

دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية: خلال الفترتين قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا

آمال محمد كمال
أستاذ المراجعة
كلية التجارة
جامعة القاهرة

نورا صبحي مصطفى علي
مدرس مساعد بقسم المحاسبة
كلية التجارة
جامعة القاهرة
Noura.sobhy@foc.cu.edu.eg

حسن عبد العال حامد
مدرس المحاسبة
كلية التجارة
جامعة القاهرة

مستخلص البحث

هدف هذا البحث إلى دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٦٧ شركة من الشركات المصرية المدرجة بالبورصة خلال الفترة من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠٢١ بإجمالي عدد مشاهدات ٢٦٨ مشاهدة، وقامت الباحثة بتقسيم الفترة الزمنية إلى فترتين؛ الفترة الأولى من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠١٩ قبل أزمة فيروس كورونا بإجمالي عدد مشاهدات ١٣٤ مشاهدة، والفترة الثانية من عام ٢٠٢٠ حتى عام ٢٠٢١ أثناء أزمة فيروس كورونا بإجمالي عدد مشاهدات ١٣٤ مشاهدة وذلك من أجل توضيح أثر أزمة فيروس كورونا، وبالإعتماد على أسلوب تحليل الانحدار بطريقة المربعات الصغرى، تم التوصل إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا، في حين تم التوصل إلى وجود علاقة عكسية معنوية بينهما خلال الفترة الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

الكلمات المفتاحية

الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، شفافية التقارير المالية، أزمة فيروس كورونا

تم استلام البحث في ٦ أكتوبر ٢٠٢٣، وقبوله للنشر في ٩ نوفمبر ٢٠٢٣.

١. المقدمة وطبيعة المشكلة:

تعد التقارير المالية أحد المصادر الرئيسية للحصول على المعلومات التي تساعد المساهمين في تقييم أداء الإدارة، بالإضافة إلى اعتماد المستخدمين الآخرين لتلك التقارير كالمستثمرين المرتقبين والمقرضين وغيرهم على المعلومات الواردة بها في تقييم أداء الشركة، والتنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية، والتنبؤ بقدرة الشركة على الاستمرار، وذلك من أجل اتخاذ قرارات استثمارية وتمويلية رشيدة، كما تساعد تلك التقارير في عملية الإشراف والمتابعة من قبل الأجهزة الإشرافية والرقابية (Gomariz & Ballesta, 2014)، ولذلك أصبحت الشفافية من أهم المتطلبات الواجب توافرها في التقارير المالية، ومن ثم فإن القصور في الوفاء بمتطلبات الشفافية يجعل المعلومات الواردة بالتقارير المالية مضللة إلى حد كبير، وهو ما يعكس بدوره على قرارات مستخدمي تلك التقارير (يوسف، ٢٠١٥).

هذا، وقد يحدث تعارض في المصالح بين المساهمين والإدارة نتيجة انفصال الملكية عن الإدارة، مما قد يدفع المديرين إلى القيام بممارسات إدارة أرباح انتهائية لحجب الأخبار السيئة المتعلقة بأداء الشركة لإظهاره بصورة جيدة تخالف الوضع الحقيقي، وذلك بهدف تحقيق مصالحهم الشخصية والحفاظ على مناصبهم، مما يؤدي إلى إعداد تقارير مالية لا تتسم بالشفافية (Kim et al., 2014).

من ناحية أخرى، ظهر اتجاه حديث في الدراسات يقترح تفسيراً جديداً للسلوك الإداري المتعلق بحجب وإخفاء الأخبار السيئة من خلال إعداد تقارير مالية لا تتسم بالشفافية، وذلك من خلال التركيز على السمات الشخصية والنفسية للمدير التنفيذي، والتي من أهمها الثقة الزائدة للمدير التنفيذي CEO Overconfidence؛ حيث ترجع أهميتها إلى أنها تؤثر بشكل كبير على قرارات الشركة سواء الاستثمارية أو التمويلية أو المتعلقة بتوزيعات الأرباح (Hirshleifer et al., 2012; Schraned & Zechman, 2012).

حيث قد تؤدي الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين إلى التفاؤل الزائد وغير الواقعي في التنبؤ بالأرباح المستقبلية للمشاريع الاستثمارية، مما قد يدفعهم إلى الاستمرار في المشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة لفترات طويلة، أملاً منهم في تحقيق نتائج إيجابية في المستقبل، مما يؤدي إلى تراكم الأداء السيئ لهذه المشروعات، ومن ثم في حالة الفشل في تحسين الأداء بالمستقبل، يلجأ هؤلاء المديرين إلى القيام بممارسات إدارة الأرباح لإخفاء الأخبار السيئة من أجل الحد من الضغوط التي سيتعرضون لها في حالة الإفصاح عن تلك الأخبار؛ وذلك نتيجة ارتباط مكافآتهم وحوافزهم بالأداء الإيجابي للشركة، الأمر الذي يؤثر بدوره على مستوى شفافية التقارير المالية (Alqatamin et al., 2017; Kouaib & jarbou, 2017).

في ذات السياق، أشارت بعض الدراسات إلى أن الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين تزيد من احتمالية وجود أخطاء جوهرية بالقوائم المالية؛ حيث يتبنى هؤلاء المديرين افتراضات متفائلة وغير واقعية في الفترة المالية الحالية، الأمر الذي قد يؤدي إلى عرض غير صحيح للمعلومات الواردة بالقوائم المالية غير متعمد، ومن ثم زيادة احتمالات إعادة إصدار القوائم المالية (Hribar & Yang, 2016; Mitra et al., 2019).

كما أشار البعض إلى أن المديرين ذوي الثقة الزائدة يتجاهلون أهمية الرقابة الداخلية على التقارير المالية، مما قد يؤثر سلباً على استثمارات الشركة في البنية التحتية المطلوبة لتنفيذ نظام معلومات فعال لإعداد التقارير المالية، الأمر الذي يزيد من احتمالية قيام الإدارة بممارسات إدارة الأرباح، وهو ما يؤدي بدوره إلى ارتفاع قيمة الاستحقاقات الاختيارية، وانخفاض جودة الأرباح، ومن ثم توفير تقارير مالية لا تتسم بالشفافية (Lee, 2016).

هذا، ويميل المديرين التنفيذيين ذوو الثقة الزائدة إلى اتباع سياسات محاسبية أقل تحفظاً، وبالتالي يكونون أكثر عرضة لتأخير الاعتراف بالخسائر؛ نظراً لأنهم يبالغون في تقدير قيم الأصول مثل: المدينين، نتيجة مبالغتهم في تقدير احتمالية تحصيل الديون، ومن ثم يقللون من قيمة مخصص الديون المعدومة، الأمر الذي يترتب عليه المبالغة في تقدير صافي المدينين، مما يؤثر بدوره على مصداقية وشفافية المعلومات الواردة بالتقارير المالية (Ahmed & Duellman, 2013).

على العكس من ذلك، أشار Salehi et al., (2020) إلى أن هناك علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية - كمؤشر لمستوى شفافية التقارير المالية - ويمكن تفسير ذلك بأنه عندما يواجه المديرين التنفيذيين ذوو الثقة الزائدة في إبران العديد من المشكلات المالية أو في حالة عدم تحقق توقعاتهم المتفائلة غير الواقعية لا يلجئون لممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، نظراً لاعتقادهم بأن تلك الممارسات لا تزيد من قيمة الشركة على المدى الطويل، بل تتسبب في إلحاق الضرر بها.

في حين، أشار كل من (Shekarkhah et al., 2019; Azhari et al., 2020) إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من جودة التقارير المالية، وإعادة إصدار القوائم المالية، وحدث تحريفات محاسبية جوهرية في القوائم المالية - كمؤشرات لمستوى شفافية التقارير المالية- ويمكن تفسير ذلك بأن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي قد لا تُعد العامل المحفز للأخطاء المحاسبية الجوهرية الموجودة بالقوائم المالية بالشركات التي تم إجراء هذه الدراسات عليها، كما يمكن تفسير ذلك أيضاً بأن المديرين ذوي الثقة الزائدة لا يضررون شركاتهم من خلال هذا المسار المرتبط بالاستحقاقات الاختيارية التي تؤثر على شفافية التقارير المالية، وإنما يضرونها من خلال مسارات أخرى.

على جانب آخر، توصل بعض الباحثين إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يكونون أكثر قدرة على الابتكار من غيرهم، نظراً لأنهم يقومون بالإنفاق المتزايد على البحوث والتطوير؛ وذلك بسبب رغبتهم المستمرة في تحقيق الشركة لأفضل أداء، مما يساهم بدوره في تحقيق النجاح وإضافة قيمة للشركة (Galasso & Simcoe, 2011; Hirshleifer et al., 2012; Tebourbi et al., 2020).

في ذات السياق، أشار بعض الباحثين إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة خلال أوقات الأزمات يقدمون نمط قيادة أفضل من غيرهم، مما يضمن أداء الشركة بشكل أفضل في هذه الأوقات؛ حيث توصلوا إلى أن الشركات التي لديها مديرون تنفيذيون ذوو ثقة زائدة حققت عوائد أسهم أفضل بكثير في ظل أزمة فيروس كورونا مقارنة بالشركات التي لديها مديرون تنفيذيون لا يتسمون بالثقة الزائدة، مما يعني أن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي قد ساهمت بشكل كبير في الحد من التأثير السلبي لفيروس كورونا على أداء الأسهم (Phua et al., 2018; Hu et al., 2020).

في ضوء ما سبق عرضه، يتضح للباحثة عدم وجود اتفاق في الآراء حول العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات الاختيارية كأحد مؤشرات شفافية التقارير المالية، وما إذا كانت هذه العلاقة تختلف في أوقات الأزمات عن الأوقات الأخرى أم لا، وبالتالي يمكن صياغة التساؤلات البحثية فيما يلي:

التساؤل البحثي الأول يتمثل في معرفة ما هي العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا؟

التساؤل البحثي الثاني يتمثل في معرفة ما هي العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا؟

٢. أهمية البحث:

يستمد البحث أهميته الأكاديمية من محاولة تقديمه لتفسير جديد لشفافية التقارير المالية من منظور التمويل السلوكي؛ فعلى الرغم من تعدد الأبحاث والدراسات المنشورة حول محددات شفافية التقارير المالية، فإن عدداً قليلاً منها حاول الربط بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية، فضلاً عن عدم وجود دراسات تناولت هذه العلاقة بشكل مباشر في بيئة الأعمال المصرية خاصة في ظل أزمة فيروس كورونا. علاوة على ذلك، يقدم البحث تأصيلاً نظرياً للثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية من خلال تناول المفهوم والعوامل والمحددات التي تؤثر على كل منهما، بالإضافة إلى عرض وتحليل وجهات النظر المختلفة من الدراسات السابقة المتعلقة بمتغيرات الدراسة.

كما يستمد البحث أهميته العملية من النتائج والتوصيات التي يوفرها، والتي قد تمكن الجهات الرقابية وصانعي السياسات، والجهات المسؤولة عن أسواق المال في بيئة الأعمال المصرية من اتخاذ إجراءات من شأنها زيادة مستوى الشفافية بالتقارير المالية، إضافة إلى ذلك يوفر البحث نتائج وتوصيات للمستثمرين قد يحتاجون إليها عند اتخاذ قراراتهم الاستثمارية، فضلاً عن مساعدة إدارات الشركات عند اختيار المديرين التنفيذيين بضرورة الأخذ في الاعتبار النواحي النفسية والتحيزات الإدراكية لديهم كالثقة الزائدة، نظراً لتأثيرها على قرارات الشركة سواء الاستثمارية أو التمويلية أو المتعلقة بتوزيعات الأرباح، بالإضافة إلى تأثيرها على مستوى شفافية التقارير المالية.

٣. أهداف البحث:

في ضوء عرض كل من طبيعة المشكلة والتساؤلات البحثية، يمكن توضيح أهداف البحث من خلال النقاط التالية:

١- دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا.

٢- دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

٤. الإطار النظري لمتغيرات الدراسة:

٤-١ الإطار المفاهيمي للثقة الزائدة للمدير التنفيذي:

قدمت أدبيات الاقتصاد وعلم النفس الاجتماعي أدلة على أن عملية صنع القرار تخضع للعديد من التحيزات الإدراكية، ومن أهم تلك التحيزات الثقة الزائدة؛ حيث يمكن أن تؤدي إلى أحكام غير عقلانية في الأنشطة الاقتصادية، وقد اكتسبت الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين مزيداً من الاهتمام في البحوث المحاسبية في الفترة الأخيرة، وذلك لتفسير بعض الجوانب التي تتسم بالغموض، ومنها العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وممارسات إدارة الأرباح في الشركات التي يقومون بإدارتها (Park & Chung, 2016; Baker et al., 2019; Azhari et al., 2020; Samaan, 2020).

هذا، وقد ركز التمويل السلوكي على علم النفس من أجل تفسير الاختلافات بين أداء الشركات المماثلة التي لم يتم تفسيرها بواسطة نماذج التمويل التقليدية؛ حيث لا يعتمد التمويل السلوكي على فرض العقلانية في اتخاذ القرارات الذي تقوم عليه نماذج التمويل التقليدية، بل يفترض أنه يتم اتخاذ القرارات بانحراف عن العقلانية؛ ويرجع السبب في ذلك إلى أنه على الرغم من أن أداء الشركة يتأثر بالعديد من العوامل، منها: حجم الشركة، وخيارات التمويل، وإدارة الشركة، إلا أنه حتى بعد التحكم في هذه العوامل يختلف الأداء كثيراً بين مجموعة مماثلة من الشركات، ولذلك ركز التمويل السلوكي على السمات الشخصية والتحيزات الإدراكية للمديرين التنفيذيين والتي من أهمها الثقة الزائدة، وذلك لتحديد مدى تأثيرها على أداء الشركة؛ نظراً لأنه عندما يتم الدمج بين هذه التحيزات الإدراكية ونماذج التمويل التقليدية يساهم ذلك في فهم تلك الاختلافات بين أداء الشركات المماثلة بشكل أفضل (Mundi & Kaur, 2019).

٤-١-١ مفهوم الثقة الزائدة للمدير التنفيذي.

تم استخدام مصطلح الثقة الزائدة لأول مرة في دراسة (Roll 1986)؛ حيث أشار إلى أن وجود مديرين تنفيذيين ذوي ثقة زائدة يمكن أن يفسر سبب اتخاذ الشركات لقرارات استثمارية غير رشيدة، كالقيام بدفع مبالغ زائدة في عمليات الاندماج والاستحواذ أكثر مما تستحق، وذلك نتيجة أنهم يميلون إلى التقدير المبالغ فيه للعوائد المتوقعة من هذه الاستثمارات.

هذا، وقد عرف (Malmendier & Tate 2008) الثقة الزائدة للمدير التنفيذي بأنها: ميل المديرين التنفيذيين إلى المبالغة في الاستثمار في حالة وجود تدفق نقدي حر زائد، والمبالغة في التقديرات أملاً في تحقيق نتائج ايجابية في المستقبل، بالإضافة إلى تخفيض المخاطر المحتملة لهذه الاستثمارات، بينما عرفها (Hirshleifer et al. 2012) بأنها: ميل المديرين إلى الاعتقاد بأنهم أفضل مما هم عليه في الواقع من حيث بعض الخصائص مثل: القدرة على تقدير احتمالات النجاح، في حين عرفها (Ahmed & Duellman 2013) بأنها: ميل المديرين التنفيذيين إلى المبالغة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة من المشروعات، والتفاؤل الزائد وغير الواقعي بشأن النتائج المستقبلية وإخفاء الأخبار السيئة من أجل تحسين صورة أداء الشركة.

في ذات السياق، عرف (Ho et al. 2016) الثقة الزائدة للمدير التنفيذي بأنها: ميل المدير التنفيذي إلى اتخاذ المزيد من المخاطرة نتيجة المبالغة في تقدير احتمال تحقيق عوائد ايجابية من المشاريع الاستثمارية، كما عرفها (Mitra et al., 2019) بأنها: ميل المديرين إلى المبالغة في تقدير معرفتهم، وقدراتهم، ودقة معلوماتهم حول المستقبل وقدرتهم على التحكم فيه.

