**ریسک کاهش کیفیت درآمد**

**چکیده**

در این مقاله به مرور آن دسته از مطالعات گذشته می پردازیم که زمینه ساز پی بردن به مفاهیم کیفیت درآمد بوده است. به این منظور تعاریف متعدد کیفیت درآمدها ارائه شده و در مورد نمایه های بکار در ادبیات عملی جهت سنجش کیفیت درآمدها بحث شده است. مطالعات قبل به اندازه گیری کیفیت درآمدها با استفاده از ویژگیهای دسته جات زمانی مربوط به درآمد مشتمل بر تداوم درآمد، قابلیت پیش بینی، بجایی و فرّار بودن در ارتباط با تعهدات جریان های نقدی آتی پرداخته و ارتباط درآمد با متریک های کالای بازار را همچون قیمت کالا و بازگشت و ارزیابی سطح تعهدات اختیاری مورد توجه قرار داده است. در واقع حوزه ادبی بحث بر آن تأکید می کند که کیفیت درآمد اهمیت بسزائی دارد چرا که رقم درآمد بطور متداول در بسیاری از توافقهای قراردادی و تصمیمات مربوط به سرمایه گذاری مورد توجه قرار می گیرد.

**کلیدواژه ها:** کیفیت درآمد، تداوم درآمد، قابلیت پیش بینی، بجا بودن، فرّار بودن

**1. مقدّمه**

ادبیات گسترده بحث هنوز به نتیجه متفق القولی در مورد آنکه کیفیت درآمد چیست نرسیده است، و این مقوله به عنوان یک عبارت مفهومی مورد توجه قرار می گیرد که با توجه به دیدگاه های متفاوت تعریف می شود. محققان آکادمیک اقدام به معرفی و کاربردپذیرسازی ابعاد متفاوت ساختار کیفیت درآمد با استفاده از ویژگیهای مشخص درآمد و مولفه های آن نموده اند. در این مقاله مفهومی، تعاریف متعددی را از دیدگاه کاربران صورت های مالی و دیدگاه های مبتنی بر اقتصاد ارائه نموده و در مورد معیارهای متعدد بکار رفته در مطالعات قبل همچون نمایه های مربوط به کیفیت درآمدها بحث و بررسی می کنیم. در ادامه نیز به تبیین عملکردها و محدودیت های مربوط به هر شیوه پرداخته و مثال های کاربردی را برای هر شیوه بکار رفته در مطالعات موجود کیفیت درآمد ارائه نموده ایم.

**2. کیفیت درآمد از دیدگاه های متفاوت**

در مصالعات حسابداری غالباً کیفیت درآمد از دو دیدگاه متفاوت تعریف می شود، که عبارت از دیدگاه های سودمندی تصمیم و دیدگاه های مبتنی بر ابعاد اقتصادی می باشد. از نقطه نظر سودمندی تصمیم، کیفیت درآمد در صورتی دارای رده بالا در نظر گرفته می شود که تعداد آن برای اهداف سودمندی مثمرثمر باشد. بر اساس این دیدگاه، ماهیت کیفیت درآمد به شکل متفاوتی توسط کاربران متفاوت صورت های مالی تعریف می شود. برای مثال طبق نظریه دیکاو و شراند (2004) احتمال آن وجود دارد که تحلیلگران زمانی کیفیت درآمد را در رده بالا پندارند که تعداد درآمدها به درستی بازتابی از عملکرد عملیاتی جاری شرکت بوده و نماد خوبی از عملکردهای آتی عملیاتی و نیز یک معیار بهینه خلاصه برای ارزیابی ارزش شرکت باشد. این روند در استمرار با اهداف تحلیلگران مالی قرار دارد که درصدد ارزیابی عملکرد شرکت و سنجش طیفی هستند که طی آن درآمدهای جاری نشان از عملکردهای آتی داشته و تعیین می کند که آیا قیمت های جاری کالا بازتابی از ارزش درونی شرکت می باشد یا نه (دیکاو و شراند، 2004). سرمایه گذاران نیز به احتمال قوی اهداف مشابهی دارند. از سوی دیگر طلبکاران و کمیته های جبران غرامت نیز کیفیت درآمد را به عنوان درآمدهایی در نظر می گیرند که به آسان قابل تبدیل به جریان های نقدی بوده و بازتابی از عملکرد واقعی مدیران می باشد.

کاربران صورت های مالی نیز کیفیت درآمد را به این صورت تعریف می کنند: فقدان مدیریت درآمدها. چرا که دستکاری تعمدی درآمدها از سوی مدیران در محدوده ممکن استانداردهای حسابداری موجب مخدوش شدن سودمندی درآمدها برای کاربران می شود. درآمدهای متداوم و قابل پیش بینی در صورتی دارای کیفیت بالایی خواهند بود که برگرفته از مدیریت درآمدها باشند. مدیران به دلایل متعددی به دنبال مدیریت درآمدها می باشند که شامل موارد مربوط به انگیزه های بازار سرمایه، جبران غرامت و بودجه و نیز قراردادهای بدهی یا بستانکاری می باشد که به کیفیت پایین درآمدها می انجامد. طبق گفته شیپر و وینسنت (2003) توافق های بدهی مبتنی بر درآمدهای پایین و ناتمام شامل انتقال غیرتعمدی رفاه نیز می باشد؛ زیاده نمایی درآمد نیز به عنوان شاخصی برای عملکرد مدیران در قراردادهای جبران غرامت مورد استفاده قرار می گیرد که به جبران زیاده از حد برای مدیران منتهی شده و کیفیت پایین درآمد علایم جزئی تخصیص منابع را برای سرمایه گذاران فراهم می آورد.

