوهش لیو و همکاران (2022) و آدیویبو و نورمالا (2023)، متغیرهای کنترلی زیر به مدل‌ها افزوده شده‌اند (Adiwibowo & Nurmala, 2023 Liu et al., 2022;).

کل اقلام تعهدی (ACC): برابر است با جمع اقلام تعهدی محاسبه‌شده از طریق سود عملیاتی منهای جریان نقد عملیاتی در مقیاس جمع دارایی‌های ابتدای دوره. بر اساس مطالعات پیشین، یکی از روش‌های مدیریت سود اقلام تعهدی است؛ بنابراین، ضروری است تا تأثیر اقلام تعهدی کنترل شود (McVay, 2006).

اندازهٔ شرکت (*Size*): لگاریتم طبیعی جمع دارایی‌هاست. در مطالعات مدیریت سود، اندازهٔ شرکت برای جلوگیری از تأثیر مقیاس بر رفتارهای مدیریتی کنترل می‌شود (McVay, 2006).

نسبت جریان نقد عملیاتی (*CFO*): خالص جریان نقد عملیاتی تقسیم بر جمع دارایی‌هاست. شرکت‌های با عملکرد ضعیف ممکن است بیشتر به مدیریت سود تمایل داشته باشند. این متغیر کمک می‌کند تا تأثیر عملکرد عملیاتی بر تغییر طبقه‌بندی کنترل شود و اثر خالص قدرت مدیرعامل و مرحلهٔ چرخهٔ عمر بهتر تخمین زده شود (Fan et al., 2010).

استقلال هیئت‌مدیره (*BIndep*): از تقسیم تعداد اعضای غیرموظف هیئت‌مدیره بر تعداد کل اعضای هیئت‌مدیره محاسبه می‌شود. هیئت‌های‌مدیرهٔ مستقل‌تر احتمال رفتارهای فرصت‌طلبانهٔ مدیران، از جمله مدیریت سود، را کاهش می‌دهند. کنترل این متغیر اثر قدرت مدیرعامل را از تأثیرات نظارتی هیئت‌مدیره جدا می‌کند (Haw et al., 2011).

اهرم مالی (*Lev*): برابر جمع کل بدهی‌ها تقسیم بر جمع دارایی‌های پایان دوره است. شرکت‌های با اهرم بالا ممکن است تحت فشار بیشتری باشند که این فشار می‌تواند انگیزه‌ای برای مدیریت سود باشد. کنترل این متغیر کمک می‌کند تا اثر قدرت مدیرعامل از تأثیرات ناشی از ساختار مالی شرکت جدا شود (Haw et al., 2011).

بازده سود عملیاتی (*CROA*): برابر سود عملیاتی بر جمع دارایی‌ها است. شرکت‌های با عملکرد ضعیف ممکن است بیشتر به مدیریت سود متمایل باشند؛ از این رو، کنترل این متغیر به بررسی اثر قدرت بر مدیریت سود کمک می‌کند (Fan et al., 2010).

یافته‌های پژوهش

نگارهٔ (۲) آمار توصیفی داده‌های پژوهش را نشان می‌دهد. در رابطه با آماره‌های توصیفی ارائه‌شده، میانگین تغییر طبقه‌بندی در شرکت‌های تحت بررسی ۰/۰۳٤ بوده است و بیشینهٔ آن عددی بزرگ‌تر از یک است که نشان می‌دهد در یکی از مشاهدات میزان تغییر طبقه‌بندی بزرگ‌تر از میزان فروش سالانه بوده است. کمینهٔ صفر نیز به این معناست که شرکت مدنظر تغییر طبقه‌بندی انجام نداده است. میانگین قدرت مدیرعامل نیز ۰/۳۵۱ است که نشان می‌دهد حدود یک‌سوم مدیران‌عامل دارای قدرت زیادی بوده‌اند؛ یعنی دورهٔ تصدی این مدیران‌عامل بیشتر از میانگین دورهٔ تصدی مدیران‌عامل در همان صنعت بوده است. در رابطه با مراحل چرخهٔ عمر، ۰/۰۷۵ مشاهدات (۱٤۷ سال–شرکت) در مرحلهٔ تولد، ۰/۱۷۷ مشاهدات (۳٤۷ سال–شرکت) در مرحلهٔ رشد، ۰/۵۳۳ مشاهدات (۱۰٤٦ سال–شرکت) در مرحلهٔ بلوغ و ۰/۰٤۵ مشاهدات (۸۸ سال–شرکت) در مرحلهٔ افول و باقی‌ماندهٔ مشاهدات (۳۳۵ سال–شرکت) در مرحلهٔ احیای چرخهٔ عمر قرار داشته‌اند. اهرم مالی دارای متوسط ۰/۵۳۷ است؛ در حالی که بیشینهٔ این متغیر، ۱/۸۰، مقداری بزرگ‌تر از عدد یک است. دلیل این امر وجود برخی از سال–شرکت‌ها با ارزش دفتری منفی است که باعث فزونی جمع بدهی‌ها نسبت به جمع دارایی‌ها و در نتیجه اهرم مالی بزرگ‌تر از یک می‌شود.

نگارهٔ ۲: آماره‌های توصیفی متغیرهای پژوهش

Figure 2: Descriptive Statistics of Research Variables

متغیر	نماد	میانگین	میانه	بیشینه	کمینه	انحراف استاندارد
تغییر طبقه‌بندی	CS	۰/۰۳٤۳	۰/۰۰۰۰	٤/۰٥۸۷	۰/۰۰۰	۰/۱۳۹۱
اقلام تعهدی	Acc	۰/۰٦۹٦	۰/۰۳٥۱	۱/۱۷۷٦	−۱/۰۸۲٥	۰/۲۰۰۸
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۱۳۹۹	۰/۱۱٦۰	۰/۸۲۷۰	−۰/۳۸٤۹	۰/۱٤۱٦
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۱۹۰۲	۰/۱٦۸۹	۰/۷۰۷۱	−۰/٥۳٥٥	۰/۱٥٥۷
اهرم مالی	Lev	۰/٥۳۷۳	۰/٥۳۱۹	۱/۸۰٥۱	۰/۰۱۷٤	۰/۲۲۲٥
اندازهٔ شرکت	Size	۱٥/۲۰٥۰	۱٤/۹۲٦٦	۲۱/۸۹۹٤	۱۰/۱۸٤۱	۱/۸۷۸۷
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	۰/٦٥۰۸	۰/٦۰۰۰	۱	۰	۰/۱۹٥۷
متغیر	نماد	تعداد مشاهدات	فراوانی ۱	درصد فراوانی ۱	فراوانی صفر	درصد فراوانی صفر
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	۱۹٦۳	٦۸۹	۰/۳٥۱۰	۱۲۷٤	۰/٦٤۹۰
چرخهٔ عمر–تولد	LCS-Intro	۱۹٦۳	۱٤۷	۰/۰۷٥۲	۱۸۱٦	۰/۹۲٤۸
چرخهٔ عمر–رشد	LCS-Growth	۱۹٦۳	۳٤۷	۰/۱۷۷٥	۱٦۱٦	۰/۸۲۲٥
چرخهٔ عمر–بلوغ	LCS-Mature	۱۹٦۳	۱۰٤٦	۰/٥۳۲۷	۹۱۷	۰/٤٦۷۳
چرخهٔ عمر–افول	LCS-Decline	۱۹٦۳	۸۸	۰/۰٤٤٥	۱۸۷٥	۰/۹٥٥٥

منبع: یافته‌های پژوهش

آزمون‌های نقض فروض کلاسیک

به منظور آزمون فروض کلاسیک، از آزمون ویگینز–پوی (برای بررسی ناهمسانی واریانس) و آزمون براش–گادفری (برای بررسی عدم خودهمبستگی سریالی) استفاده شده است. همچنین، برای بررسی عدم هم‌خطی بین متغیرهای توضیحی، عامل تورم واریانس محاسبه و مقادیر آن در نگارهٔ آزمون فرضیه‌ها ارائه شده است.