في ضوء ما سبق، يتضح للباحثة أن الثقة الزائدة هي شكل من أشكال التحيز الإدراكي الذي يؤثر على قرارات المديرين التنفيذيين المتعلقة بالشركة؛ حيث يميل هؤلاء المدبرون الذين يتسمون بالثقة الزائدة إلى المبالغة في الاستثمار في حالة وجود تدفق نقدي حر زائد، كما يبالغون في تقدير معدل العائد المتوقع من الاستثمارات وتخفيض المخاطر المحتملة لهذه الاستثمارات، بالإضافة إلى المبالغة في تقدير معرفتهم، وقدراتهم، ودقة معلوماتهم حول المستقبل، وقدرتهم على التحكم والسيطرة على النتائج المستقبلية، مما قد يدفعهم إلى القيام بدفع مبالغ زائدة في عمليات الاندماج والاستحواذ أكثر مما تستحق.

٤-١-٢ أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قرارات الشركة:

أظهرت العديد من الدراسات السابقة في مجال تمويل الشركات أن الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين لها تأثير جوهري على عملية صنع القرارات المختلفة في الشركات، وخاصة القرارات المتعلقة باستثمارات الشركة، وقرارات تمويل هذه الاستثمارات، بالإضافة إلى القرارات المتعلقة بتوزيعات الأرباح، وسيتم تناول تأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على هذه القرارات بشكل تفصيلي فيما يلي:

٤-١-٢-١ أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قرارات الاستثمار:

تعتبر القرارات الاستثمارية من أهم القرارات الاقتصادية التي يتخذها المدبرون، ويرجع ذلك إلى تأثيرها على مستوى الشركة؛ حيث يُعد الاستثمار المحدد الرئيس لمعدل العائد على رأس المال الذي يحصل عليه المساهمون، بالإضافة إلى تأثيرها على مستوى الاقتصاد القومي؛ حيث يعد الاستثمار من المحددات الأساسية لمعدل النمو، ومن ثم يتوقع المساهمون من المديرين اتخاذ قرارات استثمارية تتسم بالكفاءة، وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تساهم في تعظيم قيمة الشركة (خلف، ٢٠٢٠).

في هذا الشأن، أشارت نظرية التمويل التقليدية Traditional Finance Theory إلى أن هناك تفسيرين لعدم كفاءة قرارات الاستثمار سواء كان ذلك من خلال المبالغة في الاستثمار أو نقص الاستثمار، ويمكن توضيح كل تفسير على النحو التالي:

- **التفسير الأول: يتمثل في مشكلة الوكالة؛** حيث إن تعارض المصالح بين المساهمين والمديرين قد يؤدي إلى قيام المديرين باتخاذ قرارات استثمارية تخدم مصالحهم الشخصية على حساب مصلحة المساهمين، وبالتالي قد يقوم المديرين بالمبالغة في الاستثمار في حالة توافر تدفقات نقدية حرة بالشركة، حتى وإن كان ذلك الاستثمار في مشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة، مما يؤثر سلباً على قيمة الشركة في المستقبل (Jensen & Meckling, 1976; Biddle et al. 2009).
- **التفسير الثاني: يتمثل في عدم تماثل المعلومات بين المديرين والمستثمرين المرتقبين؛** حيث يترتب على إدراك المستثمرين المرتقبين أن المديرين لديهم وصول أكبر إلى المعلومات، ومن ثم يمكنهم استغلال هذه المعلومات في تحقيق مصالحهم الشخصية، وذلك من خلال إصدار الأسهم بأسعار أعلى من قيمتها الحقيقية، أن يتوقف هؤلاء المستثمرون عن الاستثمار في

الشركة، مما يؤدي إلى انخفاض الموارد المالية اللازمة لتمويل المشروعات الاستثمارية، الأمر الذي يترتب عليه الاستغناء عن بعض الفرص الاستثمارية المتاحة، مما يؤدي إلى نقص الاستثمار، ويشير ذلك إلى أن عدم تماثل المعلومات يُزيد إلى حد كبير من عدم كفاءة الاستثمار (Myers & Majluf, 1984; Ullah et al., 2020).

من ناحية أخرى، ظهر اتجاه حديث في الدراسات التي تتبنى نظرية التمويل السلوكي Behavioural Finance Theory من تفسيرا جديداً لعدم كفاءة الاستثمار، وذلك من خلال التركيز على السمات الشخصية والنفسية لمتخذي القرارات بالشركة بدلاً من التركيز فقط على خصائص الشركة عند دراسة قرارات الاستثمار؛ حيث إن خصائص المديرين التنفيذيين والتحيزات الإدراكية لديهم تؤثر على قراراتهم الاستثمارية، وتعد الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين من أهم تلك التحيزات الإدراكية التي تؤثر على كفاءة قرارات الاستثمار (حسن، ٢٠٢١؛ Alidadi et al., 2020)؛ نظراً إلى أن وجود مديرين تنفيذيين يتسمون بالثقة الزائدة يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ قرارات استثمارية لا تتسم بالكفاءة سواء من خلال المبالغة في الاستثمار أو نقص الاستثمار، ويرجع ذلك إلى اختلاف المعايير التي يعتمد عليها المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة في اتخاذ قرارات الاستثمار عن غيرهم؛ حيث يعتمد هؤلاء المديرون على مقدار الأموال المتاحة داخل الشركة بشكل أساسي عند اتخاذ قرارات الاستثمار، في حين يعتمد المديرون التنفيذيون الذين لا يتسمون بالثقة الزائدة على كل من صافي القيمة الحالية ومعدل العائد المتوقع كمعايير لاتخاذ قرارات الاستثمار (جميل، ٢٠١٧).

في هذا الشأن، توصلت بعض الدراسات السابقة إلى وجود علاقة طردية معنوية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والمبالغة في الاستثمار (Huang et al., 2011; Iyer et al., 2017; Alidadi et al., 2020)؛ حيث يميل المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة في حالة وجود تدفقات نقدية حرة بالشركة إلى المبالغة في الاستثمار، ويرجع السبب في ذلك إلى ميل هؤلاء المديرين إلى المبالغة في تقدير التدفقات النقدية المتوقعة من المشروعات الاستثمارية، والتقليل من حدة المخاطر التي من المتوقع أن تواجه تلك المشروعات في المستقبل، مما قد يدفعهم إلى الاستثمار في مشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة؛ وذلك نتيجة اعتقادهم أن لديهم القدرة على تحويل النتائج السلبية لهذه المشروعات إلى نتائج إيجابية في المستقبل.

من ناحية أخرى، توصلت بعض الدراسات إلى وجود علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين ونقص الاستثمار؛ حيث قد يتوقف هؤلاء المديرون عن الاستثمار في حالة عدم وجود تمويل داخلي كافٍ؛ ويرجع سبب ذلك إلى اعتقادهم بأن أسهم الشركة مقومة بأقل من قيمتها الحقيقية من قبل السوق، وبالتالي ارتفاع تكلفة التمويل الخارجي، مما قد يدفعهم إلى التضحية ببعض الفرص الاستثمارية ذات صافي قيمة حالية موجبة لأنها تتطلب الحصول على تمويل خارجي، مما قد يؤدي بدوره إلى نقص الاستثمار (Heaton, 2005; Yi & Xiugang, 2019).

في ضوء ما سبق، يتضح للباحثة أن تأثير الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قرارات الاستثمار يختلف عن تأثير كل من مشاكل الوكالة وعدم تماثل المعلومات على تلك القرارات؛ حيث إن قيامهم بالمبالغة في الاستثمار في حالة وجود تدفقات نقدية حرة حتى وإن كان ذلك بالاستثمار في مشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة، لا يكون بهدف تحقيق مصالحهم الشخصية على حساب مصلحة المساهمين كما هو الحال في حالة مشاكل الوكالة وعدم تماثل المعلومات، بل يرجع إلى تقديرهم الخاطئ لمعرفتهم، وقدراتهم على التحكم في النتائج والأحداث المستقبلية، وبالتالي فإنهم يعتقدون أن لديهم القدرة على تحويل النتائج السلبية لهذه المشروعات إلى نتائج إيجابية في المستقبل، ومن ثم تعظيم القيمة للمساهمين.

٤-٢-١-٢ أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قرارات التمويل:

تُعد محددات قرارات تمويل الشركات وهيكل رأس المال الناتج عنها مجالاً للجدال الكبير في أدبيات تمويل الشركات؛ حيث ركزت الدراسات في بادئ الأمر عند شرح وتفسير القرارات المتعلقة بهيكل رأس المال على المحددات المتعلقة بالسوق والصناعة والخصائص الأساسية للشركات مثل: معدلات الضريبة، واستراتيجيات تخفيض الضرائب للشركات، وتكاليف الإفلاس، وعدم تماثل المعلومات، وذلك مع تجاهل الدور المحتمل للسمات الشخصية والنفسية للمديرين التنفيذيين، والتي من المحتمل أن تلعب دوراً كبيراً في تحديد هيكل رأس مال الشركة (Oliver, 2005).

إلا أن الباحثين قاموا مؤخراً بالدمج بين علم النفس وعلم التمويل لتوسيع نطاق التحليل لهذه المحددات من أجل تفسير الاختلافات في قرارات هيكل رأس المال للشركات المماثلة، بالإضافة إلى تفسير هذه الاختلافات على مستوى الشركة نفسها؛ حيث قد تميل سياسة تمويل شركة معينة نحو الدين في وقت ما ثم تفضل التمويل بالاعتماد على حقوق الملكية في أوقات أخرى بالرغم من عدم حدوث أي تغيير في أساسيات الشركة، وذلك بهدف مساعدة متخذي القرارات بالشركات والأكاديميين على فهم دور علم النفس في القرارات المتعلقة بالتمويل (Mundi & Kaur, 2022).

في ذات السياق، توصل بعض الباحثين إلى أن وجود مديرين تنفيذيين لديهم تحيزات إدراكية كالثقة الزائدة يعد أهم أحد محددات قرارات هيكل رأس المال (Barros & Di Miceli da Silveira, 2008; Hackbarth, 2008)؛ حيث يميل المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة إلى وضع تقديرات منخفضة لاحتمالية التعثر المالي، ومن ثم يختارون هيكل رأس مال يعتمد بشكل أكبر على الديون.

حيث أشار (Malmendier et al., 2011) إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة أكثر اتباعاً لنظرية ترتيب أولويات التمويل مقارنة بالمديرين الذين لا يتسمون بالثقة الزائدة؛ حيث إنهم أكثر اعتماداً على التمويل الداخلي في تمويل المشروعات الاستثمارية من خلال التدفقات النقدية الحرة، بالإضافة إلى أنهم يعتقدون أن الحصول على تمويل خارجي أكثر تكلفة

نسبياً من التمويل الداخلي، وبالتالي عندما يضطرون إلى اللجوء إلى التمويل الخارجي، فإنهم يفضلون الديون عن إصدار الأسهم؛ وذلك بسبب اعتقادهم بأن أسهم شركاتهم مقومة بأقل من قيمتها الحقيقية من قبل السوق. وفي نفس السياق، أشار حسن (٢٠٢١ب) إلى أن الشركات التي لديها مديرون ذوو ثقة زائدة تختار هياكل تمويل تعتمد على الديون أكثر من غيرها، مما ينعكس سلباً على الأداء المالي للشركة.

بناءً على ما تقدم، يتضح للباحثة أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يفضلون الاعتماد على مصادر التمويل الداخلي في تمويل المشروعات الاستثمارية مقارنة بمصادر التمويل الخارجي لاعتقادهم أنه مكلف للغاية، بالإضافة إلى أنهم عندما يضطرون للحصول على تمويل خارجي، فإنهم يفضلون الاعتماد على الديون أكثر من إصدار أسهم جديدة.

٤-٢-١-٣ أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قرارات توزيع الأرباح:

ركزت بعض الدراسات السابقة التي تناولت العوامل المؤثرة على سياسة توزيع الأرباح في الشركات على خصائص الشركة فقط مثل: حجم الشركة؛ نظراً لأن هذه الدراسات تقوم على افتراض عقلانية المديرين التنفيذيين، دون الأخذ في الاعتبار تأثير التحيزات الإدراكية لهؤلاء المديرين على قراراتهم، ويعد ذلك أحد أوجه القصور الواضحة في مثل هذه الدراسات (Denis & Osobov, 2008).

حيث يعتبر قرار توزيع الأرباح أو إعادة استثمارها لا يتعلق فقط بخصائص الشركة، بل يرتبط أيضاً بمدى إدراك المديرين لمستقبل الشركة؛ حيث إن سياسة توزيع الأرباح تتضمن استثمار الأرباح من أجل تنمية الشركة إذا لزم الأمر، وبالتالي فإن التحيزات الإدراكية للمديرين التنفيذيين كالثقة الزائدة يمكن أن تؤثر على هذا القرار، وبالرغم من ذلك، فإن هناك عدداً قليلاً من الدراسات التي اهتمت بدراسة تأثير الثقة الزائدة كأحد صور التحيزات الإدراكية للمديرين التنفيذيين على سياسة توزيع الأرباح، وقد توصلت هذه الدراسات إلى وجود علاقة عكسية معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وتوزيعات الأرباح؛ ويرجع ذلك لاعتقاد المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة أن لديهم العديد من الفرص الاستثمارية المربحة المتاحة أمام الشركة، وبالتالي يبالغون في تقدير العوائد المتوقعة من هذه الاستثمارات، مما يدفعهم لاتخاذ القرار باحتجاز الأرباح من أجل إعادة استثمارها بدلاً من توزيعها على المساهمين (مصطفى، ٢٠١٧؛ 2013, Deshmukh et al.).

في حين توصل (Dinh Nguyen et al., 2021) إلى أن هناك علاقة طردية معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وتوزيعات الأرباح؛ حيث إن هؤلاء المديرين ذوي الثقة الزائدة لا يهتمون في الغالب بالمخاطر في الأجل القصير، بالإضافة إلى أنهم يميلون إلى دفع توزيعات أرباح في المدى القصير أكثر من غيرهم؛ وذلك لاعتقادهم بأن توزيعات الأرباح تُعد إشارة مفيدة للمساهمين، وذلك بما يتفق مع نظرية الإشارة Signalling Theory التي نصت على أن توزيعات الأرباح تحمل معلومات مفيدة للمستثمرين، وخاصة في ظل عدم تماثل المعلومات بين المستثمرين والإدارة، لذلك أوصى الباحثون الشركات التي لديها استراتيجيات طويلة الأجل وأيضاً مديري تنفيذيين ذوي ثقة زائدة بضرورة الاهتمام بفعالية الرقابة على قرارات هؤلاء المديرين، كما أوصت المستثمرين المهتمين بالاستثمارات في الأجل القصير أو بالحصول على توزيعات أرباح بإعطاء الأولوية للشركات التي لديها مديرون تنفيذيون ذوو ثقة زائدة.

في ضوء ما سبق، يتضح اختلاف نتائج الدراسات السابقة التي تناولت تأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على سياسة توزيع الأرباح، حيث توصل البعض إلى أن هذا التأثير قد يكون عكسياً، في حين توصل البعض الآخر إلى أن هذا التأثير يمكن أن يكون طردياً.

٤-٢-٤ الإطار المفاهيمي لشفافية التقارير المالية.

نظراً لأن انخفاض مستوى شفافية التقارير المالية يترتب عليه عدم تماثل المعلومات بين الإدارة ومستخدمي تلك التقارير المالية، الأمر الذي يجعل معظم هؤلاء المستخدمين غير قادرين على الوصول إلى المعلومات التي يحتاجونها في اتخاذ قرارات رشيدة، مما يؤثر بدوره على قراراتهم الاستثمارية؛ حيث تتطلب شفافية التقارير المالية الإفصاح عن الأسباب والظروف التي أدت إلى حدوث أي تغيير في السياسات المحاسبية، مما يساهم في زيادة قدرة المستثمرين على اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح، ومن ثم تخفيض القيمة المتوقعة للمنافع التي يمكن أن تجنيها الإدارة من تلك الممارسات (Andrade et al., 2014).

ونتيجة لذلك، سيتم عرض وتوضيح كل من مفهوم وأهداف ومحددات شفافية التقارير المالية فيما يلي:

٤-٢-٤-١ مفهوم وأهداف شفافية التقارير المالية.

