

تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه و نقش اخلاق پولی و تعهد اخلاقی

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۷/۰۶/۰۱ تاریخ پذیرش مقاله: ۱۳۹۷/۰۸/۲۵

غلامرضا کرمی^۱

فرزاد حاجی عظیمی^۲

مجید صفاری نیا^{۳*}

چکیده

مقدمه: هدف این مطالعه بررسی عوامل مؤثر بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه و نقش اخلاق پولی و تعهد اخلاقی با استفاده از روش پژوهش آمیخته مبتنی بر روش تحلیل عاملی و مدل یابی معادلات ساختاری بود.

روش: این تحقیق با استفاده از روش دلفی و جامعه‌ی آماری شامل خبرگان حسابداری در حوزه گزارشگری مالی متقلبانه بوده که بر اساس نمونه گیری ملاک محور انتخاب شده‌اند. به منظور بررسی متغیرهای پژوهش از پرسشنامه تمایل رفتاری ایزن (۲۰۰۶)، پرسشنامه اخلاق پولی تانگ (۱۹۹۲) و پرسشنامه تعهد اخلاقی ایزن و بک (۱۹۹۱) استفاده شد.

یافته‌ها: بر اساس یافته‌های پژوهش نگرش به رفتار، کنترل رفتاری ادراک شده و اخلاق پولی اثر مثبت و معناداری بر تمایل به ارائه گزارشگری مالی متقلبانه دارد. همچنین تعهدات اخلاقی دارای رابطه منفی و معنی داری با تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه است. علاوه بر این هنجارهای ذهنی اثر معنی داری بر تمایل ندارد.

نتیجه‌گیری: بر اساس یافته‌ها می‌توان نتیجه‌گیری کرد که افزایش نگرش رفتاری، کنترل رفتار ادراکی و اخلاق پولی سبب افزایش تمایل به ارائه گزارشگری مالی متقلبانه می‌گردد و تعهدات اخلاقی این تمایل را کاهش می‌دهد.

کلیدواژه‌ها: تمایلات رفتاری، نگرش به رفتار، حسابداری رفتاری، تعهد اخلاقی، اخلاق پولی، گزارشگری مالی متقلبانه

۱. دانشیار حسابداری، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران
۲. دانشجوی دکتری حسابداری دانشکده مدیریت دانشگاه تهران، تهران، ایران
۳. استاد روانشناسی، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران
* نویسنده مسئول: m.saffarinia@yahoo.com

Intention to fraudulent financial reporting and the role of monetary ethics and moral obligation

G. Karami
F. Haji Azimi
M. Saffarinia

Abstract

Introduction: The purpose of this study was to investigate the factors affecting the intention to fraudulent financial reporting and the role of monetary ethics and ethical obligation through mixed research method based on factor analysis and structural equation modeling.

Method: This research was conducted using the Delphi method and the statistical community included accounting experts in the field of fraudulent financial reporting, selected on the basis of a criterion-based sample. In order to investigate the variables of the research, Ajzen behavioral intention Questionnaire (2006), Tang Money Ethics Questionnaire (1992) and Ajzen & Beck's Ethical obligation Questionnaire (1991) were used.

Results: According to research findings, attitudes toward behavior, perceived behavioral control and monetary ethics have a positive and significant effect on the intention to provide fraudulent financial reporting. Also, ethical obligations have a negative and significant relationship with the intention to financial reporting being fraudulent. In addition, subjective norms do not have a significant effect on the intention.

Conclusion: According to findings, it can be concluded that increased behavioral attitude, perceived behavioral control, and monetary ethics increase the intention to provide fraudulent financial reporting, and moral obligations reduce this intention.

Keywords: behavioral intentions, attitude to behavior, behavioral accounting, moral obligation, monetary ethic, fraudulent financial reporting.

مقدمه

مدل‌های معاصر در زمینه رفتار اجتماعی با بهره‌گیری از نظریه‌های شناخت اجتماعی^۱، انتظار^۲ و خودکارآمدی^۳ به دنبال توضیح رفتارهای انسانی می‌باشند. درحالی‌که برخی از رفتارها از تصمیم‌گیری‌های خودانگیخته نشأت می‌گیرد اما سایر رفتارها حاصل فرآیندهای اندیشمندانه‌ای است که توسط آن‌ها می‌توانیم نقاط ضعف و قوت را به‌دقت ارزیابی کنیم (ارونسون، ویلسون، اکرت و سامرز^۴، ۲۰۱۶). در این رفتارها تمایلات انسانی به‌عنوان مکانیسم‌های ذهنی مطرح است که تعهد به انجام عمل را نشان می‌دهد. این تمایلات، رفتار فردی را توضیح می‌دهد که به سمت دستیابی به هدف حرکت نموده و تحت هدایت باورهای فردی است. تمایل و رفتار اگرچه به هم مرتبط اند اما سازه‌هایی متمایزی اند. در حالی‌که رفتارها قابل مشاهده هستند، تمایل نزدیکترین عامل شناختی پیشین از عملکرد رفتاری است و پایه و انگیزش اجرای رفتار مورد نظر را ایجاد می‌کند (گازداگ، هود، هوگل و موئل^۵، ۲۰۱۸). نظریه‌های توضیح دهنده تمایل به دنبال توصیف روندی می‌باشند که فرآیندهای ذهنی درونی فرد می‌تواند منجر به رفتار شود و با طرح ایجاد تمایز میان باورها، نگرش‌ها و هنجارها پیشنهاد می‌کنند که توالی این متغیرها تمایل را توضیح می‌دهد (سوسمان و گیفرد^۶، ۲۰۱۸). در این میان رفتارهای غیر اخلاقی چالشی بزرگ برای سازمان‌ها، ذینفعان و جامعه است. در حالی‌که اثرات این رفتارها به‌طور گسترده در ادبیات مورد بحث قرار گرفته است اما تنها تعداد کمی از مطالعات موجود عوامل تعیین‌کننده تمایل به سوء رفتارهای سازمانی را بررسی می‌کنند. ادراک شناختی، عاطفی، هنجاری و کنترلی می‌تواند، شکل‌گیری یک تمایل رفتاری را برای انجام یا عدم انجام رفتار مرتبط تعیین کند. بر اساس مدل انتظار ارزش^۷ قدرت این قاعده رفتاری بستگی به قدرت ادراک نگرش فرد دارد پست و وندرمولن^۸، ۲۰۱۸). در این راستا مطالعات این فرض را پشتوانه نظریه‌های رفتاری قرار داده و اعتقاد دارند که نگرش فرد به سمت رفتار بر اساس ارزش‌های ذهنی و قدرت مورد انتظار آن تعیین می‌گردد و انسان‌ها حتی در شرایط یکسان نیز انتخاب‌های مشابهی را صورت نمی‌دهند (آیزن^۹، ۱۹۹۶). وقوع تقلب‌های سازمانی و رفتارهای غیر اخلاقی در سازمان‌ها مسبب ایجاد زیان‌های مالی بر شرکت‌ها گردیده است. رفتارهای غیر اخلاقی در هر سازمانی غذاب آور است، زیرا ممکن است تلاش‌های صادقانه شرکت را از بین ببرد و شهرت آن را نابود کند (بنیس تانت

