

**تحليل سمات جودة التقارير المالية في أوقات
الاستقرار والصدمات: هل هناك تأثير للثقة
الإدارية الزائدة في ظل مستوى المنافسة في سوق
المنتجات كمتغير منظم؟**
(منهج تحليلي إمبيريقي على الشركات المساهمة المصرية)

أ.م.د. أحمد محمد شاكر حسن سمعان^(١)
أستاذ المحاسبة المساعد
كلية التجارة - جامعة الزقازيق
د. السيد جمال محمد القزاز^(٢)
مدرس المحاسبة
كلية التجارة - جامعة الزقازيق

ملخص البحث

في ضوء اعتماد العديد من قرارات الأسواق المالية على نفعية المعلومات المحاسبية كمعيار هام لجودة العديد من القرارات، فقد عكفت العديد من الأدبيات المحاسبية على دراسة وتحليل سمات جودة التقارير المالية في العديد من البيئات، وهو ما استخدم معه البحث الحالي بعض النماذج لقياس تلك السمات - كهدف أول - في السوق المصرية؛ مع اختبار مدى تباينها في فترات ذات سمات متباينة في درجات يقينها البيئي - كهدف ثانٍ -؛ وفي ضوء ما لوحظ من تباين في الأدبيات المحاسبية حول فرضية استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة كأحد محدداتها، فإن الباحثين يران حتمية دراسة أحد أمرين - وربما كليهما - أولهما: التأثير المنظم للمنافسة في سوق المنتجات - كمتغير مُقترح وفقاً لتأصيل نظري سيُرد ذكره - على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير؛ ثانيهما: مدى تباين ذلك التأثير المنظم وفقاً لتباين سمات الفترات المختلفة - لطالما هناك تباين في النتائج الإمبيريقية في هذا الصدد؛ وبالاعتماد على ١٣٢٠ مشاهدة إجمالية مُمثلة للقطاعات المصرية، خلال الفترة ٢٠٠٠ - ٢٠٢١، والتي تم تقسيمها لخمس فترات أساسية - أولها: قبل العرض لصدمات، ثانيها: بعد التعرض لصدمتين - مالية وسياسية -، ثالثها: أثناء صدمة الأزمة المالية، رابعها: أثناء صدمة الأزمة السياسية، بينما تمثل أزمة "Covid-19" آخر تلك الفترات -، وفي ضوء نتائج الاختبارات الإحصائية، توصل البحث لدلالة تباين جودة التقارير بتباين الفترات المختلفة، حيث سجلت فترة الاستقرار الأولى - الفترة التي تسبق حدوث صدمات - أعلى مستوى جودة - على مؤشر مطوّر من الباحثين -، في حين انخفضها في باقي الفترات، ليعني ذلك، تدني سمات جودة التقارير في فترات الصدمات الثلاث، والفترة اللاحقة لها؛ كما تبيّن معنوية تفاعل الثقة الزائدة مع المنافسة في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - واللاحقة لهما، وعدم معنوية ذات التفاعل في فترتي "ما قبل الصدمات، وفترة Covid-19"، واللذان شهدتا تحسناً ملحوظاً لمستوى الجودة في الفترة الأولى مقارنة بباقي الفترات، وتحسناً في فترة الوباء مقارنة بفترة الأزمة المالية، ليعني ذلك مساهمة المنافسة في فترات الصدمات كأداة حوكمية خارجية في تحقيق الضمان للسوق بانخفاض السلوكيات الإدارية الانتهازية؛ بعكس فترات الاستقرار التي انتفت فيها معنوية التأثير المنظم للمنافسة.

الكلمات المفتاحية: جودة التقارير المالية، الثقة الإدارية الزائدة، المنافسة في سوق المنتجات، فترات الاستقرار والصدمات.

1 - E-mail: Dr_ahmedshaker2000@yahoo.com.

2 - E-mail: drelsaedelgazaz1986@gmail.

The Analysis of Financial Reporting Quality Characteristics in Stability and Shocks Periods: Is There an Impact of Managerial Overconfidence in the Light of Competition Level in the Products Market as a Moderating Variable?

An Empirical Study on the Egyptian listed companies

Abstract

Financial markets decisions depend on accounting information usefulness as important standard of decisions quality. Therefore, several studies analyze financial reporting quality characteristics in different environments. The current research uses some models to measure these characteristics in the Egyptian market as the first objective. Also, the variance of these characteristics in the periods with different traits in its environment certainty degrees is investigated as the second objective. The results of accounting literature indicate that the response of financial reporting quality to managerial overconfidence is variant. Hence, the researchers investigate two things. First, the moderating effect of competition in products market on the relation between managerial overconfidence and financial reporting quality. Second the impact of the moderating effect variance in periods with different traits. A sample over the period from 2000 to 2021 with 1320 firm-year observations is selected. The sample period is divided into five basic periods. First, before the exposure for shocks. Second, after the exposure for financial and political shocks. Third, during the financial crisis. Fourth, during political crisis. Finally, Covid-19 crisis represent the last period. The results indicate that financial reporting quality is variant with the different periods where the highest quality occurred in the first stability period based on the proxy developed by the researchers. Also, the quality is decreased in the remaining periods which indicate that financial reporting quality characteristics is decreased in the three shocks periods and in the following period. In addition, the managerial overconfidence interaction is significant in political and financial shocks periods and in the following periods. Also, the managerial overconfidence interaction is insignificant in the periods, before the exposure for shocks and Covid -19 period which indicate that competition in the shocks periods represent external governance mechanism can mitigate opportunistic managerial behavior in contrast to stability period where the moderating effect of competition is insignificant.

Keywords: *Financial reporting quality; managerial overconfidence; competition in products market; shocks and stability periods.*

قائمة اختصارات وتعريفات

بعض الاختصارات		
Terminology	الاختصار	المصطلح
Generalized Least Square	GLS	طريقة لتقدير نماذج التأثيرات العشوائية
Lest Square Dummy Variables	LSDV	طريقة لتقدير نماذج التأثيرات الثابتة
Ordinary Least Squares	OLS	طريقة المربعات الصغرى
Earning Management	EM	إدارة الربح
Accrual Earning Management	AEM	ادارة الربح بالاستحقاقات
Real Earning Management	REM	إدارة الربح الحقيقية
Discretionary Accruals	DAC	الاستحقاقات الاختيارية
Financial Statement Quality	FSQ	جودة التقارير المالية
Financial Statement Quality~Index	FSQ~Index	جودة التقارير المالية بدلالة المؤشر
Net present value	NPV	صافي القيمة الحالية
Variance Inflation Factor	VIF	معامل تضخم التباين
بعض التعريفات		
<ul style="list-style-type: none"> • الصدمات الخارجية والداخلية: يُقصد بالصدمات الخارجية بالبحث الحالي تلك التي تحدث خارج النظام المحاسبي، ويَتَوَقَّع أن يكون لها بعض الآثار على الممارسات الإدارية، وهو ما يتم التعامل من خلاله مع وباء "Covid- 19" كأحد تلك الصدمات في السوق المصرية، لطالما أنها كانت أحد مسببات عدم اليقين في بيئة الأعمال، حسبما أشارت العديد من الأدبيات في هذا الشأن؛ بعكس الصدمات التي تحدث داخل النظام - كالأزمات المالية - والتي تؤثر بطبيعة الحال على تلك الممارسات. • التأثير الأساسي والتفاعلي: يتمثل "التأثير الأساسي" في معرفة استجابة المتغير التابع وفقاً لتباين المتغير المستقل فقط؛ في حين يعني مصطلح "التأثير التفاعلي" أن تأثير أحد المتغيرات يتوقف على حالة الآخر، وهو يستخدم في الحالات التي يسعى البحث فيها إلى اختبار تأثير متغير ما (أو متغيرات عدة) على علاقة متغيرين آخرين؛ ويُعبّر عنه إحصائياً بحاصل ضرب متغيرين (أو أكثر) في النموذج الإحصائي للاختبار. • المنهج الإمبريقي: Empirical Methodology هو يمثل ترجمة لمصطلح "Empirical"؛ كإحدى المناهج المتعارف عليها في محيط العلوم الاجتماعية، حيث يهدف إلى فهم وتفسير واقع علاقات بعض المتغيرات من خلال تجميع مشاهدات فعلية؛ والتحقق في مدى صدق - من عدمه - أي مزاعم نظرية يتم تطويرها من قِبَل الباحث. 		