دیکاو و شراند (2004) می گویند زمانی که درآمدها با روح و مقررات اصول عموماً پذیرفته شده حسابداری مطابقت می نماید، دارای کیفیت بالایی در چشم قانونگذاران خواهد بود. درآمد باید عاری از تقلب بوده و دیدگاه واقعی و منصفانه عملکرد مالی یک شرکت را بنمایاند. البته استانداردگذاران حسابداری نسبت به کارآیی استانداردهایی نیز حساس هستند که آنها را رواج داده اند. آنها با تاکید بر سودمندی تعداد درآمد برای کاربران صورت های مالی قادر به ارزیابی کیفیت درآمدهای آماده شده تحت مجموعه مشخصی از استانداردهای حسابداری هستند.

در مطالعات قبل کیفیت درآمد علاوه بر زمینه سودمندی تصمیم با استفاده از تعاریف مبتنی بر ابعاد اقتصادی درآمد هیچکزیان (دمسپتر، 2008؛ هودج، 2003؛ شیپر و وینسنت، 2003) نیز تعریف شده است. شیپر و وینسنت (2003، صفحه 98) کیفیت درآمد را به این صورت تعریف نموده اند: *طیفی که در آن درآمدهای گزارش شده بصورت صادقانه وفادارانه درآمد هیکزیان بوده و در اینجا وفاداری به معنای ارتباط یا توافق بین یک معیار یا توصیف و پدیده ای است که مدعی آن می باشد.* با این ساختار امکان سنجش کیفیت درآمد بر مبنای همبستگی آن با درآمدهای واقعی وجود دارد که بسته به اصول شناخت حسابداری و اجرای اصول حسابداری نخواهد بود. درآمدهای واقعی نیز محک خنثی و عاری از زمینه بوده و به سختی قابل ارزیابی است چون درآمد هیکزیان قابل مشاهده نمی باشد. البته چون این درآمد قابل مشاهده نمی باشد، ساختار مربوطه نیز عملیاتی نخواهد بود (شیپر و وینسنت، 2003).

یی (2006) نیز طی تعریف مشابه هیکزیان می گوید که کیفیت درآمدها بستگی به دو عامل عمده درآمدهای اصلی و درآمدهای گزارش شده دارد که اولی رقم سودآوری است که توانایی یک شرکت را برای پرداخت های تقسیم شده آتی می سنجد در حالیکه دومی یک سیگنال ناقص یا تخمین درآمدهای اصلی است که یک شرکت آن را اعلام می کند. هر قدر که درآمدهای گزارش شده بازتاب صحیح و به موقعی از شوک ارزش فعلی سود مورد انتظار آتی باشد، کیفیت درآمدها بالاتر خواهد بود.

**3. معیارهای کیفیت درآمد**

طی مطالعات قبلی تعریف کیفیت درآمدها از طریق ویژگیهای مشخص درآمدها همچون تداوم یا پایداری، قابلیت پیش بینی، همواری، محافظه گرایی، ارتباط با ارزش، بجا بودن، مدیریت درآمدها یا دستکاری درآمدها و کیفیت تعهدات صورت گرفته است. در کل، درآمدهایی به عنوان درآمدهای دارای کیفیت بالا در نظر گرفته می شود که تداوم بالایی داشته، از قابلیت پیش بینی بالاتری برخوردار بوده، کمتر فرّار بوده، بجایی بالاتری داشته و مدیریت درآمد رده پایین تری داشته و یا از کیفیت بالای تعهدات برخوردار باشد. در بخش بعد در مورد هر یک از این معیارها بحث می کنیم که بطور متداول در مطالعات قبلی مورد استفاده قرار گرفته است.

***3.1. مدیریت درآمدها***

دیویدسون، استیکنی و ویل (1985) مدیریت درآمد را به عنوان فرآیند اتخاذ مراحل آگاهانه تعریف میکنند که در محدوده عملکردهای پذیرفته شده حسابداری نمود یافته و سطح مطلوب درآمدهای گزارش شده را ارائه می کند. همچنین هایلی و واهلن (1999) گفته اند:

*مدیریت درآمدها زمانی روی می دهد که مدیران از داوری در گزارش های مالی و مبادلات ساختاری برای دگرگون نمودن گزارش های مالی جهت گمراه نمودن برخی سهامداران در مورد عملکردهای اقتصادی شرکت یا تحت الشعاع قرار دادن درآمدهای قراردادی استفاده می کنند که بستگی به تعداد گزارش های مالی دارد.*

با توجه به این تعاریف به وضوح می توان دریافت که مدیریت درآمد ها از آنجایی امکانپذیر است که مدیران دارای اختیار در آماده سازی گزارش های مالی می باشند. هر چند این مقوله محدود به مجموعه های مشخصی از استانداردهای حسابداری می باشد. از این رو هر گونه تغییرات در میزان یا طیف اختیارات مدیریتی تحت استانداردهای حسابداری مجاز بوده و نیز موجب تغییر درجه مدیریت درآمدها می شود.

