

**أثر الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح
وقابلية التقارير المالية للقراءة: أدلة من البيئة المصرية**

أ.م.د. إبراهيم السيد محمد إبراهيم *
أ.م.د. حامد نبيل حامد سليمان **

(*) أ.م.د. إبراهيم السيد محمد إبراهيم الجوهري: استاذ مساعد بقسم المحاسبة – كلية التجارة – جامعة المنصورة
Email: ibrahim_elgohary@mans.edu.eg

(**) أ.م.د. حامد نبيل حامد سليمان: استاذ مساعد بقسم المحاسبة – كلية التجارة – جامعة المنصورة
Email: profhamed_2007@yahoo.com

المستخلص: تهدف هذه الدراسة إلى فحص العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، إضافةً إلى دراسة الأثر المُعدّل لكلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي على تلك العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المُقيّدة بالبورصة المصرية بلغ عددها (٧٠) شركة خلال الفترة ما بين ٢٠١٨ - ٢٠٢٢، وبالاتماد على تحليلين؛ أحدهما أساسي والآخر إضافي. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة. إضافةً إلى ذلك، توصلت الدراسة إلى وجود أثر مُعدّل معنوي لكلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة. كما أشارت النتائج إلى أن أثر كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة يكون أقوى في الشركات المُتعثرة ماليًا.

الكلمات المفتاحية: قابلية التقارير المالية للقراءة، ممارسات إدارة الأرباح، الثقة الإدارية المفرطة، قوة المدير التنفيذي.

Abstract: This study aims to investigate the relationship between earning management practices and financial reports readability, in addition to the moderating effect of managerial overconfidence and CEO power on this relationship, using a sample of (70) Companies listed on the Egyptian Stock Exchange in the period of 2018-2022, relying on primary and additional analysis. The results indicate that there is a significant negative relationship between earning management practices and financial reports readability and a significant negative relationship between managerial overconfidence, CEO power and financial reports readability. Furthermore, there is a significant moderating impact of managerial overconfidence and CEO power on the relationship between earning management practices and financial reports readability. The results also indicated that the impact of managerial overconfidence and CEO power on the relationship between earnings management practices and financial reporting readability is stronger in financially distressed firms.

Key words: Financial Reports Readability, Earning Management Practices, Managerial Overconfidence, CEO Power.

المقدمة:

تُعد التقارير المالية للشركات مصدرًا أساسيًا للمعلومات لمختلف أصحاب المصالح، ووسيلةً للرقابة على تلك الشركات، وأحد الركائز الأساسية في اتخاذ القرارات. كما تُعتبر أداة اتصال مهمة؛ نظرًا لأن الإفصاحات الواردة بتلك التقارير توضح توجه الشركة واستراتيجيتها. لذلك، فإن وضوح تلك التقارير أمر مهم لضمان قدرة المستثمرين بشكل عام على فهم المعلومات الواردة بها بما يساعدهم على اتخاذ قرارات أفضل (Bai et al., 2022). وتُعتبر القابلية للقراءة أحد العوامل التي تجب مراعاتها عند إعداد التقارير المالية؛ لذا فقد حظيت باهتمام الأكاديميين والجهات التنظيمية، وأصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية في أكتوبر ٢٠١٧ إرشادات حول التغييرات الهيكلية وتبسيط لغة التقارير المالية بما يؤدي إلى زيادة وضوحها وقابليتها للقراءة. فانخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة يمكن أن يترتب عليه فشل المستثمرين في تحديد المعلومات الملائمة الواردة بتلك التقارير، مما يحد من قدرتهم على اتخاذ قراراتهم؛ ومن ثم يجب أن يكون التقرير المالي قابلاً للقراءة ليحقق التواصل الفعّال ويُمكن أصحاب المصالح من فهم محتواه (Xu et al., 2018; Dalwai et al., 2021).

وعلى العكس من ذلك، فإن تقديم تقارير مالية مُعقّدة أو غير قابلة للقراءة يُعد نوعاً من الإفصاح المحاسبي الاستراتيجي من قِبَل إدارة الشركة، والذي يهدف إلى إخفاء الأخبار السلبية أو المعلومات من خلال التحكم في كمية ومحتوى الإفصاح. ويرجع ذلك إلى السلوك الانتهازي للإدارة، مما يسمح لهم بتشكيل التقارير المالية والتلاعب بأنشطة الإفصاح بشكل مُتعمّد؛ حيث تقوم الإدارة بذلك من خلال العرض الموجز واستخدام مفردات لُغوية مُعقّدة أو غامضة لتقديم تقارير مالية غير قابلة للقراءة (Ali, 2023; Khalaf & Hussein, 2024). ويُعد انخراط إدارات الشركات في ممارسات إدارة الأرباح من أهم الدوافع لتقديم تقارير مالية غير قابلة للقراءة؛ وذلك في محاولة منهم لجعل اكتشاف تلك الممارسات أكثر صعوبة على المستثمرين (Ajina et al., 2016; Shauki & Oktavini, 2022).

ومما لا شك فيه أن المديرين التنفيذيين، بما يتمتعون به من قدرات قيادية مؤثرة، لا يحددون اتجاه الشركة فحسب، بل يساهمون أيضاً في تكوين رأس مالها الاجتماعي واكتساب شرعيتها، علاوةً على ذلك، فإن الجوانب المختلفة لخلفيات المديرين التنفيذيين وسماتهم الشخصية

تزود أصحاب المصالح برؤى حول القيمة المحتملة للشركة باعتبار أن تلك الجوانب تؤثر على عملية اتخاذ القرار (Almaleki et al., 2021). ومن منطلق أن السمات الشخصية من المتوقع أن تؤثر على عملية اتخاذ القرار؛ فقد اجتذب الدور المحوري الذي يلعبه المديرون التنفيذيون في تشكيل المسارات التنظيمية اهتمامًا بحثيًا كبيرًا على مدى العقد الماضي.

ولعل من أهم تلك السمات الثقة الإدارية المفرطة¹، وقوة المدير التنفيذي لتأثيرهما الكبير على استراتيجيات الشركة. فالمديرون ذوو الثقة المفرطة، يبالغون في تقدير قدراتهم ويعتقدون أنهم قادرون على التحكم في استراتيجية الشركة ونتائجها (Galariotis et al., 2023). وقد تقوّد هذه النظرة المبالغ فيها عن غير قصد نحو خيارات استثمارية غير ملائمة، والسعي إلى تحقيق إنجازات بارزة من خلال قيامهم بإجراءات استراتيجية وتشغيلية واتخاذ قرارات تتسم بالمخاطرة، الأمر الذي قد يدفعهم نحو إخفاء عدم كفاءة استثماراتهم وأداء شركاتهم المتواضع من خلال تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة (Rajabalizadeh, 2023).

وعلى الجانب الآخر، تأتي قوة المدير التنفيذي والتي يستمدّها من منصبه وطبيعته واجباته، وكذا مدة بقائه وخبرته كإحدى السمات الشخصية التي قد تؤثر على عملية اتخاذ القرار بالشركة. ومن المفترض أن يكون المدير التنفيذي القوي أكثر قدرة على القيام بمهامه بما يضمن تحسين أداء الشركة من خلال الحد من رقابة مجلس الإدارة، والتي أثبتت في كثير من الأحيان أنها قد تُمثّل عائقًا أمام اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحسين الأداء. وفي المقابل، فقد يتخذ المدير التنفيذي القوي قرارات غير ملائمة مما يتسبب في الإضرار بمصالح الشركة (Saidu, 2019).

المشكلة:

تُمثّل التقارير المالية للشركات بما تحتويه من معلومات الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها العديد من مستخدمي تلك التقارير في اتخاذ قراراتهم. وتزداد قيمة المعلومات التي تتضمنها التقارير المالية كلما ازدادت قابليتها للقراءة. وقد يستخدم المديرون إفصاحات الشركة لتضليل المستثمرين أو التأثير على قراراتهم. وبالنظر إلى الأمر من منظور معلوماتي، (Madadizadeh et al., 2024). فلا يستطيع جميع المستثمرين فهم التقارير المُعقّدة للشركات، لذا يجب على الشركات تجنب نشر تقارير طويلة ومُعقّدة.

¹ سيتم استخدام مصطلح الثقة الإدارية المفرطة، والثقة المفرطة للدلالة على نفس المعنى حسبما تقتضي الصياغة.

ووفقاً لنظرية الإدارة (Management Theory)، فإنه من المرجح أن يلجأ المديرون إلى تقديم تقارير مالية غير قابلة للقراءة عند انخفاض أدائهم، أو لإخفاء بعض الممارسات وفي مقدمتها ممارسات إدارة الأرباح؛ نظراً لأن استجابة السوق للمعلومات المُعقَّدة تكون أبطأ باعتبار أن تحليل مستخدمي التقارير المالية للأخبار السيئة يتطلب الكثير من الوقت والجهد (Ajina et al., 2016). في حين تشير نظرية الإشارة (Signal Theory)، إلى أن المديرين قد يحاولون تقديم تقارير مالية طويلة ومُعقَّدة في محاولة منهم لإرسال إشارات إيجابية للسوق عن طريق منع نشر الأخبار السيئة (Seifzadeh et al., 2021).

وينبع الميل إلى الإفصاح بمصطلحات مُعقَّدة تصعب قراءتها من حقيقة أن الغرض الرئيسي من التقارير المالية قد تحوّل من التركيز على إعلام المستثمرين إلى طمأننتهم. وعلى الرغم من أن المديرين يقدمون تقاريراً مالية بطريقة مقبولة لدى الجهات التنظيمية، إلا أنهم قد يستخدمون إفصاحات مُطوَّلة ومُعقَّدة لإخفاء بعض المعلومات عن المستثمرين وأصحاب المصالح الآخرين، مما يؤدي إلى صعوبة التعرف على الأخبار السيئة والأداء السيئ من خلال تلك التقارير (Madadzadeh et al., 2024). وبعبارة أخرى، عندما يقوم المديرون بممارسات إدارة الأرباح، فإنهم يحاولون تقديم تقارير أقل قابلية للقراءة بحيث يصعب تحديد تلك الممارسات، لا سيما في ظل ما يتمتعون به من سلطة تقديرية في عرض المعلومات المالية والتشغيلية. وعلى الرغم من أن المديرين في هذه الحالة يُفصحون عن أخبار جيدة من خلال الإفصاح عن أرباح مُبالغ فيها، إلا أن الدافع الأساسي هنا هو إخفائهم للأخبار السيئة (Arora & Chauhan, 2022; Chatterjee, 2024).

وعلى الجانب الآخر، ونظراً للدور الحاسم الذي يلعبه المديرون التنفيذيون في عملية اتخاذ القرار، فإن سماتهم الشخصية تُشكّل أحد العوامل الرئيسية التي تُحدد جودة الإفصاح (Chakrabarty et al., 2018). ومن بين هذه السمات الشخصية، حظيت الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي باهتمام خاص في الأدبيات المحاسبية. وفيما يتعلق بالثقة المفرطة للمدير التنفيذي، فقد يُبالغ هؤلاء المديرون في تقدير قدراتهم ويُقللون من حجم المخاطر، وقد يؤدي هذا التفاؤل المُتحيّز إلى الإضرار بالشركة (Muhammad & Baghdadi, 2019; Al Mamun et al., 2020; Bai et al., 2022; Al-Najjar & Basyouni, 2023; Sharawi, 2023).

وفي المقابل، ليست كل أشكال الثقة الإدارية المفرطة سلبية؛ فالثقة النابعة من المعارف والمهارات والقدرات يمكن أن تؤثر بشكل إيجابي على أداء الشركة؛ حيث قد تؤدي الثقة المفرطة للمدير التنفيذي إلى تحقيق بعض المنافع المحتملة، لا سيما في مجالات الابتكار وزيادة الالتزام من جانب العاملين والموردين (Khalaf & Hussein, 2024). وعليه، فقد يختلف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة باختلاف تلك الاعتبارات.

أما فيما يتعلق بقوة المدير التنفيذي، فقد قام العديد من الباحثين بفحص التأثيرات المحتملة لقوة المدير التنفيذي على أداء الشركة، وتم التوصل لنتائج متباينة. ففي حين يرى البعض وجود تأثير إيجابي لقوة المدير التنفيذي على أداء الشركة ونتائجها (Li et al., 2018)، يرى آخرون أن قوة المدير التنفيذي غالباً ما ترتبط بنتائج سلبية وغير مرغوب فيها مثل ضعف الأداء (Bebchuk et al., 2011)، وانخفاض تصنيفات السندات طويلة الأجل (Liu & Jiraporn, 2010)، ومشكلات الوكالة (Dunn, 2004)، هذا ويعتمد التأثير الإيجابي أو السلبي لقوة المدير التنفيذي على مدى قدرته في اتخاذ القرارات (Sun et al., 2022).

وتأسيساً على ما سبق، تتمثل مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي: ما طبيعة العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؟ وإلى أي مدى تؤثر خصائص المدير التنفيذي المتمثلة في كل من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي على تلك العلاقة؟

والذي يتفرع عنه التساؤلات البحثية التالية:

- ١- ما طبيعة قابلية التقارير المالية للقراءة؟ وما أهم العوامل المؤثرة فيها؟
- ٢- ما طبيعة العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؟
- ٣- ما مفهوم الثقة الإدارية المفرطة، وأثرها على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؟
- ٤- ما مفهوم وأبعاد قوة المدير التنفيذي، وأثرها على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؟

هدف الدراسة:

في ضوء طبيعة المشكلة يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة في:

الوقوف على طبيعة العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، وتحديد الأثر المُعدّل لخصائص المدير التنفيذي المُتمثلة في كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي على تلك العلاقة في الشركات المصرية.

والذي يُمكن تقسيمه للأهداف الفرعية التالية:

- ١- عرض إطار نظري لقابلية التقارير المالية للقراءة، وأهم العوامل المؤثرة فيها.
- ٢- تحليل العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.
- ٣- الوقوف على الدور الذي يُمكن أن تلعبه الثقة الإدارية المفرطة في التأثير على تلك العلاقة في الشركات المصرية.
- ٤- تحديد الدور الذي يُمكن أن تلعبه قوة المدير التنفيذي في التأثير على تلك العلاقة في الشركات المصرية.

أهمية الدراسة:

(١) الأهمية العلمية:

تتبع الأهمية العلمية للدراسة الحالية من خلال ما يلي:

- إثراء المعرفة حول قابلية التقارير المالية للقراءة في سياق الشركات المصرية، وأهم العوامل المؤثرة فيها، وفي مقدمتها ممارسات إدارة الأرباح.
- تُمثل الدراسة إضافةً في مجال التقارير المالية من خلال سعيها للوصول إلى فهم أعمق للآليات التي قد تؤثر بها خصائص المدير التنفيذي المُتمثلة في كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة؛ بإلقاء الضوء على بعض النظريات والأطر التي يمكن أن توفر أدلة للباحثين في هذا المجال.
- اختلفت الدراسات السابقة حول عدد وطبيعة المقاييس المستخدمة لتحديد مدى قوة المدير التنفيذي؛ مما يستدعي دراسة قوة المدير التنفيذي بشكلٍ أعمق للوقوف على مصادر القوة الممكنة لفهم ماهيتها والكشف عن أبعادها في البيئة المصرية.

➤ يمكن لنتائج هذه الدراسة تقديم أفكار جديدة لإجراء دراسات جديدة في مجال السمات الشخصية للمديرين وأنماط التقارير المالية للشركات.

(٢) الأهمية العملية:

بينما تتمثل الأهمية العملية للدراسة الحالية فيما يلي:

➤ تُركّز الدراسة على السوق المصرية باعتبارها سوقاً ناشئة تُعاني من مشكلات الوكالة، ومن تلك المشكلات السلوك الانتهازي للمديرين من خلال الانخراط في ممارسات إدارة الأرباح، لا سيما وأن تلك الممارسات أكثر انتشاراً في الاقتصادات الناشئة كما أكدت غالبية الدراسات السابقة.

➤ تُقدّم الدراسة أدلةً عمليةً من البيئة المصرية وهو ما يُعد بمثابة إضافةٍ جديدة، لا سيما في ظل ندرة الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، ومدى تأثير كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على تلك العلاقة.

➤ تُقدّم الدراسة رؤىً جديدة حول العوامل المؤثرة على قابلية التقارير المالية للقراءة للمستثمرين وصانعي السياسات والهيئات التنظيمية على حدٍ سواء؛ ومن ثم فهم التداعيات المحتملة للثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة، بما يساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات استثمارية ملائمة. كما يمكن لصانعي السياسات والجهات التنظيمية الاستفادة من نتائج الدراسة عند صياغة السياسات التي من شأنها تعزيز جودة التقارير المالية وضمان شفافية واستقرار سوق رأس المال.

حدود البحث:

➤ تقتصر فترة الدراسة على الفترة ما بين عامي ٢٠١٨-٢٠٢٢.

