



## Auditor Reporting and Audit Fees: The role of Business Strategies

### Elmira Sahbay Ghorghi

MSc, Department of Accounting, Hakim Nezami Institute of Higher Education of Quchan, Iran. E-mail: elmirasahbayittt@yahoo.com

### Mahmood Lari Dashtebayazi

\*Corresponding author, Assistant Prof, Department of Accounting, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Ferdowsi University of Mashhad (FUM), Mashhad, Iran. E-mail: m.lari@um.ac.ir

### Amir Mohammad Fakoor Saghieh

Assistant Prof, Department of Management, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Ferdowsi University of Mashhad (FUM), Mashhad, Iran. E-mail: amf@um.ac.ir

## Abstract

**Objective:** Firms with prospective strategy have a higher risk and lower financial stability than firms with a defensive strategy, which can affect the audit process. Since such companies are exposed to greater risk of auditing, their audit operations are conducted with a higher degree of conservatism. Applying more conservatism to prospective companies will increase the volume of auditing operations and further professional uncertainty in making audit judgments, which may ultimately influence the type of auditor's opinion, the number of audit report clauses, and the auditor's fees. Therefore, the main purpose of this study is to investigate the relationship between the type of business strategy of the firm with the auditor's report (type of comment and number of auditor's report) and audit fees with emphasis on both prospective and defensive strategies.

**Methods:** To achieve the purpose of the study, 127 companies listed in the Tehran Stock Exchange during 2011-2017 were selected. The research hypotheses were tested on the basis of multiple linear regression and logit regression.

**Results:** Findings show that there is a significant negative relationship between aggressive (forward) strategy and unadjusted audit report (acceptable). In fact, adjusted audit reports (contingent, declined and non-commented) are more likely to be issued by aggressive (prospective) companies. Also, there is a positive and significant relationship between defensive strategy and unadjusted audit report. That is, adjusted audit reports (conditional, declined, and non-commented) are less likely to be issued by companies with a defensive strategy. The results also show

that there is a positive and significant relationship between aggressive (forward) strategy and the number of audit report bets but there is a negative and significant relationship between defensive strategy and the number of audit report bets. The results show that there is a positive and significant relationship between aggressive strategy and audit fee, but there is a negative and significant relationship between defensive strategy and audit fee.

**Conclusion:** The findings of this study indicate that business strategies can be one of the factors that auditors consider in their audit reporting and remuneration strategies. Such a finding can be helpful to corporate auditors and managers.

**Keywords:** Audit report type, Audit fees, Business strategy, Logit regression.

**Citation:** Sahbay Ghorghi, E., Lari Dashtebayazi, M., & Fakoor Saghieh, A.M. (2019). Auditor Reporting and Audit Fees: The role of Business Strategies. *Accounting and Auditing Review*, 26(4), 517-543. (in Persian)

---

Accounting and Auditing Review, 2019, Vol. 26, No.4, pp. 517-543

DOI: 10.22059/acctgrev.2020.268154.1008027

Received: October 24, 2018; Accepted: October 07, 2019

© Faculty of Management, University of Tehran



## گزارش حسابرسی و حق الزحمه حسابرسی: نقش راهبردهای کسب‌وکار

المیرا صهبای قرقی

کارشناس ارشد، گروه حسابداری، مؤسسه آموزش عالی حکیم نظامی قوچان، ایران. رایانامه: elmirasahbayittt@yahoo.com

محمود لاری دشت بیاض

\* نویسنده مسئول، استادیار، گروه حسابداری، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران. رایانامه: m.lari@um.ac.ir

امیرمحمد فکور ثقیه

استادیار، گروه مدیریت، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران. رایانامه: amf@um.ac.ir

### چکیده

**هدف:** هدف اصلی این پژوهش، بررسی ارتباط بین نوع راهبرد کسب‌وکار شرکت با گزارش حسابرسی (نوع اظهار نظر و تعداد بندهای گزارش حسابرسی) و حق الزحمه حسابرسی با تأکید بر دو راهبرد تهاجمی و تدافعی است.

**روش:** برای دستیابی به هدف پژوهش، ۱۲۷ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶ انتخاب شدند. آزمون فرضیه‌های پژوهش بر مبنای رگرسیون خطی چندگانه و رگرسیون لججیت انجام شده است.

**یافته‌ها:** یافته‌های پژوهش نشان داد که بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) ارتباط منفی و معناداری برقرار است. در واقع، احتمال صدور گزارش حسابرسی تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) در شرکت‌های با راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) بیشتر است. از طرفی، بین راهبرد تدافعی و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) ارتباط مثبت و معناداری وجود دارد، یعنی احتمال صدور گزارش حسابرسی تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) در شرکت‌های با راهبرد تدافعی کمتر است. همچنین ارتباط مثبت و معناداری بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی مشاهده شد؛ اما ارتباط میان راهبرد تدافعی و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی منفی و معنادار بود. علاوه بر این، ارتباط مثبت و معنادار بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و حق الزحمه حسابرسی به تأیید رسید و بین راهبرد تدافعی و حق الزحمه حسابرسی، ارتباط منفی و معناداری مشاهده شد.

**نتیجه‌گیری:** یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که راهبردهای کسب‌وکار، یکی از عواملی است که حسابرسان آن را در راهبردهای صدور گزارش حسابرسی و تعیین حق الزحمه خودشان در نظر می‌گیرند. این یافته می‌تواند برای حسابرسان و مدیران شرکت‌ها، مفید واقع شود.

**کلیدواژه‌ها:** نوع گزارش حسابرسی، حق الزحمه حسابرسی، راهبرد کسب‌وکار، رگرسیون لججیت.

**استناد:** صهبای قرقی، المیرا؛ لاری دشت بیاض، محمود؛ فکور ثقیه، امیرمحمد (۱۳۹۸). گزارش حسابرسی و حق الزحمه حسابرسی: نقش راهبردهای کسب‌وکار. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، ۲۶(۴)، ۵۱۷-۵۴۳.

بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۱۳۹۸، دوره ۲۶، شماره ۴، صص. ۵۱۷-۵۴۳

DOI: 10.22059/acctgrev.2020.268154.1008027

دریافت: ۱۳۹۷/۰۸/۰۲، پذیرش: ۱۳۹۸/۰۷/۱۵

© دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

## مقدمه

در سال‌های اخیر، پژوهشگران به مفهوم راهبرد توجه ویژه‌ای کرده‌اند. راهبرد، پاسخ مدیران ارشد به تهدیدها و فرصت‌هایی است که با آنها مواجه می‌شوند (بنتلی، أمر و شارپ<sup>۱</sup>، ۲۰۱۳). راهبرد، چگونگی انطباق ظرفیت‌های یک سازمان با فرصت‌های موجود در بازار، به‌منظور تحقق‌بخشیدن به هدف‌های کل سازمان است (هیگینس، أمر و فیلیپس<sup>۲</sup>، ۲۰۱۴). به این ترتیب، تدوین راهبرد یکی از وظایف خطیر مدیریتی به‌شمار می‌رود و مبنایی برای تصمیم‌گیری‌های مهم مدیران جهت بقا و پیشرفت سازمان است (نمازی، دهقانی و قوهستانی، ۱۳۹۶).

به‌دلیل تفاوت در اندازه و تغییر در رابطه با محصول‌ها و بازارها، کروتو و برگرون<sup>۳</sup> (۲۰۰۱) سه راهبرد کسب‌وکار موجود در صنایع را شناسایی کردند که عبارت‌اند از: آینده‌نگران، مدافعان، تحلیلگران. این راهبردها در امتداد یک زنجیره قرار دارند: آینده‌نگران در یک سو و مدافعان در سوی دیگر و تحلیلگران در میان این دو. آینده‌نگران، ترکیب بازار محصول خود را به‌منظور در دست گرفتن رهبری بازار نوآورانه به‌سرعت تغییر می‌دهند؛ در حالی که مدافعان، تمرکز بیشتری بر کالاهای محدود و پایدار دارند تا بتوانند بر اساس قیمت و خدمات و کیفیت به رقابت بپردازند. شرکت‌هایی که در وسط زنجیره قرار می‌گیرند، همان تحلیلگران هستند که از ویژگی‌های آینده‌نگران و مدافعان برخوردارند.

سهام‌داران برای آگاهی از چگونگی ادارهٔ سرمایه‌های خود و اطمینان از صحت عمل و کارایی مدیران، می‌توانند از صورت‌های مالی حسابرسی شده، به‌عنوان یکی از ابزارهای اطمینان‌بخش بسیار مهم استفاده کنند. برای این منظور، شناسایی عوامل مهم مؤثر بر فرایند حسابرسی با تأکید بر آنچه به اظهارنظرهای نهایی حسابرسان (مقبول، مشروط، مردود، عدم اظهارنظر و اظهارنظر متفاوت) منجر می‌شود، ضروری است. علاوه‌بر این، حسابرسان هم برای افزایش کیفیت حسابرسی، تعیین حق‌الزحمه و در نهایت، صدور اظهار نظر صحیح، نیازمندند تا عوامل مؤثر بر فرایند حسابرسی را شناسایی کنند.

نحوه تعیین حق‌الزحمه، از جمله عوامل مهم در فرایند حسابرسی محسوب می‌شود که هم برای حسابرسان و صاحبکاران و هم نهادهای سیاست‌گذار اهمیت دارد. برای مدیران و کمیته‌های حسابرسی، هنگام مدیریت حق‌الزحمه‌های حسابرسی و برای حسابرسان هنگام بررسی ریسک‌ها و فرصت‌های مرتبط با تغییر در عوامل تعیین‌کننده حق‌الزحمه‌های حسابرسی مفید است (بولو، معزز، خان حسینی و نیکونستی، ۱۳۹۱).

با آگاهی از این عوامل، حسابرس خدمات خود را به نحو بهتری قیمت‌گذاری می‌کند (گیست<sup>۴</sup>، ۱۹۹۲). در ایران نیز، طی سال‌های اخیر، ضرورت این موضوع، به‌خصوص پس از تشکیل جامعه حسابداران رسمی ایران برجسته‌تر شده است؛ زیرا با تشکیل جامعه حسابداران، انحصار بازار کار حسابرسی از بین رفته و رقابت بیشتری میان حسابرسان به‌وجود آمده است (رجبی و محمدی خشویی، ۱۳۸۷). در این وضعیت، حسابرسی که بتواند با تمرکز بر خصوصیات سازمان در دست بررسی (مانند راهبرد کسب‌وکار) با حفظ کیفیت کار، کمترین حق‌الزحمه را پیشنهاد کند، موفق‌تر خواهد بود (نیکبخت و تنانی، ۱۳۸۹). نتیجه مطالعه بنتلی و همکارانش (۲۰۱۲) نشان می‌دهد که نوع راهبرد شرکت، از جمله عوامل مهم و تأثیرگذار بر فرایند حسابرسی است. همچنین شرکت‌هایی که راهبرد آینده‌نگرانه بیشتری دارند، با تخلف‌های گزارشگری

1. Bentley, Omer & Sharp  
3. Croteau & Bergeron

2. Higgins, Omer & John  
4. Gist

مالی بیشتر درگیر می‌شوند و به تبع آن، به تلاش حسابرسی بیشتری نیاز دارند. اما کمبود پژوهش‌های داخلی در این زمینه، حاکی از آن است که در ایران، حساب‌رسان، به عوامل مهمی مانند نوع راهبرد کسب‌وکار و ارتباط آن با نحوه تنظیم گزارش حسابرسی و صدور اظهار نظر نهایی توجه کمتری دارند. بنابراین در اینجا این سؤال مطرح می‌شود که آیا نوع راهبرد کسب‌وکار شرکت‌ها می‌تواند بر نوع گزارش حسابرسی و نحوه اظهار نظر حساب‌رسان تأثیرگذار باشد؟ مسئله دیگری که همواره بین شرکت‌های حسابرسی و صاحبکار وجود داشته، نبود توافق در خصوص هزینه‌ها و حق‌الزحمه حسابرسی است. شفاف‌سازی عوامل اصلی، از جمله استناد به نوع راهبرد کسب‌وکار که هزینه حسابرسی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، به مدیران شرکت‌ها کمک می‌کند که منافع این خدمت را بهتر درک کنند و بدانند این هزینه را برای چه چیزی متحمل می‌شوند. بدیهی است، آگاهی از این مسئله، کار حسابرسی را تسریع و تسهیل می‌کند و به دلیل مشارکت صاحبکار، حسابرسی با کیفیت بیشتری انجام می‌گیرد (گیست، ۱۹۹۲).

با توجه به آنچه بیان شد، هدف اصلی این پژوهش، بررسی ارتباط بین نوع راهبرد کسب‌وکار شرکت با گزارش حساب‌رسان (نوع و تعداد بندهای گزارش حسابرسی) و حق‌الزحمه حسابرسی با تأکید بر دو راهبرد تهاجمی<sup>۱</sup> (آینده‌نگر) و تدافعی است. شرکت‌هایی که راهبرد تهاجمی را در پیش می‌گیرند، در مقایسه با سایر شرکت‌ها، ثبات کمتری دارند که این موضوع به بروز مشکلات بیشتری برای حسابرسی و پیش‌بینی‌های دقیق از عملکرد آینده شرکت منجر خواهد شد. از آنجا که این گونه شرکت‌ها در معرض خطر بیشتری قرار دارند، عملیات حسابرسی آنها با محافظه‌کاری بیشتری انجام می‌شود. اعمال محافظه‌کاری بیشتر برای شرکت‌های آینده‌نگر (تهاجمی) موجب می‌شود که حجم عملیاتی حسابرسی و تردید حرفه‌ای در انجام قضاوت‌های آنها بیشتر شود که این عوامل، در نهایت، بر نوع اظهار نظر حساب‌رسان، تعداد بندهای گزارش حسابرسی و حق‌الزحمه حساب‌رسان تأثیر می‌گذارد (رُسنر<sup>۲</sup>، ۲۰۰۳؛ فرانسیس و کریشنان<sup>۳</sup>، ۱۹۹۹؛ گو، کریشنان و لی<sup>۴</sup>، ۲۰۱۳).