مشكلة البحث:

لطالما مَنَّت المعلومات المحاسبية أحد محددات دقة تقييمات المشاركين في الأسواق المالية؛ فإن ما تحويه التقارير المالية من معلومات يجب أن يكون مُثَلًّا للوضع الاقتصادي للشركة؛ ومساعدًا للمستخدمين في تقييم مدى فعالية الإدارة التنفيذية في تحقيق جودة تلك المعلومات؛ لاسيما مع وجود حوافز - انتهازية - للمديرين للإبلاغ عن أداء أفضل كأحد أهم عوامل الحكم على فعاليتهم.

ولعل ظهور العديد من الأزمات المالية لكبرى المؤسسات - على سبيل المثال *Enron*، "*Tyco, Lehman Brothers* -، كان سبباً رئيسياً لفقدان ثقة المستخدمين في تلك التقارير؛ ليعني الأمر انحدار مقدرة التقارير المالية على ترجمة المخاطر التي تواجه الشركة؛ وتصبح عملية استدامة دراسة جودة المخرجات المحاسبية من الأمور الحتمية، لا سيما في ظل تأثير الأسواق بالعديد من المتغيرات في بيئة الأعمال، وهو ما أصبحت معه فرضية "اقتران تباين خصائص جودة التقارير بتباين التغيرات في بيئة الأعمال" أحد القضايا الهامة الواجب إخضاعها للبحث والدراسة؛ لأمرين:

- أولهما: التباين الإمبريقي في العديد من سمات جودة التقارير بل في تقييم الأسواق لها؛ إلى الدرجة التي أثرت معها تلك السمات سلبيًا - على عكس المتوقع وحسبما أُشير في بعض الأدبيات - على الأسواق المالية؛ فقد تأثرت القيمة السوقية سلبيًا بسمات الجودة لدى دراسة (Martowidjojo et al., 2019)، لعدم اكتمالها لأغراض التقييم في فترة الاختبار - تحديدًا: سلسلة ٢٠١٥:٢٠١٥ - والتي كشف تحليلها تناقص الجودة على الرغم من تطبيق معايير "*IFRS*"؛ وهو ما يتفق مع دراسة (Siagian et al., 2013) والتي انخفض - من واقع نتائجها - تقييم السوق لجودة التقارير في عامي ٢٠٠٣، ٢٠٠٤؛ بالإضافة لعدم ملائمة المعلومات المحاسبية (تحديدًا: القيمة الدفترية والأرباح) في ١٤ دولة في عام ٢٠٠٥ لدى (Clarkson et al., 2011)؛ ليتفق ذلك مع ما أشار إليه (Davis-Friday et al. 2006) من انخفاض ملائمة الأرباح في عامي ١٩٩٥، ١٩٩٦؛ وفي ذات الاتجاه فإن الالتزام بالتحفظ المحاسبي - كأحد سمات الجودة كما سيتضح لاحقًا - قد يُجد من الملاءمة حسبما أشار البعض (Hefflin et al., 2015; Ball and Shivakumar, 2005) من أنه قد يدفع لتكوين احتياطات سرية *Hidden Reserves* يتم استغلالها في تعظيم الأرباح؛ كما تباين تأثير توقيت النشر - كأحد سمات الجودة أيضًا - على المقاييس السوقية، فتأخير النشر أدى لزيادة عدم التماثل، وانخفاض العوائد مع الأنباء السارة، على النقيض من الأنباء الأخرى، والتي زادت فيها العوائد بزيادة فترة النشر (Goldstein and Wu, 2015; Guttman et al., 2014)؛ إلى الدرجة التي زادت فيها سيولة أسهم الشركات التي تدير الأرباح - كمقياس عكسي للجودة - في الفترة ٢٠٠٥:٢٠٠٩ لدى (Khan, 2013).
- ثاني الأمرين: استمرار تأثير الأسواق المالية ما بين الحين والآخر للعديد من الصدمات - المالية منها والسياسية - إلى الدرجة التي عانت معها الأسواق مؤخرًا من أزمة وباء (*Covid-19*)، وما ترتب عليها انعكاسات - قد تكون ذات دلالة - على ردود فعل الأسواق للعديد من الممارسات الإدارية.

ولطالما أن جودة التقارير المالية تمثل إحدى المتغيرات المُتَبَايِنَة في تأثيراتها، إلى الدرجة التي اتسمت فيها تلك التأثيرات بعدم المنطقية - كما تم توضيحه في الأمر الأول -؛ في الوقت الذي تتأثر معه الأسواق بالعديد من الصدمات الداخلية والخارجية - الأمر الثاني -، فإن الباحثين يَرَانِ أن سمات فترات الاختبار قد تمثل متغيرًا مُنظَّمًا - مُحتمَلًا طبعًا إلى أن يتم الاختبار - لا يجب اغفاله من قِبَل الباحثين عند اختبار فرضياتهم البحثية؛ ويعتبر ذلك أحد إسهامات البحث الحالي؛ لِتُمَثِّلَ فرضية "تباين جودة التقارير بتباين سمات الفترات محل الاختبار"، إحدى القضايا الجدلية الواجب إخضاعها للاختبار.

في هذا الصدد، وثقت دراسة (Saha, 2022) مراجعة منهجية بحثية لجودة التقارير أثناء الأزمات؛ والتي مثلت فيها جائحة Covid-19 إحداها والتي شهدت معها أسواق الأسهم مستوى غير مسبوق من التقلبات؛ مع عشر النظم الاقتصادية في العديد من البلدان، وحديّة انخفاض الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تصل لـ ٦,٥٪ مقارنة بفترة ما قبل Covid-19 حسبما أشار (IMF, 2020).

وفي ذات الاتجاه، بحثت أدبيات عدة في صدمات متنوعة، وقدمت أدلة على كيفية تأثيرها على تقارير الشركات، ووثقت تأثير بعضها، كالأزمة العالمية (٢٠٠٨)، والآسيوية (١٩٩٧-١٩٩٨) على الممارسات المحاسبية (انظر على سبيل المثال Han et al., 2018; Manganaris et al., 2011; Choi et al., 2011; Trombetta and Imperatore, 2014; 2017؛ وهو ما قد يكون له انعكاسات على جودة التقارير؛ فقد تقلل الشركات - حال وجود أزمة - من تأثير الأزمة على أداؤها، لتخترط - بشكل مُحتمَل طبعًا - في إدارة قوية لأرباحها لمصلحتها الذاتية (Francis et al., 2013; Baek et al., 2004)؛ وهو ما وثقته بالفعل بعض الأدبيات (مثل: Ayedh et al., 2019; Persakis and Iatridis, 2015; Trombetta and Imperatore, 2014)؛ في الوقت الذي من المُرجح أن يُولي فيه المستثمرون مزيدًا من الاهتمام بجودة المعلومات - لطالما وُجدت أزمة -، وبتحديد نقاط الضعف بسبب الظروف السيئة وفرص الاستثمار المحدودة (Francis et al., 2013; Mitton, 2002)؛ ليقوم معه المستثمرون المتعثرين، إما بنقل ثروتهم لشركات عالية الجودة أو الانسحاب من السوق (Francis et al., 2013)؛ وإن كان ذلك يتناقض مع نتائج دراستي (Eliwa et al., 2016; Filip and Raffournier, 2014)؛ ومع زيادة النزعة للحفاظ المحاسبي أثناء الأزمات لدى (Francis et al., 2013; Manganaris et al., 2017).

في هذا الصدد، يحدث توتر - محتمل طبعًا -، ففي الوقت الذي يسعى فيه المستثمرون للحصول على معلومات موثوقة - لاسيما خلال الأزمات -، فإن شركاتهم تحاول تصوير صورة مواتية لهم بممارسات قد تضر بالجودة (Saha, 2022)؛ لذا، من المهم معرفة سيناريوهات - إن صحَّ التعبير - إعداد التقارير المالية خلال فترات متباينة في درجة ملائمتها؛ وهو ما يمثل أولى أهداف البحث الحالي. وفي ظل تفشي جائحة "Covid-19" والتي أوجدت تحديات غير مسبوقة كما أُشير مسبقًا، فإنه يزداد الحافز لتمثيل فترتها كإحدى الفترات - غير الملائمة طبعًا - لاختبار فرضيات البحث الحالي، لفهم الكيفية - المحتملة - لتأثر معلومات التقارير بتلك الجائحة كأحد الصدمات الخارجية التي لا يجب إغفالها - للمساعدة في إمكانية تعميم النتائج -؛ لاسيما وأن معظم الأدبيات التي تمت مراجعتها ركزت بشكل أساسي على الأزمات المالية فَحَسَب - كصدمة داخلية - لتوثيق القضية ذات الصلة - الأزمات وجودة التقارير -؛ ليعطي ذلك بعدًا إضافيًا للبحث الحالي، لتقديم رؤى في تطوير النظرية الأساسية وحل اللغز بشأن نتائج الأدبيات المتضاربة - بل وغير المنطقية أحيانًا -؛ لاسيما وأن الأزمة الناجمة عن الصدمات الخارجية - كوباء Covid-19 في البحث الحالي -، قد يكون لها آثار لا يمكن تجنب دراستها حسبما أُشير لدى (Sanusi et al., 2023; Saha, 2022; Rizwan et al., 2020).