تناولت الدراسات السابقة تعريف شفافية التقارير المالية من عدة جوانب مختلفة، حيث عرفها Drabek & Payne (2002) بأنها: توفير معلومات دقيقة في التوقيت المناسب وإعطاء المجال أمام كافة المستخدمين للاطلاع على هذه المعلومات، ولذلك يجب أن تُنشر بعلانية ودورية من أجل توسيع دائرة المشاركة والرقابة والمساعدة على اتخاذ القرارات السليمة، بينما عرف (Bushman & Smith, 2003) التقارير المالية التي تتسم بالشفافية بأنها: قدرة تلك التقارير على تمكين مستخدميها من معرفة الوضع المالي الحقيقي للشركة، وذلك من خلال إفصاح تلك التقارير عن كافة المعلومات الحديثة والموثوق فيها عن أداء الشركة ووضعها المالي، وفرص الاستثمار المتاحة لديها، والمخاطر التي تحيط بها، وسياسات الإدارة في التعامل مع تلك المخاطر، وغيرها من المعلومات التي يحتاجها مستخدمو تلك التقارير لاتخاذ قرارات استثمارية أو تمويلية سليمة.

هذا، وقد عرف (Valetta 2005) شفافية التقارير المالية بأنها: الإفصاح المحاسبي الذي يتخطى المبادئ المحاسبية ذات القبول العام والمعايير والمتطلبات التشريعية في التقرير المالي لتزويد المستخدمين بالمعلومات التي يحتاجونها لاتخاذ قراراتهم. في ذات السياق، عرف (Kim et al. 2014) شفافية التقارير المالية بأنها: الكشف الكامل عن الصورة المالية الحقيقية للشركة، وتتطلب الشفافية أن تكون المعلومات المالية المقدمة تعكس واقع الشركة، وإذا كان هناك تغيير في الوضع المالي للجهة المقدمة للتقرير، عندها تتطلب الشفافية الكاملة أن تعكس التقارير المالية هذا التغيير بشكل مباشر وأن يتم إطلاع جميع الأطراف المعنية عليه، كما عرفها القزاز (٢٠٢١) بأنها: تعني قيام الشركة بالإفصاح عن كافة المعلومات المتعلقة بنشاطها في تقاريرها المالية والتي من شأنها أن يكون لها تأثير على قرارات المستخدمين المختلفين لتلك التقارير، ووضعها تحت تصرف المساهمين والمتعاملين في السوق واتاحة الفرصة لمن يريد الاطلاع عليها وعدم حجب المعلومات فيما عدا المعلومات التي قد تتسبب في الإضرار بمصالح الشركة.

من ناحية أخرى، يوجد هدفان رئيسيان لإعداد الشركة تقارير مالية تتسم بالشفافية، الهدف الأول يتعلق بأصحاب المصالح بالشركة، والهدف الثاني يتعلق بالشركة نفسها، والهدفان يدعم أحدهما الآخر، ويمكن توضيحهما فيما يلي (مهدي، ٢٠١١):

١ - **حماية حقوق أصحاب المصالح بالشركة:** حيث تساعد شفافية التقارير المالية أصحاب المصالح بالشركة على فهم وتقييم الأداء المالي للشركة، بالإضافة إلى أنها تساهم أيضاً في تدعيم قدرتهم على مراقبة الإدارة، وبالتالي من المتوقع أن يكون لذلك تأثير إيجابي على قدرة أصحاب المصالح بالمنشأة على اتخاذ قرارات مناسبة تجاه الشركة.

٢ - **الحفاظ على قيمة الشركة:** حيث يمكن أن تحقق شفافية التقارير المالية الحفاظ على قيمة الشركة من خلال وسيلتين، هما:

- **الوسيلة الأولى:** حماية قيمة الأصول غير الملموسة كالشهرة، والسمعة، وولاء العملاء، والعلامة التجارية، وقيمة الأصول المعرفية وغيرها، وذلك عن طريق الحفاظ على ثقة أصحاب المصالح بالشركة؛ حيث إن الإفصاح عن معلومات ذات جودة من خلال تقارير مالية تتسم بالشفافية يكشف عن مدى توافق تصرفات الشركة مع تعهداتها والتزاماتها، مما يساهم بدوره في كسب ثقة أصحاب المصالح في الشركة.
- **الوسيلة الثانية:** إن إعداد تقارير مالية تتسم بالشفافية قد يمثل حافزاً قوياً للإدارة على تحسين أدائها، خاصة مع إدراكها أن تصرفاتها ونتائج هذه التصرفات ستكون معلنة لأصحاب المصالح بالشركة، مما يعني أن تحقيق شفافية التقارير المالية يحفز الإدارة على بذل المزيد من الجهد، نظراً لما توفره من إشارات جيدة عن الأداء، مما يؤدي إلى الحفاظ على قيمة الشركة أو تحسينها.

٤-٢-٢- محددات شفافية التقارير المالية:

يمكن أن تتخذ الإدارة قرارات تتحكم بواسطتها في المعلومات المحاسبية التي يعتمد عليها مستخدمو التقارير المالية، بالإضافة إلى أنها تختار استراتيجية الإفصاح التي تحدد مدى وجودة الإفصاح عن المعلومات التي تقرر مشاركتها مع أصحاب المصالح بشأن الوضع العام للشركة، وتدفقاتها النقدية المستقبلية، وغيرها من المعلومات التي تؤثر على تقدير القيمة الحقيقية للشركة (callen et al., 2020)، حيث إن هناك العديد من العوامل والمحددات التي تؤثر على سلوك إدارة الشركة عند اختيار بديل شفافية التقارير المالية بدلاً عن غموض التقارير المالية أو العكس؛ ويمكن تصنيف محددات شفافية التقارير المالية على النحو التالي:

أ. **محددات شفافية التقارير المالية التي تتعلق بالشركة ذاتها،** فقد أشارت الدراسات السابقة إلى عدة محددات تتعلق بالشركة، منها: الرافعة المالية، وحجم الشركة، وحوكمة الشركات، وسيتم توضيح كل منهم فيما يلي:

• الرافعة المالية:

توصل بعض الباحثين إلى أن هناك علاقة طردية بين الرافعة المالية للشركة وشفافية الإفصاح بالتقارير المالية؛ حيث تواجه الشركات التي تعتمد بشكل كبير على التمويل من خلال الديون مشكلة عدم تماثل المعلومات مع الدائنين، ولذلك تقع دائماً تحت ضغوط كبيرة لزيادة مستويات الإفصاح والشفافية بالتقارير المالية؛ حيث إنه وفقاً لنظرية الوكالة، تنكبد الشركات ذات رافعة مالية مرتفعة تكاليف متابعة ورقابة أعلى، ومن أجل تخفيض هذه التكاليف تضطر هذه الشركات للإفصاح عن المزيد من المعلومات لتحسين الاتصال مع دائنيها وإشباع احتياجاتهم من المعلومات (Ahmed & Courtis, 1999; Morris & Gray, 2007; Samaha & Dahawy, 2010).

• حجم الشركة:

توصل العديد من الباحثين إلى وجود علاقة طردية بين حجم الشركة ومستوى الإفصاح والشفافية بالتقارير المالية بحصة سوقية أكبر، وبالتالي ترغب في نقل هذه المعلومات إلى السوق، مما يعني أن تلك الشركات ستكون لديها القدرة على الإفصاح بدرجة أعلى من غيرها دون الإضرار بمركزها التنافسي.

• حوكمة الشركات:

تناول العديد من الباحثين العلاقة بين حوكمة الشركات وشفافية الإفصاح في التقارير المالية من خلال التركيز على بعض آليات الحوكمة، فبشأن العلاقة بين استقلالية مجلس الإدارة وشفافية الإفصاح بالتقارير المالية، فقد توصل البعض إلى وجود علاقة طردية معنوية بينهما؛ حيث يتمثل الدور الرئيسي لمجلس الإدارة في الرقابة على أعمال الإدارة التنفيذية، ومن أهم تلك الأعمال إعداد التقارير المالية، وبالتالي كلما زادت درجة استقلالية أعضاء مجلس الإدارة، أدى ذلك لارتفاع جودة التقارير المالية وارتفاع مستوى الإفصاح والشفافية بها (Samaha & Dahawy, 2010)، أما بشأن العلاقة بين هيكل الملكية بأنماطه المختلفة وشفافية التقارير المالية، فقد أشار (Cremers & Nair, 2005) إلى أن امتلاك المستثمر المؤسسي لنسبة كبيرة من الأسهم يجعل لديه الحافز لمراقبة الأداء وتطبيق آليات الحوكمة بشكل فعال، وبالتالي ينعكس ذلك على مستوى الإفصاح والشفافية بالتقارير المالية، بينما توصل (Ghazali, 2010) إلى أن هناك علاقة طردية معنوية بين الملكية الإدارية والإفصاح والشفافية؛ حيث تُحفز الملكية الإدارية المديرين على تحسين مستوى الأداء، نظراً إلى أن ذلك يزيد من ثروتهم في المستقبل، وبالتالي يكون لديهم الرغبة في الإفصاح عن تلك النجاحات والمستوى الجيد من الأداء أمام الآخرين.

ب. محددات شفافية التقارير المالية التي ترتبط بخصائص المديرين التنفيذيين للشركات مثل: نفوذ المدير التنفيذي، والثقة الزائدة للمدير التنفيذي، وسيتم توضيح كل منهما وعلاقته بشفافية التقارير المالية فيما يلي:

• نفوذ المدير التنفيذي:

توصل بعض الباحثين إلى أن نفوذ المدير التنفيذي والسلطة المركزية الممنوحة له في اتخاذ القرارات يؤدي إلى زيادة غموض التقارير المالية، وخاصة في ظل مشاكل الوكالة والأداء الضعيف للشركة؛ حيث يترتب على التحصين الإداري للمديرين التنفيذيين ذوي النفوذ زيادة احتمالية قيام الإدارة بممارسات إدارة الأرباح الانتهازية لإخفاء الأخبار السيئة، مما يؤدي إلى زيادة عدم تماثل المعلومات بين الإدارة وكل من مجلس الإدارة والمستثمرين، ومن ثم إعداد تقارير مالية لا تتسم بالشفافية قبل الإدارة لإخفاء الأداء الحقيقي للشركة (Chintrakarn et al., 2014; Baker et al., 2019). في ذات السياق، توصل (Sun et al., 2022) إلى أن هناك علاقة طردية معنوية بين نفوذ المدير التنفيذي وصعوبة قراءة التقارير المالية؛ مما يعني أن التقارير السنوية للشركات التي لديها مدير تنفيذي ذو نفوذ يصعب قراءتها وفهمها.

• الثقة الزائدة للمدير التنفيذي:

تُعد الثقة الزائدة أحد السمات الشخصية للمديرين التنفيذيين التي قد تؤثر على مستوى شفافية التقارير المالية؛ حيث توصل بعض الباحثين إلى أنه نتيجة مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في تقدير قدراتهم وإمكاناتهم ودقة معلوماتهم، فإنهم يميلون إلى المبالغة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية ويقللون من احتمالية وتأثير الأحداث السلبية، مما يدفعهم إلى القيام بسلوكيات غير رشيدة؛ حيث يلجئون إلى القيام بممارسات إدارة الأرباح في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية، وهو ما يؤدي بعد ذلك إلى ارتفاع قيمة الاستحقاقات الاختيارية، وانخفاض جودة الأرباح، الأمر الذي ينعكس بدوره على مستوى شفافية التقارير المالية (Hwang et al., 2015; Alqatamin et al., 2017; Jeon, 2019).

ج. محددات شفافية التقارير المالية الخارجية، حيث أشار بعض الباحثين إلى محددات خارجية يمكن أن تؤثر على شفافية التقارير المالية، منها: حجم مكتب المراجعة، وتغطية المحللين الماليين، وسيتم توضيح كل منها فيما يلي:

• حجم مكتب المراجعة:

في هذا الشأن، توصل بعض الباحثين إلى وجود علاقة طردية معنوية بين حجم مكتب المراجعة وشفافية الإفصاح بالتقارير المالية؛ حيث أشاروا إلى أنه وفقاً لنظرية الإشارة، يعد حجم مكتب المراجعة بمثابة إشارة جيدة؛ حيث يربط السوق بين حجم مكتب المراجعة وشفافية الإفصاح عن المعلومات، نظراً لأن مكاتب المراجعة كبيرة الحجم (Big-4) يكون لديها حافز أكبر للتأكد من امتثال عملاءها لمعايير المحاسبة، مما يترتب عليه المزيد من الضغط على الشركات التي تقوم بمراجعة قوائمها المالية للإفصاح عن المزيد من المعلومات الإضافية من أجل المحافظة على سمعتها، كما أشاروا إلى أن زيادة جودة عملية المراجعة يُحد من السلوك الانتهازي للإدارة، مما يؤدي إلى ارتفاع جودة الاستحقاقات، الأمر الذي ينعكس بدوره على شفافية التقارير المالية (Samaha & Dahawy, 2010; Kaklar et al., 2012).

• تغطية المحللين الماليين:

أشار بعض الباحثين إلى أن الشركات التي يتابعها محللون ماليون أكثر، من المحتمل أن تكون أقل تلاعباً بالأرباح عن غيرها من الشركات، نظراً لأن هؤلاء المحللين لديهم العديد من الفرص للاطلاع على ظروف الشركة، ومن ثم يكون مستوى الشفافية بالتقارير المالية لهذه الشركات أعلى (Yu, 2008; Degeorge et al., 2013; Warren, 2022)؛ حيث تعتبر تغطية المحللين الماليين بمثابة أداة رقابية هامة على إدارات الشركات، نظراً لدورها في الكشف عن سوء استخدام الموارد، بالإضافة إلى أنها تساهم في الكشف عن حالات التلاعب والغش بالتقارير المالية.

على العكس من ذلك، فقد أشار (Lee, 2012) إلى أنه مع زيادة إصدار ونشر المحللين الماليين لتنبؤات التدفقات النقدية للشركات بالإضافة إلى تنبؤات الأرباح، فإن ذلك يخلق دوافع لدى الإدارة لتضخيم التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية المصحح

عنها، وذلك من خلال القيام بممارسات إدارة الأرباح الانتهازية، من أجل الوفاء بتوقعات المحللين الماليين أو تجاوزها لتجنب الآثار السلبية لذلك على قيمة الشركة، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض مستوى شفافية التقارير المالية.

بناءً على ما تقدم، يتضح للباحثة أنه في ظل وجود مشاكل الوكالة يكون لدى المديرين الدوافع والحوافز لحجب الأخبار السيئة الخاصة بأداء الشركة وتدفعاتها النقدية لأطول فترة ممكنة، وذلك للحفاظ على مكافأتهم وسمعتهم ووظائفهم، ويتم ذلك من خلال إعداد تقارير مالية لا تتسم بالشفافية، مما يترتب عليه عدم تماثل المعلومات بين المتعاملين في السوق، وبالتالي عدم قدرة المستثمرين على تقييم وضع الشركة بدقة، ومن ثم اتخاذ قرارات استثمارية غير رشيدة.

٥. الدراسات السابقة وتطوير الفروض:

قام الباحثون في العديد من الدراسات السابقة باختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وبعض العوامل التي قد تؤثر على مستوى شفافية التقارير المالية، ومنها: ممارسات إدارة الأرباح سواء على أساس الاستحقاق أو على أساس الأنشطة الحقيقية، وإعادة إصدار القوائم المالية، ومستوى التحفظ المحاسبي، وأوجه الضعف الجوهرية في نظام الرقابة الداخلية، والتحريرات الجوهرية بالقوائم المالية، وسيتم فيما يلي عرض وتحليل بعض هذه الدراسات:

١-٥ دراسة (Presley & Abbott 2013)

هدف الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإعادة إصدار القوائم المالية السنوية كأحد مؤشرات شفافية التقارير المالية. خلال الفترتين قبل وبعد صدور قانون SOX، بالتطبيق على عيّنتين؛ الأولى مكونة من ٧٥ شركة من الشركات الأمريكية التي قامت بإعادة إصدار قوائمها المالية السنوية، والثانية عينة رقابية مكونة من ٧٥ شركة من الشركات الأمريكية التي لم تقم بإعادة إصدار قوائمها المالية السنوية، وذلك خلال الفترة من ١٩٩٩ إلى ٢٠٠٤.

حيث تم قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي باستخدام مؤشر احتفاظ (67 Holder) الذي يعتمد على سلوك ممارسة المديرين التنفيذيين لخيارات الأسهم، في حين تم قياس إعادة إصدار القوائم المالية كمتغير وهمي؛ حيث يساوي القيمة ١ في حالة قيام الشركة بإعادة إصدار القوائم المالية السنوية، ويساوي صفر بخلاف ذلك، وقد توصل الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى وجود علاقة طردية معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإعادة إصدار القوائم المالية خلال الفترتين قبل وبعد صدور قانون SOX؛ مما يشير إلى أن التغييرات التي حدثت في بيئة الرقابة بعد صدور قانون SOX كان تأثيرها ضئيلاً على إعادة إصدار القوائم المالية الناتجة عن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي.