طبق نتایج نگارهٔ (۳)، تمامی مدل‌ها دچار ناهمسانی واریانس هستند. همچنین، مدل‌ها فاقد خودهمبستگی سریالی هستند و فرض عدم خودهمبستگی سریالی بین اجزای اخلال پذیرفته می‌شود. نتایج آزمون لیمر در مدل‌ها مؤید ارجحیت پانل دیتا بر تلفیق داده‌هاست. بر اساس نتایج حاصل از آزمون هاسمن، برای برازش نهایی تمامی مدل‌ها، رویکرد پانل اثرات ثابت بر سایر روش‌ها (تلفیق داده‌ها و پانل اثرات تصادفی) ارجحیت دارد.

نگارهٔ ۳: نتایج آزمون‌های نقض فروض کلاسیک

Figure 3: Results of Tests for Violation of Classical Assumptions

مدل	نتایج آزمون ناهمسانی واریانس		نتایج آزمون عدم خودهمبستگی سریالی		نتایج آزمون تشخیصی لیمر		نتایج آزمون تشخیصی هاسمن	
	سطح معناداری	نتیجهٔ آزمون	سطح معناداری	نتیجهٔ آزمون	سطح معناداری	نتیجهٔ آزمون	سطح معناداری	نتیجهٔ آزمون
مدل (۱)	۰/۰۰۰	وجود ناهمسانی واریانس	۰/۱۷۱	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰	ارجحیت مدل پانل دیتا	۰/۰۰۰	ارجحیت پانل اثرات ثابت
مدل (۲)	۰/۰۰۰	وجود ناهمسانی واریانس	۰/۲۶۲	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰	ارجحیت مدل پانل دیتا	۰/۰۰۰	ارجحیت پانل اثرات ثابت
مدل (۳)	۰/۰۰۰	وجود ناهمسانی واریانس	۰/۲۷۸	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰	ارجحیت مدل پانل دیتا	۰/۰۰۰	ارجحیت پانل اثرات ثابت
مدل (٤)	۰/۰۰۰	وجود ناهمسانی واریانس	۰/۲٦٦	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰	ارجحیت مدل پانل دیتا	۰/۰۰۰	ارجحیت پانل اثرات ثابت
مدل (۵)	۰/۰۰۰	وجود ناهمسانی واریانس	۰/۳۰۱	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰	ارجحیت مدل پانل دیتا	۰/۰۰۰	ارجحیت پانل اثرات ثابت

منبع: یافته‌های پژوهش

برآورد مدل و تجزیه‌وتحلیل نتایج آزمون فرضیهٔ اول پژوهش

به منظور قضاوت دربارهٔ فرضیهٔ اول پژوهش، از نتایج برازش مدل (۱) استفاده شده است.

نگارهٔ ٤: نتایج برآورد مدل (۱)

Figure 4: Estimation Results of Model (1)

متغیر	نماد متغیر	ضریب رگرسیون	خطای استاندارد	آمارهٔ t	معناداری آمارهٔ t	آمارهٔ VIF
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	−۰/۰٦۸٦	۰/۰۰۹۵	−۷/۱۸	۰/۰۰۰۰	۱/۸۹
اقلام تعهدی	Acc	−۰/۰۳۵۵	۰/۰۱۱۸	−۲/۹۹	۰/۰۳۹٤	۲/۰۷
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	−۰/۰۲۸٤	۰/۰۰۵۱	−۵/۵٤	۰/۰۰۰۰	۱/۲۹
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۰۲۹۸	۰/۰۱٦۵	۱/۸۰	۰/۰۹۷۰	۲/۰۲
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۰٤۷۷	۰/۰۲۰۳	۲/۳۵	۰/۰۳٦۷	۲/۹۳
اهرم مالی	Lev	۰/۰۵۷۵	۰/۰۰٦۳	۹/۰۵	۰/۰۰۰۰	۱/۹۱
اندازهٔ شرکت	Size	−۰/۰۰۰۸	۰/۰۰۰۸	−۱/۰۳	۰/۳۲۲۳	۲/۰۷
عرض از مبدأ		۰/۰۳۲٦	۰/۰۱٦۹	۱/۹۲	۰/۰۷۷۷	–
ضریب تعیین		۰/۳۸۲	ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۳۰٤	
آمارهٔ F		۲/۳٤٦	معناداری آمارهٔ F		۰/۰۰۰۰	
آمارهٔ دوربین واتسون		۲/۲۷				

منبع: یافته‌های پژوهش

طبق نگارهٔ (٤)، سطح معناداری آمارهٔ F (۰/۰۰۰) بیانگر معناداری مدل رگرسیون است. ضریب تعیین تعدیل‌شده ۰/۳۰٤ است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مدل (۱) قادر به توضیح ۳۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. مقادیر آمارهٔ عامل تورم واریانس نیز با توجه به اینکه همگی کمتر از عدد ۵ هستند، بیانگر عدم وجود هم‌خطی شدید بین متغیرهای توضیحی هستند. در فرضیهٔ اول، متغیر مستقل قدرت مدیرعامل است. سطح معناداری آمارهٔ t متناسب با متغیر یادشده ۰/۰۰۰۰ است که از ۰/۰۵ کمتر است. در نتیجه، فرض صفر آزمون t مبنی بر عدم وجود رابطهٔ معنادار بین دو متغیر (قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی) رد می‌شود که به معنای عدم رد فرضیهٔ اول است. با توجه به منفی‌بودن ضریب رگرسیون متغیر مستقل، می‌توان ادعا کرد نوع رابطه بین دو متغیر از نوع معکوس است؛ یعنی رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی معکوس است و با افزایش قدرت مدیرعامل، میزان تغییر طبقه‌بندی کاهش می‌یابد. گفتنی است، در میان متغیرهای کنترلی، رابطهٔ بین اقلام تعهدی (منفی)، استقلال هیئت‌مدیره (منفی)، بازده سود عملیاتی (مثبت)، و اهرم مالی (مثبت) با تغییر طبقه‌بندی معنادار گزارش شده است؛ در حالی که اندازهٔ شرکت و جریان نقدی رابطه‌ای معنادار با تغییر طبقه‌بندی ندارند.

برآورد مدل و تجزیه‌وتحلیل نتایج آزمون فرضیهٔ دوم پژوهش

به منظور قضاوت دربارهٔ فرضیهٔ دوم پژوهش، از نتایج برازش مدل (۲) استفاده شده است که در نگارهٔ (۵) ارائه شده است.

