

أثر حوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة (دراسة إختبارية)

د/ محمد محمود سليمان محمد (*) د/ أحمد بغدادى أحمد بغدادى (**)

ملخص:

يهدف هذا البحث إلي دراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وعدم التماثل في سلوك التكاليف، وأثر حوكمة الشركات علي هذه العلاقة. من أجل اختبار فرضيات الدراسة، تم الإستعانة بعينة من الشركات غير المالية المدرجة بالسوق المصري للفترة من عام 2010 حتي عام 2018 بإجمالي مشاهدات 954، وتوصلت النتائج إلي وجود علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة؛ ومن أجل اختبار التأثير المنظم لحوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، تم تقسيم عينة الدراسة إلي مجموعتين بناءً علي مؤشر لتقييم مستوي الحوكمة بالشركات الممثلة في عينة الدراسة، وبصفة عامة فإن نتائج الدراسة تشير الي أن حوكمة الشركات تنظم العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وعدم تماثل سلوك التكاليف. توصلت النتائج أيضا إلي وجود علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف في الشركات ذات الحوكمة الضعيفة؛ بينما أشارت النتائج إلي عدم وجود علاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف في الشركات ذات الحوكمة القوية .

الكلمات الدالة: الثقة الإدارية المفرطة، عدم التماثل في سلوك التكاليف، لزوجة التكلفة، حوكمة الشركات.

(*) مدرس بقسم المحاسبة كلية التجارة - جامعة الزقازيق ،

Mohamed.m_gh@zu.edu.eg

(**) مدرس بقسم المحاسبة كلية التجارة - جامعة الزقازيق .

Baghdady_100@hotmail.com

**The impact of Corporate Governance on the Relationship
between Managerial Overconfidence and Asymmetric Cost
Behavior: “An Empirical Etudy”**

Mohamed M. Soliman

Lecturer, Department of Accounting

Facullty of Commerce, Zagazig University, Egypt

Ahmed B. A. Baghdady

Lecturer, Department of Accounting

Facullty of Commerce, Zagazig University, egypt

Abstract:

This study investigates the relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior and the effect of corporate governance on this relationship. Using a sample of non-financial companies listed on Egyptian stock exchange over the period from 2010 to 2018, with 954 firm–year observations.

The results show a significant positive relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior. In order to test the moderation effect of corporate governance on the relationship between asymmetric cost behavior and managerial overconfidence, the study sample was divided into two groups based on corporate governance index. In general, the results suggest that the corporate governance moderates the relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior.

The results also show a significant positive relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior in companies with weak corporate governance, while there is no relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior in companies with strong corporate governance.

Keywords: *Managerial overconfidence; asymmetric cost behavior; cost stickiness, corporate governance*

1. مقدمة ومشكلة البحث :

يعتبر السلوك البشري محصلة لتفاعل العديد من العوامل والمؤثرات المحيطة بالشخص علي مدار حياته، والتي تشكل في مجملها شخصية الفرد، وفي مجال المال والأعمال يأتي السلوك البشري كمحدد أساسي لمدي جودة القرارات الاقتصادية المختلفة، والتي تؤثر في نهاية المطاف علي الاداء المالي والتشغيلي لمنشآت الأعمال، ومدي قدرتها علي البقاء والإستمرار والتطور، وتدعيم مركزها المالي ونظرة الأطراف ذوي العلاقة (إدريس، 2004؛ يوسف، 2017).

وتتنوع سلوكيات المديرين اتجاه نفس القرار الاقتصادي، ويرجع ذلك إلي إختلاف النشأة والتكوين وطريقة التفكير وغيرها من العوامل، فنجد بعضهم يميل للمخاطرة بناءً علي نظرة تفاؤلية نابعة من طبيعته الشخصية في الأساس، وعلي النقيض نجد البعض الآخر يميل إلي التحفظ بناءً علي نظرة تشاؤمية، ولا يعني ذلك أن جميع المديرين يتحركون في مستويات ثابتة من المخاطرة أو التحفظ؛ بل الواقع يشير إلي وجود مستويات عديدة ما بين قمة المخاطرة والتحفظ الشديد (Margolin, 2012؛ Ben-david et al., 2007).

يقبل المدير المخاطر بشكل عام علي المواجهة والتحدي، وتتعرض آثار ذلك بالضرورة علي جودة القرارات الاقتصادية، فإتجاه المدير نحو تبني المخاطرة المحسوبة بناءً علي استشراف نتائج القرارات المزمعه في ضوء قراءة متأنية وعميقة للمؤشرات المتاحة من التجارب السابقة، ودراسات السوق وأحوال المنافسين قد تساعده في نهاية الأمر علي إتخاذ قرارات ذات مردود إقتصادي علي المنشأة؛ بينما تؤدي القرارات المبنية علي نظرة سطحية ورؤية غير متعمقة وإشارات ضعيفة حول النجاح في المستقبل إلي نتائج كارثية قد تهدد قدرة المنشأة علي الإستمرار والتطور (Delong et al., 1990؛ Goel and Thakor, 2008؛ Fairchild, 2009).

وتتبع النزعة نحو المخاطرة من تبني المدير لنظرة تفاؤلية حيال المستقبل، وإن كان ذلك مفيداً في بعض الحالات؛ إلا أنه قد يضر في حالات كثيرة أخرى، فالنظرة التفاؤلية المبنية علي معطيات واقعية وتقييم دقيق للوضع القائم ستؤدي إلي قرارات إقتصادية ملامسة

للواقع، وبالتالي تتحقق التوقعات حيال المستقبل، والتي بني علي أساسها القرار الإقتصادي؛ بينما تؤدي النظرة التفاؤلية المبنية علي تقديرات غير دقيقة حول الإمكانيات الحالية

والقدرة علي مواجهة الأحداث المستقبلية أياً كانت طبيعتها إلي قرارات إقتصادية ذات مردود سلبي، ويكون منبع القرار هنا ما يمكن توصيفه إصطلاحاً بـ "الثقة الإدارية المفرطة" (Banker et al., 2014؛ Chen et al., 2018).

تعد الثقة الإدارية أحد العوامل السلوكية التي نالت الإهتمام في العديد من البحوث والدراسات في مجال الأعمال بشكل عام، فنجد تعدد وتنوع الكتابات في مجال التمويل السلوكي والإقتصاد السلوكي حول التأثيرات المتوقعة للعوامل السلوكية علي أداء منشآت الأعمال، ونظراً لأهمية هذا الجانب فقد تم منح Richard Thaler، جائزة نوبل للإقتصاد عام 2017 عن كتابه الإقتصاد السلوكي Behavior Economics (الجبري، 2014).

وتقدم نظرية التمويل السلوكي تفسيراً للتصرفات غير العقلانية المتكررة التي يقوم بها المديرين عند إتخاذ القرارات الإستثمارية، عن طريق التشكيك في فرضيتي التصرف الرشيد، وكفاءة السوق كفرضيات أساسية قامت عليها نظرية الوكالة، وتعتمد نظرية التمويل السلوكي علي الدمج بين علم النفس والأداء المالي عند تحليل وتفسير جودة القرارات الإقتصادية، والبحث في مدي الرشد في سلوك المديرين عند إتخاذ القرارات الإقتصادية المختلفة (Prosad & Kapoor, 2015).

ويقصد بالثقة الإدارية المفرطة ميل المديرين إلي المبالغة في تقدير ما يمتلكونه من قدرات ومهارات ومعارف تمكنهم من السيطرة علي أي أحداث مستقبلية، وترتبط الثقة بشكل كبير بنظرة تفاؤلية لدي أصحابها، والميل إلي المجازفة (المخاطرة غير المحسوبة)، الأمر الذي ينعكس بشكل سلبي علي أداء المنشآت التي يديرونها (Barone-Adesi et al., 2012؛ Ackert & Deaves, 2010؛ Ma, 2008).

وتؤدي الثقة الإدارية المفرطة إلي تبني المديرين لوجهات نظر تفاؤلية حيال الأحداث المستقبلية، ومع انخفاض حجم الطلب فإن المديرين أصحاب الثقة المفرطة يميلون إلي الإحتفاظ بالموارد غير المستغلة علي أمل استعادة حجم الطب قريباً، الأمر الذي يؤدي إلي حدوث خلل في

¹ يعمل Richard Thaler أستاذ للإقتصاد في جامعة شيكاغو، بالولايات المتحدة الأمريكية.

تماثلية هيكل التكاليف، ويؤدي لظهور ما يعرف إصطلاحاً " بالسلوك غير المتماثل للتكلفة " ²
(Chen et al., 2013 ؛ Banker et al., 2014).

ويقصد بالسلوك غير المتماثل للتكلفة أن الزيادة في التكاليف المرتبطة بزيادة معينة في مستوى النشاط لا تساوي الإنخفاض في التكاليف المرتبط بإنخفاض النشاط بنفس النسبة، وينتج السلوك غير المتماثل للتكلفة نتيجة لأحد قرارين، الأول : وهو الإحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة وغير المضيفة للقيمة علي أمل تحسن قريباً في مستويات الطلب، الثاني : وهو التخلص السريع من بعض الموارد غير المستغلة نتيجة لتوقع إنهيار أكبر في مستويات الطلب مستقبلاً (Anderson et al., 2013 ؛ Bruggen et al., 2014).

وتنشأ العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة نتيجة للقرارات الغير مدروسة، والمبنية بشكل رئيسي علي توجهات وأهواء المديرين، ومنبع هذه التوجهات هو ثقة المديرين في قدراتهم وإمكانياتهم في السيطرة علي الأحداث المستقبلية وذلك علي نقيض الحقيقة، وتؤدي هذه الثقة إلي قيام المديرين بالإحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة في ضوء رؤية تفاؤلية بإمكانية تحسن الطلب قريباً، وثقة في قدراتهم علي مواجهة جميع الأحداث الطارئة، الأمر الذي قد يؤدي إلي خلل في سلوك هيكل التكاليف، وقد نالت العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة اهتمام الباحثين بالبيئات الأجنبية: Chen et al., 2013 ؛ Qin et al., 2015 ؛ Chen et al., 2018 ؛ Hur et al., 2019؛ ورغم ذلك لم يحظي هذا الموضوع بالإهتمام الكافي في البيئة المصرية، وقد دفع ذلك الباحثين إلي الإهتمام به ودراسته وتحليله، وذلك من خلال محاولة الإجابة علي السؤال البحثي الأول :

" هل تؤدي الثقة الإدارية المفرطة للمديرين بالشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية المصري إلي عدم التماثل في سلوك التكلفة؟"

تساهم قواعد حوكمة الشركات في وضع النظم والهيكل وآليات العمل التي تعمل علي مراقبة التصرفات الإدارية بمنشآت الأعمال بهدف تعظيم قيمة المنشأة واستمرارها في المدين

² تستخدم الأدبيات العربية مصطلحات مترادفة لمصطلح السلوك غير المتماثل للتكلفة مثل: التكاليف اللزجة، التكاليف ثنائية الإتجاه، التكاليف المطاطية.

القصير والطويل، بالإضافة إلي حماية حقوق جميع الأطراف ذوي العلاقة، وحتى لا تتوغل الإدارة التنفيذية التي تمتلك السلطة والمعلومة الكاملة علي حقوق باقي الأطراف.

وتساهم حوكمة الشركات في تعزيز المساءلة والشفافية من خلال وضع أطر للسلوك الجيد عند الممارسات الإدارية المختلفة، كما تساهم الحوكمة الجيدة في تقوية نظم الرقابة الداخلية من خلال الإشارة إلي أهمية اللجان الرقابية في الحد من الممارسات الخاطئة والعمل علي تصويبها بشكل فوري وفعال (عفيفي، 2008؛ أبو سالم، 2017).

وبالتالي قد تساهم حوكمة الشركات القوية علي تقويم التصرفات المختلفة للمدير التنفيذي والحد من القرارات الإستثمارية التي لم تتطوي علي دراسة كافية بخصوص الآثار والنتائج المترتبة عليها؛ كما قد تساهم الحوكمة القوية في إعادة تفكير المدير التنفيذي في القرارات الإستثمارية لفترة أطول بدلاً من التعجيل بالقرارات غير المدروسة، وهو ما يعني مساهمة حوكمة الشركات في التخفيف من حدة الآثار الناتجة عن الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين (Goel &Thakor, 2008؛ Chang& Hsu, 2017).

وقد يؤدي الحد من آثار الثقة الإدارية المفرطة الناتج عن مساهمة حوكمة الشركات القوية إلي التخفيف من حدة السلوك غير المتماثل للتكلفة الناتج عن الثقة الإدارية المفرطة، ما يعني أن تأثير السلوك الضار للمدير الناتج عن الثقة المفرط قد يكون محدود(أو منعدم) علي سلوك التكلفة، وفي ضوء ما سبق يمكن صياغة السؤال البحث الثاني علي النحو التالي :

" ما هو أثر حوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة بالشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية المصري؟"

2. هدف البحث:

في ضوء مشكلة البحث، تتمثل الأهداف الرئيسية للبحث في:

- التعرف علي طبيعة العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين بالشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية المصري وعدم التماثل في سلوك التكاليف.
- التعرف علي التأثير المتوقع لحوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

3. أهمية البحث :

ترجع أهمية البحث الحالي إلي عدة اعتبارات لعل أهمها ما يلي :

- يلقي الضوء علي الجانب السلوكي في تصرفات المديرين بالسوق المصري، ولما لها من تأثير علي أداء المنشأة وقدرتها علي الإستمرار والتطور، فالأطراف ذوي العلاقة لديهم حافز دائم نحو الحصول علي تطمينات حول المنشأة وتطورها، وبالتالي فإن تقييم الإدارة بشكل عام يجب أن يتضمن في أحد جوانبه العوامل السلوكية المحركة لتصرفات المديرين.
- يساهم في تقديم إطار نظري لمفهوم الثقة الإدارية المفرطة عن طريق وضع خطوط فاصلة بين الثقة بشكل عام، والثقة المفرطة المضرّة بالأداء المالي وقيمة الشركة.
- يسعى إلي تقديم دليل إمبريقي عن أثر الثقة الإدارية المفرطة علي السلوك غير المتماثل للتكلفة، ومن ثم إبراز أهمية الإهتمام بالثقة الإدارية المفرطة كأحد العوامل السلوكية المؤثرة في أداء المنشأة وتطورها.
- يسعى لإستكشاف الدور التأثيري لقواعد حوكمة الشركات المطبقة بسوق الأوراق المالية المصري في الحد من الآثار الضارة علي منشآت الأعمال وأدائها والنتائج عن التصرفات الإدارية التي تتبع من الثقة الإدارية المفرطة، وإنعكاسات تلك الآثار علي هياكل التكلفة.
- يعد البحث الحالي إحدى الدراسات المتعلقة بربط العوامل السلوكية في تصرفات المديرين مع السلوك غير المتماثل للتكلفة وهي إحدى المجالات البحثية الحديثة التي تحتاج إلي مزيد من البحث، ويتضح ذلك جلياً بالإهتمام المتعلق بالموضوع في البيئات الأجنبية.
- في حدود علم الباحثين فإن العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف لم يتم اختباره من قبل في البيئة المحلية.
- في حدود علم الباحثين فإن تأثير حوكمة الشركات علي طبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف لم يتم اختباره من قبل سواء بالبيئات الأجنبية أو بالبيئة المحلية.

4. الإطار النظري للثقة الإدارية المفرطة

1.4 مقدمة:

أشار تقارير عن **Jeffrey skilling** الرئيس السابق لشركة "أنرون" العملاقة التي انهارت عقب أزمة مالية طاحنة مرت بها إلي إعتقاده بإمكانية التلاعب بالمعلومات المالية دون القدرة علي كشف ذلك من قبل المراجعين، وأستند في ذلك بناء هذا الإعتقاد علي ثقته المفرطة في القدرة علي إدارة الوضع الحالي والمستقبلي والتحكم في جُل الأحداث المتوقعة (**Mclean& Elkind, 2003**).

تعتبر الثقة الإدارية المفرطة أحد السمات التي يتصف بها بعض البشر خلال تعاملاتهم الحياتية، ولا تقتصر فقط علي مجال الأعمال، حيث ينظر الشخص إلي نفسه بأنه أفضل من الآخرين، بناءً علي تصورات غير دقيقة يتبناها الفرد حول ما يمتلكه من قدرات ومعارف، وينظر لمفهوم الثقة المفرطة في علم النفس بأنه "أفضل من المتوسط" أو سوء التقدير الناتج عن مبالغة الأفراد في توقعاتهم (**Chen et al., 2013**).

وينظر إلي المديرين مفرطي الثقة في الأدبيات المحاسبية بإعتبارهم مفرطي التفاؤل للدرجة التي تدفعهم لتقديم تقديرات مبالغ فيها حول الأحداث المستقبلية كالعوائد المستقبلية المتوقعة، والتدفقات النقدية المتوقعة، وغيرهم، بالإضافة إلي التقليل بشكل منهجي من تأثير النتائج السلبية. كما يشار إلي المديرين مفرطي الثقة بإعتبار أن لديهم الشعور بإمتلاكهم (هم فقط) إمكانية صناعة القرار السليم، لما يمتلكونه من مهارات ومعارف، الأمر الذي يدفعهم إلي التحيز الكامل لأحكامهم الخاصة بعيداً عن الرأي الجماعي عند إتخاذ القرارات المختلفة. (**Doukas& petmezas, 2007**).

وعطفاً علي ماسبق فإن الثقة المفرطة تؤثر في طرق إعداد التقارير المالية حيث يكون الإتجاه نحو التحفظ المحاسبي أقل في حالة المديرين مفرطي الثقة، كما أن الإفصاح عن المعلومات المحاسبية غالباً ما يكون محملاً بالأخطاء، بالإضافة إلي التوجه لإدارة الأرباح بشكل كبير، والإفراط في الإفصاح الإختياري (**Ahmed& Duellman, 2013** ؛ **Schrand & Zechman, 2012** ؛ **Hribar & Yang, 2016**).