1. Propositional Control Theory
2. Expectancy Theory
3. Self-Efficacy Theory
4. Aronson, Wilson, Akert&Summers
5. Gazdag, Haude, Hoegl & Muethel
6. Sussman & Gifford
7. Expendency Value
8. Post & Van Der Molen
9. Ajzen

و ویلوال^۱ (۲۰۱۹). در میان رفتارهای غیر اخلاقی سازمانی، تقلب در صورت‌های مالی به‌عنوان تحریف عمدی یا نادیده‌گیری مبالغ یا افشا به‌منظور فریب استفاده‌کنندگان از صورت‌های مالی (ولس^۲، ۲۰۱۳) و هرگونه اقدام عمدی یا فریبکارانه یک یا چند نفر از مدیران، کارکنان یا اشخاص ثالث، برای برخورداری از یک مزیتی ناروا یا غیرقانونی است که با تحریف، حذف مبالغ یا موارد افشا از صورت‌های مالی همراه است (استاندارد ۲۴۰ حسابرسی ایران، ۱۳۸۴). تحریف متقلبان گزارشگری مالی نیز به‌عنوان رفتاری انسانی متأثر از عوامل فردی و زمینه‌های اجتماعی بوده و نیازمند مطالعه تعامل بین این دو پدیده در قالب نظریه‌های توضیح‌دهنده رفتار است. به‌عبارت‌دیگر مفاهیم کلی موجود در بسیاری از تحقیقات جریان اصلی حسابداری مبتنی بر نظریه نمایندگی^۳ و مفروضات پشتوانه آن محدود نمی‌شود و دیدگاه‌های بدیع می‌تواند درک ما از طبیعت رفتارهای گزارشگری مالی و نتایج مربوطه را تقویت کند.

نظریه شناختی اجتماعی به‌عنوان مبنای نظری برای بهبود درک روابط بین رفتار حسابداران و شکل‌گیری نگرش‌های سازمانی آنان، پیشنهاد می‌کند که باورها و انگیزه‌های فرد، پایه‌ای برای قضاوت‌های ارزشی و اخلاقی را تشکیل می‌دهند و رفتار اخلاقی آنان منعکس‌کننده دو عامل فردی و محیطی است (دومینو و وینگرین^۴، ۲۰۱۵). شرم و فزایو^۵ (۱۹۸۳) و ساوونی و سیگولارو^۶ (۲۰۱۹) اعتقاد دارند که هسته اصلی بروز رفتارهای انسانی تمایلات اشخاص در انجام آن رفتار بوده و تمایلات رفتاری به‌عنوان فرایندهای انگیزشی مؤثر بر رفتار بوده و نشان‌دهنده تلاش‌ها و برنامه‌ریزی افراد در جهت انجام رفتار است. تمایل به‌عنوان مهم‌ترین عامل پیش‌بینی رفتار فرآیندهای انگیزشی لازم برای تأثیرگذاری بر رفتار را در بر می‌گیرد و به‌عنوان سطحی از اشتیاق فردی برای نمایش یک رفتار، شدت تلاش برنامه‌ریزی شده فرد را تعریف می‌کند. محققان حوزه روان‌شناسی اجتماعی معتقدند که تمایل برای بررسی رفتار مورد نیاز است و در این چارچوب تمایل نقشی میانجی بین رفتار و سایر متغیرها ایفا می‌کند (اردم، بادراکی و اردم^۷، ۲۰۱۸). در قاعده‌ای کلی هرناندازه که تمایلات رفتاری برای درگیری در رفتار بیشتر باشد، احتمال بیشتری برای رخداد آن رفتار وجود دارد و انگیزه‌های رفتاری برای انجام عملی خاص زمانی قوی است که اولاً فرد دارای نگرشی مثبت روی رفتار خاص باشد، ثانیاً درک کند که دیگران از او توقع انجام این عمل را دارد و در آخر توانایی انجام این عمل را در خود ببیند (آیزن^۸، ۱۹۹۱). بامری و ناصری (۱۳۹۵) در بررسی تمایل به ترک خدمت مدیران نتیجه‌گیری کردند که با بالا رفتن سطح

1. Benistant & Villeval
2. Wells
3. Agency Theory
4. Domino & Wingreen
5. Sherman & Fazio
6. Sawhney & Cigularov
7. Erdem, Bardakci & Erdem
8. Ajzen

هوش‌های معنوی، اخلاقی و سازمانی مدیران، از میزان تمایل به ترک خدمتشان کاسته می‌شود. با این حال در اغلب روش‌های سنتی در مسیر تدوین و ارائه نظریه حسابداری، مفروضات رفتاری کمتر مورد توجه قرار گرفته‌اند و نیاز به در نظرگیری تمایلات ناشی از تأثیرات متنوع روانی، اخلاقی و اجتماعی در انطباق با گزارش‌گری مالی مورد تأکید تحقیقات قرار گرفته است (اندرونی^۱ ارارد و فینستین، ۱۹۸۸).

در میان نظریه‌های موجود در زمینه درک رفتار انسانی بسیاری از نظریه‌ها به توضیح تمایلات مؤثر بر رفتار پرداخته‌اند. ایزن و فیشبین^۲ (۱۹۷۵) با طرح نظریه عمل منطقی^۳ رابطه میان نگرش‌ها و رفتار را توضیح دادند. بر این اساس، هراندازه که تمایل انجام یک رفتار بیشتر باشد، احتمال این که فرد درگیر رفتار شود بیشتر خواهد بود. بر اساس این نظریه، رفتار تحت تأثیر تمایل و تمایل نیز متأثر از نگرش به رفتار^۴ و هنجارهای ذهنی^۵ است و هرچه فرد انجام یک رفتار خاص را مطلوب‌تر ارزیابی کند، بیشتر احتمال دارد او قصد انجام رفتار را داشته باشد (فیشبین و ایزن، ۱۹۷۵). در نتیجه در صورتی که تهیه‌کنندگان اطلاعات مالی نسبت به تحریف متقلبانانه دارای نگرشی مثبت باشند، باوجود تضاد با چارچوب نظری حسابداری و سایر قوانین مرتبط، می‌توان انتظار بروز این رفتار را از آنان داشت. علاوه بر این هنجارهای ذهنی، بخش اجتماعی این نظریه بوده و درک فرد را از عقاید دیگران نسبت به انجام عمل نشان می‌دهد. این سازه تحت تأثیر فشار اجتماعی ادراک‌شده یعنی اعتقادات ذهنی است و شدت آن به انگیزه فرد برای برآوردن انتظارات دیگران بستگی دارد. ایزن (۱۹۹۱) این هنجارها را فشار ادراک‌شده برای انجام و یا عدم انجام رفتار می‌داند و بوبک و هتفیلد^۶ (۲۰۰۳) هنجارهای ذهنی را عقاید فردی در زمینه تصدیق رفتار توسط دیگران و میزان انگیزش فرد برای پذیرش می‌داند. در زمان نیاز به تحریف متقلبانانه صورت‌های مالی می‌توان انتظار درخواست از گروه‌های ذینفع از حسابداران برای انجام مبادلات حسابداری غیراخلاقی را داشت (کلمنت و شاور^۷ ۲۰۱۵). حسابداران علاوه بر مدیران نسبت به سهام‌داران، اعتباردهندگان، دولت، تأمین‌کنندگان و اعضای حرفه دارای تعهد می‌باشند و تحریف متقلبانانه گزارش‌گری مالی می‌تواند حیات هریک از ذینفعان را با مخاطره روبرو سازد.