از سوی دیگر، از آنجا که تنوع تولید در شرکت‌هایی با راهبرد تدافعی<sup>۵</sup> اندک است، این شرکت‌ها در مواجهه با وضعیت رقابتی بازار انعطاف‌پذیری محدودی دارند و حساب‌رسان معمولاً ریسک کمتری برای این شرکت‌ها در نظر می‌گیرند و این کار، به کاهش زمان رسیدگی و حق‌الزحمه حسابرسی کمتری منجر خواهد شد. شرکت‌هایی که راهبرد تدافعی دارند، بر خلاف شرکت‌هایی که راهبرد تهاجمی را در پیش می‌گیرند، بی‌نظمی‌های گزارشگری مالی کمتری دارند و تلاش می‌کنند که در حوزه‌های باثبات خدمت یا کالا، جایگاه مطمئنی پیدا کرده و آن را حفظ کنند. همچنین سازمان‌هایی که راهبرد تدافعی دارند با هدف کاهش ریسک خود و در نظر گرفتن قوانین و مقررات سخت‌گیرانه، اختیارهای مدیریتی کمتری را در عملیات کسب‌وکار اعمال می‌کنند (میلز و اسنو<sup>۶</sup>، ۱۹۷۸). بنابراین به نظر می‌رسد که در این گونه شرکت‌ها، ریسک کنترل و ریسک عدم کشف تحریف‌های با اهمیت در صورت‌های مالی، کمتر است و این مسئله می‌تواند با کاهش تعداد بندهای تعدیلی گزارش حسابرسی، احتمال ارائه اظهار نظر تعدیل‌نشده (مقبول) را افزایش دهد که در نهایت از حجم عملیات حسابرسی می‌کاهد و باعث می‌شود که حق‌الزحمه حسابرسی کاهش یابد (بتلی و همکاران، ۲۰۱۳).

1. Prospective Strategy  
3. Francis & Krishnan  
5. Defensive Strategy

2. Rosner  
4. Goh, Krishnan & Li  
6. Miles & Snow

نتایج این پژوهش برای متون حسابداری و حسابرسی، دستاوردهای جدیدی را به ارمغان می‌آورد. پژوهش حاضر برای نخستین بار، ارتباط بین دو نوع راهبرد کسب‌وکار شرکت با گزارش حسابرس (نوع و تعداد بندهای گزارش حسابرسی) و حق الزحمه حسابرسی را با تأکید بر دو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و تدافعی در ایران می‌آزماید که شواهدی از انجام این نوع پژوهش در بورس اوراق بهادار تهران مشاهده نشده است.

در پژوهش‌های انجام‌شده قبلی در حوزه حسابرسی، ویژگی‌های شخصی حسابرس که بر نوع اظهار نظر وی تأثیر می‌گذارد، بررسی شده است؛ اما به بررسی ارتباط بین راهبردهای تجاری با گزارش حسابرس (نوع گزارش حسابرس و تعداد بندهای گزارش حسابرسی) و حق الزحمه حسابرسی، بی‌توجهی شده است. نتایج این پژوهش در بردارنده اطلاعات مفیدی برای حسابرسان، سهام‌داران، سرمایه‌گذاران، اعتباردهندگان و قانون‌گذاران است. علاوه بر این، پژوهش حاضر مقدمه‌ای در این حوزه است و انگیزه‌ای برای بررسی‌های گسترده‌تر در این زمینه ایجاد می‌کند. با توجه به مطالب ارائه شده، مسئله اصلی پژوهش این است که آیا راهبردهای تجاری با نوع گزارش حسابرس، تعداد بندهای گزارش حسابرسی و حق الزحمه حسابرسی، ارتباط معناداری برقرار می‌کند یا خیر.

در بخش‌های بعدی پژوهش، ابتدا مبانی نظری، پیشینه تجربی و فرضیه‌ها ارائه می‌شود. در ادامه روش‌شناسی، مدل و متغیرهای پژوهش توضیح داده شده است و با بیان یافته‌ها و نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهادها، مقاله خاتمه می‌یابد.

## مبانی نظری پژوهش

### راهبرد کسب‌وکار (تجاری)

راهبرد، تدبیر، طرح یا نقشه‌ای است که برای تهیه، تخصیص و به‌کارگیری هر چه منطقی‌تر (توجیه‌پذیر یا بهینه) منابع برای رفع مسائلی که به دلیل بی‌توجهی به وضعیت محیطی بروز کرده یا برای بهتر ساختن وضع خوب فعلی، استفاده می‌شود و رضایت افراد ذی‌نفع و مؤثر در سازمان را جلب می‌کند (برزیده، قلندری و عظیمی، ۱۳۹۷). راهبرد، نحوه دستیابی به مأموریت سازمانی است؛ به‌گونه‌ای که شرکت با بررسی عوامل خارجی (فرصت‌ها و تهدیدها) و عوامل داخلی (قوت‌ها و ضعف‌ها)، از قوت‌ها و فرصت‌ها به نحو شایسته بهره‌برداری کرده و ضعف‌ها را به حداقل برساند (نمازی و همکاران، ۱۳۹۶). ادبیات مدیریت شامل گونه‌شناسی متعددی از راهبردها (به‌ویژه راهبرد کسب‌وکار) است و به توصیف این موضوع می‌پردازد که شرکت‌ها چگونه در بازارهای مربوط به عملیات خود به رقابت می‌پردازند. راهبرد کسب‌وکار، بر بهبود موقعیت رقابتی کالاها و خدمات شرکت در یک صنعت خاص یا بخشی از بازار خاص تأکید دارد (بنتلی و همکاران، ۲۰۱۳).

در تفکیک انواع راهبردهای کسب‌وکار، نتیجه پژوهش‌ها نشان می‌دهد که سازمان‌ها با به‌کارگیری یکی از سه راهبردی که در ذیل به تشریح آنها پرداخته خواهد شد، سعی می‌کنند که در محیط رقابتی در بازار باقی بمانند. راهبرد کسب‌وکار سازمان (تهاجمی یا تدافعی) مسیر راهبردی سرمایه‌گذاری را مشخص می‌کند. علاوه بر آن، بر میزان اختیارهای مدیریت و عدم تقارن اطلاعاتی آن تأثیر می‌گذارد و از طرفی، می‌تواند تصمیم‌های سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر قرار دهد (نویسی، اسریدهاران، خدمتی، لیم و اودوکیمو<sup>۱</sup>، ۲۰۱۶).

1. Navissi, Sridharan, Khedmati, Lim & Evdokimov

### راهبرد آینده‌نگر (تهاجمی یا متهورانه)

محیط رقابتی، محیط پویا و دائم در حال تغییر است و شرکت‌هایی در این محیط موفق‌ترند که بتوانند با سرعت بیشتری شرایط خود را با این ویژگی‌ها وفق دهند. با توجه به محیط پویا، شرکت‌ها برای بقا مجبورند که در منابع انعطاف‌پذیر سرمایه‌گذاری کنند (تاری وردی، نیک کار و ملک خدایی، ۱۳۹۶). شرکت‌های نوآورانه‌ای که در پی عرضه محصولات نو و بهره‌گیری از فرصت‌های بازار هستند، اغلب راهبرد آینده‌نگرانه دارند. این شرکت‌ها، بودجه شایان توجهی را به بخش تحقیق و توسعه و بازاریابی تخصیص می‌دهند. همچنین، تعداد محصولات این شرکت‌ها بیشتر است و می‌کوشند با تغییر سریع ترکیب محصولات خود، قدرت برتر بازار باشند (نویسی و همکاران، ۲۰۱۶). راهبرد آینده‌نگر به سازمان‌ها این امکان را می‌دهد که انعطاف‌پذیرتر باشند و از سرمایه‌گذاری در فناوری‌هایی که به تولید نوع خاصی از محصول می‌انجامد، خودداری کنند. این کار سبب می‌شود که با نشان دادن واکنش سریع به تغییرهای بازار، کارایی در فرایند تولید و توزیع را از دست بدهند (چن و اشلمان و سوابلی<sup>۱</sup>، ۲۰۱۶). به بیان دیگر، راهبرد آینده‌نگر، اختیارهای بیشتری به مدیران می‌دهد؛ چرا که سازمان را پیشرو در بازار و پیرو نوآوری توصیف می‌کند. برای دستیابی به این مهم، به سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نو و چندانگانه نیاز است تا بتوان به تأمین مالی و طراحی محصولات جدید و جست‌وجوی بازارهای نو اقدام کرد (کونانت، ماکوا و واراداراجان<sup>۲</sup>، ۱۹۹۰؛ نویسی و همکاران، ۲۰۱۶).

### راهبرد تدافعی

شرکت‌هایی که راهبرد تدافعی را اتخاذ می‌کنند، بر کارایی در تولید و توزیع محصولات متمرکز می‌شوند و ترکیب اندکی از محصولات را حفظ می‌کنند؛ به بیان دیگر، بر ایجاد مزیت رقابتی در بازاری محدود تمرکز می‌کنند. این شرکت‌ها ممکن است چندین محصول را عرضه کنند؛ اما به‌طور معمول، این محصولات با هم مرتبط هستند و تنوع کمی دارند (چن و همکاران، ۲۰۱۶). شرکت‌های با راهبرد تدافعی، برای حداکثر کردن کارایی تولید، بر بهبود توانمندی‌های فنی و اجرایی فناوری انتخاب شده متمرکز می‌شوند و به انجام فعالیت‌های پُرسیک، تمایلی ندارند (همبریک، ۲۰۰۳).

### راهبرد تحلیگر

تحلیگرها، یک محصول در بازار باثبات<sup>۳</sup> دارند و یک محصول در بازار در حال تغییر<sup>۴</sup>. در بازار باثبات، با تکیه بر عوامل روانی کارایی، از طریق به‌کار بردن ساختارها و فرایندهای فرموله‌شده عمل می‌کنند. بازارها سریع تغییر می‌کنند و آنها از نزدیک رقبایشان را نظاره می‌کنند و به بهترین وجه ممکن با وضعیت منطبق می‌شوند. حتی اگر تحلیگران، برنامه‌ای را با روش جدید آغاز کنند، به‌طور موفقیت‌آمیزی خود را با عملیات دیگران انطباق می‌دهند و گاه کپی‌برداری می‌کنند. این سازمان‌ها ممکن است از راهبرد رابط انطباقی در ارتباط با رابط‌های مرز گسترده استفاده کنند (حیب و حسن<sup>۵</sup>، ۲۰۱۷).

### راهبردهای تجاری و نوع گزارش حسابرسی

حسابرسی مستقل، بخش جدایی‌ناپذیر فرایند گزارشگری مالی است و نقش عمده‌ای در اطلاع‌رسانی به استفاده‌کنندگان ایفا

1. Chen, Eshleman & Soileau  
3. Stable market  
5. Habib & Hasan

2. Conant, Mokwa & Varadarajan  
4. Changing market

می‌کند. محصول نهایی فرایند حسابرسی، گزارش حسابرس است که به‌طور معمول، در قالبی استاندارد، به توصیف صورت‌های مالی حسابرسی شده، فرایند حسابرسی، مسئولیت‌های مدیریت و حسابرس می‌پردازد (جعفری نسب کرمانی، ملانظری و رحمانی، ۱۳۹۸). حسابرس باید اظهار نظر کند که صورت‌های مالی، از تمام جنبه‌های بااهمیت، به نحو مطلوب و بر اساس استانداردهای حسابداری تهیه شده است. حسابرس برای تعیین نوع اظهارنظر، باید اطمینان یابد که در صورت‌های مالی، تحریف‌های بااهمیتی مانند تقلب یا اشتباه، انجام نشده است. اظهارنظر مؤسسه حسابرسی به دو دسته تعدیل‌نشده (مقبول) و تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) تفکیک می‌شود (استانداردهای حسابرسی ایران، بخش ۷۰۰).

یکی از موضوع‌های بسیار مهمی که در این پژوهش به آن اختصاص داده شده است، چگونگی تأثیر راهبردهای تجاری بر قضاوت حرفه‌ای حسابرس است. در واقع، راهبردهای تجاری بر نوع اظهارنظر حسابرس و دقت گزارش حسابرسی تأثیر می‌گذارد (نکل<sup>۱</sup>، ۲۰۰۷؛ رابسون، هامفری، خلیفا و جونز<sup>۲</sup>، ۲۰۰۷). از آنجا که در شرکت‌های تهاجمی، به دلیل عملکرد مالی نامطلوب، ریسک زیاد ورشکستگی، ابهام بااهمیت در تداوم فعالیت یا وجود سایر تحریف‌های بااهمیت در صورت‌های مالی، احتمال صدور گزارش تعدیل‌شده از سوی حسابرس بسیار زیاد است، این‌گونه شرکت‌ها معمولاً به منظور رفع نگرانی‌های خود از بابت اظهارنظر حسابرس، راهبرد آینده‌نگر (تهاجمی) را به راهبرد تدافعی ترجیح می‌دهند؛ زیرا کیفیت گزارش حسابرس در شرکت‌های آینده‌نگر، کمتر از شرکت‌های تدافعی است و آنها به امید کم‌دقتی گزارش حسابرس، در نظر نگرفتن تحریف‌های بااهمیت در صورت‌های مالی از سوی حسابرس و امکان ارائه گزارش مقبول نادرست از سوی وی، راهبرد تهاجمی را انتخاب می‌کنند (چو، مک‌نیم و پلاملی<sup>۳</sup>، ۲۰۱۸؛ چن و همکاران، ۲۰۱۶؛ کارسلو و نیل<sup>۴</sup>، ۲۰۰۳). لیم، چالمرس و هانلون<sup>۵</sup> (۲۰۱۹) نشان دادند که شرکت‌های دنباله‌رو راهبرد آینده‌نگر، بر نوآوری مبتنی هستند و گزارش‌های سالانه آنها در مقایسه با شرکت‌هایی که راهبرد مدافع‌گرا را دنبال می‌کنند، خوانایی کمتری دارد که این می‌تواند به ارائه گزارش تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) منجر شود. هاشم‌نژاد، محمدی و هاشم‌نیا (۱۳۹۶) به این نتیجه رسیدند که کیفیت گزارشگری مالی در شرکت‌های با راهبرد آینده‌نگر، بیشتر از شرکت‌های با راهبرد تدافعی است. طهماسبی، محمدی رواسبحان، طوسی و مراغی (۱۳۹۷) به بررسی رابطه بین راهبردهای تجاری و کنترل‌های داخلی با کیفیت گزارش حسابرسی پرداختند. بر اساس یافته‌های آنان، بین نوع راهبرد تمایز و کیفیت گزارش حسابرس، رابطه وجود ندارد.