في ضوء ما سبق، فإن التباين المحتمل للممارسات الإدارية بتباين المتغيرات البيئية، مع حتمية عدم تجاهل أنواع الأزمات الناجمة عن الصدمات الخارجية كوباء "Covid-19"، يُوجب حتمية دراسة مدى استجابة سمات جودة التقارير بتلك الصدمات - داخلية كانت أو خارجية -، لتمثل فترات الأزمات - المالية والسياسية وتلك الجائحة -، حقلًا للاختبار في البحث الحالي.

فهل تتباين سمات جودة التقارير المالية للشركات المصرية في أوقات الصدمات - المالية والسياسية وفترات الأوبئة - جائحة Covid-19 كمقياس إجرائي - عن غيرها من الفترات؟....سؤال أول

وجدير بالذكر أن العديد من الأدبيات قد سلطت الضوء - في اتجاه تحليلي أكثر عمقاً - على متغيرات ذات صلة لشرح التباينات في سمات جودة التقارير أثناء الصدمات المختلفة؛ كحكومة الشركات لدى دراستي (Aldamen et al., 2020; Moscariello et al., 2020)؛ وجودة المراجعة لدى (Sanoran, 2018; Chen et al., 2016, 2018)؛ وفي ضوء الاهتمام بعلم التمويل السلوكي، والذي على أثره زاد اهتمام تلك الأدبيات بتأثير الجوانب السلوكية على العديد من الممارسات الإدارية، فإن تفسير التباين في جودة التقارير المالية من خلال الثقة الإدارية الزائدة **Overconfident** كأحد التحيزات السلوكية الأكثر انتشاراً في مجال اتخاذ القرارات كما سيتضح لاحقاً - والتي من خلالها يُظهر المديرون المفرطون في الثقة تحيزاً في الإسناد الذاتي - الأحداث الإيجابية لقدراتهم الخاصة والأخرى لسوء الحظ - (Gervais and Odean, 2001) - يعتبر أحد القضايا التي لا يمكن تجاهلها.

ومن خلال مراجعة الباحثين للأدبيات المحاسبية ذات الصلة، اتضح غموض الآثار الناتجة عن تعيين المديرين ذوي الثقة الزائدة؛ فمن ناحية أولى، عوّل البعض على احتمالية تحقيق نتائج إيجابية لهم، وأنها قد تكون سلوكاً مفيداً بل وتدفع الوكلاء ليعملون بجدية أكبر حسبما أشار (Wang et al., 2014)؛ ومن ثم الحد من مشاكل الوكالة، لأن التحيز المعرفي **Cognitive Bias** قد يخفف من نفور الإدارة من المخاطر؛ وأن المدير التنفيذي هنا يكون أقل حذراً في اختيار المشاريع الاستثمارية، وهو ما قد يُحد من تضارب المصالح بين المديرين والملاك (Goel and Thakor, 2008)؛ وبالتالي تعمل كبديل لآليات الحوكمة (Kim and Kim, 2019; Gervais et al., 2011).

ومن ناحية أخرى، فإنها قد تكون مكلفة، ليكون من المرجح أن يشعر المديرون التنفيذيون ذوو الثقة الزائدة بشكل أفضل من المتوسط (Paquin, 2020)، ويفرطون في تقدير قدرتهم على تحقيق أداء جيد، ولديهم تفاؤل مستقبلي غير واقعي، ومن ثم، يميلون لفهم مشاريع صافي القيمة الحالية السالبة على أنها قد تخلق قيمة؛ وهو ما أظهرته دراستنا (Malmendier and Tate, 2005, 2008) من أنها قد تؤدي للفرط الاستثماري، ومن ثم استثمار أقل فعالية بل وعمليات اندماج قد تدمر القيمة (Ferris et al., 2013)؛ وهو ما وصفها (Habib et al., 2012) بتحيز سلوكي، قد يتسبب في تشوهات للقرارات الاستثمارية؛ نتيجة لتقليل المديرين هنا من شأن المخاطر، والحد من التقدير السيء لنتائج أعمالهم، مع المبالغة في كفاءة قراراتهم، وبدقة توقعاتهم (Heaton, 2002)؛ تحت ادعاء تحكمهم بشكل كبير على النتائج (Paredes, 2005)؛ وهو ما أشار معه (Russo and Schoemaker, 1992) لعواقب سلبية على جودة القرارات نتيجة المبالغة في تقدير العوائد المستقبلية من الأصول الحالية (المبالغة في الأرباح) والتي تعتبر نوع من إدارة الأرباح، وهو ما يتفق مع كل لإصدار توقعات أكثر تفاؤلاً والتي تتطلب منهم إدارة الأرباح لتحقيقها؛ مع ميلهم لاتخاذ قرارات غير منطقية، وبالتالي زيادة احتمالية ممارساتهم لذلك السلوك (Chang et al., 2018).

ولعل التباين النظري السابق، هو ما ترجمته العديد من الأدبيات لتباين إمبريقي في استجابة جودة التقارير المالية وفقاً لسلوك المديرين ذوي الثقة الزائدة؛ فقد توصل (Salehi et al., 2020) إلى سلبية علاقة الثقة الزائدة وكل من التحفظ المشروط وإدارة الأرباح الحقيقية؛ وفي نفس الاتجاه كانت دراستنا (Foroghi and Fallah, 2014; Ahmed and Duellman, 2013) حيث أظهرتا تأخير اعتراف المديرين ذوي الثقة الزائدة بالخسائر، لمبالغتهم في تقدير العوائد المستقبلية؛ كما توصلت دراسة (Dal Magro et al., 2018) إلى أن انخفاض الثقة الزائدة له تأثير إيجابي على إدارة الأرباح، مُفسِّرة ذلك بأن المديرين غير زاندي الثقة يُؤمنون بضعف قدراتهم، وبالتالي زيادة احتمالية ممارساتهم لإدارة الأرباح - الانتهازية طبعاً - لضمان تحقيق نتائج مرضية للمستخدمين؛ وعلى النقيض، توصل (Zaher,

(Chang et al., 2018; 2019) إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يقومون بنوعي إدارة الأرباح (الاستحقاقات، والانشطة الحقيقية)؛ وبشكل أساسي الإدارة الحقيقية على حساب النوع الآخر لدى دراستي (Van Berlo, 2014; Habib et al., 2012)؛ كما توصل (Bouloe and Hasani, 2015) لتأثير تمهيد الدخل بتوقعات الأرباح المستقبلية والمتأثرة بالثقة الزائدة؛ كما توصل (Burg et al., 2014) إلى انخفاض الحاجة لاستخدام ظاهرة الـ "Big Bath"⁽³⁾ مع مبالغة المديرين التنفيذيين في تقدير قدراتهم، ويزيد استخدامها عند زيادة معدل دورانهم بين المديرين غير زاندي الثقة.

في هذا الصدد، يرى الباحثان - لطالما وُجد تباين فُلسفي بل وإمبريقي في الأدبيات ذات الصلة -، أن التساؤل الأخرى بالبحث ليس عن مدى استجابة جودة التقارير للثقة الزائدة، بقدر ما هو البحث عن ماهية العوامل المنظمة لها؛ وهو بالفعل ما جسده بعض الأدبيات بتناول العديد من العلاقات التفاعلية في هذا الشأن؛ لتتأثر الأدوات الرقابية على مجالس الإدارات النصيب الأكبر في هذا الشأن؛ فقد أشار (Park and Chung, 2017) لدور فعال لتلك الأدوات - تحديداً الملكية المؤسسية - في منع السلوكيات المُدمرة للقيمة من قِبَل قائد مُفْرِط الثقة، وغرس فلسفة عمل أخلاقية؛ لاسيما وأن المديرين ذوي الثقة الزائدة قد يتجاهلون دور الرقابة الداخلية على التقارير المالية، لتصبح معلوماتها أقل موثوقية حسبما أشار (Lee, 2016)؛ وقد اكتشف (Hsieh et al., 2014) أنه بعد قانون Sarbanes Oxley، انخفض ميل هؤلاء المديرين لممارسات إدارة الربح؛ وهو ما بررته دراستنا (Chae and Ryu, 2016; Li and Hung, 2013) بالدور المنظم للملكية العائلية في سلبية علاقة الثقة الزائدة بإدارة الأرباح، لتركيزها على القيمة في الأجل الطويل؛ وأكدت عليه - نظرياً - دراسة (Ahmed and Duellman, 2013) من دور آليات المراقبة الخارجية في تخفيف التأثير السلبي للثقة الزائدة على التحفظ المحاسبي، وإن كانا توصلنا لعكس ذلك.