٢-٥ دراسة (Hsieh et al. 2014)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، وإدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، وذلك خلال الفترتين قبل وبعد صدور قانون SOX، بالتطبيق على عينة مكونة من ٥٣١٩ مشاهدة لمجموعة من الشركات الأمريكية خلال الفترة من ١٩٩١ إلى ٢٠٠٩.

حيث تم قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي باستخدام مؤشر احتفاظ (67 Holder)، كما تم قياس إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق من خلال حساب الاستحقاقات الاختيارية وفقاً لنموذج Modified Jones الذي تم وضعه من قبل Dechow et al. (1995)، في حين تم قياس إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية من خلال ثلاثة مؤشرات تعتمد على المستويات غير العادية لكل من التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وتكاليف الإنتاج، والمصروفات التقديرية، وقد توصل الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى أنه قبل صدور قانون SOX عام ٢٠٠٢ كانت الشركات التي لديها مديرون تنفيذيون ذوو ثقة زائدة أكثر عرضة للقيام بممارسات إدارة الأرباح، وذلك من خلال تعجيل توقيت التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية من أجل تلبية توقعات المحللين الماليين مقارنة مع الشركات التي لديها مديرون تنفيذيون لا يتسمون بالثقة الزائدة، وبالتالي تؤثر تلك الممارسات على مستوى شفافية المعلومات الواردة بالتقارير المالية، كما توصلوا إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة مازالوا أكثر عرضة للقيام بممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية من غيرهم حتى بعد صدور قانون SOX؛ حيث تشير هذه النتائج إلى شعور المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة بأنهم أقل تقييداً من قبل قانون SOX، مما يعني أن الثقة الزائدة هي سمة فردية تعمل ضد محاولات المنظمين للحد من ممارسات إدارة الأرباح من قبل المديرين التنفيذيين للشركات.

٣-٥ دراسة (Hwang et al. 2015)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار ما إذا كان المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة يميلون إلى تأجيل الاعتراف بالخسائر واستخدام مستويات منخفضة من التحفظ المحاسبي، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١١٩٠٦ مشاهدة لمجموعة من الشركات المدرجة في البورصة الكورية خلال الفترة من ٢٠٠٣ إلى ٢٠١١.

حيث تم قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي باستخدام مؤشر النفقات الرأسمالية (CAPEX)، في حين تم قياس التحفظ المحاسبي بالاعتماد على مقياس التحفظ الشرطي وفقاً لنموذج (Basu, 1997)، وقد توصل الباحثون إلى أن الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين تؤثر على كل من قرارات الاستثمار، والتمويل، وتوزيع الأرباح للشركة، كما توصلوا إلى أنه بالرغم من أن التحفظ

المحاسبية يساهم في الحد من مشاكل الوكالة، وتحسين القرارات الاستثمارية، وخفض تكاليف التقاضي، إلا أن المديرين ذوي الثقة الزائدة يميلون إلى تأجيل الاعتراف بالخسائر، واستخدام مستويات منخفضة من التحفظ المحاسبية؛ ويرجع السبب في ذلك إلى قيام هؤلاء المديرين بوضع وزن نسبي أكبر للمعلومات الإيجابية مقابل المعلومات السلبية، ومن ثم قد يستمرون في مشروعات استثمارية بالرغم من تحقيقها للخسائر، وذلك لاعتقادهم بإمكانية تحقيق نتائج جيدة في المستقبل، وبالتالي يختارون تأخير الإفصاح عن الأخبار السيئة من أجل الحد من مخاوف مجلس الإدارة والمساهمين، ولتجنب استفساراتهم بشأن النتائج السيئة، الأمر الذي يؤثر بشكل جوهري على مستوى شفافية التقارير المالية المنشورة.

٤-٥ دراسة Lee (2016)

هدف الباحث من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وأوجه الضعف في نظام الرقابة الداخلية على التقارير المالية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٨٩٣٣ مشاهداً لشركات في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠١١.

حيث تم الاعتماد في قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على المقياس الخماسي المستخدم في دراسة Schrand & Zechman (2012)؛ حيث يتم قياسه باستخدام خمس مكونات هم: فرط الاستثمار، صافي الاستحواذ، نسبة الديون إلى حقوق الملكية، خطر الدين، توزيعات الأرباح، وتم قياس ضعف نظام الرقابة الداخلية من خلال الاعتماد على تقارير الرقابة الداخلية التي يتطلبها القسم (٤٠٤ ب) من قانون SOX، وقد توصل الباحث إلى أن هناك علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وضعف نظام الرقابة الداخلية على التقارير المالية؛ حيث يتجاهل المديرين التنفيذيين ذوو الثقة الزائدة أهمية الرقابة الداخلية على التقارير المالية، مما قد يؤثر سلباً على استثمارات الشركة في البنية التحتية لتنفيذ نظام معلومات فعال لإعداد التقارير المالية، مما يتيح الفرصة للمديرين للقيام بممارسات إدارة الأرباح، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض جودة الأرباح، وارتفاع قيمة الاستحقاقات الاختيارية في الفترات اللاحقة، ومن ثم توفير معلومات مالية أقل موثوقية، مما قد ينعكس بشكل سلبي على شفافية التقارير المالية.

٥-٥ دراسة Alqatamin et al. (2017)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار أثر بعض السمات الشخصية للمدير التنفيذي والتي تتمثل في: النوع، والعمر، والثقة الزائدة على ممارسات إدارة الأرباح، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٢٠١ شركة مدرجة في البورصة الأردنية خلال الفترة من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٣.

حيث تم قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي باستخدام مؤشر صافي مشتريات المدير التنفيذي من أسهم الشركة Net Buyer، كما تم قياس ممارسات إدارة الأرباح بالاعتماد على حساب الاستحقاقات الاختيارية وفقاً لنموذج Modified Jones، وقد توصل الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج، من أهمها: وجود علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح؛ حيث إن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يلجئون للقيام بممارسات إدارة الأرباح في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية.

٦-٥ دراسة Kouaib & Jarboui (2017)

هدف الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة غير المباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والأداء المستقبلي للشركة من خلال إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية كمتغير وسيط لهذه العلاقة، كما هدفاً أيضاً إلى اختبار أثر التنبؤ الإلزامي للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية على هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٢٧٥ شركة من الشركات الأوروبية المدرجة في مؤشر Stoxx Europe خلال الفترة من ١٩٩٨ إلى ٢٠١٥.

حيث تم الاعتماد في قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على مؤشر فرط الاستثمار، في حين تم قياس إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية من خلال ثلاثة مؤشرات تتمثل في: التلاعب في المبيعات، وفرط الإنتاج، والمصروفات التقديرية، وقد توصل الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يقومون بممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية أكثر من غيرهم من المديرين التنفيذيين الذين لا يتسمون بالثقة الزائدة؛ حيث يلجأ هؤلاء المديرين إلى القيام بتلك الممارسات في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية. علاوة على ذلك، توصل الباحثان إلى أن الشركات التي تتبنى المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ولديها مديرون تنفيذيين ذوي ثقة زائدة أكثر عرضة لممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية من الشركات التي لا تتبنى المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.

٧-٥ دراسة Chang et al. (2018)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من ممارسات إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٧٤٤ شركة مدرجة ببورصة تايوان خلال الفترة من ٢٠٠٦ إلى ٢٠١٢.

حيث تم الاعتماد في قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على مؤشر صافي مشتريات المدير التنفيذي من أسهم الشركة Net Buyer، في حين تم قياس إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق من خلال حساب الاستحقاقات الاختيارية، كما تم قياس إدارة

الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية من خلال ثلاثة مؤشرات تتمثل في: التلاعب في المبيعات، وفرط الإنتاج، والمصروفات التقديرية، وقد توصل الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى وجود علاقة طردية معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، وإدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية؛ حيث يلجأ المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة إلى القيام بممارسات إدارة الأرباح سواء على أساس الاستحقاق أو على أساس الأنشطة الحقيقية في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية أكثر من غيرهم.

٨-٥ دراسة (Shekarkhah et al. 2019)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار تأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على إعادة إصدار القوائم المالية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٤٤٠ مشاهداً من الشركات المدرجة في بورصة طهران للأوراق المالية بدولة إيران خلال الفترة من ٢٠٠٦ إلى ٢٠١٦.

حيث تم الاعتماد في قياس **الثقة الزائدة للمدير التنفيذي** على مؤشرين، هما: فرط الاستثمار، ونسبة الديون إلى حقوق الملكية، في حين تم قياس **إعادة إصدار القوائم المالية** كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) في حالة إعادة إصدار القوائم المالية، والقيمة (صفر) بخلاف ذلك، وقد توصل الباحثون إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإعادة إصدار القوائم المالية؛ وقد يرجع السبب في تلك النتيجة إلى الطريقة المستخدمة في قياس وتقييم الثقة الزائدة للمدير التنفيذي؛ حيث يوجد العديد من الأبعاد والمؤشرات المختلفة للثقة الزائدة يُفسر كل منها جانب معين، ولذلك اعتمدت معظم الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية على عدة مؤشرات للثقة الزائدة، إلا أن الظروف الفريدة لسوق رأس المال في إيران تجعل من الصعب استخدام مؤشرات أخرى لقياس الثقة الزائدة بخلاف ما تم استخدامه.

٩-٥ دراسة (Sutrisno 2019a)

هدف الباحث من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، بالإضافة إلى اختبار تأثير حجم مكتب المراجعة على هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا خلال الفترة من ٢٠١٤ إلى ٢٠١٦.

حيث تم الاعتماد في قياس **الثقة الزائدة للمدير التنفيذي** على المقياس الثلاثي المكون من: فرط الاستثمار، نسبة الديون إلى حقوق الملكية، توزيعات الأرباح، في حين تم قياس **إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية** من خلال ثلاثة مؤشرات تتمثل في: التلاعب في المبيعات، وفرط الإنتاج، والمصروفات التقديرية، وقد توصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج، من أهمها: وجود علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية؛ حيث إن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يلجئون للقيام بممارسات إدارة الأرباح في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية، في حين توصل إلى عدم وجود تأثير معنوي لحجم مكتب المراجعة على هذه العلاقة.

١٠-٥ دراسة (Sutrisno 2019b)

هدف الباحث من خلال هذه الدراسة إلى اختبار تأثير الملكية العائلية على العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية وأداء الشركة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا خلال الفترة من ٢٠١٤ إلى ٢٠١٦.

حيث تم الاعتماد في قياس **الثقة الزائدة للمدير التنفيذي** على المقياس الثلاثي المكون من: فرط الاستثمار، نسبة الديون إلى حقوق الملكية، توزيعات الأرباح، في حين تم قياس **إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية** من خلال ثلاثة مؤشرات تتمثل في: التلاعب في المبيعات، وفرط الإنتاج، والمصروفات التقديرية، وقد توصل الباحث إلى أن هناك علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية؛ حيث يلجأ المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة إلى ممارسات إدارة الأرباح في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية، كما توصل إلى عدم وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على هذه العلاقة.

١١-٥ دراسة (Salehi et al. 2020)

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على كل من التحفظ المشروط Conditional Conservatism، وممارسات إدارة الأرباح الحقيقية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١١٤٤ مشاهداً لشركات مدرجة ببورصة طهران في إيران خلال الفترة من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٥.

حيث تم قياس **الثقة الزائدة للمدير التنفيذي** باستخدام مؤشر النفقات الرأسمالية (CAPEX)، كما تم قياس **التحفظ المحاسبي** بإجمالي المستحقات، والتي تمثل الفرق بين التدفقات النقدية التشغيلية وصافي الربح؛ حيث إن ظهور هذه المستحقات بقيمة سالبة يشير إلى اتباع سياسات محاسبية متحفظة، في حين تم قياس **إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية** من خلال نموذج (Roychowdhury, 2006) لتقدير التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية غير العادية، وقد توصل الباحثون إلى أن هناك علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والتحفظ المشروط؛ حيث يميل هؤلاء المديرون إلى تأجيل الاعتراف بالخسائر،

كما توصلوا إلى أن هناك علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وممارسات إدارة الأرباح الحقيقية؛ مما يعني أنه عندما يواجه المديرين في إيران العديد من المشكلات المالية لا يقومون بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية، نظراً إلى أن تلك الممارسات لا تزيد من قيمة الشركة على المدى الطويل، بل تتسبب في الحاق الضرر بها.

١٢-٥ دراسة (Azhari et al. (2020

هدف الباحثون من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين كل من الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، والتعثر المالي، وخصائص لجنة المراجعة، وازدواجية المدير التنفيذي، وجودة المراجعة وبين حدوث تحريفات جوهرية في القوائم المالية؛ وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٢٣٧ شركة مدرجة في بورصة ماليزيا خلال الفترة من ٢٠١١ إلى ٢٠١٧.

حيث تم قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي من خلال الاعتماد على مؤشر نسبة الديون إلى حقوق الملكية، في حين تم قياس حدوث تحريفات جوهرية في القوائم المالية من خلال الاعتماد على إعادة إصدار القوائم المالية، وقد توصل الباحثون إلى عدة نتائج، من أهمها: عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والتحريفات الجوهرية في القوائم المالية، مما يشير إلى أن الثقة الزائدة ليست العامل المحفز للتحريفات الجوهرية في القوائم المالية بالشركات الماليزية، إلا أنهم أشاروا أيضاً إلى ضرورة إجراء المزيد من الأبحاث في المستقبل حول هذه العلاقة باستخدام مقياس مختلف للثقة الزائدة للمدير التنفيذي من أجل تحديد ما إذا كان ذلك سيؤدي إلى نتائج مختلفة.

١٣-٥ دراسة (Samaan (2020

هدف الباحث من خلال هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وتعديلات القوائم المالية، بالإضافة إلى اختبار تأثير بعض العوامل المنظمة على تلك العلاقة، تتمثل في: حوكمة الشركات، تغطية المصلين الماليين، القدرة الإدارية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٦٠ شركة في مصر خلال الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٧.

حيث تم الاعتماد في قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على مؤشر النفقات الرأسمالية (CAPEX)، في حين تم قياس تعديلات القوائم المالية كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) في حالة إجراء تعديلات في القوائم المالية، والقيمة (صفر) خلاف ذلك، وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج، من أهمها: وجود تأثير معنوي للثقة الزائدة على تعديلات القوائم المالية في سوق الأوراق المالية المصرية؛ حيث يمكن تفسير ذلك بميل المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة للقيام بممارسات إدارة الأرباح في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن الأرباح المستقبلية، كما توصل إلى أن الالتزام بحوكمة الشركات كأحد الأدوات الرقابية الهامة يساهم في الحد من التأثير السلبي للثقة الزائدة على القوائم المالية، ومن ثم الحد من تعديلات القوائم المالية.

التعليق على الدراسات السابقة:

- من خلال عرض وتحليل نتائج الدراسات السابقة، يتضح للباحثة أنه لم يتم تناول العلاقة المباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية من قبل الدراسات السابقة، إلا أنه يمكن الاستدلال على شفافية التقارير المالية من خلال بعض المؤشرات التي قد تؤثر عليها في ضوء هذه الدراسات، ومنها: ممارسات إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، وإعادة إصدار القوائم المالية، وأوجه الضعف الجوهرية في نظام الرقابة الداخلية، والتحريفات المحاسبية الجوهرية في القوائم المالية.
- اتضح من الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وبعض المؤشرات التي قد تؤثر على شفافية التقارير المالية، أن هناك تبايناً في النتائج حول نوع هذه العلاقة، ويمكن توضيح ذلك فيما يلي:

أ- توصلت بعض الدراسات إلى أن هناك علاقة طردية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من ممارسات إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، وإعادة إصدار القوائم المالية، وأوجه الضعف الجوهرية في نظام الرقابة الداخلية - كمؤشرات تؤثر على شفافية التقارير المالية- (Presley & Abbott, 2013; Hsieh et al., 2014; Lee, 2016; Kouaib & Jarboui, 2017; Alqatamin et al., 2017; Chang et al., 2018; Sutrisno, 2019a; Sutrisno, 2019b; Samaan, 2020)؛ ويمكن تفسير ذلك بأن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يميلون إلى المبالغة في تقدير التدفقات النقدية المتوقعة من المشروعات الاستثمارية في المستقبل، وبالتالي في حالة عدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة، يلجأ هؤلاء المديرين للقيام بممارسات إدارة الأرباح من أجل حجب الأخبار السيئة، وذلك لاعتقادهم بأن لديهم القدرات التي تمكنهم من تغيير الأداء السيئ لتلك المشروعات وتحقيق نتائج جيدة في المستقبل، فضلاً عن تجاهل هؤلاء المديرين لأهمية الرقابة الداخلية على التقارير المالية، مما قد يؤثر سلباً على استثمارات الشركة في البنية التحتية اللازمة لتنفيذ نظام رقابة داخلية فعال، ومن ثم إتاحة الفرصة لهؤلاء المديرين للقيام بتلك الممارسات الانتهازية لإخفاء الأخبار السيئة، مما ينعكس بدوره على شفافية التقارير المالية.