نتایج به‌دست‌آمده از پژوهش‌های پیشین نیز نشان می‌دهد که دقت گزارش حسابرسی در شرکت‌های با راهبرد تهاجمی، در مقایسه با شرکت‌های با راهبرد تدافعی کمتر است و حتی باعث به جریان افتادن دعوی حقوقی علیه حسابرسان شود؛ زیرا فرایند حسابرسی و نتیجه گزارش حسابرس شرکت‌هایی که از راهبرد تهاجمی استفاده می‌کنند، ممکن است که تحت تأثیر راهبرد کسب‌وکار شرکت قرار گیرد. بنابراین، راهبرد تهاجمی به عملکرد ناپایدار شرکت منجر می‌شود و به منظور ارائه گزارش دقیق، مشکلات متعددی برای حسابرسان به‌وجود می‌آورد و حتی این راهبرد، تحلیلگران را از پیش‌بینی دقیق آینده شرکت ناتوان می‌کند (چن و کتونگ<sup>۶</sup>، ۲۰۱۹؛ چن و همکاران، ۲۰۱۶؛ بنتلی و همکاران، ۲۰۱۳). بنتلی و همکارانش

1. Knechel

3. Chow, McNamee &amp; Plumlee

5. Lim, Chalmers &amp; Hanlon

2. Robson, Humphrey, Khalifa &amp; Jones

4. Carcello &amp; Neal

6. Chen &amp; Keung



(۲۰۱۳) نشان دادند که شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر در مقایسه با راهبرد تدافعی، بیشتر درگیر بی‌نظمی در گزارشگری مالی می‌شوند، حساب‌رسان آنها به تلاش بیشتری برای حسابرسی نیاز دارند و حق‌الزحمه بیشتری دریافت می‌کنند. نتایج پژوهش چن و همکارانش (۲۰۱۶) نشان داد که احتمال ارائه گزارش حسابرسی مقبول در شرکت‌های با راهبرد تهاجمی، کمتر از شرکت‌های با راهبرد تدافعی است. بشیری (۱۳۹۳) نشان داد که شرکت‌های دارای راهبرد تهاجمی، در مقایسه با شرکت‌های تدافعی، فعالیت‌های اجتناب مالیاتی بیشتری انجام می‌دهند که این می‌تواند احتمال ارائه گزارش مشروط را به دلیل نپذیرفتن مبلغ مالیات توسط حسابرس در شرکت‌های آینده‌نگر، افزایش دهد.

با توجه به مطالب بیان شده، فرضیه‌های اول و دوم پژوهش به صورت زیر مطرح می‌شود:

فرضیه اول: بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) ارتباط منفی وجود دارد.

فرضیه دوم: بین راهبرد تدافعی و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) ارتباط مثبتی وجود دارد.

### راهبردهای تجاری و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی

حساب‌رسان بایستی بررسی کنند که آیا در توانایی واحد تجاری برای ادامه فعالیت برای یک دوره معقول، ابهام شایان توجهی وجود دارد یا خیر. چنانچه حسابرس بر اساس شواهد اتکاپذیر خود به تداوم فعالیت یک مؤسسه شک کند، بایستی این موضوع را در اظهارنظر خود مدنظر قرار دهد و آن را در گزارش حسابرسی افشا کند (بنتلی، نیوتون و تامسون<sup>۱</sup>، ۲۰۱۵). در واقع، حساب‌رسان بایستی وضعیت کلیه معامله‌ها و رویدادهای شرکت‌ها را بررسی کنند. به‌طور مثال، چنانچه شرکتی در طول دوره‌های متوالی متحمل زیان شده است، باید این مسئله در کانون توجه حسابرس قرار گیرد و ابهام در تداوم فعالیت آن واحد در گزارش حسابرس درج شود. در شرکت‌هایی که از راهبرد تهاجمی استفاده می‌کنند، به دلیل نامشخص بودن نتیجه سرمایه‌گذاری‌های تحقیق و توسعه و زیان‌های برآمده از آن، حساب‌رسان معمولاً با ابهام بیشتری برای تداوم فعالیت این گونه شرکت‌ها مواجه می‌شوند و این مسئله موجب می‌شود که تعداد بندهای شرط گزارش حسابرس در شرکت‌های با راهبرد تهاجمی، بیشتر از سایر شرکت‌ها (شرکت‌هایی با راهبرد تدافعی و تحلیلگر) باشد (پیچر، اسپوارتز و اسلومون<sup>۲</sup>، ۲۰۰۷). بر اساس شواهدی که وو، لی و تینگ‌تینگ<sup>۳</sup> (۲۰۱۵) به‌دست آوردند، شرکت‌هایی که راهبرد تهاجمی را در پیش می‌گیرند، سطوح بالاتری از مدیریت سود واقعی دارند که این می‌تواند با افزایش خطر حسابرسی، بندهای شرط را در گزارش حسابرسی شرکت‌های با راهبرد تهاجمی افزایش دهد. نتایج پژوهش چن و همکارانش (۲۰۱۶) نشان داد که شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر، در مقایسه با شرکت‌های دنباله‌رو راهبرد تدافعی، با احتمال زیادتری گزارش حسابرسی عدم تداوم فعالیت و ضعف‌های کنترل داخلی را از حساب‌رسان خود دریافت می‌کنند، در نتیجه تعداد بندهای گزارش حسابرسی در چنین شرکت‌هایی بیشتر است.

به‌کارگیری راهبرد تهاجمی در شرکت‌ها موجب می‌شود که حساب‌رسان نتوانند اطمینان معقولی در زمینه تداوم فعالیت شرکت، در طول یک سال از تاریخ ترازنامه آن کسب کنند. همچنین این راهبرد، در مقایسه با راهبرد تدافعی، ریسک عملیاتی بیشتری دارد و به کارایی کمتر شرکت‌ها می‌انجامد. بنابراین، در بین شرکت‌هایی که با درماندگی مالی

1. Bentley, Newton & Thompson  
3. Wu, Lei & Tingting

2. Peecher, Schwartz & Solomon

مواجه شده‌اند، شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر، در مقایسه با شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، به احتمال بیشتری بندهای گزارش حسابرسی عدم تداوم فعالیت و ضعف‌های بااهمیت کنترل داخلی را از حساب‌برسان خود دریافت می‌کنند. بنابراین، تعداد بندهای گزارش حسابرسی در شرکت‌های آینده‌نگر، بیشتر از شرکت‌های تدافعی است (چن و همکاران، ۲۰۱۶). هیگینس و همکارانش (۲۰۱۵) با بررسی تأثیرهای راهبردهای کسب‌وکار بر میزان رویه جسورانه مالیاتی، به این نتیجه رسیدند که شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، در مقایسه با شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، به اجتناب مالیاتی گرایش بیشتری دارند و از نظر مواضع مالیاتی، پایداری آنها کمتر است. از آنجا که یکی از بندهای شرط گزارش حسابرسی به مالیات شرکت مرتبط است، شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر، به احتمال زیادی دارای بند شرط مرتبط با مالیات هستند. محمدرضائی و گل چهره (۱۳۹۶) در پژوهش خود به این نتیجه دست یافتند که با افزایش مشغله کاری شرکای مؤسسه‌های حسابرسی، تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی کاهش، احتمال صدور گزارش غیرمقبول حسابرسی کاهش و خطای حسابرسی افزایش می‌یابد.

با توجه به مطالب ارائه شده، می‌توان فرضیه‌های سوم و چهارم پژوهش را به صورت زیر مطرح کرد:

فرضیه سوم: بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی، ارتباط مثبت وجود دارد.

فرضیه چهارم: بین راهبرد تدافعی و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی، ارتباط منفی وجود دارد.

### راهبردهای تجاری و حق الزحمه حسابرسی

به طور کلی، نتیجه پژوهش‌های قبلی نشان داده است که نوع راهبرد تجاری به کارگرفته شده در شرکت‌ها، به تغییر در ماهیت و میزان عملیات حسابرسی شرکت منجر می‌شود و در نتیجه با تغییر در حجم عملیاتی حسابرسی، حق الزحمه حسابرس تغییر می‌یابد (میلز و اسنو، ۱۹۹۸؛ چن و همکاران، ۲۰۱۶). یولیانس‌یاه، بروک و نافسیا<sup>۱</sup> (۲۰۱۷) نشان دادند که انتخاب راهبرد تجاری مناسب برای شرکت در محیط رقابتی، باعث می‌شود که عملکرد راهبردی سازمانی بهبود یابد. مرفوع و شاکری (۱۳۹۶) دریافتند که هر چه شرکت بالغ‌تر و از لحاظ مالی انعطاف‌پذیرتر باشد، راهبرد تدافعی آن نیز بیشتر است. علاوه بر این، هرچه راهبرد کسب‌وکار شرکت تهاجمی‌تر باشد، بازده دارایی آن بیشتر و ریسک ویژه آن کمتر است.

در شرکت‌هایی که عملکرد نامطلوبی دارند، مدیران برای افزایش توانایی سودآوری شرکت، از راهبرد تهاجمی استفاده می‌کنند (برای مثال، با ارائه محصول‌های جدید به بازار). بنابراین، شاید شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی به موفقیت نسبی دست یابند و محصول‌های متنوعی به بازار عرضه کنند؛ اما در راهبرد تدافعی، خطوط تولید شرکت فقط به محصول‌های خاصی اختصاص دارد و ریسک تولید کمتر است. نتایج پژوهش چن و کئونگ (۲۰۱۹) نشان داد که سودآوری معامله‌های درون سازمانی، در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی بیشتر از شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی است. بدین ترتیب، حساب‌برسان احتمال می‌دهند که برنامه‌ریزی‌های مدیران در راهبرد تهاجمی، تحت تأثیر نوع راهبرد شرکت قرار گیرد و موجب شود که دامنه و حجم عملیات حسابرس و پیچیدگی عملیات افزایش یابد (پیچر و همکاران، ۲۰۰۷).

بنابراین، حسابرسان در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، حق‌الزحمه بیشتری طلب می‌کنند (بنتلی و همکاران، ۲۰۱۳)؛ زیرا میزان عملیات حسابرسی در این گونه شرکت‌ها، در مقایسه با شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، بیشتر است. با اینکه حسابرسان در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، حق‌الزحمه بیشتری دریافت می‌کنند، احتمال صدور گزارش نادرست در این شرکت‌ها، در مقایسه با شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی بیشتر است. با این حال، می‌توان استدلال کرد که حق‌الزحمه حسابرسی بیشتر در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، برای جبران ریسک‌پذیری آنان کافی نیست (بنتلی، امر و وایلد، ۲۰۱۳). البته، حسابرسان از پُرریسک‌بودن کار در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی آگاه‌اند و علاوه‌بر دریافت حق‌الزحمه بیشتر، با اعمال محافظه‌کاری در قضاوت‌های حرفه‌ای خود، این ریسک را کاهش می‌دهند. به بیانی، حسابرسان مستقل برای کاهش خطر حسابرسی در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)، حق‌الزحمه بیشتری از صاحبکار خود درخواست خواهند کرد تا ریسک ارائه گزارش حسابرسی نادرست را کاهش دهند.

نویسی و همکارانش (۲۰۱۶) با بررسی تأثیر راهبردهای تجاری بر بیش‌سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری کمتر از حد و پاداش مدیریتی، نشان دادند شرکت‌هایی که راهبرد آینده‌نگر و مبتنی بر نوآوری را دنبال می‌کنند، احتمال بیش‌سرمایه‌گذاری بیشتری داشته‌اند، در حالی که شرکت‌های با راهبرد تدافعی، بیشتر در معرض سرمایه‌گذاری کمتر از حد قرار دارند. همچنین شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر، در مقایسه با شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، پاداش مدیریتی بیشتری دارند. این نتیجه نشان می‌دهد که امکان استفاده فرصت‌طلبانه مدیران از رویه‌ها و ارزیابی‌های حسابداری برای دریافت پاداش بیشتر و سرمایه‌گذاری بیش از حد منابع نقد مازاد شرکت، در شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر بیشتر است که این موضوع، احتمال خطر تحریف در صورت‌های مالی را افزایش می‌دهد، بنابراین رسیدگی حسابرسی بیشتر می‌شود و حق‌الزحمه حسابرسی افزایش می‌یابد. شیرازی و حقگو (۱۳۹۷) نشان دادند که راهبرد تدافعی مدیریت، بر گزارشگری مالی متقلبانه، تأثیر معکوس و معنادار دارد؛ اما راهبرد تهاجمی مدیریت بر گزارشگری مالی متقلبانه تأثیر مستقیم و معناداری می‌گذارد.

شرکت‌های حامی راهبرد تدافعی، از سود پایدارتر و الگوی رشد بهتری برخوردارند، در نتیجه احتمال زیان یا بروز ورشکستگی در این شرکت‌ها کمتر است، به همین دلیل، فرایند حسابرسی و ساعات کار حسابرسان در این شرکت‌ها کمتر است و حسابرس نیز، حق‌الزحمه کمتری مطالبه می‌کند. به هر حال، شرکت‌هایی که مشکلات مالی دارند، راهبرد تهاجمی را در پیش می‌گیرند و می‌توانند حسابرسان را در رابطه با افزایش عملیات رسیدگی به آنها متقاعد کنند؛ زیرا این شرکت‌ها در تولید چند محصول تخصص دارند و معمولاً حاشیه سود آنها ناچیز است (بالای و گیگر<sup>۱</sup>، ۲۰۱۳). نتایج پژوهش چن و همکارانش (۲۰۱۶) نشان داد که میزان حق‌الزحمه حسابرسی در شرکت‌های با راهبرد تهاجمی در مقایسه با تدافعی بیشتر است.

با توجه به آنچه بیان شد، فرضیه‌های پنجم و ششم پژوهش به‌صورت زیر ارائه می‌شود:

فرضیه پنجم: بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و حق‌الزحمه حسابرسی ارتباط مثبت وجود دارد.

فرضیه ششم: بین راهبرد تدافعی و حق‌الزحمه حسابرسی ارتباط منفی وجود دارد.

### روش‌شناسی پژوهش

جامعه آماری پژوهش حاضر، تمام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶ را دربرمی‌گیرد. نمونه پژوهش نیز از میان جامعه آماری با توجه به معیارهای گزینشی زیر انتخاب شده است:

۱. به منظور افزایش قابلیت مقایسه، سال مالی شرکت‌ها به پایان اسفند هر سال منتهی شود؛
  ۲. شرکت‌ها در بازه زمانی پژوهش، سال مالی خود را تغییر نداده و لغو پذیرش نشده باشند.
  ۳. با توجه به ماهیت فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری، واسطه‌گری مالی یا بانک‌ها، این شرکت‌ها جزء نمونه پژوهش نباشند.
  ۴. داده‌ها و اطلاعات مورد نیاز پژوهش در دسترس باشد.
- با اعمال شرایط یاد شده، ۱۲۷ شرکت (۸۸۹ مشاهده سال - شرکت) برای نمونه آماری پژوهش انتخاب شدند. فرضیه‌های پژوهش بر اساس داده‌های ترکیبی و با استفاده از مدل‌های رگرسیون چند متغیره و مدل رگرسیون لجیت<sup>۱</sup> آزمون شده است. داده‌ها در صفحه گسترده اکسل جمع‌آوری و پردازش شدند و تجزیه و تحلیل نهایی، به کمک نسخه ۹ نرم‌افزار Eviews انجام گرفت.