ادبیات وسیع مدیریت درآمدها حاکی از آن است که مدیریت درآمد در نتیجه اصول مهم و عملکردهای اثرگذار در نتیجه درآمدهای گزارش شده یا تعداد درآمدها می باشد. چنانچه توسط وندر بائووید (2001) نیز گفته شده است مدیران در نتیجه وجود قراردادهای آشکار و نهان، ارتباط شرکت با بازارهای سرمایه، نیاز به منابع مالی بیرونی، محیط سیاسی یا قانونگذاری یا شرایط ویژه دیگر به مدیریت درآمدها گرایش پیدا میکنند. برای مثال تعداد درآمدها معمولاً در جبران غرامت مدیریت و قراردادهای بودجه، بدهی ها، مدیریت فروش موسسه، رقابت های شاخصی، ارزش گذاری پیشنهادات اولیه عمومی (IPOs)، مذاکرات اتحادیه کار و لابی استانداردها و مقررات حسابداری.

موقعیت ها یا انگیزه های متعددی وجود دارد که موجب انگیزه دهی به مدیریت برای دخالت در مدیریت درآمدها می شود. محققان شواهدی را ارائه نموده اند که مدیران دارای انگیزه های بسیار قوی برای مدیریت درآمدها به این منظور می باشند: به حداکثر رساندن پاداش و غرامت های آنها (برای مثال گاور و گاور، 1998؛ گاور، گاور و اوستین، 1995؛ هیلی، 1985؛ هولتائوسن، لارکر و اسلوآن، 1995؛ مک نیکولاس، ویلسون و دی آنجلو، 1988؛ شوتو، 2007؛ استیون، 1998؛ تشیما و شوتو، 2008)، جهت اجتناب از قراردادهای بدهی یا کاهش هزینه بدهی (برای مثال کارلسون و باتهالا، 1997؛ دی فوند و جیامبالوف، 1994؛ جاگی و لی، 2002؛ سوینی، 1994)، سرپیچی از صنایع و قوانین دیگر (برای مثال کولینز، شاکلفورد و واهلن، 1995؛ گیل دی آلبرنز و ایلوئچا، 2005؛ جونز، 1991؛ کی، 1997؛ مویر، 1990؛ رضا، 2003)، جهت تحقق پیش بینی درآمد و اهداف صادره توسط تحلیلگران مالی یا مدیریت (برای مثال داتا و گیگلر، 2002؛ جاگی، چین، لین و لی، 2006؛ کازنیک، 1999؛ راب، 1998)و برای به حداکثر رساندن پیشبرد IPOs (برای مثال بال و شیواکومار، 2008؛ چانی و لویس، 1998؛ دوکرامه، مالاتستا و سفیک، 2001؛ فیردلن، 1994؛ جاگی و همکاران، 2006؛ تئو؛ ولچ و وونگ، 1998).

محققان گذشته اذعان نموده اند که مدیریت درآمد از طریق ابزارهای متعددی بدست می آید. یافته های حاصل از مطالعات آنها نشان می دهد که مدیران با استفاده از اختیارات مجاز، تحت استانداردهای حسابداری اقدام به دستکاری درآمدها با تغییر سیاست ارزش کاهی شرکت مشتمل بر شیوه ها و تخمین های ارزش کاهی (آرچیبالد، 1969؛ هرمان و اینوئه، 1996؛ کیتینگ و زیمرمان، 2000)، تنظیم تخمین مصوبات برای بدهی ها (مک نیکولاس و همکاران، 1988)، تغییر حیات سودمند و یا ارزش باقیمانده دارایی های ثابت از طریق ارزش گذاری مجدد دارایی ها (استون، ادی و هاریس، 1993؛ اروین، کیت و تریسی، 1998؛ ویترد و چان، 1992)، دسته بندی سود و زیان یه عنوان آیتم های خارق العاده (بارنا، رونن و سادان، 1976؛ بئاتی، براون، اورز و جان، 1994؛ چو و پیتر، 1998؛ گودفری و جونز، 1999؛ جاگی و بایدون، 2001)، عدم تشخیص تضعیف حسن نیت یا عدم تشخیص کاهش بهای حسن نیت (بئاتی و وبر، 2006؛ هنینگ، شاو و استوک، 2004؛ جردن، کلارک و وان، 2007؛ سوین و شرودر، 2005) می نمایند.