وتدفع الثقة الإدارية المفرطة المديرين نحو نشر التنبؤات والتقديرات بخصوص المستقبل، للتأكيد علي مدي الثقة بالنفس، وجدارتهم في إدارة المنشأة بالشكل الأفضل، وهو الامر الذي قد يؤدي في كثير من الأحيان إلي الدفع في إتجاه إدارة الأرباح بشكل كبير، وذلك رغبةً من المديرين

في الوصول إلي التنبؤات المعلنة مسبقاً في تقاريرهم التخطيطية ، وحتى لا تهتز الصورة التي رسموها لأنفسهم أمام الأطراف المهمة بمتابعة أدائهم وتقييمه (Hribar & Yang, 2016) .

2.4 التمييز بين الثقة والتفاؤل المتحيز

تُميز الدراسات السابقة بين تأثير كلاً من التفاؤل المتحيز والثقة المفرطة عند تقييم السلوك المالي للشركات، فالتفاؤل المتحيز يعبر عن المبالغة في تقييم التقديرات الذاتية حول الأحداث المستقبلية المحتملة، مع الإستخفاف بالمخاطر المتوقعة (Goel & Delong et al., 1990)؛ بينما يشير مفهوم الثقة المفرطة إلي المديرين المبالغين في قدراتهم للدرجة التي يمتلكهم فيها إيمان كامل بأنهم يعلمون أكثر من غيرهم عن الواقع الحالي، ولا يمكن لأحد أن يجاريهم في تلك القدرات، مع إهمال متعمد لإستراتيجيات المنافسين، من منطلق العلم الكامل والسيطرة التامة (pardes, 2005) .

وبالتالي يمكن النظر إلي التفاؤل المتحيز بإعتباره أحد الصور الناتجة عن تبني المديرين للثقة المفرطة عند تقييم وإتخاذ القرارات المختلفة، ولا يعني ذلك بالضرورة أن الثقة بشكل عام صفة سلبية في المديرين، بل علي النقيض تماماً فالثقة التي تنبع من المعرفة والمهارات والقدرات الحقيقية هي ثقة إيجابية تعود بالنفع علي الاداء المالي للشركة؛ أما الثقة المفرطة والتي تؤدي إلي تفاؤل متحيز هي التي تسعى الدراسة الحالية للتأصيل النظري لها، والتأكيد علي الآثار السلبية الناتجة عنها علي أداء وقيمة منشآت الأعمال.

3.4 مفهوم الثقة الإدارية المفرطة

تشير الثقة الإدارية بشكل عام إلى خليط من الظواهر النفسية التي تتفاعل معاً لتساهم في خلق ما يسمى الشعور (Ferreria, 2012)، كما تشير الثقة إلى الأفراد الذين يميلون للتعاؤل في تصرفاتهم في ظل أوضاع عدم التأكد (Margolin, 2012)، فيما أشار قاموس (The Oxford English) إلى الثقة الإدارية الزائدة باعتبارها شعور بالثقة بالنفس ينشئ نتيجة عن تقدير الشخص لقدراته وإمكانياته بأعلي من حقيقتها ويعرض الجدول رقم (1) عدد من الدراسات التي تناولت مفهوم الثقة الإدارية المفرطة.

جدول رقم (1) : مفهوم الثقة الإدارية المفرطة

تعريف الثقة الإدارية المفرطة	الباحث
تعني أن المديرين يثقون في قدراتهم ومهاراتهم إلى الدرجة التي تكون فيها تلك الثقة أعلى من الاداء الفعلي لهم.	Pallier et al., 2002
تشير إلى إمتلاك المديرين شعور بالقدرة عن غيرهم بإمكانية صناعة القرارات الإدارية السليمة في ضوء المعارف التي يمتلكونها، الأمر الذي يدفعهم إلى التحيز الكامل لأحكامهم الخاصة بعيداً عن الرأي الجماعي عند إتخاذ القرار.	Doukas & petmesas, 2007
يعني تضخيم المديرين لتقديراتهم حيال الأحداث المستقبلية، مدعومين في ذلك بالشعور بأنهم يقدمون أداء أفضل من متوسط الأداء المقبول من المديرين المنافسين علي نفس المهام، ومدفوعين في ذلك بوهم القدرة علي السيطرة.	Ma, 2008
يشير إلى ميل المديرين للمبالغة في تقدير معارفهم وقدراتهم ودقة معلوماتهم، بالإضافة إلى التعاؤل المفرط حيال المستقبل، مع القدرة علي السيطرة علي ذلك.	Ackert & Deaves, 2010

تشير إلى التحيز إلى التفاوض، وبمعني الميل إلى المبالغة في تقدير احتمال حدوث أحداث إيجابية، والتقليل من احتمال حدوث أحداث سلبية في المستقبل	Sharot, 2011
تعتبر مظلة لمجموعة متنوعة من الظواهر تعبر في مجملها عن المديرين الذين يميلون للتفاوض في ظل عدم اليقين.	Margolin, 2012
يشير إلى تفاعل العوامل النفسية مع العوامل المعرفية؛ وبما يؤدي إلى تقديم تنبؤات وتقديرات متقابلة حيال المستقبل، وتكون هذه التقديرات مصحوبة بتقليل المديرين من مستوى المخاطر المتوقعة، وتتبع الثقة المفرطة في الأساس من تفضيل المخاطرة.	Zaher, 2018

ويلاحظ علي التعريفات السابقة ما يلي :

- 1- تمثل الثقة المفرطة أحد الصفات البشرية التي يتطبع بها الإنسان وترتبط به خلال حياته، وتؤثر علي جميع قراراته.
- 2- ترتبط الثقة بالشعور النفسي للمديرين بالسمو والإرتقاء عن بقية الأفراد بالبيئة المحيطة.
- 3- تؤدي الثقة إلي دفع المديرين إلي تضخيم تقديراتهم حول المستقبل إلي المستوي الذي تبعد فيه هذه التقديرات عن الواقع .
- 4- يتولد الشعور بالثقة لدي المديرين نتيجة لعدة عوامل أهمها إمتلاك بعض الخبرات السابقة أو المهارات والمعارف، أو بعض النجاحات في التجارب التاريخية .
- 5- ترتبط الثقة المفرطة بميل المديرين إلي التحيز في التفاوض حيال بعض الأحداث المستقبلية المتوقعة
- 6- تدفع الثقة المفرطة المديرين نحو تفضيل المخاطرة، مع التقليل من شأن الآثار السلبية المترتبة عليها.

وفي ضوء ما سبق يمكن تعريف الثقة الإدارية المفرطة بأنها :

" إحدى السمات البشرية الناتجة عن تفاعل العوامل البيئية والاجتماعية لنشأة المديرين مع المعارف والمهارات والخبرات السابقة في مجال الأعمال، وتساهم في بناء شخصية مدير لديه الدافع الفطري نحو تعظيم الذات، والتقليل من قدرات الآخرين، والميل المتحيز للتفاؤل، وتفضيل المخاطرة غير المحسوبة".

3.4 أشكال وصور الثقة الإدارية المفرطة

تتعدد الصور التي يمكن من خلالها التعرف على الثقة الإدارية المفرطة، فقد تأتي في صورة مغالاة في التقديرات و القدرات والدقة (Kim,2016)، ويعرض الجدول رقم (2) شرح لمفهوم صور وأشكال الثقة الإدارية المفرطة.

جدول رقم (2): صور وأشكال الثقة الإدارية المفرطة

<p>تعني المبالغة في تقدير تفكيره بإعتباره أفضل من الآخرين، لدرجة الإيمان المطلق بالمعرفة الصحيحة، وما دون ذلك هو الخطأ، وتظهر المغالاة في التقديرات عندما يكون الأداء الفعلي للمدير أقل من الأداء الذي يعتقد في تحقيقه (Moor& Schatz, 2017؛ Olsson, 2014).</p>	<p>المغالاة في التقديرات Overestimation</p>
<p>تعرف أيضا بأسم "التأثير فوق المتوسط"، وتعني المبالغة في القدرات والمهارات والمعارف التي يتميزون بها عن نظرائهم في نفس المستوى الوظيفي (Ben-Moor& Schatz, 2017؛ Ben-David et al., 2013).</p>	<p>المغالاة في القدرات Overplacement</p>
<p>تعرف أيضاً بأسم "وهم السيطرة"، وتعني ميل الأفراد إلي المبالغة في تقدير قدرتهم علي التحكم في الأحداث التي لا يمتلكون تأثيراً عليها أو يمتلكون تأثير محدود عليها، ويصحبها التقليل من أهمية التقلبات العشوائية (Langer, 1975؛ Ben-David et al., 2013)</p>	<p>المغالاة في الدقة overprecision</p>

5.4 مسببات الثقة الإدارية المفرطة

هناك العديد من الأسباب التي تؤدي لبلورة سلوك إداري مائل بشكل تلقائي نحو الإفراط في الثقة، ومن أهمها (Russo & Schoemaker, 1992؛ Ma, 2008) :

- توافر التحيز **Bias Availability**: تعني استناد المديرين إلي عدد قليل من المسارات بشأن التقديرات المستقبلية، في ظل صعوبات تواجههم في تخيل المسارات الأخرى الممكنة لإكتشاف الأحداث .
- ترسيخ التحيز **Bias Anchoring**: تعني توجه المدير إلي التأكيد علي قيمة أو فكرة معينة علي الرغم من عدم التكيف معها بالشكل الكافي.
- تأكيد التحيز **Bias Confirmation**: تشير إلي تبني المدير لمنظور معين يسعي إلي التأكيد عليه دون امتلاك الأدلة والبراهين التي تؤكد صحته.
- الإدراك المتأخر **Hindsight** : يشير إلي وهم امتلاك المدير للعلم والمعرفة الكافية التي تمكنه من تقديم تقديرات عالية الدقة، وأفضل مما هو قائم الآن.
- الإهتمامات التفاضيلية **Differential interests**: تعني أن المديرين يميلون بطبيعة الحال إلي الحقائق التي تتناسب مع تفضيلاتهم ورغباتهم، وبالتالي فإن استدعاء التحيز سيكون بهدف تدعيم تلك التفضيلات والرغبات.
- التأثير فوق المتوسط **Above-Average Effect** : تعني أن المدير ينظر لنفسه علي أنه أحد الأسباب الرئيسية لنجاح أي قرار لأنه يري أنه يمتلك من المهارات والخبرات ما لا يمتلكه غيره؛ وبالتالي يمتلك أفضلية عليهم، وأن مشاركته في أي قرار تعني بالضرورة نجاحه.
- أوهام السيطرة **Illusions of Control** : وتشير إلي اعتقاد المدير بإمتلاك كل أدوات القوة والهيمنة التي تمكنه من السيطرة علي أي موقف.

6.4 إنعكاسات الثقة الإدارية المفرطة علي نظريتي المحاسبة والمراجعة:

تؤدي الثقة الإدارية المفرطة إلي توجه المديرين لإتخاذ قرارات تتعكس بطبيعتها علي عمل النظام المحاسبي، وناقش في الجانب التالي جزء من هذه التأثيرات :

❖ **الإفصاح الاختياري:** يسعى المدير إلي تبني استراتيجيات تؤدي إلي الإفصاح عن معلومات ليس هناك حاجة إليها من قبل مستخدمي التقارير المالية، ويكون الهدف الرئيسي من وراء ذلك هو تحسين الإنطباع العام والصورة الذهنية عن كفاءته وقدراته، بل والعمل علي التضخيم من تلك القدرات بخلاف الواقع الحقيقي، الأمر الذي يؤدي إلي تشويهه (أو علي الأقل تشويش) التقارير المالية (Rawson, 2019)؛ Schand & Hwang et al., 2015؛ Andriosopoulos et al., 2013؛ Zechman, 2012).

❖ **إدارة الأرباح:** تدفع التقديرات التي أعدت من قبل المديرين مفرطي الثقة إلي دفعهم بإتجاه إدارة الأرباح بشكل كبير، وذلك حتي تتماشى النتائج الفعلية مع التقديرات السابقة، وبالتالي لا تهتز الصورة التي عملوا علي رسمها وتصديرها حول قدراتهم لدي الأطراف المهتمة بأدائهم (Berry-stolze, 2018)؛ Chae & Ryu, 2016؛ Hsieh et al., 2014؛ Goel, 2008؛ Habib et al., 2012؛ chang et al., 2018؛ xu, 2015؛ 2014).

❖ **التحفظ المحاسبي:** تدفع التقديرات المتفائلة بخصوص النتائج المستقبلية من قبل المديرين مفرطي الثقة إلي المبالغة في تقدير الأصول، بالإضافة إلي تأخير الاعتراف بالخسائر الحالية علي إعتبار أن النتائج المتوقعة قادرة علي تغطية الخلل الحالي في الأداء، الأمر الذي يؤدي إلي تبني المنشأة إلي استراتيجية محاسبية أقل تحفظاً ينبثق منها عدد من السياسات والإجراءات الضارة علي الأداء المستقبلي للشركات (Hasanikolavani & Mahfoozi, 2014؛ Ramsheh & Molanzari, 2014؛ Hsu et al., 2017؛ Ahmed & Duellman, 2013؛ 2015).

❖ **هيكل التكلفة:** تؤثر النزعة التفاوضية المتحيزة من قبل المديرين مفرطي الثقة علي هياكل التكاليف ولعل أهم هذه الآثار (Chen, 2018)؛ Qin et al., 2015؛ Chen (et al., 2017) :

- التمسك ببعض الأسس غير الملائمة عند توزيع التكاليف الصناعية غير المباشرة.
- بناء نظم تكاليف يطغي عليها طابع الجمود وصعوبة التعديل؛ حيث يسيطر عليهم قناعات كبيرة بصلاحيه النظام للعمل لفترات طويلة قادة وعدم الحاجة للتعديل مستقبلاً.

- التمسك ببعض عناصر التكاليف غير المستغلة لفترات طويلة، وعدم التخلص منها رغم أنها تمثل عبء علي إيرادات المنشأة ونتيجة نشاطها.

❖ **الموازنات التخطيطية وتقديرات الأرباح:** تؤدي النزعة التفاؤلية لدي المديرين إلي تبني وجهات نظر أحادية الجانب عند إعداد الموازنات، واتباع المدخل السلطوي بدلاً من إتباع مدخل المشاركة في إعداد الموازنة وبالتالي عدم الإستفادة من الكفاءات التي تعمل بالنظام المحاسبي بشكل كبير، بالإضافة إلي الميل للنتائج الإيجابية في معظم توجهات الموازنة، الأمر الذي يؤدي إلي إعداد موازنات بعيدة بشكل كبير عن الواقع الفعلي (Hribar & Yang, Hilary & Hsu, 2011؛ Gervais et al., 2011). (2016).

❖ **نظم الضبط والرقابة الداخلية:** تؤدي الثقة الإدارية المفرطة إلي تبني استراتيجيات رقابية ضعيفة من قبل المديرين، نظراً لضعف الحاجة إليها، ولإعتقادهم الكامل بأن دولا العمل سيتحرك بشكل كبير في ضوء التوجيهات والتعليمات الصادرة من خلاله، وبالتالي فإن الحاجة إلي فريق عمل قوي من المراجعين الداخليين سيكون ذو أولوية ضعيفة في إهتمامات المديرين مفرطي الثقة (Lee, 2016؛ Chen et al., 2014).

❖ **ارتفاع تكلفة المراجعة الخارجية :** تحتاج منشآت الأعمال التي يدير العمل بها مديرين مفرطي الثقة إلي حجم عمل ضخم من قبل المراجع الخارجي، بالإضافة إلي حاجتهم لتوسيع حجم أدلة الإثبات اللازمة لبناء رأي مناسب عن مدي سلامة وصحة الأرصدة والسجلات، ويرجع ذلك إلي أن طبيعة العمليات التي أقبل علي

❖ تنفيذها المديرين مفرطي الثقة تتسم غالباً بالعشوائية والتخبط، وذات آثار مالية ضارة علي حاضر المنشأة ومستقبلها، وقد يعوق قدرتها علي الإستمرار . (Mitra et al., 2019؛ Duellman, 2015).

7.4 مقاييس الثقة الإدارية المفرطة

تعددت المقاييس التي استخدمت في الدراسات السابقة للثقة الإدارية المفرطة، ونستعرض في الجانب التالي جزء من هذه المقاييس:

(1) مقاييس تعتمد علي نشر صورة ذهنية معينة عن المدير التنفيذي
(أ) عبر التقارير السنوية

استخدمت دراسة (Qin, 2015) مقياس مدي بروز صورة المدير التنفيذي في التقارير السنوية للشركة، حيث يسعى المدير التنفيذي مفرط الثقة لإظهار نفسه بشكل أوضح عن المسؤولين التنفيذيين الآخرين، ولبناء صورة ذهنية عن أداءه متضمنه مدي قوته وأهميته ومهارته وإمامه بكل جوانب العمل داخل الشركة، وقد أعد الباحث مؤشر لقياس الثقة الإدارية المفرطة يعرضها الجدول رقم (3) :

جدول رقم (3): مقياس دراسة (Qin, 2015) للثقة الإدارية المفرطة

قيمة المؤشر المقابلة لمستوي الوصف	مستوي الوصف والمعلومات عن المدير مفرط الثقة
4	- أكثر من نصف صفحة بالتقرير السنوي عن المدير التنفيذي دون الإشارة لأطراف أخرى
3	- أقل من نصف صفحة بالتقرير السنوي عن المدير التنفيذي دون الإشارة لأطراف أخرى
2	- تقرير مشترك عن المدير التنفيذي مع أطراف أخرى
1	- عدم وجود أي وصف متعلق بالمدير التنفيذي

وبطبيعة الحال فإن وصف المدير "بأكثر من نصف صفحة" بالتقرير السنوي عن المدير التنفيذي دون الإشارة لأطراف أخرى يعد مؤشراً علي مستوى ثقة إدارية مفرطة. كما أن عدم وجود أي وصف متعلق بالمدير التنفيذي يعد مؤشراً علي انخفاض مستوى الثقة الإدارية المفرطة.