### مدل و متغیرهای پژوهش

برای آزمون فرضیه‌های پژوهش، به پیروی از پژوهش بنتلی و همکاران (۲۰۱۳) و چن و همکاران (۲۰۱۶) از مدل‌های رگرسیونی زیر استفاده شده است.

$$\begin{aligned}
 ARQ_{it} = & \beta_0 + \beta_1 PROSTRA_{it} + \beta_2 DEFSTRA_{it} + \beta_3 BDSIZE_{it} + \beta_4 BDIND_{it} \\
 & + \beta_5 BDEXP_{it} + \beta_6 CURR_{it} + \beta_7 LOSS_{it} + \beta_8 ROA_{it} + \beta_9 LnAGE_{it} \\
 & + \beta_{10} Conown_{it} + \beta_{11} INVENT_{it} + \beta_{12} RECEIV_{it} + \beta_{13} GROWTH_{it} \\
 & + \beta_{14} OCF_{it} + \beta_{15} CFVOL_{it} + \beta_{16} AssetTurnover_{it} + \beta_{17} SaleVol_{it} \\
 & + \beta_{18} PPE_{it} + \beta_{19} LEV_{it} + \beta_{20} SIZE_{it} + \beta_j IndustryDum_{it} \\
 & + \beta_k YearDum_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}
 \tag{۱}$$

$$\begin{aligned}
 ARC_{it} = & \beta_0 + \beta_1 PROSTRA_{it} + \beta_2 DEFSTRA_{it} + \beta_3 BDSIZE_{it} + \beta_4 BDIND_{it} \\
 & + \beta_5 BDEXP_{it} + \beta_6 CURR_{it} + \beta_7 LOSS_{it} + \beta_8 ROA_{it} + \beta_9 LnAGE_{it} \\
 & + \beta_{10} Conown_{it} + \beta_{11} INVENT_{it} + \beta_{12} RECEIV_{it} + \beta_{13} GROWTH_{it} \\
 & + \beta_{14} OCF_{it} + \beta_{15} CFVOL_{it} + \beta_{16} AssetTurnover_{it} + \beta_{17} SaleVol_{it} \\
 & + \beta_{18} PPE_{it} + \beta_{19} LEV_{it} + \beta_{20} SIZE_{it} + \beta_j IndustryDum_{it} \\
 & + \beta_k YearDum_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}
 \tag{۲}$$

$$\begin{aligned}
 AF_{it} = & \beta_0 + \beta_1 PROSTRA_{it} + \beta_2 DEFSTRA_{it} + \beta_3 BDSIZE_{it} + \beta_4 BDIND_{it} + \beta_5 BDEXP_{it} \\
 & + \beta_6 CURR_{it} + \beta_7 LOSS_{it} + \beta_8 ROA_{it} + \beta_9 LnAGE_{it} + \beta_{10} Conown_{it} \\
 & + \beta_{11} INVENT_{it} + \beta_{12} RECEIV_{it} + \beta_{13} GROWTH_{it} + \beta_{14} OCF_{it} \\
 & + \beta_{15} CFVOL_{it} + \beta_{16} AssetTurnover_{it} + \beta_{17} SaleVol_{it} + \beta_{18} PPE_{it} \\
 & + \beta_{19} LEV_{it} + \beta_{20} SIZE_{it} + \beta_j IndustryDum_{it} + \beta_k YearDum_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}
 \tag{۳}$$

1. Logit regression model

شایان ذکر است که فرضیه‌های اول و دوم پژوهش با استفاده از مدل ۱، فرضیه‌های دوم و سوم با استفاده از مدل ۲ و فرضیه‌های سوم و چهارم با استفاده از مدل ۳ آزمون شده‌اند. همچنین تعریف متغیرها در جدول ۱ مشاهده می‌شود.

جدول ۱. تعریف متغیرهای پژوهش

| نام متغیر                      | نماد                 | نقش متغیر در مدل | تعریف متغیر  |
|--------------------------------|----------------------|------------------|--|
| نوع گزارش حسابرسی              | $ARQ_{it}$           | وابسته           | اگر گزارش حسابرسی تعدیل نشده (مقبول) باشد ۱ و در غیر این صورت (گزارش حسابرسی تعدیل شده) صفر است. |
| تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی | $ARC_{it}$           | وابسته           | تعداد بندهای شرط مندرج در گزارش حسابرسی  |
| حق الزحمه حسابرسی              | $AF_{it}$            | وابسته           | لگاریتم طبیعی حق الزحمه پرداختی به حسابرسی   |
| راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)      | $PROSTRA_{it}$       | مستقل            | شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)  |
| راهبرد تدافعی                  | $DEFSTRA_{it}$       | مستقل            | شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی  |
| اندازه هیئت‌مدیره              | $BDSIZE_{it}$        | کنترلی           | تعداد اعضای هیئت‌مدیره   |
| استقلال هیئت‌مدیره             | $BDIND_{it}$         | کنترلی           | تعداد اعضای غیرموظف (مستقل) هیئت‌مدیره   |
| تخصص مالی هیئت‌مدیره           | $BDEXP_{it}$         | کنترلی           | وجود عضو متخصص مالی در هیئت‌مدیره  |
| نسبت جاری                      | $CURR_{it}$          | کنترلی           | نسبت دارایی‌های جاری به بدهی جاری  |
| متغیر مجازی زیان خالص          | $LOSS_{it}$          | کنترلی           | آثار شرکت‌های زیان‌ده  |
| نرخ بازده دارایی‌ها            | $ROA_{it}$           | کنترلی           | نسبت سود خالص به جمع کل دارایی‌ها  |
| لگاریتم طبیعی عمر شرکت         | $LnAGE_{it}$         | کنترلی           | لگاریتم طبیعی سن شرکت  |
| تمرکز مالکیت                   | $Conown_{it}$        | کنترلی           | مالکیت‌های بالای ۱۰ درصد   |
| موجودی کالا                    | $INVENT_{it}$        | کنترلی           | نسبت موجود مواد و کالا به دارایی‌ها  |
| مطالبات و اسناد دریافتنی       | $RECEIV_{it}$        | کنترلی           | نسبت مطالبات و اسناد دریافتنی به دارایی‌ها   |
| رشد فروش خالص                  | $GROWTH_{it}$        | کنترلی           | مقدار رشد فروش شرکت  |
| جریان وجوه نقد عملیاتی         | $OCF_{it}$           | کنترلی           | نسبت خالص وجوه نقد عملیاتی به دارایی‌ها  |
| نوسان‌های جریان‌های نقدی       | $CFVOL_{it}$         | کنترلی           | انحراف معیار ۵ سال قبل جریان‌های نقدی عملیاتی  |
| نسبت گردش دارایی               | $AssetTurnover_{it}$ | کنترلی           | نسبت فروش خالص به دارایی‌ها  |
| نوسان‌های فروش خالص            | $SaleVol_{it}$       | کنترلی           | انحراف معیار ۵ سال قبل فروش خالص   |
| اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات    | $PPE_{it}$           | کنترلی           | نسبت دارایی‌های ثابت به دارایی‌ها  |
| اهرم مالی                      | $LEV_{it}$           | کنترلی           | نسبت بدهی به دارایی‌ها   |
| اندازه شرکت                    | $SIZE_{it}$          | کنترلی           | لگاریتم طبیعی ارزش دفتری دارایی‌ها   |
| نوع صنعت                       | $IndustryDum_{it}$   | کنترلی           | آثار نوع صنعت  |
| سال                            | $YearDum_{it}$       | کنترلی           | آثار سال   |

## متغیرهای وابسته

در این پژوهش سه متغیر نوع گزارش حسابرسی، تعداد بندهای گزارش حسابرسی و حق الزحمه حسابرسی، متغیرهای وابسته‌اند که برای اندازه‌گیری آنها به صورت زیر عمل شده است:

۱. **نوع گزارش حسابرسی ( $ARQ_{it}$ ):** در نگاه اول به نظر می‌رسد که گزارش‌های حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) در مقایسه با گزارش حسابرسی تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) کیفیت بیشتری دارند؛ اما این گفته دلیل کافی برای تأیید این ادعا نیست؛ چرا که ممکن است گزارش تعدیل‌شده نیز از دیدگاه حرفه‌ای با کیفیت تهیه شود. به همین دلیل، به کمک یک متغیر مجازی، نوع گزارش حسابرسی اندازه‌گیری می‌شود. از این رو، عدد ۱ برای گزارش مؤسسه حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) و صفر برای گزارش حسابرسی تعدیل‌شده در نظر گرفته می‌شود (چن و همکاران، ۲۰۱۷).

۲. **تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی ( $ARC_{it}$ ):** هنگامی که حسابرسان مستقل در صورت‌های مالی صاحبکار با ابهام مواجه می‌شوند، سعی می‌کنند پس از ارزیابی آنها، از تمام جنبه‌های بااهمیت، این موارد را در قالب یک بند تعدیلی یا توضیحی، در گزارش حسابرسی خود قید کنند. این بندها که اغلب به بندهای توضیحی یا شرط (تعدیلی) مرسوم‌اند، ممکن است اظهار نظر حسابرسی را نیز تعدیل کند. از این رو، با مراجعه به گزارش حسابرس مستقل، تعداد بندهایی که به تعدیل شدن (مشروط، مردود یا عدم اظهار نظر) گزارش حسابرسی منجر شده، استخراج می‌شود (حاتمیان، ۱۳۹۸).

۳. **حق الزحمه حسابرسی ( $AF_{it}$ ):** عموماً یکی از مشکلات پژوهشگران در پژوهش‌های مربوط به حق الزحمه حسابرسی، افشانکردن میزان مخارج حسابرسی در برخی شرکت‌های بورسی است که این کار گاهی به درخواست خود حسابرس مستقل صورت می‌گیرد و بر تعداد نمونه آزمودنی تأثیر می‌گذارد. از این رو، برای اندازه‌گیری حق الزحمه حسابرسی، از لگاریتم طبیعی مخارج حسابرسی شرکت استفاده می‌شود. مخارج حسابرسی عموماً با مراجعه به یادداشت‌های همراه صورت‌های مالی و قسمت مخارج عمومی و اداری به دست می‌آید (کردستانی، رضازاده، کاظمی و عابدی، ۱۳۹۷).

## متغیر مستقل

در این پژوهش، نوع راهبرد کسب‌وکار (تجاری) شرکت، متغیر مستقل پژوهش است که مشابه پژوهش بنتلی و همکاران (۲۰۱۳) و هایگینس، امر و فیلیپس (۲۰۱۵) به شرح جدول‌های ۲ و ۳ سنجیده می‌شود.

جدول ۲. معیارهای اندازه‌گیری راهبرد کسب‌وکار (تجاری) شرکت

| ردیف | شرح                                       | ردیف | شرح   |
|------|---|------|---|
| ۱    | نسبت هزینه تحقیق و توسعه به فروش کل       | ۴    | نسبت تعداد کارکنان به فروش کل   |
| ۲    | درصد تغییر یک‌ساله در فروش کل             | ۵    | انحراف معیار تعداد کارکنان در ۳ سال   |
| ۳    | نسبت هزینه عمومی، اداری و فروش به فروش کل | ۶    | شدت سرمایه (خالص اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات یا «دارایی ثابت»، استاندارد شده به وسیله جمع دارایی‌های پایان سال) |

تمام متغیرهای یاد شده بر اساس میانگین سه‌ساله (دیدگاه میان‌مدت) محاسبه خواهند شد.

پس از مشخص شدن نوع راهبرد کسب‌وکار (تجاری)، باید از یک متغیر مجازی استفاده شود:

$PROSTRA_{it}$ : اگر راهبرد شرکت آینده‌نگر (تهاجمی) باشد، ۱ و در غیر این صورت صفر است.  
 $DEFSTRA_{it}$ : اگر راهبرد شرکت تدافعی باشد، عدد ۱ و در غیر این صورت صفر است.

جدول ۳. نحوه امتیازدهی نهایی برای راهبرد تجاری شرکتی

| ردیف       | ۱ | ۲ | ۳ | ۴ | ۵ | ۶ | جمع |
|------------|---|---|---|---|---|---|-----|
| پنجک اول   | ۱ | ۱ | ۱ | ۱ | ۱ | ۱ | ۶   |
| پنجک دوم   | ۲ | ۲ | ۲ | ۲ | ۲ | ۲ | ۱۲  |
| پنجک سوم   | ۳ | ۳ | ۳ | ۳ | ۳ | ۳ | ۱۸  |
| پنجک چهارم | ۴ | ۴ | ۴ | ۴ | ۴ | ۴ | ۲۴  |
| پنجک پنجم  | ۵ | ۵ | ۵ | ۵ | ۵ | ۵ | ۳۰  |

شایان ذکر است که تنها راهبرد شماره ۶ معیار معکوس است؛ به این معنا که شاخص واقع شده در پنجک اول عدد ۵، پنجک دوم عدد ۴ و ... به خود اختصاص خواهند داد. اما به دلیل هماهنگی در امتیازدهی با سایر متغیرها، معیار این متغیر به امتیازهای ۴ تا ۵ تبدیل شده است.