وفي سياق التأكيد على الدور المنظم لأدوات المراقبة، وفي ضوء ما أُشير بأن "المنافسة في سوق المنتجات" تعد أحد الأدوات الحوكمية الخارجية والتي يمكن أن تساهم في الحد من مشكلات الوكالة، ومن عدم التماثل المعلوماتي، ومن تحريف التقارير المالية؛ ومن مخاطر المعلومات بها، ليرى معها الباحثان أن إدراجها كمتغير منظم للبحث الحالي نابع من أحد - إن لم يكن جميع - أدوار ثلاثة:

- أولهم: الدور الحوكمي الخارجي لها، وهو ما دللت عليه العديد من الأدبيات بتأثير العديد من الممارسات الإدارية بها، إلى الدرجة التي قد تنخفض فيها الحرية الإدارية في تحقيق مصالحها الذاتية، وبالتالي الحد من مشاكل صنع القرار التقديرية (Depoers et al., 2022; Singla and Singh, 2019; Giroud and Mueller, 2010; Pant and Pattanayak, 2010; Januszewski et al., 2002; Gilson and Roe, 1993)؛ ومن ثم تقليل تكاليف الوكالة وتحسين الأداء (Hart, 1983)؛ الأمر الذي قد يترتب عليه:
 - زيادة الطلب على التعاقدات الأكثر كفاءة مع المنافسة المرتفعة، وبالتالي تحسين تدفق معلومات الشركة من خلال تمكين التقييم الأسهل لأداء الشركة مقابل أقرانها (Khanna and Palepu, 1999)؛ وهو ما تنخفض معه الرغبة في إخفاء الأخبار السيئة، وبالتالي الاعتراف بالخسائر في الوقت المناسب (Cheng et al., 2013; Dhaliwal et al., 2014)؛ وإن كانت دراسة (Evans and Sridhar, 2002) أشارت لوسطية تعامل المديرين مع شدة التنافس، إما لإعلان أخبار جيدة لخفض تكلفة رأس المال؛ أو الإبلاغ عن الوجه الآخر تجنباً لزيادة المنافسة وسرقة النشاط، وهو ما يشجع المديرين على تقديم معلومات صادقة، وتجنب تراكم الأخبار السيئة، ومن ثم الانعكاس بالإيجاب على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير.

٣ - سياسة لإدارة الربح، تهدف لاستخدام مصروفات كبيرة لمرة واحدة لتقليل الأرباح الحالية لصالح أرباح مستقبلية أعلى.

- احتمالية تباين ممارسات الإفصاح وفقاً لتباين درجات المنافسة؛ وهو ما يرى معه الباحثان احتمالية تَوَقُّف نوع علاقة المنافسة - إيجاباً أو سلباً - بممارسات الإفصاح على طبيعة المعلومات؛ وهو ما قد ينعكس في النهاية على سمات جودة التقارير حسبما أشار البعض كدراسة (Yeh et al., 2014) من دور الشفافية في تحسين جودة الأرباح؛ ليأخذ ذلك أكثر من شكل محتمل:
 - أولهم: دعم المنافسة لدوافع الإفصاح اختياريًا، كإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية لدى (Ryou et al., 2021)؛ وتوقعات الإدارة لدى (Huang et al., 2017; Li, 2010)؛ وهو ما أوضح معه البعض من انخفاض حافز الإفصاح في الصناعات المركزة خوفًا من جذب المنافسة (Darrough and Stroughton, 1990)
 - ثانيهم: ومقارنةً بالنوع السابق، ورغم أن المنافسة قد تشجع الشركات على الإعلان عن مواردها وعمالها ذوي الجودة العالية لتقديم تهديدات ذات مصداقية للمنافسين (Johnson et al., 2010)؛ إلا أنه في ضوء الارتباط الوثيق لمعلومات سلسلة التوريد بعمليات الشركات، واحتمالية استغلال المنافسين لها (Ellis et al., 2012; Darrough, 1993)، فمن البديهي أن قرارات مثل تلك المعلومات تختلف في تأثيرها بالمنافسة عن قرارات غيرها حسبما أشار (Chen et al., 2022 a)؛ لتكون الشركات في الصناعات شديدة التنافسية أكثر إحصاءً عن الإفصاح عن معلوماتها مقارنةً بغيرها من الصناعات (Huang et al., 2017)؛ وإن كان هناك احتمالية للاتجاه المغاير تخفيفاً لقيودها المالية (Li, 2010).
 - ثالثهم: وهي صورة أكثر تقدمًا، تجنبًا للإفصاح عن معلومات دقيقة للمنافسين، فقد يختار المديرون إنشاء بيئة معلومات مبهمة من خلال التحكم في جودة - وليس كمية - المعلومات التي سيتم نشرها (Cheng et al., 2013)؛ وهو ما وثقته دراستا (Lee, 2021; Li, 2010) وأظهرت معه أن المنافسة تعزز من جودة الإفصاح من خلال تقليل التفاؤل في التوقعات.
 - ثاني الأدوار: ويبدو أنه نتيجة للدور الأول، وهو متمثل في التأثير الأساسي لدرجة المنافسة على جودة التقارير، وهو ما وثقته دراسة (Cheng et al., 2013) من تَأَثُّر السمات المختلفة لجودة التقارير بالمنافسة في سوق المنتجات، ودَعَمَت نتائجها لفرضية "ميل الشركات التي تواجه منافسة أقل لإنشاء بيئة معلومات مُبْهَمَة وغير شفافة Opaque Information Environment لحماية ميزتها التنافسية"، ودعمت اختباراتها الإضافية تَأَثُّر أيضًا دقة معلومات المستثمرين والمحللين، إلى الدرجة التي أشارت معه إلى أن الشركات من الصناعات الأقل مقدرة على المنافسة ستُظْهِر أخطاءً أكبر في تقدير الاستحقاق بل ومن المرجح أن يستخدم مديروها الاستحقاقات التقديرية لتحقيق أهدافها.
 - ثالث الأدوار: فعالية مساهمة المنافسة في تعيينات الرؤساء التنفيذيين؛ لتميل الشركات لتوظيف مديرين واقعيين في أسواق المنتجات المائلة نحو المنافسة، مما يُجد من الإفراط في الاستثمار حسبما أشارت دراسة (Yu, 2014)؛ ومن ثم الانعكاس على تأثيرات المديرين التنفيذيين الثقة.
- في هذا الصدد، دلت الأدبيات ذات الصلة - إمبيريقياً - على اتجاهين؛ أولهما: الأثر الأساسي للمنافسة على سمات جودة التقارير -، كتوثيق دراسة (Dhaliwal et al., 2014) لزيادة التحفظ المحاسبي مع زيادة درجات المنافسة، لمواجهة شركاتها مستويات عالية من الضغوط السوقية، وهو ما قد يترتب عليه عدم أرجحية إيجاب المديرين التنفيذيين زاندي الثقة للأنباء السيئة؛ بينما يتمثل ثاني الاتجاهين: في التآثر المُنظَّم للمنافسة؛ وهو ما وثقته بالفعل دراسة (Depoers et al., 2022) من أنها يمكن أن تساعد في تقييد تأثيرات اللاعقلانية الإدارية، وذلك في ضوء ما توصلت إليه من دلالاته في التأثير على علاقة الثقة الزائدة بمخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ وهو ما يتفق مع دراسة

(Lee, 2021) والتي دلت على فعالية الدور الحوكمي لها في تخفيف التأثيرات السلبية للثقة الزائدة، لتوثق نتائجها من العلاقة الإيجابية بين الثقة الزائدة، والإفصاح الاختياري، وقيمة الشركة في ظل المنافسة المرتفعة؛ وهو ما وثقته - نظريًا - دراسة (Singla and Singh, 2019) من إمكانية وجود دور منظم لها في علاقة خصائص مجلس الإدارة بقيمة الشركة؛ ويتفق ذلك مع (Yilmaz, 2015; Ando, 2004) من ارتباط الثقة الزائدة بأداء أفضل في الأسواق التنافسية؛ وهو ما يُتوقع معه أن تخفف المنافسة في سوق المنتجات من القرارات غير المنطقية للمديرين التنفيذيين زاندي الثقة؛ لينعكس ذلك بشكل محتمل على تحسين جودة التقارير.