(ب) عبر التقارير الصحفية المنشورة

اعتمدت دراستي (Malmendier & Tate, 2005)، دراسة (Brown & sarma, 2007) في قياس الثقة الإدارية المفرطة علي تصور الصحافة المهتمة بالجانب المالي والإقتصادي للمديرين التنفيذيين وعلي وجه الخصوص الصحف الرائدة في هذا المجال مثل " نيويورك تايمز، يزنس ويك، فاينشل تايم، الايكونومست، وول استريت جرنل" عن طريق تتبع ما يتم نشره عن المدير التنفيذي عبر هذه الصحافة، مع تسجيل عدد المقالات التي ذكر فيها اسم المدير التنفيذي متضمنة عبارات " واثق، ثقة، متفائل، تقائل، موثوق به" كمؤشرات للثقة الإدارية المفرطة، كما استخدمت العبارات التالية " الحذر، التحفظ، الثبات " كمؤشر للتحفظ الإداري، وبناءً علي ذلك يتم عمل مقياس نهائي ، يكون فيها المدير التنفيذي مفرط الثقة إذا كانت عدد عبارات الثقة أكبر من عبارات التحفظ الإداري.

(ج) مؤشر الإسناد للذات (Self Attribution)

اعتمدت دراسة (Hirshleifer et al., 2012) في قياس الثقة الإدارية المفرطة علي التحليل اللغوي لأسلوب المدير، علي أن يتم تقسيم النتائج في مجموعات إلي: متفائل وغير متفائل، إيجابي وسلب، التطلع والطموح في المستقبل، الميل لإستخدام الضمائر الشخصية وتعزيز الذات، وبناءً علي نتائج هذه المجموعات يمكن تصنيف المدير علي أنه مفرط الثقة من عدمه.

(2) مقياس خيارات الأسهم (Option Based Measurs)

تساهم نظم الحوافز المعدة علي أساس ربط حافز الإدارة بأداء المنشأة في تشجيع المدير لتبني وجهات نظر الملاك والعمل علي تحقيق مصالحهم، وتعتبر خيارات الأسهم أحد طرق الحوافز التي يمكن أن تساهم في تحقيق ذلك، وتؤدي الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين إلي زيادة تقديراتهم حول عوائد المشروعات الإستثمارية، وبالتالي المبالغة في قيمة المنشأة ، وفي حال كان لدي المديرين مفرطي الثقة أي خيارات أسهم متاحة فإن ممارستهم للخيار غالباً ما تأتي متأخرة، بالإضافة إلي التوجه نحو شراء أسهم إضافية للإحتفاظ الشخصي بها، والإستفادة من العوائد المستقبلية المتوقعة .

واستخدمت دراسة (Malmendier & Tate, 2005) مقياس خيارات الأسهم لقياس الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين وذلك بالإعتماد علي عدة قياسات، الأول مؤشر الإحتفاظ 67%: يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (1) إذا احتفظ بخيار الأسهم لمدة 5 سنوات وانخفضت قيمة الخيار

بمعدل 67% ولم يتم بتنفيذ الخيار، و(صفر) بخلاف ذلك، الثاني مؤشر الاحتفاظ الممتد : يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (1) إذا احتفظ بخيار الأسهم حتي آخر سنة في مدة الخيار علي الرغم من إنخفاض قيمته بمعدل 67%، و(صفر) بخلاف ذلك، الثالث: يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (1) إذا كانت صافي مشتريات الأسهم من قبل المدير التنفيذي -لأسهم الشركة التي يديرونها- أكبر من صافي البيع خلال السنوات الأولى له في العينة ، و(صفر) بخلاف ذلك .

(3) مقياس عوائد التوزيعات المتوقعة (Return Distribution Forecast Based) (Measure)

استخدمت دراسة (Lin et al., 2005) توقعات المدير بالعوائد كمقياس للثقة الإدارية المفرطة، حيث يعتبر المدير ذو ثقة إدارية مفرطة إذا بالغ في توقعاته بتحقيق عوائد مرتفعه، ويكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (1) إذا كان عدد مرات التنبؤ بعائد أعلى من المتحقق أكبر من عدد مرات التنبؤ بعائد أقل من المتحقق، و(صفر) بخلاف ذلك.

وكذلك استخدمت دراسة (Ben-David et al., 2007) توقعات المدير بعوائد التوزيعات كمقياس للثقة الإدارية المفرطة، من خلال الإجابة علي سؤالين، الأول (قصير الأجل): يتعلق بتنبؤ المدير بمتوسط العوائد خلال سنة، والثاني (طويل الأجل): يتعلق بتنبؤ المدير بالعوائد خلال 10 سنوات، وإستناداً إلي السؤالين يتم بناء مؤشر للثقة الإدارية المفرطة قصير الأجل (ST)، ومؤشر للثقة الإدارية المفرطة طويل الأجل (LT)، عن طريق عمل تصنيف علي مقياس من 1 : 10، ويلي ذلك فرز المديرين تنازلياً، بحيث يأخذ (صفر) المديرين الأقل ثقة، و(1) بخلاف ذلك.

(4) مقياس الأجر النسبي

استخدمت دراسة (Chatterjee & Hambrick, ؛ Hayward& Hambrick, 1997) (2007) الأجر النسبي كمؤشر لدرجة المدير التنفيذي، حيث تدفع الدرجة المدير إلي الإفراط في ثقته بذاته، ويتم حساب الأجر النسبي بقسمة أجر المدير إلي ثاني أعلى أجر.

(5) مقياس الإستثمار

استخدمت دراسة (Schrand & Zechman, 2012) الإنفاق الاستثماري كمقياس للثقة الإدارية المفرطة، حيث يعتبر المدير مفرط الثقة ويأخذ (1) إذا كان نسبة الإنفاق الرأسمالي للشركة إلى الأصول "أكبر من متوسط الصناعة في نفس العام، و(صفر) بخلاف ذلك؛ بينما استخدم (Campbell et al., 2011) نسبة الإنفاق الرأسمالي إلى "الممتلكات والمنشآت والمعدات أول العام" كمقياس للثقة المفرطة بعد الضبط بمتوسط الصناعة، ويعتبر المدير مفرط الثقة إذا كانت الشركة في الخمس الأعلى للصناعة التي تنتمي لها الشركة خلال عامين متاليين، و(صفر) بخلاف ذلك

التعليق علي قياسات الثقة المفرطة للمديرين:

في ضوء ما تم استعراضه من مقاييس في الجزء السابق يمكن للباحثين تقديم عدد من الملاحظات أهمها :

❖ مقياس "الصورة الذهنية": يصعب تطبيقه في البيئة المصرية، حيث تخلو معظم التقارير السنوية المنشورة للشركات المدرجة بالسوق المصري من توافر معلومات كبيرة علي الإدارة التنفيذية؛ إلا في حدود ما تطالب به قواعد الحوكمة، كما أن هذا لا يعد إقراراً بعدم استخدام الأسلوب الوصفي في إظهار مهارات وكفاءة الإدارة، بل علي العكس تماماً، حيث لاحظ الباحثين توافر هذه المعلومات بشكل كبير علي موقع الشركات علي الإنترنت، بالإضافة إلي بعض التقارير الصادرة عن الإدارة دون أن تحمل الصبغة القانونية بإعتماد المراجع الخارجي لها، كما أن استخدام هذا الأسلوب بالبحث الحالي يعد قيداً علي التوسع في حجم العينة، وبالتالي يضع قيود علي تعميم نتائج البحث.

❖ مقياس "خيارات الأسهم": لا يتضمن هيكل رأس المال المصري أي إفصاحات متعلقة بخيارات الأسهم ، ورغم أن هذا القياس يعد من المقاييس الهامة والشائعة الاستخدام للثقة الإدارية المفرطة؛ إلا أنه يتعذر تطبيقه علي السوق المصري، وقد يكون متاح ذلك مستقبلاً مع تطور حال سوق الأوراق المالية المصري خلال الفترات القادمة.

❖ **مقياس عوائد التوزيعات المتوقعة:** تتسم البيئة المصرية بإنخفاض حجم التنبؤات المنشورة من قبل الإدارة، وتظل تنبؤات الإدارة والموازنات التقديرية ضمن المعلومات الداخلية التي يصعب الحصول عليها لإتمام أي دراسة إمبريقية، ومن ثم تلجأ معظم الدراسات التي تمت في البيئة المحلية لقياس تنبؤات الإدارة علي البحوث التجريبية المحكمة، والتي تحتاج لقواعد وبيئة معالجة معينة لإتمامها بنجاح.

❖ **مقياس الأجر النسبية :** تتسم التقارير المالية المنشورة بشكل عام في البيئة المصرية بالإفصاح عن الإجماليات دون التطرق إلي البنود الفرعية بشكل تفصيلي، رغم أهمية بعض البنود وتفصيلاتها، ولذلك فإن استخدام مقياس الأجر النسبية يصعب تطبيقه في البيئة المصرية ، نظراً لعدم ثبات الإفصاح عن الأجر التفصيلية للإدارة بالتقارير المنشورة.

❖ **مقياس الإستثمار :** يعتبر هذا المقياس أكثر المقاييس ملائمة للبيئة المصرية، حيث يمكن الحصول علي البيانات اللازمة لإستخدامه من خلال التقارير المالية المنشورة، وبالتالي إتمام الدراسة الإمبريقية.

5. مراجعة الدراسات السابقة

تعددت الدراسة التي اهتمت بإختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وعدم التماثل في سلوك التكاليف، ونستعرض في الجزء التالي عدد من هذه الدراسات :

دراسة (Chen et al., 2013)

اختبرت الدراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين وسلوك التكاليف البيعية والإدارية غير المتماثل، بالإعتماد علي عينة من 1500 شركة إجمالي مشاهدات 14568 للفترة من عام 1992م إلي 2011 م، واعتمدت الدراسة في قياس الثقة الإدارية المفرطة علي سلوك المدير إتجاه خيارات الأسهم، وتتضمن نموذج الدراسة عدد من المتغيرات الضابطة التي تم تصنيفها في مجموعتين وهما:

▪ متغيرات اقتصادية وتتمثل في متغيرات : كثافة الأصول، وكثافة العمالة، وعائد السهم الدفترى للفترة السابقة .

▪ متغيرات الوكالة وتتمثل في متغيرات : التدفقات النقدية الحرة، والمدفوعات الثابتة للمديرين.

وتقوم الدراسة علي تصنيف توقعات الإدارة في اتجاهين وهما: توقعات الإدارة المتحيزة، وتوقعات الإدارة غير المتحيزة، وأشارت الدراسة إلي أن توقعات الإدارة المتحيزة تتبع في الأساس من دوافع الإدارة الإنتهازية والتي تم التحكم فيها في النموذج بإضافتها

كمتغيرات ضابطة (متغيرات الوكالة)؛ بينما تصنف الثقة الإدارية المفرطة ضمن توقعات الإدارة غير المتحيزة.

وتوصلت الدراسة إلي وجود علاقة معنوية وموجبة بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية ، وهذا يعني ميل المديرين للإحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة لفترات زمنية معينة، كنتيجة للثقة في أنفسهم علي تحسين الوضع القائم خلال المستقبل القريب .

دراسة (Qin et al., 2015)

اختبرت الدراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمدير والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية، وأنصب الإهتمام بالدراسة علي الجانب السلوكي للمديرين كأحد محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة، وأجريت الدراسة بإستخدام عينة من 257 شركة مدرجة بسوق الأوراق المالية بالمملكة المتحدة بإجمالي مشاهدات 1628 مشاهدة للفترة من عام 2002م حتي 2009م فقط.

واعتمدت الدراسة في قياس الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين علي مقياس بروز صورة المدير التنفيذي في تقارير الشركة السنوية، وبررت الدراسة استخدام هذا المقياس بأن المدير التنفيذي مفرط الثقة يسعى بشكل دؤوب لإظهار أنفسهم بشكل أكثر وضوحاً من المسؤولين التنفيذيين الآخرين، وذلك كإعلان قوي منهم بمدي أهميتهم ومهارتهم ودرابيتهم وسيطرتهم .

وتتضمن نموذج الدراسة مجموعة المتغيرات الضابطة الاقتصادية متمثلة في كثافة الأصول، وكثافة العمالة ، بالإضافة إلي استخدام متغير التدفقات النقدية الحرة لتحديد آثار مشكلات الوكالة علي نتائج العلاقة الرئيسية للدراسة.

وتوصلت الدراسة إلي وجود علاقة طردية قوية بين ثقة المدير التنفيذي المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية، وأشارت هذه النتائج إلي توفر دعماً قوياً لدور السمات الشخصية للمديرين عند إتخاذ القرارات المختلفة .

دراسة (Chen et al., 2017)

اختبرت الدراسة العلاقة بين لهجة الإدارة في التقارير المالية المنشورة والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية علي عينة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية بالولايات المتحدة الأمريكية بإجمالي مشاهدات 45048 للفترة من 1994م إلي 2014 م بعد استبعاد المؤسسات المالية والمرافق العامة لأن هذه الشركات وتقاريرها المالية تخضع لمتطلبات ولوائح خاصة، بالإضافة إلي تعديل جميع الأرقام بمعدلات التضخم الصادرة عن وزارة الخزانة الأمريكية.

واعتمدت الدراسة علي مقياس (Loughran & Mcdonald, 2011) في قياس لهجة الإدارة والذي تم حسابه كما يلي :

$$\text{لهجة الإدارة للشركة أ للفترة ن} = \frac{(\text{الكلمات الإيجابية أ،ن}) - (\text{الكلمات السلبية أ،ن})}{(\text{الكلمات الإيجابية أ،ن}) + (\text{الكلمات السلبية أ،ن}) + 1}$$

وأجريت الإختبارات اللازمة لإتمام الدراسة بعد ضبط أهم العوامل المرتبطة بتكاليف التعديل وهو كثافة الأصول.

وتشير نتائج الدراسة إلي وجود علاقة طردية ومعنوية بين لهجة الإدارة والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية ، كما تشير النتائج إلي أن توقعات الإدارة ترتبط بشكل قوي مع السلوك غير المتماثل للتكلفة عند وجود موارد غير مستخدمة مع تكاليف تعديل مرتفعة؛ بينما يندم التأثير علي سلوك التكاليف مع انخفاض حجم موارد غير مستغل، وتكاليف التعديل.

دراسة (Liang & Mo, 2017)

اختبرت الدراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين والسلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير علي عينة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية الصيني للفترة من عام 2012 م إلي 2014 بإجمالي مشاهدات 6615، مع إجراء تحليل إضافي لإختبار أثر كلاً من الملكية الحكومية علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمدير والسلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير .

واعتمدت الدراسة في قياس الثقة الإدارية المفرطة للمديرين علي مقدار التغيير في عدد الأسهم التي يملكها المدير خلال العام، فإذا زادت الأسهم التي يملكها المدير العام الحالي عن العام السابق تعطي القيمة (1)، و(صفر) بخلاف ذلك، وتم قياس قيود التمويل بإستخدام مؤشر (KD) والذي تعتمد منهجيته في الأساس علي حجم الشركة، وعمر الشركة، بالإضافة إلي إدراج عدد من المتغيرات الضابطة وتتمثل في متغيرات التالية: حجم الشركة، والرفع المالي، وتركز الملكية، والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة من عدمه.

وتوصلت الدراسة إلي وجود علاقة طردية ومعنوية بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين والسلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير في الشركات التي تعاني من قيود علي عمليات التمويل، بالإضافة إل تجلي العلاقة بشكل كبير في شركات القطاع الخاص عن الشركات المملوكة للدولة في ظل ضبط النموذج بقيود التمويل، وتوصلت لنتيجة أساسية مفادها أن قيود التمويل التي قد تعاني منها الشركات بالسوق الصيني قد يحد من قدرتها علي الإستمرار في تحمل نفقات البحوث والتطوير، الأمر الذي ينعكس بالضرورة علي سلوك التكلفة لديها.

دراسة (Chen et al., 2018)

اختبرت الدراسة علاقة الثقة الإدارية المفرطة لدي كلاً من المدير التنفيذي والمدير المالي علي السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية، واجريت الدراسة علي عينة كبيرة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية الأمريكية للفترة من 1992م إلي 2005 م بإستخدام قواعد بيانات **CRSP؛ Execucomp**، وبإجمالي مشاهدات 20280.

واعتمدت الدراسة في قياس الثقة الإدارية المفرطة علي سلوك المديرين أمام خيارات الأسهم المتاحة، ويتضمن نموذج الدراسة عدد من المتغيرات الضابطة تتمثل في : التدفقات النقدية الحرة، والمدفوعات الثابتة للمديرين، وكثافة العمالة ، وكثافة الأصول، وأداء الأسهم.

وتشير نتائج الدراسة إلي عدد من النتائج أهمها :

- الثقة الإدارية المفرطة لدي كلاً من المدير التنفيذي والمدير المالي ترتبط بعلاقة طردية ومعنوية مع السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والإدارية
- لا يوجد علاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة بعد ضبط الثقة الإدارية المفرطة للمدير المالي
- تتجلي العلاقة الطردية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة في الشركات التي لديها مدير مالي قوي.

دراسة (Hur et al., 2019)

اختبرت الدراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة للمدير والسلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير، وأشارت الدراسة أن تكاليف البحوث والتطوير تعد جزءاً مهماً من استراتيجية المنشأة نحو تحقيق نمو مستدام طويل الأجل؛ إلا أنه ولأسباب تقديرية للمدير قد يتم اللجوء إلي تخفيض تكاليف البحوث والتطوير خلال المدي القصير، وبالتالي فإن سلوك المدير وخصائصه قد تلعب دوراً مؤثراً في تماثلية سلوك تكاليف البحوث والتطوير.

واعتمدت الدراسة علي عينة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية الكوري بعد استبعاد المؤسسات المالية للفترة من عام 2010م إلي 2017م بإجمالي مشاهدات 6280، ويتضمن نموذج الدراسة عدد من المتغيرات الضابطة، والتي تتمثل في المتغيرات التالية : كثافة الأصول، والنتائج المحلي الإجمالي GDP، ونوع الصناعة، ونجاح المنشأة في زيادة المبيعات خلال سنتين متتاليتين.