➤ عدم الاعتماد على مقاييس قابلية التقارير المالية للقراءة، والتي تستند إلى قياس مدى تعقّد النص؛ نظراً لعدم ملائمتها لطبيعة التقارير المالية باللغة العربية، مما يجعلها عرضة لأخطاء القياس وعدم الموضوعية.

منهجية البحث:

تم الاعتماد على المنهج الاستنباطي وذلك بالاطلاع على الدراسات السابقة المرتبطة بموضوع البحث، بالإضافة إلى أهم الإصدارات والقرارات والقوانين التي تناولتها تلك الدراسات كعوامل من شأنها التأثير على متغيرات الدراسة، كما تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي في قياس متغيرات الدراسة باستخدام البيانات الواردة بالقوائم المالية للشركات المُقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٨-٢٠٢٢، وذلك بهدف اختبار فروض الدراسة تمهيداً لتقديم تفسيرات لنتائج الاختبارات مع مقارنتها بنتائج الدراسات السابقة.

خطة البحث:

انطلاقاً من أهمية البحث، وتحقيقاً لأهدافه، ولإجابة عن تساؤلاته البحثية، فقد تم تقسيم البحث على النحو التالي:

- ١- الإطار النظري لقابلية التقارير المالية للقراءة.
- ٢- ممارسات إدارة الأرباح وعلاقتها بقابلية التقارير المالية للقراءة.
- ٣- الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة.
- ٤- الدراسات السابقة واشتقاق الفروض.
- ٥- الدراسة التطبيقية.
- ٦- النتائج والتوصيات والبحوث المستقبلية.
- ٧- المراجع.

١- الإطار النظري لقابلية التقارير المالية للقراءة:

تُشكّل التقارير المالية آليةً مهمةً للإفصاح عن أداء الشركة؛ حيث يعتمد عليها العديد من المستخدمين كالمستثمرين وغيرهم من أصحاب المصالح في اتخاذ قراراتهم. ويُعد تقديم معلومات دقيقة ومحددة من خلال التقارير المالية أمراً بالغ الأهمية لضمان شفافية ما تقدمه الشركة من إفصاحات (Chatterjee, 2024). وقد قدّم Courts (2004) ثلاثة معايير أساسية لتقييم جودة الإفصاح وتتمثل في المحتوى (ماذا)، والتوقيت (متى)، والعرض (كيف). ومع ذلك، قد لا يقوم المديرون بالضرورة بتوصيل معلومات مالية تتسم بالشفافية سواء من خلال القنوات الرسمية، مثل التقارير المالية، أو من خلال القنوات غير الرسمية، مثل البيانات الصحفية، أو المقابلات.

وعادةً ما تتضمن التقارير المالية إفصاحاً سردياً، ومن المُفترض أن يُقدّم هذا الشكل من الإفصاح شرحاً واضحاً وغير مُعقّد للمعلومات بما يزيد من قابليتها للقراءة، ويُخفّض من أي غموض مُحتمل في تلك التقارير. ومع ذلك، قد يخضع الإفصاح السردى في التقارير المالية للتلاعب من قبل مديري الشركات (Lehmann, 2016; Aldahray, 2024)؛ لذا فقد أصبح الإفصاح السردى في التقارير المالية للشركات محط اهتمام الباحثين لفهم طبيعة الممارسات الإدارية بشأن التقارير المالية (Loughran & McDonald, 2020).

وتُعد قابلية التقارير المالية للقراءة أحد المعايير المهمة التي تزيد من جودة التقارير المالية؛ باعتبارها إحدى السمات التي يُمكن الاعتماد عليها للحكم على جودة الإفصاح. فعند قراءة أي نص، يشعر المُستخدم بمدى تعقّد النص أو سهولته، مما يؤثر بشكلٍ كبير على فهمه لمحتواه، وهو ما يُعبّر عن قابلية النص للقراءة. وكلما كان النص أقل تعقيداً أدى ذلك إلى زيادة قابلية التقارير المالية للقراءة؛ ومن ثم زيادة قابليتها للفهم (Madadizadeh et al., 2024).

وأشار (Strampelli 2018) إلى أن القابلية للقراءة تُعبّر عن مدى قدرة المستخدم العادي على فهم المعلومات المُستمدّة من المحتوى النصي بسهولة، وعرّف (Smeuninx et al. 2020) قابلية التقارير المالية للقراءة بأنها سهولة قراءة نص معين. كما أوضح (Tiwari & Chatterjee 2024) أن القابلية للقراءة هي مدى قدرة القارئ على فهم الرسالة التي يتم توصيلها عبر النص بدقة. في حين يرى (Sharawi 2023) أنه يُمكن التعبير عن انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة بأنها درجة الصعوبة التي يواجهها المستثمرون والدائنون والجهات التنظيمية وأصحاب المصالح الآخرون في فهم وتقييم الأداء المالي للشركة.

وقد لا يكون انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة أمراً عشوائياً، بل استراتيجية من قبل الإدارة تدفعها مجموعتان من العوامل، الأولى، مجموعة العوامل المرتبطة بخصائص الشركة، مثل القدرة على الوفاء بالالتزامات، والأداء المالي الضعيف، ومستوى المنافسة في الصناعة، وتوقعات المحللين الماليين حول التدفقات النقدية المستقبلية. والثانية، مجموعة العوامل المرتبطة بالخصائص الإدارية، بما في ذلك الثقة المفرطة، وقوة المدير التنفيذي والتي قد يترتب عليها في كثيرٍ من الأحيان مركزية اتخاذ القرار (Al-Sawah, 2022; Khalaf & Hussein, 2024).

وتؤثر قابلية التقارير المالية للقراءة بشكلٍ كبير على العديد من الجوانب ومنها، تقييم الشركة (Hwang & Kim, 2017)، وعلاقات المستثمرين (Rjiba et al., 2021)، وفعالية

الرقابة الخارجية (Chung et al., 2024). وفي هذا الصدد، فقد أشار Laksmana et al. (2012) إلى أن التفاوت في مستويات قابلية التقارير المالية للقراءة قد يتم استخدامه من قبل المديرين كوسيلة لإدارة الانطباع، لا سيما وأن محتوى الإفصاح السري يمكن أن يُسلط الضوء بشكل كبير على التوقعات بشأن أداء الشركة، واستراتيجياتها، ومخاطرها، وغيرها من الأحداث المستقبلية. في حين يرى Bloomfield (2008) أن المديرين قد يعتمدون تقديم إفصاحات سرية أكثر تعقيداً بهدف إخفاء ضعف الأداء؛ حيث تشير فرضية التعتيم الإداري (Obfuscation Hypothesis) إلى أن المديرين قد يستخدمون إفصاحات مُعقّدة يصعب فهمها لإخفاء الأخبار السيئة، وتضليل المستثمرين؛ بما يُمكنهم من تقليل استجابة السوق للأخبار السيئة باعتبار أن تحليل الأخبار السيئة يتطلب المزيد من الوقت. وعلى الجانب الآخر، فقد يُعزى هذا التعقيد إلى حقيقة أن الأخبار السيئة بطبيعتها أكثر صعوبة في الإفصاح عنها مقارنةً بالأخبار الجيدة (Rajabalizadeh, 2023).

وتؤكد نظرية الوكالة (Agency Theory)، على أهمية قابلية التقارير المالية للقراءة، حيث تظهر مشكلة المخاطر الأخلاقية (Moral Hazard Problem) بسبب عدم تماثل المعلومات بين الملاك والإدارة؛ وتشير تلك المشكلة إلى احتمالية قيام المديرين باستغلال موارد الشركة لتحقيق مصالحهم الذاتية. كما تؤكد هذه النظرية على إدراك الملاك والإدارة لدور الإفصاح عن المعلومات المحاسبية في الحد من عدم تماثل المعلومات. ومع ذلك، فبالنسبة للمديرين الذين لديهم الدافع لمشاركة المعلومات للحد من عدم تماثل المعلومات، قد تؤدي الرغبة في إخفاء بعض المعلومات إلى تجاهل هذا الدور. ولذلك، يمكن القول إن الشركات التي ترغب في الحد من عدم تماثل المعلومات، تقدم تقاريرها المالية بشكل قابل للقراءة. وفي المقابل، تحاول بعض الشركات إخفاء المعلومات باستخدام لغة أكثر تعقيداً بما يُخفّض من قابلية التقارير المالية للقراءة (Madadizadeh et al., 2024).

كما تشير النظرية الرياضية للتواصل (Mathematical Theory of Communication) إلى أن المشكلة في عملية التواصل هي مدى النجاح في توصيل الرسالة أو المعلومة، كما يجب أن يكون هناك هدف معين للرسالة. وبالنظر إلى أن المحاسبة تهدف إلى توصيل المعلومات للأطراف المختلفة من خلال التقارير المالية فإن تحقيقها لهذا الهدف يعتمد على

مدى نجاحها في توصيل المعنى المقصود من مصدر المعلومات (الإدارة) إلى الوجهة المقصودة (أصحاب المصالح). وتؤكد هذه النظرية على أهمية دقة وفعالية الرسالة أو المعلومات المنقولة في التأثير على الأحداث اللاحقة (Shauki & Oktavini, 2022).

وهناك العديد من الانعكاسات لمدى قابلية التقارير المالية للقراءة؛ فالتقارير الواضحة والمباشرة تكون سهلة القراءة بما يساعد على الحد من غموض المعلومات المُفَصَّح عنها بما يُعزِّز من استجابة السوق (Lawrence, 2013). وعلى العكس من ذلك، يمكن أن تتسبب التقارير المُعقَّدة في عدم استقرار الأسواق؛ مما قد يؤدي إلى عواقب سلبية مثل انخفاض كفاءة الاستثمار (Biddle et al., 2009)، وردود أفعال المستثمرين غير الملائمة (You & Zhang, 2009)، وزيادة مستوى عدم التأكد لدى المحللين (Bozanic & Thevenot, 2015)، وانخفاض التصنيفات الائتمانية للسندات (Bonsall & Miller, 2017)، وارتفاع تكاليف الاقتراض (Ertugrul et al., 2017)، وانخفاض قيمة الشركة (Hwang & Kim, 2017)، وصعوبة تكوين التحالفات (Baxamusa et al., 2018)، وانخفاض أسعار الأسهم (Kim et al., 2019)، وانخفاض الشفافية (Bai et al., 2022)، وزيادة تكاليف الوكالة (Sun et al., 2022).

وتأسيساً على ما سبق، فالتقارير المالية التي يتم تقديمها يمكن أن تكون قابلة للقراءة أو صعبة القراءة على حدٍ سواء. ونظراً لأن قراءة وتفسير مجموعة كبيرة من النصوص يتطلب جهداً إدراكياً كبيراً من جانب المستخدمين لتحليل المعلومات الواردة بالتقارير المالية؛ فيجب على الجهات التنظيمية الاهتمام باللغة المُستخدمة في تلك التقارير، ومدى تأثيرها على قابليتها للقراءة. كما يمكن القول إن أهمية هذا الوضوح تمتد إلى ما هو أبعد من مجرد سهولة القراءة؛ فهو يشير إلى شفافية الشركة من ناحية، ومدى إدراك وفهم مستخدمي التقارير المالية من ناحية أخرى؛ الأمر الذي ينعكس على عملية اتخاذ القرار.

٢- ممارسات إدارة الأرباح وعلاقتها بقابلية التقارير المالية للقراءة:

تُعد جودة التقارير المالية للشركات من القضايا الأساسية التي اكتسبت اهتماماً متزايداً من قبل الباحثين في السنوات الأخيرة؛ وذلك بسبب أهمية المعلومات الواردة بتلك التقارير بالنسبة لمختلف أصحاب المصالح (Ghaleb et al., 2021)؛ حيث توفر التقارير المالية سهلة القراءة

أداة تقييم لمنفعة المعلومات التي تتضمنها تلك التقارير، علاوةً على أنها تُحدد مدى تَعَفُّد الإفصاحات نتيجة التعنيم الإداري (Gosselin et al., 2021; Shauki & Oktavini, 2022). ويعتبر مبدأ الإفصاح عن المعلومات أحد المبادئ المحاسبية الأساسية لإعداد التقارير المالية؛ والذي على أساسه يجب أن تكون جميع المعلومات الواردة بتلك التقارير مُتاحة بشكلٍ مناسب وفي الوقت المناسب لمستخدميها والذين يعتمدون على الإفصاح لأغراضٍ مختلفة، بما في ذلك مقارنة الشركات بعضها البعض، وتقييم الأداء مقارنةً بالسنوات السابقة، والاطلاع على الوضع المالي وغير المالي والمعاملات الداخلية للشركة. وبالتالي، فمن الضروري للقائمين على إعداد التقارير المالية الإفصاح عن جميع الأحداث المهمة بشكلٍ مناسبٍ ودقيقٍ؛ بحيث تنسم التقارير المالية بالشفافية من خلال زيادة قابليتها للقراءة، وخُلُوها من التعقيد (Seifzadeh et al., 2021)، لا سيما وأن تَعَفُّد التقارير المالية المتزايد يؤثر سلباً على قدرة نظام المعلومات المحاسبي في توصيل المعلومات بالشكل الملائم، الأمر الذي أصبح مصدر قلق للعديد من أصحاب المصالح (Abdel Rahim, 2022).

وفي هذا السياق، يمكن تصنيف انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة إلى نوعين، انخفاض مُتعمَّد وانخفاض غير مُتعمَّد؛ وينشأ الانخفاض المُتعمَّد نتيجة تبني الإدارة لأساليب مختلفة للقياس والإفصاح عن نفس الأحداث الاقتصادية، بهدف إخفاء أو تشويه الحقائق وتقديم نتائج مُضَلَّلة، في حين يظهر الانخفاض غير المُتعمَّد نتيجة التفسير أو التطبيق الخاطئ للسياسات المحاسبية في عمليتي التقييم والقياس غير الدقيق لبعض البنود في التقارير المالية (Khalaf & Hussein, 2024).

ومن ناحيةٍ أخرى، قد تقوم الإدارة بممارسات إدارة الأرباح بهدف تضليل مستخدمي التقارير المالية بشأن أداء الشركة أو التأثير على النتائج التعاقدية التي تعتمد على الأرباح المُعلن عنها (Eshleman & Guo, 2020)، ومقابلة توقعات الأرباح أو التفوق عليها بهدف الحد من تقلبات الأرباح (Lo et al., 2017)، أو لخفض تقلبات سوق الأوراق المالية (Tao & Zhao, 2019)، أو لتحسين صورة الشركة (Durana et al., 2021). ووفقاً لنظرية السلوك الانتهازي (Opportunistic Behavior Theory)، قد يقوم المديرون بالتلاعب في الأرباح لتحقيق مصالحهم الذاتية مما يدفعهم إلى تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة (Pajuste et al.,

(2020). وعلى الرغم من التأثيرات السلبية لتلك الممارسات، إلا أنها ما زالت قائمة، لا سيما في ظل مرونة المعايير المحاسبية وما تمنحه من حرية الاعتماد على التقديرات المحاسبية. وفي نفس الوقت، تتطلب هذه المعايير الإفصاح عن تلك التقديرات، بما يساعد مستخدمي التقارير المالية على فهم أفضل للتقديرات والافتراضات التي تقوم بها الإدارة في هذا الشأن (Aldahray & Alnori, 2021; Aldahray, 2024).

ويمكن للمديرين الانخراط بممارسات إدارة الأرباح بقدر ما يتمتعون به من حرية التصرف في إطار المبادئ والأساليب المحاسبية المقبولة لتجنب رد فعل مختلف أصحاب المصالح، ومن المرجح أن يميل هؤلاء المديرون إلى حجب المعلومات ذات الصلة عن مستخدمي التقارير المالية من خلال تقديم تقارير مالية أكثر طولاً وتعقيداً لإخفاء المعلومات التي يمكن من خلالها الكشف عن تلك الممارسات الاحتياطية، لا سيما في ضوء معرفتهم بعدم استجابة السوق بشكلٍ سريع للإفصاحات المُعقَّدة (Seifzadeh et al., 2021)، وخاصةً في الشركات التي تعمل في بيئات لا تتسم بالشفافية (Xu et al., 2022).

وتتأثر قابلية التقارير المالية للقراءة إلى حدٍ كبير بأداء الشركة؛ فالشركات ذات الأداء غير الجيد تضطر إلى تفسير أدائها؛ مما يدفع المديرين لتقديم تقارير مالية مُعقَّدة بشكلٍ مُتعمَّد لجعلها أقل قابلية للقراءة؛ في حين أن الشركات ذات الأداء الجيد تميل إلى الإفصاح عن المعلومات بوضوح أكبر في إشارة منها إلى جودة أدائها (Chatterjee, 2024).