از امتیازهای به دست آمده برای تشخیص نوع راهبرد در سه دسته به شرح زیر استفاده شده است:

امتیاز ۱۲-۶: راهبرد تدافعی؛ امتیاز ۲۳-۱۳: راهبرد تحلیلی‌گرانه؛ امتیاز ۳۰-۲۴: راهبرد آینده‌نگر (تهاجمی)

### متغیرهای کنترلی

متغیرهای کنترلی مدل‌های پژوهش، برگرفته از کار محمد رضایی (۱۳۹۷)، محمد رضایی و گلچهره (۱۳۹۶)، چن و همکاران (۲۰۱۷) و ادبیات پیشین بوده و نحوه اندازه‌گیری آنها به شرح زیر است:

۱. اندازه هیئت‌مدیره ( $BDSIZE_{it}$ ): برابر است با تعداد اعضای هیئت‌مدیره شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۲. استقلال اعضای هیئت‌مدیره ( $BDIND_{it}$ ): برابر است با نسبت تعداد اعضای غیرموظف هیئت‌مدیره به کل اعضای هیئت‌مدیره شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۳. تخصص مالی اعضای هیئت‌مدیره ( $BDEXP_{it}$ ): متغیر مجازی که اگر شرکت  $i$  در سال  $t$  دارای یک عضو هیئت‌مدیره متخصص مالی (دارای مدرک حسابداری و مالی) باشد، ۱ و در غیر این صورت صفر است.
۴. نسبت جاری ( $CURR_{it}$ ): برابر است با نسبت دارایی‌های جاری به بدهی‌های جاری شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۵. زیان ( $LOSS_{it}$ ): متغیر مجازی که اگر شرکت  $i$  در سال  $t$  زیان‌ده باشد ۱ و در غیر این صورت صفر است.
۶. نرخ بازده دارایی‌ها ( $ROA_{it}$ ): برابر است با نسبت سود خالص به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۷. لگاریتم طبیعی عمر شرکت ( $LnAGE_{it}$ ): برابر است با لگاریتم طبیعی عمر شرکت از تاریخ تأسیس.
۸. تمرکز مالکیت ( $Conown_{it}$ ): برابر است با درصد مالکیت سهام‌داران بالای ۱۰ شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۹. موجودی کالا ( $INVENT_{it}$ ): برابر است با نسبت موجودی مواد و کالا به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۰. مطالبات و اسناد دریافتنی ( $RECEIV_{it}$ ): برابر است با نسبت مطالبات و اسناد دریافتنی به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .

۱۱. رشد فروش خالص ( $GROWTH_{it}$ ): برابر است با رشد فروش خالص شرکت  $i$  در سال  $t$  (فروش خالص شرکت در سال  $t$  منهای فروش خالص شرکت در سال  $t-1$  تقسیم بر فروش خالص شرکت در سال  $t-1$ ).
۱۲. خالص جریان وجوه نقد عملیاتی ( $OCF_{it}$ ): برابر است با نسبت خالص وجوه نقد عملیاتی به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۳. نوسان‌های جریان‌های نقدی عملیاتی ( $CFVOL_{it}$ ): برابر است با انحراف معیار ۵ سال قبل (سال  $t-4$  تا  $t$ ) نسبت خالص وجوه نقد عملیاتی به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت.
۱۴. نسبت گردش دارایی‌ها ( $AssetTurnover_{it}$ ): برابر است با نسبت فروش خالص به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۵. نوسان‌های فروش خالص ( $SaleVol_{it}$ ): برابر است با انحراف معیار ۵ سال قبل (سال  $t-4$  تا  $t$ ) نسبت فروش خالص به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت.
۱۶. اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات ( $PPE_{it}$ ): برابر است با نسبت اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۷. اهرم مالی ( $LEV_{it}$ ): برابر است با نسبت بدهی‌ها به ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۸. اندازه شرکت ( $SIZE_{it}$ ): برابر است با لگاریتم طبیعی ارزش دفتری دارایی‌های شرکت  $i$  در سال  $t$ .
۱۹. آثار نوع صنعت ( $IndustryDum_{it}$ ): در این پژوهش، پس از دسته‌بندی شرکت‌های انتخاب‌شده برای نمونه آماری به هفت صنعت فعال، از یک متغیر مصنوعی (۰ و ۱) برای لحاظ کردن آثار نوع صنعت در مدل‌های پژوهش استفاده می‌شود؛ بدین ترتیب که به شرکت‌های متعلق به صنعت مد نظر عدد ۱ و در غیر این صورت صفر اختصاص می‌یابد. این رویه برای سایر شرکت‌ها نیز اعمال می‌شود.
۲۰. آثار سال ( $YearDum_{it}$ ): با توجه به دوره ۷ ساله پژوهش (۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶)، برای اندازه‌گیری آثار سال، از یک متغیر مصنوعی (۰ و ۱) در مدل‌های پژوهش استفاده می‌شود؛ بدین صورت که به سال بررسی عدد ۱ و به سایر سال‌ها عدد صفر تعلق می‌گیرد. این رویه برای تمام سال‌ها اعمال می‌شود.

## یافته‌های پژوهش

### آمار توصیفی

جدول ۴، شاخص‌های مرکزی و پراکندگی شامل میانگین، میانه، انحراف معیار، حداقل و حداکثر را برای متغیرهای پژوهش نشان می‌دهد. همچنین، جدول ۵ دربردارنده نتایج مربوط به گروه‌بندی متغیرهای مجازی پژوهش است. میانگین متغیر تعداد بندهای تعدیل گزارش حسابرِسی (بندهای شرط مندرج گزارش حسابرِسی) نشان می‌دهد که به‌طور متوسط، تعداد بندهای تعدیل گزارش حسابرِسی حدود ۲ بند است. کمترین تعداد بند، صفر و بیشترین تعداد بند نیز حدود ۱۸ است. همچنین، تعداد گزارش‌های تعدیل‌نشده (مقبول) در نمونه آماری در دست بررسی، ۳۹۰ مشاهده سال - شرکت (۴۴ درصد از مشاهده‌ها) است؛ در حالی که تعداد گزارش‌های تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) ۴۹۹ مشاهده سال -



شرکت (۵۶ درصد) است. در بررسی نوع راهبرد کسب‌وکار، همان‌گونه که مشاهده می‌شود، حدود ۴ درصد از مشاهده‌ها راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و حدود ۱۱ درصد از مشاهده‌ها راهبرد تدافعی را نشان می‌دهند. مابقی مشاهده‌ها پیرو راهبرد تحلیلی (میان‌رو) هستند. این نتایج نشان می‌دهد که شرکت‌های نمونه، به دلیل وضعیت اقتصادی فعلی کشور و ریسک‌پذیری فراوان، تمایل کمتری به استفاده از راهبرد آینده‌نگر دارند. نتایج متغیر اندازه هیئت‌مدیره نشان می‌دهد که تعداد متوسط اعضای هیئت‌مدیره حدود ۵ نفر است که از این میزان به طور متوسط ۶۳ درصد غیرموظف (مستقل) هستند. همچنین، در ۸۱ درصد (۷۲۰ مشاهده سال - شرکت) از هیئت‌مدیره‌های در دست بررسی، دست‌کم یکی از اعضا متخصص مالی است.

جدول ۴. آمار توصیفی متغیرهای پیوسته پژوهش

| نام متغیر                                     | نماد                        | میانگین | میان   | انحراف معیار | حداقل  | حداکثر |
|---|-----------------------------|---------|--------|--------------|--------|--------|
| تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی                | ARC <sub>it</sub>           | ۱/۷۸۵   | ۱      | ۲/۳۶۶        | ۰      | ۱۸     |
| لگاریتم طبیعی حق الزحمه حسابرسی (میلیون ریال) | AF <sub>it</sub>            | ۷/۴۹۵   | ۷/۲۸۸  | ۱/۵۵۱        | ۳/۲۸۹  | ۱۳/۷۱۱ |
| اندازه هیئت‌مدیره                             | BDSIZE <sub>it</sub>        | ۵/۰۲۵   | ۵      | ۰/۲۰۷        | ۵      | ۷      |
| استقلال اعضای هیئت‌مدیره                      | BDIND <sub>it</sub>         | ۰/۶۳۹   | ۰/۶۰۰  | ۰/۱۶۱        | ۰/۲۰۰  | ۰/۸۳۳  |
| نسبت جاری                                     | CURR <sub>it</sub>          | ۱/۳۰۵   | ۱/۱۸۹  | ۰/۸۰۷        | ۰/۰۹۲  | ۹/۹۵۶  |
| نرخ بازده دارایی‌ها                           | ROA <sub>it</sub>           | ۰/۰۶۷   | ۰/۰۶۱  | ۰/۱۵۰        | -۰/۵۰۹ | ۰/۴۳۳  |
| لگاریتم طبیعی عمر شرکت                        | LnAGE <sub>it</sub>         | ۳/۶۳۸   | ۳/۷۳۹  | ۰/۳۵۰        | ۲/۷۰۸  | ۴/۱۸۹  |
| تمرکز مالکیت                                  | Conown <sub>it</sub>        | ۰/۷۱۰   | ۰/۷۳۹  | ۰/۱۷۸        | ۰/۳۰۶  | ۰/۹۹۲  |
| موجودی کالا                                   | INVENT <sub>it</sub>        | ۰/۲۴۶   | ۰/۲۲۶  | ۰/۱۲۵        | ۰/۰۰۸  | ۰/۶۹۵  |
| مطالبات و اسناد دریافتی                       | RECEIV <sub>it</sub>        | ۰/۳۰۹   | ۰/۲۸۱  | ۰/۱۸۲        | ۰/۰۰۲  | ۰/۸۵۴  |
| رشد فروش خالص                                 | GROWTH <sub>it</sub>        | ۰/۱۶۲   | ۰/۱۴۸  | ۰/۳۰۹        | -۰/۷۱۳ | ۰/۶۷۵  |
| جریان وجوه نقد عملیاتی                        | OCF <sub>it</sub>           | ۰/۱۰۴   | ۰/۰۹۴  | ۰/۱۲۰        | -۰/۲۲۷ | ۰/۴۸۴  |
| نوسان‌های جریان‌های نقدی                      | CFVOL <sub>it</sub>         | ۰/۰۹۳   | ۰/۰۷۷  | ۰/۰۷۹        | ۰/۰۰۶  | ۰/۹۹۲  |
| نسبت گردش دارایی                              | AssetTurnover <sub>it</sub> | ۰/۷۵۴   | ۰/۷۴۲  | ۰/۳۰۱        | ۰/۰۹۸  | ۱/۱۵۹  |
| نوسان‌های فروش خالص                           | SaleVol <sub>it</sub>       | ۰/۱۷۰   | ۰/۱۳۹  | ۰/۱۰۵        | ۰/۰۲۶  | ۰/۳۷۰  |
| اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات                   | PPE <sub>it</sub>           | ۰/۲۴۸   | ۰/۲۱۰  | ۰/۱۷۰        | ۰/۰۱۳  | ۰/۸۴۹  |
| اهرم مالی                                     | LEV <sub>it</sub>           | ۰/۶۵۸   | ۰/۶۶۱  | ۰/۱۹۲        | ۰/۱۹۸  | ۰/۹۶۳  |
| اندازه شرکت                                   | SIZE <sub>it</sub>          | ۱۴/۱۷۸  | ۱۴/۰۳۲ | ۱/۳۸۷        | ۱۰/۵۰۴ | ۱۹/۳۷۴ |

جدول ۵. نتایج گروه‌بندی متغیرهای مجازی پژوهش

| نام متغیر                        | نماد                  | شرط     | تعداد | درصد |
|----------------------------------|-----------------------|---------|-------|------|
| گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) | ARQ <sub>it</sub>     | دارد=۱  | ۳۹۰   | ۴۴   |
|                                  |                       | ندارد=۰ | ۴۹۹   | ۵۶   |
|                                  |                       | کل      | ۸۸۹   | ۱۰۰  |
| راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)        | DEFSTRA <sub>it</sub> | دارد=۱  | ۳۴    | ۴    |
|                                  |                       | ندارد=۰ | ۸۵۵   | ۹۶   |
|                                  |                       | کل      | ۸۸۹   | ۱۰۰  |
| راهبرد تدافعی                    | PROSTRA <sub>it</sub> | دارد=۱  | ۹۸    | ۱۱   |
|                                  |                       | ندارد=۰ | ۷۹۱   | ۸۹   |
|                                  |                       | کل      | ۸۸۹   | ۱۰۰  |
| تخصص مالی اعضای هیئت‌مدیره       | BDEXP <sub>it</sub>   | دارد=۱  | ۷۲۰   | ۸۱   |
|                                  |                       | ندارد=۰ | ۱۶۹   | ۱۹   |
|                                  |                       | کل      | ۸۸۹   | ۱۰۰  |
| متغیر مجازی زبان خالص            | LOSS <sub>it</sub>    | دارد=۱  | ۱۷۵   | ۲۰   |
|                                  |                       | ندارد=۰ | ۷۱۴   | ۸۰   |
|                                  |                       | کل      | ۸۸۹   | ۱۰۰  |

### آزمون فرضیه اول و دوم

برای آزمون فرضیه‌های اول و دوم پژوهش، از رگرسیون لاجیت استفاده شده است. در رگرسیون لاجیت، معناداری کلی مدل با استفاده از آماره LR بررسی می‌شود. مقدار احتمال مربوط به این آماره  $0/000$  است که معناداری کلی مدل در سطح خطای ۵ درصد را نشان می‌دهد. همان‌طور که مشاهده می‌شود، ضریب تعیین مک‌فادن نشان می‌دهد که حدود  $24/3$  درصد از تغییرهای متغیر وابسته پژوهش (نوع گزارش حسابرسی) توسط متغیرهای مستقل (راهبرد تهاجمی و تدافعی) و کنترلی مدل توضیح داده شده است.

در فرضیه اول پژوهش مطرح شد که «بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول) ارتباط منفی وجود دارد». بر اساس جدول ۶، ضریب متغیر راهبرد تهاجمی (PROSTRA<sub>it</sub>) معادل  $-1/969$ ، آماره Z برابر با  $-2/880$  و سطح معناداری آن  $0/004$  است که با توجه به سطح معناداری به‌دست‌آمده (کمتر از ۵ درصد)، معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان بیش از ۹۵ درصد تأیید می‌شود. این نتیجه نشان می‌دهد که بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول)، ارتباط منفی (معکوس) وجود دارد. در واقع، احتمال صدور گزارش حسابرسی تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) بیشتر است، پس فرضیه اول پژوهش تأیید می‌شود. نتایج این فرضیه با یافته پژوهش چن و همکاران (۲۰۱۶) مطابقت دارد.

در فرضیه دوم پژوهش مطرح شد که «بین راهبرد تدافعی و گزارش حسابرسی تعدیل‌نشده (مقبول)، ارتباط مثبتی وجود دارد». بر اساس نتایج مندرج در جدول ۶، ضریب متغیر راهبرد تدافعی (DEFSTRA<sub>it</sub>) معادل  $0/738$ ، آماره Z

برابر با ۴/۳۶۹ است و سطح معناداری آن برابر با ۰/۰۰۰ است که با توجه به سطح معناداری به دست آمده (کمتر از ۵ درصد)، معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان بیش از ۹۵ درصد تأیید می‌شود. این نتیجه نشان می‌دهد که بین راهبرد تدافعی و گزارش حسابرسی تعدیل نشده (مقبول) ارتباط مثبتی (مستقیم) برقرار است. به بیان دیگر، احتمال صدور گزارش حسابرسی تعدیل نشده (مقبول) در شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی بیشتر است؛ بدین ترتیب، فرضیه دوم پژوهش نیز تأیید می‌شود. این یافته با نتایج پژوهش چن و همکاران (۲۰۱۶) نیز مطابقت دارد.