وتوصلت الدراسة إلي أن المديرين التنفيذيين مفرطي الثقة لا يميلون إلي اتخاذ إجراءات لتخفيض تكاليف البحوث والتطوير عند انخفاض حجم المبيعات لأن لديهم الثقة الكاملة بقدراته

علي استعادة مستويات المبيعات السابقة، وبالتالي ترتبط الثقة الإدارية المفرطة بعلاقة طردية ومعنوية بالسلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير.

التعليق علي الدراسات السابقة

❖ نال موضوع العوامل السلوكية للمدير وتأثيره علي القرارات الإقتصادية المختلفة اهتماماً كبيراً في الدراسات الأجنبية، ومن ضمن الصفات التي اهتمت الأبحاث الأجنبية بإختبارها وتحديد الآثار المترتبة عليها هو متغير "الثقة الإدارية المفرطة" ويظهر ذلك من الأبحاث الحديثة التي تناولته.

❖ تعدد وتنوع مقاييس الثقة الإدارية المفرطة، فبعض الدراسات استخدمت خيارات الأسهم المتاحة للمدير كمقياس للثقة المفرطة، بالإضافة إلي استخدام الدراسات لمقاييس أخرى مثل مقياس الصورة الذهنية للمدير، ومقياس الأموال المستثمرة، ومقياس الأجر النسبية .. وغيرها. ويرجع ذلك الإختلاف في القياس إلي إختلاف بيئة التطبيق والتي قد تسمح بتطبيق بعض المقاييس، وعدم تطبيق البعض الآخر .

❖ تعدد وتنوع المتغيرات الضابطة التي تم إدراجها في نماذج اختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة؛ إلا أن متغير كثافة الأصول تم تضمينه في معظم النماذج التي وردت بالدراسات السابقة نظراً لتأثيره الكبير علي سلوك التكاليف.

❖ نال موضوع السلوك غير المتماثل للتكلفة اهتماماً كبيراً في الدراسات الأجنبية منذ نشر دراسة **Banker et al., 2003**، وتلي ذلك تيار ضخم من الدراسات والبحوث التي اهتمت بتدعيم نظرية المحاسبة بأبعاد وتأثيرات السلوك غير المتماثل، كما ظهر الإهتمام بالسلوك غير المتماثل في البيئة المحلية في الفترة الأخيرة والتي شهدت نشر العديد من الدراسات حول السلوك غير المتماثل للتكلفة.

❖ نالت العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف إهتمام العديد من الأبحاث الأجنبية، إلا أنه -في حدود علم الباحثين- لم تهتم أي دراسة بالبيئة المحلية بإختبار مضامين هذه العلاقة، بالإضافة إلي أن الدراسة الحالية تستخدم

مقياس الإستثمار المعدل بالصناعة كمقياس للثقة الإدارية المفرطة، وبالتالي إتمام الدراسة بشكل إمبريقي.

❖ في حدود علم الباحثين فإن الأثر المنظم لحوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة لم يتم اختباره في أيّاً من الأبحاث أو الدراسات سواء بالبيئة الأجنبية أو المحلية.

6. الدراسة الإختبارية

يهدف هذا الجزء من البحث إلي عرض المنهجية المتبعة في تحقيق أهداف البحث، وفي سبيل ذلك تم تصميم البحث الحالي في ضوء المنهج الإختباري "الإمبريقي"، حيث يبدأ البحث الحالي بإشتقاق الفرضية الرئيسية، يلي ذلك وضع وتوصيف النموذج العام للبحث، وقياسات المتغيرات المختلفة "التابعة - المستقلة - الضابطة"، مع تحديد مجتمع وعينة البحث ومصادر الحصول علي البيانات اللازمة لإتمام الجانب الإختباري والأساليب الإحصائية المستخدمة، وفي نهاية البحث يتم مناقشة النتائج المتوصل إليها، والمبررات المنطقية لهذه النتائج، وبالتالي يمكن تقسيم هذا الجزء إلي :

1.6 التصميم الإختباري للبحث .

2.6 اختبار الفرضية الرئيسية للبحث.

3.6 مناقشة النتائج وتفسيرها.

وسيتم تناول النقاط السابقة علي النحو التالي :

1.6 التصميم الإختباري للبحث

ويتضمن هذا القسم تطوير الفرضيات الرئيسية للبحث في ضوء ما توصلت إليه مراجعة الدراسات السابقة، مع توصيف المتغيرات التي يتضمنها نموذج الإنحدار وتحديد طرق قياسها، ومصادر البيانات اللازمة لعملية القياس وذلك من خلال النقاط التالية :

1.1.6 تطوير فرضيات البحث :

❖ تطوير الفرضية الأولى :

اهتمت الأبحاث الحديثة التي تناولت إدارة التكلفة بظاهرة عدم التماثل في سلوك التكاليف كأحد الأدوات الهامة في تفسير الكيفية التي يتم بها إدارة هيكل التكاليف، ويعني السلوك غير المتماثل للتكلفة (الإلتصاق/ أو الإحتفاظ) أن التغير في التكاليف يكون بدرجة أقل نسبياً عند انخفاض حجم النشاط عنه عند زيادة الحجم؛ وعلي النقيض تماماً فإن السلوك غير المتماثل للتكلفة (التخلص) يعني أن التغير في التكاليف يكون بدرجة أعلى نسبياً عند انخفاض حجم النشاط عنه عند زيادة الحجم (Banker et al., 2013 ؛ Abdel Aziz, 2014).

وتشير العديد من الدراسات السابقة إلى أن التباين في سلوك التكاليف يرجع في الأساس إلى قرارات المديرين، وتتأثر قرارات المديرين بالعديد من المحددات التي يؤثر كلا منها علي طبيعة وجودة القرار، وتناولت الدراسات السابقة العديد من هذه المتغيرات مثل كثافة الأصول وكثافة العمالة وحجم الطلب المستقبلي وعدم التأكد بشأن الطلب، ومتغيرات الوكالة ودفع إدارة الأرباح، والدوافع الضريبية وغيرها (Chen et al., 2012 ؛ Weiss, 2010).

والثقة الإدارية المفرطة هي احدي السمات البشرية الناتجة عن تفاعل العوامل البيئية والاجتماعية لنشأة المديرين مع المعارف والمهارات والخبرات السابقة في مجال الأعمال، وتساهم في بناء شخصية مدير لديه الدافع الفطري نحو تعظيم الذات، والتقليل من قدرات الآخرين، والميل المتحيز للتفاوض ، وتفضيل المخاطرة غير المحسوبة.

وتدفع الثقة الإدارية المفرطة المدير إلى المبالغة في توقعات حجم الطلب المستقبلي، والقدرة علي السيطرة علي كل الآثار والنتائج المستقبلية، وتتبع الثقة المفرطة لدي المدير من الوصول إلى قناعات تامة بمهارته وقدراته وخبراته وكفاءته علي حل وتيسير كل الأمور، بالإضافة إلى الدافع الفطري لديه نحو الميل المتحيز للتفاوض.

وتؤدي الثقة الإدارية المفرطة بالمدير إلى الإحتفاظ بمراد غير مستغلة لفترات زمنية معينة علي امل توقع تحسن ملحوظ خلال الفترات القادمة، ويؤدي الإحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة إلى خلل في تماثلية هيكل التكاليف، ويترتب علي ذلك توقع وجود علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين والسلوك غير المتماثل للتكلفة . وفي ضوء ما سبق يمكن صياغة الفرضية الأولى للدراسة علي النحو التالي:
يوجد علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة

❖ تطوير الفرضية الثانية

تساهم قواعد حوكمة الشركات في وضع النظم والهياكل وآليات العمل التي تعمل علي مراقبة التصرفات الإدارية بمنشآت الأعمال بهدف تعظيم قيمة المنشأة واستمرارها في المديين القصير والطويل، بالإضافة إلي حماية حقوق جميع الأطراف ذوي العلاقة، وحتى لا تتوغل الإدارة التنفيذية التي تمتلك السلطة والمعلومة الكاملة علي حقوق باقي الأطراف.وتساهم حوكمة الشركات في تعزيز المساءلة والشفافية من خلال وضع أطر للسلوك الجيد عند الممارسات الإدارية المختلفة، كما تساهم الحوكمة الجيدة في تقوية نظم الرقابة الداخلية من خلال الإشارة إلي أهمية اللجان الرقابية في الحد من الممارسات الخاطئة والعمل علي تصويبها بشكل فوري وفعال (عفيفي، 2008؛ أبو سالم، 2017).

وبالتالي قد تساهم حوكمة الشركات القوية علي تقويم التصرفات المختلفة للمدير التنفيذي والحد من القرارات الإستثمارية التي لم تتطوي علي دراسة كافية بخصوص الآثار والنتائج المترتبة عليها (Malekvar & Abdoli, 2015)؛ كما قد تساهم الحوكمة القوية في إعادة تفكير المدير التنفيذي في القرارات الإستثمارية لفترة أطول بدلاً من التعجيل بالقرارات غير المدروسة، وهو ما يعني مساهمة حوكمة الشركات في التخفيف من حدة الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين.

وقد يؤدي الحد من آثار الثقة الإدارية المفرطة الناتج عن مساهمة حوكمة لشركات القوية إلي التخفيف من حدة السلوك غير المتماثل للتكلفة الناتج عن الثقة الإدارية المفرطة، ما يعني أن مساهمة السلوك المفرط للمدير في سلوك التكلفة سيصبح محدود

وفي ضوء ما سبق يمكن صياغة الفرضية الثانية الدراسة علي النحو التالي:

تعتمد العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف علي درجة حوكمة الشركات.

2.1.6 نموذج الدراسة

■ نموذج الانحدار المتعدد

$$\begin{aligned}
& \beta_0 + \beta_1 \text{Log}\left(\frac{OPR_{i,t}}{OPR_{i,t-1}}\right) + \beta_2 \text{DecDummy} \\
& \text{DecDummy} \cdot \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) + \beta_4 \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{OVERCON}_{it} + \\
& \beta_5 \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{FCF}_{it} + \beta_6 \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{SUCCE}_{it} + \beta_7 \\
& \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{ASINT}_{it} + \beta_8 \text{DecDummy} \cdot \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{OVERCON}_{it} \\
& + \beta_9 \text{DecDummy} \cdot \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{FCF}_{it} + \beta_{10} \text{DecDummy} \cdot \\
& \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{SUCCE}_{it} + \beta_{11} \text{DecDummy} \cdot \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) * \text{ASINT}_{it} + \\
& \varepsilon_{i,t} + \text{ASINT}_{it} + \beta_{15} \text{SUCCE}_{it} \beta_{13} \text{FCF}_{it} + \beta_{14} \beta_{12} \text{OVERCON}_{it} +
\end{aligned}$$

جدول رقم (4): توضيح للرموز الواردة بنماذج الانحدار

المصروفات التشغيلية للشركة i للفترة t	$OPR_{i,t}$
المصروفات التشغيلية للشركة i للفترة t-1	$OPR_{i,t-1}$
اللوغاريتم الطبيعي	Log
المبيعات للشركة i خلال الفترة t	$Sales_{i,t}$
المبيعات للشركة i خلال الفترة t-1	$Sales_{i,t-1}$
متغير وهمي لفترة انخفاض المبيعات	DecDummy
الثقة الإدارية المفرطة للمدير بالشركة i خلال الفترة t	$OVERCON_{it}$
النجاح في زيادة المبيعات للشركة i خلال الفترة t ، والفترة السابقة t-1	$SUCCE_{it}$
التدفقات النقدية الحرة للشركة i خلال الفترة t	FCF_{it}
كثافة الأصول للشركة i خلال الفترة t	$ASINT_{it}$
المتبقي الإحصائي من تقدير النموذج (الخطأ العشوائي)	$\varepsilon_{i,t}$

3.1.6 التعريف الإجرائي لمتغيرات الدراسة

➤ المتغير التابع : السلوك غير المتماثل للتكاليف التشغيلية :

واعتمدت الدراسة في تقدير قياس السلوك غير المتماثل للتكاليف التشغيلية علي المنهجية المتبعة في دراسة Anderson et al., 2003 وذلك كما يلي :

$$+ \text{Log}\left(\frac{OPR_{i,t}}{OPR_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) + \beta_2 \text{DecDummy} \\ \text{DecDummy} \cdot \text{Log}\left(\frac{Sales_{i,t}}{Sales_{i,t-1}}\right) + \varepsilon_{i,t} \beta_3$$

ويظهر عدم التماثل في سلوك التكاليف إذا كان : β_3 أقل من صفر.

➤ التعريف الإجرائي للمتغير المستقل:

<p>متغير وهمي يتم إيجاد قيمته من خلال :</p> <p>أولاً : حساب نسبة الإنفاق الإستثماري للأصول كما يلي:</p> $= \frac{\text{الإنفاق الإستثماري للشركة } i \text{ في الفترة } t}{\text{إجمالي الأصول للشركة } i \text{ في الفترة } t}$ <p>ثانياً: مقارنة نسبة الإنفاق الإستثماري للشركة مع نسبة الإنفاق الإستثماري لمتوسط الصناعة التي تنتمي لها الشركة، وتأخذ القيمة (1) إذا كانت أكبر من متوسط الصناعة ، وصفر بخلاف ذلك.</p>	<p>OVERCON_{it}</p>
--	------------------------------------

➤ التعريف الإجرائي للمتغير المنظم :

يتم بناء مؤشر لمدي قوة حوكمة الشركات بعينة الدراسة ، ويتكون المؤشر من 7 متغيرات، ويعرض الجدول رقم (5) المتغيرات التي ينطوي عليها المؤشر مع التعريف الإجرائي لها:

جدول رقم (5): المتغيرات التي يتضمنها مؤشر الحوكمة والقياس الإجرائي لها

القياس الإجرائي	المتغير
<p>يقاس كمتغير وهمي علي المراحل التالية :</p> <p>(1) إيجاد عدد اعضاء مجلس الإدارة لجميع مفردات العينة</p> <p>(2) حساب نسبة عدد أعضاء مجلس الإدارة إلي متوسط أعضاء مجلس الإدارة بالقطاع الذي تنتمي له الشركة .</p> <p>(3) إذا كانت نسبة المفردة <متوسط الصناعة يأخذ (1)، ويأخذ (صفر) بخلاف ذلك .</p>	حجم مجلس الإدارة
<p>يقاس كمتغير وهمي علي المراحل التالية :</p> <p>(1) حساب نسبة الأعضاء غير التنفيذيين بمجلس الإدارة إلي إجمالي أعضاء المجلس.</p> <p>(2) حساب متوسط الصناعة لنسبة الأعضاء غير التنفيذيين بمجلس الإدارة ، ومقارنتها بمفردات نفس القطاع في عينة الدراسة.</p> <p>(3) إذا كانت نسبة المفردة <متوسط الصناعة يأخذ (1)، ويأخذ (صفر) بخلاف ذلك .</p>	استقلالية مجلس الإدارة
<p>يقاس كمتغير وهمي يأخذ (صفر) إذا كان المدير التنفيذي الأول هو نفسه رئيس مجلس الإدارة، ويأخذ (1) بخلاف ذلك .</p>	إزدواجية دور المدير التنفيذي الأول
<p>يقاس كمتغير وهمي علي المراحل التالية :</p> <p>(1) إيجاد عدد أعضاء لجنة المراجعة لجميع مفردات العينة.</p> <p>(2) حساب نسبة أعضاء لجنة المراجعة إلي متوسط أعضاء مجلس الإدارة بالقطاع الذي تنتمي له الشركة.</p> <p>(3) إذا كانت نسبة المفردة <متوسط الصناعة يأخذ (1)، ويأخذ (صفر) بخلاف ذلك .</p>	حجم لجنة المراجع
<p>يقاس كمتغير وهمي علي المراحل التالية :</p>	استقلالية لجنة المراجعة

<p>(1) حساب نسبة الأعضاء غير التنفيذيين بلجنة المراجعة إلي إجمالي أعضاء اللجنة.</p> <p>(2) حساب متوسط الصناعة لنسبة الأعضاء غير التنفيذيين بلجنة المراجعة ، ومقارنته بمفردات نفس القطاع في عينة الدراسة.</p> <p>(3) إذا كانت نسبة المفردة <متوسط الصناعة يأخذ (1)، ويأخذ (صفر) بخلاف ذلك .</p>	
<p>يقاس كمتغير وهمي علي المراحل التالية :</p> <p>(1) حساب نسبة عدد الأعضاء ذوي الخبرات المالية في تشكيل لجنة المراجعة نسبة إلي إجمالي عدد أعضاء اللجنة.</p> <p>(2) حساب متوسط الصناعة لنسبة الأعضاء ذوي الخبرات المالية ومقارنته بمفردات نفس القطاع في عينة الدراسة.</p> <p>(3) إذا كانت نسبة المفردة <متوسط الصناعة يأخذ (1)، ويأخذ (صفر) بخلاف ذلك .</p>	نسبة الخبرة المالية بلجنة المراجعة
<p>(1) حساب عدد مرات إجتماع لجنة المراجعة خلال العام</p> <p>(2) إيجاد متوسط الصناعة لعدد مرات اجتماع لجنة المراجعة ومقارنته بمفردات نفس القطاع في عينة الدراسة.</p>	عدد اجتماعات لجنة المراجعة

بعد إدراج قيمة لكل متغير من المتغيرات السابقة لكل مفردات العينة يتم ما يلي :

- ❖ عمل مؤشر مركب سنوي لكل شركة من الشركات الممثلة في عينة الدراسة ، حيث تأخذ كل شركة علي قيمة سنوية من (7).
- ❖ يتم مقارنة القيمة السنوية لكل شركة مع متوسط الصناعة، وتأخذ الشركة (1) إذا كانت أكبر من متوسط الصناعة، وتأخذ (صفر) بخلاف ذلك .
- ❖ يتم تجميع القيم التي حصلت عليها الشركة من "مقارنة القيمة السنوية مع متوسط الصناعة"، لتأخذ كل شركة تقييم للحوكمة من 9 (يسمي لاحقاً مقياس 9) وهو عدد سنوات التي تجري عليها الإختبارات الإحصائية بالبحث الحالي، ويتم هذا الإجراء نظراً لإعتماد الدراسة علي سلسلة متتالية لكل شركة، وبالتالي لا يمكن الفصل لنفس الشركة

خلال مدة الدراسة، وبمعني أن الشركة ستدرج بشكل كامل تحت عينة بمواصفات حوكمة قوية أو العكس.