وفي هذا السياق، فقد أشار Ajina et al. (2016) إلى أن الشركات تقدم تقاريراً مالية مُعقَّدة في حالة وجود ممارسات إدارة أرباح. وأوضح كلٌّ من Lo et al. (2017), Tarjo et al. (2024), Tiwari & Chatterjee (2022), Shauki & Oktavini (2022), أن الشركات التي تتخبط في ممارسات إدارة الأرباح تقدم تقاريراً مالية أكثر تعقيداً بما يجعل قراءتها أكثر صعوبة في محاولة منها لإخفاء ممارسات إدارة الأرباح. كما أشار Ejaz et al. (2022) إلى أن الشركات العائلية تتخبط بممارسات إدارة الأرباح لتخفيض عبئها الضريبي، وبالتالي تقدم تقاريراً مالية مُعقَّدة. كما توصلَ Arora & Chauhan (2021) إلى أن الشركات التي تقوم بإدارة الأرباح تُعدّ تقاريراً مالية أقل قابلية للقراءة، وهذا الاتجاه يكون أكثر شيوعاً في حالة وجود قيود مالية. وعلى العكس، توصل كلٌّ من Cheng et al. (2018), Seifzadeh et al. (2021), Aldahray (2024) إلى وجود علاقة موجبة ومعنوية بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ وقد

يرجع ذلك إلى وعي المديرين بالمخاطر المرتبطة بتقديم تقارير مالية أقل قابلية للقراءة مما يؤدي إلى تحليل أعمق من قبل المراجعين، وبالتالي زيادة فرصهم في اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح. وتأسيساً على ما سبق، يمكن القول إنه في ضوء فرضية التعتيم الإداري، كلما ارتفعت تكلفة معالجة المعلومات انخفضت استجابة السوق. وبناءً على ذلك، فإن انخراط المديرين في ممارسات إدارة الأرباح والتي تتطلب جهوداً للتلاعب بالتقارير المالية، يدفعهم لزيادة غموض بيئة المعلومات من خلال تقديم تقارير مالية أكثر تعقيداً؛ ومن ثم أقل قابلية للقراءة؛ وهذا بدوره يزيد من التكاليف التي يتحملها المستثمرون لفهم أداء الشركة وقراراتها الاستراتيجية؛ بما يحد من قدرة مستخدمي التقارير المالية على تقييم ما إذا كانت التقارير المالية تعكس التغيرات في الأداء، وعما إذا كانت هذه التغيرات تأتي نتيجة الأداء الفعلي أو نتيجة ممارسات إدارة الأرباح؛ الأمر الذي يؤكد على ضرورة الوقوف على العوامل التي تجعل من الصعب أو السهل على المستخدمين قراءة وفهم التقارير المالية.

٣- الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة:

١/٣ الثقة الإدارية المفرطة وعلاقتها بقابلية التقارير المالية للقراءة:

تلعب خصائص المديرين التنفيذيين دوراً كبيراً في تشكيل استراتيجيات الشركة والتأثير على نتائجها؛ نظراً لأنها من العوامل الرئيسية التي تؤثر على عملية اتخاذ القرار، وإعداد التقارير المالية، والنتائج التنظيمية بشكل عام، وهو ما تؤكد نظرية الصفوف الإدارية العليا (Upper Echelon Theory) (Rezaee et al., 2021). وقد اكتسبت الثقة الإدارية المفرطة، على وجه الخصوص، أهمية كبيرة في نظريات الإدارة الحديثة؛ ففي حين تُشكّل الثقة بالنفس أهمية بالغة للقيادة الفعّالة، إلا أنه عندما تتحول الثقة بالنفس إلى ثقة مفرطة تُصبح محفوفة بالمخاطر مما قد يؤثر سلباً على أداء الشركة (Kunz & Sonnenholzner, 2023).

فالثقة المفرطة للمديرين هي سمة شخصية يمكن تعريفها بأنها سلوك يعتمد على وجود معتقدات إيجابية فيما يتعلق بكل جانب من جوانب الحدث في ظل ظروف غير مؤكدة. فالمديرون ذوو الثقة المفرطة غالباً ما يكونون متفائلين بشأن قراراتهم والنتائج المرتبطة بها؛ ونتيجة لذلك، فإن التدفقات النقدية والأرباح المستقبلية لشركاتهم تتمتع بنظرة إيجابية فيما يتعلق بالمخاطر والعوائد المستقبلية. ولعل ذلك يرجع إلى المبالغة في تقديرهم لاحتمالية وتأثير الأحداث الإيجابية على

التدفقات النقدية للشركة. وفي المقابل، فقد يقللون من تقييمهم للأحداث السلبية وبالتالي، قد يؤخرون الاعتراف بالخسائر ويقدمون تقديرات متفائلة في تحديد قيمة الأصول الحالية أو طويلة الأجل، الأمر الذي قد يُشكك بدوره في دقة المعلومات حول الأرباح المستقبلية والتدفقات النقدية للشركة (Almaleki et al., 2021).

لذا فقد تدفع الثقة المفرطة بعض المديرين لاتخاذ قرارات استثمارية غير ملائمة، والانخراط في ممارسات إدارة الأرباح، وحجب الأخبار السيئة عن السوق، وتجاهل ردود الفعل السلبية؛ وهو ما قد يؤدي إلى انخفاض شفافية الشركة. في حين يقومون بالإفصاح عن الأخبار الجيدة بشكلٍ فوري، وقد تؤدي تلك الممارسات إلى الإضرار بالشركة. ومن وجهة نظرٍ أخرى، قد يكون المديرون ذوو الثقة المفرطة أكثر نقاؤًا وشفافيةً بشأن مستقبل شركاتهم؛ مما يدفعهم إلى التواصل بشكلٍ مستمر مع المستثمرين، والإفصاح عن المزيد من المعلومات طواعيةً؛ ومن ثم فإن المديرين الذين يتسمون بالثقة المفرطة، مقارنةً بغيرهم، قد يؤثرون على قابلية التقارير المالية للقراءة (Liang et al., 2020; Al-Sawy & Mohamed, 2022; Sharawi, 2023).

ووفقًا لنظرية ارتباك الإدارة (Management Confusion Theory)، يميل المديرون ذوو الأداء الضعيف إلى زيادة تعقّد التقارير المالية. وعلى الجانب الآخر، تشير نظرية الإشارة (signal theory) إلى أن إدارة الشركة تسعى جاهدةً لنقل الأخبار الجيدة وتجنب نشر الأخبار السيئة. هذا وتؤثر الخصائص الإدارية بشكلٍ كبير على إعداد التقارير المالية (Seifzadeh et al., 2021)؛ حيث تتأثر المعلومات الواردة في تلك التقارير بالعديد من العوامل، وفي مقدمتها الثقة المفرطة؛ حيث تزيد الثقة المفرطة من مخاطر التقارير المالية نتيجة سعي الإدارة إلى إخفاء الأداء الفعلي، لا سيما عند قيام المديرين بأنشطة لا تتوافق ومصالح المساهمين، مما يزيد من احتمالية انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة (Semaan, 2020 ; Sutrisno & Karmudiandri, 2020).

ويُمكن تفسير ذلك بالاعتماد على نظريتي الوكالة والإشارة؛ فمن منظور نظرية الوكالة، يمكن أن تزيد الثقة المفرطة من مشكلات الوكالة؛ فقد تعمل على تعزيز قناعة المدير التنفيذي بالعائدات المحتملة لجهوده الاستثمارية، مما قد يؤدي عن غير قصد إلى الاستثمار المفرط وسوء تخصيص الموارد. وتكمن المشكلة في أن هذه الثقة المفرطة قد لا تتوافق دائمًا ومصالح المساهمين؛ الأمر الذي قد يدفع المديرين إلى تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة بشكلٍ مُتعمّد لإخفاء هذه

الخيارات الاستثمارية غير الملائمة من خلال استخدام مفاهيم لغوية مُعقَّدة في تقاريرهم المالية، نظرًا لمعرفتهم أن زيادة تكلفة معالجة المعلومات قد يعمل على إبطاء استجابة السوق للمعلومات التي تتضمنها تلك التقارير. وعلى الجانب الآخر فمن منظور نظرية الإشارة فقد لا يكون تعقُّد التقارير المالية مدفوعًا برغبة المديرين في حجب المعلومات، وإنما قد يكون ناتجًا عن محاولة تقديمهم سرًّا شاملاً - وإن كان مُعقَّدًا - يوضح استراتيجية الشركة ورؤيتها المستقبلية. وعلى الرغم من نظرة المدير التنفيذي لهذا الإفصاح التفصيلي كوسيلة لزيادة شفافية التواصل، إلا أنه قد يؤدي عن غير قصدٍ إلى خفض قابلية التقارير المالية للقراءة (Rajabalizadeh, 2023).

وفي تحدٍ للنظرة التقليدية للثقة الإدارية المفرطة باعتبارها تحيزًا إدراكيًا ضارًا، فقد كشف Burkhard et al. (2023) من خلال دراسة تحليلية شاملة أن الثقة المفرطة قد تُشجِّع بالفعل على تحمل المخاطر الاستراتيجية، وبالتالي تعزيز أداء الشركة. علاوةً على ذلك فقد أشار Kowalzik et al. (2024) إلى أن المديرين التنفيذيين الجُدد الذين يتمتعون بثقة مفرطة قد يُعزِّزون من أداء الشركة. كما توصل Sutrisno et al. (2023) إلى أن الثقة المفرطة يمكن أن تُخفِّض من مخاطر الشركة.

وتأسيسًا على ما سبق، يُمكن القول إن الثقة الإدارية المفرطة لا تترك أثرها فقط على القرارات الاستراتيجية والاستثمارية، بل إنها تمتد أيضًا إلى التقارير المالية؛ مما يؤكد على التأثير العميق والمتنوع لهذه السمة الشخصية. كما أن الطبيعة المزدوجة لتأثيرات الثقة المفرطة ما بين إيجابية وسلبية والتي تعتمد على الظروف التي تشير إلى المبالغة في تقدير احتمالية نتيجة معينة، تؤكد على الحاجة الملحة إلى فهم شامل لتلك السمة وانعكاساتها، لا سيما على قابلية التقارير المالية للقراءة.

٢/٣ قوة المدير التنفيذي وعلاقتها بقابلية التقارير المالية للقراءة:

يقوم المديرون التنفيذيون باتخاذ العديد من القرارات، وبعض هذه القرارات قد تكون لها عواقب سلبية إذا ما تم تركها دون رقابة ملائمة. ويؤثر تكوين مجلس الإدارة على قدرته ووظيفته الرقابية؛ حيث لوحظ عدم قدرة مجالس الإدارات التي يُسيطر عليها المديرون التنفيذيون على أداء وظيفتها الرقابية بشكلٍ كافٍ، لا سيما بشأن القضايا المتعلقة بالإفصاح (Garcia-Sanchez et al., 2021). وقد أكد Muttakin et al. (2018) على أن قوة المدير التنفيذي قد تجعله قادرًا

على الحد من فعالية الوظيفة الرقابية لمجلس الإدارة. وبالنظر إلى قوة المدير التنفيذي، فقد وصف (2005) Adams et al. المديرين التنفيذيين الأقوياء بأنهم المديرون الذين يستطيعون -بشكلٍ مستمر- التأثير على القرارات الرئيسية في شركاتهم. ويقتصر التعريف السابق على القوى الداخلية المحيطة بالمدير فقط. ومع ذلك، يمكن النظر إلى قوة المديرين التنفيذيين من خلال قدراتهم على التعامل مع كلٍ من القوى الداخلية والخارجية، وهو ما أشار إليه (2014) Baldenius et al. بأن قوة المدير التنفيذي تتمثل في قدرته على التعامل مع مصادر عدم التأكد الداخلية والخارجية؛ فالمدير التنفيذي القوي يتمتع بقدٍر كبيرٍ من السيطرة والتأثير على الآخرين.

وتُعتبر قوة المدير التنفيذي مفهومًا متعدد الأبعاد؛ حيث يستمد المديرون التنفيذيون القوة من خلال أربعة أبعاد رئيسية، وهي البُعد التنظيمي، والبُعد الملكية، والبُعد الخبرة، والبُعد المكانة (Tang et al., 2011; Han et al., 2016; Sheikh, 2019).

وتتمثل قوة المدير التنفيذي المُستمدّة من البُعد التنظيمي (Structural Power)، في القوة التي يستمدّها من المنصب الذي يشغله، أو بعبارةٍ أخرى، هي قوة منصب المدير كما يحدده الهيكل التنظيمي للشركة، ويُعد هذا البُعد المصدر الرئيسي لقوة المدير التنفيذي، والذي يتأثر بكلٍ من المسمى الوظيفي، والتعويضات، وعدد المديرين التنفيذيين الآخرين. كما أن الجمع بين أكثر من منصب يُضيف المزيد من القوة للمدير التنفيذي؛ مما يمنحه التحكم في عملية اتخاذ القرار (Saidu, 2019; Sheikh, 2019; Garcia-Sanchez et al., 2021).

في حين أن قوة المدير التنفيذي المُستمدّة من بُعد الملكية (Ownership Power) تُعتبر أحد المصادر المهمة للقوة سواء من الناحية النظرية أو العملية (Onali al., 2016)؛ حيث إن استحواذ المدير التنفيذي على نسبةٍ كبيرةٍ من أسهم الشركة يجعله قادرًا على التأثير بشكلٍ كبيرٍ على قرارات مجلس الإدارة (Mio et al., 2016). كما يمكنه التأثير على اختيار أعضاء مجلس الإدارة الآخرين، وتحديد مكافآتهم، وإقالتهم إن لزم الأمر، وتزداد قوة المدير التنفيذي المُستمدّة من بُعد الملكية في حالة كونه أحد مؤسسي الشركة، أو ينتمي للعائلة المؤسسة للشركة (Zhang et al., 2016).

بينما القوة المُستمدّة من بُعد الخبرة (Expert Power) يكتسبها المديرون التنفيذيون عندما يُنظر إليهم باعتبارهم خبراء في إدارة شركاتهم، لا سيما في ظل الظروف الاستثنائية أو غير المتوقعة؛ فكلما ازدادت اتصالات وعلاقات المديرين مع مختلف الأطراف في بيئة العمل ازدادت

قدرتهم على التعامل مع تلك الظروف. وفي هذا الصدد، تزداد قوة المدير التنفيذي بزيادة مدة بقائه بمنصبه؛ مما يتيح له بناء علاقات مؤثرة مع مجلس الإدارة (Graham et al., 2017).

في حين تعتمد قوة المدير التنفيذي المُستَمَدّة من بُعد المكانة (Prestige Power) على ما يتمتع به المدير التنفيذي من احترام وإعجاب نتيجة لإنجازاته الملموسة وسماته الشخصية. وقد تزداد قوة المديرين التنفيذيين نتيجة الاتصال مع أطراف خارج شركاتهم من خلال عملهم بمجالس إدارات أخرى؛ بما يساعدهم في الحصول على معلومات بشأن بيئة العمل وبالتالي تخفيض حالة عدم التأكد عند اتخاذ القرار. ونظراً لأن بُعد المكانة مقياس لا يتسم بالموضوعية مقارنةً بالأبعاد الثلاثة الأخرى، فإن الدراسات السابقة لا تُدرجه بالمؤشرات التي يتم الاعتماد عليها لقياس قوة المدير التنفيذي (Zainal & Muhamad, 2014; Han et al., 2016; Saidu, 2019).

وتأسيساً على ما سبق، يمكن القول إن مفهوم قوة المدير التنفيذي يتحدد بقدر تحديد مفهوم القوة نفسها، والتي تتبع من مصادر مختلفة تشمل، وجود ودور المدير التنفيذي داخل مجلس الإدارة، ومدة بقائه في منصبه، وملكيته للأسهم أو انتمائه للعائلة المؤسسة للشركة. ولقياس قوة المدير التنفيذي بشكل دقيق؛ يجب بناء مؤشر كمّي متعدد الأبعاد يعتمد على الدمج بين المصادر المختلفة التي يستمد منها المدير التنفيذي قوته باعتبارها مزيجاً متكاملًا له تأثير على العديد من الجوانب، لا سيما استراتيجية الشركة ورؤيتها المستقبلية.

وتقدم نظرية الوكالة (Agency Theory) تفسيراً للتأثير المحتمل لقوة المديرين التنفيذيين في تحديد هدف الشركة؛ حيث تفترض أن الملكية هي مصدر النزاعات بين المساهمين والإدارة؛ مما يجعل المديرين يميلون نحو الانخراط في أنشطة أو اتخاذ قرارات لا تتفق في معظم الأحوال وتحقيق مصالح المساهمين وتعظيم ثرواتهم (Saidu, 2019).

وعلى الجانب الآخر، تقدم نظرية الإشراف (Stewardship Theory) وجهة نظر مقابلة لنظرية الوكالة، وتفترض تلك النظرية أنه في ظل وجود الهياكل التنظيمية التي تمنح المديرين التنفيذيين سلطات واسعة فيما يسمى بـ (Empowering Structures) تكون التوقعات بشأن أداء الشركة أكثر وضوحاً واتساقاً؛ وبالتالي فمن المفترض أن يعمل المدير التنفيذي على تحقيق المنافع لمختلف أصحاب المصالح من خلال اتخاذ القرارات التي تُصَبُّ في مصلحة جميع الأطراف المعنية؛ فباعتباره جزءاً من الشركة فإنه يميل إلى الوفاء بالمسؤولية الموكلة إليه (Ahamed &

(Tripathi, 2018). وعلاوةً على ذلك، توضح النظرية أن هناك حاجة إلى أن يدعم مجلس الإدارة المديرين التنفيذيين الأقوياء في اتخاذ قراراتهم، ومن المؤكد أن الروابط بين المدير التنفيذي ومجلس الإدارة ستساعد في تحقيق التناغم الذي يُمكن المديرين من اتخاذ قرارات ملائمة (Razaee et al., 2021).