طبق نگارهٔ (۵) سطح معناداری آمارهٔ F (۰/۰۰۰) بیانگر معناداری مدل رگرسیون است. ضریب تعیین تعدیل‌شده ۰/٤۰٦ است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مدل (۲) قادر به توضیح ٤۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. مقادیر آمارهٔ عامل تورم واریانس نیز بیانگر عدم وجود هم‌خطی شدید بین متغیرهای توضیحی هستند. در فرضیهٔ دوم، متغیر مستقل از نوع تعدیل‌گر، ضریب مدنظر نیز ضریب متغیر تعاملی قدرت مدیرعامل و مرحلهٔ تولد چرخهٔ عمر است. سطح معناداری آمارهٔ t متناسب با متغیر یادشده ۰/۰۱۹۷ است که از ۰/۰۵ کمتر است. در نتیجه، فرض صفر آزمون t مبنی بر عدم وجود رابطهٔ معنادار بین دو متغیر رد می‌شود که به معنای عدم رد فرضیهٔ دوم است. با توجه به اینکه قدر مطلق جمع ضریب رگرسیونی متغیر قدرت مدیرعامل و متغیر تعاملی کوچک‌تر از ضریب رگرسیونی متغیر قدرت مدیرعامل است، می‌توان گفت اثر تعدیل‌گری از نوع تضعیف‌کننده است؛ یعنی مرحلهٔ تولد چرخهٔ عمر رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی را تضعیف می‌کند (حصارزاده، ١٤٠٢). در میان متغیرهای کنترلی، رابطهٔ بین بازده سود عملیاتی (مثبت) با تغییر طبقه‌بندی معنادار گزارش شده است؛ در حالی که اندازهٔ شرکت، اقلام تعهدی، جریان نقدی، اهرم مالی و استقلال هیئت‌مدیره رابطه‌ای معنادار با تغییر طبقه‌بندی ندارند.

نگاره ۵: نتایج برآورد مدل (۲)

Figure 5: Estimation Results of Model (2)

متغیر	نماد متغیر	ضریب رگرسیون	خطای استاندارد	آمارهٔ t	معناداری آمارهٔ t	آمارهٔ VIF
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	۰/۰۵۳۵	۰/۰۰۸۷	۶/۱۰	۰/۰۰۰۰	۱/۹۳
چرخهٔ عمر–تولد	LCS-Intro	۰/۰۰۸۹	۰/۰۰۲۵	۳/۵۸	۰/۰۰۳۷	۱/۵۷
قدرت * مرحلهٔ تولد	CEO-Power* LCS-Intro	−۰/۰۱۰۲	۰/۰۰۳۹	−۲/۶۸	۰/۰۱۹۷	۲/۶۹
اقلام تعهدی	Acc	−۰/۰۱۵۵	۰/۰۱۲۰	−۱/۲۹	۰/۲۱۹۰	۱/۹۷
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	۱/۲۱۰۰	۰/۰۰۵۲	۰/۰۰	۰/۹۹۸۲	۱/۸۴
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۰۳۴۵	۰/۰۱۸۳	۱/۸۸	۰/۰۸۳۳	۱/۹۸
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۰۴۹۰	۰/۰۲۱۰	۲/۳۲	۰/۰۳۸۱	۲/۵۳
اهرم مالی	Lev	۰/۰۰۷۵	۰/۰۰۶۶	۱/۱۳	۰/۲۷۷۰	۲/۰۱
اندازهٔ شرکت	Size	−۰/۰۰۰۹	۰/۰۰۰۸	−۱/۱۳	۰/۲۷۸۶	۱/۶۷
عرض از مبدأ		۰/۰۳۰۵	۰/۰۱۴	۱/۸۵	۰/۰۸۸۶	–
ضریب تعیین		/۴۸۴	ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۴۰۶	
آمارهٔ F		۲/۳۵۲	معناداری آمارهٔ F		۰/۰۰۰۰	
آمارهٔ دوربین واتسون		۲/۲۷				

منبع: یافته‌های پژوهش

برآورد مدل و تجزیه‌وتحلیل نتایج آزمون فرضیهٔ سوم پژوهش

به منظور قضاوت دربارهٔ فرضیهٔ سوم پژوهش، از نتایج برازش مدل (۳) استفاده شده است.

نگارهٔ ۶: نتایج برآورد مدل (۳)

Figure 6: Estimation Results of Model (3)

متغیر	نماد متغیر	ضریب رگرسیون	خطای استاندارد	آمارهٔ t	معناداری آمارهٔ t	آمارهٔ VIF
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	۰/۰۶۴۱	۰/۰۱۰۰	۶/۳۷	۰/۰۰۰۰	۱/۷۱
چرخهٔ عمر–رشد	LCS-GROW	۰/۰۰۵۶	۰/۰۰۲۲	۲/۵۱	۰/۰۲۷۱	۱/۸۲
قدرت * مرحلهٔ رشد	CEO-Power* LCS-Grow	−۰/۰۰۷۸	۰/۰۰۲۶	−۲/۹۴	۰/۰۱۲۲	۲/۸۵
اقلام تعهدی	Acc	−۰/۰۱۵۰	۰/۰۱۲۳	−۱/۲۲	۰/۲۴۴۰	۱/۶۵
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	−۰/۰۰۰۲	۰/۰۰۴۸	−۰/۰۴	۰/۹۶۱۰	۱/۴۹
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۰۳۰۱	۰/۰۱۶۷	۱/۸۰	۰/۰۹۷۰	۲/۳۴
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۰۴۵۱	۰/۰۲۰۳	۲/۲۱	۰/۰۴۶۹	۲/۱۳
اهرم مالی	Lev	۰/۰۰۳۷	۰/۰۰۶۳	۰/۵۹	۰/۵۶۵۲	۲/۱۸
اندازهٔ شرکت	Size	−۰/۰۰۱۰	۰/۰۰۰۸	−۱/۲۲	۰/۲۴۳۸	۱/۹۲
عرض از مبدأ		۰/۰۳۶۱	۰/۰۱۶۹	۲/۱۳	۰/۰۵۳۷	–
ضریب تعیین		/۴۸۰	ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۴۰۱	
آمارهٔ F		۲/۲۸۷	معناداری آمارهٔ F		۰/۰۰۰۰	
آمارهٔ دوربین واتسون		۲/۲۷				

منبع: یافته‌های پژوهش

طبق نگارهٔ (٦)، سطح معناداری آمارهٔ F (۰/۰۰۰) بیانگر معناداری مدل رگرسیون است. ضریب تعیین تعدیل‌شده ۰/٤۰۱ است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مدل (۳) قادر به توضیح ٤۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. مقادیر آمارهٔ عامل تورم واریانس نیز بیانگر عدم وجود هم‌خطی شدید بین متغیرهای توضیحی هستند. در فرضیهٔ سوم، متغیر مستقل از نوع تعدیل‌گر، ضریب مدنظر نیز ضریب متغیر تعاملی قدرت مدیرعامل و مرحلهٔ رشد چرخهٔ عمر است. سطح معناداری آمارهٔ t متناسب با متغیر یادشده ۰/۰۱۲۲ است که از ۰/۰۵ کوچک‌تر است. در نتیجه، فرض صفر آزمون t مبنی بر عدم وجود رابطهٔ معنادار بین دو متغیر رد می‌شود و فرض مقابل رد نمی‌شود که به معنای عدم رد فرضیهٔ سوم است. در میان متغیرهای کنترلی، رابطهٔ بین بازده سود عملیاتی (مثبت) با تغییر طبقه‌بندی معنادار گزارش شده است؛ در حالی که اقلام تعهدی، جریان نقدی، اهرم مالی، اندازهٔ شرکت، اقلام تعهدی و استقلال هیئت‌مدیره رابطه‌ای معنادار با تغییر طبقه‌بندی ندارند.