❖ يتم حساب متوسط للقيم التي حصلت عليها كل شركة علي مقياس (9)، فإذا كانت القيم التي حصلت عليها الشركة أكبر من متوسط العينة يتم إدراج الشركة بالعينة ذات خصائص حوكمة قوية ، وأما إذا حصلت الشركة علي قيمة أقل من متوسط العينة فيتم إدراجها بالعينة ذات خصائص حوكمة ضعيفة .

➤ التعريف الإجرائي للمتغيرات الضابطة:

يعرض الجدول رقم (6) التعريف الإجرائي للمتغيرات الضابطة للبحث الحالي.

جدول رقم (6): التعريف الإجرائي للمتغيرات الضابطة لنموذج الإنحدار المتعدد للبحث

القياس	المتغير
اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول إلي إجمالي المبيعات	كثافة الأصول $ASINT_{it}$
متغير وهمي يأخذ (1) إذا استطاعت المنشأة زيادة المبيعات خلال الفترة الحالية والفترتين السابقتين، و(صفر) بخلاف ذلك. مبيعات $t < \text{مبيعات } t-1 < \text{مبيعات } t-2$	نجاح المنشأة في زيادة المبيعات $SUCCE_{it}$
$\frac{\text{صافي التدفقات النقدية التشغيلية} - \text{المدفوعات الإستثمارية}}{\text{إجمالي الأصول}}$	التدفقات النقدية الحرة FCF_{it}

مبررات إدراج المتغيرات الضابطة

➤ كثافة الأصول $ASINT_{it}$

يعبر متغير كثافة الأصول علي مدي أهمية أصول المنشأة في تحقيق المبيعات، بمعنى أن هناك بعض الأنشطة الخدمية لا تحتاج رقم أصول ضخم في توليد المبيعات، وتلك المنشآت تتمتع بدرجة مرونة عالية في هياكل التكاليف عن غيرها من المنشآت التي يعد فيها الأصول الرقم الصعب الذي يمثل جوهر أعمال النشاط، وبالتبعية تؤدي زيادة كثافة الأصول إلي اختلالات هيكلية في التكاليف عند انخفاض حجم النشاط مما يؤدي لعدم تماثل سلوك التكاليف (Chen et al., 2012 ؛ Bruggen et al., 2014 ؛ Chen et al., 2014).

➤ التدفقات النقدية الحرة FCF_{it}

يستخدم متغير التدفقات النقدية الحرة كمقياس للتعبير عن ظاهرة الميل لبناء الإمبراطورية وتعظيم الدوافع الإنتهازية لدي المدير وهي احدي مشكلات الوكالة المتعارف عليها، وتتفاقم آثار هذه المشكلة مع وجود فوائض نقدية لدي المنشأة، حيث يتوجه المدير إلي التوسع في الإنفاق الترفي غير المضيف للقيمة، كتعيين عدد كبير من المساعدين، وتغيير المكاتب والسيارات، وتعيين أمن شخصي، وغيرها من الامور؛ إلا أن انخفاض حجم الطلب قد يضع المدير في معضله تتعلق بالإستمرار لوقت ما بتلك التكاليف غير المضيفه أو التخلص الفوري منها، وفي كلا الحالتين سيؤدي إلي اختلالات في تماثلية هيكل التكاليف ، مما يؤدي إلي ظاهرة عدم التماثل في سلوك التكاليف (Dey, Jensen, 1986 ، Richardson, 2006, Titman et al., 2004) (2008).

➤ نجاح المنشأة في زيادة المبيعات $SUCCE_{it}$

يستخدم مقياس النجاح في زيادة المبيعات للتعبير عن استقرار الوضع بالمنشأة خلال الفترات السابقة، وبالتالي فإن أي خلل في أحجام الطلب خلال الفترة الحالية هو خلل أي غير مستمر، وبالتالي إحتمالية استعادة مستويات الطلب لأرقامها المعهودة خلال فترة قصيرة، مما يدفع إدارة المنشأة للميل للإحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة وغير المضيفه للقيمة علي أمل زيادة حجم النشاط، الأمر الذي يؤدي لحدوث ما يعرف بظاهرة عدم التماثل في سلوك التكاليف.

4.1.6 مجتمع وعينة البحث:

يعتمد البحث علي عينة من الشركات المقيدة بسوق المال المصري (المجتمع)، وبالتالي تخضع لكل التعليمات والتوجيهات من هيئة الرقابة المالية، من أجل استمرار القيد، وتتنوع العينة علي القطاعات الإقتصادية المختلفة خلال الفترة من عام 2010م إلي عام 2018 م، مع الإعتماد علي بيانات عام 2009 كسنة أساس لحساب التغير لعدد من متغيرات الدراسة خلال عام 2010، وتتكون العينة الميسرة للبحث الحالي من عدد 106 شركة (أنظر: ملحق 1) بعد استبعاد الشركات التي تنتمي لقطاع الخدمات المالية نظراً لإختلاف طبيعة عملها وطبيعة القواعد المحاسبية الحاكمة لإعداد التقارير المالية، ويوضح الجدول رقم (7) التوزيع القطاعي لعينة البحث.

جدول رقم (7): التوزيع القطاعي لعينة البحث

م	القطاع	عدد الشركات	النسبة المئوية %
1	التشييد و مواد البناء	16	15.09
2	العقارات	14	13.21
3	السياحة و الترفيه	8	7.55
4	الكيمائيات	7	6.60
5	الأغذية و المشروبات	15	14.15
6	المنتجات المنزلية و الشخصية	9	8.49
7	الخدمات و المنتجات الصناعية و السيارات	12	11.32
8	الموارد الأساسية والمرافق	10	9.43
9	الاعلام والاتصالات والبتروال	4	3.77
10	الرعاية الصحية و الأدوية	11	10.38
	الإجمالي	106	100

5.1.6 مصادر الحصول علي بيانات البحث :

اعتمد البحث علي مصادر متنوعة للحصول علي البيانات اللازمة لإتمام الدراسة الإمبريقية ، وتتمثل هذه المصادر في:

- الهيئة العامة للرقابة المالية
- المواقع الإلكترونية علي شبكة الإنترنت وهي:
 - موقع البورصة المصرية.
 - مواقع شركات عينة الدراسة.
 - موقع مباشر

2.6 اختبار فرضيات الدراسة :

يساهم الجزء التالي في عرض الإحصاءات الوصفية وتحليلها بهدف التعرف علي السمات التي تنطوي عليها عينة البحث، بالإضافة إلي عرض الأساليب الإحصائية المستخدمة في اختبار فرضيات البحث، وعرض وتحليل نتائج تحليل الإنحدار من خلال مناقشة النقاط التالية:

1.2.6 الإحصاء الوصفي والتعليق عليه

2.2.6 الأساليب الإحصائية والتحقق من شروطها.

3.2.6 عرض نتائج تحليل الإنحدار والتعليق عليها.

4.2.6 عرض ومناقشة نتائج فرضيات الدراسة

وفيما يلي مناقشة للنقاط السابقة :

1.2.6 الإحصاءات الوصفية لمتغيرات البحث.

جدول رقم (8): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات البحث

المتغير	الوسط	الوسيط	الحد الأدنى	الحد الأقصى	الانحراف المعياري
التكاليف التشغيلية (مليون جنيه)	688	205	0.7595	3140	184
كثافة الأصول (%)	50	33	7	309	64
الإنفاق الإستثماري (%)	5.85	2.29	صفر	280	13.87
حجم مجلس الإدارة (عضو)	7.8	7	1	17	2.8
استقلالية مجلس الإدارة (%)	65.9	72.8	صفر	1	24
حجم لجنة المراجعة (عضو)	3.4	3	صفر	8	0.99
عدد اجتماعات لجنة المراجعة (مرة)	5	4	صفر	40	3.52
الخبرات المالية بفريق لجنة المراجعة (%)	46.9	33.3	صفر	100	30.8
استقلالية لجنة المراجعة (%)	88.7	100	صفر	100	22.1
التدفقات النقدية الحرة (%)	6	33	120 -	462	25
ايراد المبيعات (مليون جنيه)	777	223	0.180	3600	209

وبإمعان النظر في الأرقام التي تضمنها الجدول السابق يمكن إبراز عدد من الملاحظات :

تتراوح قيم متغير التكاليف التشغيلية في عينة البحث من 759.5 الف جنيه إلى 3140 مليون جنيه وهو ما يعد مؤشر لتفاوت كبير بين مفردات عينة متغير التكاليف التشغيلية؛

في حين بلغ متوسط قيم المتغير وقيمة الوسيط له 688 مليون جنية، 205 مليون جنية علي الترتيب، وبلغ الإنحراف المعياري للمتغير 184 مليون جنية.

يعد متغير كثافة الأصول أحد المتغيرات الهامة للتعبير عن مدي إعتماضية المنشآت في توليد إيراداتها، وتشير التحليلات الوصفية إلي أن الحد الأقصى لنسب المتغير بلغ 309%، والحد الأدنى 7% ؛ في حين بلغ متوسط قيم المتغير وقيمة الوسيط له 50% و33% علي الترتيب، وبلغ الإنحراف المعياري للمتغير 64%.

يعبر متغير التدفقات النقدية الحرة عن مدي تجذر مشكلات الوكالة في الشركات الممثلة لعينة الدراسة، حيث تدفع الفوائض النقدية إلي قيام إدارة المنشأة بتوجيه الفوائض إلي أنشطة غير مضيقة للقيمة، كما أن انخفاض قيمة التدفقات النقدية الحرة أو ظهور الناتج برقم سالب قد يعد مؤشراً لإنخفاض الفوائض النقدية المتاحة للإدارة استخدامها في أنشطة غير مضيقة للقيمة، وتتطوي التحليلات الوصفية لمتغير التدفقات النقدية الحرة علي فجوة كبيرة بين الحدين الأدنى والأعلى لقيم المتغير علي مستوى العينة، حيث بلغ الحد الأعلى (- 120)، وبلغ الحد الأقصى 462%، كما بلغ الوسيط لقيم المتغير 33%، والوسط 6% ، والإنحراف المعياري 25%.

تستخدم نسبة الإنفاق الإستثماري كمقياس لظاهرة الثقة الإدارية المفطرة لدي المديرين، وبالتحديد عند زيادتها عن متوسط القيمة للقطاع الذي تنتمي له الشركة، وتشير التحليلات الإحصائية للمتغير علي تفاوت كبير بين قيم المتغير، حيث بلغ الحد الأدنى والأعلى للمتغير صفر، 280% علي الترتيب، كما بلغ الوسيط لقيم المتغير 33%، والوسط 6% ، والإنحراف المعياري 25%.

وجود مدي واسع لقيم المبيعات في مفردات العينة ، حيث تشير التحليلات الإحصائية إلي أن أكبر قيمة للمبيعات بلغت 3600 مليون جنية؛ بينما تبين أن أدني قيمة هي 180 ألف جنية وهو يعني وجود تفاوت كبير بين مفردات العينة، وبلغ الوسيط لقيم المتغير 233 مليون جنية والوسط 777 مليون جنية، والإنحراف المعياري 209 مليون جنية.

اعتمد البحث الحالي علي مؤشر لقياس حوكمة الشركات، وبناء عليه يتم تقسيم العينة إلي مجموعتين أحدهم بخصائص حوكمة قوية، والأخري بخصائص حوكمة ضعيفة، ويتضمن

البناء الهيكلي للمؤشر علي عدد من المتغيرات، وفيما يلي مناقشة وتحليل الإحصائيات الوصفية لبعض قيم متغيرات المؤشر:

○ تتضارب أعداد أعضاء مجلس الإدارة من شركة لأخري في شركات العينة، حيث وصل عدد أعضاء المجلس إلي 17 عضو في بعض الشركات في حين وصل الحد الأدنى بتولي عضو واحد المهمة مكتملة، كما بلغ الوسيط لقيم المتغير 7 والوسط 7.8، والانحراف المعياري 2.8.

○ تتفاوت أحجام لجان المراجعة من شركة لأخري من الشركات المكونة لمفردات العينة، حيث بلغ الحد الأقصى لعدد أعضاء اللجنة 8 أفراد، في حين بلغ الحد الأدنى إلي صفر وهو ما يشير لعدم وجود لجنة للمراجعة داخل الشركة، وبالتالي ضعف النظام الرقابي وحوكمة الشركات، كما بلغ الوسيط لقيم المتغير 3 والوسط 3.4، والانحراف المعياري 0.99.

○ يشير متغير استقلالية مجلس الإدارة إلي عدد الأعضاء غير التنفيذيين إلي الأعضاء التنفيذيين، حيث يعد زيادة عدد الأعضاء غير التنفيذيين مؤشراً لزيادة الضبط الرقابي علي التصرفات الإدارية، وتشير الإحصاءات الوصفية إلي أن نسبة استقلال المجلس في حدودها الدنيا وصلت إلي صفر بمعنى عدم وجود أي أعضاء غير تنفيذيين، وجميع أعضاء المجلس من التنفيذيين، كما وصلت في حدودها العليا إلي 100% ، وبلغ الوسيط لقيم المتغير 72.8 والوسط 65.9، والانحراف المعياري 24.

○ تلعب لجان المراجعة الداخلية دوراً هاماً في ضبط النظم الداخلية، والحد من حالات الهدر والتلاعب، عن طريق المتابعة والمناقشة الدورية لكل المستجدات التي تطرأ علي ساحة العمل بمنشآت الأعمال، ويؤدي زيادة عدد مرات انعقاد اللجنة سنوياً لإتاحة الفرصة لتناول ومتابعة حركة العمل بشكل اكثر ديمومة، وتشير نتائج التحليل الإحصائي إلي أن عدد مرات انعقاد لجان المراجعة في حدوده القصوي 8 مرات سنوياً ؛ بينما بلغ في حدوده الدنيا صفر مرة، وبلغ الوسيط لقيم المتغير 4 والوسط 5، والانحراف المعياري 0.99.

○ تتكون لجان المراجعة من تخصصات مختلفة لمتابعة حركة العمل بالمنشأة، إلا أن توافر الأعضاء ذو الخلفية المالية بشكل مؤثر ضمن فريق المراجعة قد يساهم في نجاعة وفاعلية عمل اللجنة، وتشير الإحصاءات الوصفية إلي أن نسبة الخبرات المالية بلجنة المراجعة وصل في حدوده الدنيا إلي عدم وجود أي عضو ذو خبرة مالية في حين وصل في حدوده العليا إلي 100%، وبلغ الوسيط لقيم المتغير 33.3 والوسط 46.9، والانحراف المعياري 24.

○ يشير متغير استقلالية لجنة المراجعة إلي عدد الأعضاء غير التنفيذيين إلي إجمالي أعضاء اللجنة، حيث يعد زيادة عدد الأعضاء غير التنفيذيين مؤشراً لزيادة الضبط الرقابي علي تصرفات الإدارات الدنيا وحركة العمل داخل منشآت الأعمال، وتشير الإحصاءات الوصفية إلي أن نسبة استقلال المجلس في حدودها الدنيا وصلت إلي صفر بمعنى عدم وجود أي أعضاء غير تنفيذيين، وجميع أعضاء المجلس من التنفيذيين، كما وصلت في حدودها العليا إلي 100% ، وبلغ الوسيط لقيم المتغير 100 والوسط 88.7، والانحراف المعياري 22.1.

2.2.6 الأساليب الإحصائية والتحقق من شروطها.

اعتمد البحث علي عدد من البرامج والحزم الإحصائية المتنوعة في سبيل إتمام التحليلات الإحصائية اللازمة لإختبار الفرضيتين الرئيسيتين، وتتمثل أهم هذه البرامج في :

- الإصدار الرابع عشر من برنامج E-VIEWS
- الإصدار الرابع عشر من برنامج Stata
- الإصدار الثاني والعشرون من برنامج SPSS

1.2.2.6 مصفوفة بيرسون للإرتباطات الثنائية

تساهم مصفوفة إرتباط بيرسون في توضيح طبيعة واتجاه العلاقة بين المتغيرات التي ينطوي عليها نموذج البحث الحالي، والكشف بشكل مبدئي عن مدى وجود مشكلة الإزدواج الخطي؛ حيث ينبغي ألا تتعدى قيمة معامل الإرتباط (0.8) (Gujarati, 2003)، ويوضح الجدول رقم(9) مصفوفة ارتباط بيرسون بين متغيرات البحث الحالي.