وتطرح نظرية الرؤية القائمة على الموارد (Resource-Based View Theory)

تفسيراً لفهم تأثير قوة المدير التنفيذي باعتباره أحد موارد الشركة؛ ومن ثم يمكن أن يساهم المدير التنفيذي بشكل كبير في تحقيق أهداف الشركة بما يملكه من مهارات إدارية ورقابية وتنظيمية (Saidu, 2019).

وتأسيساً على ما سبق، يمكن اعتبار جميع النظريات المذكورة أعلاه مفيدة في تفسير معظم الظواهر المرتبطة بالمديرين التنفيذيين. ومع ذلك، يتم استخدام نظرية الوكالة في كثير من الأحيان بسبب ارتباطها بالمصلحة الذاتية للمديرين. في حين تتمتع النظريات الأخرى بنفس القوة التفسيرية في ربط بعض الجوانب المتعلقة بالمديرين التنفيذيين بقرارات الشركة واستراتيجياتها ورؤيتها المستقبلية.

ويمكن النظر إلى أداء المدير التنفيذي من زاويتين مختلفتين، تتمثلان في مدى قدرة المدير التنفيذي على تحفيز ودفع الشركة إلى تحقيق الهدف من ناحية، ومدى قدرة الشركة على تحقيق أهدافها المالية من ناحية أخرى. ويمكن أن يتطابق أداء الشركة مع أداء المدير التنفيذي إذا ما تم الاعتماد على مؤشرات الأداء المالي. ومع ذلك، يُمكن النظر إلى أداء المدير التنفيذي من خلال مجموعة من العوامل مثل فعالية تنفيذ المدير التنفيذي لاستراتيجية الشركة، والعلاقات مع العملاء وأصحاب المصالح الآخرين (Fetscherin, 2015; Jenter & Kanaan, 2015).

وشهدت الآونة الأخيرة جدلاً واسعاً حول النتائج المترتبة على وجود مديرين تنفيذيين أقوياء بالشركات. فالمديرون التنفيذيون الأكثر قوة يرتبطون بتنوع أكبر في أداء الشركة. فعلى سبيل المثال، يُعتبر المدير التنفيذي القوي أحد الأصول القيّمة إذا ما اتخذ قراراتٍ صحيحة (في صالح الشركة). وفي المقابل، عندما يتخذ المدير التنفيذي القوي قراراتٍ خاطئة (في غير صالح الشركة)، فقد يتسبب في الإضرار بمصالح الشركة (Sun et al., 2022).

وفي هذا السياق، فقد يكون لقوة المدير التنفيذي تأثير إيجابي على أداء الشركات؛ حيث إن المديرين الأقوياء يُولون اهتماماً أقل بالقيود الاجتماعية التي قد تُحد من قراراتهم، وهو ما ينعكس

على سلوك الآخرين بشكل إيجابي. كما أن المديرين التنفيذيين الأقوياء يكونون أكثر قدرةً على تطوير شبكات اجتماعية قوية وأكثر مركزية؛ مما قد يساعدهم على الوصول إلى المعلومات المهمة والممارسات التنافسية بشكل أفضل. وفي المقابل، قد تؤدي قوة المدير التنفيذي إلى نتائج سلبية؛ حيث إن المديرين التنفيذيين الأقوياء لديهم الدوافع لاتخاذ القرارات التي تُحقق مصالحهم الذاتية، مما يؤدي إلى زيادة مشكلات الوكالة نتيجة قدرتهم على حجب المعلومات (Sun et al., 2022).

وفيما يتعلق بقوة المدير التنفيذي في علاقتها بقابلية التقارير المالية للقراءة، تُعد خصائص المديرين التنفيذيين من العوامل المؤثرة على شفافية التقارير المالية بصفة عامة، لا سيما اتخاذ القرارات المتعلقة بالإفصاح (Lewis et al., 2014)؛ حيث قد يقوم المديرون التنفيذيون الأقوياء بالإفصاح عن المعلومات وفقاً لتقديراتهم لخدمة مصالحهم الخاصة (Baginski et al., 2018) من خلال تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة بهدف الحد من فعالية رقابة المستثمرين على تصرفات الإدارة (Muttakin et al., 2018).

وتأسيساً على ما سبق، يمكن القول إن طبيعة العلاقة بين قوة المدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة تعتمد على توجهات المدير التنفيذي؛ فعندما يحرص المدير التنفيذي على تحسين شفافية التقارير المالية بهدف تعزيز ثقة المستثمرين وأصحاب المصالح، إضافةً إلى تركيزه على التواصل الفعال مع مختلف الأطراف يدفعه ذلك إلى زيادة قابلية التقارير المالية للقراءة مما يجعلها أكثر قابلية للفهم من قبل مستخدميها. وفي المقابل، حينما يركز المدير التنفيذي على تحقيق مصلحته الشخصية، أو تحقيق أهداف قصيرة الأجل بإظهار أداء مالي قوي، أو إخفاء ممارسات لا تتوافق ومصالح المساهمين فقد يقوم بتقديم تقارير مالية أقل قابلية للقراءة؛ ومن ثم الحد من فعالية رقابة المستثمرين.

٤ - الدراسات السابقة واشتقاق الفروض:

١/٤ الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة:

استهدفت دراسة (Arora & Chauhan, 2022) اختبار تأثير إدارة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة، إضافةً إلى اختبار مدى قابلية تقارير الشركات المُتعثرة ماليًا للقراءة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الهندية بإجمالي عدد مشاهدات ٥٤٤٦ مشاهدة خلال الفترة ما

بين عامي ٢٠٠٧-٢٠١٩. وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات التي تقوم بإدارة الأرباح تُعد تقاريرًا مالية أقل قابلية للقراءة. وبالتالي، فإن المزيد من ممارسات التلاعب المالي من جانب الشركة تجعل التقارير المالية أكثر تعقيدًا.

وقامت دراسة (Shauki & Oktavini, 2022) بدراسة تأثير إدارة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة مع دراسة الدور المُعدّل للمديرين الإناء. وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الإندونيسية بإجمالي عدد مشاهدات ٩٩٦ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٥-٢٠١٨. وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات التي تقوم بممارسات إدارة الأرباح تقدم تقاريرًا مُعقّدة تصعب قراءتها بهدف إخفاء تلك الممارسات. وبالتالي، سيجد مستخدمو التقارير السنوية صعوبة في تحديد هذه الممارسات. كما أشارت النتائج إلى عدم وجود تأثير مُعدّل معنوي لتنوع مجلس الإدارة على العلاقة بين إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة.

كما فحصت دراسة (Aldahray, 2024) العلاقة بين إدارة الأرباح، وقابلية الإيضاحات المتممة للقراءة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات غير المالية بالملكة المتحدة بإجمالي عدد مشاهدات ١٠٢١ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠٠٥-٢٠١١. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين إدارة الأرباح وقابلية الإيضاحات المتممة للقراءة. ومن المحتمل أن تكون هذه النتيجة ناتجة عن غياب الدوافع لإدارة الأرباح إلى جانب وعي المديرين بالمخاطر المرتبطة بتقديم إيضاحات أقل قابلية للقراءة، مما قد يؤدي إلى تحليل أعمق من قبل المراجعين، وبالتالي زيادة فرصهم في اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح. وبالتالي، لا ينبغي للمشاركين في السوق الاعتماد دائمًا على سهولة قراءة الإيضاحات المتممة كمؤشر على ارتفاع جودة التقارير المالية، حيث تشير النتائج إلى أن زيادة قابلية الإيضاحات المتممة للقراءة يرتبط بمستوى مرتفع من ممارسات إدارة الأرباح.

في حين تناولت دراسة (Chatterjee, 2024) كيفية تأثير إدارة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة. بالإضافة إلى اختبار تأثير كل من الاحتفاظ بالنقدية وجودة المراجعة وأنماط الملكية على العلاقة بين إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الهندية بإجمالي عدد مشاهدات ٢١٨٤ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٧-٢٠٢٢. وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات التي تقوم بممارسات إدارة الأرباح تُصدر تقارير مالية أكثر تعقيدًا، كما أشارت النتائج إلى وجود تأثير مُعدّل لكل من الاحتفاظ بالنقدية، وجودة المراجعة،

وأنماط الملكية على العلاقة بين إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة. كما أظهرت النتائج أن جائحة كورونا أثّرت بشكلٍ سلبي على قابلية التقارير المالية للقراءة.

بينما استهدفت دراسة (Madadizadeh et al., 2024) اختبار تأثير جودة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة باستخدام نموذج المعادلات الهيكلية، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المدرجة في بورصة طهران بإجمالي عدد مشاهدات ٤٣٥ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠٠٦-٢٠٢٠. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي لجودة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة.

وقامت دراسة (Tiwari & Chatterjee, 2024) بفحص تأثير إدارة الأرباح على قابلية التقارير المالية للقراءة للشركات الهندية المُتَعَتِّرة. وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٢٠٨ شركة هندية مُتَعَتِّرة ماليًا بإجمالي عدد مشاهدات ٥٤٥ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٧-٢٠٢١. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية موجبة بين إدارة الأرباح وتَعَتُّد التقارير المالية، وأشارت النتائج إلى وجود دور مُعَدِّل لتركُّز الملكية على هذه العلاقة. كما أشارت النتائج، إلى اختلاف تأثير تركُّز الملكية كمتغير مُعَدِّل باختلاف مستوى التَعَتُّر المالي للشركات، كما أن هذه النتائج لا تختلف باختلاف الأسلوب المُستخدَم في إدارة الأرباح.

٤/٢ الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين كل من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة:

٤/٢/١ الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة، وقابلية التقارير المالية للقراءة:

استهدفت دراسة (Almaleki et al., 2021) اختبار أثر النرجسية والثقة الإدارية المفرطة على قابلية القوائم المالية للمقارنة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٢٨ شركة مُقَيَّدة بالبورصة الإيرانية، و ٣٥ شركة مُقَيَّدة بالبورصة العراقية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٢-٢٠١٨. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر معنوي إيجابي للنرجسية على قابلية القوائم المالية للمقارنة في البيئة الإيرانية. في حين أشارت النتائج في البيئة العراقية إلى وجود أثر معنوي سلبي للنرجسية على قابلية القوائم المالية للمقارنة. إضافةً إلى ذلك، توصلت الدراسة إلى وجود أثر معنوي سلبي للثقة الإدارية المفرطة على قابلية القوائم المالية للمقارنة في كلا البلدين، كما أرجعت الدراسة تباين النتائج إلى

اختلاف طبيعة السوق في كلا البلدين في العديد من الجوانب مثل أسلوب الإدارة، واعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، بجانب العقوبات الدولية المفروضة على إيران.

في حين قامت دراسة (Seifzadeh et al., 2021) بتقييم العلاقة بين خصائص الإدارة (التحصين الإداري، والنرجسية والثقة الإدارية المفرطة، وقصر نظر المديرين، وإدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٥٠ شركة من الشركات المُقيّدة ببورصة طهران خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٢-٢٠١٧. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين التحصين الإداري وإدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات، كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية موجبة بين إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية، وقصر نظر المديرين، ونرجسيتهم، وثقتهم المفرطة، وقابلية التقارير المالية للقراءة.

كما فحصت دراسة (Bai et al., 2022) كيفية تأثير الثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٤٧٣ شركة خلال الفترة ما بين عامي ١٩٩٧-٢٠٠٣. وتوصلت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يزدون من قابلية قراءة التقارير المالية لشركاتهم مقارنةً بأقرانهم الذين لا يتسمون بالثقة المفرطة، لا سيما بعد تزايد أهمية الإفصاح العام بسبب تطبيق متطلبات الإفصاح العادل. كما أشارت النتائج إلى أن الزيادة النسبية في قابلية التقارير المالية للقراءة تعتمد على حجم القيود المالية للشركات، وحجم التمويل من خلال سوق الأسهم. وبشكل عام، أشارت النتائج إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يقومون بزيادة قابلية التقارير المالية للقراءة لتخفيض تكلفة التمويل.

واستهدفت دراسة (عاشر، ٢٠٢٣) بيان أثر كلٍ من خصائص لجنة المراجعة والثقة الإدارية المفرطة على ربحية السهم كمقياس لأداء الشركات، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٠٥ شركة من الشركات المُقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٤-٢٠٢٠. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين الثقة الإدارية المفرطة وربحية السهم، كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة موجبة بين المتغير التفاعلي عدد أعضاء اللجنة الذي لديهم خبرة مالية والثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي، وربحية السهم، ووجود علاقة سالبة بين المتغير التفاعلي حجم اللجنة والثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي، وربحية السهم.

في حين سعت دراسة (العتيبي وآل عباس، ٢٠٢٣) إلى معرفة أثر الثقة الإدارية المفرطة على خطر انهيار سعر السهم، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات السعودية بإجمالي عدد

مشاهدات ٣٠٠ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٩-٢٠٢١. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي للثقة الإدارية المفرطة على خطر انهيار سعر السهم، كما أشارت النتائج إلى عدم اختلاف هذا التأثير فيما بين الشركات ذات الملكية المؤسسية والملكية غير المؤسسية، في حين يوجد اختلاف في هذا التأثير فيما بين الشركات المتوافقة مع الشريعة والشركات غير المتوافقة مع الشريعة.

بينما قامت دراسة (Rajabalizadeh, 2023) باختبار العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وتعدُّد التقارير المالية، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الإيرانية بإجمالي عدد مشاهدات ١٤٤٥ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٠-٢٠٢١. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة وتعدُّد التقارير المالية، مما يؤدي إلى انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة. علاوةً على ذلك، أظهرت النتائج أن هذه العلاقة تكون أكثر وضوحاً وأهمية بالنسبة للشركات ذات الربحية المنخفضة مقارنةً بالشركات ذات الربحية المرتفعة؛ وهذا يعني أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة في الشركات ذات الأداء الضعيف يميلون إلى زيادة تعدُّد التقارير المالية. كما أشارت النتائج أن الشركات ذات الأداء المالي الأفضل تقدم نبذةً أكثر إيجابية في تقاريرها المالية السنوية، مما يعكس أدائها الجيد.

واستهدفت دراسة (Sharawi, 2023) تحديد أثر الثقة الإدارية المفرطة على احتمالية انهيار أسعار الأسهم في سياق السوق المصرية كإحدى الأسواق الناشئة، وكيف يعمل غموض التقارير المالية على تخفيف هذا الأثر، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٨٢ شركة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٥ - ٢٠٢٢. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وغموض البيانات المالية على مخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ وهو ما يشير إلى أن الشركات التي لديها مديرون تنفيذيون يتسمون بالثقة المفرطة وغموض بتقاريرها المالية تكون أكثر عرضةً لانخفاضات المفاجئة والشديدة في أسعار الأسهم. كما أشارت النتائج إلى أن التفاعل بين الثقة الإدارية المفرطة وغموض البيانات المالية يعمل على زيادة مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

في حين اختبرت دراسة (إبراهيم وآخرون، ٢٠٢٤) أثر الثقة الإدارية المفرطة على المسؤولية الاجتماعية للشركات، وانعكاس ذلك على قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك بالتطبيق

على عينة مكونة من ٥٠ شركة من الشركات المُقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٥-٢٠٢٠. وتوصلت الدراسة إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الإدارية المفرطة والمسؤولية الاجتماعية للشركات، ووجود علاقة معنوية سالبة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة، كما أشارت النتائج إلى عدم وجود علاقة معنوية مباشرة بين الثقة الإدارية المفرطة وقابلية التقارير المالية للقراءة، بالإضافة إلى عدم وجود علاقة معنوية غير مباشرة بين الثقة الإدارية المفرطة وقابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية كمتغير وسيط.

بينما قامت دراسة (علي وآخرون، ٢٠٢٤) بفحص العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وشفافية التقارير المالية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٦٧ شركة من الشركات المُقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٨-٢٠٢١. وتوصلت الدراسة إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الإدارية المفرطة وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الأولى (٢٠١٨-٢٠١٩) قبل أزمة كورونا، في حين أشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين الثقة الإدارية المفرطة وشفافية التقارير المالية خلال الفترة الثانية (٢٠٢٠-٢٠٢١) أثناء أزمة كورونا.

في حين استهدفت دراسة (Khalaf & Hussein, 2024) اختبار أثر التفاعل بين التحفظ المحاسبي وغموض التقارير المالية والثقة الإدارية المفرطة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٧ بنكاً من البنوك المُقيّدة بالبورصة العراقية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٠-٢٠٢٢. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين التحفظ المحاسبي وغموض التقارير المالية، مما يشير إلى أن الشركات ذات الممارسات المحاسبية الأكثر تحفظاً قد لا تعطي الأولوية بالضرورة للشفافية الكاملة. كما أشارت النتائج إلى أن الثقة الإدارية المفرطة غالباً ما يترتب عليها انخفاض غموض التقارير المالية. علاوةً على ذلك، فقد أكدت النتائج عدم وجود أثر مباشر للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين التحفظ المحاسبي وغموض التقارير المالية.