فهل تؤثر المنافسة في سوق المنتجات على العلاقة بين الثقة الإدارية الزائدة وسمات جودة التقارير المالية في سوق الأوراق المالية المصرية؟.....سؤال ثان.

في سياق السؤال السابق، فقد دلت العديد من الأدبيات على عدم جدوى تناول تأثيرات الثقة الزائدة دون مراعاة ملاءمة التغيرات في بيئة الأعمال؛ وهو ما دَعَمَت معه دراسة (Reyes et al., 2020) لفرضية أن "فترات التوسع - على النقيض من فترات الركود - تُزيد من العلاقة الإيجابية بين الرؤساء التنفيذيين زاندي الثقة وأداء الشركات"؛ كما تناولت دراسة (Habib et al., 2012) ما إذا كانت علاقة الثقة الزائدة باستراتيجيات إدارة الأرباح قد تغيرت خلال الأزمة المالية أم لا، وتوصلت إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة قد خفضوا من ممارسات إدارة الأرباح بالاستحقاقات خلال فترة الأزمة بمقدار أكبر من غيرهم، مع زيادة استخدامهم للممارسات الحقيقية خلال تلك الفترة؛ وإن كان دراسة (Vitanova, 2021) أشارت إلى أن العديد من الآثار الإيجابية للثقة الزائدة التي لوحظت خلال فترات التوسع استمرت خلال فترات الركود، لوجود أثرين إيجابيين، أولهما: زيادة استعداد هؤلاء المديرين بشكل خاص للحصول على الائتمان أثناء فترات الركود؛ ثانيهما: خلال ذات الفترات، يزيد استعدادهم أيضًا لدعم الروح المعنوية التنظيمية والتي تميل للانخفاض داخل المنظمة في تلك الفترات؛ ليعني ذلك في النهاية احتمالية تباين التأثيرات المختلفة للثقة الزائدة بتباين المتغيرات البيئية.

فهل يتباين تأثير المنافسة في سوق المنتجات على العلاقة بين الثقة الإدارية الزائدة وجودة التقارير المالية في سوق الأوراق المالية المصرية بتباين سمات الفترات؟.....سؤال ثالث.

أهداف البحث:

في ضوء مشكلة البحث، يتمثل الهدف الأول للبحث في التعرف على سمات جودة التقارير المالية للشركات المصرية، ومدى تباينها بتباين فترات ذات سمات مختلفة، من أجل ترشيد قرارات الشركات المصرية في الفترات المختلفة، وذلك باستخدام مؤشر مُطَوَّر من الباحثين في هذا الشأن، ومن خلال تقسيم الفترة محل الاختبار لخمس فترات أساسية، أولها: تمثل فترة استقرار أولى، وهي التي تسبق حدوث أزمات (تحديدًا: ٢٠٠٠ - ٢٠٠٧)، ثانيها: فترة (٢٠٠٨-٢٠١٠) كتمثيل لفترة الأزمة المالية، ثالثها: فترة (٢٠١١-٢٠١٣) كتمثيل لفترة الأزمة السياسية، وتمثل رابعها فترة استقرار ثانية، وهي تلي فترتي الأزمات - المالية والسياسية - (تحديدًا: ٢٠١٤ - ٢٠١٩)؛ وتمثل آخرها فترة وباء "Covid-19" (تحديدًا: ٢٠٢٠، ٢٠٢١)، كما يهدف البحث في ثاني أهدافه إلى اختبار "المنافسة في سوق المنتجات" كأحد المتغيرات المُنظَّمة والمحتمل انعكاسها على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بجودة التقارير، وذلك في الفترات المختلفة.

أهمية البحث:

تنبع أهمية البحث من النقاط التالية:

- رغم قدم عملية تناول الأدبيات المحاسبية للسمات المختلفة لجودة التقارير المالية، إلا أن إشارة الأدبيات المستحدثة بتباين تأثيراتها بل عدم منطقيتها - كما تم تأصيله مسبقاً -، يستدعي حتمية دراسة العوامل التي يمكن أن تكون ذات دلالة في هذا المجال، وهو ما يمثل إسهاماً هاماً في البحث الحالي لمعرفة حقيقة تلك السمات في الشركات المصرية خلال فترات متباينة في ملاعمتها ودرجات استقرارها، ومدى تعرضها لصدمات - داخلية كانت أم خارجية والتي تمثل فترة جائحة Covid-19 إحداهما -؛ مما يساهم في توعية المستخدمين بالعوامل التي من شأنها أن تحسّن من جودة التقارير في السوق المصرية في ظل ظروف متباينة؛ وهو ما يفيد في فعالية القرارات ذات الصلة؛ ليكون معرفة المرحلة التي تمر بها الشركة أحد المعطيات الهامة للمحللين والمراجعين ليكونوا أكثر يقظة في تحليل ومراجعة الشركات العميلة، كما يمكن للجهات التنظيمية مراقبة أو تشجيع الإفصاح الإضافي للشركات في مراحل معينة بل وتفيد الأكاديميين في تعزيز تعميم نتائجهم من خلال تحكيمهم في المرحلة التي تمر بها عينة شركاتهم.
- اهتمت معظم الأدبيات ذات الصلة - كما سيتم توضيحه في القسم الإمبريقي - بالأثر الأساسي للثقة الزائدة على سمات معينة لجودة التقارير - جودة الاستحقاقات لدى الكثير منها -، دون الاهتمام بالعديد من السمات الأخرى من ناحية، ودون تناول العوامل المنظمة لتلك العلاقة من ناحية أخرى؛ وهو ما يعمل البحث الحالي على توسعته من خلال تناول مؤشر مجمّع للعديد من السمات لجودة التقارير، مع تناول متغير "المنافسة في سوق المنتجات" كأحد المتغيرات المنظمة للعلاقة - لطالما هناك حتمية لذلك -، والمفسرة للتضارب في نتائج الأدبيات؛ ليُعطي البحث الحالي عمقاً في التحليل والدراسة بخلاف الدراسات الأخرى.
- رغم اهتمام العديد من الأدبيات بالدور الهام للمنافسة في سوق المنتجات في الأسواق المختلفة، إلا أن تقييم دورها في السوق المصرية يحتاج لتواتر العديد من البحوث لمعرفة مدى إمكانية اعتبارها أداة رقابية من عدمه؛ وهو ما يسعى إليه البحث الحالي.
- في ضوء النقاط السابقة، يُعد البحث الحالي من أوائل الأبحاث في البيئة المصرية - على حد علم الباحثين- التي عملت على دراسة تفاعل الثقة الإدارية الزائدة مع المنافسة، ودوره في تحسين جودة التقارير المالية، لاسيما في فترات ذات سمات متباينة.

خطة البحث:

لتحقيق أهداف البحث، سوف يقوم الباحثان بتقسيم باقي البحث كما يلي:

- الإطار الفلسفي للبحث.
- منهجية ونتائج اختبار الفرضيات
- مضامين النتائج.

الإطار الفلسفي للبحث

في ضوء استمرار اهتمام الأدبيات المحاسبية بقضية جودة التقارير المالية، على إثر استمرار حدوث العديد من الانهيارات لشركات عدة؛ وفي ضوء انعكاسات جودة التقارير على الأسواق المالية - حسبما أشير من الأدبيات ذات الصلة -، فإن قضية البحث في مدى تأثر الجودة بالمتغيرات البنائية للأسواق من عدمه يعتبر إحدى الفرضيات الواجب عدم تجاهلها؛ لا سيما في ظل انعكاسات مُحتملة لوباء Covid 19 - كأحد الصدمات الخارجية - على تلك التقارير - وهو ما يمثل أولى إسهامات البحث الحالي -؛ وفي ضوء تداخل التأثيرات السلوكية على فعالية العديد من القرارات، فإن الأمر يُحتم دراسة الثقة الزائدة - بما لها من انعكاسات مُتباينة على الممارسات الإدارية - كأحد محددات الجودة في ظل بعض المتغيرات المنظمة - لطالما تباينت انعكاساتها -؛ وهو ما يرى معه الباحثان تمثيل مستوى "المنافسة في سوق المنتجات" كأحد الاقتراحات في هذا الشأن، وهو ما يعد هدفاً آخرًا للبحث.