جدول ۶. نتایج آزمون فرضیه‌های اول و دوم پژوهش

| نام متغیر                   | نماد                        | ضرایب  | خطای استاندارد | آماره z  | سطح معناداری |
|-----------------------------|-----------------------------|--------|----------------|----------|--------------|
| عرض از مبدأ                 | C                           | ۱/۷۵۵  | ۰/۲۸۰          | ۶/۲۶۱    | ۰/۰۰۰        |
| راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)   | PROSTRA <sub>it</sub>       | -۱/۹۶۹ | ۰/۶۸۳          | -۲/۸۸۰   | ۰/۰۰۴        |
| راهبرد تدافعی               | DEFSTRA <sub>it</sub>       | ۰/۷۳۸  | ۰/۱۶۸          | ۴/۳۶۹    | ۰/۰۰۰        |
| اندازه هیئت‌مدیره           | BDSIZE <sub>it</sub>        | -۱/۳۸۲ | ۰/۶۳۲          | -۲/۱۸۶   | ۰/۰۲۸        |
| استقلال اعضای هیئت‌مدیره    | BDIND <sub>it</sub>         | -۰/۱۲۹ | ۰/۴۲۸          | -۰/۳۰۲   | ۰/۷۶۲        |
| تخصیص مالی اعضای هیئت‌مدیره | BDEXP <sub>it</sub>         | ۰/۲۳۴  | ۰/۱۷۶          | ۱/۳۲۵    | ۰/۱۸۴        |
| نسبت جاری                   | CURR <sub>it</sub>          | -۰/۲۰۱ | ۰/۱۶۵          | -۱/۲۱۸   | ۰/۲۲۳        |
| متغیر مجازی زبان خالص       | LOSS <sub>it</sub>          | -۰/۶۳۸ | ۰/۲۵۷          | -۲/۴۷۶   | ۰/۰۱۳        |
| نرخ بازده دارایی‌ها         | ROA <sub>it</sub>           | ۳/۰۴۸  | ۰/۶۹۱          | ۴/۴۱۰    | ۰/۰۰۰        |
| لگاریتم طبیعی عمر شرکت      | LnAGE <sub>it</sub>         | -۰/۸۴۰ | ۰/۲۵۹          | -۳/۲۳۹   | ۰/۰۰۱        |
| تمرکز مالکیت                | Conown <sub>it</sub>        | ۰/۶۷۱  | ۰/۴۸۴          | ۱/۳۸۵    | ۰/۱۶۶        |
| موجودی کالا                 | INVENT <sub>it</sub>        | ۳/۸۸۸  | ۰/۹۳۹          | ۴/۱۳۶    | ۰/۰۰۰        |
| مطالبات و اسناد دریافتی     | RECEIV <sub>it</sub>        | -۱/۱۳۶ | ۰/۳۷۹          | -۲/۹۹۷   | ۰/۰۰۲        |
| رشد فروش خالص               | GROWTH <sub>it</sub>        | ۰/۴۳۰  | ۰/۲۲۱          | ۱/۹۴۶    | ۰/۰۵۱        |
| جریان وجوه نقد عملیاتی      | OCF <sub>it</sub>           | ۲/۵۳۶  | ۰/۵۸۰          | ۴/۳۶۷    | ۰/۰۰۰        |
| نوسان‌های جریان‌های نقدی    | CFVOL <sub>it</sub>         | ۱/۲۱۰  | ۱/۱۶۵          | ۱/۰۳۹    | ۰/۲۹۸        |
| نسبت گردش دارایی            | AssetTurnover <sub>it</sub> | ۲/۶۶۵  | ۰/۴۶۶          | ۵/۷۱۲    | ۰/۰۰۰        |
| نوسان‌های فروش خالص         | SaleVol <sub>it</sub>       | -۳/۴۱۶ | ۱/۰۵۰          | -۳/۲۵۲   | ۰/۰۰۱        |
| اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات | PPE <sub>it</sub>           | ۲/۵۸۶  | ۰/۷۷۱          | ۳/۳۵۱    | ۰/۰۰۰        |
| اهرم مالی                   | LEV <sub>it</sub>           | -۱/۸۰۰ | ۰/۸۱۱          | -۲/۲۱۸   | ۰/۰۲۶        |
| اندازه شرکت                 | SIZE <sub>it</sub>          | -۰/۱۴۱ | ۰/۰۵۰          | -۲/۸۱۵   | ۰/۰۰۴        |
| اثرهای صنعت                 | IndustryDum <sub>it</sub>   |        |                | کنترل شد |              |
| اثرهای سال                  | YearDum <sub>it</sub>       |        |                | کنترل شد |              |
| ضریب تعیین مکفادن           |                             | ۰/۲۴۳  | آماره LR       | ۲۹۶/۸۰۶  | ۰/۰۰۰        |

## آزمون فرضیه‌های سوم و چهارم

برای آزمون فرضیه‌های سوم و چهارم پژوهش، از رگرسیون خطی چندگانه استفاده شده است. ابتدا، قبل از برازش الگو، میزان هم‌خطی بین متغیرهای مستقل پژوهش از طریق آزمون تورم واریانس بررسی شد. با توجه به تجربه‌های عملی پیشین، اگر عامل تورم واریانس بزرگ‌تر از ۱۰ باشد، ضرایب رگرسیونی، به‌علت وجود هم‌خطی میان متغیرهای مستقل، ضعیف برآورد شده‌اند.

جدول ۷. نتایج آزمون فرضیه‌های سوم و چهارم پژوهش

| VIF      | سطح معناداری         | آماره t | خطای استاندارد | ضرایب  | نماد                        | نام متغیر                   |
|----------|----------------------|---------|----------------|--------|-----------------------------|-----------------------------|
| -        | ۰/۰۳۹                | -۲/۰۵۹  | ۲/۰۳۰          | -۴/۱۸۰ | C                           | عرض از مبدأ                 |
| ۱/۱۲۰    | ۰/۰۲۶                | ۲/۲۱۸   | ۰/۰۶۴          | ۰/۱۴۳  | PROSTRA <sub>it</sub>       | راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)   |
| ۱/۱۹۲    | ۰/۰۰۰                | -۹/۸۳۱  | ۰/۰۳۷          | -۰/۳۶۹ | DEFSTRA <sub>it</sub>       | راهبرد تدافعی               |
| ۱/۱۱۲    | ۰/۲۱۵                | ۱/۲۳۹   | ۰/۳۱۷          | ۰/۳۹۳  | BDSIZE <sub>it</sub>        | اندازه هیئت‌مدیره           |
| ۱/۱۷۸    | ۰/۴۷۱                | -۰/۷۲۰  | ۰/۴۲۱          | -۰/۳۰۳ | BDIND <sub>it</sub>         | استقلال اعضای هیئت‌مدیره    |
| ۱/۱۱۹    | ۰/۹۵۲                | ۰/۰۵۹   | ۰/۱۶۸          | ۰/۰۰۹  | BDEXP <sub>it</sub>         | تخصّص مالی اعضای هیئت‌مدیره |
| ۲/۳۶۴    | ۰/۰۰۴                | ۲/۸۴۶   | ۰/۱۱۹          | ۰/۳۳۹  | CURR <sub>it</sub>          | نسبت جاری                   |
| ۲/۰۴۳    | ۰/۰۰۰                | ۳/۷۵۰   | ۰/۲۲۴          | ۰/۸۴۲  | LOSS <sub>it</sub>          | متغیر مجازی زبان خالص       |
| ۳/۷۷۵    | ۰/۱۱۴                | -۱/۵۷۹  | ۰/۸۰۷          | -۱/۲۷۴ | ROA <sub>it</sub>           | نرخ بازده دارایی‌ها         |
| ۱/۲۱۶    | ۰/۰۰۰                | ۳/۷۷۸   | ۰/۱۹۶          | ۰/۷۴۳  | LnAGE <sub>it</sub>         | لگاریتم طبیعی عمر شرکت      |
| ۱/۱۵۱    | ۰/۰۰۰                | -۴/۲۹۰  | ۰/۳۷۵          | -۱/۶۰۹ | Conown <sub>it</sub>        | تمرکز مالکیت                |
| ۲/۰۴۸    | ۰/۰۰۱                | -۳/۲۰۹  | ۰/۷۱۱          | -۲/۲۸۳ | INVENT <sub>it</sub>        | موجودی کالا                 |
| ۲/۷۹۵    | ۰/۹۰۱                | -۰/۱۲۳  | ۰/۵۷۲          | -۰/۰۷۰ | RECEIV <sub>it</sub>        | مطالبات و اسناد دریافتی     |
| ۱/۵۳۴    | ۰/۱۲۳                | -۱/۵۴۳  | ۰/۲۴۹          | -۰/۳۸۵ | GROWTH <sub>it</sub>        | رشد فروش خالص               |
| ۱/۴۷۶    | ۰/۸۷۶                | ۰/۱۵۴   | ۰/۶۲۹          | ۰/۰۹۷  | OCF <sub>it</sub>           | جریان وجوه نقد عملیاتی      |
| ۱/۱۵۴    | ۰/۴۶۱                | -۰/۷۳۶  | ۰/۸۴۱          | -۰/۶۱۹ | CFVOL <sub>it</sub>         | نوسان‌های جریان‌های نقدی    |
| ۲/۲۲۸    | ۰/۰۰۰                | -۵/۴۱۵  | ۰/۳۰۹          | -۱/۶۷۵ | AssetTurnover <sub>it</sub> | نسبت گردش دارایی            |
| ۱/۶۵۶    | ۰/۰۲۵                | ۲/۲۳۱   | ۰/۷۶۵          | ۱/۷۰۸  | SaleVol <sub>it</sub>       | نوسان‌های فروش خالص         |
| ۲/۳۸۴    | ۰/۰۰۰                | -۴/۳۲۹  | ۰/۵۶۶          | -۲/۴۵۰ | PPE <sub>it</sub>           | اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات |
| ۳/۳۶۸    | ۰/۰۰۰                | ۴/۳۳۱   | ۰/۵۹۷          | ۲/۵۸۶  | LEV <sub>it</sub>           | اهرم مالی                   |
| ۱/۶۲۱    | ۰/۰۴۷                | ۱/۹۸۱   | ۰/۰۵۷          | ۰/۱۱۳  | SIZE <sub>it</sub>          | اندازه شرکت                 |
| کنترل شد |                      |         |                |        | IndustryDum <sub>it</sub>   | آثار صنعت                   |
| کنترل شد |                      |         |                |        | YearDum <sub>it</sub>       | آثار سال                    |
| ۱/۷۵۸    | آماره دوربین واتسون  | ۰/۳۷۹   |                |        | ضریب تعیین تعدیل شده        |                             |
| ۰/۰۰۰    | سطح معناداری آماره F | ۱۷/۹۸۱  |                |        | آماره F                     |                             |

بر اساس نتایج این آزمون که در جدول ۷ مشاهده می‌شود، هم‌خطی شدیدی بین متغیرهای مستقل وجود ندارد. همچنین، برای بررسی مشکل خودهمبستگی متغیرهای مستقل، از آماره دوربین واتسون استفاده شده است. به‌طور کلی اگر آماره دوربین - واتسون بین  $1/5$  و  $2/5$  قرار گیرد، می‌توان گفت که بین خطاهای مدل همبستگی وجود ندارد (تنانی و محب خواه، ۱۳۹۳). طبق جدول ۷، آماره دوربین - واتسون  $1/758$  به‌دست‌آمده است، پس مشکل خودهمبستگی در مدل ۲ وجود ندارد.

طبق فرضیه سوم پژوهش، «بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی ارتباط مثبت وجود دارد». بر اساس نتایج مندرج در جدول ۷، ضریب متغیر راهبرد تهاجمی ( $PROSTRA_{it}$ ) معادل  $0/143$ ، آماره  $t$  برابر با  $2/218$  و سطح معناداری آن  $0/026$  به‌دست آمده و کمتر از  $5$  درصد است، بنابراین، معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان بیش از  $95$  درصد تأیید می‌شود. به بیان دیگر، بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی ارتباط مثبتی (مستقیم) وجود دارد. در واقع، در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)، تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی بیشتر است. این نتیجه‌گیری گویای تأیید فرضیه سوم پژوهش است که با یافته‌های پژوهش چن و همکاران (۲۰۱۶) نیز مطابقت دارد.

در فرضیه چهارم پژوهش مطرح شد که «بین راهبرد تدافعی و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی ارتباط منفی وجود دارد». با توجه به جدول ۷، ضریب متغیر راهبرد تدافعی ( $DEFSTRA_{it}$ ) معادل  $-0/369$ ، آماره  $t$  برابر با  $-9/831$  و سطح معناداری آن  $0/000$  به‌دست آمده است. از آنجا که سطح معناداری کمتر از  $5$  درصد است، معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان بیش از  $95$  درصد به تأیید می‌رسد؛ به این معنا که بین راهبرد تدافعی و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی ارتباط منفی (معکوس) وجود دارد. به بیان دیگر، تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی در شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، کمتر است. بنابراین فرضیه چهارم پژوهش تأیید می‌شود. این نتیجه با یافته‌های پژوهش چن و همکاران (۲۰۱۶) مطابقت دارد.

در جدول ۷، ضریب تعیین تعدیل شده نشان می‌دهد که حدود  $37/9$  درصد از تغییرات در متغیر وابسته پژوهش (تعداد بندهای گزارش حسابرسی) توسط متغیرهای مستقل (راهبرد تهاجمی و دفاعی) و کنترلی مدل توضیح داده شده است.

### آزمون فرضیه‌های پنجم و ششم

برای آزمون فرضیه‌های پنجم و ششم پژوهش نیز از رگرسیون خطی چندمتغیره استفاده شده است. طبق جدول ۸، نتایج آزمون عامل تورم واریانس، وجود هم‌خطی شدید میان متغیرهای مستقل را رد می‌کند. همچنین، نتایج آماره دوربین واتسون نشان می‌دهد که مشکل خودهمبستگی در مدل ۳ وجود ندارد.