نظریه رفتارهای برنامه‌ریزی‌شده^۸ از دیگر نظریه‌های ساختاریافته در حوزه علوم روان‌شناسی اجتماعی بوده که بر پایه فرض انتظار ارزش، بهبوددهنده نظریه رفتارهای منطقی است (ایزن، ۱۹۸۸). نظریه رفتارهای منطقی در مورد رفتار انسانی که برای اعمال قدرت خود برای انجام عمل

1. Andreoni, Erard & Feinstein
2. Fishbein
3. Theory Of Reasoned Action
4. Attitude
5. Subjective Norm
6. Bobek And Hatfield
7. Clements & Shawver
8. Theory Of Planned Behavior

دارای کنترل ناقص می‌باشند، پاسخی ارائه نمی‌داد و در واقع نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده یکی از محدودیت‌های نظریه رفتارهای منطقی را رفع نموده است. نظریه رفتارهای برنامه‌ریزی شده مفهوم کنترل‌های رفتاری ادراک شده^۱ را مطرح نموده و سختی یا سادگی انجام رفتار خاص برای فرد را مورد توجه قرار می‌دهد. تمایلات افراد تحت تأثیر کنترل رفتاری ادراک شده قرار می‌گیرد و چنانچه افراد فکر کنند که انجام دادن یک رفتار کار دشواری است نیت قوی برای آن نخواهند داشت (ارونسون و همکاران، ۲۰۱۶). در حالی که نظریه رفتار منطقی معتقد است که نگرش‌ها و هنجار ذهنی عوامل تعیین کننده‌ای برای تمایل و رفتار است، نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده کنترل رفتاری ادراک شده را به عنوان یک متغیر اضافی در نظر می‌گیرد که تمایل و رفتار را پیش بینی می‌کند. از این رو، از دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده، نگرش، هنجار ذهنی و کنترل رفتاری درک شده، عواملی هستند که بر روی تمایل رفتاری فرد تأثیر می‌گذارند که به انگیزه فرد برای انجام رفتار اشاره می‌کند (کواکی^۲ و همکاران ۲۰۱۸). مدل‌های شناختی مانند نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده پیشنهاد می‌کند که رفتار یک تصمیم منطقی است که توسط تمایل تعیین می‌شود و به نوبه خود تحت تأثیر نگرش فرد نسبت به رفتار (ارزیابی مطلوب یا نامطلوب از نتیجه در وضعیت مشخص)، هنجار ذهنی (فشار اجتماعی پیش بینی شده برای انجام رفتار) و کنترل رفتاری ادراک شده (سهولت و کنترل بر عملکرد آن رفتار) است (بیرد^۳ و پانتر، بیکرس، جونسون و اوگیلویون، ۲۰۱۸).

علاوه بر این نظریه اقدام منطقی (ایزن و فیشبین، ۱۹۸۰، ۱۹۷۵) و مدل گسترش یافته آن، نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده ایزن (۱۹۹۱) در پیش‌بینی طیف وسیعی از رفتارها بسیار مفید است (شپارد، هاردویک و وارشا^۴، ۱۹۸۸). بنابراین، منطقی است که نظریه‌های مطرح شده در این حوزه پایه بسیار خوبی برای بررسی رفتار غیراخلاقی از جمله گزارشگری مالی متقلبانه خواهد بود. به دنبال استفاده از نظریه‌های رفتاری در حوزه تحقیقات کسب کار، راندال و گیبسون^۵ (۱۹۹۱) و والرند و همکاران (۱۹۹۲) و فریدونی و برزگر (۱۳۹۵) رفتار اخلاقی را بررسی و نشان دادند تمایل به رفتار توسط پاسخ‌دهندگان توسط نظریه‌های رفتاری توضیح داده می‌شود. در میان مطالعات داخلی چون شیروانی، غفرانی پور، قراخلو و کاظم نژاد (۱۳۹۴)، کریمی (۱۳۹۶)، شکیبایی و سمنانی و توانا (۱۳۹۶) استفاده از نظریه‌های توضیح‌دهنده تمایل به رفتار مورد توجه قرار گرفته است.

بررسی‌های صورت گرفته در زمینه نظریه اقدام منطقی و نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده ضرورت توجه بیشتر به تأثیرات هنجاری در رفتار را برجسته کرده است (گودین و کک^۶، ۱۹۹۶ و شپارد و همکاران، ۱۹۸۸) و ون دن پوته^۷ (۱۹۹۱) ضعف هنجارهای ذهنی برای پیش‌بینی تمایل در نظریه

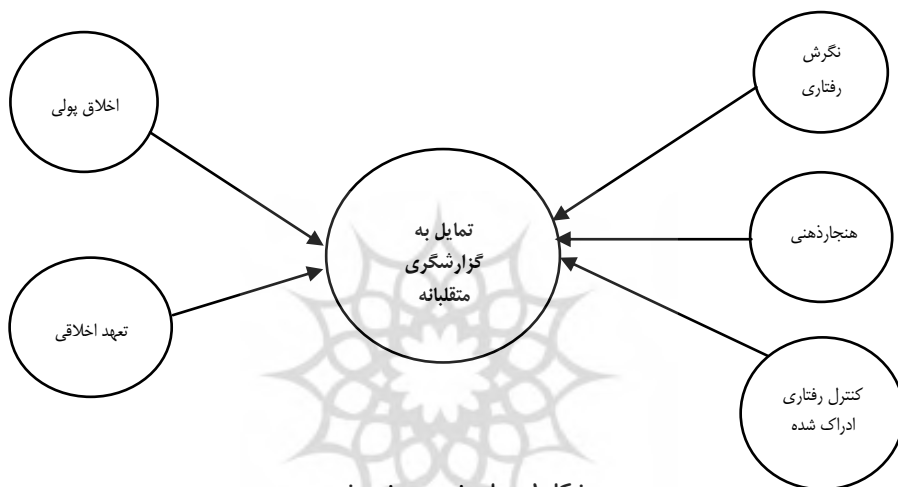
1. Perceived Behavioral Control
2. Kwakye
3. Bird, Panterb, Bakerc, Jonesd & Ogilviebon
4. Sheppard, Hartwick & Warshaw
5. Randall & Gibson
6. Kok & Godin
7. Van Den Putte

اقدام منطقی و نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده را نشان داده‌اند. در این خصوص اخلاق در متن اجتماع شکل می‌گیرد و تجارب معنوی فرد در رهگذر روابط بین فردی، موجب تجلی رفتار بر مبنای خصایل اخلاقی می‌شود (هاشمی، آریان پور و ماشینچی، ۱۳۹۲) و درگیری فرایندهای شناختی در قضاوت‌های اخلاقی شخصی منجر به قضاوت‌های سودگرایانه می‌شود (امیری، ۱۳۹۷). از این رو، تعهد اخلاقی ممکن است، شکل دیگری از فشار هنجاری را منعکس کنند. تعهد اخلاقی^۱ به‌عنوان ادراک فرد از درستی یا نادرستی اخلاقی انجام رفتار (اسپارکس^۲، ۱۹۹۵) و در نظرگیری احساسات شخصی و مسئولیت انجام یا عدم انجام رفتار خاص (ایزن، ۱۹۹۱) است. در مواجهه با نگرش‌ها، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده که به‌طور مستقیم تمایل را تحت تأثیر قرار می‌دهد، تعهدات اخلاقی باید نقش مهمی در عملکرد این رفتارها داشته باشند. بک^۳ و ایزن (۱۹۹۱) دریافتند تعهد اخلاقی سهم قابل توجهی در پیش‌بینی دارد. راندال و گیسیون (۱۹۹۱)، استفاده از نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده را در تصمیم‌گیری اخلاقی و بهبود پیش‌بینی همراه یک معیار تعهد اخلاقی را نشان دادند. اسپارکس و همکاران (۱۹۹۵) دریافتند که تعهد اخلاقی ادراک شده بر روی تمایل و نگرش‌های مستقل پیش‌بینی شده، تأثیر می‌گذارد. بنابراین شواهد نشان می‌دهد که تعهد اخلاقی با تمایل ارتباط دارد و ممکن است حداقل برای بعضی از رفتارها پیش‌بینی کننده تمایل باشد.