٢/٢/٤ الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين قوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة:

استهدفت دراسة (Sheikh, 2019) اختبار العلاقة بين قوة المدير التنفيذي ومدى التزام الشركات بالمسؤولية الاجتماعية، إضافةً إلى تأثير أبعاد قوة المدير التنفيذي على أبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة سالبة بين قوة المدير التنفيذي والمسؤولية

الاجتماعية للشركات. كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة سالبة بين كلٍ من القوة المستمدة من الهيكل التنظيمي، وتلك المُستمدة من ملكية المدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات، في حين لا يوجد تأثير معنوي لبُعد الخبرة على المسؤولية الاجتماعية للشركات.

وتناولت دراسة (Garcia-Sanchez et al., 2021) تحليل العلاقة بين قوة المدير التنفيذي ومستوى الإفصاح بالتقارير المتكاملة، وما إذا كانت هذه العلاقة تتأثر بدوافع زيادة الشفافية في الشركات، بما في ذلك مشاكل عدم تماثل المعلومات والقيود المالية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٥٨٨ شركة من الشركات الدولية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠٠٩-٢٠١٧. وتوصلت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين الذين يتمتعون بقوة أكبر يخفضون مستوى الإفصاح بالتقارير المتكاملة، ولا يتغير هذا السلوك بفعل دوافع زيادة الشفافية في الشركات، كما أشارت النتائج إلى أن فرص النمو الأكبر تعمل على زيادة سلوك المديرين التنفيذيين الأقوياء بشأن تخفيض مستوى الإفصاح، لا سيما فيما يتعلق بعمليات خلق القيمة، وربما يكون ذلك نتيجة لإمكانية استخدام المنافسين لتلك المعلومات.

في حين استهدفت دراسة (Rezaee et al., 2021) معرفة ما إذا كانت الخبرة المهنية للمدير التنفيذي، وخبرته المالية تؤثران على إعادة إصدار القوائم المالية، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المُقيّدة بالبورصة الإيرانية بإجمالي عدد مشاهدات ٣٢٥٠ مشاهدة خلال الفترة ما بين عامي ٢٠٠٨-٢٠١٧. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين الخبرة المهنية للمدير التنفيذي (من الداخل) وإعادة إصدار القوائم المالية، ووجود علاقة سالبة بين الخبرة المالية للمدير التنفيذي وإعادة إصدار القوائم المالية. وعلاوة على ذلك، أشارت النتائج إلى وجود علاقة سالبة بين الخبرة المهنية للمديرين التنفيذيين ممن لديهم خبرة مالية أيضًا وإعادة إصدار القوائم المالية، كما أوضحت النتائج، أن المديرين التنفيذيين من الداخل يمكنهم تحسين جودة التقارير المالية من خلال تقليل إعادة إصدار القوائم المالية عندما يتسمون بالقوة؛ ومن ثم يكون لديهم سلطة اتخاذ قرار أعلى.

بينما قامت دراسة (Sun et al., 2022) بتحليل تأثير قوة المدير التنفيذي على صعوبة قراءة التقارير المالية السنوية للشركات، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١١٤٤ شركة من الشركات الأمريكية خلال الفترة ما بين عامي ١٩٩٣-٢٠١٦. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة بين قوة المدير التنفيذي وصعوبة قراءة التقارير، مما يعني أن التقارير المالية للشركات التي

لديها مديرون تنفيذيون أقوىاء تصعب قراءتها وفهمها، كما أشارت النتائج إلى وجود دور مُعدّل لكلٍ من الربحية وحوكمة الشركات على تلك العلاقة، كما أوضحت النتائج أن هذه العلاقة تكون أقوى في الشركات التي تنخفض جودة تقاريرها المالية، وكذلك بالنسبة للمديرين التنفيذيين الذين تقل مدة بقائهم في منصبهم.

واختبرت دراسة (عبد الرحيم، ٢٠٢٢) تأثير قوة المديرين التنفيذيين على خطر انهيار أسعار أسهم الشركات، سواء مباشرة أو عبر الدور الوسيط لممارسات إدارة الأرباح، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المصرية بإجمالي عدد مشاهدات ٣٤٢ مشاهدة خلال عامي ٢٠١٨، ٢٠١٩. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من قوة المديرين التنفيذيين، وممارسات إدارة الأرباح على خطر انهيار أسعار الأسهم، ووجود تأثير معنوي إيجابي لقوة المديرين التنفيذيين على ممارسات إدارة الأرباح، كما أشارت النتائج إلى أن ممارسات إدارة الأرباح تتوسط العلاقة بين قوة المديرين التنفيذيين، وخطر انهيار أسعار الأسهم.

واستهدفت دراسة (ديباجي وآل عباس، ٢٠٢٤) التعرف على أثر خصائص المدير التنفيذي على مستوى الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ١٤٠ شركة من الشركات المُقيّدة في السوق السعودية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠٢٠-٢٠٢١. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر معنوي إيجابي لكلٍ من النرجسية، والمستوى التعليمي، والتنوع الجنسي للمديرين التنفيذيين على مستوى الإفصاح عن أبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات السعودية، في حين أشارت النتائج إلى وجود أثر معنوي سلبي لمدة بقاء المدير التنفيذي على مستوى الإفصاح عن أبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات السعودية.

٣/٤ التعليق على الدراسات السابقة:

في ضوء عرض وتحليل الدراسات السابقة، تم التوصل إلى ما يلي:

- فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة:

➤ جاءت نتائج الدراسات السابقة متباينة حول طبيعة العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ حيث توصلت دراسات (Arora & Chauhan, 2022; Shauki & Oktavini, 2022; Chatterjee, 2024; Tiwari & Chatterjee,

(2024) إلى وجود علاقة سالبة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة. في حين توصلت دراستا (Seifzadeh et al., 2021; Aldahray, 2024) إلى وجود علاقة موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة. ومن ناحية أخرى، توصلت دراسة (Madadizadeh et al., 2024)، إلى وجود علاقة موجبة بين جودة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة.

- أما فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين كل من الثقة الإدارية المفرطة، قوة المدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة:

➤ فبالنسبة للعلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وقابلية التقارير المالية للقراءة، فقد توصلت دراستا (Almaleki et al., 2021; Rajabalizadeh, 2023) إلى وجود تأثير سلبي للثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة، في حين توصلت دراسات (Seifzadeh et al., 2021; Bai et al., 2022; Khalaf & Hussein, 2024) إلى وجود تأثير إيجابي للثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة.

➤ ومن ناحية أخرى، فقد توصلت دراستا (إبراهيم وآخرون، ٢٠٢٤؛ علي وآخرون، ٢٠٢٤) إلى عدم وجود تأثير معنوي للثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة في الفترة ما قبل أزمة كورونا، في حين أشارت دراسة (علي وآخرون، ٢٠٢٤) إلى وجود تأثير معنوي سلبي للثقة الإدارية المفرطة على قابلية التقارير المالية للقراءة أثناء أزمة كورونا وما بعدها.

➤ اتجهت غالبية الدراسات في البيئة المصرية والعربية والتي قامت بدراسة الثقة الإدارية المفرطة مثل دراسات (عاشور، ٢٠٢٣؛ العتيبي وآل عباس، ٢٠٢٣؛ إبراهيم وآخرون، ٢٠٢٤؛ Sharawi, 2023) إلى التركيز على آثارها على متغيرات أخرى بخلاف قابلية التقارير المالية للقراءة مثل المسؤولية الاجتماعية، ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وربحية السهم.

➤ أما بالنسبة للعلاقة بين قوة المدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة، فيتضح من تحليل الدراسات السابقة عدم قيامها بالاعتماد على أبعاد القوة مُجمعة، إضافةً إلى ندرة الدراسات، لا سيما في البيئة المصرية التي تناولت العلاقة بين قوة المدير التنفيذي وقابلية

التقارير المالية للقراءة. على الرغم من تأكيدها على تأثير قوة المدير التنفيذي على العديد من الجوانب والتي يُمكن أن تنعكس على قابلية التقارير المالية للقراءة.

➤ قامت دراسة (Sun et al., 2022) بقياس أثر قوة المدير التنفيذي على صعوبة قراءة التقارير المالية، وتُعد تلك الدراسة هي الوحيدة التي تناولت العلاقة بين قوة المدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة بشكل مباشر. وقد توصلت إلى وجود علاقة سالبة بين قوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة.

➤ وقامت دراسة (ديباجي وآل عباس، ٢٠٢٤) ودراسة (Sheikh, 2019) بدراسة العلاقة بين بعض أبعاد قوة المدير التنفيذي والإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية، في حين اختبرت دراسة (عبد الرحيم، ٢٠٢٢) تأثير قوة المديرين التنفيذيين على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. بينما سعت دراسة (Garcia-Sanchez et al., 2021) إلى تحليل العلاقة بين قوة المدير التنفيذي ومستوى الإفصاح بالتقارير المتكاملة.

➤ في حين ركزت دراسة (Rezaee et al., 2021) على العلاقة بين أحد أبعاد قوة المدير التنفيذي والمُتمثلة في خبرته وإعادة إصدار القوائم المالية، وأكدت الدراسة على أن المديرين التنفيذيين يمكنهم زيادة جودة التقارير المالية من خلال تخفيض إعادة إصدارها عندما يمتلكون سلطة أقوى في اتخاذ القرار.

➤ وعلى الرغم من زيادة الاهتمام حول ما إذا كان وجود مديرين تنفيذيين أقوياء مفيد أم لا، إلا أن هناك القليل من الدراسات التي تناولت تأثير قوة المدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة، وكيفية حدوث هذا التأثير؛ باعتباره معيارًا مهمًا لتقييم جودة التقارير المالية.

ومن ثم تتمثل المساهمة العلمية للدراسة الحالية في أنه:

من خلال استعراض وتحليل الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة، وكذلك الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وقابلية التقارير المالية للقراءة يتضح عدم الاتساق بين نتائج تلك الدراسات، إضافةً إلى ندرة الدراسات التي تناولت العلاقة بين كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة. إضافةً إلى عدم وجود دراسة تناولت الأثر المُعدّل للثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ وهو ما يُمثل مساهمة علمية للدراسة.

٤/٤ اشتقاق الفروض:

في ضوء استعراض الدراسات السابقة وتحليل نتائجها يمكن صياغة فروض الدراسة كما يلي:
الفرض الأول: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

الفرض الثاني: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لكلٍ من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

وينقسم هذا الفرض إلى الفرضين الفرعيين التاليين:

ف ١/٢: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

ف ٢/٢: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

٥ - الدراسة التطبيقية:

١/٥ مجتمع وعينة الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في شركات المساهمة المُقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة ما بين عامي ٢٠١٨ - ٢٠٢٢، وقد تم استبعاد المؤسسات المالية (قطاع البنوك وقطاع الخدمات المالية بخلاف البنوك) نظراً للطبيعة الخاصة لنشاط تلك المؤسسات. ويتمثل حجم عينة الدراسة في (٧٠) شركة خلال فترة الدراسة بعدد مشاهدات (٣٥٠) مشاهدة، ويوضح الجدول رقم (١-٥) شركات العينة موزعة بحسب القطاعات.

جدول رقم (١-٥) توزيع مفردات العينة بحسب القطاعات

م	اسم القطاع	حجم العينة
١	موارد أساسية	١٠
٢	رعاية صحية وأدوية	٩
٣	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات	٥
٤	عقارات	١٣
٥	سياحة وترفيه	٧
٦	مرافق	٢
٧	اتصالات وإعلام وتكنولوجيا المعلومات	٤
٨	أغذية ومشروبات وتبغ	١٥
٩	مقاولات وإنشاءات هندسية	٥
	الإجمالي	٧٠

وقد تم تجميع البيانات اللازمة لقياس المتغيرات المستقلة، والتابعة، والحاكمة لتشغيل نماذج اختبار فروض الدراسة، من خلال التقارير المالية للشركات بموقع معلومات مباشر مصر

(www.mubasher.info)، وأيضًا عن طريق الموقع الإلكتروني للبورصة المصرية (www.egx.com.eg)، بالإضافة إلى المواقع الإلكترونية للشركات المُقيّدة في البورصة المصرية. ٢/٥ وصف وقياس متغيرات الدراسة:

١/٢/٥ المتغير التابع:

يتمثل المتغير التابع في قابلية التقارير المالية للقراءة، مقياسًا بمؤشر طول التقارير المالية (Length)، والذي يتم حسابه من خلال اللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات التقرير المالي كأحد مؤشرات عبء المعلومات (إبراهيم وآخرون، ٢٠٢٤؛ مصطفى، ٢٠٢٤)، (Luo et al., 2018; Rajabalizadeh, 2023)؛ حيث إن زيادة عدد صفحات التقرير تعني ضمنيًا احتوائه على مزيد من الكلمات والنصوص بما قد يؤثر على قابليته للقراءة^٢، ويتميز هذا المؤشر بسهولة الاستخدام، إضافةً لكونه أقل عرضةً لأخطاء القياس؛ لا سيما في ظل اعتماد المؤشرات الأخرى على التحليل النصي من خلال تحديد عدد الحروف والكلمات والجمال المراد قياس مدى صعوبتها، فضلًا عن تحديد عدد الكلمات المُعقّدة التي تحتوي على عدة مقاطع صوتية، ومن أمثلة تلك المؤشرات وأكثرها استخدامًا مؤشر (FOG)، والذي يعتمد على نسبة الكلمات المُعقّدة التي يزيد عدد مقاطعها عن مقطعين، وكلما ازدادت نسبة هذه الكلمات في التقرير المالي انخفضت قابليته للقراءة (Shauki & Oktavini, 2022; Chatterjee, 2024; Madadizadeh et al., 2024)، وبالنظر إلى التقارير المالية فإنها تتضمن العديد من الكلمات التي تتكون من أكثر من مقطعين، إلا أنها تُعد كلمات بسيطة تسهل قراءتها وفهمها من قبل مستخدمي تلك التقارير.

٢/٢/٥ المتغير المستقل:

يتمثل المتغير المستقل في ممارسات إدارة الأرباح (EM)، وسيتم الاعتماد على نموذج جونز المُعدّل وفقًا للعديد من الدراسات مثل (Arora & Chauhan, 2022; Aldahray, 2024; Chatterjee, 2024; Tiwari & Chatterjee, 2024)؛ حيث يتم حساب قيمة الاستحقاقات التقديرية (DACC) من خلال بواقي النموذج التالي، والتي تُعبّر عن مستوى التلاعب بالأرباح؛ ومن ثم كلما ازدادت قيمتها ازدادت ممارسات إدارة الأرباح والعكس بالعكس:

$$TACC_{it}/TA_{it-1} = \alpha_1(1/TA_{it-1}) + \alpha_2(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/TA_{it-1} + \alpha_3(PPE_{it}/TA_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

^٢ من المتوقع أنه كلما ازداد عدد صفحات التقرير المالي انخفضت قابليته للقراءة.

حيث إن: بالنسبة للشركة i في السنة t ، أو في السنة $t-1$ (السنة السابقة) فإن:

TACC	الاستحقاقات الكلية.
TA	إجمالي الأصول.
ΔREV	التغير في صافي المبيعات.
ΔREC_{it}	التغير في صافي العملاء وأوراق القبض.
PPE	إجمالي الأصول الثابتة (قبل خصم الإهلاك).
E	بواقي النموذج والتي تُستخدم كمقياس للاستحقاقات التقديرية.
t	السنة الحالية.
$t-1$	السنة السابقة.

٣/٢/٥ المتغيرات المعدلة:

تتمثل المتغيرات المعدلة في كلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي كما يلي:

١/٣/٢/٥ الثقة الإدارية المفرطة (Overcon):

ويتم قياسها كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) في حالة ما إذا كان الإنفاق الرأسمالي مرجحاً بإجمالي أصول العام السابق أكبر من متوسط الإنفاق الرأسمالي للصناعة، والقيمة (صفر) بخلاف ذلك (زلط، ٢٠٢١)، (Rajabalizadeh, 2023; Khalaf & Hussein, 2024).