برآورد مدل و تجزیه‌وتحلیل نتایج آزمون فرضیهٔ چهارم پژوهش

به منظور قضاوت دربارهٔ فرضیهٔ چهارم پژوهش، از نتایج برازش مدل (٤) استفاده شده است.

نگارهٔ ۷: نتایج برآورد مدل (٤)

Figure 7: Estimation Results of Model (4)

متغیر	نماد متغیر	ضریب رگرسیون	خطای استاندارد	آمارهٔ t	معناداری آمارهٔ t	آمارهٔ VIF
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	-۰/۰۰۱۵	۰/۰۰۱۸	-۰/۸۲	۰/٤۲٤٤	۱/۸٦
چرخهٔ عمر-بلوغ	LCS-Mature	-۰/۰۰۱۱	۰/۰۰۲۲	-۰/۵۱	۰/٦۱۲٦	۲/۲٤
قدرت * مرحلهٔ بلوغ	CEO-Power* LCS-Mature	۰/۰۰۳۹	۰/۰۰۲۲	۱/۷۲	۰/۱۰۹۷	۳/٤۱
اقلام تعهدی	Acc	-۰/۰۱٦۸	۰/۰۱۱۸	-۱/٤۲	۰/۱۷۹۸	۱/۷۵
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	-۰/۰۰۰٦	۰/۰۰٤۸	-۰/۱۲	۰/۸۹۹٤	۱/۵۱
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۰۳۰۰	۰/۰۱٦۸	۱/۷۸	۰/۰۹۹۳	۱/۲۰
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۰٤۹۸	۰/۰۲۰۵	۲/٤۲	۰/۰۳۲۱	۲/۹۷
اهرم مالی	Lev	۰/۰۰٦۹	۰/۰۰٦۲	۱/۱۰	۰/۲۸۹٤	۲/۵٦
اندازهٔ شرکت	Size	-۰/۰۰۰٦	۰/۰۰۰۸	-۰/۷۸	۰/٤٤۸۰	۲/۱۳
عرض از مبدأ		۰/۰۲۹٦	۰/۰۱۷۵	۱/٦۸	۰/۱۱۷۸	-
ضریب تعیین		/٤۸۰	ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/٤۰۱	
آمارهٔ F		۲/۲۸۹	معناداری آمارهٔ F		۰/۰۰۰۰	
آمارهٔ دوربین واتسون		۲/۲۷				

منبع: یافته‌های پژوهش

طبق نگارهٔ (۷)، سطح معناداری آمارهٔ F (۰/۰۰۰) بیانگر معناداری مدل رگرسیون است. ضریب تعیین تعدیل‌شده ۰/٤۰۱ است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مدل (٤) قادر به توضیح ٤۰ درصد از تغییرات متغیر وابسته هستند. مقادیر آمارهٔ عامل تورم واریانس نیز بیانگر عدم وجود هم‌خطی شدید بین متغیرهای توضیحی هستند. در فرضیهٔ چهارم، متغیر مستقل از نوع تعدیل‌گر، ضریب مدنظر نیز ضریب متغیر تعاملی قدرت مدیرعامل و مرحلهٔ بلوغ چرخهٔ عمر است. سطح معناداری آمارهٔ t متناسب با متغیر یادشده ۰/۱۰۹۷ است که از ۰/۰۵ بزرگ‌تر است. در نتیجه، فرض صفر آزمون t مبنی بر عدم وجود رابطهٔ معنادار بین دو متغیر رد نمی‌شود و فرض مقابل رد می‌شود که به معنای رد فرضیهٔ چهارم است. در میان متغیرهای کنترلی، رابطهٔ بین بازده سود عملیاتی (مثبت) با تغییر طبقه‌بندی معنادار گزارش شده است؛ در حالی که اقلام تعهدی، جریان نقدی، اندازهٔ شرکت، اهرم مالی، اقلام تعهدی و استقلال هیئت‌مدیره رابطه‌ای معنادار با تغییر طبقه‌بندی ندارند.

برآورد مدل و تجزیه‌وتحلیل نتایج آزمون فرضیهٔ پنجم پژوهش

به منظور قضاوت دربارهٔ فرضیهٔ پنجم پژوهش، از نتایج برازش مدل (۵) استفاده شده است.

نگارهٔ ۸: نتایج برآورد مدل (۵)

Figure 8: Estimation Results of Model (5)

متغیر	نماد متغیر	ضریب رگرسیون	خطای استاندارد	آمارهٔ t	معناداری آمارهٔ t	آمارهٔ VIF
قدرت مدیرعامل	CEO-Power	۰/۰٤۷۱	۰/۰۱۰۹	٤/۳۱	۰/۰۰٤۵	۱/۷۵
چرخهٔ عمر–افول	LCS-Decline	−۰/۰۸۹۷	۰/۰۱۲۹	−٦/۹٤	۰/۰۰۰۰	۲/۳٦
قدرت * مرحلهٔ افول	CEO-Power* LCS-Dec	۰/۰۲۵٦	۰/۰۰٦٤	۳/۹۸	۰/۰۰۷۸	۳/۱۷
اقلام تعهدی	Acc	−۰/۰۱٤۲	۰/۰۱۱۵	−۱/۲۳	۰/۲٤۱۹	۱/٦۵
استقلال هیئت‌مدیره	BIndep	−۰/۰۰۰۱	۰/۰۰٤۹	−۰/۰۳	۰/۹۷۲۵	۱/۲٤
جریان نقدی عملیاتی	CFO	۰/۰۳۱٦	۰/۰۱۵۵	۲/۰۳	۰/۰٦۵۰	۱/۲۸
بازده سود عملیاتی	CROA	۰/۰٤٦۳	۰/۰۲۰۲	۲/۲۸	۰/۰٤۱۳	۲/۲۲
اهرم مالی	Lev	۰/۰۰٦٤	۰/۰۰٦۵	۰/۹۷	۰/۳٤٦۵	۲/۰۵
اندازهٔ شرکت	Size	−۰/۰۰۰۸	۰/۰۰۰۸	−۰/۹	۰/۳۸۵٤	۱/۸۳
عرض از مبدأ		۰/۰۳۱۲	۰/۰۱۷۸	۱/۷۵	۰/۱۰۵۲	–
ضریب تعیین		/٤۷٤	ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۳۹٤	
آمارهٔ F		۲/۱۹۳	معناداری آمارهٔ F		۰/۰۰۰۰	
آمارهٔ دوربین واتسون		۲/۲۸				

منبع: یافته‌های پژوهش

طبق نگارهٔ (۸)، سطح معناداری آمارهٔ F (۰/۰۰۰) بیانگر معناداری مدل رگرسیون است. ضریب تعیین تعدیل‌شده ۰/۳۹٤ است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مدل (۵) قادر به توضیح ۳۹ درصد از تغییرات متغیر وابسته