ب- في حين توصلت دراسة (Salehi et al. (2020 إلى أن هناك علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية كمؤشر لشفافية التقارير المالية- ويرجع السبب في ذلك إلى أنه عندما يواجه المديرين التنفيذيين ذوو الثقة الزائدة في إيران العديد من المشكلات المالية لا يلجئون لممارسات إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، وذلك لاعتقادهم أن تلك الممارسات لا تزيد من قيمة الشركة، بل تتسبب في الحاق الضرر بها

في المستقبل، كما تعتقد الباحثة أن السبب في ذلك قد يرجع إلى أن هؤلاء المديرين يلجئون إلى القيام بممارسات إدارة الأرباح من خلال التلاعب بالاستحقاقات وليس من خلال الأنشطة الحقيقية في حالة عدم تحقق توقعاتهم المتفائلة غير الواقعية.

ج- بينما توصلت بعض الدراسات إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وكل من إعادة إصدار القوائم المالية، وحدث تحريفات جوهرية في القوائم المالية كمؤشرات للشفافية التقارير المالية- (Shekarkhah et al., 2020; Azhari et al., 2019)؛ ويمكن تفسير ذلك بأن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي قد لا تُعد العامل المحفز للتحريفات الجوهرية في القوائم المالية بالشركات التي تم إجراء هذه الدراسات عليها، كما يمكن تفسير ذلك أيضاً بأن المديرين ذوي الثقة الزائدة لا يضررون شركاتهم من خلال هذا المسار المرتبط بالاستحقاقات الاختيارية التي تؤثر على شفافية التقارير المالية، وإنما يضررونها من خلال مسارات أخرى، أو قد يرجع السبب وراء تلك النتائج إلى اختلاف طرق قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي.

- هذا، وقد يُعد اختلاف بيئة التطبيق والفترات الزمنية التي أُجريت عليها الدراسات السابقة من أهم أسباب تباين نتائج تلك الدراسات؛ حيث تختلف الظروف الاقتصادية والقانونية ومتطلبات الإفصاح والشفافية من دولة لأخرى، ومن فترة لأخرى داخل نفس الدولة، وهو ما قد يؤثر بدوره على نتائج الدراسات التي يتم إجراؤها في كل دولة وحتى في الفترات الزمنية المختلفة لنفس الدولة، ومن أمثلة الدول التي تم إجراء تلك الدراسات عليها: أمريكا، كوريا، الأردن، تايوان، اندونيسيا، مصر، إيران، ماليزيا.
- يتضح من خلال الدراسات السابقة أن هناك تنوعاً وتعدد في مقاييس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي التي اعتمدت عليها تلك الدراسات، ومنها: مؤشر الاحتفاظ %٦٧، مؤشر فرط الاستثمار، مؤشر النفقات الرأسمالية، مؤشر الديون إلى حقوق الملكية، مؤشر صافي مشتريات المدير التنفيذي من أسهم الشركة، المؤشر الخماسي (فرط الاستثمار، صافي الاستحواذ، نسبة الديون إلى حقوق الملكية، خطر الدين، توزيعات الأرباح)، المؤشر الثلاثي (فرط الاستثمار، نسبة الديون إلى حقوق الملكية، توزيعات الأرباح).
- في ضوء ما سبق عرضه، يتضح للباحثة عدم وجود دراسات تناولت العلاقة المباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية بشكل عام، وفي بيئة الأعمال المصرية بشكل خاص (وذلك في حدود ما قامت به الباحثة من اطلاع على الدراسات السابقة)، بالإضافة إلى أن هناك تبايناً في نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وبعض المؤشرات التي يمكن الاستدلال من خلالها على شفافية التقارير المالية، كما اتضح عدم وجود دراسات تناولت هذه العلاقة في ظل أزمة فيروس كورونا بشكل عام، وفي بيئة الأعمال المصرية بشكل خاص (وذلك على حد علم الباحثة وفي حدود ما قامت به من اطلاع على الدراسات السابقة)، كل ما سبق ذكره يمثل فجوة بحثية تستدعي إجراء المزيد من الدراسات حول نوع هذه العلاقة، ومن ثم تهدف الباحثة إلى اختبار تأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على شفافية التقارير المالية في بيئة الأعمال المصرية خلال الفترتين قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا. وبناءً على ما تقدم، يمكن اشتقاق الفرض الأول والفرض الثاني كما يلي:

H1: توجد علاقة معنوية ذات دلالة احصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا.

H2: توجد علاقة معنوية ذات دلالة احصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

٦. الدراسة التطبيقية:

تهدف الدراسة التطبيقية إلى اختبار فرضي البحث والإجابة عن تساؤلاته وتحقيق أهدافه، ولتحقيق ذلك سوف تتناول الباحثة النقاط الآتية:

٦-١ مجتمع وعينة الدراسة ومصادر الحصول على البيانات:

تمثل مجتمع الدراسة في جميع الشركات المقيدة في بورصة الأوراق المالية المصرية خلال الفترة من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠٢١ والمتمثلة في ٢٢٥ شركة، ونظرًا لأن أحد أهداف البحث معرفة الآثار المترتبة على أزمة فيروس كورونا بشأن وضع الشركات، قامت الباحثة بتقسيم الفترة الزمنية محل الدراسة إلى فترتين؛ الفترة الأولى: من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠١٩ قبل أزمة فيروس كورونا، والفترة الثانية: من عام ٢٠٢٠ حتى عام ٢٠٢١ أثناء أزمة فيروس كورونا، وذلك حتى يتسنى للباحثة إجراء مقارنة بين النتائج.

اعتمدت الباحثة على المعيارين الآتيين لتحديد عينة الدراسة، أولاً: استبعاد الشركات التي تنتمي إلى قطاعي البنوك والخدمات المالية غير المصرفية بسبب الطبيعة الخاصة لهذه الشركات، ثانياً: استبعاد الشركات التي لا تتوفر بياناتها اللازمة خلال فترة الدراسة، وتطبيق المعيارين السابقين بلغ حجم العينة النهائي ٦٧ شركة، وذلك بإجمالي عدد مشاهدات ١٣٤ مشاهدة خلال الفترة الأولى قبل أزمة فيروس كورونا من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠١٩ (٦٧ شركة × سنتين = ١٣٤ مشاهدة)، وإجمالي عدد مشاهدات ١٣٤ مشاهدة خلال الفترة الثانية أثناء أزمة فيروس كورونا من عام ٢٠٢٠ حتى عام ٢٠٢١ (٦٧ شركة × سنتين = ١٣٤ مشاهدة)، هذا، وقد تم جمع البيانات اللازمة لإجراء الدراسة التطبيقية من مصادر مختلفة تبعاً لتنوع البيانات، وتمثل هذا المصادر في موقع البورصة المصرية، وموقع مباشر مصر، وموقع Investing، ويمكن توضيح التوزيع القطاعي لعينة الدراسة وفقاً للجدول التالي رقم (١):

القطاع	عدد الشركات	النسبة المئوية %
قطاع السياحة والترفيه	٦	٨,٩٦ %
قطاع مقاولات وإنشاءات هندسية	٧	١٠,٤٥ %
قطاع رعاية صحية وأدوية	١٠	١٤,٩٣ %
قطاع الموارد الأساسية	١٢	١٧,٩١ %
قطاع أغذية ومشروبات وتبغ	١٣	١٩,٤٠ %
قطاع العقارات	١٩	٢٨,٣٥ %
الإجمالي	٦٧	١٠٠ %

٢-٦ متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها:

تعتمد الدراسة التطبيقية على الثقة الزائدة للمدير التنفيذي كمتغير مستقل، وشفافية التقارير المالية كمتغير تابع، وبعض المتغيرات الرقابية المتمثلة في: حجم الشركة، والرافعة المالية، ومعدل العائد على الأصول، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، وفيما يلي توضيح تفصيلي لهذه المتغيرات:

٢-٦-١ المتغير المستقل: الثقة الزائدة للمدير التنفيذي:

تم الاعتماد في قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على مقياس (Sutrisno et al. (2019 نظراً إلى أنه يأخذ في اعتباره القرارات الرئيسية للمدير التنفيذي المتعلقة بكل من: الاستثمار، والتمويل، وتوزيعات الأرباح، فضلاً عن أن هذا المقياس ملائم للتطبيق في البيئة المصرية؛ حيث يمكن الحصول على البيانات اللازمة لقياس مؤشرات من خلال التقارير المالية المنشورة، ويتكون هذا المقياس من ثلاثة مؤشرات يمكن توضيحهم على النحو التالي:

المؤشر الأول: فرط الاستثمار، حيث يعتمد هذا المؤشر على المقارنة بين بواقى نموذج انحدار نمو إجمالي الأصول (متغير تابع) ونمو المبيعات (متغير مستقل) لكل شركة ومتوسط بواقى هذا الانحدار الذي يتم تقديره لكل صناعة تنتمي إليها الشركة في كل عام؛ حيث تحصل الشركة على (١) إذا كان بواقى انحدار الشركة أكبر من متوسط بواقى الانحدار على مستوى الصناعة لنفس العام، و(صفر) بخلاف ذلك؛ نظراً إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يميلون إلى المبالغة في تقدير العوائد المتوقعة من الاستثمار في المستقبل وتقدير المخاطر بأقل مما يجب في نفس الوقت، مما يتسبب في المبالغة بالاستثمار، ويمكن توضيح نموذج الانحدار بين نمو إجمالي الأصول (متغير تابع) ونمو المبيعات (متغير مستقل) من خلال المعادلة التالية:

$$TAG_{i,t} = a + \beta_1 SG_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث إن:

$TAG_{i,t}$: نمو إجمالي الأصول في نهاية الفترة المالية (t) للشركة (i).

$SG_{i,t}$: نمو المبيعات في نهاية الفترة المالية (t) للشركة (i).

$\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي لنموذج الانحدار (البواقى).

ويتم حساب $TAG_{i,t}$ من خلال المعادلة التالية:

$$TAG_{i,t} = (TA_{i,t} - TA_{i,t-1}) / TA_{i,t-1}$$

حيث إن:

$TA_{i,t}$: إجمالي الأصول في نهاية الفترة المالية (t) للشركة (i).

$TA_{i,t-1}$: إجمالي الأصول في نهاية الفترة المالية (t-1) للشركة (i).

في حين، يتم حساب $SG_{i,t}$ من خلال المعادلة التالية:

$$SG_{i,t} = (S_{i,t} - S_{i,t-1}) / S_{i,t-1}$$

حيث إن:

- $S_{i,t}$: قيمة المبيعات في نهاية الفترة المالية (t) للشركة (i).
 $S_{i,t-1}$: قيمة المبيعات في نهاية الفترة المالية (t-1) للشركة (i).

المؤشر الثاني: نسبة الديون إلى حقوق الملكية؛ حيث تحصل الشركة على (١) إذا كانت نسبة الديون إلى حقوق الملكية أكبر من متوسط هذه النسبة على مستوى الصناعة لنفس العام، و(صفر) بخلاف ذلك؛ حيث يرى المدبرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة أن أسهم الشركة مقومة بأقل من قيمتها من قبل السوق، وبالتالي عندما يكون هناك عجز في التمويل، فمن المحتمل أن يلجأ هؤلاء المدبرون إلى الحصول على التمويل من أطراف خارجية (الديون) بدلاً من إصدار الأسهم.

المؤشر الثالث: توزيعات الأرباح، حيث تحصل الشركة على (١) إذا كانت توزيعات الأرباح تساوي صفرًا و(صفر) بخلاف ذلك؛ ويرجع ذلك إلى عدم رغبة المدير التنفيذي ذي الثقة الزائدة في دفع توزيعات أرباح والاحتفاظ بال نقدية لتمويل المزيد من الفرص الاستثمارية المستقبلية.

بناءً على ذلك، إذا حصلت الشركة على ٢ أو أكثر في السنة من المؤشرات الثلاثة السابقة، يعتبر المدير التنفيذي ذا ثقة زائدة.

٢-٢-٦ المتغير التابع: شفافية التقارير المالية:

اعتمدت معظم الدراسات السابقة في قياس شفافية التقارير المالية على الاستحقاقات الاختيارية كمؤشر لانخفاض مستوى شفافية التقارير المالية، حيث يشير هذا المقياس إلى أن الشركات التي لديها استحقاقات اختيارية مرتفعة بشكل مستمر تكون أكثر احتمالية للقيام بممارسات إدارة الأرباح من أجل إخفاء الأخبار السيئة المتعلقة بأداء الشركة، وهو ما يؤثر بدوره على شفافية تلك التقارير، ويتم حساب الاستحقاقات الاختيارية من خلال الاعتماد على نموذج Modified Jones الذي تم وضعه من قبل (Dechow et al., 1995)، وذلك وفقاً للخطوات التالية (Butar & Murniati, 2021):

الخطوة الأولى: قياس الاستحقاقات الكلية:

يتم حساب الاستحقاقات الكلية من خلال الفرق بين صافي الدخل وصافي التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية من خلال المعادلة التالية:

$$TACC_{i,t} = NI_{i,t} - CFO_{i,t}$$

حيث إن:

- $TACC_{i,t}$ = الاستحقاقات الكلية للشركة (i) خلال السنة (t).
 $NI_{i,t}$ = صافي الدخل للشركة (i) خلال السنة (t).
 $CFO_{i,t}$ = التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية للشركة (i) خلال السنة (t).

الخطوة الثانية: تقدير معاملات النموذج الذي سيتم من خلاله حساب الاستحقاقات غير الاختيارية ($NDACC_{i,t}$)، وذلك من خلال معادلة الانحدار التالية:

$$TACC_{i,t} / A_{i,t-1} = \alpha + \beta_1 (1/A_{i,t-1}) + \beta_2 (\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}) / A_{i,t-1} + \beta_3 PPE_{i,t} / A_{i,t-1} + \varepsilon_{it}$$

حيث إن:

- $TACC_{i,t}$: الاستحقاقات الكلية للشركة (i) خلال السنة (t).
 $A_{i,t-1}$: إجمالي الأصول للشركة (i) للسنة السابقة (t-1).
 $\Delta REV_{i,t}$: التغير في الإيرادات للشركة (i) خلال السنة (t).
 $\Delta REC_{i,t}$: التغير في المدينون للشركة (i) خلال السنة (t).
 $PPE_{i,t}$: الأصول الثابتة للشركة (i) خلال السنة (t).
 $\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي (البواقي).

الخطوة الثالثة: تحديد الاستحقاقات غير الاختيارية ($NDACC_{i,t}$) لكل شركة من شركات العينة من خلال المعادلة التالية:

$$NDACC_{i,t} = \alpha (1/A_{i,t-1}) + \beta_1 (\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}) + \beta_3 PPE_{i,t}$$

الخطوة الرابعة: يتم حساب الاستحقاقات الاختيارية ($DACC_{i,t}$) لكل شركة من خلال الفرق بين الاستحقاقات الكلية (TACC) (i,t) والاستحقاقات غير الاختيارية ($NDACC_{i,t}$) وذلك من خلال المعادلة التالية:

$$DACC_{i,t} = TACC_{i,t} - NDACC_{i,t}$$

الخطوة الخامسة: يتم قياس شفافية التقارير المالية من خلال ضرب القيمة المطلقة للاستحقاقات الاختيارية في (-١)، وذلك من أجل تسهيل التفسير؛ حيث تشير القيمة الأكبر إلى مستوى أعلى من شفافية التقارير المالية، وذلك على النحو التالي:

$$FRT_{i,t} = - [AbsV (DACC_{i,t})]$$

حيث إن:

$FRT_{i,t}$: شفافية التقارير المالية للشركة (i) في السنة (t).