در این میان یکی از اهداف مورد انتظار از تحریف گزارشگری مالی دستیابی به مزایای پولی توسط تهیه‌کنندگان و سایر ذینفعان است در قالب طرح‌های پاداشی است. پول به‌خودی‌خود بد نیست و در نگاه مثبت به آن، افرادی که دارای پول دوستی بالایی هستند، احتمالاً به‌منظور دستیابی به اهداف و ایجاد ثروت بیشتر، سریع‌تر، کارآمد و مؤثرتر از هم‌تایان خود اقدام می‌کنند (تانگ^۴، کیم و تانگ، ۲۰۰۰) و اخلاق پولی^۵ نقش مثبتی در افزایش خوش‌بینی مالی شخصی دارد (تانگ و همکاران، ۲۰۱۱). نگرش مردم نسبت به پول در مجموع مثبت است، پول را مظهر موفقیت می‌دانند و همچنین به بودجه‌بندی تغییر پول اهمیت می‌دهند (تانگ، ۱۹۹۵). در سمت منفی، مطالعات محدودی از جمله تانگ و چن^۶ (۲۰۰۸)، تانگ و چوی^۷ (۲۰۰۳)، اسریواستاوا، لوک و بارتول^۸ (۲۰۱۱) اعتبار این گزاره را به‌طور مستقیم مورد آزمون قرار داده‌اند. ارتباط مثبت و معنی‌داری بین اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری با درک آنان نسبت به رویدادهای تردیدآمیز و متقابلانه حسابداری وجود دارد (عاطفی و برزگر، ۱۳۹۵). در این نگاه کسانی که می‌خواهند ثروتمند شوند، در دامی از خواسته‌ها مضر می‌افتند که می‌تواند سبب بروز تمایل به رفتارهای غیراخلاقی توسط آنان می‌گردد. مدیران عاشق پول، آرزوهای زیادی برای پول دارند، با پول مضطرب می‌شوند و احتمالاً

1. Moral Obligation
2. Sparks
3. Beck
4. Tang, Kim & Tang
5. Monetary Ethic
6. Chen
7. Chiu
8. Srivastava, Locke, & Bartol

برای پرداختن به نیازهای خود پول لازم است. ویمبوش^۱، شپارد و مارخام (۱۹۹۷) نشان دادند که توجه بالا به نفع شخصی با رفتارهای غیراخلاقی مرتبط است. همچنین نگرش پول به رفتار اخلاقی آن‌ها مربوط می‌شود (گاباداموسوی و ژوبرت^۲ ۲۰۰۵). پول دوستی مدیران به‌طور مستقیم به تمایل به رفتار غیراخلاقی مرتبط است (تانگو و چوی ۲۰۰۳)، همچنین پول دوستی به‌طور غیرمستقیم به رفتار غیراخلاقی دانشجویان دانشگاه (تانگ و چن ۲۰۰۸) مربوط است. بر اساس مفاهیم نظری ارائه شده، در شکل شماره ۱ این مطالعه به دنبال بررسی نقش نگرش به رفتار، کنترل رفتار ادراک شده، هنجارهای ذهنی، تعهد اخلاقی و اخلاق پولی بر تمایل به گزارشگری اطلاعات و صورت‌های مالی متقلبانه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است.



شکل ۱. مدل مفهومی پژوهش

روش

مطالعه‌ی حاضر از نظر هدف کاربردی و از نظر روش پژوهش آمیخته و از نوع پژوهش‌های همبستگی مبتنی بر روش تحلیل عاملی و مدلیابی معادلات ساختاری بود. در این پژوهش برای طراحی پرسشنامه و بررسی تمایل به ارائه اطلاعات و صورت‌های مالی متقلبانه توسط شرکت‌های بورسی از طریق نظرسنجی خبرگان به روش دلفی استفاده شد. متخصصان پنل دلفی شامل ۵۴ نفر از خبرگان عضو هیئت عالی نظارت، هیئت‌های انتظامی و کنترل کیفی جامعه حسابداران رسمی، حسابداران عضو کمیته یا هیئت رسیدگی به تخلفات سازمان بورس اوراق بهادار تهران و مدیران مالی و حسابرسی دارای تجربه تخصصی در زمینه گزارشگری مالی متقلبانه است. عوامل توضیح‌دهنده تمایل به رفتار بر اساس ارزیابی باورهای رفتاری، کنترلی و هنجاری حاصل می‌گردد که در جمعیت مورد بررسی برجسته است (ایزن، ۲۰۰۲) به این منظور از متخصصان در مرحله اول

1. Wimbush, Shepard & Markham
2. Gbadamosi & Joubert

خواسته شد علاوه بر باورهای هنجاری، کنترلی و رفتاری ارائه‌شده در ادبیات (جدول ۱) سایر باورهای موجود را از منظر خود بیان کنند. سپس متغیرهای شناسایی‌شده جمع‌آوری شدند و توسط کارگروهی متشکل از تعدادی از اساتید روان‌شناسی و حسابداری مورد بازبینی قرار گرفتند و تعدادی از متغیرهای مشترک حذف شدند. سپس طراحی پرسشنامه نهایی صورت گرفت و در اختیار اعضای دلفی (پاسخ‌دهندگان) قرار گرفت. در این پژوهش برای تجزیه و تحلیل اطلاعات به‌دست‌آمده از مدلیابی معادلات ساختاری و نرم‌افزارهای SPSS-16 و smartpls استفاده شده است.

ابزار پژوهش

الف) پرسشنامه تمایل رفتاری^۱ (ایزن ۲۰۰۲): این پرسشنامه با استخراج باورهای رفتاری و ذهنی و کنترلی مطرح در زمینه گزارشگری اطلاعات و صورت‌های مالی متقلبانانه موردسنجش قرار گرفته است (جدول ۱) و شامل مؤلفه‌های تمایل به رفتار، نگرش رفتاری (حاصل ضرب قدرت باورهای موجود در زمینه پیامدهای گزارشگری مالی متقلبانانه و ارزیابی ذهنی هریک از باورها)، هنجار ذهنی (حاصل ضرب قدرت باورهای هنجاری و انگیزه تبعیت از باور ذینفعان)، کنترل رفتاری ادراک‌شده (حاصل ضرب باورهای کنترلی در زمینه عوامل تسهیل‌کننده و یا بازدارنده و قدرت ادراک‌شده باورها) و در طیف ۷ گانه لیکرت می‌باشد. به منظور حصول اطمینان از روایی و اعتبار صوری، پرسشنامه اولیه به تأیید چند تن از صاحب‌نظران و اساتید حسابداری و روان‌شناسی مربوطه رسید. همچنین روایی سازه با استفاده از تحلیل بارهای عاملی، روایی همگرا با استفاده از میانگین وارینانس استخراج‌شده (دامنه ۰/۵۱ تا ۰/۵۷)، پایایی بر اساس پایایی مرکب (دامنه ۰/۸۸ تا ۰/۹۳) و آلفای کرونباخ (دامنه ۰/۷۶ تا ۰/۹۳) مورد تأیید قرار گرفته است (فورنر و لاکر^۴، ۱۹۸۱).