زنگ (2003) چنین ادعا می کند که هدف از مدیریت درآمد چنانچه در تعریف هیلی و واهلن (1999)گفته شده آن است که مدیریت درآمد دارای کیفیت پایین تری به نسبت تغییرات مدیریت نشده است. مطالعات قبل مطابق با آن نیز (برای مثال بارث، لاندزمن و لانگ، 2008؛ چن، دالیوال و ترومبلی، 2007؛ ون تندلو و وانسترالن، 2005) از عبارت کیفیت درآمد برای نشان دادن فقدان مدیریت درآمد بهره برده اند. بعلاوه لویت (1988) گفته است زمانی که مدیریت درآمد در حال ارتقاء می باشد، کیفیت گزارش های مالی رو به افول می رود.

در مطالعات قبل از شیوه های متعددی برای اندازه گیری میزان مدیریت درآمد استفاده شده است. هیلی (1985)، دی آنجلو (1986) و جونز (1991) از جمله محققان اولیه هستند که از مدل های غیرمعمول تعهدات برای شناسایی مدیریت درآمد بهره می برند. دیکاو و همکاران (1995) توسعه این مدل های اولیه را توضیح داده و به ارائه جزئیات توصیفی و مقایسه بین مدل ها بپردازند. دیکاو و همکاران (1995) دریافتند که بین هیلی (1985)، دی آنجلو (1986)، جونز (1991)، مدل اصلاح شده جونز و مدل صنعت، مدل اصلاح یافته جونز (1991) قدرتمندترین شیوه شناسایی مدیریت درآمدها می باشد.

در بسیاری از مطالعات موجود به مدل جونز (1991) به عنوان اساس ارزیابی مدیریت میزان درآمد اشاره شده است. در مدل جونز (1991) مفهوم اقلان تعهدی اختیاری برای نشان دادن کیفیت درآمد مورد استفاده قرار می گیرد. ایده اصلی مدل جونز (1991) آن است که احتمال می رود تعهدات در نتیجه اختیار مدیریت و تغییرات محیط اقتصادی شرکت حاصل شده باشد (هرمانز، 2006). اساساً در این مدل تخمین تعهدات غیرمعمول شرکت (اختیارات) بسته به اصول مشخص اقتصادی و حسابداری با استفاده از رگرسیون دسته جات زمانی صورت می گیرد. در ادامه مدل، جونز کل تعهدات را با تغییر در فروش و میزان دارایی ناخالص، تجهیزات و تأسیسات پیوند می دهد. مابقی نیز به عنوان تعهدات غیرمعمول یا اختیاری در نظر گرفته می شود که توسط شرایط اقتصادی شرکت توضیح داده نشده است. مدل رگرسیون به ترتیب ذیل می باشد:



که:

 : کل تعهدات در سال t برای شرکت i بوده؛

: عایدی در سال t کمتر از سال t-1 برای شرکت i است؛

: دارایی ناخالص، تجهیزات و تاسیسات در سال t برای شرکت i می باشد؛

: کل دارایی ها در سال t-1 برای شرکت i؛

: عبارت خطا در سال t برای شرکت i می باشد.

طبق مدل جونز (1991) درآمد به آن دلیل در مدل لحاظ می شود که معیار عینی عملکرد شرکت قبل از دستکاری های مدیران می باشد. انتظار می رود که کل تعهدات که شامل تغییرات در حساب های دریافتنی، موجودی و دریافتنی هاست عمدتاً متکی به میزان تغییر در درآمد باشد (جونز، 1991). در حالیکه درآمدها شامل روندهای کنترل برای محیط اقتصادی شرکت ها بوده و دارایی و تجهیزات برای کنترل بخشی از اقلان تعهد اختیاری مربوط به هزینه تعدیل اختیارات مورد توجه قرار می گیرد. خطای پیش بینی در مدل،  به سنجش میزان اقلان تعهدات اختیاری می پردازد.

***3.2. کیفیت تعهدات***

طی یک مطالعه مهم انجام شده توسط دکو و دیچو (2002) مدلی برای کیفیت درآمدها بر مبنای این مفهوم معرفی نمودند که نقش تعهدات تعدیل شناخت جریان های نقدی طی زمان می باشد بگونه ای که بازتاب بهتری از عملکردهای شرکت خواهد بود. این مدل، کل تعهدات جاری (TCA) اندازه گیری شده طی تغییرات در سرمایه های در جریان به جریان های نقدی موخر، جاری و آتی برگرفته از عملکردها ربط داده شده و سپس در مطالعات موجود به عنوان نمایه ای جهت کیفیت درآمدها بکار می رود (ابودی، هاگز و لیو، 2005؛ فرانسیز، لافوند، اولسن و شیپر، 2004؛ فرانسیز، شیپر و وینسنت، 2003؛ میرز و عمر، 2003؛ ون در موئلن، گارمینک و ویلکنز، 2007). در این مدل کل تعهدات اختیاری با تغییر سرمایه در جریان اندازه گرفته می شود چرا که تحقق جریان های نقدی عموماً در یک سال روی داده که به ترتیب ذیل می باشد:



که

 : کل تعهدات جاری شرکت در سال t می باشد؛

: متوسط دارایی کل شرکت i در آغاز و پایان سال مالی t می باشد؛

: جریان های نقدی حاصل از عملکردها در سال t است که به عنوان درآمد خالص قبل از آیتم های خارق العاده منهای کل تعهدات محاسبه می شود.