هستند. مقادیر آمارهٔ عامل تورم واریانس نیز بیانگر عدم وجود هم‌خطی شدید بین متغیرهای توضیحی هستند. در فرضیهٔ پنجم، متغیر مستقل از نوع تعدیل‌گر، ضریب مدنظر نیز ضریب متغیر تعاملی قدرت مدیرعامل و مرحلهٔ افول چرخهٔ عمر است. سطح معناداری آمارهٔ t متناسب با متغیر یادشده ۰/۰۰۷۸ است که از ۰/۰۵ کمتر است. در نتیجه، فرض صفر آزمون t مبنی بر عدم وجود رابطهٔ معنادار بین دو متغیر رد می‌شود و فرض مقابل رد نمی‌شود که به معنای عدم رد فرضیهٔ پنجم است. با توجه به اینکه قدر مطلق جمع ضریب رگرسیونی متغیر قدرت مدیرعامل و متغیر تعاملی بزرگ‌تر از ضریب رگرسیونی متغیر قدرت مدیرعامل است، می‌توان گفت اثر تعدیل‌گری از نوع تقویت‌کننده است؛ یعنی مرحلهٔ افول چرخهٔ عمر رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی را تقویت می‌کند (حصارزاده، ۱۴۰۲). گفتنی است، در میان متغیرهای کنترلی، رابطهٔ بین بازده سود عملیاتی (مثبت) با تغییر طبقه‌بندی معنادار گزارش شده است؛ در حالی که اقلام تعهدی، اهرم مالی، اندازهٔ شرکت، جریان نقدی و استقلال هیئت‌مدیره رابطه‌ای معنادار با تغییر طبقه‌بندی ندارند.

بحث و نتیجه‌گیری

در این پژوهش، رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و مدیریت سود مبتنی بر تغییر طبقه‌بندی با تأکید بر نقش تعدیلی مراحل چرخهٔ عمر در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران بررسی شد. نتایج آزمون‌های آماری نشان داد قدرت مدیرعامل تأثیری منفی و معنادار بر تغییر طبقه‌بندی دارد؛ به طوری که با افزایش قدرت مدیرعامل، اعمال مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی اقلام در صورت سود و زیان کاهش می‌یابد. نتیجهٔ به‌دست‌آمده از آزمون فرضیهٔ اول با مطالعات داخلی از جمله افلاطونی و همکاران (۱۴۰۲) و معتمدی و همکاران (۱۴۰۱) هم‌سو است و با نتایج آریف و همکاران (2023) و آدیویبو و نورمالا (2023) در کشور اندونزی که رابطه‌ای معنادار بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی گزارش نکرده‌اند، در تضاد است (Adiwibowo & Nurmala, 2023; Arif et al., 2023). در توجیه نتایج فرضیهٔ اول، پژوهش‌های مختلف نشان می‌دهند نوع قدرت مدیرعامل در این موضوع مؤثر است. برای نمونه، علی و ژانگ (2015) نشان دادند قدرت ناشی از تجربه و دورهٔ تصدی مدیرعامل با کاهش مدیریت سود همراه خواهد بود؛ زیرا تجربه و شهرت مدیران‌عامل مانع از این امر می‌شود (Ali & Zhang, 2015). نتایج پژوهش شیاهو (2021) نیز نشان داد قدرت مدیران‌عامل اگر از طریق مالکیت باشد، با منافع سهامداران هم‌سو است و مدیریت سود را کاهش می‌دهد (Shiah-Hou, 2021). در مقابل، آریف و همکاران (2023) به این نتیجه دست یافتند که قدرت ساختاری مدیرعامل که ناشی از دوگانگی وظیفهٔ مدیرعامل است، به دلیل تسلط مدیرعامل، موجب استفاده از مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی در راستای منافع مدیران عامل می‌شود (Arif et al., 2023). در رابطه با تضاد نتایج پژوهش حاضر و نتایج آدیویبو و نورمالا (2023)، می‌توان به تفاوت در نحوهٔ سنجش قدرت مدیرعامل اشاره کرد (Adiwibowo & Nurmala, 2023). در پژوهش آدیویبو و نورمالا (2023)، قدرت مدیرعامل به عنوان مدیرعاملی تعریف شده است که عضو هیئت‌مدیره باشد (خارج از هیئت‌مدیره نباشد) و تخصص مالی داشته باشد. در حالی که در پژوهش حاضر برای سنجش قدرت مدیرعامل از دورهٔ تصدی مدیرعامل استفاده شد؛ به

طوری که اگر دورهٔ تصدی مدیرعامل بیش از میانهٔ دورهٔ تصدی مدیران عامل در همان صنعت باشد، آنگاه مدیرعامل قدرتمند محسوب می‌شود.

در ایران نیز، قدرت مدیران‌عامل ممکن است نهادی یا بر اساس روابط سیاسی باشد یا از تجربه و دورهٔ تصدی یا از طریق مالکیت حاصل شده باشد، در حالی که به دلیل محدودیت ناشی از دستورالعمل حاکمیت شرکتی، قدرت ناشی از دوگانگی وظیفهٔ مدیرعامل محدود شده است. بنابراین، با توجه به نوع قدرت و همچنین مراحل مختلف چرخهٔ عمر، مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی می‌تواند حالت‌هایی مختلف را در برداشته باشد.

افزون بر این، فرضیه‌های دوم تا پنجم پژوهش تأثیر تعدیلی مراحل چرخهٔ عمر در رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی را بررسی کردند. نتایج آزمون‌های آماری نشان داد از بین مراحل چرخهٔ عمر، دو مرحلهٔ تولد و رشد رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی را تضعیف می‌کنند؛ در حالی که مرحلهٔ بلوغ اثر تعدیلی معناداری بر این رابطه ندارد و مرحلهٔ افول چرخهٔ عمر شرکت نیز باعث تقویت رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی می‌شود. نتایج به‌دست‌آمده از فرضیه‌های دوم و سوم با پژوهش‌های قبلی مانند آدیویبو و نورمالا (2023) در مرحلهٔ افول، کوه و همکاران (2015) در مراحل رشد، بلوغ و افول، حسین و همکاران (2020) در مراحل رشد، بلوغ و افول و نگار و سن (2017) در هر چهار مرحله هم‌سو است (Koh et al., 2015; Hussain et al., 2020; Nagar & Sen,2017Adiwibowo & Nurmala, 2023;). در توجیه مراحل تولد و رشد که باعث تضعیف رابطهٔ قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی می‌شوند، باید گفت، در مرحلهٔ تولد، شرکت‌ها به طور کلی بر ایجاد حضور در بازار و جذب سرمایه تمرکز دارند و تمایل به استفاده از تکنیک‌های مدیریت سود مانند تغییر طبقه‌بندی کمتر است؛ زیرا شرکت‌ها هنوز در حال برقراری اعتماد و ساختاریابی هستند. در مرحلهٔ رشد نیز شرکت‌ها بر گسترش سهم از بازار و افزایش درآمدها تمرکز دارند. استفاده از تغییر طبقه‌بندی در این مرحله هنوز به طور گسترده دیده نمی‌شود؛ زیرا شرکت‌ها بیشتر بر رشد وابسته به عملکرد واقعی تمرکز دارند تا بر ظاهرسازی سود (Nagar & Sen, 2017). در توجیه نتایج مرحلهٔ افول این پژوهش، یعنی نقش تقویت‌کنندهٔ مرحلهٔ افول در رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی، باید بیان کرد در این مرحله از چرخهٔ عمر، شرکت‌ها با کاهش فروش و فشارهای رقابتی شدید مواجه هستند و از تغییر طبقه‌بندی بیشتری برای پنهان‌کردن زیان‌های عملیاتی و بهبود ظاهرِ سود استفاده می‌کنند.