جدول ۱. باورهای مؤثر بر گزارشگری مالی متقلبانانه

طبقه	باورها
رفتاری	دستیابی به پاداش مبتنی بر سهام، دستیابی به اهداف سود/فروش، افزایش ارزش سهام، دستیابی به پیش‌بینی تحلیل‌گران، افزایش نقدینگی، حفظ قرارداد تسهیلات، دریافت پاداش مبتنی بر سود، مزایای مالیاتی، کسب بازده غیرعادی، کاهش هزینه سرمایه، دستیابی به سود میادلات درونی، جلوگیری از بحران مالی و ورشکستگی، دستیابی به سود هر سهم، بهبود شهرت، کاهش هزینه‌های سیاسی، کاهش چشم‌انداز شغلی، زبان اعتباری، جرائم تعزیری، جرائم مالی مدیران، جرائم مالی شرکت، توقف معامله در بازار سهام
کنترلی	هیئت‌مدیره مستقل، موسسه حسابرسی بزرگ، قوانین شدید و قطعی، کمیته حسابرسی فعال، قوانین کامل، روش‌های حسابرسی پیشرفته، عدم نتیجه دعاوی تقلب، دوره همکاری بالا حسابرسی، تجربه بالای حسابرسی، تخصص مالی در کمیته حسابرسی، جایجایی اعضای هیئت‌مدیره، وجود اقلام حسابداری تمهیدی، ضعف سیستم‌های اطلاعاتی، هزینه بالای دعاوی تقلب، خبررسانی کارکنان، دوگانگی هیئت‌مدیره، توجه رسانه‌ها به شرکت
هنجاری	سهام‌داران، مدیران ارشد، هیئت‌مدیره، حسابرسی مستقل، کارکنان میانی، دارندگان اوراق بدهی

1. Behavioral Intention Questionnaire
2. Average Variance Extracted
3. Composite Reliability
4. Fornell & Larcker

ب) پرسشنامه اخلاق پولی^۱ تانگ (۱۹۹۲): تانگ معیار سنجش نگرش پولی را مقیاس اخلاق پولی^۲ نامید. به نظر او نگرش نسبت به پول نیز از دو عنصر عاطفی (خوبی و پلیدی)، یک عنصر شناختی (نحوه ارتباط پول با پیشرفت، احترام و آزادی) و یک عنصر رفتاری تشکیل می‌شود. این مقیاس یکی از پرکاربردترین پرسشنامه‌ها در زمینه اخلاق پولی است و اهمیت اخلاق را در مورد چگونگی قضاوت افراد درباره پول می‌سنجد. این پرسشنامه مشتمل بر گویه‌هایی در زمینه بدی، پلیدی، استقلال، بودجه، احترام (عزت‌نفس) و موفقیت بوده و در طیف ۷ امتیازی لیکرت به نظرخواهی گذاشته شده است. پس از ترجمه و بومی سازی، اطمینان از روایی و اعتبار آنها، بر اساس اعمال نظرات اساتید حسابداری و روان‌شناسی در پرسشنامه نهایی انجام شد. همچنین در این پرسشنامه روایی همگرا ۰٫۵۹، پایایی مرکب^۳ ۰٫۷۹ و پایایی آلفای کرونباخ ۰/۸۳، اندازه‌گیری گردید.

ج) پرسشنامه تعهد اخلاقی^۳ ایزن و بک (۱۹۹۱): در این پرسشنامه تعهد اخلاقی با استفاده از ۳ گویه اندازه‌گیری شده است و نشان دهنده تعهد اخلاقی در زمینه ارائه گزارشگری اطلاعات و صورت‌های مالی متقالبانه، اقلام مورد استفاده در مقیاس ۷ گانه لیکرت می‌باشد. حصول اطمینان از روایی و اعتبار، این پرسشنامه نیز در اختیار صاحب‌نظران و متخصصان حسابداری و روان‌شناسی قرار گرفت و نظرات آنان در پرسشنامه نهایی اعمال شد. نمرات بالا نشان‌دهنده تعهد اخلاقی بالا است، درحالی‌که نمرات پایین نشان می‌دهد. در این پرسشنامه روایی همگرا ۰/۷۹، پایایی مرکب ۰/۸۶ و پایایی آلفای کرونباخ ۰/۸۱، اندازه‌گیری گردید.

یافته‌ها

در پژوهش حاضر به‌منظور بررسی میزان اتفاق نظر خبرگان و ادامه دوره‌های دلفی از آزمون کندال استفاده شده است. همان‌گونه که در جدول زیر مشاهده می‌گردد، ضریب همابستگی کندال در دور دوم افزایش قابل توجهی داشته اما در دور سوم رشد قابل توجهی نداشته است. در نتیجه با توجه به میزان ضریب کندال به‌اندازه ۷۱٪ دوره‌های روش دلفی در دور سوم خاتمه یافت (اشمیت^۴ ۱۹۹۷).

جدول ۲. ضرایب کندال در دوره‌های دلفی

معنی داری	چی دو	ضریب کندال	
۰/۰۰	۲/۱۲۸	۰/۶۵۷	دور اول
۰/۰۰	۲/۵۷۷	۰/۷۱	دور دوم
۰/۰۰	۲/۴۹۹	۰/۷۱	دور سوم

1. Money Ethics Questionnaire
2. Money Ethic Scale (MES)
3. Moral Obligation Questionnaire
4. Schmidt

همچنین در جدول ۳، ضرایب همبستگی میان متغیرها ارائه شده است. نتایج نشان می‌دهد، میان تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه با نگرش، اخلاق پولی و کنترل رفتاری ادراک شده همبستگی مثبت معناداری وجود دارد. همچنین میان کنترل رفتار ادراک شده و نگرش رفتاری رابطه مثبت و معناداری وجود دارد.