٢/٣/٢/٥ قوة المدير التنفيذي (CEOpower):

ويتم قياسها بالاعتماد على مؤشر مركب في ضوء الدراسات السابقة، وبما يتناسب مع طبيعة البيانات المتاحة في البيئة المصرية كأحد النماذج الاقتصادية للأسواق الناشئة. ويتضمن هذا المؤشر مقاييساً لأبعاد قوة المدير التنفيذي المتمثلة في كلٍ من القوة المستمدة من الهيكل التنظيمي (مُعبراً عنها بازواجية دور المدير التنفيذي، وقوة مجلس الإدارة)، والقوة المستمدة من الملكية (مُعبراً عنها بملكية المدير التنفيذي، المدير التنفيذي أحد مؤسسي الشركة)، والقوة المستمدة من الخبرة (مُعبراً عنها بمدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه)؛ حيث يتكون هذا المؤشر من خمسة عناصر ومن ثم تتراوح قيمته ما بين (٠)، (٥) وعليه تتحدد قيمة مؤشر قوة المدير التنفيذي (CEOpower Score) بقسمة القيمة المطلقة لكل شركة على إجمالي درجات المؤشر؛ وبالتالي تتراوح قيمة المؤشر لكل شركة ما بين (٠)، (١)، ويوضح الجدول رقم (٥-٢) عناصر هذا المؤشر وكيفية قياسها.

جدول رقم (٥-٢) المؤشر المقترح لقياس قوة المدير التنفيذي

م	البيد	المقياس	التوصيف
(١)	الهيكل التنظيمي	ازدواجية دور المدير التنفيذي	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان المدير التنفيذي للشركة -العضو المنتدب- يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Garcia-Sanchez et al., 2021; Rezaee et al., 2021; Zhu et al., 2021).
		قوة مجلس الإدارة	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان عدد أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين بالمنشأة أقل من متوسط العينة، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Rezaee et al., 2021).
(٢)	الملكية	ملكية المدير التنفيذي	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان المدير التنفيذي يمتلك أسهماً في الشركة، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Saidu, 2019; Zhu et al., 2021; Arora & Chauhan, 2022).
		المدير التنفيذي أحد مؤسسي الشركة	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان المدير التنفيذي أحد مؤسسي الشركة، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Saidu, 2019; Zhu et al., 2021).
(٣)	الخبرة	مدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت مدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه أكثر من ثلاث سنوات، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Sun et al., 2022).

٤/٢/٥ المتغيرات الحاكمة:

تم الاعتماد على مجموعة من المتغيرات الحاكمة في ضوء الدراسات السابقة، ويُوضَّح الجدول رقم (٥-٣) المتغيرات الحاكمة ومقاييسها:

جدول رقم (٥-٣) المتغيرات الحاكمة ومقاييسها

اسم المتغير	رمز المتغير	المقياس
حجم الشركة	Size	اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في نهاية الفترة (Arora & Chauhan, 2022; Shauki & Oktavini, 2022; Aldahray, 2024; Chatterjee, 2024; Li & Yang, 2024).
الرافعة المالية	Lev	نسبة إجمالي الالتزامات في نهاية الفترة إلى إجمالي الأصول في نهاية الفترة (Arora & Chauhan, 2022; Shauki & Oktavini, 2022; Chatterjee, 2024; Li & Yang, 2024).
معدل العائد على الأصول	Roa	صافي الربح التشغيلي في نهاية الفترة مقسوماً على إجمالي الأصول في نهاية الفترة (Arora & Chauhan, 2022; Chatterjee, 2024; Li & Yang, 2024).
الخسائر	Loss	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) في حالة وجود خسائر في السنة الحالية، ويأخذ القيمة (٠) بخلاف ذلك (Arora & Chauhan, 2022; Shauki & Oktavini, 2022).
حجم مجلس الإدارة	Bsize	عدد أعضاء مجلس الإدارة (Shauki & Oktavini, 2022).
عمر الشركة	Age	اللوغاريتم الطبيعي لعدد سنوات عمل الشركة منذ تأسيسها (Arora & Chauhan, 2022).

٣/٥ فروض ونماذج الدراسة:

الفرض الأول: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

وسيتم اختبار الفرض السابق من خلال النموذج التالي:

$$\text{Length}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(EM_{i,t}) + \beta_2(\text{Size}_{i,t}) + \beta_3(\text{Lev}_{i,t}) + \beta_4(\text{RoA}_{i,t}) + \beta_5(\text{Loss}_{i,t}) + \beta_6(\text{Bsize}_{i,t}) + \beta_7(\text{Age}_{i,t}) + \varepsilon \quad (1)$$

الفرض الثاني: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لكل من الثقة الإدارية المفرطة وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

وينقسم هذا الفرض إلى الفرضين الفرعيين التاليين:

ف ١/٢: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

ف ٢/٢: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة في الشركات المصرية.

وسيتم اختبار الفرضين السابقين من خلال النموذجين التاليين:

$$\text{Length}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(EM_{i,t}) + \beta_2(\text{Overcon}_{i,t}) + \beta_3(EM_{i,t} * \text{Overcon}_{i,t}) + \beta_4(\text{Size}_{i,t}) + \beta_5(\text{Lev}_{i,t}) + \beta_6(\text{RoA}_{i,t}) + \beta_7(\text{Loss}_{i,t}) + \beta_8(\text{Bsize}_{i,t}) + \beta_9(\text{Age}_{i,t}) + \varepsilon \quad (2)$$

$$\text{Length}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(EM_{i,t}) + \beta_2(\text{CEOpower}_{i,t}) + \beta_3(EM_{i,t} * \text{CEOpower}_{i,t}) + \beta_4(\text{Size}_{i,t}) + \beta_5(\text{Lev}_{i,t}) + \beta_6(\text{RoA}_{i,t}) + \beta_7(\text{Loss}_{i,t}) + \beta_8(\text{Bsize}_{i,t}) + \beta_9(\text{Age}_{i,t}) + \varepsilon \quad (3)$$

٤/٥ نتائج التحليل الإحصائي:

فيما يلي استعراض لنتائج التحليل الإحصائي والتي تمت باستخدام تحليل الانحدار المتعدد ببرنامج (STATA 15).

Descriptive Statistics الإحصاءات الوصفية ١/٤/٥

يعرض الجدول رقم (٥-٤) الإحصاءات الوصفية للمتغيرات المستخدمة في نماذج اختبار الفروض، واللازمة للتعرف على خصائص تلك المتغيرات، وكيفية توزيع قيمها فيما بين المشاهدات المختلفة التي تشملها عينة الدراسة.

ويُوضَّح الجدول رقم (٥-٤) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات نماذج اختبار الفروض

جدول رقم (٥-٤)

Variable	Observations	Mean	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Length	350	1.695	0.141	1.905	3.046
EM	350	0.123	0.138	-0.276	0.534
Overcon	350	0.512	0.426	0.000	1.000
CEOpower	350	0.452	0.137	0.000	0.800
Size	350	20.520	2.071	13.982	26.356
Lev	350	0.524	0.578	0.003	5.625
Roa	350	0.047	0.129	-0.385	0.718
Loss	350	0.167	0.378	0.000	1.000
Bsize	350	8.038	2.425	5.000	13.000
Age	350	1.465	0.175	1.213	1.954

ومن خلال النتائج الإحصائية السابقة يمكن استخلاص ما يلي:

- مقياس Length على مستوى شركات العينة خلال فترة الدراسة تتراوح قيمته ما بين (١.٩٠٥ - ٣,٠٤٦)؛ وهو ما يعكس تفاوتاً نسبياً في طول التقارير المالية؛ ومن ثم قابلية التقارير المالية للقراءة في شركات العينة، في حين بلغ المتوسط ١,٦٩٥.
- تتراوح قيمة الاستحقاقات التقديرية على مستوى شركات العينة خلال فترة الدراسة ما بين (- ٠,٢٧٦، ٠,٥٣٤) وهو ما يعكس تفاوتاً كبيراً في ممارسات الأرباح بشركات العينة، في حين بلغ المتوسط ٠,١٢٣.
- تتراوح قيمة الثقة الإدارية المفرطة على مستوى شركات العينة خلال فترة الدراسة ما بين (٠ - ١) بمتوسط ٠,٥١٢؛ وهو ما يشير إلى التقارب إلى حد كبير بين الشركات التي بها ثقة إدارية مفرطة، وتلك التي لا يوجد بها ثقة إدارية مفرطة.
- تتراوح قيمة المؤشر المركب لقوة المدير التنفيذي على مستوى شركات العينة خلال فترة الدراسة ما بين (٠,٠ - ٠,٨)؛ وهو ما يعني عدم توافر المقاييس الخمسة لمؤشر القوة في أي من

المديرين التنفيذيين لشركات العينة، في حين بلغ متوسط قيمة مؤشر قوة المدير التنفيذي ٠,٤٥٢.

ويُوضّح الجدول رقم (٥-٥) مصفوفة الارتباط لمتغيرات الدراسة

جدول رقم (٥-٥)

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	VIF
(1) Length	1.000										----
(2) EM	0.115	1.000									1.365
(3) Overcon	0.223	0.198	1.000								2.743
(4) CEOpower	0.278	0.225	0.358	1.000							2.368
(5) Size	0.342	-0.134	-0.143	0.186	1.000						1.704
(6) Lev	0.165	0.051	0.172	0.142	0.099	1.000					2.137
(7) Roa	0.113	0.184	0.043	0.067	0.154	0.127	1.000				2.995
(8) Loss	0.105	0.131	0.135	-0.194	0.070	0.214	-0.167	1.000			3.547
(9) Bsize	0.096	-0.057	-0.089	-0.128	0.124	0.087	0.121	-0.081	1.000		2.883
(10) Age	-0.128	0.201	-0.164	0.153	0.177	-0.105	0.118	0.147	0.212	1.000	3.009

ومن خلال النتائج الإحصائية السابقة يمكن استخلاص ما يلي:

- عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة Multicollinearity؛ حيث لا توجد معاملات ارتباط تزيد عن ٨٠٪، إضافةً إلى أن قيم (VIF) للمتغيرات المستقلة لم تتجاوز القيمة ١٠ لأيٍّ منها (Gujarati, 2003).
- وجود ارتباط موجب بين كلٍّ من ممارسات إدارة الأرباح، الثقة الإدارية المفرطة، قوة المدير التنفيذي، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني أن كلاً من ممارسات إدارة الأرباح، والثقة الإدارية المفرطة، قوة المدير التنفيذي تُخفّض من قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥٪.
- وجود ارتباط موجب بين كلٍّ من حجم الشركة، الرافعة المالية، معدل العائد على الأصول، الخسائر، حجم مجلس الإدارة، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني وجود ارتباط سالب بين تلك المتغيرات وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥٪.
- في حين يوجد ارتباط سالب بين عمر الشركة، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني وجود ارتباط موجب بين عمر الشركة، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥٪.

٥/٤/٢ نتائج تحليل نماذج الانحدار المستخدمة في اختبارات فروض الدراسة:

فيما يلي استعراض لنتائج التحليل الإحصائي والتي تمت باستخدام تحليل الانحدار المتعدد ببرنامج (STATA 15). وتم الاعتماد على نموذج التأثيرات الثابتة مع تحسين الخطأ العشوائي

Fixed Effect Model with Robust Standard Error لتعديل الخطأ المعياري لمقدرات النموذج؛ والذي قد ينتج عنه رفض علاقة معنوية أو قبول علاقة غير معنوية، والذي ينشأ بسبب مشكلة عدم ثبات تباين البواقي Heteroscedasticity.

ويُوضّح الجدول رقم (٥-٦) نتائج تشغيل نموذج اختبار فرض الدراسة (ف ١)

جدول رقم (٥-٦)

Length Model (1)		
	Coefficient	p-value
EM	2.386	0.016**
Size	1.658	0.039**
Lev	1.112	0.056*
Roa	0.741	0.024**
Loss	0.832	0.062*
Bsize	1.516	0.029**
Age	-0.984	0.034**
Cons.	1.038	0.154
Industry	Included	
Year	Included	
N	350	
F>Prob	0.0037	
R-Squared	0.2318	

***، **، * تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٥-٦) إلى:

- أن قيمة R-Squared للنموذج رقم (١) تبلغ (٠,٢٣١٨)؛ وهو ما يعني أن المتغيرات المستقلة بالنموذج تُفسّر ٢٣,١٨% من التغيرات في طول التقارير المالية؛ ومن ثم قابليتها للقراءة.
- وجود علاقة معنوية موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني أن وجود ممارسات إدارة الأرباح يُخفّض من قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%، وبالتالي يتم قبول الفرض الأول، وذلك بما يتفق مع دراسات (Arora & Chauhan, 2022; Shauki & Oktavini, 2022; Chatterjee, 2024; Tiwari & Chatterjee, 2024)؛ وهو ما يُمكن تفسيره بأن انخراط إدارة الشركة في ممارسات إدارة الأرباح يدفعها إلى

- تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال زيادة عبء المعلومات؛ ومن ثم تكلفتها معالجتها من قبل مستخدمي تلك التقارير بهدف الحد من قدرتهم على اكتشاف تلك الممارسات.
- كما يتضح وجود علاقة معنوية موجبة بين كل من حجم الشركة، معدل العائد على الأصول، حجم مجلس الإدارة، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني وجود علاقة معنوية سالبة بين تلك المتغيرات، وقابلية التقارير المالية للقراءة. في حين توجد علاقة معنوية سالبة بين عمر الشركة وطول التقارير المالية؛ بما يعني وجود علاقة معنوية موجبة بين عمر الشركة، وقابلية التقارير المالية للقراءة. بينما لا توجد علاقة معنوية بين كل من الرافعة المالية، الخسائر، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني عدم وجود علاقة معنوية بين هذين المتغيرين، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.

ويوضح الجدول رقم (٥-٧) نتائج تشغيل نموذج اختبار فرض الدراسة (ف ١/٢)

جدول رقم (٥-٧)

Length Model (2)		
	Coefficient	p-value
EM	1.645	0.028**
Overcon	0.971	0.019**
(EM*Overcon)	1.893	0.013**
Size	1.457	0.034**
Lev	1.130	0.061*
Roa	0.681	0.038**
Loss	0.907	0.057*
Bsize	1.435	0.026**
Age	-0.872	0.031**
Cons.	1.041	0.109
Industry	Included	
Year	Included	
N	350	
F>Prob	0.0043	
R-Squared	0.2714	

***، **، * تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٥-٧) إلى:

- أن قيمة R-Squared للنموذج رقم (٢) تبلغ (٠,٢٧١٤)؛ وهو ما يعني أن المتغيرات المستقلة بالنموذج تُفسّر ٢٧,١٤% من التغيرات في طول التقارير المالية؛ ومن ثم قابليتها للقراءة.
- وجود علاقة معنوية موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح، وطول التقارير المالية، كما توجد علاقة معنوية موجبة بين الثقة الإدارية المفرطة، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني أن كلاً من ممارسات إدارة الأرباح، والثقة الإدارية المفرطة تؤثر سلبياً على قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.
- وجود أثر مُعدّل معنوي للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%؛ وبالتالي يتم قبول الفرض (ف١/٢)، وذلك بما يتفق ودراسات (علي وآخرون، ٢٠٢٤)، (Almaleki et al., 2021; Rajabalizadeh, 2023)؛ ويؤكد ذلك على أن الثقة الإدارية المفرطة التي يترتب عليها اتخاذ قرارات غير ملائمة تدفع المديرين إلى تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة، وهو ما يمكن تفسيره في ضوء نظرية الوكالة؛ حيث يلجأ المديرون التنفيذيون ذوو الثقة المفرطة إلى الاعتماد على آليات التعنيم لإخفاء نتائج قراراتهم الاستثمارية غير الملائمة، وذلك بما يتماشى مع فرضية التعنيم الإداري، والتي تشير إلى أن المديرين التنفيذيين قد يستخدمون لغة مُعقّدة بهدف زيادة تكاليف معالجة المعلومات، وبالتالي إبطاء رد فعل أو استجابة السوق. ومن منظور آخر، واستناداً إلى نظرية الإشارة، قد لا ينشأ هذا التعقيد من الرغبة في التعنيم فقط؛ فقد ينظر المديرون التنفيذيون ذوو الثقة المفرطة إليه باعتباره إفصاحاً شاملاً، مما يؤدي بشكل غير مقصود إلى انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة نتيجة طول وتعقّد التقارير المالية.

ويُوضَح الجدول رقم (٨-٥) نتائج تشغيل نموذج اختبار فرض الدراسة (ف ٢/٢)

جدول رقم (٨-٥)

Length Model (3)		
	Coefficient	p-value
EM	1.836	0.025**
CEOpower	0.942	0.031**
(EM*CEOpower)	1.795	0.017**
Size	1.512	0.038**
Lev	1.201	0.056*
Roa	0.745	0.035**
Loss	0.984	0.061*
Bsize	1.392	0.028**
Age	-0.795	0.029**
Cons.	1.231	0.122
Industry	Included	
Year	Included	
N	350	
F>Prob	0.0042	
R-Squared	0.2685	

*, **, *** تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعطيات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٨-٥) إلى:

- أن قيمة R-Squared للنموذج رقم (٣) تبلغ (٠,٢٦٨٥)؛ وهو ما يعني أن المتغيرات المستقلة بالنموذج تُفسّر ٢٦,٨٥% من التغيرات في طول التقارير المالية؛ ومن ثم قابليتها للقراءة.
- وجود علاقة معنوية موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح، وطول التقارير المالية، كما توجد علاقة معنوية موجبة بين قوة المدير التنفيذي، وطول التقارير المالية؛ وهو ما يعني أن كلاً من ممارسات إدارة الأرباح، وقوة المدير التنفيذي تؤثر سلبياً على قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.
- وجود أثر مُعدّل معنوي لقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%؛ وبالتالي يتم قبول الفرض (ف ٢/٢)، وذلك بما يتفق ودراسة (Sun et al., 2022) وهي الدراسة الوحيدة التي تناولت العلاقة بين قوة المدير التنفيذي، وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ ويؤكد ذلك على قيام المديرين التنفيذيين

الأقوياء بالإفصاح عن المعلومات وفقاً لتقديراتهم لخدمة مصالحهم الخاصة؛ لذلك، فإنهم قد يعتمدون تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة لإخفاء الأداء الضعيف لشركاتهم من ناحية، والحد من فعالية رقابة المستثمرين على تصرفاتهم من ناحية أخرى.