$AbsV (DACC_{i,t})$: القيمة المطلقة للاستحقاقات الاختيارية للشركة (i) في السنة (t).

٦-٣ المتغيرات الرقابية:

اعتمدت الباحثة على المتغيرات الرقابية الأكثر شيوعاً واستخداماً في الدراسات السابقة والتي يتوقع أن يكون لها تأثير محتمل على شفافية التقارير المالية (Samaan, 2020; Chang et al., 2018; Alqatamin et al., 2017; Hsieh et al., 2014)، وتشمل ما يلي:

١. حجم الشركة (Size): يُقاس باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركة (i) في السنة (t).
٢. الرافعة المالية (LEV): تُقاس بناتج قسمة إجمالي الالتزامات على إجمالي الأصول للشركة (i) في السنة (t).
٣. معدل العائد على الأصول (ROA): يُقاس بناتج قسمة صافي الربح قبل الفوائد والضرائب على إجمالي الأصول للشركة (i) في السنة (t).
٤. نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB): تُقاس بناتج قسمة القيمة السوقية على القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة (i) في السنة (t)، ويتم حساب القيمة السوقية لحقوق الملكية بحاصل ضرب عدد الأسهم في السعر السوقي للسهم.

٦-٣ صياغة النموذج البحثي:

تم صياغة نموذج الانحدار الآتي من أجل اختبار الفرض الأول (H1) القائل بأنه توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا، واختبار الفرض الثاني (H2) القائل بأنه توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا، وفيما يلي توضيح لهذا النموذج:

$$FRT_{i,t} = \alpha + \beta_1 CEO_OC_3_{i,t} + \beta_2 Size_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 MTB_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث إن:

α : ثابت الانحدار.

β : معاملات المتغيرات المستقلة.

$FRT_{i,t}$: شفافية التقارير المالية للشركة (i) في السنة (t).

$CEO_OC_3_{i,t}$: الثقة الزائدة للمدير التنفيذي للشركة (i) في السنة (t).

$Size_{i,t}$: حجم الشركة للشركة (i) في السنة (t).

$LEV_{i,t}$: الرافعة المالية للشركة (i) في السنة (t).

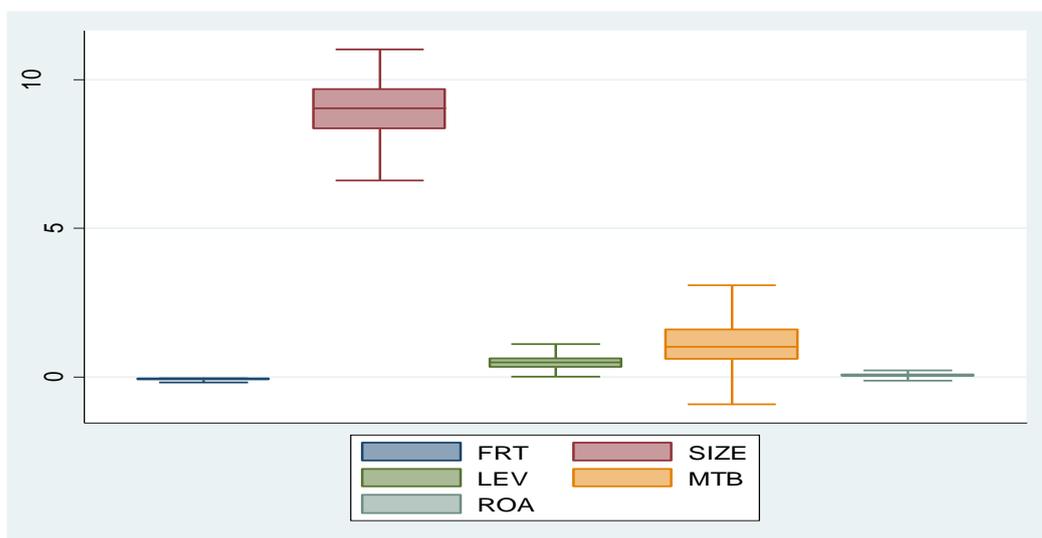
$ROA_{i,t}$: معدل العائد على الأصول (i) في السنة (t).

$MTB_{i,t}$: نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (i) في السنة (t).

$\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي أو البواقي.

٦-٤ الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة:

قد تحتوي بيانات العينة على قيم شاذة (Outliers) والتي من شأنها التأثير على نتيجة التحليل الكمي لتلك البيانات، ولذلك قامت الباحثة باستخدام طريقة Tukey's fences Winsorizing لمعالجة القيم الشاذة عند مستوى ٥٪ لكافة متغيرات الدراسة، ووفقاً لهذه الطريقة يتم استبدال القيم المتطرفة التي تتجاوز قيم الحدود الدنيا والقصوى للمتغيرات بأقرب قيمة مجاورة لها، وتُظهر الأشكال التالية متغيرات الدراسة بعد معالجة القيم الشاذة، وعدم تضمنها أي قيم متطرفة قد تؤثر على نتائج الدراسة:



شكل رقم (١) متغيرات الدراسة بعد معالجة القيم الشاذة خلال الفترة الأولى قبل أزمة فيروس كورونا (٢٠١٩-٢٠١٨)
المصدر: إعداد الباحثة



شكل رقم (٢) متغيرات الدراسة بعد معالجة القيم الشاذة خلال الفترة الثانية أثناء أزمة فيروس كورونا (٢٠٢٠-٢٠٢١)
المصدر: إعداد الباحثة

ينتضح من الشكل رقم (١) والشكل رقم (٢) أن كافة متغيرات الدراسة لا تحتوي على قيم شاذة أو منطرفة خلال الفترتين الأولى والثانية (قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا)، وبالتالي يمكن إجراء التحليل الوصفي والكمي لتلك المتغيرات.

ويمكن توضيح الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الأولى قبل أزمة فيروس كورونا (٢٠١٩-٢٠١٨) من خلال الجدول رقم (٢)، وتوضيح الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية أثناء أزمة فيروس كورونا (٢٠٢٠-٢٠٢١) من خلال الجدول رقم (٣)؛ حيث يتضمن كل جدول منهما بعض من المقاييس الإحصائية، منها: الوسط الحسابي، الانحراف المعياري، أعلى وأدنى قيمة لكل متغير من متغيرات الدراسة، وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٢): الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٩-٢٠١٨)

المتغيرات	عدد المشاهدات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أدنى قيمة	أعلى قيمة
شفافية التقارير المالية (FRT)	134	-.083240	.044193	-.181133	-.040675
حجم الشركة (SIZE)	134	9.003583	.901821	6.601893	11.016537
الرافعة المالية (LEV)	134	.482603	.246679	.008736	1.102135
نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB)	134	1.227437	.964952	-.911656	3.089004
معدل العائد على الأصول (ROA)	134	.046969	.075984	-.124126	.223769

يمكن من الجدول السابق ملاحظة ما يلي:

١. الوسط الحسابي لشفافية التقارير المالية FRT بلغ -٠,٠٨٣٢٤٠ بانحراف معياري قدره ٠,٠٤٤١٩٣، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -٠,١٨١١٣٣، ٠,٠٤٠٦٧٥ على التوالي، ويشير هذا التفاوت بين أدنى قيمة وأعلى قيمة إلى تباين مستوى شفافية التقارير المالية بين شركات عينة الدراسة.
٢. الوسط الحسابي لحجم الشركة SIZE بلغ ٩,٠٣٥٨٣ بانحراف معياري قدره ٠,٩٠١٨٢١، وبلغت أدنى وأعلى قيمة ٦,٦٠١٨٩٣، ١١,٠١٦٥٣٧ على التوالي، والفرق بين أدنى وأعلى قيمة يشير إلى تباين حجم الأصول بين شركات عينة الدراسة.
٣. الوسط الحسابي للرافعة المالية LEV بلغ ٠,٤٨٢٦٠٣ بانحراف معياري قدره ٠,٢٤٦٦٧٩، وبلغت أدنى وأعلى قيمة ٠,٠٠٨٧٣٦، ١,٠٢١٣٥ على التوالي، وهذا يعني في المتوسط أن إجمالي الالتزامات لدى شركات عينة الدراسة تشكل ٤٨,٢٦٠٣٪ من إجمالي أصولها.
٤. الوسط الحسابي لنسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية MTB بلغ ١,٢٢٧٤٣٧ بانحراف معياري قدره ٠,٩٦٤٩٥٢، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -٠,٩١١٦٥٦، ٣,٠٨٩٠٠٤ على التوالي؛ وهذا يعني في المتوسط أن شركات عينة الدراسة لديها قيمة سوقية أعلى من قيمتها الدفترية، وبالرجوع لبيانات عينة الدراسة تبين أن القيم السالبة للقيمة الدفترية لحقوق الملكية ناتجة عن تحقيق بعض الشركات لخسائر متلاحقة لعدة سنوات.
٥. الوسط الحسابي لمعدل العائد على الأصول ROA بلغ ٠,٠٤٦٩٦٩ بانحراف معياري قدره ٠,٠٧٥٩٨٤، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -٠,١٢٤١٢٦، ٠,٢٢٣٧٦٩ على التوالي؛ وهذا يعني أن شركات عينة الدراسة تحقق في المتوسط عائد على أصولها يبلغ تقريباً ٤,٧٪، وتشير أدنى قيمة البالغة -٠,١٢٤١٢٦ إلى تحقيق بعض شركات العينة لخسائر خلال الفترة محل الدراسة.

جدول رقم (٣): الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١)

المتغيرات	عدد المشاهدات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أدنى قيمة	أعلى قيمة
شفافية التقارير المالية (FRT)	134	-0.080950	0.029380	-0.136203	-0.038284
حجم الشركة (SIZE)	134	9.037361	0.912608	6.665060	11.142132
الرافعة المالية (LEV)	134	0.480202	0.263507	0.036261	1.172352
نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB)	134	1.561428	1.401356	-1.771412	4.763720
معدل العائد على الأصول (ROA)	134	0.038945	0.080146	-0.130695	0.216227

يمكن من الجدول السابق ملاحظة ما يلي:

١. الوسط الحسابي لشفافية التقارير المالية FRT بلغ -٠,٠٨٠٩٥٠ بانحراف معياري قدره ٠,٠٢٩٣٨٠، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -٠,١٣٦٢٠٣، ٠,٠٣٨٢٨٤ على التوالي، ويشير هذا التفاوت بين أدنى قيمة وأعلى قيمة إلى تباين مستوى شفافية التقارير المالية بين شركات عينة الدراسة.
٢. الوسط الحسابي لحجم الشركة SIZE بلغ ٩,٠٣٧٣٦١ بانحراف معياري قدره ٠,٩١٢٦٠٨، وبلغت أدنى وأعلى قيمة ٦,٦٦٥٠٦٠، ١١,١٤٢١٣٢ على التوالي، والفرق بين أدنى وأعلى قيمة يشير إلى تباين حجم الأصول بين شركات عينة الدراسة.
٣. الوسط الحسابي للرافعة المالية LEV بلغ ٠,٤٨٠٢٠٢ بانحراف معياري قدره ٠,٢٦٣٥٠٧، وبلغت أدنى وأعلى قيمة ٠,٠٣٦٢٦١، ١,١٧٢٣٥٢ على التوالي، وهذا يعني في المتوسط أن إجمالي الالتزامات لدى شركات عينة الدراسة تشكل ٤٨,٠٢٠٢٪ من إجمالي أصولها.
٤. الوسط الحسابي لنسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية MTB بلغ ١,٥٦١٤٢٨ بانحراف معياري قدره ١,٤٠١٣٥٦، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -١,٧٧١٤١٢، ٤,٧٦٣٧٢٠ على التوالي؛ وهذا يعني في المتوسط أن شركات عينة الدراسة لديها قيمة سوقية أعلى من قيمتها الدفترية، وبالرجوع لبيانات عينة الدراسة تبين أن القيم السالبة للقيمة الدفترية لحقوق الملكية ناتجة عن تحقيق بعض الشركات لخسائر متلاحقة لعدة سنوات.
٥. الوسط الحسابي لمعدل العائد على الأصول ROA بلغ ٠,٠٣٨٩٤٥ بانحراف معياري قدره ٠,٠٨٠١٤٦، وبلغت أدنى وأعلى قيمة -٠,١٣٠٦٩٥، ٠,٢١٦٢٢٧ على التوالي؛ وهذا يعني أن شركات عينة الدراسة تحقق في المتوسط عائد على أصولها يبلغ تقريباً ٣,٩٪، وتشير أدنى قيمة البالغة -٠,١٣٠٦٩٥ إلى تحقيق بعض شركات العينة لخسائر خلال الفترة محل الدراسة.

كما يمكن عرض وتوضيح تكرارات متغير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي لشركات العينة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا من خلال الجدول رقم (٤) وخلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا من خلال الجدول رقم (٥)، وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٤): تكرارات الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CEO_OC_3) خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩)

الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CEO_OC_3)	التكرار	النسبة %
0	80	59.7 %
1	54	40.3 %
الإجمالي	134	100 %

يتضح من الجدول السابق، أن ٥٩,٧٪ من شركات العينة محل الدراسة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) لديها مديرون تنفيذيون لا يتسمون بالثقة الزائدة، في حين أن ٤٠,٣٪ من شركات العينة لديها مديرون تنفيذيين ذوي ثقة زائدة وهي نسبة مرتفعة إلى حد ما.

جدول رقم (٥): تكرارات الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CEO_OC_3) خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١)

الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CEO_OC_3)	التكرار	النسبة %
0	82	61.2 %
1	52	38.8 %
الإجمالي	134	100 %

يتضح من الجدول السابق، أن ٦١,٢٪ من شركات العينة محل الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) لديها مديرون تنفيذيون لا يتسمون بالثقة الزائدة، في حين أن ٣٨,٨٪ من شركات العينة لديها مديرون تنفيذيين ذوي ثقة زائدة.

هذا، ويتضح من خلال المقارنة بين الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة خلال الفترتين قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا، أنه بالرغم من انخفاض مستوى شفافية التقارير المالية للشركات محل الدراسة خلال الفترتين، إلا أن هناك تحسناً طفيفاً في مستوى الشفافية لتلك الشركات خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا؛ حيث بلغت أدنى وأعلى قيمة - ٠,١٣٦٢٠٣، -٠,٣٨٢٨٤ على التوالي، في حين بلغت أدنى وأعلى قيمة لشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٩-٢٠١٨) قبل أزمة فيروس كورونا -٠,١٨١١٣٣، -٠,٠٤٠٦٧٥ على التوالي، بالإضافة إلى أن هناك انخفاضاً في نسبة الشركات التي لديها مديرون تنفيذيون ذوو ثقة زائدة من عينة الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا والتي تبلغ ٣٨,٨٪ مقارنة بالنسبة خلال الفترة الزمنية الأولى قبل أزمة فيروس كورونا والتي بلغت ٤٠,٣٪.

٥-٦ مصفوفة الارتباط لمتغيرات الدراسة:

لإيجاد الارتباط بين المتغيرات التي يتضمنها النموذج البحثي، اعتمدت الباحثة على مصفوفة ارتباط بيرسون Pearson Correlation لقياس الارتباط بين متغيرات الدراسة، وتتراوح قيم معامل ارتباط بيرسون من -١ إلى +١، وتوضح هذه القيم قوة العلاقة بين كل متغيرين، وتشير الإشارة الموجبة إلى وجود علاقة طردية، كما تشير الإشارة السالبة إلى وجود علاقة عكسية، ويوضح الجدول رقم (٦) نتائج تحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٩-٢٠١٨)، في حين يوضح الجدول رقم (٧) نتائج تحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) وذلك على النحو التالي:

الجدول رقم (٦) تحليل الارتباط لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩)

		FRT	CEO_OC_3	SIZE	LEV	MTB	ROA
Pearson Correlation	FRT	1.000	-.121	-.133	-.061	-.045	-.085
	CEO_OC_3	-.121	1.000	.313	.234	.317	.253
	SIZE	-.133	.313	1.000	.544	.100	.143
	LEV	-.061	.234	.544	1.000	-.118	-.242
	MTB	-.045	.317	.100	-.118	1.000	.348
	ROA	-.085	.253	.143	-.242	.348	1.000
Sig. (1-tailed)	FRT	.	.081	.062	.241	.302	.163
	CEO_OC_3	.081	.	.000	.003	.000	.002
	SIZE	.062	.000	.	.000	.126	.049
	LEV	.241	.003	.000	.	.087	.002
	MTB	.302	.000	.126	.087	.	.000
	ROA	.163	.002	.049	.002	.000	.
N	FRT	134	134	134	134	134	134
	CEO_OC_3	134	134	134	134	134	134
	SIZE	134	134	134	134	134	134
	LEV	134	134	134	134	134	134
	MTB	134	134	134	134	134	134
	ROA	134	134	134	134	134	134

وبالنظر إلى الجدول السابق يتضح ما يلي:

١. لا يوجد ارتباط معنوي بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية، حيث بلغ مستوى المعنوية ٠,٠٨١، وهي أكبر من ٠,٠٥.
٢. لا يوجد ارتباط معنوي بين كل من حجم الشركة، والرافعة المالية، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، ومعدل العائد على الأصول وبين شفافية التقارير المالية؛ حيث بلغ مستوى المعنوية ٠,٠٦٢، ٠,٢٤١، ٠,٣٠٢، ٠,١٦٣ على التوالي وجميعها أكبر من ٠,٠٥.