جدول رقم (9): مصفوفة ارتباط بيرسون

LCS*CONF	LCS*SUC	LCS*FCF	LCS*ASINT	DLCS*CONF	DLCS*SUC	DLCS*FCF	DLCS*ASI	ASI	FCF	SUC	CONF	DLCS	DUM	LCS	LCOP	المتغيرات
															1	LOP
														1	0.7170 *0.000	LCS
													1	0.435- *0.000	0.575- *0.000	DUM
												1	0.420- *0.000	0.6393 *0.000	0.563- *0.000	DLCS
											1	0.0445 0.1337	0.085- *0.003	0.0245 0.4098	0.0388 0.1914	CONF
										1	0.0326 0.272	0.1300 *0.000	0.230- *0.000	0.1327 *0.000	0.142 *0.000	SUC
									1	0.034-	0.2724	0.087	0.103-	0.022	0.022	FCF

										0.242	*0.000	*0.003	*0.000	0.458	0.445			
								1	0.216-	0.057-	0.060-	0.269-	0.2236	0.174-	0.156-	ASI		
									*0.000	***0.05	**0.042	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000			
							1	0.3694-	0.0914	0.1070	0.0333	0.6612	0.281-	0.534	0.391	DLCS*ASI		
									*0.000	*0.002	*0.003	0.2622	*0.000	*0.000	*0.000			
						1	0.305-	0.075	0.227-	0.007	0.070-	0.235-	0.013-	0.128-	0.031-	DLCS*FCF		
									*0.000	**0.011	*0.000	0.806	**0.017	*0.000	0.655	***0.085		
						1	0.213-	0.784	0.242-	0.0821	0.048-	0.0412	0.7408	0.392-	0.600	0.525	DLCS*SUC	
									*0.000	*0.000	*0.000	*0.005	0.1029	0.1654	*0.000	*0.000		
						1	0.6092	0.0302	0.493	0.162-	0.0012	0.080	0.179-	0.633	0.263-	0.404	0.340	DLCS*CONF
									*0.000	0.3092	*0.000	*0.000	0.9726	*0.007	*0.000	*0.000	*0.000	

تابع جدول رقم (9): مصفوفة ارتباط بيرسون

LCS*CONF	LCS*SUC	LCS*FCF	LCS*ASINT	DLCS*CONF	DLCS*SUC	DLCS*FCF	DLCS*ASI	ASI	FCF	SUC	CONF	DLCS	DUM	LCS	LCOP	المتغيرات
			1	0.3438	0.5452	0.201-	0.6811	0.157-	0.0293	0.0926	0.004	0.597	0.248-	0.750	0.454	LCS*ASINT
				*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	0.3239	*0.001	0.891	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	
		1	0.1525-	0.0324	0.1047-	0.5937	0.1657-	0.0149-	0.0188	0.0219	0.0252	0.116-	0.062-	0.068-	0.0471	LCS*FCF
			*0.000	0.2753	*0.000	*0.000	*0.000	0.6150	0.5256	0.4608	0.3951	*0.000	**0.03	**0.02	0.1128	
	1	0.060-	0.7234	0.3821	0.6189	0.111-	0.7403	0.154-	0.0173	0.0304	0.0212	0.5930	0.417-	0.6819	0.6960	LCS*SUC
		**0.041	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	0.5607	0.3062	0.4755	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	
1	0.6567	0.0936	0.5405	0.5869	0.3920	0.0185	0.3121	0.135-	0.0274	0.0850	0.1251	0.4097	0.292-	0.6638	0.4249	LCS*CONF
	*0.000	*0.001	*0.000	*0.000	*0.000	0.5331	*0.000	*0.000	0.3561	*0.004	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	*0.000	

حيث أن:

تفاعل كثافة الأصول مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي	DLCS*ASI	اللوغارتم الطبيعي للتكاليف التشغيلية	LOP
تفاعل التدفقات النقدية الحرة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي	DLCS*FCF	اللوغارتم الطبيعي لإيراد المبيعات	LCS

متغير وهمي " يأخذ(1) في حال انخفاض المبيعات ، وصفر بخلاف ذلك"	DLCS*SUC	تفاعل النجاح في زيادة المبيعات مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي	DUM
تفاعل اللوغارتم الطبيعي لإيراد المبيعات مع المتغير الوهمي	DLCS*CONF	تفاعل الثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي	DLCS
الثقة الغدارية المفرطة للمديرين	LCS*ASINT	تفاعل كثافة الأصول مع التغير في المبيعات	CONF
نجاح المنشأة في زيادة المبيعات	LCS*FCF	تفاعل التدفقات النقدية الحرة مع التغير في المبيعات	SUC
التدفقات النقدية الحرة	LCS*SUC	تفاعل النجاح في زيادة المبيعات مع التغير في المبيعات	FCF
كثافة الأصول الثابتة	LCS*CONF	تفاعل الثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات	ASI
الإرتباط معنوي عند مستوى معنوية 1%	(**)	الإرتباط معنوي عند مستوى معنوية 5%	(*)
الإرتباط معنوي عند مستوى معنوية 10%			(***)

وبتحليل ما انطوي عليه جدول (9) من تحليلات بين جميع متغيرات البحث يتضح أن الإزدواج الخطي لا يمثل مشكلة في البحث الحالي، حيث أن كل جميع معاملات الارتباط أقل من (0.8)، كذلك وبالنظر إلي عمود المتغير التابع بالدراسة الحالية " التغير في التكاليف التشغيلية LOP " يتضح وجود علاقة معنوية وطردية مع الثقة الإدارية المفترضة عند مستوى معنوية أقل من 1%، وكذلك وجود علاقة طردية ومعنوية مع كثافة الأصول عند مستوى معنوية أقل من 1%، وكذلك وجود علاقة معنوية طردية مع متغير نجاح المنشأة في زيادة المبيعات عند مستوى معنوية أقل من 1%.

3.2.6 نتائج تحليل الانحدار

يعتبر نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model** من النماذج الهامة التي يمكن الاعتماد عليها خصوصاً في ظل تعرض فترة الدراسة للآزمات المالية أو السياسية، والتي تنعكس بشكل أو آخر علي الأرقام والبيانات المالية، وبالتالي التأثير علي مدي قبول أو رفض فرضيات البحث الحالي.

وللتأكد من ملائمة نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model** لبيانات البحث الحالي، تم إجراء مقارنة إحصائية للمفاضلة بينه وبين النماذج الأخرى الممكن استخدامها " نموذج (Random)، نموذج (Fixed)"، حيث تشير نتائج اختبار **Husman Test** إلي أن قيمة ($P \text{ Value} < 0.0000$) وهو ما يعني أفضلية نموذج التأثيرات الثابتة للبيانات الحالية (Baltag, 2008)، كما تشير نتائج اختبار **F Test** عند المقارنة بين نمودي (Fixed) و (pool) إلي أن قيمة ($P \text{ Value} < 0.0000$) وهو ما يعني أفضلية نموذج التأثيرات الثابتة للبيانات الحالية (Baltag,2008).

1.3.2.6 التحليلات الإحصائية للفرضية البحثية الأولى

✚ نتائج تحليل الانحدار باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model**

يستخدم نموذج الانحدار الخطي المتعدد **Multiple Linear Regression Model** لاختبار العلاقة بين المتغير التابع (السلوك غير المتماثل للتكاليف التشغيلية) والمتغير المستقل (الثقة الإدارية المفترضة)، مع تضمين النموذج كلاً من كثافة الأصول، ونجاح المنشأة في زيادة

المبيعات والتدفقات النقدية الحرة كمتغيرات ضابطة للعلاقة، ولزيادة القدرة التنبؤية لنموذج الدراسة الحالية.

ويستخدم اختبار (**Robust Standard Errors**) للحصول علي أفضل نتائج ممكنة حتي مع ظهور مشكلتي عدم ثبات التباينات، والإرتباط الذاتي من للأخطاء (Hoechle, 2007)، (Holzhacker et al., 2015)، بالإضافة إلي الإستعانة بمعامل تخضيم التباين (The Variance Inflation Factor) للتأكد من خلو البيانات الخاضعة للتحليل الإحصائي من مشكلة الإزدواج.

ويقيس معامل تضخم التباين (**VIF**) الزيادة في تباين تقديرات معالم نموذج الإنحدار الإحصائي كنتيجة لتأثير وجود الإزدواج الخطي، حيث يؤدي زيادة قيمة هذا المعامل إلي زيادة تباين التقديرات والأخطاء المعيارية المرتبطة بها، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلي انخفاض قيمة (**t**) المحسوبة المستخدمة في اختبارات المعنوية الإحصائية.

ويظل مقبولاً عدم وجود مشكلة الإزدواج الخطي بين المتغيرات مادام قيمة (**VIF**) لم تتعدى (10) لأي متغير من متغيرات النموذج التفسيرية، وتوصلت النتائج إلي أن الإزدواج الخطي بين متغيرات النموذج التفسيرية منخفضة وغير خطيرة، حيث أن أقصى قيمة لمعاملات تضخم التباين تم الحصول عليها في النموذج الحالي كانت لمتغير تفاعل التغير في المبيعات مع المتغير الوهمي حيث بلغت القيمة (6.25)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول رقم (10).

جدول رقم (10): جدول معاملات تضخم التباين لمتغيرات الدراية (VIF)

VIF	المتغيرات المستقلة	VIF	المتغيرات المستقلة
4.25	DLCS*ASI	6.25	LCS
1.18	DLCS*FCF	5.77	DUM
5.31	DLCS*SUC	5.62	DLCS
3.97	DLCS*CONF	1.36	CONF
4.23	LCS*ASINT	1.60	SUC
1.48	LCS*FCF	1.10	FCF
6.02	LCS*SUC	1.89	ASI
		4.82	LCS*CONF

ويتم تقدير معالم نموذج السلوك غير المتماثل المبدئية قبل تشغيل النموذج الرئيسي بما يتضمنه من متغيرات مستقلة وضابطة وذلك بالإعتماد علي نموذج Anderson et al., 2003، وأظهرت نتائج التحليل المعلومات المعروضة بجدول رقم (11):

جدول رقم (11): نتائج تحليل الانحدار لنموذج قياس السلوك غير المتماثل للتكاليف التشغيلية

علي عينة الدراسة الحالية" باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model**

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust .Std.Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوي الدلالة (Sig)	قيمة (T)				
***0.000	5.43	0.00256	0.01389	β_0	ثابت الانحدار
***0.000	17.57	0.10413	1.82957	β_1	LCS
***0.000	8.47	0.0366	0.31053 -	β_2	DUM
***0.000	7.04	0.04680	0.32949 -	B_3	DLCS
*** دالة عند مستوى معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
دلالة اختبار (F) = ***0.000			عدد المشاهدات = 954		

ويتم تقدير معالم نموذج البحث الرئيسي من خلال التشغيل الإحصائي لبيانات العينة بالكامل باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model** وجاءت النتائج علي النحو المعروض في جدول رقم (12).

جدول رقم (12): نتائج تحليل الانحدار باستخدام نموذج **Fixed Effect Model** بين المتغير المستقل "الثقة الإدارية المفرطة" والمتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف"

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust .Std.Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوي الدلالة (Sig)	قيمة (T)				
***0.0008	3.3659	0.021785	0.073327	β_0	ثابت الانحدار
***0.0021	14.40	0.086177	1.240952	β_1	LCS
***0.0000	5.11 -	0.042492	0.215600 -	β_2	DUM
***0.0000	5.80 -	0.170125	0.986724 -	B_3	DLCS
0.5531	0.59 -	0.012458	0.007391 -	B_{12}	CONF
**0.0145	4.91 -	0.009075	0.044557 -	B_{15}	SUC
0.5465	0.603-	0.021189	0.012784-	B_{13}	FCF
0.2105	1.253	0.019973	0.025028	B_{14}	ASI
0.3768	0.884	0.104566	0.092464	B_4	LCS*CONF
**0.0470	5.010-	0.034228	0.171486-	B_{11}	DLCS*ASI
*0.0568-	4.924	0.091476	0.450429-	B_9	DLCS*FCF
**0.0691	3.861-	0.347248	1.340725-	B_{10}	DLCS*SUC
*0.0975	2.10 -	0.097029	0.203761 -	B_8	DLCS*CONF
***0.0000	8.70	0.040300	0.350911	B_7	LCS*ASINT
0.1097	0.995-	0.108696	0.108230-	B_5	LCS*FCF
0.1669	0.96	1.588846	1.526554	B_6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوى معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوى معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوى معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 69.52%			معامل التحديد (R ²) = 72.27%		
دلالة اختبار (F) = 0.000 ***			قيمة (F) المحسوبة = 138.7638		
عدد المشاهدات = 954					

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (12) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الانحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل، والضوابط)، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (F). كما أن نسبة معامل التحديد R² التي

تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 72.27 %؛ بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل $Adjusted R^2$ بلغت 69.52%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار الفرضية الأولى بالبحث الحالي، فإنها تشير إلى وجود علاقة معنوية وموجبة³ بين متغيري الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف، ويستدل علي ذلك بالنظر إلى قيمة مستوى الدلالة **Sig** للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي **DLCS*CONF** والتي بلغت 0.0975 كما بلغت قيمة **T** المحسوبة 2.10.

كما تشير النتائج الخاصة بالمتغيرات الضابطة بالنموذج إلى وجود علاقة طردية بين متغير كثافة الأصول (**DLCS*ASI**) والسلوك غير المتماثل للتكلفة عند مستوى معنوية 5%، ووجود علاقة طردية بين متغير التدفقات النقدية الحرة (**DLCS*FCF**) والسلوك غير المتماثل للتكلفة عند مستوى معنوية 5%، وعدم وجود علاقة بين متغير نجاح المنشأة في زيادة المبيعات والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

نتائج تحليل الإنحدار باستخدام M-Regression

يعد اختبار **M-Regression** أحد الأدوات الهامة من مجموعة **Robust Least Squares** والتي أعدت لتشغيل البيانات التي لا تتبع فيها الأخطاء العشوائية التوزيع الطبيعي (**Baltag, 2008**)، وبالتالي يمكن استخدام **M-Regression** في التأكيد علي سلامة النتائج المتوصل إليها باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة، ويعرض الجدول رقم (13) نتائج تحليل الإنحدار باستخدام اختبار **M-Regression**:

³ عند تحديد اتجاه العلاقة مع السلوك غير المتماثل للتكلفة فإن الإشارة السالبة تعني وجود علاقة موجبة بين المتغير والسلوك غير المتماثل للتكلفة، والعكس صحيح.

جدول رقم (13): نتائج تحليل الإنحدار باستخدام اختبار M-Regression بين

المتغير المستقل "الثقة الإدارية المفرطة" والمتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكلفة"

معنوية معاملات الإنحدار		الخطأ المعياري Robust Std.Error	معاملات الإنحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوي الدلالة (Sig)	قيمة (z)				
***0.003	4.907	0.004972	0.0244	β_0	ثابت الإنحدار
***0.001	12.45	0.098209	1.2227	β_1	LCS
***0.000	11.9 -	0.00285	0.034 -	β_2	DUM
***0.000	6.14 -	0.143975	0.884 -	B_3	DLCS
0.3874	0.86 -	0.002326	0.002 -	B_{12}	CONF
**0.0105	3.34 -	0.002395	0.008 -	B_{15}	SUC
0.5805	0.55-	0.0063	0.000-	B_{13}	FCF
***0.000	7.80	0.001744	0.0136	B_{14}	ASI
0.8920	0.13	0.017135	0.0023	B_4	LCS*CONF
***0.000	11.10-	0.017995	0.199 -	B_{11}	DLCS*ASI
***0.000	13.0	0.066046	0.860-	B_9	DLCS*FCF
**0.0410	5.8-	0.182068	1.056-	B_{10}	DLCS*SUC
*0.0512	3.06 -	0.054248	0.166 -	B_8	DLCS*CONF
***0.0000	16.3	0.023696	0.3907	B_7	LCS*ASINT
0.3789	0.87-	0.031212	0.027-	B_5	LCS*FCF
0.3871	0.86	1.1784	1.0191	B_6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوى معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوى معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوى معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (R^2 Adjusted) =			معامل التحديد (R^2) = 50.89%		
49.10%			قيمة (Rn) المحسوبة = 10446		
عدد المشاهدات = 954			دلالة اختبار (Rn) = 0.000***		

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (13) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الإنحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل، والضوابط)، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (Rn). كما أن نسبة معامل التحديد R^2 التي تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 50.89% بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل R^2 Adjusted بلغت 49.10%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار الفرضية الأولى بالبحث الحالي، فإنها تشير إلى وجود علاقة معنوية وطردية بين متغيري الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف، ويستدل علي ذلك بالنظر إلى قيمة مستوي الدلالة **Sig** للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي **DLCS*CONF** والتي بلغت 0.0512 كما بلغت قيمة **z** المحسوبة 3.06.

وبمقارنة النتائج التي تم التوصل إليها باستخدام **M-Regression** والمعروضة بالجدول رقم (13)، بالنتائج التي تم التوصل إليها باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة **Fixed Effect Model** بالجدول رقم (12) يتبين استقرار النتائج حيث تظل العلاقة معنوية للمتغير المستقل " الثقة الإدارية المفرطة" مع المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" خلال كلا النموذجين عند مستويات معنوية أقل من 5% ، وأقل من 5% علي الترتيب.

2.3.2.6 التحليلات الإحصائية للفرضية البحثية الثانية

تبحث الفرضية الثانية في الدور المنظم لحوكمة الشركات علي طبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة من خلال تقسيم عينة الدراسة إلى مجموعتين، الأولى ذات حوكمة قوية، والثانية ذات حوكمة ضعيفة، وتم تقسيم العينة بناءً علي مؤشر الحوكمة المعروف بالتفصيل في الجزء السابق من البحث الحالي عند التعريف الإجرائي لمتغيرات الدراسة. وبناءً علي مؤشر الحوكمة تم تقسيم عينة الدراسة إلى مجموعتين متساويتين، تتضمن كل مجموعة عدد 53 شركة بإجمالي مشاهدات 477، ويعرض الجزء التالي النتائج الإحصائية التي تم التوصل إليها في كلا المجموعتين باستخدام نموذجي **Fixed Effect Model**، **M-Regression**.