٣/٤/٥ تحليل الحساسية Sensitivity Analysis:

لتحقيق المزيد من الثقة بشأن بناء نماذج الدراسة، والنتائج التي تم التوصل إليها من خلال التحليل الأساسي، سيتم اختبار نفس الفروض السابقة، ولكن باستخدام مقياس آخر لقابلية التقارير المالية للقراءة، يتمثل في حجم الملف (File Size)، والذي يتم قياسه باللوغاريتم الطبيعي لحجم الملف بالميجابايت، ويعتبر أحد المؤشرات التي تعتمد على كم الإفصاح الوارد بالتقارير المالية؛ حيث كلما ازداد حجم الملف انخفضت قابليته للقراءة، والعكس صحيح. وقد اعتمدت عليه العديد من الدراسات مثل (Loughran & McDonald, 2014; Ertugrul et al., 2017; Rajabalizadeh, 2023)؛ نظراً لكونه لا يتطلب تحليلاً لمحتوى التقارير المالية وبالتالي فهو أقل عرضة لأخطاء القياس.

وقد تم اختبار نفس الفروض السابقة باستخدام نفس النماذج الإحصائية الخاصة بها وكانت نتائج التحليل الإحصائي كما يلي:

يُوضَّح الجدول رقم (٥-٩) نتائج تحليل الحساسية للنموذج رقم (١)

جدول رقم (٥-٩)

File Size Model (1)		
	Coefficient	p-value
EM	2.024	0.021**
Size	1.475	0.035**
Lev	0.973	0.061*
Roa	0.856	0.029**
Loss	1.015	0.056*
Bsize	1.386	0.033**
Age	-0.879	0.028**
Cons.	0.906	0.132
Industry	Included	
Year	Included	
N	350	
F>Prob	0.0035	
R-Squared	0.2207	

*, **, *** تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٥-٩) إلى:

- وجود علاقة معنوية موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح، وحجم التقارير المالية؛ وهو ما يعني أن وجود ممارسات إدارة الأرباح يُخفّض من قابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.

وهي نفس نتائج اختبار الفرض الإحصائي (ف١) التي تم التوصل إليها في ظل استخدام عدد صفحات التقارير المالية (Length) كمقياس لقابلية التقارير المالية للقراءة.

يُوضّح الجدول رقم (٥-١٠) نتائج تحليل الحساسية للنموذجين (٢)، (٣)

جدول رقم (٥-١٠)

File Size Model (2)			File Size Model (3)		
	Coefficient	p-value		Coefficient	p-value
EM	1.902	0.032**	EM	1.725	0.028**
Overcon	1.015	0.021**	CEOpower	1.108	0.034**
(EM*Overcon)	1.786	0.018**	(EM*CEOpower)	1.593	0.021**
Size	0.935	0.041**	Size	1.436	0.035**
Lev	1.112	0.059*	Lev	1.318	0.054*
Roa	0.726	0.043**	Roa	0.963	0.039**
Loss	1.238	0.055*	Loss	1.192	0.057*
Bsize	1.364	0.038**	Bsize	1.508	0.032**
Age	-1.253	0.029**	Age	-1.119	0.036**
Cons.	1.187	0.203	Cons.	1.095	0.183
Industry	Included		Industry	Included	
Year	Included		Year	Included	
N	350		N	350	
F>Prob	0.0038		F>Prob	0.0036	
R-Squared	0.2688		R-Squared	0.2592	

،*،**،*** تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٥-١٠) إلى:

- وجود أثر مُعدّل معنوي للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.

- وجود أثر مُعدّل معنوي لقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وذلك عند مستوى معنوية ٥%.
- وهي نفس نتائج اختبارات الفرضين الإحصائيين (ف١/٢، ف٢/٢) التي تم التوصل إليها في ظل استخدام عدد صفحات التقارير المالية (Length) كمقياس لقابلية التقارير المالية للقراءة.

٤/٤/٥ التحليل الإضافي Additional Analysis:

تمت إعادة تشغيل نموذجي الانحدار السابقين الخاصين بالفرضين (ف١/٢، ف٢/٢)، وذلك بعد تقسيم عينة البحث باستخدام نموذج "Altman's Z-Score" إلى مجموعتين؛ حيث تتضمن المجموعة الأولى الشركات المُتَعَرِّة ماليًا $(Z\text{-Score} < 3)$ ، في حين تتضمن المجموعة الثانية الشركات غير المُتَعَرِّة ماليًا $(Z\text{-Score} > 3)$ ، وذلك بهدف إضفاء المزيد من الثقة والتأكد بشأن النتائج التي تم التوصل إليها من خلال التحليل الأساسي، وبما يتماشى مع دراسات (Arora & Chauhan, 2022; Bai et al., 2022; Tiwari & Chatterjee, 2024) والتي أكدت على أن التَعَرُّ المالى للشركات يُعد من العوامل المؤثرة على العلاقة الأساسية محل الدراسة. وقد تم احتساب قيمة مؤشر (Z-Score) باستخدام المعادلة التالية:

$$Z - \text{score} = 3.3(X/TAA) + 1.2 (V/TAA) + 1.4 (W/TAA) + 1.0 (Z/TAA) + 0.6 (Y/TAA)$$

حيث إن:

X: صافي الربح قبل الفوائد والضرائب.

V: رأس المال العامل.

W: الأرباح المحتجزة.

Z: القيمة الدفترية للالتزامات.

Y: القيمة السوقية لحقوق الملكية.

TAA: إجمالي الأصول.

^٢ تضم هذه المجموعة الشركات التي تقع في منطقة الخطر، والمنطقة الرمادية وفقًا لنموذج $(Z\text{-Score} > 3)$.

يُوضّح الجدول رقم (٥-١١) نتائج تشغيل نموذجي الانحدار (٢)، (٣)
جدول رقم (٥-١١)

Length Model (2)			Length Model (3)		
	Distressed	Non-Distressed		Distressed	Non-Distressed
EM	1.873**	1.203*	EM	1.904**	1.712*
Overcon	0.986**	0.852**	CEOpower	1.105**	1.006**
(EM*Overcon)	1.974***	1.634**	(EM*CEOpower)	1.816***	1.681**
Size	1.512**	1.563**	Size	1.562**	1.473**
Lev	1.143**	1.136*	Lev	1.216**	1.198*
Roa	0.735**	0.721**	Roa	0.753**	0.731**
Loss	0.954**	0.938*	Loss	1.005**	0.957*
Bsize	1.462**	1.455**	Bsize	1.411**	1.271**
Age	-0.778**	-0.732**	Age	-0.827**	-0.803**
Cons.	1.174	1.156	Cons.	1.338	1.182
F>Prob	0.0041	0.0039	F>Prob	0.0044	0.0035
R-Squared	0.2805	0.2344	R-Squared	0.2492	0.2492

*, **, *** تشير إلى المعنوية الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي.

وتشير نتائج تحليل الانحدار الواردة في الجدول رقم (٥-١١) إلى:

- أن الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي لهما دور مُعدّل على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وأن هذا التأثير يكون أقوى في حالة الشركات المُتعثّرة ماليًا، وهو ما تؤكدّه زيادة قيمة معاملات الانحدار الخاصة بالمتغيرات المُعدّلة في النموذجين (٢)، (٣)، بالإضافة إلى زيادة مستوى معنوية المتغيرين التفاعليين (EM*Overcon)، (EM*CEOpower) إلى ١٪.

وتؤكد النتائج التي تم التوصل إليها من خلال التحليل الإضافي على الأثر المُعدّل لكلٍ من الثقة الإدارية المفرطة، وقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة، وهو ما يدعم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال التحليل الأساسي؛ حيث لم تختلف نتائج التحليل الإضافي عن نتائج التحليل الأساسي بشأن قبول أو رفض الفرضين (ف٢/١)، (ف٢/٢).

وبناءً على ذلك، يتضح من خلال النتائج السابقة أن النموذجين المستخدمين في اختبار الفرضين (ف/٢)، (ف/٢) ضمن التحليل الأساسي مناسبان لاختبار أثر المتغيرين المُعدّلين على العلاقة الأساسية محل الدراسة.

٦- النتائج والتوصيات والبحوث المستقبلية المقترحة:

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها ما يلي:

- وجود علاقة معنوية موجبة بين ممارسات إدارة الأرباح، وطول التقارير المالية؛ ومن ثم فإن ممارسات إدارة الأرباح تُخفّض من قابلية التقارير المالية للقراءة؛ وهو ما يُمكن تفسيره بأنه في ضوء سعي الإدارة إلى الحد من قدرة مستخدمي التقارير المالية على اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح التي تقوم بها؛ فإنها تلجأ إلى زيادة عبء المعلومات مما يؤدي إلى زيادة تكاليف معالجتها؛ الأمر الذي من شأنه تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة.
- كما يتضح وجود أثر مُعدّل معنوي للثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ وهو ما يمكن تفسيره بأن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يتعمدون إخفاء نتائج قراراتهم الاستثمارية غير الملائمة، وذلك بما يتماشى مع فرضية التعنيم الإداري، والتي تشير إلى أن المديرين التنفيذيين قد يستخدمون لغة مُعقّدة بهدف زيادة تكاليف معالجة المعلومات، وبالتالي إبطاء رد فعل أو استجابة السوق. ومن ناحيةٍ أخرى، قد لا ينشأ هذا التعنيد من الرغبة في التعنيم فقط؛ حيث قد ينظر المديرون التنفيذيون ذوو الثقة المفرطة إليه باعتباره إفصاحاً شاملاً، مما يؤدي بشكلٍ غير مقصود إلى انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة نتيجة طول وتعقّد التقارير المالية.
- وجود أثر مُعدّل معنوي لقوة المدير التنفيذي على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح، وقابلية التقارير المالية للقراءة؛ ويؤكد ذلك على قيام المديرين التنفيذيين الأقوياء بالإفصاح عن المعلومات وفقاً لتقديراتهم لخدمة مصالحهم الخاصة؛ من خلال تخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة لإخفاء الأداء الضعيف لشركاتهم من ناحية، والحد من فعالية رقابة المستثمرين على تصرفاتهم من ناحيةٍ أخرى.

وتأسيسًا على ما سبق تتمثل توصيات الدراسة فيما يلي:

أولاً: بالنسبة للباحثين:

➤ يجب ألا يقتصر اهتمام الباحثين على دراسة العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة فقط، وإنما يجب أن يمتد اهتمامهم إلى دراسة تلك العلاقة في بيئات وظروف مختلفة وباستخدام مقاييس متنوعة، علاوةً على ضرورة الأخذ في الاعتبار العديد من العوامل المؤثرة، وفي مقدمتها الخصائص الإدارية للمديرين التنفيذيين؛ لما لها من تأثير على استراتيجية الشركة ورؤيتها، وبما يمكن معه فهم طبيعة تلك العلاقة بشكلٍ أكثر وضوحاً؛ ومن ثم تقديم توصيات أكثر إفادةً لإدارات الشركات ومختلف الأطراف المعنية بهذا الشأن.

ثانياً: بالنسبة لإدارة الشركة:

- ضرورة العمل على تعزيز آليات الرقابة الداخلية والخارجية للحد من ممارسات إدارة الأرباح، والتي من شأنها الإضرار بمصداقية الشركة.
- العمل على تحسين ممارسات الإفصاح من خلال الالتزام بالشفافية والوضوح عند إعداد التقارير المالية، باستخدام لغة واضحة وأسلوب بسيط لزيادة قابليتها للقراءة وفهمها من قبل مستخدمي تلك التقارير.
- الاعتماد على مؤشرات موضوعية لتقييم قرارات المديرين التنفيذيين لتجنب تأثير التحيز الناتج عن قوتهم أو ثقتهم المفرطة.
- تحقيق التوازن بين المديرين التنفيذيين ومجالس الإدارات من خلال توزيع الصلاحيات وزيادة فعالية الدور الرقابي لمجالس الإدارات على القرارات المتخذة من قبل المديرين التنفيذيين للتأكد من توافقها مع مصالح الشركة والمساهمين بهدف الحد من التأثير السلبي المحتمل لقوة المديرين التنفيذيين والثقة الإدارية المفرطة بما يؤدي إلى اتخاذ القرارات الملائمة والتي من شأنها تعزيز شفافية التقارير المالية؛ ومن ثم زيادة قابليتها للقراءة.

ثالثاً: بالنسبة للمستثمرين:

- ضرورة الاهتمام بتحليل التقارير المالية بعناية، مع التركيز على مؤشرات إدارة الأرباح المحتملة، مثل التغيرات غير المُبرَّرة في الأرباح أو التدفقات النقدية، كما يجب عليهم أن يكونوا أكثر حرصاً بشأن الاستثمار في الشركات التي تقدم تقاريراً مالية مُعقَّدة.
- تقييم تأثير خصائص المديرين التنفيذيين على قرارات الشركة، وخاصة في الشركات التي يظهر فيها تركُّز كبير للسلطة في يد المدير التنفيذي.

رابعاً: بالنسبة للجهات التنظيمية:

- وضع إرشادات لرقابة ومتابعة خصائص المديرين التنفيذيين بهدف الحد من السلوك الانتهازي، لا سيما فيما يتعلق بممارسات إدارة الأرباح، إضافةً إلى تخفيض قدرتهم على حجب الأخبار السيئة؛ بما يؤدي إلى زيادة جودة الإفصاح وقابلية التقارير المالية للقراءة.
- إصدار إرشادات لإعداد التقارير المالية بلغة بسيطة، وغير مُعقَّدة بما يزيد من قابليتها للقراءة والفهم؛ الأمر الذي ينعكس بشكلٍ إيجابي على قرارات المستثمرين، ويحقق كفاءة الأسواق المالية.

البحوث المستقبلية المقترحة:

- دراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وقابلية التقارير المالية للقراءة، وانعكاسها على تباين توزيعات الأرباح.
- أثر خصائص المديرين التنفيذيين على الإفصاح عن انبعاثات الكربون، وانعكاسها على أسعار الأسهم.
- أثر الاحتفاظ بالنقدية على العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح وقابلية التقارير المالية للقراءة.
- الدور المُعدَّل لخصائص المديرين التنفيذيين على العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وتكلفة رأس المال.

٧-المراجع:

١/٧ المراجع باللغة العربية:

إبراهيم، سيد حمدي، علي، سمية أمين، محمود، مصطفى السيد (٢٠٢٤). دراسة أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات وانعكاس ذلك على قابلية التقارير المالية للقراءة، **المجلة الأكاديمية للبحوث التجارية المعاصرة**، كلية التجارة، جامعة القاهرة، ٤(٢)، ٣٩-٢١.

ديباجي، أمل عبده هادي، آل عباس، محمد عبد الله (٢٠٢٤). أثر خصائص الرئيس التنفيذي على مستوى الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية دراسة تطبيقية على الشركات السعودية المدرجة بسوق المال، **المجلة العلمية للبحوث التجارية**، كلية التجارة، جامعة المنوفية، ٥٣(٢)، ٢٧٩-٣٢٠.

زلط، علاء عاشور عبد الله (٢٠٢١). دراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وسياسات توزيع الأرباح كمرتكز للتنبؤ بمخاطر الفشل المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، **المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية**، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٢(٢)، ١٨٣-٢٤٢.

عاشور، إيهاب محمد كامل (٢٠٢٣). العلاقة بين خصائص لجنة المراجعة والثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي وأثرها على ربحية السهم: أدلة تطبيقية من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، **المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية**، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٤(٢)، ٨٧٥-٩١٤.

عبد الرحيم، رضا محمود محمد (٢٠٢٢). دراسة واختبار تأثير قوة المديرين التنفيذيين وخطر انهيار أسعار أسهم الشركات المقيدة بالبورصة المصرية في ظل إدارة الأرباح، **المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية**، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٣(١)، ٨١٧-٨٧١.

العنبي، ابتسام خالد شباب، آل عباس، محمد عبد الله (٢٠٢٣). أثر الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي على خطر انهيار سعر سهم الشركة: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية، **المجلة العلمية للبحوث التجارية**، كلية التجارة، جامعة المنوفية، ٤٩(٢)، ٤٨-٩.