الجدول رقم (٧) تحليل الارتباط لمتغيرات الدراسة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١)

		FRT	CEO_OC_3	SIZE	LEV	MTB	ROA
Pearson Correlation	FRT	1.000	-.156	.175	.094	-.271	-.182
	CEO_OC_3	-.156	1.000	.437	.297	-.037	.250
	SIZE	.175	.437	1.000	.538	-.379	.140
	LEV	.094	.297	.538	1.000	-.567	-.300
	MTB	-.271	-.037	-.379	-.567	1.000	.279
	ROA	-.182	.250	.140	-.300	.279	1.000
Sig. (1-tailed)	FRT	.	.036	.022	.140	.001	.018
	CEO_OC_3	.036	.	.000	.000	.334	.002
	SIZE	.022	.000	.	.000	.000	.053
	LEV	.140	.000	.000	.	.000	.000
	MTB	.001	.334	.000	.000	.	.001
	ROA	.018	.002	.053	.000	.001	.
N	FRT	134	134	134	134	134	134
	CEO_OC_3	134	134	134	134	134	134
	SIZE	134	134	134	134	134	134
	LEV	134	134	134	134	134	134
	MTB	134	134	134	134	134	134
	ROA	134	134	134	134	134	134

بالنظر إلى الجدول السابق يتضح ما يلي:

١. هناك ارتباط عكسي معنوي بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية، حيث بلغ معامل ارتباط بيرسون بين المتغيرين - ٠,١٥٦ عند مستوى معنوية ٠,٠٣٦، وهي أقل من ٠,٠٥؛ أي أنه كلما ارتفع مستوى الثقة الزائدة للمدير التنفيذي أدى ذلك إلى انخفاض مستوى شفافية التقارير المالية بالشركة.
٢. يوجد ارتباط طردي معنوي بين حجم الشركة وشفافية التقارير المالية، حيث بلغ معامل ارتباط بيرسون بين المتغيرين ٠,١٧٥ عند مستوى معنوية ٠,٠٢٢، وهي أقل من ٠,٠٥؛ أي أنه كلما زاد حجم الشركة ارتفع مستوى شفافية التقارير المالية بها.
٣. هناك ارتباط عكسي معنوي بين كل من نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، ومعدل العائد على الأصول وبين شفافية التقارير المالية؛ حيث بلغ معامل ارتباط بيرسون بين المتغيرين - ٠,٢٧١، ٠,١٨٢، على التوالي، وذلك عند مستوى معنوية ٠,٠٠١، ٠,٠١٨، على التوالي وجميعها أقل من ٠,٠٥؛ أي أنه كلما ارتفعت نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية ومعدل العائد على الأصول أدى ذلك إلى انخفاض مستوى شفافية التقارير المالية بالشركة.
٤. لا يوجد ارتباط معنوي بين الرافعة المالية للشركة وشفافية التقارير المالية؛ حيث بلغ مستوى المعنوية ٠,١٤٠، وهي أكبر من ٠,٠٥.

هذا، وبالمقارنة بين مصفوفة الارتباط خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا والفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا، اتضح وجود ارتباط معنوي بين كل من الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، وحجم الشركة، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، ومعدل العائد على الأصول وبين شفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية بينما كان الارتباط غير معنوي بينهم خلال الفترة الزمنية الأولى. في حين، ظل الارتباط غير معنوي بين الرافعة المالية للشركة وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية مثل الفترة الزمنية الأولى.

٦-٦ اختبار مشكلة الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity:

بالنظر إلى مصفوفة الارتباط بالجدول رقم (٦) ومصفوفة الارتباط بالجدول رقم (٧) يلاحظ عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity بين المتغيرات المستقلة؛ حيث إن جميع معاملات الارتباط أقل من ٠,٩؛ ويقصد بمشكلة

الارتباط الخطي المتعدد وجود درجة ارتباط بين المتغيرات المستقلة أكبر من ٠,٩، ومن ثم يمكن القيام بتحليل الانحدار الخطي المتعدد (Tabachnick et al., 2007; Hall & Dimilitrious, 2007).

كما يمكن للباحثة أيضاً اختبار مدى وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة من خلال معامل تضخم التباين (VIF) Variance Inflation Factor وقيمة Tolerance Value، حيث توجد مشكلة ارتباط خطي متعدد إذا كانت (VIF) أكبر من ١٠ أو إذا كانت قيمة Tolerance Value أقل من ١٠٪، ويوضح الجدول رقم (٨) نتيجة كل من اختبار (VIF) واختبار Tolerance Value المستخدمين في الكشف عن الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩)، في حين يوضح الجدول رقم (٩) نتيجة تلك الاختبارات خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١)، وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٨) نتيجة اختبار VIF واختبار Tolerance Value خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩)

Variable	Tolerance Value	VIF
CEO_OC_3	.769	1.301
SIZE	.611	1.636
LEV	.568	1.760
MTB	.806	1.241
ROA	.735	1.361

يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم VIF أقل من ١٠، كما أن جميع قيم Tolerance Value أكبر من ١٠٪، وبالتالي لا توجد مشكلة ارتباط خطي متعدد Multicollinearity بين المتغيرات المستقلة خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا.

جدول رقم (٩) نتيجة اختبار VIF واختبار Tolerance Value خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١)

Variable	Tolerance Value	VIF
CEO_OC_3	.719	1.390
SIZE	.550	1.817
LEV	.460	2.172
MTB	.626	1.597
ROA	.707	1.415

يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم VIF أقل من ١٠، كما أن جميع قيم Tolerance Value أكبر من ١٠٪، وبالتالي لا توجد مشكلة ارتباط خطي متعدد Multicollinearity بين المتغيرات المستقلة خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

٧-٦ اختبار صحة فروض الدراسة:

حيث قامت الباحثة باختبار فروض الدراسة من خلال نماذج الانحدار الخطي المتعدد Multiple Regression، وسيتم عرض نتائج هذه الاختبارات فيما يلي:

١-٧-٦ اختبار صحة الفرض الأول (H1):

يشير الفرض الأول (H1) إلى وجود علاقة معنوية ذات دلالة احصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا، ومن أجل اختبار مدى صحة هذا الفرض تم استخدام نموذج تحليل الانحدار الخطي المتعدد، وكانت نتائج تحليل الانحدار كما يلي:

الجدول رقم (١٠): ملخص النموذج لبيانات الفرض (H1).

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.165 ^a	.027	-.011	.0444268785

بالنظر إلى الجدول رقم (١٠) نجد أن معامل التحديد R Square = ١٦,٥٪؛ حيث يقيس معامل التحديد نسبة التغير في المتغير التابع بسبب التغير في المتغيرات المستقلة التي يتضمنها النموذج، بمعنى أن المتغيرات المستقلة التي يتضمنها النموذج قادرة على تفسير ١٦,٥٪ من شفافية التقارير المالية، بينما النسبة المتبقية وهي ٨٣,٥٪ ترجع لعوامل أخرى لم يتضمنها النموذج.

جدول رقم (١١): تحليل ANOVA لبيانات الفرض (H1).

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1					
Regression	.007	5	.001	.720	.609 ^b
Residual	.253	128	.002		
Total	.260	133			

يعتبر نموذج الانحدار معنوياً إذا كان مستوي المعنوية أقل من ٠,٠٥، وهو ما يشير إلى أن هناك متغيراً واحداً على الأقل من المتغيرات المستقلة يؤثر على المتغير التابع، وبالنظر إلى جدول رقم (١١) نجد أن مستوي المعنوية ٠,٦٠٩ وهي أكبر من ٠,٠٥ وهذا يعني أن نموذج الانحدار غير معنوي.

جدول رقم (١٢): نتائج معاملات الانحدار Coefficients لمتغيرات الفرض (H1).

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.034	.043		-.788	.432
	CEO_OC_3	-.007	.009	-.079	-.792	.430
	SIZE	-.005	.005	-.103	-.921	.359
	LEV	.000	.021	.001	.011	.992
	MTB	.000	.004	.009	.093	.926
	ROA	-.031	.059	-.054	-.528	.599

بالنظر إلى قيم معاملات الانحدار للمتغيرات المستقلة في عمود (B) ومعنوية اختبار T في الجدول رقم (١٢) يتضح ما يلي:

١. لا توجد علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية؛ حيث تشير نتيجة اختبار T إلى أن مستوى المعنوية ٠,٤٣٠ وهي أكبر من ٠,٠٥.

٢. لا توجد علاقة معنوية بين المتغيرات الرقابية (حجم الشركة، الرافعة المالية، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، معدل العائد على الأصول) وشفافية التقارير المالية؛ حيث تشير نتيجة اختبار T إلى أن مستوى المعنوية على التوالي ٠,٣٩٥، ٠,٩٩٢، ٠,٩٢٦، ٠,٥٩٩ وهما أكبر من ٠,٠٥.

وبناءً على ذلك يتم رفض الفرض الأول والذي يتمثل في:

وجود علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا.

٢-٧-٦ اختبار صحة الفرض الثاني (H2):

يشير الفرض الثاني (H2) إلى وجود علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا، ومن أجل اختبار مدى صحة هذا الفرض تم استخدام نموذج تحليل الانحدار الخطي المتعدد، وكانت نتائج تحليل الانحدار على النحو التالي:

الجدول رقم (١٣): ملخص النموذج لبيانات الفرض (H2).

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.396 ^a	.157	.124	.0274943033

بالنظر إلى الجدول رقم (١٣) نجد أن معامل التحديد R Square = ١٥,٧٪؛ مما يشير إلى أن المتغيرات المستقلة التي يتضمنها النموذج قادرة على تفسير ١٥,٧٪ من شفافية التقارير المالية، بينما النسبة المتبقية وهي ٨٤,٣٪ ترجع لعوامل أخرى لم يتضمنها النموذج.

جدول رقم (١٤): تحليل ANOVA لبيانات الفرض (H2).

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1					
Regression	.018	5	.004	4.775	.001 ^b
Residual	.097	128	.001		
Total	.115	133			

حيث يعتبر نموذج الانحدار معنوياً إذا كان مستوى المعنوية أقل من ٠,٠٥، وهو ما يشير إلى أن هناك متغيراً واحداً على الأقل من المتغيرات المستقلة يؤثر على المتغير التابع، وبالنظر إلى جدول رقم (١٤) نجد أن مستوى المعنوية ٠,٠٠١ وهي أقل من ٠,٠٥ وهذا يعني أن نموذج الانحدار معنوي.

جدول رقم (١٥): نتائج معاملات الانحدار Coefficients لمتغيرات الفرض (H2).

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.144	.030		-4.795	.001
	CEO_OC_3	-.012	.006	-.199	-2.079	.040
	SIZE	.010	.004	.301	2.752	.007
	LEV	-.021	.013	-.186	-1.556	.122
	MTB	-.005	.002	-.223	-2.171	.032
	ROA	-.062	.035	-.168	-1.744	.083

بالنظر إلى قيم معاملات الانحدار للمتغيرات المستقلة في عمود (B) ومعنوية اختبار T في الجدول رقم (١٥) يتضح ما يلي:

١. بلغت قيمة معامل الانحدار للمتغير المستقل والذي يعبر عن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (-٠,٠١٢)، مما يشير إلى وجود علاقة عكسية بين هذا المتغير والمتغير التابع والذي يعبر عن شفافية التقارير المالية، وتشير نتيجة اختبار T إلى أن هذه العلاقة معنوية؛ حيث إن مستوى المعنوية ٠,٠٠١ وهي أقل من ٠,٠٥.

٢. كما بلغت قيمة معاملات الانحدار للمتغيرات الرقابية (الرافعة المالية، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، معدل العائد على الأصول) على التوالي (-٠,٠٢١ -، -٠,٠٠٥ -، ٠,٠٦٢)، مما يشير إلى وجود علاقة عكسية بين هذه المتغيرات وشفافية التقارير المالية، وتشير نتيجة اختبار T إلى أن تأثير نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية على شفافية التقارير المالية معنوي؛ حيث إن مستوى المعنوية ٠,٠٣٢ وهي أقل من ٠,٠٥، في حين أن تأثير كل من الرافعة المالية ومعدل العائد على الأصول على شفافية التقارير المالية غير معنوي؛ حيث إن مستوى المعنوية على التوالي ٠,١٢٢، ٠,٠٨٣ وهما أكبر من ٠,٠٥.

٣. بينما بلغت قيمة معامل الانحدار للمتغير الرقابي حجم الشركة (٠,٠١٠) مما يشير إلى وجود علاقة طردية بين حجم الشركة وشفافية التقارير المالية، وتشير نتيجة اختبار T إلى أن هذه العلاقة معنوية؛ حيث إن مستوى المعنوية ٠,٠٠٧ وهي أقل من ٠,٠٥.

وبناءً على ذلك يتم قبول الفرض الثاني والذي يتمثل في:

وجود علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

٦-٨ مناقشة نتائج التحليل الإحصائي للبيانات:

استهدفت الباحثة من إجراء الدراسة التطبيقية اختبار أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على شفافية التقارير المالية خلال الفترتين قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا بالتطبيق على الشركات المقيدة في بورصة الأوراق المالية المصرية، ويمكن توضيح نتائج التحليل الإحصائي فيما يلي:

١. رفض الفرض الأول؛ حيث توصلت نتائج التحليل الإحصائي إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا؛ ويمكن تفسير ذلك بأنه في حالة عدم تحقق التوقعات المتفائلة غير الواقعية للمديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية في الأوقات العادية بخلاف أوقات الأزمات مثل أزمة فيروس كورونا لا يلجئون لممارسات إدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات الاختيارية التي تنعكس بدورها على مستوى شفافية التقارير المالية، نظراً لاعتقادهم بأن تلك الممارسات لا تزيد من قيمة الشركة على المدى الطويل، بل تتسبب في الحاق الضرر بها أو قد يرجع السبب في هذه النتيجة إلى أن المديرين

التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في شركات العينة محل الدراسة لا يضررون شركاتهم من خلال هذا المسار المتعلق بالاستحقاقات الاختيارية، وإنما يضرونها من خلال مسارات أخرى مثل: إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية، تمهيد الأرباح.

قبول الفرض الثاني؛ حيث توصلت نتائج التحليل الإحصائي إلى وجود علاقة عكسية معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا؛ ويمكن تفسير ذلك بأن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية في حالة عدم تحقق توقعاتهم المتفائلة غير الواقعية بشأن أداء الشركة خاصة في فترات الأزمات مثل أزمة فيروس كورونا يلجئون لممارسات إدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات الاختيارية من أجل حجب الأخبار السيئة ونشر الأخبار الجيدة فقط، وذلك لاعتقادهم بأن ذلك يساهم في رفع مستوى معنويات المستثمرين وبت التفاؤل في نفوسهم خلال فترة الأزمة، بالإضافة إلى اعتقادهم أن لديهم القدرات والمهارات التي تمكنهم من تغيير الأداء السيئ للشركة وتحقيق نتائج جيدة في المستقبل، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض شفافية التقارير المالية.