در فرضیه پنجم پژوهش مطرح شد که «بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و حق‌الزحمه حسابرسی ارتباط مثبت وجود دارد». طبق جدول ۸، ضریب متغیر راهبرد تهاجمی ( $PROSTRA_{it}$ ) معادل  $0/394$ ، آماره  $t$  برابر با  $5/700$  و سطح معناداری آن  $0/000$  است. از آنجا که سطح معناداری کمتر از  $5$  درصد به‌دست آمده، معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان بیش از  $95$  درصد تأیید می‌شود؛ به این معنا که بین راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) و میزان حق‌الزحمه حسابرسی

ارتباط مثبت (مستقیم) وجود دارد. به بیان دیگر، میزان مخارج حسابرسی در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر) بیشتر است. بدین ترتیب، فرضیه پنجم پژوهش به تأیید می‌رسد. شایان ذکر است که این نتیجه با یافته‌های پژوهش بنتلی و همکاران (۲۰۱۳) و چن و همکاران (۲۰۱۶) مطابقت دارد.

جدول ۸. نتایج آزمون فرضیه‌های پنجم و ششم پژوهش

| نام متغیر                   | نماد                        | ضرایب    | خطای استاندارد | آماره t              | سطح معناداری | VIF   |
|-----------------------------|-----------------------------|----------|----------------|----------------------|--------------|-------|
| عرض از مبدأ                 | C                           | -۷/۷۷۴   | ۰/۳۸۱          | -۲۰/۳۸۵              | ۰/۰۰۰        | -     |
| راهبرد تهاجمی (آینده‌نگر)   | PROSTRA <sub>it</sub>       | -۰/۳۹۴   | ۰/۰۶۹          | ۵/۷۰۰                | ۰/۰۰۰        | ۱/۱۲۰ |
| راهبرد تدافعی               | DEFSTRA <sub>it</sub>       | -۰/۴۵۵   | ۰/۱۶۷          | -۲/۷۲۶               | ۰/۰۰۶        | ۱/۱۹۲ |
| اندازه هیئت‌مدیره           | BDSIZE <sub>it</sub>        | -۰/۴۳۴   | ۰/۱۴۶          | ۲/۹۷۴                | ۰/۰۰۳        | ۰/۱۱۲ |
| استقلال اعضای هیئت‌مدیره    | BDIND <sub>it</sub>         | -۰/۰۶۶   | ۰/۱۱۵          | -۰/۵۷۷               | ۰/۵۶۳        | ۱/۱۷۸ |
| تخصیص مالی اعضای هیئت‌مدیره | BDEXP <sub>it</sub>         | -۰/۲۲۴   | ۰/۰۶۲          | -۳/۵۹۱               | ۰/۰۰۰        | ۰/۱۱۹ |
| نسبت جاری                   | CURR <sub>it</sub>          | -۰/۱۰۱   | ۰/۰۳۷          | -۲/۷۰۰               | ۰/۰۰۷        | ۲/۳۶۴ |
| متغیر مجازی زبان خالص       | LOSS <sub>it</sub>          | -۰/۲۶۵   | ۰/۰۶۴          | -۴/۱۰۳               | ۰/۰۰۰        | ۲/۰۴۳ |
| نرخ بازده دارایی‌ها         | ROA <sub>it</sub>           | -۰/۵۷۵   | ۰/۱۷۱          | ۳/۳۴۵                | ۰/۰۰۰        | ۳/۷۷۵ |
| لگاریتم طبیعی عمر شرکت      | LnAGE <sub>it</sub>         | -۰/۲۳۸   | ۰/۰۵۵          | ۴/۲۶۶                | ۰/۰۰۰        | ۱/۲۱۶ |
| تمرکز مالکیت                | Conown <sub>it</sub>        | ۰/۰۳۵    | ۰/۱۰۷          | ۰/۳۲۶                | ۰/۷۴۴        | ۰/۱۵۱ |
| موجودی کالا                 | INVENT <sub>it</sub>        | -۰/۷۱۹   | ۰/۱۹۰          | ۳/۷۷۸                | ۰/۰۰۰        | ۲/۰۴۸ |
| مطالبات و اسناد دریافتی     | RECEIV <sub>it</sub>        | -۰/۲۲۳   | ۰/۱۶۰          | -۱/۳۹۵               | ۰/۱۶۳        | ۲/۷۹۵ |
| رشد فروش خالص               | GROWTH <sub>it</sub>        | ۰/۲۵۱    | ۰/۰۸۸          | ۲/۸۴۶                | ۰/۰۰۴        | ۱/۵۳۴ |
| جریان وجوه نقد عملیاتی      | OCF <sub>it</sub>           | -۰/۵۲۰   | ۰/۲۰۲          | ۲/۵۷۴                | ۰/۰۱۰        | ۱/۴۷۶ |
| نوسان‌های جریان‌های نقدی    | CFVOL <sub>it</sub>         | -۰/۵۰۱   | ۰/۲۸۹          | -۱/۷۳۰               | ۰/۰۸۳        | ۱/۱۵۴ |
| نسبت گردش دارایی            | AssetTurnover <sub>it</sub> | ۱/۰۱۴    | ۰/۰۸۲          | ۱۲/۳۰۴               | ۰/۰۰۰        | ۲/۲۲۸ |
| نوسان‌های فروش خالص         | SaleVol <sub>it</sub>       | -۰/۵۸۰   | ۰/۲۳۲          | ۲/۴۹۹                | ۰/۰۱۲        | ۱/۶۵۶ |
| اموال، تجهیزات و ماشین‌آلات | PPE <sub>it</sub>           | -۰/۰۰۸   | ۰/۱۵۵          | ۰/۰۵۳                | ۰/۹۵۷        | ۲/۳۸۴ |
| اهرم مالی                   | LEV <sub>it</sub>           | -۰/۳۶۱   | ۰/۱۴۶          | -۲/۴۵۹               | ۰/۰۱۴        | ۳/۳۶۸ |
| اندازه شرکت                 | SIZE <sub>it</sub>          | -۰/۱۰۱   | ۰/۰۳۳          | ۳/۰۴۸                | ۰/۰۰۲        | ۱/۶۲۱ |
| آثار تصادفی صنعت            | IndustryDum <sub>it</sub>   | کنترل شد |                |                      |              |       |
| آثار تصادفی سال             | YearDum <sub>it</sub>       | کنترل شد |                |                      |              |       |
| ضریب تعیین تعدیل شده        |                             | ۰/۲۰۹    |                | آماره دوربین واتسون  |              | ۱/۸۲۰ |
| آماره F                     |                             | ۱۲/۳۰۴   |                | سطح معناداری آماره F |              | ۰/۰۰۰ |

در فرضیه ششم پژوهش مطرح شد که «بین راهبرد تدافعی و حق‌الزحمه حسابرسی ارتباط منفی وجود دارد». طبق جدول ۸، ضریب متغیر راهبرد تدافعی (DEFSTR<sub>it</sub>) معادل  $-۰/۴۵۵$ ، آماره  $t$  معادل  $-۲/۷۲۶$  و سطح معناداری  $۰/۰۰۶$  به دست آمده است. مقدار به دست آمده برای سطح معناداری کمتر از ۵ درصد است، بنابراین معناداری متغیر مستقل در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. بدین ترتیب، بین راهبرد تدافعی و حق‌الزحمه حسابرسی ارتباط منفی (معکوس) وجود دارد. در واقع، در شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، سطح مخارج حسابرسی کمتر است. این نتیجه، گویای تأیید فرضیه ششم است که با یافته‌های پژوهش بنتلی و همکاران (۲۰۱۳) و چن و همکاران (۲۰۱۶) مطابقت دارد.

### نتیجه‌گیری و پیشنهادها

راهبرد تجاری شرکت‌ها یکی از عوامل مؤثر بر گزارش حسابرسی و مشخص‌کننده میزان حق‌الزحمه حسابرس به‌شمار می‌رود. راهبرد آینده‌نگر (تهاجمی) و تدافعی، به‌عنوان دو سر طیف راهبردهای تجاری میلز و اسنو (۱۹۷۸)، شرکت‌ها را در معرض سطوح متفاوتی از نوع گزارش حسابرسی، تعداد بندهای موجود در گزارش حسابرس و سطح حق‌الزحمه حسابرس قرار می‌دهند که پیامدهای متعددی برای سهام‌داران، سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و سایر استفاده‌کنندگان از گزارش حسابرس به‌دنبال دارند. هدف اصلی این پژوهش، بررسی ارتباط بین نوع راهبرد کسب‌وکار شرکت با گزارش حسابرس (نوع اظهار نظر و تعداد بندهای شرط گزارش حسابرسی) و حق‌الزحمه حسابرسی با توجه به راهبرد تهاجمی و راهبرد تدافعی بود. نتایج به دست آمده از فرضیه‌های اول و دوم نشان داد که در شرکت‌های پیرو راهبرد آینده‌نگر، احتمال صدور گزارش حسابرسی تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) بیشتر است. بنابراین، صدور گزارش حسابرسی تعدیل‌شده در شرکت‌های تدافعی نسبت به شرکت‌های تهاجمی، به‌طور شایان توجهی بیشتر است. ارتباط معنادار نوع راهبرد شرکت با نوع اظهار نظر حسابرس به حدی است که در شرکت‌هایی که وضعیت مالی مطلوبی ندارند یا ابهام‌ها و تحریف‌های با اهمیت را از دید حسابرس پنهان نگه می‌دارند، راهبرد تهاجمی را به جای راهبرد تدافعی انتخاب می‌کنند و حتی حاضرند هزینه‌های بیشتری (حق‌الزحمه حسابرس) از این بابت پرداخت کنند؛ چرا که در راهبرد تهاجمی، گزارش حسابرس دقت کمتری دارد و شرکت‌های نام برده، ممکن است از این موقعیت سوءاستفاده و سهام‌داران و سرمایه‌گذاران خود را گمراه کنند.

نتایج فرضیه‌های سوم و چهارم نیز نشان داد که تعداد بندهای شرط گزارش حسابرس در شرکت‌های تهاجمی نسبت به شرکت‌های تدافعی بیشتر است. به بیان دیگر، در شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، بندهای شرط گزارش حسابرسی کمتر است. از آنجا که شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی بر نوآوری، سرمایه‌گذاری‌های کلان در بازاریابی و مخارج تحقیق و توسعه تمرکز دارند، موفقیت این گونه شرکت‌ها به نتایج پروژه‌های آنها وابستگی چشمگیری دارد و چنانچه در سرمایه‌گذاری‌های خود با شکست مواجه شوند، تداوم فعالیت‌های آنان با ابهام جدی همراه است. اما شرکت‌های تدافعی، چون در مخارج تحقیق و توسعه و فعالیت‌های بازاریابی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و اغلب از تأمین مالی داخلی به جای تأمین مالی خارجی بهره می‌برند، ریسک ورشکستگی و ضعف‌های کنترل داخلی کمتر و در نتیجه، تعداد بندهای گزارش حسابرس نیز کمتر است.

بر اساس نتایج فرضیه‌های پنجم و ششم، به‌کارگیری راهبرد تهاجمی موجب می‌شود که حجم عملیات حسابرسی افزایش یابد و ریسک زیاد موجود در این شرکت‌ها، به افزایش حق‌الزحمه حسابرس منجر خواهد شد. مدیران شرکت‌های

تهاجمی، تمایل دارند که اخبار ناگوار را نگه دارند، بنابراین، سطح عدم تقارن اطلاعاتی در این شرکت‌ها، بیشتر از شرکت‌های تدافعی است. همچنین ضعف‌های بااهمیت موجود در سیستم کنترل داخلی و موارد فراوان تجدید آرائه صورت‌های مالی در شرکت‌های تهاجمی، گویای گزارشگری نادرست این شرکت‌هاست، از این رو، شرکت‌های تهاجمی (آینده‌نگر) به عملیات حسابرسی بیشتری نیاز دارند و این امر موجب می‌شود که حجم رسیدگی و حق الزحمه حسابرسی افزایش یابد.

با توجه به نتایجی که از شش فرضیه پژوهش به‌دست آمد، به هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت‌ها پیشنهاد می‌شود که به تأثیرهای انتخاب راهبرد تهاجمی بر نوع گزارش حسابرسی و میزان حق الزحمه حسابرس توجه کنند. اگرچه در برخی از شرکت‌ها، انتخاب راهبرد تهاجمی آگاهانه است و مدیران از تأثیرهای احتمالی این راهبرد آگاه‌اند، هیئت‌مدیره و مدیرعامل بایستی بدانند که انتخاب این راهبرد، به افزایش حجم عملیات حسابرسی و افزایش حق الزحمه حسابرس منجر می‌شود. بنابراین با افزایش هزینه، در نهایت سود ویژه شرکت کاهش می‌یابد. حتی، گاهی، به‌علت فراوانی حجم عملیات حسابرسی و ابهام‌های بااهمیت در تداوم فعالیت شرکت‌ها، صدور گزارش حسابرس با تأخیر همراه است. بنابراین، مدیران باید از معایب انتخاب راهبرد تهاجمی در درازمدت آگاه باشند.

به حساب‌برسان مستقل نیز پیشنهاد می‌شود که هنگام برآورد تداوم فعالیت شرکت‌ها در طول یک سال، به نوع راهبرد تجاری آنها توجه ویژه‌ای کنند؛ زیرا نتایج پژوهش نشان داد که شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، اظهار نظر تعدیل‌شده (مشروط، مردود و عدم اظهار نظر) و ریسک عملیاتی بیشتری دارند. همچنین به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود که هنگام برآورد میزان درماندگی مالی شرکت‌ها، به نوع راهبرد شرکت توجه ویژه‌ای کنند؛ زیرا بر اساس نتایج این پژوهش، در شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی، به‌دلیل کمتر بودن گزارش تعدیل‌شده و تعداد بندهای گزارش حسابرسی، احتمال مواجهه شرکت با بحران مالی کمتر است. دلیل این موضوع نیز، شاید اعتماد بیشتر تأمین‌کنندگان سرمایه به صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌های پیرو راهبرد تدافعی باشد. همچنین، به حساب‌برسان داخلی پیشنهاد می‌شود هنگامی که قصد ارزیابی ساختار کنترل داخلی شرکت را دارند، به چگونگی و نوع راهبرد شرکت توجه ویژه‌ای داشته باشند؛ زیرا در شرکت‌های پیرو راهبرد تهاجمی، به‌دلیل تعداد زیاد بندهای گزارش حسابرسی، احتمال مشروط‌شدن گزارش حسابرسی به‌علت رعایت‌نکردن کنترل‌های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی بیشتر است که این موضوع باعث می‌شود ضعف‌های کنترل داخلی افزایش یابد.