در این مدل هم خطای تخمین تعمدی و هم غیرتعمدی توسط مدیریت وجود دارد که عبارت از معیار های معکوس کیفیت درآمد می باشد (هرمانز، 2006). به عبارت دیگر خطای تخمین بصورت غیرمستقیم میزان طرحریزی تعهدات را در تحقق نقدینگی اندازه می گیرد که در آن مطابقت ضعیف نشان دهنده کیفیت پایین می باشد.

چون شیوه دکاو و دیچو (2002) ارتباط مستقیمی را بین درآمد و تعهدات ایجاد می کند، این مدل دارای مسائل مشابه شیوه مدیریت درآمد معرفی شده توسط جونز (1991) نمی باشد که نیاز به این فرضیه دارد که اصول مشخص و موجود حسابداری ثابت بوده و هیچ دستکاری در آن انجام نمی شود. هر چند مدل دکاو و دیچو (2002) نیز دارای محدودیت هایی می باشد. شیپر و وینسنت (2003) اذعان نمودند که این مدل به تمایز خطاهای فاقد دستکاری تخمین از مدیریت تعمدی درآمد نپرداخته و مستلزم این فرضیه است که تاخیر تعهدات سرمایه در گردش یا رسیدهای نقدی کمتر از یک سال تحقق خواهد یافت.

مک نیکولاس (2002) می گوید که تحقیقات آتی باید شامل تغییر در درآمدها و اموال، تاسیسات و تجهیزات (PPE) به عنوان متغیرهای اضافی توضیحی در مدل دیکاو و دیچو (2002) به منظور تمایز تخمین خطای غیرعمدی تعهدات از موارد تعمدی باشد. هر چند وجود متغیرهای جدید توضیحی نیاز به فرضیه های مشابه موجود در مدل جونز (1991) خواهد داشت.

فرانسیز و همکاران (2005) بسته به بحث نیکولاس (2002) در مورد مدل دیکاو و دیچو (2002) اقدام به بررسی قیمت گذاری بازار برای کیفیت تعهدات توسط سرمایه گذاران نمودند. نتایج آنها نشان می دهد که بازار نیاز به بازگشت کمتر از سوی شرکت هایی دارد که دارای کیفیت بهتر اقلان تعهدات اختیاری به نسبت شرکت هایی با کیفیت پایین تعهدات می باشند.

دویله، جی و مک وی (2007) ارتباط بین کیفیت تعهدات و کنترل درونی را بررسی نموده و دریافتند که شرکت های دارای کنترل ضعیف نسبت به گزارش های مالی معمولاً دارای کیفیت پایین تر تعهدات هستند. این روند از فرضیه آنها مبنی بر آن پشتیبانی می کند که یک سیستم بهینه کنترل درونی عبارت از نهاد کلیدی گزارش های رده بالای مالی می باشد. طی مطالعه دیگری توسط کریشنان، سیریندهی و سو (2008) گفته شد که سیاست های موجودی روی تغییرپذیری درآمد و کیفیت تعهدات اثر می گذارد. آنها به این نتیجه رسیدند که کیفیت تعهدات بصورت سیستماتیک برای شرکت های FIFO به مراتب بدتر از شرکتهای LIFO بعد از کنترل متغیرهای حذف شده همبسته و ویژگیهای مشخص شرکت بوده است.

***3.3. استمرار درآمدها***

کیفیت درآمد در مطالعات قبلی و کتب حسابداری به لحاظ استمرار و ماندگاری تعریف شده است (برای مثال احمد، بیلینگز و مورتون، 2004؛ بنیش و وارگاس، 2002؛ چان، چان، جگادش و لاکنیشک، 2006؛ پنما و زانگ، 2002؛ ریچاردسون، 2003؛ اسلوان، سلیمان و تونا، 2005؛ اسلوان، 1996). روسین، کولینز و جانسون (2002) گفته اند که درآمدها زمانی دارای کیفیت بالایی می باشند که پایدار باشند؛ و بودی، کان و مارکوس (2002) کیفیت درآمد را به عنوان طیفی تعریف نموده اند که در آن باید انتظار میزان گزارش شده درآمدهای پایدار را داشته باشیم. آیرز (1994) با تاکید بر برداشت سرمایه گذاران از کیفیت درآمد می گوید که یکی از دیدگاه های کیفیت درآمد به عملکرد کلی درآمدها ارتباط دارد. یعنی کیفیت بالای درآمدها بازتابی از درآمدهایی است که در دوره بلندمدت پایدار می باشند. همچنین پنمان و زانگ (2002) در یک مطالعه عملی که به بررسی اثرات مشترک محافظه گرایی حسابداری و سرمایه گذاری بر روی کیفیت درآمدها پرداخته بود تعریف درآمدهای رده بالا را به عنوان درآمدهای پایدار معرفی کرده بود که اغلب در تحلیل مالی مورد توجه قرار می گیرد. به گفته آنها زمانی که یک راهکار حسابداری به درآمدهای ناپایدار منتهی می شود نشان از آن دارد که ارقام درآمدها دارای کیفیت پایینی می باشد.