٧. الخلاصة والنتائج والتوصيات:

تمثل هدف البحث في دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية، ومن أجل تحقيق هذا الهدف قامت الباحثة بعرض الإطار النظري لكل من الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، وشفافية التقارير المالية، وكذلك عرض وتحليل الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين هذه المتغيرات؛ وذلك من أجل تحديد أهم النتائج التي توصلت إليها تلك الدراسات واشتقاق الفجوة البحثية، بالإضافة إلى إجراء دراسة تطبيقية علي عينة من الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية والمتمثلة في ٦٧ شركة بإجمالي عدد مشاهدات ٢٦٨ مشاهدة، وقامت الباحثة بتقسيم الفترة الزمنية إلي فترتين؛ الفترة الزمنية الأولى من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠١٩ قبل أزمة فيروس كورونا، والفترة الثانية من عام ٢٠٢٠ حتى عام ٢٠٢١ والتي تمثل الفترة الزمنية أثناء أزمة فيروس كورونا.

وقد توصلت الباحثة إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة فيروس كورونا، في حين تم التوصل إلى وجود علاقة عكسية معنوية ذات دلالة إحصائية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الزمنية الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة فيروس كورونا.

بناءً على ما تقدم، توصي الباحثة بضرورة الأخذ في الحسبان سمة الثقة الزائدة عند اختيار وتعيين المدير التنفيذي بالشركة، نظراً لأنه يمثل أعلى سلطة تنفيذية في الشركة والمسئول عن إدارتها؛ حيث تعد الثقة الزائدة من السمات التي لها تأثير كبير على قرارات الشركة المتعلقة بكل من الاستثمار، والتمويل، وتوزيعات الأرباح، وبالتالي قد يترتب على هذه الثقة الزائدة اتخاذ قرارات خاطئة تؤثر بشكل سلبي على قيمة الشركة في المستقبل، فضلاً عن تأثيرها على موثوقية وشفافية المعلومات الواردة بالتقارير المالية، ولذلك يجب أن تقوم الهيئات التنظيمية وواضع السياسات بتقديم الآليات للحد من الآثار السلبية للثقة الزائدة وما ينتج عنها من تحيزات إدراكية لدى المديرين التنفيذيين عند اتخاذ القرارات.

المراجع

أولاً: مراجع باللغة العربية:

- القراز، السيد جمال محمد. (٢٠٢١). أثر هيكل الملكية على مستوى شفافية الإفصاح بالتقارير المالية للشركات المساهمة المصرية: دراسة إمبريقية. *مجلة الفكر المحاسبي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٥ (١)، ٥٣-١.*
- جميل، محمد سامح. (٢٠١٧). أثر الثقة الزائدة للمدير المالي على السياسات المالية للشركة باستخدام تحليل شبكة بايز، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر.
- حسن، نصر طه. (٢٠٢١). تأثير معايير التقرير المالي الدولية على كفاءة الاستثمار: دور الثقة الإدارية الزائدة ودوافع الإفصاح. *مجلة الفكر المحاسبي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٥ (١)، ٧١٤-٧٥٣.*
- حسن، نصر طه. (٢٠٢١). التحفظ المحاسبي والثقة الإدارية الزائدة وأداء الشركة خلال جائحة كورونا: دور هيكل رأس المال. *المجلة العلمية للدراسات المحاسبية، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، ٣ (٤)، ٨٨-١٢٧.*
- خلف، محمد سامي سلامة. (٢٠٢٠). أثر التخصص الصناعي للمراجع وجوده التقارير المالية على كفاءة الاستثمار: دراسة تطبيقية على الشركات المساهمة الصناعية المقيدة بالبورصة المصرية، *مجلة الفكر المحاسبي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٤ (٤)، ٤٦٠-٤١٠.*
- مصطفى، مروان خالد. (٢٠١٧). العوامل المحددة لقرارات توزيع الأرباح في الشركات المساهمة المصرية. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، الجمعية العلمية للدراسات والبحوث التطبيقية، ٨ (٢)، ٤٠٧-٤٣٢.*
- مهدي، نضال عزيز. (٢٠١١). تطوير بنية الحوكمة في البنوك العراقية بغرض تحقيق الشفافية وضبط الأداء المالي: دراسة تطبيقية، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر.

يوسف، أبو بكر محمد. (٢٠١٦). قياس أثر شفافية الإفصاح بالتقارير المالية على دقة تنبؤات المحللين الماليين بأسعار الأسهم: دراسة إمبريقية. *مجلة البحوث التجارية، كلية التجارة، جامعة الزقازيق، ٣٨ (١)، ١٦١-٢١٠.*

ثانياً: مراجع باللغة الإنجليزية:

- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of accounting research, 51*(1), 1-30.
- Ahmed, K., & Courtis, J. K. (1999). Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: a meta-analysis. *The British Accounting Review, 31*(1), 35-61.
- Alidadi, H., Abdoli, M. R., & Dehdar, F. (2020). The Effect of CEO Overconfidence on Overinvestment: An Analysis of the Role of Inflation Uncertainty in the Capital Market. *Iranian Journal of Finance, 4*(2), 77-96.
- Alqatamin, R. M., Aribi, Z. A., & Arun, T. (2017). The effect of the CEO's characteristics on EM: evidence from Jordan. *International Journal of Accounting & Information Management, 25*(3), 356-375.
- Andrade, S. C., Bernile, G., & Hood III, F. M. (2014). SOX, corporate transparency, and the cost of debt. *Journal of Banking & Finance, 38*, 145-165.
- Azhari, N. A. N., Hasnan, S., & Sanusi, Z. M. (2020). The relationships between managerial overconfidence, audit committee, CEO duality, audit quality, and accounting misstatements. *International Journal of Financial Research, 11*(3), 18-30.
- Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting, 52*(1), 325-345.
- Barros, L. A. B. D. C., & Di Miceli da Silveira, A. (2008). Overconfidence, managerial optimism and the determinants of capital structure. *Brazilian Review of Finance, 6*(3), 293-335.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of accounting and economics, 24*(1), 3-37.
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to investment efficiency?. *Journal of accounting and economics, 48*(2-3), 112-131.
- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2003). Transparency, financial accounting information, and corporate governance. *Financial accounting information, and corporate governance. Economic Policy Review, 9*(1), 65-87.
- Butar, S. B., & Mumiaty, M. P. (2021). How does Financial Reporting Quality Relate to Stock Price Crash Risk? Evidence from Indonesian Listed Companies. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis, 8*(1), 59-76.
- Callen, J. L., Fang, X., & Zhang, W. (2020). Protection of proprietary information and financial reporting opacity: Evidence from a natural experiment. *Journal of Corporate Finance, 64*, 101641.
- Chang, S. L., Hwang, L. J., Li, C. A., & Jhou, C. T. (2018). Managerial overconfidence and earnings management. *International Journal of Organizational Innovation (Online), 10*(3), 189-205.
- Chintrakarn, P., Jiraporn, P., & Singh, M. (2014). Powerful CEOs and capital structure decisions: Evidence from the CEO pay slice (CPS). *Applied Economics Letters, 21*(8), 564-568.
- Cremers, K. M., & Nair, V. B. (2005). Governance mechanisms and equity prices. *The Journal of Finance, 60*(6), 2859-2894.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review, 193-225.*
- Degeorge, F., Ding, Y., Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2013). Analyst coverage, earnings management and financial development: An international study. *Journal of Accounting and Public Policy, 32*(1), 1-25.
- Denis, D. J., & Osobov, I. (2008). Why do firms pay dividends? International evidence on the determinants of dividend policy. *Journal of Financial economics, 89*(1), 62-82.

- Deshmukh, S., Goel, A. M., & Howe, K. M. (2013). CEO overconfidence and dividend policy. *Journal of Financial Intermediation*, 22(3), 440-463.
- Dinh Nguyen, D., To, T. H., Nguyen, D. V., & Phuong Do, H. (2021). Managerial overconfidence and dividend policy in Vietnamese enterprises. *Cogent Economics & Finance*, 9(1), 1885195.
- Drabek, Z., & Payne, W. (2002). The impact of transparency on foreign direct investment. *Journal of Economic Integration*, 777-810.
- Eng, L. L., & Mak, Y. T. (2003). Corporate governance and voluntary disclosure. *Journal of accounting and public policy*, 22(4), 325-345.
- Galasso, A., & Simcoe, T. S. (2011). CEO overconfidence and innovation. *Management Science*, 57(8), 1469-1484.
- Ghazali, N. A. M. (2010). Ownership structure, corporate governance and corporate performance in Malaysia. *International Journal of Commerce and Management*, 20(2), 109-119.
- Gomariz, M. F. C., & Ballesta, J. P. S. (2014). Financial reporting quality, debt maturity and investment efficiency. *Journal of Banking & Finance*, 40, 494-506.
- Hackbarth, D. (2008). Managerial traits and capital structure decisions. *Journal of financial and quantitative analysis*, 43(4), 843-881.
- Hall, S. G., & Dimilitrious, A. (2007). *Applied Econometrics: A Modern Approach. Revised Edition Palgrave Macmillian*.
- Heaton, J. B. (2005). Managerial optimism and corporate finance. *Advances in Behavioral Finance*, 2(2), 667-684.
- Hirshleifer, D., Low, A., & Teoh, S. H. (2012). Are overconfident CEOs better innovators?. *The journal of finance*, 67(4), 1457-1498.
- Ho, P. H., Huang, C. W., Lin, C. Y., & Yen, J. F. (2016). CEO overconfidence and financial crisis: Evidence from bank lending and leverage. *Journal of Financial Economics*, 120(1), 194-209.
- Hossain, M., Perera, M. H. B., & Rahman, A. R. (1995). Voluntary disclosure in the annual reports of New Zealand companies. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 6(1), 69-87.
- Hribar, P., & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary accounting research*, 33(1), 204-227.
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO overconfidence and earnings management during shifting regulatory regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268.
- Hu, M., Tsang, D., & Wan, W. X. (2020). CEO Overconfidence and the COVID-19 Pandemic. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3716618
- Huang, W., Jiang, F., Liu, Z., & Zhang, M. (2011). Agency cost, top executives' overconfidence, and investment-cash flow sensitivity—Evidence from listed companies in China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 19(3), 261-277.
- Hwang, K., Cha, M., & Yeo, Y. (2015). Does managerial overconfidence influence on financial reporting?: The relationship between overinvestment and conditional conservatism. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 4(1), 273-298.
- Iyer, S. R., Sankaran, H., & Nejadmalayeri, A. (2017). CEO overconfidence and agency cost of debt: An empirical analysis of CEO turnover events. *The North American Journal of Economics and Finance*, 42, 300-313.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1967). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jeon, K. (2019). CEO Overconfidence and Cash Flow Management. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(2), 1-13.
- Kaklar, H. M., Kangarlouei, S. J., & Motavassel, M. (2012). Audit quality and financial reporting quality: case of Tehran Stock Exchange (TSE). *Innovative journal of Business and Management*, 1(3), 43-47.

- Kim, J. B., Zhang, H., Li, L., & Tian, G. (2014). Press freedom, externally-generated transparency, and stock price informativeness: International evidence. *Journal of Banking & Finance*, 46, 299-310.
- Kouaib, A., & Jarboui, A. (2017). The mediating effect of REM on the relationship between CEO overconfidence and subsequent firm performance moderated by IFRS adoption: A moderated-mediation analysis. *Research in International Business and Finance*, 42, 338-352.
- Lee, J. E. (2016). CEO overconfidence and the effectiveness of internal control over financial reporting. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 32(1), 81-100.
- Lee, L. F. (2012). Incentives to inflate reported cash from operations using classification and timing. *The Accounting Review*, 87(1), 1-33.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of financial Economics*, 89(1), 20-43.
- Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2011). Overconfidence and early-life experiences: the effect of managerial traits on corporate financial policies. *The Journal of finance*, 66(5), 1687-1733.
- Mitra, S., Jaggi, B., & Al-Hayale, T. (2019). Managerial overconfidence, ability, firm-governance and audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(3), 841-870.
- Morris, R. D., & Gray, S. J. (2007, March). Corporate transparency differences in the Asian region: The feasibility of global standardization in practice. In *AFAANZ Conference, Gold Coast, July*. Search in.
- Mundi, H. S., & Kaur, P. (2019). Impact of CEO overconfidence on firm performance: An evidence from S&P BSE 200. *Vision*, 23(3), 234-243.
- Mundi, H. S., & Kaur, P. (2022). CEO Overconfidence and Capital Structure Decisions: Evidence from India. *Vikalpa*, 47(1), 19-37.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.
- Oliver, B. R. (2005). The Impact of Management Confidence on Capital Structure. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=791924
- Park, J., & Chung, C. Y. (2016). CEO overconfidence, leadership ethics, and institutional investors. *Sustainability*, 9(1), 1-28.
- Phua, K., Tham, T. M., & Wei, C. (2018). Are overconfident CEOs better leaders? Evidence from stakeholder commitments. *Journal of Financial Economics*, 127(3), 519-545.
- Presley, T. J., & Abbott, L. J. (2013). AIA submission: CEO overconfidence and the incidence of financial restatement. *Advances in accounting*, 29(1), 74-84.
- Roll, R. (1986). The hubris hypothesis of corporate takeovers. *Journal of business*, 197-216.
- Salehi, M., Naeini, A. A. A., & Rouhi, S. (2020). The relationship between managers' narcissism and overconfidence on corporate risk-taking. *The TQM Journal*, 33(6), 1123-1142.
- Samaan, A. M. S. H. (2020). The moderating variables for the relationship between managerial overconfidence and restatement of financial statements (an empirical approach on Egyptian companies). *Alexandria Journal of Accounting Research*, 4(3), 1-75.
- Samaha, K., & Dahawy, K. (2010). Factors influencing corporate disclosure transparency in the active share trading firms: An explanatory study. In *Research in Accounting in Emerging Economies*. Emerald Group Publishing Limited. 10, 87-118.
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and economics*, 53(1-2), 311-329.
- Shekarkhah, J., Nikraves, M., & Adlzadeh, M. (2019). Managerial overconfidence and financial restatement. *International Journal of Economic Research*, 16(2), 349-358.
- Sun, L., Johnson, G., & Bradley, W. (2022). CEO power and annual report reading difficulty. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 18(2), 100315.
- Sutrisno, P. (2019a). CEO Overconfidence, Audit Firm Size, Real Earnings Management and Audit Opinion. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23, 1-13.

- Sutrisno, P. (2019b). Are Family Firm and CEO Overconfidence Important in Detecting Real Earnings Management and Firm Performance. *International Journal of Business, Economics and Law*, 20(5), 64-74.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics*, 5th edition. Boston, MA: Pearson.
- Tebourbi, I., Ting, I. W. K., Le, H. T. M., & Kweh, Q. L. (2020). R&D investment and future firm performance: The role of managerial overconfidence and government ownership. *Managerial and Decision Economics*, 41(7), 1269-1281.
- Ullah, I., Zeb, A., Khan, M.A. and Xiao, W. (2020). Board diversity and investment efficiency: evidence from China. *Corporate Governance*, 20(6), 1105-1134.
- Valetta, R. M. (2005). Clear as glass: transparent financial reporting. *Healthcare Financial Management*, 59(8), 58-64.
- Warren, J. (2022). Do Analysts Monitor Management Forecast Quality?. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3702576
- Yi, H., & Xiugang, Y. (2019). Managers' overconfidence, risk preference, herd behavior and non-efficient investment. *Independent Journal of Management & Production*, 10(1), 56-75.
- Yu, F. F. (2008). Analyst coverage and earnings management. *Journal of financial economics*, 88(2), 245-271.

Studying the relationship between CEO overconfidence and financial reporting transparency: before and during the Corona virus crisis

Nora Sobhy Mostafa Ali

Assistant Lecturer in Accounting Department
Faculty of Commerce
Cairo University
Noura.sobhy@foc.cu.edu.eg

Amaal Mohamed Kamal

Professor of Auditing
Faculty of Commerce
Cairo University

Hassan Abdelaal Hamed

Lecturer of Accounting
Faculty of Commerce
Cairo University

Abstract

The main objective of this research is to examine the relationship between CEO overconfidence and financial reporting transparency. In this research, a sample of 67 firms listed in the Egyptian Stock Exchange is used for a period of four years from 2018 to 2021 with a total number of 264 observations. More specifically, this sample is divided into two periods in order to highlight the effect of the Corona virus crisis; the first period is before the Corona virus crisis from 2018 to 2019 with 134 observations and the second period is during the Corona virus crisis from 2020 to 2021 with 134 observations. The Ordinary Least Square (OLS) method is employed to test the research hypotheses. The results of this research revealed that there is insignificant relationship between CEO overconfidence and financial reporting transparency before the Corona virus crisis from 2018 to 2019. While, there is a significant negative relationship between CEO overconfidence and financial reporting transparency during the Corona virus crisis from 2020 to 2021.

Keywords

CEO Overconfidence, Financial reporting transparency, Corona virus crisis.