در اجرای پژوهش حاضر با سه محدودیت مواجه شدیم؛ نخستین محدودیت، به نحوه تفکیک راهبرد کسب‌وکار مرتبط است که در اغلب موارد با مشکلاتی همراه می‌شود؛ چرا که روش استاندارد در این حوزه وجود ندارد تا به نحو صحیحی نوع راهبرد شرکت را مشخص کند. بنابراین طبقه‌بندی درست شرکت‌ها به شرکت‌های تهاجمی و تدافعی، عموماً با محدودیت بسیار همراه است. دوم اینکه، طی اجرای این پژوهش، برخی از شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، اطلاعات مربوط به حق الزحمه حسابرسی را افشا نکرده بودند که به حذف آن شرکت‌ها منجر شد؛ چنانچه داده‌های این شرکت‌ها در دسترس بود، به نتایج مطمئن‌تری دست می‌یافتیم. سوم، با توجه به اینکه گزینش راهبردهای کسب‌وکار توسط شرکت‌ها تصادفی نیست، ممکن است متغیرهای مستقل اصلی این پژوهش، مشکل درون‌زایی داشته باشند که در این پژوهش کنترل نشده است.



برای اجرای پژوهش‌های بیشتر، پیشنهاد می‌شود که ارتباط راهبرد کسب‌وکار و ضعف‌های کنترل داخلی حاکم بر گزارشگری مالی بررسی شود. همچنین، می‌توان ارتباط راهبرد کسب‌وکار و کیفیت اطلاعات حسابداری را بررسی کرد. ارتباط راهبرد کسب‌وکار و اثربخشی عملکرد حسابداری داخلی نیز از جمله موضوع‌هایی است که می‌توان در پژوهش‌های بعد بر آن تمرکز کرد.

## منابع

- استانداردهای حسابداری ایران (۱۳۹۶). *استاندارد حسابداری گزارشگری نسبت به صورت‌های مالی، بخش ۷۰۰*، انتشارات سازمان حسابداری ایران.
- برزیده، فرخ؛ قلندری، موسی؛ عظیمی، عابد (۱۳۹۷). تأثیر راهبردهای تجاری بر کارایی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها. *دانش حسابداری*، (۴)، ۱۵۳-۱۸۴.
- بشیری، مهدی (۱۳۹۳). تأثیر راهبردهای تجاری بر سطح اجتناب مالیاتی شرکت‌ها. *نظریه‌های نوین حسابداری*، (۱۴)، ۱۱۵-۱۳۱.
- بولو، قاسم؛ معزز، الهه؛ خان حسینی، داوود؛ نیکونستی، محمد (۱۳۹۱). بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران. *فصلنامه برنامه‌ریزی و بودجه*، (۳)، ۷۹-۹۵.
- تاوردی، یداله؛ نیک‌کار، جواد؛ ملک خدایی، الهه (۱۳۹۶). تأثیر راهبرد شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، (۴)، ۵۰۳-۵۲۶.
- تنانی، محسن؛ محب‌خواه، محمد (۱۳۹۳). بررسی رابطه بین راهبرد کسب و کار با کیفیت سود و بازده سهام در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*، (۱)، ۱۰۵-۱۲۷.
- جعفری نسب کرمانی، ندا؛ ملانظری، مهناز؛ رحمانی، علی (۱۳۹۸). چالش‌ها و فرصت‌های تغییر گزارش حسابرس در ایران. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، (۳)، ۳۴۸-۳۷۰.
- حاتمیان، وحید (۱۳۹۸). تأثیر دوره تصدی و استقلال حسابرس بر تعداد بندهای گزارش حسابرس. *چشم‌انداز حسابداری و مدیریت*، (۸)، ۴۱-۵۵.
- رجبی، روح‌الله؛ محمدی خشویی، حمزه (۱۳۸۷). هزینه‌های نمایندگی و قیمت‌گذاری خدمات حسابداری مستقل. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، (۵۳)، ۳۵-۵۲.
- شیرازی، محمد؛ حقگو، ناهید (۱۳۹۷). رابطه بین راهبرد تجاری با گزارشگری مالی متقلبانانه با تأکید بر نقش کیفیت افشا. *چشم‌انداز حسابداری و مدیریت*، (۱)، ۶۰-۷۶.
- طهماسبی، محمدرضا؛ محمدی رواسبحان، یوسف؛ طوسی مراغی، نازی (۱۳۹۷). رابطه راهبردهای تجاری و کنترل‌های داخلی با کیفیت گزارش حسابداری. *دوازدهمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت راهبردک*، تهران، انجمن مدیریت راهبردی ایران.
- کردستانی، غلامرضا؛ رضازاده، جواد؛ کاظمی، مهدی؛ عبدی، مصطفی (۱۳۹۷). تأثیر تمرکز بازار حسابداری بر حق‌الزحمه و کیفیت حسابداری. *پژوهش‌های حسابداری مالی*، (۲)، ۶۵-۸۳.

- محمدرضائی، فخرالدین (۱۳۹۷). قالب مناسب برای مقالات حسابداری از نوع آرشیوی. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۲۰۸-۱۸۹، (۲۶)۷.
- محمدرضائی، فخرالدین؛ گل چهره، محمد (۱۳۹۶). خطای حسابرسی، نوع گزارش حسابرسی و تعداد بندهای شرط حسابرسی: نقش مشغله کاری شرکای مؤسسات حسابرسی. *حسابداری مالی*، ۳۱-۱، (۳۶)۹.
- مرفوع، محمد؛ شاکری، رباب (۱۳۹۶). رابطه بین راهبردهای کسب‌وکار و عملکرد مالی شرکت‌ها. *پژوهش‌های تجربی حسابداری*، ۱۸۳-۱۵۷، (۲۹)۲.
- نمازی، محمد؛ دهقانی سعدی، علی اصغر؛ قوهستانی، سمانه (۱۳۹۶). خودشیفتگی مدیران و راهبرد تجاری شرکت‌ها. *دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت*، ۵۲-۳۷، (۲۳)۶.
- نیک‌بخت، محمدرضا؛ تنانی، محسن (۱۳۸۹). آزمون عوامل مؤثر بر حق الزحمه حسابرسی صورت‌های مالی. *پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۱۳۲-۱۱۱، (۲)۲.
- هاشم‌نژاد، علی؛ محمدی، داور؛ هاشم‌نیا، شهرام (۱۳۹۶). رابطه بین راهبردهای تجاری و کیفیت گزارشگری مالی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. *کنفرانس بین‌المللی مدیریت، اقتصاد کاربردی و تجارت*، سالن همایش‌های فرهنگیان، دانشگاه شیراز.

## References

- Barzideh, F., Ghalandari, M., Azimi, A. (2018). The Impact of Business Strategies on Corporate Investment Efficiency. *Accounting Knowledge*, 9 (4), 153-184. (in Persian)
- Bashiri, M. (2014). The impact of business strategies on the level of corporate tax avoidance. *Modern Accounting Modern Theories*, 2 (14), 115-131. (in Persian)
- Bentley, K., Newton, N., Thompson, M. (2015). Business Strategy and Internal Control over Financial Reporting. *Working paper*, University of Missouri.
- Bentley, K., Omer, T. C., & Wilde, J. (2013). A Theoretical Basis for Earnings Management Practices: Insights from Organizational Theory and Firm-Level Business Strategy. *Journal of Accounting & Economics*, 44 (1/2), 166-192.
- Bentley, K., Omer, T. C., Sharp, T. C. (2013). Business strategy, financial reporting irregularities, and audit effort. *Contemporary Accounting Research*, 30 (1), 780-817.
- Blay, A., Geiger, M. (2013). Auditor fees and auditor independence: Evidence from going concern reporting decisions. *Contemporary Accounting Research*, 30 (2), 579-606.
- Bolo, G., Moazaz, E., Khan Hoseini, D., Niko Nesbati, M. (2012). Investigating the relationship between management perspective and cost adherence in Tehran stock exchange. *Journal of planning and budgeting*, 17(3), 79-95. (in Persian)
- Carcello, J. V., Neal, T. L. (2003). Audit committee characteristics and auditor dismissals following “new” going concern reports. *The Accounting Review*, 78 (1), 95-117.
- Chen, Y., Eshleman, J. D., & Soileau, J. S. (2016). Business strategy and auditor reporting. *A Journal of Practice & Theory*, 36(2), 63-86.

- Chen, G., & Keung, G. (2019). The impact of business strategy on insider trading profitability. *Pacific-Basin Finance Journal*, 55(2), 270-282.
- Chow, C. W., McNamee, A., & Plumlee, R. (2018). Practitioners' perceptions of audit step difficulty and criticalness: Implications for audit research. *Auditing. Journal of Practice & Theory*, 6 (2), 1-23.
- Conant, J.S., Mokwa, M.P., & Varadarajan, P.R. (1990). Strategic types, distinctive marketing competencies and organizational performance: A multiple measures-based study. *Strategic Management Journal*, 11 (5), 365-383.
- Croteau, A., Bergeron, F. (2001). An information technology trilogy: business strategy, technological deployment and organizational performance. *The Journal of Strategic Information Systems*, 10(2), 77-99.
- Francis, J.R., Krishnan, J. (1999). Accounting accruals and auditor reporting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 16 (1), 135-165.
- Gist, W. (1992). Explaining variability in external audit fees. *Accounting & Business Research*, 23(89), 74-79.
- Goh, B. W., Krishnan, J., Li, D. (2013). Auditor reporting under Section 404: The association between the internal control and going concern audit opinions. *Contemporary Accounting Research*, 30 (3), 970-995.
- Habib, A., Hasan, M. (2017). Business Strategy, Overvalued Equities, and Stock Price Crash Risk. *Research in International Business and Finance*, 39(1), 389-405.
- Hambrick, D.C. (2003). On the staying power of miles and snow's defenders. Analyzers, and Prospectors. *Academy of Management Executive*, 17(4), 115-118.
- Hashemnejad, A., Mohammadi, D., Hashemnia, SH. (2017). The Relationship between Business Strategies and Financial Reporting Quality in Companies Listed in Tehran Stock Exchange. *International Conference on Management, Applied Economics and Business*, Cultural Conference Hall, Shiraz University. (in Persian)
- Hatamiyan, V. (2019). Influence of auditor tenure and independence on the number of audit report clauses. *Accounting and Management Perspective*, 2(8), 41-55. (in Persian)
- Higgins, D., Omer, T.C., Phillips, J.D. (2015). The influence of a firm's business strategy on its tax aggressiveness. *Contemporary Accounting Research*, 32(2), 674-702.
- Higgins, D.M., Omer, T.C., John, D. (2014). Does a firms business strategy Influence its auditor reporting? *The Accounting Review*, 72(2), 231-255.
- Iranian Auditing Standards (2017). *Auditing Standards for Financial Statements, Section 700*, Iranian Audit Organization Publications.
- Jafari Nasab Kermani, N., Molanazari, M., Rahmani, A. (2019). Challenges and opportunities to change the auditor's report in iran. *Accounting and Auditing Review*, 26(3), 348-370. (in Persian)
- Knechel, W. R. (2007). The business risk audit: Origins, obstacles, and opportunities. *Accounting, Organizations and Society*, 32 (4/5), 383-408.

- Kordestani, GH. R., Rezazadeh, J., Kazemi, M., & Abdi, M. (2018). The impact of audit market concentration on audit fees and quality. *Financial Accounting Research*, 10 (2), 65-83. (in Persian)
- Lim, E., Chalmers, K., & Hanlon, D. (2019). The influence of business strategy on annual report readability. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(2), 65-81.
- Miles, R.E., Snow, C.C. (1998). Organizational Strategy, Structure and Process. *Accounting, Organizations and Society*, 22 (2), 207-232.
- Mohammad Rezaie, F. (2018). Appropriate format for archival accounting articles. *Accounting Knowledge and Management Auditing*, 7 (26), 208-189. (in Persian)
- Mohammad Rezaie, F., & Golchehreh, M. (2017). Audit Error, Audit Report Type, and Number of Audit Condition Clauses: The Role of work busy of Partners of audit firms, *Quarterly Financial Accounting Journal*, 9 (36), 1-31. (in Persian)
- Morfo, M., & Shakeri, R. (2017). The relationship between business strategies and corporate financial performance. *Accounting Experimental Research*, 2 (29), 157-183. (in Persian)
- Namazi, M., Dehghani Saadi, A.A., Ghouhestani, S. (2017). Managers' narcissism and corporate business strategy. *Accounting Knowledge and Management Auditing*, 6 (23), 37-52. (in Persian)
- Navissi, F., Sridharan, V.G., Khedmati, M., Lim, E.K.Y., Evdokimov, E. (2016). Business strategy, over-(under-) investment and managerial compensation. *Journal of Management Accounting Research*, 29(2), 63-86.
- Nikbakht, M., Tanani, M. (2010). Test of Factors Influencing Financial Audit Fees. *Journal of Financial Accounting Research*, 2(2), 111-132. (in Persian)
- Peecher, M. E., Schwartz, R., & Solomon, I. (2007). It's all about audit quality: Perspectives on strategic-systems auditing. *Accounting, Organizations and Society*, 32 (4/5), 463-485.
- Rajabi, R. & Mohammadi, K. H. (2008). Agency Costs & Independent Audit Services Pricing. *Accounting and Auditing Review*, 15(53):35-52. (in Persian)
- Robson, K., Humphrey, C., Khalifa, R., Jones, J. (2007). Transforming audit technologies: Business risk audit methodologies and the audit field. *Accounting, Organizations and Society*, 32 (4/5), 409-438.
- Rosner, R. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20 (2), 361-408.
- Shirazi, M., Haghgoo, N. (2018). The relationship between business strategies with fraudulent financial reporting with emphasis on the role of disclosure quality. *Accounting and Management Perspectives*, 1 (1), 60-76. (in Persian)
- Tahmasbi, M.R., Mohammadi Ravasobhan, Y., Tousi Maraghi, N. (2018). The Relationship between Business Strategies and Internal Controls with Audit Report Quality. *12th International Conference on Strategic Management*, Tehran, Iran Strategic Management Association. (in Persian)

- Tanani, M., Mohebkah, M. (2014). The Relation of Business Strategy with Earnings Quality and Stock Return in Firms listed in TSE. *Journal of empirical research in accounting*, 4(1), 105-127. (in Persian)
- Taverdi, Y., Nikkar, J., Malak khodaei, E. (2017). The impact of firm strategy and management ability on cost behavior asymmetry. *Accounting and Auditing Review*, 24(4), 503-526. (in Persian)
- Wu, P., Lei, G., Tingting, G. (2015). Business Strategy, Market Competition and Earnings Management. *Chinese Management Studies*, 9(3), 401 – 424.
- Yuliansyah, Y., Bruce, G., Nafsiah, M. (2017). The Significant of Business Strategy in Improving Organizational Performance. *Humanomics*, 33(1), 56- 74.