علي، نورا صبحي، كمال، آمال محمد، حامد، حسن عبد العال (٢٠٢٤). دراسة العلاقة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وشفافية التقارير المالية: خلال الفترتين قبل وأثناء أزمة فيروس كورونا، *المجلة الأكاديمية للبحوث التجارية المعاصرة*، كلية التجارة، جامعة القاهرة، ٤(٢)، ١٢٥-١٥٣.

مصطفى، سيد محمد سيد (٢٠٢٤). أثر الخصائص الإدارية على قابلية التقارير المالية للقراءة في ضوء نظرية الإشارة وانعكاسها على سيولة الأسهم: دراسة تطبيقية، *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٥(٢)، ٣٤٧-٤١١.

٢/٧ المراجع باللغة الإنجليزية:

- Abdel Rahim, M.Y. (2022). The role of expanding the disclosure of accounting estimates in reducing the financial reports opacity. *Alex. J. Account. Res.*, 6(3), 349-396.
- Adams, R. B., Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and their impact on corporate performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403-1432.
- Ahamed, N., & Tripathi, N. N. (2018). Insider or Outsider CEO: Choosing Wisely in Different Circumstances. *Global Tensions in Financial Markets*, 205-216.
- Ajina, A., Laouiti, M., & Msolli, B. (2016). Guiding through the fog: does annual report readability reveal earnings management?. *Research in international Business and Finance*, 38, 509-516.
- Al Mamun, M., Balachandran, B., & Duong, H. N. (2020). Powerful CEOs and stock price crash risk. *Journal of Corporate Finance*, 62, 101582.
- Aldahray, A. (2024). Notes Readability and Discretionary Accruals: Legibility of notes and discretionary accruals. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 27(2), 229-238.
- Aldahray, A., & Alnori, F. (2021). Impact of regulatory environment on accruals manipulation of bankrupt firms. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 50(1), 114-142.
- Ali, N. (2023). The impact of the financial reports opacity and the Corona virus pandemic on the relationship between investors' tendencies and the risk of a collapse in stock prices: an applied study on companies listed on the Egyptian Stock Exchange. *Sci. J. Bus. Res.*, 51(4), 717-772.
- Almaleki, M., Salehi, M., & Moradi, M. (2021). The relationship between narcissism, managerial overconfidence and comparability of financial statements of listed companies. *Journal of Facilities Management*, 19(5), 681-700.

- Al-Najjar, S., & Basyouni, M. (2023). The impact of the relationship between overconfidence of executive managers and financial reports opacity on the risk of collapse of stock prices of companies listed on the Egyptian stock exchange: an applied guide. *J. Account. Res.*, 10(1), 216–305.
- Al-Sawah, T. (2022). The relationship of accounting conservatism and financial statements opacity to tax avoidance in light of the modified role of social responsibility—an applied study on companies listed on the Egyptian Stock Exchange. *Sci. J. Financ. Commer. Stud. Res.*, 3(2), 193–306.
- Al-Sawy, A., & Mohamed, B. (2022). A study and testing the impact of financial reports opacity and operational characteristics of companies on the risk of collapse of stock prices of companies listed on the Egyptian stock exchange. *Sci. J. Financ. Commer. Stud.*, 3(1), 263–328.
- Arora, S., & Chauhan, Y. (2022). Do earnings management practices define the readability of the financial reports in India?. *Journal of Public Affairs*, 22(4), 22692.
- Baginski, S. P., Campbell, J. L., Moon, J., & Warren, J. (2018). CEO compensation structure and the accuracy of management earnings forecasts. *SSRN Electron. J.*, 18-47.
- Bai, M., Li, S., Xu, L., & Yu, C. F. J. (2022). How do overconfident CEOs respond to regulation fair disclosure? Evidence from financial report readability. *Finance Research Letters*, 50, 103349.
- Baldenius, T., Melumad, N., & Meng, X. (2014). Board composition and CEO power. *Journal of financial Economics*, 112(1), 53-68.
- Baxamusa, M., Jalal, A., & Jha, A. (2018). It pays to partner with a firm that writes annual reports well. *Journal of Banking & Finance*, 92, 13-34.
- Bebchuk, L. A., Cremers, K. M., & Peyer, U. C. (2011). The CEO pay slice. *Journal of financial Economics*, 102(1), 199-221.
- 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.
- Bloomfield, R. (2008). Discussion of “annual report readability, current earnings, and earnings persistence”. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2-3), 248-252.
- Bonsall, S. B., & Miller, B. P. (2017). The impact of narrative disclosure readability on bond ratings and the cost of debt. *Review of Accounting Studies*, 22, 608-643.
- Bozanic, Z., & Thevenot, M. (2015). Qualitative disclosure and changes in Sell-Side financial analysts' information environment. *Contemporary Accounting Research*, 32(4), 1595-1616.

- Burkhard, B., Sirén, C., van Essen, M., Grichnik, D., & Shepherd, D. A. (2023). Nothing ventured, nothing gained: A meta-analysis of CEO overconfidence, strategic risk taking, and performance. *Journal of Management*, 49(8), 2629-2666.
- Chakrabarty, B., Seetharaman, A., Swanson, Z., & Wang, X. (2018). Management risk incentives and the readability of corporate disclosures. *Financial Management*, 47(3), 583-616.
- Chatterjee, C. (2024). Earnings management and financial reports' readability: moderating role of audit quality, cash holding, and ownership pattern. *International Journal of Disclosure and Governance*, 1-15.
- Cheng, C. A., Fu, J., Huang, W., & Jing, J. (2023). Strategic use of volume of financial items in 10-k reports. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 38(3), 542-571.
- Chung, C. Y., Fard, A., & Sul, H. K. (2024). The effect of corporate annual report quality on the relationship between institutional block holder monitoring and firm's information environment. *International Review of Finance*, 24(1), 139-153.
- Courtis, J. K. (2004). Corporate report obfuscation: artefact or phenomenon?. *The British Accounting Review*, 36(3), 291-312.
- Dalwai, T., Chinnasamy, G., & Mohammadi, S. S. (2021). Annual report readability, agency costs, firm performance: an investigation of Oman's financial sector. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 11(2), 247-277.
- Dunn, P. (2004). The impact of insider power on fraudulent financial reporting. *Journal of management*, 30(3), 397-412.
- Durana, P., Ginevicius, R., Urbanski, M., Podhorska, I., & Tumpach, M. (2021). Parallels and differences in earnings management of the Visegrad four and the Baltics. *Journal of Competitiveness*, (3).
- Ejaz, M., Jalal, R. N. U. D., & Fayyaz, U. E. R. (2022). Directors' reports cosmetic treatment: impact of earnings management on financial report readability. *Global Business and Economics Review*, 26(1), 20-36.
- Ertugrul, M., Lei, J., Qiu, J., & Wan, C. (2017). Annual report readability, tone ambiguity, and the cost of borrowing. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(2), 811-836.
- Eshleman, J. D., & Guo, P. (2020). Do seasoned industry specialists provide higher audit quality? A re-examination. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(6), 106770.
- Fetscherin, M. (2015). The CEO branding mix. *Journal of Business Strategy*, 36(6), 22-28.

- Galariotis, E., Louca, C., Petmezas, D., & Wang, S. (2023). Agency cost of debt and inside debt: the role of CEO overconfidence. *British Journal of Management*, 34(3), 1606-1631.
- Garcia-Sanchez, I. M., Raimo, N., & Vitolla, F. (2021). CEO power and integrated reporting. *Meditari Accountancy Research*, 29(4), 908-942.
- Ghaleb, B. A. A., Qaderi, S. A., Almashaqbeh, A., & Qasem, A. (2021). Corporate social responsibility, board gender diversity and real earnings management: The case of Jordan. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1883222.
- Gosselin, A. M., Le Maux, J., & Smaili, N. (2021). Readability of accounting disclosures: a comprehensive review and research agenda. *Accounting Perspectives*, 20(4), 543-581.
- Graham, J. R., Kim, H., & Leary, M. (2017). CEO power and board dynamics. *SSRN Electronic Journal*.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic Econometrics*. Fourth Edition. Singapore: McGraw-Hill.
- Han, S., Nanda, V. K., & Silveri, S. (2016). CEO power and firm performance under pressure. *Financial Management*, 45(2), 369-400.
- Hwang, B. H., & Kim, H. H. (2017). It pays to write well. *Journal of Financial Economics*, 124(2), 373-394.
- Jenter, D., & Kanaan, F. (2015). CEO turnover and relative performance evaluation. *the Journal of Finance*, 70(5), 2155-2184.
- Khalaf, A. J., & Hussein, S. S. (2024). The Moderating Role of Managerial Over Confidence on the Relationship between Accounting Conservatism and Financial Reports Opacity. *Kurdish Studies*, 12(2), 1440-1452.
- Kim, C., Wang, K., & Zhang, L. (2019). Readability of 10- K reports and stock price crash risk. *Contemporary accounting research*, 36(2), 1184-1216.
- Kowalzick, M., Ahrens, J. P., Lauterbach, J. G., & Tang, Y. (2024). Overconfident CEOs in dire straits: How incumbent and successor CEOs' overconfidence affects firm turnaround performance. *Journal of Management Studies*, 61(5), 1985-2032.
- Kunz, J., & Sonnenholzner, L. (2023). Managerial overconfidence: promoter of or obstacle to organizational resilience?. *Review of Managerial Science*, 17(1), 67-128.
- Laksmanna, I., Tietz, W., & Yang, Y. W. (2012). Compensation discussion and analysis (CD&A): Readability and management obfuscation. *Journal of Accounting and public Policy*, 31(2), 185-203.
- Lawrence, A. (2013). Individual investors and financial disclosure. *Journal of accounting and economics*, 56(1), 130-147.

- Lehmann, N. (2016). The role of corporate governance in shaping accruals manipulation prior to acquisitions. *Accounting and Business Research*, 46(4), 327-364.
- Lewis, B. W., Walls, J. L., & Dowell, G. W. (2014). Difference in degrees: CEO characteristics and firm environmental disclosure. *Strategic Management Journal*, 35(5), 712-722.
- Li, H. Q., & Yang, Y. (2024). Can the readability of an annual report forecast negative earnings surprises?. *Finance Research Letters*, 62, 105191.
- Li, Y., Gong, M., Zhang, X. Y., & Koh, L. (2018). The impact of environmental, social, and governance disclosure on firm value: The role of CEO power. *The British accounting review*, 50(1), 60-75.
- Liang, Q., Ling, L., Tang, J., Zeng, H., & Zhuang, M. (2020). Managerial overconfidence, firm transparency, and stock price crash risk: Evidence from an emerging market. *China Finance Review International*, 10(3), 271-296.
- Liu, Y., & Jiraporn, P. (2010). The effect of CEO power on bond ratings and yields. *Journal of empirical Finance*, 17(4), 744-762.
- Lo, K., Ramos, F., & Rogo, R. (2017). Earnings management and annual report readability. *Journal of accounting and Economics*, 63(1), 1-25.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2014). Measuring readability in financial disclosures. *the Journal of Finance*, 69(4), 1643-1671.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2020). Textual analysis in finance. *Annual Review of Financial Economics*, 12(1), 357-375.
- Luo, J. H., Li, X., & Chen, H. (2018). Annual report readability and corporate agency costs. *China Journal of Accounting Research*, 11(3), 187-212.
- Madadzadeh, E., Taebi Noghdari, A., & Zeinali, H. (2024). Effect of earnings quality on the financial reporting readability using the structural equation approach. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 9(34), 119-130.
- Mio, C., Fasan, M., & Ros, A. (2016). Owners' preferences for CEOs characteristics: did the world change after the global financial crisis?. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 16(1), 116-134.
- Muhammad, M., & Baghdadi, B. (2019). The impact of corporate governance on the relationship between managerial overconfidence and asymmetric cost behavior (an experimental study. *Account. Audit. J. Assoc. Arab. Univ.*, 8(3), 141-212.
- Muttakin, M. B., Khan, A., & Mihret, D. G. (2018). The effect of board capital and CEO power on corporate social responsibility disclosures. *Journal of Business Ethics*, 150, 41-56.

- Onali, E., Galiakhmetova, R., Molyneux, P., & Torluccio, G. (2016). CEO power, government monitoring, and bank dividends. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 89-117.
- Pajuste, A., Poriete, E., & Novickis, R. (2020). Management reporting complexity and earnings management: evidence from the Baltic markets. *Baltic Journal of Management*, 16(1), 47-69.
- Rajabalizadeh, J. (2023). CEO overconfidence and financial reporting complexity: evidence from textual analysis. *Management Decision*, 61(13), 356-385.
- Rezaee, Z., Asiaei, K., & Deloioe, T. S. (2021). Are CEO experience and financial expertise associated with financial restatements?. *Spanish Accounting Review*, 24(2), 270-281.
- Rjiba, H., Saadi, S., Boubaker, S., & Ding, X. S. (2021). Annual report readability and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 67, 101902.
- Saidu, S. (2019). Theoretical and conceptual review of CEO power. *International Journal of Academic Management Science Research (IJAMSR)*, 3(2).
- Seifzadeh, M., Salehi, M., Abedini, B., & Ranjbar, M. H. (2021). The relationship between management characteristics and financial statement readability. *EuroMed Journal of Business*, 16(1), 108-126.
- Semaan, A. M. (2020). Variables regulating the relationship of managerial overconfidence to financial statement amendments (an empirical approach on Egyptian joint-stock companies). *Alex. J. Account. Res.*, 4(3), 1-75.
- Sharawi, H. H. M. (2023). The Impact of CEO Overconfidence on Share Collapse under the Moderating Role of Financial Statements Opacity: Evidence from Egypt. *Alexandria Journal of Accounting Research*, 7(3), 1-30.
- Shauki, E. R., & Oktavini, E. (2022). Earnings management and annual report readability: The moderating effect of female directors. *International Journal of Financial Studies*, 10(3), 73.
- Sheikh, S. (2019). An examination of the dimensions of CEO power and corporate social responsibility. *Review of Accounting and Finance*, 18(2), 221-244.
- Smeuninx, N., De Clerck, B., & Aerts, W. (2020). Measuring the readability of sustainability reports: A corpus-based analysis through standard formulae and NLP. *International Journal of Business Communication*, 57(1), 52-85.
- Strampelli, G. (2018). The EU issuers' accounting disclosure regime and investors' information needs: the essential role of narrative reporting. *European Business organization law review*, 19(3), 541-579.
- Sun, L., Johnson, G., & Bradley, W. (2022). CEO power and annual report reading difficulty. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 18(2), 100315.
- Sutrisno, P., & Karmudiandri, A. (2020). CEO overconfidence, founder restatement of financial reporting. *International Journal of Business, Economics and Law*, 23(1), 192-198.

- Sutrisno, P., Utama, S., Hermawan, A. A., & Fatima, E. (2023). Do founder CEOs and overconfidence affect firm risk?. *Accounting Research Journal*, 36(4/5), 434-452.
- Tang, J., Crossan, M., & Rowe, W. G. (2011). Dominant CEO, deviant strategy, and extreme performance: The moderating role of a powerful board. *Journal of Management Studies*, 48(7), 1479-1503.
- Tao, R. and Zhao, H. (2019), “‘Passing the Baton’: the effects of CEO succession planning on firm performance and volatility”, *Corporate Governance: An International Review*, 27(1), 61-78.
- Tarjo, T., Anggono, A., Prasetyono, P., Yuliana, R., & Sakti, E. (2022). Association between fraudulent financial reporting, readability of annual reports, and abusive earnings management: A case of Indonesia. *Investment Management & Financial Innovations*, 19(1), 370.
- Tiwari, S., & Chatterjee, C. (2024). Annual report readability and earnings management of financial distressed firms: the moderating role of ownership concentration in India. *International Journal of Disclosure and Governance*, 1-16.
- Valiyan, H., Abdoli, M., Ostadhashemi, A., & Tahmasebi, R. (2019). Managerial entrenchment and earnings management. *Empirical Research in Accounting*, 9(3), 245-275.
- Xu, H., Dao, M., Wu, J., & Sun, H. (2022). Political corruption and annual report readability: evidence from the United States. *Accounting and Business Research*, 52(2), 166-200.
- Xu, Q., Fernando, G. D., & Tam, K. (2018). Executive age and the readability of financial reports. *Advances in accounting*, 43, 70-81.
- You, H., & Zhang, X. J. (2009). Financial reporting complexity and investor underreaction to 10-K information. *Review of Accounting studies*, 14, 559-586.
- Zainal, A., & Muhamad, D. R. (2014). The interaction of power, tenure, and financial fraud in Indonesia. *Abstract of Emerging Trends in Scientific Research*, 1, 573-592.
- Zhang, X., Tang, G., & Lin, Z. (2016). Managerial power, agency cost and executive compensation—an empirical study from China. *Chinese Management Studies*, 10(1), 119-137.
- Zhu, J., Gao, J., & Tan, H. (2021). How the CEO power and age dissimilarity shape the chair-CEO pay gap: empirical evidence from China. *The North American Journal of Economics and Finance*, 55, 101221.

- www.egx.com.eg

- www.mubasher.info