تداوم درآمد در اغلب مطالعات گذشته با استفاده از شیوه دسته جات زمانی، تخمین در قالب ضریب شیب اندازه گیری شده که عبارت از β1 برگرفته از مدل خود رگرسیون ذیل با یک رده (ARI) برای درآمدهای سالانه تفکیک – تعدیل شده در هر سهم می باشد:



که

* : درآمد شرکت i برای هر سهام در سال t بوده؛

: درآمد شرکت i برای هر سهام در طول سال t-1 می باشد؛

 : عبارت خطا می باشد.

زمانی که پاسخ تخمین بتا یک نزدیک به 1 باشد حاکی از درآمدهای بسیار متداوم است در حالیکه اگر مقدار آن نزدیک به صفر باشد نشان از درآمدهای بسیار گذرا دارد.

طی روند مطالعاتی دیگری در مورد تداوم درآمدها که توسط اسلوان (1996) معرفی شده، درآمدها به دو مولفه مهم تقسیم می شود که عبارت از تعهدات و جریان های نقدی می باشد. وی همچنین ویژگیهای اطلاعات را (در مورد درآمدهای آتی) در دو مولفه درآمدهای جاری تحلیل نموده و به جستجوی طیفی پرداخته که در آن این اطلاعات در قیمت های کالا بازتاب می یابد. اسلوان (1996) می گوید که مولفه های تعهدات و نقدی درآمدها هر دو مربوط به کاربران بیانیه های مالی بوده ولی اولی اعتبار کمتری داشته و از این رو مولفه تعهدات درآمدها دارای تداوم کمتری از مولفه جریان نقدی می باشد. این امر به معنای آن است که ارتباط منفی بین بزرگی مولفه تعهدات درآمدها و تداوم درآمدهای جاری و در نتیجه آن کیفیت درآمدها وجود دارد.

تداوم متفاوت مولفه های تعهد و نقدینگی درآمدها در مدل اسلوان (1996) مشاهده شده و الهام بخش مطالعات بعدی برای تحقیق بیشتر در مورد نمایه تعهدات برای کیفیت درآمدها بوده است (زنگ، 2003). برای مثال جانسون، کورانا و رینولدز (2002) مدل اسلوان (2002) را اصلاح نموده و یک مدل متقاطع را برای بررسی اثرات حسابرسی روی تداوم مولفه تعهدات درآمدها معرفی کردند.

***3.4. قابلیت پیش بینی درآمدها***

در تعدادی از مطالعات گوناگون کیفیت درآمدها با ارزیابی توانایی درآمدها در پیش بینی جریان های نقدی آتی اندازه گیری شده است (باراگاتو و مارکلویچ، 2008؛ کوهن، 2004؛ دویله، لوندهولم و سلیمان، 2003؛ فرانسیز و همکاران، 2004؛ گرینبرگ، جانسون و رامش، 1986؛ ون در مولن و همکاران، 2007). باراگاتو و مارکلویچ (2008) درآمدهای دارای کیفیت بالا را به عنوان جریان درآمدها در نظر می گیرند که عامل بهتر پیش بینی جریان های نقدی عامل می باشد. طبق ادعای آنها، تعریف شان از کیفیت درآمدها غالباً در گزارش های مالی و تحلیل صورت های مالی مشهود می گردد که از این دیدگاه پشتیبانی می کند که صورت های مالی باید اطلاعات سودمندی را برای ارزیابی مقادیر، زمانبندی و عدم قطعیت جریان های نقدی آینده نگرانه ارائه نماید.

قبلاً بحث و جدل هایی در مورد آن وجود داشت که درآمدهای جاری را نمی توان عامل پیش بینی خوبی برای جریان های نقدی آتی در مقایسه با جریان های جاری نقدی دانست که به علت اختیار مدیریتی دخیل در سنجش درآمدها می باشد. گرینبرگ و همکاران (1986) برای تبیین این موضوع اقدام به بررسی عملی آن پرداختند که آیا درآمدهای در جریان به نحو بهتری به پیش بینی جریانهای نقدی و درآمدها به عنوان متغیر می پردازد یا جریان های نقدی جاری. این امر از مقایسه ضریب تعیین (R2) از رگرسیون با استفاده از جریان های نقدی یا درآمدها به عنوان متغیر بوده است. این نتایج حاکی از R2 بالاتر بدست آمده از رگرسیون درآمدها می باشد و می گوید که درآمدهای جاری عامل بهتر پیش بینی جریان های نقدی آتی است. همچنین دیکاو، کوتاری و واتز (1998) گزارش نمودند که مدل پیش بینی با استفاده از درآمدهای جاری به گوناگونی کمتری برای خطای پیش بینی انجامیده که در مقایسه با مدل مبتنی بر جریان های نقدی مطرح می شود. از سوی دیگر بارث، کرام و نلسون (1999) دریافتند که تفکیک درآمدها به جریانهای نقدی و تجمع تعهدات موجب افزایش R2 تعدیل یافته برای پیش بینی جریان های نقدی آتی می شود.