وفي ضوء ذلك فقد عمل الباحثان على تقسيم هذا القسم كما يلي:

أولاً: جودة التقارير المالية - المفهوم النظري والإجرائي:

تعتبر عملية استمرار البحث في جودة التقارير أمراً بالغ الأهمية في الحفاظ على كفاءة القرارات في الأسواق المالية (Yeh et al., 2014)، وتقديم معلومات تساعد مشاركي السوق على تقييم التدفقات المحتملة، وعدم اليقين بشأنها؛ ورغم تباين المعايير التي يمكن اسناد سمات الجودة إليها، إلا أنه - نظرياً - يرى الباحثان أنها تتحقق "بمقدار ما يتحقق لنقل معلوماتها إلى مستخدميها من مستويات ملائمة وكافية وصادقة في تمثيلها للواقع، بما يحقق مستويات شفافية مرتفعة، لتُمكن جميع الأطراف - على حد سواء - من تقدير التدفقات النقدية، واتخاذ قراراتهم بشكل رشيد"؛ وعلى المستوى الإجرائي، وباستقراء الأدبيات التي تمت في هذا الشأن؛ فإنه يمكن الاستدلال على ذلك، من خلال مقاييس محاسبية، وأخرى سوقية (Gaio and Raposo, 2011)، والتي يمكن توضيحها على النحو التالي:

• المقاييس المحاسبية لجودة التقارير المالية:

تتمثل تلك المقاييس في جودة مجموعة من الخصائص على النحو التالي:

○ جودة الاستحقاقات Accruals quality:

يمكن تصنيف أساليب ممارسات إدارة الربح إلى اسلوبين (Viana Jr et al., 2022; Enomoto et al., 2013): أولهما: ممارسات حقيقية، مُعتمَدة على تغيير توقيت اتخاذ القرارات الإدارية للتأثير على التدفقات النقدية التشغيلية، وهو ما سيؤثر على صافي الربح⁽⁴⁾؛ ثانيهما: ممارسات غير حقيقية "Artificial" تستهدف التأثير الدفترى فقط، وتعتمد على مرونة الاستحقاق⁽⁵⁾.

وتمثل علاقة الاستحقاقات بالتدفقات النقدية أداة الإسناد الهامة في هذا الشأن، ليمثل زيادة الانحراف بينهما - أي الاستحقاقات والتدفقات - مؤشراً لجودة أقل (Cohen, 2008)؛ وهو يعبر عن أحد جوانب جودة التقارير، ويستند في القياس على مدى تفسير استحقاقات رأس المال العامل لعمليات تحقيق التدفق النقدي التشغيلي، ليمثل الجزء غير المُفسر من التباين في استحقاقات رأس المال العامل مقياساً عكسياً لجودة الاستحقاقات - وجود جزء أكبر غير مُفسر يعني ضمناً جودة أقل - (Biddle and Hilary, 2006)؛ ويرجع الاستحقاق الاختياري إلى الجزء الذي يرجع لتدخلات الإدارة.

٤ - كتغيير توقيت المبيعات والمشتريات، وتخفيض بعض المصروفات الاختيارية؛ كالمصروفات الإدارية، و "R&D".
٥ - كتغييرات في الطرق والتقديرات المحاسبية، وإعادة توييب معلومات قائمة الدخل، وتعجيل أو تأخير الاعتراف ببندوها.

ويعتبر نموذج (Jones) المعدل في دراسة (Dechow et al., 1995) من العلامات الفارقة في قياس جودة الاستحقاقات، والمُعبر عنها بالانحراف المعياري للبواقي في المعادلة التالية^(٦):

$$\frac{TAC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \beta_0 \left[\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right] + \beta_1 \left[\frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \beta_2 \left[\frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \varepsilon_{i,t} \dots \dots \dots (1)$$

حيث:

- TAC_{it} : الاستحقاقات الإجمالية في نهاية الفترة (t) للشركة (I)، وتمثل الفرق بين صافي الدخل قبل البنود غير العادية والتدفقات النقدية التشغيلية.
- TA_{it-1} : إجمالي الأصول في نهاية الفترة (t-1) للشركة (I).
- Δ REV_{it} : التغير في إيرادات المبيعات في نهاية الفترة (t) للشركة (I).
- Δ REC_{it} : التغير في حسابات المدينين في نهاية الفترة (t) للشركة (I).
- PPE_{it} : إجمالي الآلات والمعدات والتجهيزات في نهاية الفترة (t).
- β₁, β₂ : معاملات الانحدار.
- ε_{it} : البواقي الإحصائية (حجم الاستحقاقات الاختيارية).

○ استمرارية الأرباح Earnings persistence

وهي تشير لمقدرة الأرباح الحالية على الاستدامة في الفترات المستقبلية؛ بما ينعكس بالإيجاب على معلوماتية أسعار الأسهم، وتقييم أفضل للشركات (Annes et al., 2018)؛ واستجابة متغيرات سوقية بشكل أقوى لمعلومات التقارير المالية (Fonou-Dombeu et al., 2022; Suhandi and Sutrisno, 2022; Krishnan and Zhang, 2019)؛ وإجراءً، يمكن قياسها من خلال درجة الارتباط الذاتي في سلسلة زمنية للأرباح، تحديداً β₁ في المعادلة التالية (Francis et al., 2004):

$$\frac{Earn_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{Earn_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \dots \dots \dots (2)$$

حيث:

Earn_{i,t} : صافي الدخل قبل البنود الاستثنائية للشركة i في الفتره t.

وتكون القيم القريبة من الواحد الصحيح دليلاً لاستمرارية - وبالتالي جودة - أعلى للأرباح، بعكس القيم القريبة من الصفر تعنى ارتفاع للأرباح المؤقتة، وبالتالي جودة أقل.

○ المقدرة التنبؤية للأرباح Earnings Predictability

وهي تعبر عن مدى مقدرة الأرباح الحالية على تحسين مقدرة متخذ القرار على التنبؤ الدقيق بالأحداث (Beest et al., 2009; Francis et al., 2004)؛ وإجراءً يتم قياسها على أساس الانحراف المعياري للبواقي (ε_{i,t}) في المعادلة (2)، لتمثل القيم الصغيرة لـ σ(ε_{i,t}) مقدرةً تنبؤية (وجودة) أكثر.

$$pred_{i,t} = \sigma(\varepsilon_{i,t}) \dots \dots \dots (3)$$

○ تمهيد الأرباح Earnings Smoothness

وهو يستهدف تسوية عبر الزمن للأرباح المفصح عنها، للحد من تقلباتها بين الفترات، ومن ثم إعطاء صورة مستقرة عن الشركة؛ للاعتقاد بأن تقلب الربح يعد بمثابة مؤشراً على درجة مخاطرة أعلى؛ وقد يتم ذلك من خلال العمليات الحقيقية للصعوبة النسبية في اكتشافها، وعدم انتهاكها للقواعد (Ibrahim et al.,

٦- تم إضافة (PPE) للتحكم في الجزء غير الاختياري من الاستحقاقات والمتعلق بمصروف الإهلاك، ولم يتم إضافة التغير فيها لأن ما أضيف ضمن إجمالي الاستحقاقات هو إجمالي المصروف وليس التغير؛ ويعتبر (Δ REV- Δ REC) هو التغير الذي تم على نموذج (Jones)، لما يتعرض له من تحيز قياس للاستحقاقات غير الاختيارية.

(2008; Cohen *et al.*, 2020؛ وهو ما قد يؤثر على شفافية الإفصاح، وقرارات تخصيص الموارد النادرة؛ وقد تشوه التوقيت وتؤدي لعدم كفاءة الاستثمار (Egbunike *et al.*, 2022)؛ وإجراءيًا يمثل التمهيد علاقة بين التغير في الاستحقاقات والتغير في التدفقات، ليعبر التمهيد الأكبر عن جودة أقل؛ كما هو مبين بالمعادلة (4)، حيث انخفاض القيم عن "الواحد الصحيح" يعني استخدام الاستحقاقات في التمهيد.

$$\text{Smooth}_{i,t} = \frac{\sigma\left(\frac{\text{Earn}_{i,t}}{A_{i,t-1}}\right)}{\sigma\left(\frac{\text{CFO}_{i,t}}{A_{i,t-1}}\right)} \dots\dots\dots (4)$$

• المقاييس السوقية لجودة التقارير المالية:

تتمثل المقاييس السوقية في:

○ الملاءمة القيمية Value Relevance:

رغم تعدد الأدبيات المحاسبية فيما يتعلق بالملاءمة القيمية لأرقام التقارير المالية؛ إلا أن الاتجاه العام لها يبين أنها مقترنة بمدى إمكانية إسناد التباين في المتغيرات السوقية إلى تباين الأرقام المفصّل عنها؛ لينعكس ذلك إجراءيًا في دلالة الارتباط الإحصائي بين تلك الأرقام والمتغيرات السوقية، (انظر على سبيل المثال: Shust and Weiss, 2022; Khomidah and Setiawan, 2022; Al-Shattarat and Ntim, 2021; Rahman and Liu, 2021; Kareem and Ikbal, 2021; Paramita *et al.*, 2020)؛ وإجراءيًا يعتبر نموذج (Ohlson, 1995)^(V) من العلامات الفارقة في هذا المجال؛ والمُستمد فكرته من نموذج التوزيعات - حيث تمثل أي مطالبة مالية القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية -؛ وبما أن حملة الأسهم يحصلون على النقدية في شكل توزيعات، فإن قيمة الأسهم تتمثل في القيمة الحالية للتوزيعات المستقبلية كما هو مبين من الصيغة التالية:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{Div_t}{(1+r)^t} \dots\dots\dots (5)$$

حيث:

Div_t : التوزيعات المستقبلية المتوقعة. r : تكلفة حق الملكية. p : قيمة السهم.