➡ نتائج تحليل الانحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة ضعيفة باستخدام نموذج التأثيرات

➡ الثابتة **Fixed Effect Model**

يعرض الجدول رقم (14) نتائج تحليل الانحدار باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة علي عينة من الشركات ذات خصائص حوكمة ضعيفة

جدول رقم(14): نتائج تحليل تحليل الانحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة ضعيفة باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust Std. Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوي الدلالة (Sig)	قيمة (T)				
***0.0098	3.648	0.015789	0.0576	β_0	ثابت الانحدار
***0.009	8.25 -	0.117188	0.9668 -	β_1	LCS
***0.000	7.60 -	0.011513	0.0875 -	β_2	DUM
0.000***	5.09 -	0.009764	0.0497 -	B_3	DLCS
0.4428	0.76 -	0.009605	0.0073 -	B_{12}	CONF
0.5901	0.53 -	0.034717	0.0184 -	B_{15}	SUC
0.1173	1.56 -	0.03141	0.0490 -	B_{13}	FCF
*0.0676	2.430	0.005885	0.0143	B_{14}	ASI
***0.000	4.623	0.037313	0.1725	B_4	LCS*CONF
***0.0009	3.35 -	0.058299	0.1953 -	B_{11}	DLCS*ASI
***0.0088	2.05 -	0.006293	0.0129 -	B_9	DLCS*FCF
*0.0748	2.62 -	0.006565	0.0172 -	B_{10}	DLCS*SUC
***0.0095	3.615	0.021328	0.0771	B_8	DLCS*CONF
***0.000	9.004	0.035262	0.3175	B_7	LCS*ASINT
***0.0006	4.44 -	0.114887	0.5101 -	B_5	LCS*FCF
0.8889	0.139	0.534532	0.0743	B_6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوي معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوي معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 64.90%			معامل التحديد (R ²) = 66.84%		
دلالة اختبار (F) = 0.000***			قيمة (F) المحسوبة = 73.1451		
عدد المشاهدات = 477					

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (14) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الانحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل،

والضوابط)، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (F) عند مستوى معنوية 1%. كما أن نسبة معامل التحديد R^2 التي تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 66.84%؛ بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل $Adjusted R^2$ بلغت 64.90%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار فرضية الثانية بالبحث الحالي، فإنها تشير إلى وجود علاقة معنوية موجبة بين متغيري الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، ويستدل على ذلك بالنظر إلى قيمة مستوى الدلالة Sig للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي DLCS*CONF والتي بلغت 0.0095 كما بلغت قيمة T المحسوبة 3.615.

نتائج تحليل الانحدار على عينة ذات خصائص حوكمة ضعيفة باستخدام M-Regression.

يعرض الجدول رقم (15) نتائج تحليل الانحدار باستخدام نموذج M-Regression، والتي يمكن من خلاله التأكيد على سلامة واستقرار النتائج المتوصل إليها باستخدام نموذج Fixed Effect.

جدول رقم (15): نتائج تحليل الانحدار على عينة ذات خصائص حوكمة ضعيفة

باستخدام نموذج M-Regression

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust Std. Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوى الدلالة (Sig)	قيمة (z)				
08200.***	.252	0.008044	0.0181	β_0	ثابت الانحدار
00000.***	9.01 -	0.088216	-948370.	β_1	LCS
0.0000***	-6.26	0.004489	-0.0281	β_2	DUM
***0.0061	-5.51	0.129474	-0.7134	B3	DLCS
0.3346	-0.96	0.003958	-0.0038	B12	CONF
0.9793	-0.02	0.015	-0.0003	B15	SUC
0.0423**	-2.03	0.011872	-0.0241	B13	FCF
0.0017***	3.13	0.003482	0.0109	B14	ASI
30000.***	.334	0.009169	0.0397	B4	LCS*CONF
0.0000***	-7.26	0.029325	-0.2129	B11	DLCS*ASI
0.0000***	-14.5	0.141586	-2.0530	B9	DLCS*FCF
0.5896	-0.53	1.407358	-0.7459	B10	DLCS*SUC
06300.***	-.743	0.019866	0.0743	B8	DLCS*CONF

0.0000***	-18.4	0.021245	0.3909	B7	LCS*ASINT
0.0000***	-4.34	0.059931	-0.2601	B5	LCS*FCF
0.5916	0.53	1.423611	0.754514	B6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوي معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوي معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 50.27%			معامل التحديد (R ²) = 51.18%		
دلالة اختبار (Rn) = 0.000***			قيمة (Rn) المحسوبة = 5461		
عدد المشاهدات = 477					

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (15) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الإنحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل، والضوابط)، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (Rn) عند مستوي معنوية 1%. كما أن نسبة معامل التحديد R² التي تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 51.18% بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل Adjusted R² بلغت 50.27%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار فرضية الثانية بالبحث الحالي، فإنها تشير إلي وجود علاقة معنوية وموجبة بين متغيري الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، ويستدل علي ذلك بالنظر إلي قيمة مستوي الدلالة Sig للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي DLCS*CONF والتي بلغت 0.0063 عند مستوي معنوية 1% كما بلغت قيمة z المحسوبة 3.74.

وبمقارنة النتائج التي تم التوصل إليها باستخدام M-Regression والمعروضة بالجدول رقم (15)، بالنتائج التي تم التوصل إليها باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effect Model بالجدول رقم (14) يتبين استقرار النتائج حيث تظل العلاقة معنوية للمتغير المستقل "الثقة الإدارية المفرطة" مع المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" خلال كلا النموذجين عند مستويات معنوية أقل من 1%، وأقل من 1% علي الترتيب.

نتائج تحليل الإنحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة قوية باستخدام نموذج التأثيرات

الثابتة Fixed Effect Model

يعرض الجدول رقم (16) نتائج تحليل الانحدار باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة علي عينة من الشركات ذات خصائص حوكمة قوية

جدول رقم(16): نتائج تحليل الانحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة قوية باستخدام

نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effect Model

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust .Std.Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
مستوي الدلالة (Sig)	قيمة (T)				
***0.0037	2.91	0.025326	0.0737	β_0	ثابت الانحدار
***0.000	21.3 -	0.075704	1.6125 -	β_1	LCS
***0.0000	7.74 -	0.008915	0.069 -	β_2	DUM
***0.000	9.11 -	0.063754	0.5808 -	B3	DLCS
0.7393	0.33 -	0.008485	0.0028 -	B12	CONF
*0.0667	2.83 -	0.01576	0.0446 -	B15	SUC
0.8617	0.17 -	0.017059	0.0029 -	B13	FCF
*0.0143	2.45	0.007143	0.0175	B14	ASI
0.1449	0.38	0.024474	0.0093	B4	LCS*CONF
*0.0693	2.11 -	0.275261	0.5808 -	B11	DLCS*ASI
0.1196	0.91 -	0.168901	0.1537 -	B9	DLCS*FCF
***0.0083	3.11 -	0.188875	0.5874 -	B10	DLCS*SUC
0.3312	0.97	0.081546	0.0791	B8	DLCS*CONF
***0.0000	9.58	0.040501	0.3880	B7	LCS*ASINT
*0.0761	2.23 -	0.001166	0.0026 -	B5	LCS*FCF
0.8678	0.166	5.133133	0.8521	B6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوي معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوي معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 71.13%			معامل التحديد (R ²) = 73.86%		
دلالة اختبار (F) = 0.000 ***			قيمة (F) المحسوبة = 101.018		
عدد المشاهدات = 477					

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (16) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الانحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل،

والضوابط) في عينة الشركات ذات الحوكمة القوية، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (F) عند مستوى معنوية 1%. كما أن نسبة معامل التحديد R^2 التي تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 73.86%؛ بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل $Adjusted R^2$ بلغت 71.13%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار فرضية الثانية بالبحث الحالي، فإنها تشير إلى عدم وجود علاقة معنوية بين متغيري الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، ويستدل على ذلك بالنظر إلى قيمة مستوى الدلالة Sig للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي DLCS*CONF والتي بلغت 0.3312 كما بلغت قيمة T المحسوبة 0.792.

نتائج تحليل الانحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة قوية باستخدام نموذج M-Regression.

يعرض الجدول رقم (17) نتائج تحليل الانحدار باستخدام اختبار M-Regression، والتي يمكن من خلاله التأكيد على سلامة واستقرار النتائج المتوصل إليها باستخدام نموذج Fixed Effect.

جدول رقم(17): نتائج تحليل الانحدار علي عينة ذات خصائص حوكمة قوية باستخدام

نموذج M-Regression

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري Robust .Std.Error	معاملات الانحدار β		المتغيرات المستقلة
قيمة (z)	مستوي الدلالة (Sig)				
3.73	0.0002***	0.011391	0.04249	β_0	ثابت الانحدار
-21.1	0.0000***	0.048082	1.01453	β_1	LCS
-7.88	0.0000***	0.004416	-0.0348	β_2	DUM
-21.8	0.0000***	0.081048	-54660.	B3	DLCS
-1.07	0.2817	0.004206	-0.0045	B12	CONF
-2.55	0.0106**	0.010902	-0.0278	B15	SUC
-0.76	0.4440	0.008421	-0.0064	B13	FCF
3.23	0.0012***	0.003437	0.0111	B14	ASI
0.04	0.1901	2.4325	0.0973	B4	LCS*CONF
-2.34	0.0473**	0.004188	-0.0098	B11	DLCS*ASI

09510.*	-760.	1.262687	-0.8460	B9	DLCS*FCF
0.0303**	-2.16	0.035046	-0.0757	B10	DLCS*SUC
22170.	99.0	0.147778	0.1463	B8	DLCS*CONF
0.0000**	14.1	0.017163	0.2420	B7	LCS*ASINT
0.0076***	-2.66	0.043233	-0.1150	B5	LCS*FCF
1110.0**	3.27	0.05318	0.1739	B6	LCS*SUC
*** دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)					
** دالة عند مستوي معنوية 5%، حيث (Sig<0.05)					
* دالة عند مستوي معنوية 10% حيث (Sig<0.10)					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 51.11%			معامل التحديد (R ²) = 52.51%		
دلالة اختبار (Rn) = 0.000***			قيمة (Rn) المحسوبة = 6087		
عدد المشاهدات = 477					

وبإمعان النظر في النتائج المعروضة بالجدول رقم (17) يمكن ملاحظة معنوية نموذج الإنحدار الخطي بين المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" والمتغيرات المفسرة (المستقل، والضوابط)، وهو ما يستدل عليه من دلالة اختبار (Rn) عند مستوي معنوية 1%. كما أن نسبة معامل التحديد R² التي تفسر التباين في قيمة المتغير التابع بلغت 52.51% بينما بلغت نسبة معامل التحديد المعدل Adjusted R² بلغت 51.11%.

وفيما يتعلق بنتائج اختبار فرضية الثانية بالبحث الحالي، فإنها تشير إلى عدم علاقة معنوية بين متغيري الثقة الإدارية المفردة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، ويستدل علي ذلك بالنظر إلى قيمة مستوي الدلالة Sig للمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفردة مع التغير في المبيعات مضروباً في المتغير الوهمي DLCS*CONF والتي بلغت 0.2172 عند مستوي معنوية 1% كما بلغت قيمة z المحسوبة 0.99.

وبمقارنة النتائج التي تم التوصل إليها باستخدام M-Regression والمعروضة بالجدول رقم (17)، بالنتائج التي تم التوصل إليها باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effect Model بالجدول رقم (16) يتبين استقرار النتائج بعدم وجود علاقة معنوية بين المتغير المستقل "الثقة الإدارية المفردة" مع المتغير التابع "عدم التماثل في سلوك التكاليف" خلال كلا النموذجين

ويستعرض الجدول رقم (18) مقارنة بين نتائج النموذج الرئيسي للدراسة ونتائج تقسيم العينة إلي مجموعتين، أحدهما بخصائص حوكمة ضعيفة ، والأخري بخصائص حوكمة ضعيفة باستخدام نموذجي **MM-Regression ،Fixed Effect Model**.

جدول رقم (18): مقارنة نتائج الدراسة علي مستوي العينة الكلية ، وعلي مستوي العينة المقسمة وباستخدام نموذجي **MM-Regression ،Fixed Effect Model**

العينة بخصائص حوكمة قوية	العينة بخصائص حوكمة ضعيفة	العينة بالكامل	نوع الإختبار ومؤشراته
			Fixed Effect Model
0.97	***0.0095	*0.0975	SIG
0.3312	3.615	2.10	T
			MM-Regression
0.2172	***0.0095	*0.0512	SIG
0.99	3.74	3.06	Z
		*** دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01)	
		* دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.1)	

4.2.6 عرض نتائج فرضيات البحث

■ أظهرت نتائج تحليل الإنحدار علي مستوي العينة ككل وجود علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة وبالتالي لا يمكن رفض الفرضية الأولى القائلة:

"يوجد علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة".

■ أظهرت نتائج تحليل الإنحدار علي مستوي عينة الشركات ذات خصائص حوكمة ضعيفة وجود علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة ؛ بينما أشارت نتائج تحليل الإنحدار علي مستوي عينة الشركات ذات خصائص حوكمة قوية عدم وجود علاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة وبالتالي لا يمكن رفض الفرضية الثانية القائلة:

"تعتمد العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف علي درجة

حوكمة الشركات"

ويعرض جدول رقم (19) ملخص لنتائج اختبار فرضيات الدراسة

جدول رقم (19): ملخص نتائج اختبارات فرضيات الدراسة

الفرضيات	متغيرات الدراسة	العلاقات المتوقعة	نتيجة اختبار الفرضية
الأولي	* الثقة الإدارية المفرطة * السلوك غير المتماثل للتكلفة	+	لا يمكن رفضها
الثانية (في ظل حوكمة الشركات القوية والضعيفة كمتغير منظم للعلاقة)	* الثقة الإدارية المفرطة * السلوك غير المتماثل للتكلفة	+	لا يمكن رفضها

7. تفسير نتائج البحث والأبحاث المستقبلية

1.7 تفسير نتائج البحث :

يتركز اهتمام هذه الدراسة في التعرف علي طبيعة العلاقة الثقة الإدارية المفرطة كمتغير مستقل، والسلوك غير المتماثل للتكاليف كمتغير تابع، وقد اتضح من إجراء الإختبار النتائج التالية:

▪ تشير نتائج الدراسة الحالية إلي وجود علاقة معنوية وموجبة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكاليف، وتتفق النتائج المتوصل إليها مع النتائج المتوصل إليها في دراسات : **Chen et al., 2013** ؛ **Qin et al., 2015** ؛ **Liang & Mo, 2017**؛ **Chen et al., 2018**؛ **Hur et al., 2019**، ويمكن

تبرير ذلك بأن الثقة الإدارية المفرطة تدفع المدير إلي المبالغة في توقعات حجم الطلب المستقبلي، وتوليد الشعور لديه بالقدرة علي السيطرة علي كل الآثار والنتائج المستقبلية، وبالتالي ومع انخفاض حجم الطلب يميل المديرون مفرطي الثقة إلي الإحتفاظ بموارد غير مستغلة لفترات زمنية معينة علي امل توقع تحسن ملحوظ خلال الفترات القادمة، الأمر الذي يؤدي لحدوث اختلالات في تماثلية هيكل التكاليف.

تشير نتائج الدراسة الحالية إلى أن حوكمة الشركات تلعب دوراً منظماً لطبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث تظهر النتائج وجود ارتباط معنوي موجب بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة في ظل عينة حوكمة الشركات الضعيفة، ولا توجد علاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة في ظل عينة حوكمة الشركات الضعيفة، ويمكن تبرير ذلك بفاعلية آليات الحوكمة في تقويم التصرفات المختلفة للمدير التنفيذي والحد من القرارات الإدارية التي لم تتطوي على دراسة كافية بخصوص الآثار والنتائج المترتبة عليها (Malekvar & Abdoli, 2015)؛ كما قد تساهم الحوكمة القوية في إعادة تفكير المدير التنفيذي في القرارات الإستثمارية لفترة أطول بدلاً من التعجيل بالقرارات غير المدروسة، وبالتالي فإن اقبال المدير على اتخاذ قرارات غير مدروس وعشوائية منبعا للثقة المفرطة في قدراته وخبراته سيكون محدود، وبطبيعة الحال فإن المديرين بشكل عام يسعون لتحسين الصورة الذهنية عن أدائهم، وبالتالي فإن الخضوع لآليات الحوكمة الرقابية سيكون عامل فعال في الحد من الآثار السلبية لثقة الإدارية المفرطة.

2.7 الدراسات المستقبلية

في ضوء ما توصل إليه البحث الحالي من نتائج، يري الباحثان أن هناك العديد من المجالات التي يمكن أن تشكل أساساً لبحوث ودراسات مستقبلية ويتمثل أهمها فيما يلي:

(1) إعادة اختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة على عناصر التكاليف تفصيلية، والتعرف على الآثار المختلفة للثقة الإدارية في سلوك كل عنصر تكلفة على حدة (مثلاً على: مصاريف البيع والتوزيع، تكلفة البضاعة المباعة، مصاريف الأجور).

(2) إعادة اختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام أسلوب الحدث، بمعنى اختبار العلاقة على عينة من الشركات خلال

الفترة قبل عام 2007 مقارنة بعينة من الشركات بعد عام 2007، حيث يعتبر عام 2007 بداية الإلزام الفعلي للشركات المدرجة بالسوق المصري بتطبيق آليات وقواعد الحوكمة.

(3) إعادة اختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة بعد تطوير مؤشر لقياس الثقة الإدارية المفرطة يعتمد علي البعد الإعلامي، ويمكن الإستعانة في ذلك بأدوات Google Trend.

(4) اختبار أثر الملكية الإدارية علي طبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة

(5) اختبار أثر الملكية الحكومية علي طبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة

(6) اختبار أثر الملكية المؤسسية علي طبيعة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

أولاً: المراجع العربية

أبو سالم، السيد سالم محمد، 2017، " التأثيرات المباشرة والوسيطه بين حوكمة الشركات، جودة الأرباح، والأداء المالي"، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة الزقازيق. ادريس، ثابت عبدالرحمن، 2004، " المدير والتحديات المعاصرة"، مكتبة كلية التجارة، جامعة المنوفية.

الجبوري، مهدي عطية، 2014، " التمويل السلوكي ودوره في القرارات المالية"، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بابل.

عفيفي، هلال عبد الفتاح، 2008، "العلاقة بين تطبيق حوكمة الشركات ومستوي الإفصاح الاختياري في التقارير السنوية : دراسة إخبارية في البيئة المصرية"، *مجلة البحوث التجارية*، كلية التجارة، جامعة الزقازيق، (1): 427-498.

محمد، محمد محمود سليمان، 2018، " أثر حوكمة الشركات، ومشكلات الوكالة علي لزوجة التكاليف (دراسة إمبريقية)" ، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة ، جامعة الزقازيق.