قابلیت پیش بینی درآمدها یک سازه مشابه با تداوم درآمدها بوده و هر دو با رفتار دسته جات زمانی درآمدها ارتباط دارد. هر چند شیپر و وینسنت (2003) گفته اند که می توان به وضعیتی دست یافت که در آن تداوم و قابلیت پیش بینی در کنار هم استمرار ندارند. درآمدهای گذرا نیز در استمرار بالا کیفیت بیشتری داشته ولی در صورت قابلیت پیش بینی پایین، کیفیت کمتری خواهند داشت (برای مثال بزرگی شوک معمول به درآمد بسیار بالا است).

***3.5. مرتبط بودن قیمت***

در اغلب تحقیقات حسابداری مربوط به کیفیت گزارش مالی، کیفیت درآمدها با قیمت مرتبط آن برای سرمایه گذاران در ارتباط با ارزش گذاری سهام سنجیده می شود (برای مثال چنگ، سیه و ییپ، 2007؛ لانگ، رایدی و ویلسون، 2006؛ لانگ، ریدی و یتمن، 2003؛ لئوز، ناندا و ویسوکی، 2003). در این مطالعات درآمدها بطور مستقیم با قیمت کالا یا عایدی بازار ارتباط پیدا می کند. ارتباط (ضریب زاویه نیروی توجیهی مدل) بین درآمدها و عملکرد بازار کالا حاکی از آن است که درآمدها برای سرمایه گذاران هم مرتبط و هم معتبر می باشند (بارث، بیاور و لاندزمن، 2001). عموماً درآمدها در صورتی با کیفیت بالاتری مورد توجه قرار می گیرد که که از مرتبط بودن بالاتر قیمت برخوردار باشد. چنانچه بائو و بائو (2004) گفته اند:

*بصورت تئوری، اگر کیفیت درآمدها ارتقاء یابد، در این صورت ارتباط بین ارزش شرکت و درآمدهای گزارش شده نیز باید ارتقاء یابد. اگر کیفیت درآمدها تعدیل یابد، در این صورت ارتباط بین ارزش شرکت و درآمدهای گزارش شده نیز باید تعدیل یابد.*

طی مطالعات دیگری در مورد اثرات حاصل از تغییرات در استانداردهای حسابداری مشخص شده است که کیفیت درآمدها بطور چشمگیری تحت الشعاع تغییر نشان داده شده در مدل های مرتبط قرار می گیرد. برای مثال چنگ و همکاران (2007) به بررسی آن پرداختند که آیا انتخاب راهکار حسابداری تعهدات گذرا طی قانون SF AS160 روی ارزش شرکت اثر می گذارد یا نه و اینکه آیا کیفیت درآمدها بعد از اجرای استاندارد ارتقاء می یابد یا نه. آنها به این نتیجه رسیدند که هر چند ارتباط کلّ ارزش درآمدها و ارزش دفتری تحت الشعاع گزینه های مجاز تحت استاندارد جدید حسابداری قرار نمی گیرد، ولی کیفیت درآمدها تحت شیوه های فوری شناخت به شدت در نتیجه فشار یکباره تعهدات موقت سست می گردد. در این مطالعه چنین نتیجه گیری شد که از راه تبدیل استاندارد حسابداری از پایه نقدی به پایه تعهدات، SFAS106 دارای نتایجی در کیفیت بالای درآمدها بوده است.

طی دسته دیگری از مطالعات ارتباط ارزش درآمدها تحت استانداردهای متفاوت حسابداری مقایسه شده است. برای مثال هریس، لانگ و مولر (1994) ارتباط درآمدهای گزارش شده را تحت GAAP خارجی و ایالات متحده مقایسه کردند. جوث و لانگ (1994) در مطالعه دیگری به بررسی اثرات صورت های مالی تفاوت ها در عملکردهای سنجش حسابداری در فرانسه، آلمان و بریتانیا پرداخته و به پنج شاهد برای تفاوتهای مهم در نسبت های مالی و ارزش گذاری بازار کالا بر مبنای داده های حسابداری دست یافتند. هانگ (2001) نیز اثرات ناشی از حسابداری تعهدات را در استانداردهای متفاوت حسابداری روی ارتباط قیمت صورت های مالی در 21 کشور بررسی نمودند. یافته های حاصل از مشاهدات نمونه ای از 743 17 شرکت در سال های 1991 تا 1997 نشان داد که استفاده از حسابداری تعهدات، اثرات منفی روی ارتباط قیمت معیارهای عملکردی حسابداری برای کشورهایی با حفاظت ضعیف از سهامداران دارد. علاوه برآن در کشورهای دارای حفاظت مهم سهامدار، حسابداری تعهدات اثر منفی روی ارتباط قیمت درآمدها بجا نمی گذارد.

***3.6. بجا بودن***

بجا بودن درآمدها به عنوان یکی از ویژگیهای گزارش های مالی با کیفیت بالا در نظر گرفته می شود. طبق نظریه عبداله (2006) گزارش های مناسبت و بجایی در ارتباط با کیفیت حسابداری رده بالا قادر به استفاده از اطلاعات برای اهدافی چون ارزش گذاری و ارزیابی می شود. اطلاعات دارای مناسبت بیشتر (شامل درآمدها) از ارتباط بیشتری برخوردار بوده و از این رو برای کاربران صورت های مالی سودمندی بیشتری دارد. بسته بر این ایده در مطالعات متعددی از بجایی و مناسبت به عنوان یکی از ابعاد کیفی درآمدهای مطلوب استفاده شده است. در مطالعات فرانسیز و همکاران (2004) که ارتباط بین هزینه سهام و کیفیت درآمدها بررسی شده است، کیفیت درآمدها با هفت ویژگی مختلف از جمله بجایی نشان داده شده است.