○ التحفظ المحاسبي Conservatism:

وهو يمثل أحد الاستجابات لحالات عدم اليقين في الممارسات المحاسبية، ليمثل درجة من الحذر عند إجراء التقديرات المحاسبية، ويحول دون المبالغة في تقدير الإيرادات والأصول والحد من مقابلتيهما (Hejranijamil *et al.*, 2020)، ويمثل أحد أدوات تحسين المحتوى المعلوماتي للمعلومات المحاسبية (Lafond and Watts, 2008)؛ وقد توصل (Fu *et al.*, 2023) إلى تخفيف الإفصاح المتحفظ من اكتناز الأخبار الإدارية السيئة وعدم تماثل المعلومات للشركات ذات الأداء الضعيف، ولكنه قد يشوه قرارات الاستثمار للشركات الأخرى.

وإجراءيًا يعتبر نموذج (Basu) من العلامات الفارقة في هذا الشأن، وتقوم فكرته على عدم التماثل الزمني Asymmetric Timeliness لانعكاس الأنباء الجيدة والسيئة في رقم الربح؛ والتي تنعكس على أسعار الأسهم، لتصبح نوع عوائدها - موجبة أو سالبة - مؤشراً عن أحد نوعي الأنباء؛ والتي تنعكس على رقم الربح في توقيت نشره (Watts, 2003)؛ لذا ربطت "Basu" في انحدار عكسي Reverse Regression بين العوائد - كمقياس بديل لنوع الأنباء - والأرباح؛ بالصيغة التالية:

^٧ - هناك العديد من النماذج الأخرى، مثل: "Gordon Model"؛ ونموذجي "Feltham and Ohlson Model" و"Residual Income Model"؛ ونموذج "Discounted Cash Flow (CF)"؛ و"1995, 1996".

$$E_{it} / P_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 R_{it} + \beta_2 DR_{it} + \beta_3 R_{it} * DR_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(6)$$

حيث:

- E_{it} / P_{it-1} : ربح السهم I في نهاية الفترة T علي سعر السهم في بداية الفترة T.
- R_{it} : العوائد السوقية للفترة وذلك عن فترة التسعة أشهر قبل نهاية السنة والثلاثة أشهر بعد نهايتها
- DR_{it} : متغير وهمي بقيمة (1) إذا كان العائد سالباً، أو بقيمة صفر لغير ذلك
- $R_{it} * DR_{it}$: حاصل ضرب المتغير الثنائي في العائد
- β : معاملات الانحدار.
- ε_{it} : البواقي الإحصائية.

ويمكن الاستدلال على ممارسات التحفظ من خلال ثلاثة استدلالات إحصائية، أولها: دلالة " β_3 " بإشارة موجبة، والتي تعني سرعة استجابة الأرباح للعوائد السالبة عن الأخرى؛ ثانيها: مقارنة مؤشر " $(\beta_3 + \beta_1) / \beta_1$ " - نسبة حساسية استجابة الأرباح للأنباء غير السارة لحساسية استجابتها للأخرى - بالواحد الصحيح، ليشير ارتفاعها عن "الواحد" لممارسات متحفظة؛ ثالثها: نسبة معاملي التحديد (R^2) للأنباء غير السارة / (R^2 للأخرى)، حيث ارتفاعها عن "الواحد" يعني أيضاً سرعة استجابة الربح للأنباء غير السارة عن الأخرى؛ ولعدم فعالية ذلك في اكتشاف كل الحالات (Givoly et al., 2007)، فقد عمل كل من (Khan and Watts) على تطويره من خلال التعويض عن " β_1 " بمؤشر (G-Score) لتقدير الوقت المناسب للأنباء السارة، وعن " β_3 " بمؤشر (C-Score) لتقدير الوقت المناسب للأخرى، حيث:

$$G_Score = \beta_1 = \mu_1 + \mu_2 \text{Size}_{it} + \mu_3 M/B_{it} + \mu_4 \text{Lev}_{it} \dots\dots\dots(7)$$

$$C_Score = \beta_3 = \lambda_1 + \lambda_2 \text{Size}_{it} + \lambda_3 M/B_{it} + \lambda_4 \text{Lev}_{it} \dots\dots\dots(8)$$

حيث أن:

- Size : حجم الشركة مقيسًا باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.
 - M/B : نسبة القيمة السوقية للسهم إلى قيمته الدفترية.
 - Lev : نسبة الرفع المالي.
- ليكون النموذج بعد التعديل على بيانات القطاع المستعرض لشركات العينة كما يلي:

$$X_{it} / P_{it-1} = \beta_0 + R_{it} (\mu_1 + \mu_2 \text{Size}_{it} + \mu_3 M/B_{it} + \mu_4 \text{Lev}_{it}) + \beta_2 DR_{it} + DR_{it} * R_{it} (\lambda_1 + \lambda_2 \text{Size}_{it} + \lambda_3 M/B_{it} + \lambda_4 \text{Lev}_{it}) + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(9)$$

ومن خلال تقدير معالم المعادلة السابقة، يُستدل على التحفظ من خلال قيمة (C-Score).

○ التوقيت المناسب Timeliness

وهو يعتبر من أهم محددات نفعية المخرجات المحاسبية؛ ليعني ضرورة توقيت المعلومات لصانعي القرار قبل أن تفقد مقدرتها التأثيرية على قراراتهم؛ وقد دلت العديد من الأدبيات على ردود فعل إيجابية من جانب الأسواق المالية - متمثلة في زيادة أسعار الأسهم وعوائدها - لتقديم المعلومة في الوقت المناسب، مع تضاولها حال التأخير في نشرها (Li et al., 2020; Ohaka and Akani, 2017; Goldstein and Wu, 2015; Kieruj, 2013)؛ فتوقيت الإفصاح المناسب يُزيد من معلوماتية الأسعار، ويساهم في دعم القرارات الاستثمارية (Chen et al., 2022 b)؛ ويُحد من عدم التماثل (Abbas, 2022) ويُتيح لصانعي القرار تقييم العوائد والمخاطر المتوقعة بالشركة، ومن ثم ترشيد قراراتهم (Ohaka and Akani, 2017)؛ بالإضافة لأهميته في زيادة كفاءة السوق ومستوى الشفافية (Ayemere and Elijah, 2015; Daoud et al., 2014)؛ حيث تؤدي المعلومات المتأخرة لضعف تخصيص رأس المال وزيادة مشكلتي الاختيار العكسي والمخاطر الأخلاقية (Leventis and Weetman, 2004).

بعد عرض الاستدلال الإجرائي لسمات جودة التقارير؛ وفي ضوء تأثر الأسواق المستمر بالعديد من الصدمات المتباينة؛ إلى الدرجة التي عانت منها مؤخرًا من أزمة (Covid-19)، والتي تمثل أحد الصدمات الخارجية المُحتمل أن يكون لها انعكاسات - قد تكون ذات دلالة - على العديد من الممارسات المحاسبية؛ في الوقت الذي عانت فيه تلك التقارير من انحدار نقل بعض مخاطر الشركات للأسواق؛ فإن الأمر يعني عدم إمكانية تعميم نتائج الأدبيات ذات الصلة على جميع المتغيرات في بيئة الأعمال، ومن ثم حتمية استمرار تقييم الباحثين لجودة التقارير في ضوء تلك المتغيرات - ولعل التباين الفلسفي والإمبريقي في تأثيرات سمات الجودة كما سيتم توضيحه هو ما يدعم ذلك؛ لتكون فرضية "تباين سمات جودة التقارير بتباين الحقب الزمنية" أحد القضايا الواجب إخضاعها للدراسة؛ ليمثل التساؤل التالي احد المحاور البحثية والتي سيتناولها الباحثان في البند التالي.