جدول ۳. ضرایب همبستگی

نگرش به رفتار	تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	اخلاق پولی	تعهد اخلاقی	کنترل رفتاری ادراک شده	هنجار ذهنی
۱	۱	۱	۱	۱	۱
۰/۴۲**	۰/۳۵*	۰/۲۵	۰/۲۳	۰/۲۹	۰/۳۱
۰/۱۹*	۰/۲۰	۰/۲۳	۰/۲۳	۰/۲۹	۰/۳۱
۰/۰۲	۰/۳۹*	۰/۲۶	۰/۲۳	۰/۲۹	۰/۳۱
۰/۵۲**	۰/۲۰	۰/۲۶	۰/۲۳	۰/۲۹	۰/۳۱
۰/۳۱	۰/۲۰	۰/۲۶	۰/۲۳	۰/۲۹	۰/۳۱

* $p < 0/05$ و ** $p < 0/01$

برای آزمون الگوی مفهومی پژوهش با تبعیت از رویکرد دو مرحله ای (اندرسون و گرینگ^۱، ۱۹۸۸) با استفاده از روش تحلیل عامل تأییدی ساختار عاملی، اعتبار متغیرهای مکنون پژوهش ارزیابی شد و در مرحله دوم، الگوی ساختاری پژوهش آزمون شد. پس از حذف گویه‌های با همبستگی پایین، بارهای عاملی بزرگ‌تر از ۰/۵، نشان‌دهنده اعتبار مناسب عوامل ارائه شده است. با توجه به مدل ساختاری معناداری ضرایب مسیر و تأثیر متغیرهای کنترل رفتار ادراکی، هنجار ذهنی، نگرش رفتاری، اخلاق پولی و تعهد اخلاقی بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه مورد بررسی قرار گرفت. با توجه به ضریب مسیر ۰/۰۵۸ و مقدار اماره t (۵/۰۲۴۱) ضریب مسیر مربوط به متغیرهای نگرش رفتاری در سطح ۹۹٪ معنی‌دار است. این یافته نشان می‌دهد که متغیر نگرش رفتاری اثر مثبت و معنی‌داری بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه دارد. همچنین ضریب مسیر (۰/۰۲۰۹) و مقدار اماره t (۲/۲۸۲۵) متغیر کنترل رفتاری ادراک شده نشان‌دهنده اثر معنادار این متغیر بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه است. علاوه بر این ضریب مسیر (۰/۳۹) و مقدار اماره t (۲/۳۹۰۸) در مورد متغیر اخلاق پولی و ضریب مسیر (-۰/۰۲۴۴) و مقدار اماره t (۲/۲۶۸) در مورد متغیر تعهد اخلاقی نشان‌دهنده اثر مثبت و معنادار متغیر اخلاق پولی و اثر منفی معنادار متغیر تعهد اخلاقی بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه می‌باشد. متغیر هنجار ذهنی با ضریب مسیر (۰/۰۰۴) و مقدار اماره t (۰/۸۵۴۸) نشان می‌دهد که این متغیر اثر معناداری بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه ندارد. همچنین ضریب تعیین (R^2) برای متغیر پنهان درون‌زای مدل محاسبه می‌شود و

حاکمی از تأثیر متغیرهای برونزا بر متغیر درونزا می‌باشد. بر اساس برازش مدل مقدار این ضریب برابر با ۰,۳۸ بوده که نشان‌دهنده توضیح دهندگی متوسط مدل می‌باشد. همچنین قدرت پیش‌بینی مدل با استفاده از شاخص استون-گیزر (Q^2) در نظر گرفته شده است که با مقدار ۰,۱۶ نشان‌دهنده توانایی پیش‌بینی مدل است. همچنین برازش مدل کلی که هر دو بخش مدل اندازه‌گیری و ساختاری را کنترل می‌کند با استفاده از معیار نیکویی برازش (GOF) مورد بررسی قرار گرفت که مقدار ۰/۴۴ به دست آمده که نشان‌دهنده برازش مناسب کلی مدل است.

جدول ۴. ضرایب مسیر و برازش مدل ساختاری

مسیر	ضریب مسیر	آماره	نتیجه آزمون
نگرش رفتاری -> تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	۰/۰۵۸۴	*۵/۰۲۴۱	تائید
هنجار ذهنی -> تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	۰/۰۰۴	۰/۸۵۴۸	عدم تائید
کنترل رفتاری -> تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	۰/۰۲۰۹	**۲/۲۸۲۵	تائید
اخلاق پولی -> تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	۰/۳۹	**۲/۳۹۰۸	تائید
تعهد اخلاقی -> تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه	-۰/۰۲۴۴	**۲/۲۶۸۳	تائید

برازش مدل ساختاری

$$GOF = ۰,۴۴ \quad Q^2 = ۰,۱۶ \quad R^2 = ۰,۳۸$$

$p < ۰/۰۵$ و $p < ۰/۰۱$ **

بحث و نتیجه‌گیری

واقعیت‌های روان‌شناختی سبب بروز تفاوت‌های رفتاری در انسان‌ها شده و این تفاوت‌ها به‌منظور پیش‌بینی و توضیح رفتار کاری دارای اهمیت باشد. با این وجود توجه دنیای حسابداری به نتایج این رفتارها بوده و کمتر منشأ این رفتار مورد توجه قرار داده است. در نتیجه در این پژوهش به بررسی عوامل مؤثر بر تمایل به ارائه گزارشگری مالی متقلبانه پرداخته شد. نتایج آزمون‌های آماری نشان می‌دهد که نگرش‌های رفتاری نقش مهمی در تمایل دارد. وجود این رابطه را می‌توان ناشی از باور به پیامدهای مطلوب ارائه شده و اهمیت این پیامدها دانست. علاوه بر این باور به پیامدهای نامطلوبی چون بروز جریمه مالی شرکت، کاهش اعتبار شرکت، توقف معامله سهام و جریمه مالی مدیران اثر بالاهمیتی در کاهش تمایل به این رفتار ندارد. نگرش به‌وضوح بیشترین تأثیر را در پیش‌بینی اهداف رفتاری دارد. نگرش حسابداران، شکل‌گرفته توسط مدیران ارشد، به‌طور قابل‌توجهی بر تصمیم‌گیری در زمینه ورود به رفتار غیراخلاقی نقش دارد (ری مرز و کارپنتر، ۲۰۰۵). از سویی دیگر بررسی اتفاق نظر خبرگان نشان داد که کنترل رفتاری ادراک‌شده دارای رابطه معناداری با تمایل به ارائه اطلاعات و صورت‌های مالی متقلبانه است. باور به وجود عوامل تسهیل‌کننده در کنترل رفتاری ادراک‌شده نقش داشته و سبب کنترل بر این رفتار گردیده است. این نتایج مطابق با بندورا (۱۹۹۷) و مخالف با رندال و گیسون (۱۹۹۱) نشان‌دهنده نقش کنترل در