در چند مطالعه دیگر نیز به بررسی فاکتورهای مربوط به بجایی درآمدها پرداخته شده است. بوشمن، چن، انجل و اسمیت (2004) ارتباط بین مکانیسم های اداره نمودن و سه نمایه مختلف را برای بجایی درآمدها بررسی نموده و به شواهدی دالّ بر ارتباط مثبت بین بجایی و نسبت اعضای بیرونی هیئت دست یافتند. عبداله (2006) نقش ترکیب هیئت اجرایی، کمیته حسابرسی و تفکیک نقش روسای هیئت و مدیر ارشد اجرایی را روی بجایی گزارش در مالزی مطالعه نموده و دریافت که وابستگی هیئت و تفکیک نقش روسای هیئت و CEO ارتباط معناداری با گزارش های بجا داشته است. این مطالعه همچنین نشان می دهد بحران مالی 1997 اثرات عکس روی بجایی گزارش داشته و حاکی از آن است که در دوره های سخت، شرکت ها نیاز به زمان بیشتر برای آماده سازی گزارش های حسابرسی شده مالی خود دارند.

در مطالعات بیکز، پوپ و یانگ (2004) بجایی به عنوان طول زمانی اتخاذ شده برای بازتاب اطلاعات در درآمدها در نظر گرفته شده است. همچنین رائونیک، مکلی و آسیماکوپولوس (2004) گفته اند:

*درآمدهای گزارش شده را زمانی می توان بجا دانست که بازتاب کاملی از اطلاعاتی باشد که توسط بازار در قیمت گذاری سهام یک شرکت مورد استفاده قرار گرفته است. درآمدها زمانی دارای بجایی کمتری می باشد که تغییر قیمت های مشخص شده توسط بازار در دوره حاضر در محاسبات حسابداری دخیل نباشد و شاید روزی در آینده به کار گرفته شود.*

**4. نتیجه گیری**

ادبیات وسیع بحث با استفاده از شیوه های متفاوت برای تعریف کیفیت درآمدها به این نکته تاکید داشته است که کیفیت درآمد دارای اهمیت زیادی برای کاربران صورت های مالی و نیز فعالان عرصه، قانونگذاران و محققان حسابداری می باشد، چرا که درآمدهای گزارش شده به عنوان اطلاعات برتر در صورت های مالی در نظر گرفته می شود. طبق گفته سالواتو و مورس (2010) اطلاعات رده بالای حسابداری در نسبت هایی چون درآمد برای شرکت ها جهت دستیابی به بازارهای سهام و بدهی الزامی می باشد. عملکرد اطلاع دهنده درآمد به معنای آن است که این مقوله به عنوان پایه و اساس توصیف عملکرد مالی یک شرکت تلقی می شود. برای مثال تعداد درآمدها و نسبت های متعدد متریک های برگرفته از آن بطور متداول در توافق های جبران غرامت و بدهی بکار می رود (شیپر و وینسنت، 2003). تحلیلگران نیز از مقوله درآمد برای ارزیابی عملکردهای شرکت های گذشته و فعلی و پیش بینی توانایی آتی شرکت ها جهت خلق رفاه اضافی سهامداران بهره برده اند.

طبق گفته شیپر و وینسنت (2003) اهمیت کیفیت درآمد را می توان حداقل از دو چشم انداز توضیح داد، چشم انداز قراردادی و چشم انداز سرمایه گذاری. از چشم انداز پیمانکاری، کیفیت پایین درآمدها منجر به انتقال غیرتعمدی ثروت می شود. برای مثال شرکت هایی که به مدیران بر مبنای درآمد پاداش می دهند در صورت گزافه گویی در مورد آن با پاداش بیشتری نیز مواجه می شوند. از دیدگاه سرمایه گذاری کیفیت ضعیف درآمدها نیز مشکل ساز می باشد چرا که موجب گمراهی سرمایه گذاران شده و منجر به سوء تخصیص منابع می شود (میرز و همکاران، 2003؛ شیپر و وینسنت، 2003). کیفیت بالای درآمد موجب افزایش جذابیت کالاها برای سرمایه گذاران خارجی شده و افزایش نقدینگی (یانگ و گوئنتر، 2003)، هزینه پایین تر بدهی (سالواتو و مورز، 2010)، کاهش هزینه سرمایه (لئوز و ورچیا، 2000؛ سالواتو و مورز، 2010) و ارتقای کارآمدتر تخصیص سرمایه (بیدل، هیلاری و وردی، 2009؛ بوشمن، پیوتروزکی و اسمیت، 2011) را به دنبال دارد. از این رو کیفیت بالای درآمدهای گزارش شده از اهمیت بسزائی برخوردار می باشد.