یکی از محدودیت‌های پژوهش حاضر، عدم دسترسی به داده‌های شرکت‌های غیربورسی است و با توجه به اینکه مدیران‌عامل شرکت‌های بورسی ممکن است در سنوات گذشته در شرکت‌های غیربورسی سابقهٔ مدیریتی و تصدی داشته باشند، این موضوع ممکن است قدرت مدیرعامل را تحت تأثیر قرار دهد. همچنین، نوع قدرت می‌تواند بر مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی در مراحل چرخهٔ عمر اثرگذار باشد؛ بنابراین، استفاده از انواع قدرت یا روش‌های اندازه‌گیری متفاوت آنها می‌تواند نتایج پژوهش و تعمیم‌پذیری آن را تحت تأثیر قرار دهد که در این باره باید احتیاط لازم را لحاظ کرد.

طبق نتایج فرضیهٔ اول، به سرمایه‌گذاران توصیه می‌شود قبل از تصمیم‌گیری، به ویژگی‌های مدیرعامل از جمله دورهٔ تصدی وی، ارتباطات سیاسی و مالکیت او توجه کافی داشته باشند تا از کیفیت اطلاعات مالی اطمینان بیشتری حاصل کنند. بر اساس نتایج فرضیه‌های دوم تا پنجم، سرمایه‌گذاران باید به مرحلهٔ چرخهٔ عمر شرکت توجه کنند؛ زیرا سیاست‌های مالی، سرمایه‌گذاری و گزارشگری با توجه به مراحل چرخهٔ عمر متفاوت هستند. تأثیر سایر ویژگی‌های مدیرعامل مانند تخصص و دانش مالی بر تغییر طبقه‌بندی با تأکید بر نقش تعدیلی چرخهٔ عمر از جملهٔ موضوع‌هایی است که قابلیت بررسی در پژوهش‌های بعدی را دارد. تأثیر تعدیلی تصمیم‌گیری‌های مالی و سرمایه‌گذاری بر رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و تغییر طبقه‌بندی نیز موضوع‌هایی هستند که تا کنون بررسی نشده‌اند. همچنین، می‌توان تأثیر کیفیت حسابرسی و سازوکارهای حاکمیت شرکتی را بر میزان استفاده از سه روش مدیریت سود با تأکید بر مراحل چرخهٔ عمر با استفاده از روش‌هایی مانند مدل معادلات ساختاری بررسی کرد. فرهنگ سازمانی و ارزش‌های اخلاقی می‌توانند بر رفتارهای فرصت‌طلبانهٔ مدیران، از جمله مدیریت سود از طریق تغییر طبقه‌بندی، تأثیر بگذارند. پژوهش‌های آتی می‌توانند بررسی کنند که چگونه فرهنگ سازمانی (مانند فرهنگ شفافیت یا مسئولیت‌پذیری) یا ارزش‌های اخلاقی مدیرعامل (مانند پایبندی به اصول حرفه‌ای) رابطهٔ بین قدرت مدیرعامل و استفاده از تغییر طبقه‌بندی را در مراحل مختلف چرخهٔ عمر شرکت تعدیل می‌کنند.

منابع

اثنی عشری، حمیده، و نادری نورعینی، مهدی (١٣٩٦). الگوی مدیریت سود در چرخهٔ عمر شرکت. *دانش حسابداری مالی*، *٤*(١)، ١-٢٢. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1100_00.html

اسکندری، علیرضا، و ساسانی، بهناز (١٤٠٣). تؤثیر ویژگی‌های هیئت‌مدیره بر تغییر طبقه‌بندی سود. *چشم‌انداز حسابداری و مدیریت*، *٧*، ٥٢-٧١. https://www.jamv.ir/article_208365.html

افلاطونی، عباس، ارجمند، فاطمه، مهدی قلی، مینا. (١٤٠٢). بررسی رفتار تغییر طبقه‌بندی اقلام صورت سود و زیان: تأثیر دوره تصدی مدیرعامل. *حسابداری مالی*، *١٥*، ٧٦-٩٠. http://qfaj.mobarakeh.iau.ir/article-1-2674-fa.html

ایمنی، محسن و مشعشعی، سیدمحمد. (١٤٠١). بررسی تأثیر محدودیت‌های حاکم بر استراتژی‌های مدیریت سود بر به‌کارگیری استراتژی تغییر طبقه‌بندی سود. *مطالعات تجربی حسابداری مالی*، *١٩*، ٢٠٣-٢٣٦. https://doi.org/10.22054/qjma.2022.67557.2375

ثقفی، علی، و جمالیان پور، مظفر (١٣٩٧). جایگاه پدیدهٔ تغییر طبقه‌بندی در مدیریت سود. *مطالعات تجربی حسابداری مالی*، *١٤*(١)، ١-٢٣. https://doi.org/10.22054/qjma.2018.8911

حصارزاده، رضا (۱٤۰۲). *اصول نگارش مبانی نظری و آزمون فرضیه‌های دارای متغیر تعدیل‌گر*. انتشارات دانشگاه فردوسی، مشهد، ایران.

خواجوی، شکراله، و ویسی حصار، ثریا (۱٤۰۲). تأثیر قدرت مدیرعامل بر احتمال پرداخت سود سهام: نقش سودآوری و نوسان جریان وجه نقد. *مطالعات تجربی حسابداری مالی*، ۲۰، ۱-٤٤.
https://doi.org/10.22054/qjma.2023.75096.2484

رسولی، حبیب اله، رمضان احمدی، محمد، نصیری، سعید، و بصیرت، مهدی (۱٤۰۲). تأثیر قدرت مدیرعامل بر کیفیت گزارشگری متقلبانه. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۱۲(۱)، ۳۱۷-۳٤٤.
https://www.jmaak.ir/article_21475.html

ریاحی درچه، فرشید، و ترابی، ایرج (۱٤۰۳). تأثیر بیش‌اعتمادی مدیران بر تغییر طبقه‌بندی هزینه‌ها: نقش تعدیل‌گر قابلیت مقایسهٔ صورت‌های مالی. *نشریهٔ پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۱٦(۱)، ۱۰۹-۱۳۰.
https://doi.org/10.22108/far.2024.142152.2058

عبدلی محمودآباد، حامد، و فرجی، امید (۱٤۰۲). تأثیر ویژگی‌های کمیتهٔ حسابرسی و حق‌الزحمهٔ حسابرسی بر تغییر طبقه‌بندی اقلام در صورت سود و زیان: شواهدی از ایران. *نشریهٔ پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۱۵(٤)، ۱-۳۲. https://doi.org/10.22108/far.2024.139031.2011

معتمدی، پگاه، تاری وردی، یداله، و حیدرپور، فرزانه (۱٤۰۱). تأثیر قدرت مدیرعامل بر مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی و مدیریت سود واقعی. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*، ۱۲(۲)، ۱٤۷-۱۷۲.
https://doi.org/10.22051/jera.2021.34811.2817