توانایی‌های فرد برای سازمان‌دهی و اجرای عمل موردنیاز برای تولید دستاوردهای مشخص است. نتایج تحقیق در تضاد با کلمنت و شاور (۲۰۱۵) نشان می‌دهد، هنجارهای ذهنی از جانب گروه‌های مرجع و انگیزه تبعیت از آنان اثر مستقیمی بر تمایل ندارد. تحقیقاتی چون چانگ^۱ (۱۹۹۸) شیمپ و کاواس^۲ (۱۹۸۴) والنارد^۳ (۱۹۹۲) با اشاره به عدم تأثیر مستقیم هنجار ذهنی بر رفتار، اعتقاد دارند؛ شکل‌گیری اطلاعات نگرش به رفتار خود تحت‌تأثیر چگونگی ارزیابی مراجع با اهمیت در زمینه رفتار (هنجار ذهنی) قرار می‌گیرد و افراد این باورها را از دیگران قابل‌توجه دریافت می‌کنند. همچنین با توجه به نتایج پژوهش می‌توان بیان کرد که اخلاق پولی بر تمایل به گزارشگری مالی متقلبان مؤثر است و نگرش به پول تمایل به رفتار غیراخلاقی را تحریک می‌کند (ویمبوش و همکاران، ۱۹۹۷؛ گابادموسوی و جورج، ۲۰۰۵؛ تانگ و چوی، ۲۰۰۳؛ تانگ و چن، ۲۰۰۸). تقلب عملی تعمدی است که برای فریب دیگران طراحی شده و در نتیجه تحمل زیان توسط قربانی و یا به دست آوری مزایایی توسط مرتکبان را به دنبال دارد (ولس، ۲۰۱۳) که حوزه گزارشگری مالی متقلبانه عموماً با مزایای پولی همراه است. این مزایای پولی سبب می‌شود نگرش نسبت به پول با اجزای عاطفی، رفتاری و شناختی توضیح‌دهندگی مناسبی برای تمایل به موارد نقض گزارشگری مالی داشته باشد. علاوه بر این در شرایطی که باور به مجازات پولی احتمالی نقش بالایی ندارد، اخلاق پولی می‌تواند تأثیر بالایی بر تمایل بر ارائه رفتارهای غیراخلاقی داشته و در نتیجه منطقی جلوه دادن این رفتارها را آسان نماید. نقش منفی تعهد اخلاقی بر تمایل به گزارشگری به گزارشگری مالی متقلبانه نیز مورد تأیید قرار گرفت. در نتیجه به نظر می‌رسد، نقش نگرانی‌های اخلاقی در رابطه با رفتارهای مورد بررسی برجسته بوده و اندازه‌گیری این نگرانی‌ها می‌تواند پیش‌بینی تمایل به رفتار را بهبود بخشد (ایزن و بک، ۱۹۹۱). در نتیجه آموزش مباحث اخلاقی به حسابداران و نحوه اجرا و استفاده از این اصول در مواجهه با رویدادهای متقلبانه، می‌توان دیدگاه آنان را در مواجهه با این رویدادها تحت‌تأثیر قرارداد.

از جمله محدودیت‌های این پژوهش می‌توان به مواردی چون عدم دسترسی به اطلاعات پرونده‌های سازمان بورس و اوراق بهادار در زمینه گزارشگری مالی متقلبانه شرکت‌های بورسی، عدم دسترسی به افراد متهم و یا مجرم در حوزه گزارشگری مالی متقلبانه به منظور تبیین مستقیم تمایل به گزارشگری مالی متقلبانه در شرکت‌های بورسی، ضعف ادبیات داخلی در حوزه باورهای رفتاری، کنترلی و هنجاری در زمینه گزارشگری مالی متقلبانه و عدم همکاری برخی از نخبگان به منظور مشارکت در پیل دلفی اشاره نمود. به منظور تحقیقات آتی پیشنهاد می‌گردد با تمرکز به مصادیق گزارشگری مالی متقلبانه و استفاده از نظریه‌های مربوطه، عوامل مؤثر بر تکوین نگرش و تغییر نگرش در حوزه گزارشگری مالی متقلبانه مورد بررسی قرار گیرد. همچنین به سازمان بورس

1. Chang
2. Shimp & Kasas.
3. Vallerand

پیشنهاد می‌گردد با تقویت عوامل بازدارنده و رفع عوامل تسهیل کننده، کنترل ادراک شده بر ارائه گزارشگری مالی متقلبانة را کاهش داده و سبب کاهش تمایل به بروز چنتین رفتارهایی گردد. تقویت پیامدهای منفی گزارشگری مالی متقلبانة از جمله جرم مالی مدیران، احکام تعزیری و جرایم مالی شرکت‌ها در کنار ایجاد ساختارهای کنترلی جهت جلوگیری از دستیابی به پیامدهای مطلوب می‌تواند بر نگرش به گزارشگری مالی متقلبانة موثر بوده و تمایل به بروز آن را کاهش دهد. همچنین با توجه به نقش عوامل زمینه‌ای، بررسی راه کارهای لازم در زمینه رفع این عوامل می‌بایست مورد توجه قرار گیرد. علاوه بر این با توجه به نقش تعهدات اخلاقی و اخلاق پولی در تمایل به گزارشگری مالی متقلبانة، پیشنهاد می‌گردد کدهای اخلاقی و نهادینه سازی آن در دستور کار سازمان بورس قرار گرفته و آموزش‌های اخلاقی و اصول اخلاق پولی در کنار آموزش سایر دروس تخصصی مورد توجه دانشگاهیان و اساتید رشته‌های مالی و حسابداری قرار گیرد.

منابع

- امیری، سهراب. (۱۳۹۷). نقش هویت اخلاقی و شناخت اخلاقی در قضاوت‌های اخلاقی شخصی و غیرشخصی سودگرایانه نوجوانان با تأکید بر جنسیت. *دو فصلنامه علمی - پژوهشی شناخت اجتماعی*، ۷(۱۴)، ۹۵-۱۰۶.
- شکیبایی، زهره؛ سمنانی، عذرا؛ گلی توانا، مریم. (۱۳۹۶). بررسی عوامل موثر بر تمایلات رفتاری نسبت به استفاده از فناوری اطلاعات در کارکنان مدارس الکترونیکی. *فن آوری اطلاعات و ارتباطات در علوم تربیتی*، ۸(۲)، ۵۷-۸۶.
- عاطفی، مرجان؛ برزگر، الهه. (۱۳۹۶). رابطه اخلاق پولی و ادراک اخلاقی دانشجویان حسابداری با درک اقدامات تردیدآمیز. *اخلاق در علوم و فناوری*. ۱۲ (۲)، ۱۱۷-۱۲۶.
- غلام نیا، شیروانی؛ زینب، غفرانی پور، فضل اله؛ قراخلو، رضا؛ کاظم نژاد، انوشیروان. (۱۳۹۴). تحلیل مسیر فعالیت بدنی زنان ساکن در شهرک‌های سازمانی تهران بر اساس نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده. *علوم رفتاری*، ۹(۲)، ۱۵۹-۱۶۷.
- فریدونی، زینب؛ برزگر، الهه. (۱۳۹۷). رابطه مشوق‌های مالی و جدیت در تمایل به افشای اعمال غیراخلاقی. *اخلاق در علوم و فناوری*. ۱۳ (۴)، ۶۹-۷۶.
- کریمی، سعید. (۱۳۹۶). نقش نیمرخ شخصیت کارآفرینانه و عوامل انگیزشی در توسعه‌ی قصد کارآفرینانه‌ی دانشجویان کشاورزی در دانشگاه‌های غرب کشور. *پژوهش‌های علوم شناختی و رفتاری*، ۷(۱۲)، ۱۷-۳۴.
- کمیته تدوین استانداردهای حسابداری. (۱۳۸۹). *استانداردهای حسابداری سایر خدمات اطمینان بخشی و خدمات مرتبط*. سازمان حسابداری.