مندور، محمد محمد محمد ابراهيم، 2017، " أثر الخطر المالي واتجاه تغير مبيعات الفترة السابقة علي السلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة : دراسة تطبيقية"، الفكر المحاسبي، 21 (1) : 567-622.

منطاش، عبد الحميد عبد المنعم عبد الحميد، 2015، " قياس انعكاس التكلفة الثنائية الاتجاه علي دقة مخرجات نظام المحاسبة الإدارية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة القاهرة.

يوسف، أبوبكر محمد أحمد، 2017، "المراجعة الإدارية وتقييم الأداء الإداري"، كلية التجارة، جامعة الزقازيق

ثانياً: المراجع الأجنبية

Abdel Aziz, A. M., 2014, " Testing the stickiness behavior of selling, general and administrative expenses in Egyptian corporation: An empirical study ", Un Published Master thesis, Faculty of commerce, zagazig university

Ackert, L. F., and Deaves, R.,2010, "Behavioural finance: psychology, decision making, and markets", South-Western Cengage Learning, Mason.

Ahmed, A. S., and Duellman, S., 2013," Managerial overconfidence and accounting conservatism", Journal of Accounting Research, 51(1): 1-30.

Anderson, M. C., and Banker, R. D., and Janakiraman, S. N., 2003," Are Selling, General, and Administrative Costs "Sticky"?", Journal of Accounting Research, 41 (1): 47-63.

Andriosopoulos, D., Andriosopoulos, k., Hoque, T., 2013, "Information disclosure, CEO overconfidence, and share buyback completion rates", Journal of Banking & Finance, 37(12) : 5486-5499.

Banker, R. D., Byzalov, D., Ciftci, M., and Mashruwala, R., 2014,"The Moderating Effect of Prior Sales Changes on Asymmetric Cost Behavior", Journal of Management Accounting Research, 26(2).

Banker,R., B, Jin., and M, Mehta., 2013, " CEO Compensation and Cost Structure ", Available at:

https://www.researchgate.net/publication/256031815_Impact_of_CEO_Compensation_Structure_on_Cost_Stickiness

- Barone-Adesi, G., Mancini, L., and Shefrin, H., 2012, “A Tale of two investors: Estimating risk aversion, optimism and overconfidence”, (Working Paper)
- Ben-david, I., Graham, J. R., and Harvey, C. R., 2007, “Managerial Overconfidence and Corporate Policies (No, W13711), Nation Bureau of Economic Research.
- Ben-David, I., Graham, J. R., and Harvey, C. R., 2013, “Managerial miscalibration”, *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4): 1547-1584.
- Berry-Stölzle, T. R., Eastman, E. M., and Xu, J., 2018, “CEO overconfidence and earnings management: Evidence from property-liability insurers' loss reserves”, *North American Actuarial Journal*, 22(3): 380-404.
- Brown, R., and Sarma, N., 2007, “CEO overconfidence, CEO dominance and corporate acquisitions”, *Journal of Economics and Business*, 59(5): 358-379
- Bruggen, A., and Jense, Z., 2014, " SG&A Cost Stickiness and Equity-based Executive Compensation: does Empire Building Matter?", *Spinger-Verlag Berlin Heidelberg*, 25: 169-192.
- Campbell, T. C., Gallmeyer, M., Johnson, S. A., Rutherford, J., and Stanley, B. W., 2011, “CEO optimism and forced turnover”, *Journal of Financial Economics*, 101(3): 695-712.
- Chang, S. L., Hwang, L. J., Li, C. A., and Jhou, C. T. , 2018, “Managerial overconfidence and earnings management”, *International Journal of Organizational Innovation (Online)*, 10(3): 189-205.
- Chang, S., and Hsu, F., 2017, “The Impact of Governance Mechanism and Managerial Overconfidence on the Value of Cash Holdings”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(5), 517-529.
- Chatterjee, A., Hambrick, D. C., 2007, “It's All about Me: Narcissistic Chief Executive Officers and Their Effects on Company Strategy

- and Performance”, *Administrative Science Quarterly*, 52(3) : 351-386.
- Chen, C, X., Gores, T., Nasev, J., Ching and Wu, S., 2018, "CEOs versus CFOs: Managerial Overconfidence and Cost Behavior", AAA 2019 Management Accounting Section (MAS) Meeting. Available at: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3233106> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3233106>
- Chen, C., X., Gores, T., and Nasev, J., 2013,” Managerial Overconfidence and Cost Stickiness , Available at: [SSRN: https://ssrn.com/abstract=2208622](https://ssrn.com/abstract=2208622) or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2208622>
- Chen, J.V., Kama, I., and Lehavy, R., 2017, “The Tone of Management Forward Looking Statements and Asymmetric Cost Behavior” *Review of Accounting Studies*, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2684164>.
- Chen, S., Lai, S., Liu, C., and Mcvay, S., 2014,” Overconfident Managers and Internal Controls” , *SSRN Electronic Journal* Available at: [SSRN: https://ssrn.com/abstract=2510137](https://ssrn.com/abstract=2510137)
- DeLong, J. B., Shleifer, A., Summers, L. H., and Waldmann, R. J., 1990, “Noise trader risk in financial markets”. *Journal of Political Economy*, 98(4): 703-738.
- Doukas, j, a., and Petmezas, D., 2007,"Acquisitions, Overconfident Managers and Self-attribution Bias”, *European Financial Managment*, 13(3): 531-577.
- Duellman, S., Hurwitz, H, and Sun, Y, 2015 “Managerial overconfidence and audit fees”, *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(2) : 148-165.
- Fairchild, R., 2009, “Managerial overconfidence, moral hazard problems, and excessive life cycle debt sensitivity”, *Investment Management and Financial Innovations*, 6(3): 35-42.
- Ferreira, M. P., 2017, “Overconfidence in Finance: Overview and Trends”, In *Handbook of Investors' Behavior During Financial Crises* (pp. 101-112). Academic Press.

- Gervais, S., Heaton, J. B., and Odean, T., 2011, “Overconfidence, compensation contracts, and capital budgeting”, *The Journal of Finance*, 66(5): 1735-1777.
- Goel, A. M., and Thakor, A. V., 2008, “Overconfidence, CEO selection, and corporate governance”, *The Journal of Finance*, 63(6): 2737-2784.
- Habib, A., Hossain, M. and Cahan, S., 2012, “Managerial overconfidence, earnings management and the Global Financial Crisis. In S. Cahan (Ed.)” , *Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand (AFAANZ) 2012*, (pp. 89). Melbourne, Australia, WileyBlackwell Publishing Asia.
- Hasanikolavani, Z., and Mahfoozi, G. , 2015, “Investigating the relation between managerial overconfidence and unconditional conservatism in accepted companies in Tehran’s stock exchange”, *International Journal of Review in Life Sciences*, 5(7): 128-133.
- Hayward, M, L, A., and Hambrick, D, C., 1997,” Explaining the premiums paid for large acquisitions: Evidence of CEO hubris”, *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 103–127
- Hilary, G., and Hsu, C., 2011, “Endogenous Overconfidence in Managerial Forecasts”, *Journal of Accounting and Economics*, 51(3):300-313.
- Hirshleifer, D., Low, A., and Teoh, S. H., 2012, “Are overconfident CEOs better innovators?”, *The Journal of Finance*, 67(4), 1457-1498.
- Hoechle, D. , 2007, “ Robust standard errors for panel regressions with cross-sectional dependence” *Stata Journal*, 7(3): 281–312.
- Holzacker, M., Krishnan, R., and Mahlendorf, M. , 2015, “ The impact of changes in regulation on cost behavior”, *Contemporary Accounting Research*, 32(2), 534-566.
- Hribar, P., and Yang, H, I., 2016, “ CEO Overconfidence and Management Forecasting”, *Contemporary Accounting Research*, 33 (1): 204-227.

- Hsu, C., Novoselov, k., and Wang, R., 2017, “ Does Accounting Conservatism Mitigate the Shortcomings of CEO Overconfidence?”, *The Accounting Review*: 92(6): 77-101.
- Hur, K., Kim, D., and Cheung, J., 2019, “Managerial Overconfidence and Cost Behavior of R&D Expenditures”, *Sustainability*. 11. 4878. 10.3390/su11184878
- Hwang, K., Cha, M., and Yeo, Y., 2015, “ Does managerial overconfidence influence on financial reporting?: The relationship between overinvestment and conditional conservatism”, *Review of Integrative Business & Economics Research*, 4(1): 273-298.
- Kim, H. J. 2016, “ The impact of managerial overconfidence and ability on auditor going-concern decisions and auditor termination”, working paper. Retrieved from: <http://w.batteninstitute.com/uploadedFiles/Kim.pdf>.
- Kuang, Y., Mohan, A., and Qin, B., 2015, “CEO Overconfidence and Cost Stickiness”, (2015). *Management Control & Accounting* (2): 26-32.
- Langer, E. J., 1975, “ The illusion of control”, *Journal of Personality & Social Psychology*, 32(2), 311-328.
- Lee, J, 2016, “CEO Overconfidence And The Effectiveness Of Internal Control Over Financial Reporting”, *The Journal of Applied Business Research*, 32(1).
- Liang, T., and Mo, X., 2017, “Research on the Relationship between Managerial Overconfidence and Corporate R & D Investment in the Context of Financing Constraints”, *Open Journal of Business and Management*, 5(01):22-33.
- Lin, Y., Hu, S., and Chen, M., 2005, “Managerial optimism and corporate investment: Some empirical evidence from Taiwan,” *Pacific-Basin Finance Journal* 13(5), 523-546.
- Loughran, T., and McDonald, B., 2011, “When is a liability not a liability? Textual analysis, dictionaries, and 10-Ks”, *The Journal of Finance*, 66 (1): 35–65

- Ma, N. 2008, "Overconfidence — its theory and implications in dispute resolution", ADR Bulletin, 10(4), Article 4. Retrieved from: <http://epublications.bond.edu.au/adr/vol10/iss4/4>.
- Malekvar, H., and Abdoli, M., 2015, " Relationship between Costs Stickiness and Corporate Governance" Bulletin of The Georgian National Academy of Sciences, 9(2): 97-137.
- Malmendier, U., and Tate. G., 2008, "Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction", Journal of Financial Economics 89 (1):20-43.
- Margolin, M., 2012, " Managerial Overconfidence and Education-Insight from Dual Process Theory, Master thesis, University of Mannheim.
- McLean, B., and Elkind, P., 2003 "Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron", Penguin Group:New York, NY, USA.
- Minggui, Y., Xinping, X., and Zhensong, Z.,2006, " The relationship between managers' overconfidence and enterprises' radical behavior in incurring debts", Management World, 8, 358-379.
- Mitra, S., Jaggi, B., and Al-hayal, T., 2019, "Managerial overconfidence, ability, firm-governance and audit fees", Review of Quantitative Finance and Accounting, 52(3): 841-870.
- Moore, D. A., and Schatz, D., 2017, "The three faces of overconfidence", Social and Personality Psychology Compass, 11(8), e12331.
- Pallier, G., Wilkinson, R., Danthiir, V., Kleitman, S., Knezevic, G., Stankov, L., and Roberts, R. D., 2002, "The role of individual differences in the accuracy of confidence judgments", Journal of General Psychology, 129(3), 257-299.
- Paredes, T. A, 2005, " Too much pay, too much deference: Behavioral corporate finance, CEOs, and corporate governance", Florida State University Law Review, 32(2): 673-762.
- Prosad, J., Kapoor, S., 2015, "Theory of Behavioral Finance", IGI Global book series Advances in Finance, Accounting, and Economics (AFAE) (ISSN: 2327-5677; eISSN: 2327-5685)

- Ramsheh, M., and Molanzari, M., 2014, "Managerial overconfidence and accounting conservatism", *Journal of Accounting Knowledge*, 5(16): 55-79.
- Rawson, C., 2019, "Overconfidence and Proprietary Investment Disclosure", Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3215395>
- Russo, J. E., and Schoemaker, P. J., 1992, "Managing overconfidence", *Sloan Management Review*, 33(2): 7-17.
- Schrand, C, M., and Zechman, S, L., 2012, "Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting" *Journal of Accounting and Economics*, 53(1): 311-329
- Sharto, t., 2011, "The optimism bias", *Current Biology*, 12(23) : 941-945
- Weiss, D., 2010, " Cost behavior and analysts' earnings forecasts", the *Accounting Review*, 85(4): 1441-1471.
- zاهر, A, M., 2019, "Earnings Management, Accounting Conservatism and Debt Financing: Does Managerial Overconfidence Matter", Bh.D thesis, Faculty of commerce, zagazig university.

ملحق رقم (1)

م	القطاع والشركات	م	القطاع والشركات
	قطاع الموارد الأساسية		قطاع الأغذية والمشروبات
1	الوطنية لمنتجات الذرة	23	قطاع الموارد الأساسية
2	النصر لتصنيع الحاصلات الزراعية	24	اسيك للتعددين - اسكوم
3	مطاحن ومخابز الاسكندرية	25	العز الدخيلة للصلب - الاسكندرية
4	المصرية لصناعة النشا والجلوكوز	26	مصر للالومنيوم
5	مطاحن مصر الوسطي	27	مصر الوطنية للصلب - عتاقة
6	الدلتا للسكر	28	الورق للشرق الاوسط - سيمو
7	المنصورة للدواجن	29	العامة لصناعة الورق - راكتا
8	القاهرة للدواجن	30	حديد عز
9	المصرية للدواجن	31	الحديد والصلب المصرية
10	الزيوت المستخلصة ومنتجاتها	32	الالومنيوم العربية
11	مطاحن شرق الدلتا		قطاع الخدمات والمنتجات الصناعية والسيارات
12	مطاحن مصر العليا	33	الشرق الأوسط لصناعة الزجاج
13	مطاحن وسط وغرب الدلتا	34	الكابلات الكهربائية المصرية
14	القاهرة للزيوت والصابون	35	المصرية لخدمات النقل (ايجيترانس)
15	العربية لمنتجات الألبان	36	الشروق الحديثة للطباعة و التغليف
	قطاع الكيماويات	37	الاهرام للطباعة و التغليف
16	سيدي كرير للبتروكيماويات	38	يونيفرسال لصناعة مواد التعبئة والتغليف
17	مصر لصناعة الكيماويات	39	دلتا للطباعة والتغليف
18	المالية و الصناعية المصرية	40	الصناعات الهندسية المعمارية - ايكون
19	ابوقير للاسمدة والصناعات الكيماوية	41	العربية للصناعات الهندسية
20	الصناعات الكيماوية المصرية - كيما	42	النصر لصناعة المحولات - الماكو
21	كفر الزيات للمبيدات والكيماويات	43	الاسكندرية لتداول الحاويات والبضائع
22	سماد مصر (ايجيفرت)	44	العربية المتحدة للشحن والتفريغ

م	القطاع والشركات	م	القطاع والشركات
	السويس للاسمنت	66	قطاع الرعاية الصحية والأدوية
45	القومية للاسمنت	67	المصرية الدولية للصناعات الدوائية
46	اسمنت سيناء	68	مفيس للأدوية والصناعات الكيماوية
47	جنوب الوادي للاسمنت	69	النيل للأدوية والصناعات الكيماوية
48	الحديثة للمواد العازلة	70	العربية للأدوية والصناعات الكيماوية
49	دلنا للإنشاء والتعمير	71	القاهرة للأدوية والصناعات الكيماوية
50	شركة النصر للأعمال المدنية	72	مستشفى النزاه الدولي
51	الجيزة العامة للمقاولات والاستثمار	73	الاسكندرية للخدمات الطبية
52	الصعيد العامة للمقاولات والاستثمار	74	مينا فارم للأدوية و الصناعات الكيماوية
53	المصرية لتطوير صناعة البناء	75	جلاكسو سميثكلين
54	العربية للمحاسب	76	الاسكندرية للأدوية والصناعات الكيماوية
55	ليسيكو مصر	77	اكتوبر فارما
	مصر بنى سوييف للاسمنت	78	قطاع المنتجات المنزلية والشخصية
56	اسمنت بورتلاند طرة المصرية	79	العربية لحليج الأقطان
57	مصر للاسمنت - قنا	80	دايس للملابس الجاهزة
	قطاع العقارات		النيل لحليج الاقطان
58			
59	المصريين للاسكان والتنمية والتعمير	81	النصر للملابس والمنسوجات - كابو
60	السادس من اكتوبر للتنمية	82	النساجون الشرقيون للسجاد
61	الشمس للاسكان والتعمير	83	العامة لمنتجات الخزف والصيني
62	التعمير والاستشارات الهندسية	84	العربية وبولفارار للغزل والنسيج
63	القاهرة للاسكان والتعمير	85	الاسكندرية للغزل والنسيج (سبينالكس)
64	المتحدة للاسكان والتعمير	86	جولدن تكس للاصواف
	مصر الجديدة للاسكان والتعمير	88	قطاع التشييد ومواد البناء
65	مينا للاستثمار السياحي والعقاري	89	روبكس العالميه لتصنيع البلاستيك

م	القطاع والشركات	م	القطاع والشركات
90	زهران المعادي للاستثمار والتعمير		قطاع الإعلام والاتصالات والتكنولوجيا
91	الخليجية الكندية للاستثمار العقاري	103	قناة السويس لتوطين التكنولوجيا
92	مدينة نصر للاسكان والتعمير	104	راية القابضة لأستثمارات المالية
93	العربية لاستصلاح الاراضي		قطاع الغاز والبتروول
94	العالمية للاستثمار والتنمية	105	الاسكندرية للزيوت المعدنية
		106	مجموعة جي . أم . سي للاستثمارات الصناعية و التجارية المالية
95	رواد مصر للاستثمار السياحي		قطاع السياحة والترفيه
96	رواد السياحة - رواد		
97	رمكو لانشاء القرى السياحيه		
98	بيراميزا للفنادق والقرى السياحية		
99	اوراسكوم للتنمية مصر		
100	المصرية للمنتجات السياحية		
101	مصر للفنادق		
102	عبر المحيطات للسياحه		