References

Abdoli, H., & Faraji, O. (2024). The impact of audit committee characteristics and audit fees on classification shifting of items in the income statement: evidence from Iran. *Financial Accounting Research, 15*(4), 1-32. https://doi.org/10.22108/far.2024.139031.2011 [In Persian]

Abernathy, J. L., Beyer, B., & Rapley, E. T. (2014). Earnings management constraints and classification shifting. *Journal of Business Finance and Accounting, 41*(5–6), 600–626. https://doi.org/10.1111/jbfa.12076

Abiahu, M. C., Egbunike, P. A., Udeh, F. N., Egbunike, F. C., & Amahalu, N. N. (2019). Corporate life cycle and classification shifting in financial statements: Evidence from quoted manufacturing firms in Nigeria. *Amity Business Review, 20*(2), 75-92. Electronic copy available at: https://ssrn.com/abstract=3740263

Adiwibowo, A. S., & Nurmala, P. (2023). The role of the company life cycle on chief executive officer power and earnings management. *Accounting Analysis Journal, 12*(1), 1-10. https://doi.org/10.15294/aaj.v12i1.66514

Aflatooni, A., Arjmand, F., & Mahdigholi, M. (2023). Examining classification shifting behavior of earnings statement items. *Financial Accounting*, *15*, 76-90. http://qfaj.mobarakeh.iau.ir/article-1-2674-fa.html. [In Persian]

Akbar, A., Akbar, M., Tang, W., & Qureshi, M. A. (2019). Is bankruptcy risk tied to corporate life cycle? Evidence from Pakistan. *Sustainability (Switzerland)*, *11*(3), 1–22. https://doi.org/10.3390/su11030678

Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, *59*(1), 60–79. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.11.004

Al-Shattarat, B., Hussainey, K., & Al-Shattarat, W. (2022). The impact of abnormal real earnings management to meet earnings benchmarks on future operating performance. *International Review of Financial Analysis*, *81*, 101264. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.10.001

Altarawneh, M., Shafie, R., Ishak, R., & Ghaleb, B. A. A. (2022). Chief executive officer characteristics and discretionary accruals in an emerging economy. *Cogent Business & Management*, *9*(1), 1-20. https://doi.org/10.1080/23311975.2021.2024117

Anagnostopoulou, S. C., Gounopoulos, D., Malikov, K., & Pham, H. (2021). Earnings management by classification shifting and IPO survival. *Journal of Corporate Finance*, *66*, 101796. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101796

Arif, H. M., Mustapha, M. Z., & Abdul Jalil, A. (2023). Do powerful CEOs matter for earnings quality? Evidence from Bangladesh. *Plos One*, *18*(1), e0276935. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0276935

Athanasakou, V., Strong, N. C., & Walker, M. (2011). The market reward for achieving analyst earnings expectations: Does managing expectations or earnings matter?. *Journal of Business Finance & Accounting*, *38*(1-2), 58-94. https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02219.x

Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, *52*(1), 325-345. https://doi.org/10.1007/s11156-018-0711-z

Barton, J., & Simko, P. J. (2002). The balance sheet as an earnings management constraint. *Accounting Review*, *77*, 1-27. https://www.jstor.org/stable/3203322

Bartov, E., & Mohanram, P. S. (2014). Does income statement placement matter to investors? The case of gains/losses from early debt extinguishment. *The Accounting Review*, *89*(6), 2021–2055. https://doi.org/10.2308/accr-50839

Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, *33*(2), 173-204. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00045-9

Barua, A., Lin, S., & Sbaraglia, A. M. (2010). Earnings management using discontinued operations. *The Accounting Review*, *85*(5), 1485-1509. https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.5.1485

Bates, S. (2011). *Discover your CEO brand*: McGraw-Hill Publishing.

Bergstresser, D., & Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management. *Journal of Financial Economics*, *80*(3), 511-529.https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.10.011

Bouaziz, D., Salhi, B., & Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings management: Empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, *18*(1), 77–110. https://doi.org/10.1108/JFRA-01-2019-0008

Brahma, S., & Economou, F. (2024). CEO power and corporate strategies: A review of the literature. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, *62*(3), 1069-1143. https://doi.org/10.1007/s11156-023-01231-7

Chen, T. (2016). Internal control, life cycle and earnings quality—An empirical analysis from Chinese market. *Open Journal of Business and Management*, *4*(2), 301-311.

http://dx.doi.org/10.4236/ojbm.2016.42032

DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. *Journal of Financial Economics*, *81*(2), 227–254. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.07.005

DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2010). Seasoned equity offerings, market timing, and the corporate lifecycle. *Journal of Financial Economics*, *95*, 275-295. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.11.002

Dechow, P. M., 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

Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *Accounting Review*, *86*(6), 1969–1994. https://www.jstor.org/stable/41408043

Dickinson, V., Kassa, H., & Schaberl, P. D. (2018). What information matters to investors at different stages of a firm's life cycle?. *Advances in Accounting*, *42*(July), 22–33.

https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.07.002

Drobetz, W., Halling, M., & Schroder, H. (2015). Corporate life-cycle dynamics of cash holdings. *Working Paper* .https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2578315

Durana, P., Michalkova, L., Privara, A., Marousek, J., & Tumpach, M. (2021). Does the life cycle affect earnings management and bankruptcy?. *Oeconomia Copernicana*, *12*(2), 425-461. https://doi.org/10.24136/oc.2021.015

Eskandari, A., & Sasani, B. (2024). The effect of board characteristics on profit classification change. *Journal of Accounting and Management Vision*, *7*, 52-71. https://www.jamv.ir/article_208365.html .[In Persian]

Esnaashari, H., & Naderi Nooreyni, M. (2017). Earnings management pattern in firm's life cycle. *Financial Accounting Knowledge*, *4*(1), 1-22. https://jfak.journals.ikiu.ac.ir/article_1100_00.html. [In Persian]

Fan, Y., Barua, A., Cready, W. M., & Thomas, W. B. (2010). Managing earnings using classification shifting: Evidence from quarterly special items. *The Accounting Review*, *85*(4), 1303-1323. https://www.jstor.org/stable/20744160

Fan, Y., Thomas, W. B., & Yu, X. (2019). The impact of financial covenants in private loan contracts on classification shifting. *Management Science*, *65*(8), 3637-3653. https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3110

Friedman, H. L. (2014). Implications of power: When the CEO can pressure the CFO to bias reports. *Journal of Accounting and Economics*, *58*(1), 117-141. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.06.004

Gray, B., & Ariss, S. S. (1985). Politics and strategic change across organizational life cycles. *Academy of Management Review*, *10*, 707-723. https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279095

Grofcikova, J. (2020). Impact of selected determinants of corporate governance on financial performance of companies. *Ekonomicko-Manazerske Spektrum*, *14*(2), 12–23. http://dx.doi.org/10.26552/ems.2020.2.12-23

Hansen, J. C., Hong, K. P., & Park, S. H. (2018). Accounting conservatism: A life cycle perspective. *Advances in Accounting*, *40*(January 2017), 76–88. https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.10.001

Harjoto, M. A., & Jo, H. (2009). CEO power and firm performance: A test of the life-cycle theory. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, *38*(1), 35-66. https://doi.org/10.1111/j.2041-6156.2009.tb00007.x

Haw, I. M., Ho, S. S. M., & Li, A. Y. (2011). Corporate governance and earnings management by classification shifting. *Contemporary Accounting Research*, *28*(2), 517-553. https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01059.x

Hesarzadeh, R. (2023). *Hypotheses with moderating variables: How to write theoretical foundations and how to test.* Ferdowsi University of Mashhad Press. [In Persian]

Hussain, A., Akbar, M., Khan, M. K., Akbar, A., Panait, M., & Voica, M. C. (2020). When does earnings management matter? Evidence across the corporate life cycle for non-financial Chinese listed companies. *Journal of Risk and Financial Management*, *13*, 313. https://doi.org/10.3390/jrfm13120313

Imeni, M., & Moshashaei, S. M. (2022). Investigating the effect of constraints on earnings management strategies on the application of earnings classification shifting strategy. *Empirical Studies in Financial Accounting*, *19*, 203-236. https://doi.org/10.22054/qjma.2022.67557.2375 [In Persian]

Janes, T. D. (2003). *Accruals, financial distress, and debt covenants* [Doctoral Dissertation]. University of Michigan.