- هاشمی، تورج؛ آریانبور، الناز؛ ماشینی، عباسی نعیمه. (۱۳۹۳). نقش جهت‌گیری اجتماعی بر رفتار اخلاقی با توجه به نقش میانجی معنویت. دو فصلنامه علمی - پژوهشی *شناخت اجتماعی*، ۳ (۵)، ۳۳۰-۳۴۴.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, Personality and Behaviour*, Open University Press,
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (1996). *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York Guilford Press.
- Ajzen, I. (2006). Constructing a TPB questionnaire: conceptual and methodological considerations.
- Ajzen, I. and Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, London.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological bulletin*, 103(3), 411.
- Andreoni, J., B. Erard, and J. Feinstein. (1998). An Investigation of the Theory of Planned Behavior and the Role of Moral Obligation in Tax Compliance *Journal of Economic Literature*, 36 (2), 818-860.
- Aronson, E., Wilson, T., Akert, R., & Sommers, S. (2016). *Social Psychology*. Pearson.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, Henry Holt & Co.
- Beck, L., & Ajzen, I. (1991). Predicting dishonest actions using the theory of planned behavior. *Journal of Research in Personality*, 25, 285-301.
- Benistant, J., & Villeval, M, C. (2019). Unethical Behavior and Group Identity in Contests. *Journal of economic psychology*, 72, 128-155.
- Bird, E., L., Panterb, J., Bakerc, J., Jonesd, T., Ogilviebon, D. (2018). Preding walking and cycling behaviour change using an extended Theory of Planned Behaviour, *Journal of Transport & Health*, 10, 11-27.
- Bobek, D., & Hatfield, R. (2003). An Investigation of the Theory of Planned Behavior and the Role of Moral Obligation in Tax Compliance, *Behavioral Research in Accounting*, 15(1):13-38.
- Carpenter, T.D. & Reimers, J.L. (2005). Unethical and Fraudulent Financial Reporting: Applying the Theory of Planned Behavior. *Journal of Business Ethics*. 60 (115), 115-129.
- Chang, M, K. (1998). Predicting Unethical Behavior: A Comparison of the Theory of Reasoned Action and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Business Ethics*, 17, (16), 1825-1834.
- Domino, M.A., Wingreen, S.C. & Blanton. (2015). Social Cognitive Theory: The Antecedents and Effects of Ethical Climate Fit on

- Organizational Attitudes of Corporate Accounting Professionals -A Reflection of Client Narcissism and Fraud Attitude Risk. *Journal of Business Ethics*, 131(2), 453-463.
- Emma L, B, Panter, J., Baker, G., Jones, T, Ogilvie, D. (2018). Predicting walking and cycling behaviour change using an extended Theory of Planned Behaviour. *Journal of Transport & Health*, 10, 11-28.
 - Erdem, A., Bardakci, S., & Erdem, Ş. (2018). Receiving online psychological counseling and its causes: A structural equation model. *Current Psychology*, 37(3), 591-601.
 - Fishbein, M. and Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research*: Reading, Addison-Wesley Publishing Company, Boston, MA.
 - Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
 - Gazdag, B.A., Haude, M., Hoegl, M., Muethel, M. (2018). Correction to: I Do Not Want to Trust You, but I Do: on the Relationship between Trust Intent, Trusting Behavior, and Time Pressure. *Journal of Business and Psychology* .33.1-13.
 - Gbadamosi, G., & Joubert, P. (2005). Money ethic, moral conduct and work related attitudes: Field study from the public sector in Swaziland. *Journal of Management Development*, 24(8), 754-763.
 - Gilbert, J. A., & Tang, T. L. P. (1998). An examination of organizational trust antecedents. *Public Personnel Management*, 27, 321-33.
 - Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its applications to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11, 87-98.
 - Kwakye, T, O, Welbeck, E., Owusu, G, M, Y, .Anokye, F, K, (2018). Determinants of intention to engage in Sustainability Accounting & Reporting (SAR): the perspective of professional accountants. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 3,3-11
 - Post, T. & Walma van der Molen, J.H. (2019). Development and validation of a questionnaire to measure primary school children's images of and attitudes towards curiosity (the CIAC questionnaire). *Motivation and Emotion*, 43(1), 159-178.
 - Randall, D.M., and A.M. Gibson. (1991). Ethical decision making in the medical profession: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 10, 111-122.
 - Sawhney, G. & Cigularov, K.P. (2019). Examining Attitudes, Norms, and Control toward Safety Behaviors as Mediators in the Leadership-Safety Motivation Relationship. *Journal of Business and Psychology*, 4, 237-257.
 - Schmidt, R. (1997). Managing Delphi surveys using nonparametric statistical techniques. *Decision Sciences*, 28(3), 763-774.
 - Sheppard, B.H., J. Hartwick, and P.R. Warshaw. (1988). the theory of reasoned action: A metaanalysis of past research with recommendations

- for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325–343.
- Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). Parallels between attitudes and traits as predictors of behavior. *Journal of Personality*, 51, 308-345.
 - Shimp, T.A., and A. Kavas. (1984). the theory of reasoned action applied to coupon usage. *Journal of Consumer Research*, 11, 795–809.
 - Sparks, P., Shepherd, R., & Frewer, L. J. (1995). Assessing and structuring attitudes toward the use of gene technology in food production: The role of perceived ethical obligation. *Basic and Applied Social Psychology*, 16(3), 267-285.
 - Sparks, P., Shepherd, R., Wieringa, N., & Zimmermanns, N. (1995). Perceived behavioural control, unrealistic optimism and dietary change: *An exploratory study*, 24, 243-255.
 - Srivastava, A., Locke, E. A., & Bartol, K. M. (2001). Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 959–971
 - Sussman, R., & Gifford, R. (2018). Causality in the Theory of Planned Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(6), 920-933.
 - Tang T, L. (1995).The development of a short Money Ethic Scale: Attitudes toward money and pay satisfaction. *Personality and Individual Differences*, 19(6), 809-816.
 - Tang, T. L. P., & Chen, Y. J. (2008). Intelligence vs. wisdom: The love of money, Machiavellianism, and unethical behavior across college major and gender. *Journal of Business Ethics*, 52(1), 1-26.
 - Tang, T. L. P., & Chiu, R. K. (2003). Income, money ethic, pay satisfaction, commitment, and unethical behavior: Is the love of money the root of evil for Hong Kong employees? *Journal of Business Ethics*, 46, 13-30
 - Tang, T. L. P., Kim, J. K., & Tang, D. S. H. (2000). Does attitude toward money moderate the relationship between intrinsic job satisfaction and voluntary turnover? *Human Relations*, 53(2), 213-245.
 - Tang, T. L. P., Luna-Arocas, R., Quintanilla Pardo, I., & Tang, T. L. N. (2011). Materialism, love of money, and personal financial optimism in Spain. *12th European congress of psychology*, Turkey.
 - Tara J. Shawver & Lynn H. Clements. (2015). Are There Gender Differences When Professional Accountants Evaluate Moral Intensity for Earnings Management? *Journal of Business Ethics*, 131 (3), 557-566.
 - Vallerand, R.J., P. Deshaies, J. Cuerrier, L.G. Pelletier, and C. Mongeau. (1992). Ajzen and Fishbein's theory of reasoned action as applied to moral behavior: A confirmatory analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(1), 98-109.
 - Van den Putte, B. (1991). *20 years of the theory of reasoned action of Fishbein and Ajzen: A meta-analysis*. University of Amsterdam, the Netherlands.
 - Wells, T, Joseph. (2013). *Corporate Fraud Handbook Prevention and Detection*. New Jersey. John Willey and Sons,.

- Wimbush, J., Shepard, J., & Markham, S. (1997). An empirical examination of the relationship between ethical climate and ethical behaviour from multiple levels of analysis. *Journal of Business Ethics*, 16(16), 1705-1716.