Khajavi, S., & Weysihesar, S. (2023). The CEO authority effect on dividend payout probability: Role of profitability and cash flow volatility. *Empirical Studies in Financial Accounting*, *20*, 1-44. https://doi.org/10.22054/qjma.2023.75096.2484. [In Persian]

Koh, S., Durand, R. B., Dai, L., & Changm M. (2015). Financial distress lifecycle and corporate restructuring. *Journal of Corporate Finance*, *33*, 19-33. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.04.004

Le, H. T. M., Kweh, Q. L., Ting, I. W. K., & Nourani, M. (2022). CEO power and earnings management: Dual roles of foreign shareholders in Vietnamese listed companies. *International Journal of Finance and Economics*, *27*(1), 1240–1256. https://doi.org/10.1002/ijfe.2211

Lee, L. F. (2011). Incentives to inflate reported cash from operations using classification and timing. *The Accounting Review, 87*(1), 1-33. https://doi.org/10.2308/accr-10156

Li, Z., Crook, J., Andreeva, G., & Tang, Y. (2021). Predicting the risk of financial distress using corporate governance measures. *Pacific-Basin Finance Journal, 68*, Article 101334. https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101334

Liu, X., Yang, J., Di, R., & Li, M. (2022). CFO tenure and classification shifting. *Emerging Markets Finance and Trade*, *58*(6), 1578-1589. https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.1904879

Lynall, M. D., Golden, B. R., & Hillman, A. J. (2003). Board composition from adolescence to maturity: A multitheoretic view. *Academy of Management Review, 28*, 416-431. https://doi.org/10.5465/amr.2003.10196743

Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics, 88*(1), 20–43. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.07.002

Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2011). Overconfidence and Early-Life Experiences: The effect of managerial traits on corporate financial policies. *The Journal of Finance, 66*(5), 1687–1733. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01685.x

McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *The Accounting Review, 81*(3), 501–531 .

https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.501

Mio, C., Fasan, M., & Ros, A. (2016). Owners' preferences for CEOs characteristics: did the world change after the global financial crisis? Corporate Governance: *The International Journal of Business in Society, 16*(1), 116–134. https://doi.org/10.1108/CG-07-2015-0092

Motamedi, P., Tariverdi, Y., & Heidarpoor, F. (2022). The effect of CEO power on accrual based earnings management and real earnings management. *Empirical Research in Accounting*, *12*(4), 147-172. https://doi.org/10.22051/jera.2021.34811.2817 [In Persian]

Nagar, N., & Radhakrishnan, S. (2017). *Firm life cycle and real-activity based earnings management*. Available at SSRN, 2701680. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2701680

Nagar, N., & Sen, K. (2017). Classification shifting: Impact of firm life cycle. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, *15*(2), 180-197. https://doi.org/10.1108/JFRA-11-2015-0102

Owen, S., & Yawson, A. (2010). Corporate life cycle and M&A activity. *Journal of Banking & Finance, 34* (2), 427–440. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.08.003

Pagkalou, F. I., Galanos, C. L., & Thalassinos, E. I. (2024). Exploring the relationship between corporate governance, corporate social responsibility and financial and non-financial reporting: A study of large companies in Greece. *Journal of Risk and Financial Management*, *17*(3), 97. https://doi.org/10.3390/jrfm17030097

Rasoli, H., Rramazan Ahmadi, M., Nasiri, S., & Basirat, M. (2023). The effect of CEO power on fraudulent financial reporting quality. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, *12*, 317-334. https://www.jmaak.ir/article_21475.html [In Persian]

Riahi Dorchehand, F., & Torabi, I. (2024). The impact of managerial overconfidence on expenses classification shifting: The moderating role of comparability of financial statements. *Financial*

Accounting Research, 16(1), 109-130. https://doi.org/10.22108/far.2024.142152.2058 [In Persian]

Roma, C. M. D. S., Louzada, L. C., Roma, P. M. D. S., Goto, H., & Souma, W. (2021). Earnings management, policy uncertainty and firm life cycle stages: evidence from publicly traded companies in the USA and Brazil. *Journal of Financial Economic Policy*, *13*(3), 371-390. https://doi.org/10.1108/JFEP-02-2020-0031

Roy, T., Abdullah, M., & Alfan, E. (2024). CEO power on earnings management and the role of earnings targets: A proposed research framework. *Asian Journal of Accounting Perspectives, 17*(1), 1-25. https://doi.org/10.22452/AJAP.vol17no1.1

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

Saghafi, A., & Jamalian Pour, M. (2018). Classification shifting phenomenon in earning management. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 15, 1-23. https://doi.org/10.22054/qjma.2018.8911 [In Persian]

Saidu, S. (2019). CEO characteristics and firm performance: focus on origin, education and ownership. *Journal of Global Entrepreneurship Research, 9*, 1-15, Article 29. https://doi.org/10.1186/s40497-019-0153-7

Shahzad, F., Lu, J., & Fareed, Z. (2019). Does firm life cycle impact corporate risk taking and performance? *Journal of Multinational Financial Management, 51*, 23–44. https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2019.05.001

Shiah-Hou, S. R. (2021). Powerful CEOs and earnings quality. *Managerial Finance*, *47*(12), 1714-1735. https://doi.org/10.1108/MF-07-2020-0363

Wang, J. L., Sheu, H. J., & Chung, H. (2011). Corporate governance reform and earnings management. *Investment Management and Financial Innovations*, *8*(4), 109-118. https://www.researchgate.net/publication/287544709_Corporate_governance_reform_and_earnings_management

Wu, S., Quan, X., & Xu, L. (2011). CEO power, disclosure quality and the variability of firm performance: evidence from China. *Nankai Business Review International, 2*(1), 79–97. https://doi.org/10.1108/20408741111113510

Xie, X., Chang, Y. S., & Shiue, M. J. (2022). Corporate life cycle, family firms, and earnings management: evidence from Taiwan. *Advances in Accounting*, *56*, 100579. https://doi.org/10.1016/j.adiac.2021.100579

Yucel, I., McMillan, A., & Richard, O. C. (2014). Does CEO transformational leadership influence top executive normative commitment?. *Journal of Business Research, 67*(6), 1170-1177. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.05.005

Zhang, X., Tang, G., & Lin, Z. (2016). Managerial power, agency cost and executive compensation–an empirical study from China. *Chinese Management Studies*, *10*(1), 119–137. https://doi.org/10.1108/CMS-11-2015-0262