إلى أي مدى تتأثر سمات جودة التقارير المالية بطبيعة التغيرات في بيئة الأعمال؟

ثانيًا: استجابة جودة التقارير المالية للصدمات المختلفة:

أثارت إمكانية استعادة الثقة - المفقودة نتيجة الصدمات المختلفة - على المدى الطويل العديد من المناقشات؛ لتكون قضية عدم تعميم سمات جودة التقارير على فترات الصدمات إحدى الفرضيات البحثية الهامة - وهو بالفعل ما سيختبره الباحثان - لأسباب ثلاثة:

- أولها: تباين سمات جودة التقارير في نتائج أدبيات عدة، إلى الدرجة التي اتسمت فيها بعدم المنطقية لدى البعض؛ فقد انخفض تأثيرها على كفاءة الاستثمار، حتى في ظل جودة مراجعة مرتفعة لدى (Herbert and Harto, 2022)؛ وانتفت علاقتها بالقيمة السوقية المضافة لدى (Dashtbayaz et al., 2019) بل نفت دراسة (Ardi and Murwaningsari, 2018) تأثير جودة الأرباح على قيمة الشركة؛ كما قد ارتبطت سمًا "التمهيد والمقدرة التنبؤية" سلبًا بتقييم الشركة لدى (Annes et al., 2018).
- ثانيها: سرعة وصعوبة تدفق حركة المعلومات مع كل بداية مالية جديدة؛ مع ديناميكية تطور وظيفة إعداد التقارير - كونها نتيجة لتغيرات في طرق تفكير المحاسبين؛ الأمر الذي يعني حاجة الشركات لإدارة أفضل للمخاطر، من خلال تحسين الكفاءة المالية والتشغيلية، ومن ثم حتمية إعادة تفكير الشركات في طرق إعداد التقارير وشفافيتها في ظل الأزمات (Valentin and Tak, 2011).
- ثالث الأسباب: منطقية استجابة عدم اليقين الاقتصادي بشكل مرتفع للصدمات في بيئات الأعمال والتي تمثل مكون مهم وطويل الأمد في تأثيرها على ممارسات الشركات.

في هذا الصدد، يرى الباحثان حتمية دراسة مدى استجابة الممارسات الإدارية لدرجات عدم اليقين الناتجة عن الصدمات - دون تجاهل الخارجية منها؛ لا سيما في ظل تعددها بل وتباينها؛ لتصبح دراسة تباين الممارسات الإدارية وفقًا للأزمات السياسية وتلك الناتجة عن الأوبئة - متمثلة إجرائيًا في (Covid-19) حاليًا - مع الأزمات المالية من لوازم الأمور، ولا يجب تجاهلها.

و جدير بالذكر، أن وباء (Covid-19) قد تطور في نهاية عام ٢٠١٩ ليصبح أزمة عالمية غير مسبوقة في غضون بضعة أشهر؛ ويزيد معه درجة عدم اليقين في بيئة الأعمال بشكل يزيد من تعقد التوقعات^(٨) (Sanusi et al., 2023; Hsu and Yang, 2022; Altig et al., 2020;

٨- أشار تصريحات Powell رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتحدة في خطابه عام ٢٠٢٠ إلى "We are now experiencing a whole new level of uncertainty, as questions only the 'virus can answer complicate the outlook"

(Baker et al., 2020)؛ وهو ما قد يدفع الشركات للانخراط في ممارسات انتهازية (Sanusi et al., 2022)؛ وأصبح (Covid-19) أحد أسوأ الأوبئة في الآونة الأخيرة، إلى الدرجة التي أشار فيها البعض (Baker et al., 2020; Altig et al., 2020) لزيادة عدم اليقين الناتج منها مقارنة بالأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ بل ويشبه الكساد الكبير في الفترة ١٩٢٩-١٩٣٣؛ وهو ما تسبب في اضطراب كبير في الأسواق المالية - حيث انخفاض الناتج المحلي العالمي بنسبة ٦,٥٪ عن قبل الوباء حسبما أشار (IMF, 2020)؛ إلى الدرجة التي أشار معها (Chen et al., 2022 c) إلى تمثيل عدد الحالات اليومية كمقياس حاسم لشدة الوباء من عدمه بل ولمستوى عدم اليقين؛ وهو ما يؤدي لدلالة التأثير على قرارات الشركات المختلفة، لا سيما المتعلقة بالإفصاح؛ وهو ما أوجب حتمية إعادة النظر في قواعد الإفصاح مع اندلاع مثل تلك الأزمات (Cimini, 2015; Filip and Raffournier, 2014).

وفي ضوء ما أُشير في أدبيات عدة من تباين العديد من الممارسات المحاسبية بتباين دورة حياة الشركة (Krishnan et al., 2021) بل وبتباين درجات عدم اليقين (Ozili et al., 2021)؛ فإن ذلك يعني حتمية إعادة اختبار سمات جودة التقارير خلال فترات مختلفة، تعميماً للناتج - وهو ما يمثل أحد إسهامات البحث الحالي؛ إلا أنه بمراجعة الأدبيات ذات الصلة، اتضح للباحثين وجود نتائج مختلطة وغير حاسمة فيما يتعلق بعلاقة الصدمات البيئية بتلك الممارسات، ليعني ذلك أحد أمرين:

- أولهما: ويبدو أنه الأقل دعماً وتأييداً من الأدبيات ذات الصلة، حيث انخفاض حجم الممارسات الانتهازية مع اندلاع الصدمات والأزمات، فقد أوضحت دراسة (Cimini, 2015) أنه استجابة للأزمات، يقوم المنظّمون والمراجعون والدائنون بزيادة أنشطة المراقبة لتحسين جودة تقاريرها المالية؛ تقليلاً لعدم تماثل المعلومات وتعزيزاً لثقة المستثمرين، وهو أمر مهم أثناء الأزمة المالية حسبما أشار (Arthur et al., 2015)؛ وهو ما يتفق مع ما أظهرته دراسة (Filip and Raffournier, 2014) من أن جودة التقارير المالية للشركات الأوروبية - مقيسة بتمهيد الدخل وجودة الاستحقاقات -، كانت أعلى خلال الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، مبررةً ذلك بأن زيادة مخاطر التقاضي والمراقبة من قبل المراجعين أثناء الأزمة تُقيد الممارسات الانتهازية؛ وقد قدمت دراسة (Krishnan et al., 2021) رأياً موافقاً لذلك بأن الشركات في مرحلة التقديم - كبديل لعدم اليقين الناتج عن الأزمات - أقل عُرضة لمواجهة ضغوط السوق للإبلاغ عن الأرباح، وينصرف التركيز بشكل أكبر على الاستثمار في أنشطة الابتكار والعلامات التجارية.
- ثاني الأمرين: وهو تيار آخر لدى العديد من الأدبيات - ويبدو أنه الأكثر دعماً - حيث زيادة الحوافز الإدارية للتلاعب بالأرباح استجابةً - انتهازياً - لعدم اليقين.

وفي سياق الأمر الثاني، تساءلت دراسة (Krishnan et al., 2021) عما إذا كانت جودة التقارير المالية للشركة مشروطة بمرحلة دورة حياتها *"Does Financial Reporting Quality Vary Across Firm Life Cycle?"* وقد عززت نتائجها من وجود تباين في جودة التقارير عبر المراحل المختلفة لدورة الحياة؛ وتوصلت لنمطٍ على شكل حرف "U" لجودة التقارير عبر تلك المراحل، حيث انخفضت الجودة أثناء مراحل التقديم والنمو والانحدار، مقارنة بمرحلة النضج، مبررةً ذلك بوجود مؤشرات واضحة على ترجيح وجود أخطاء في بياناتها المالية في مراحل التقديم والنمو والانحدار مقارنة بمرحلة النضج، مع انخفاض احتمالية تحقق عملياتها لكثير من التدفقات النقدية في مرحلة التقديم؛ وهو ما أشار معه (Rosner, 2003) إلى أن الشركات في مرحلة الانخفاض لديها الحافز للانخراط في تقارير مالية احتيالية لإخفاء ضوائقها المالية؛ وقد أشار (Dickinson, 2011) إلى احتياج الشركة في مرحلة التقديم للتمويل، وقد تبدأ بالافتراض للافتقار المحتمل في مواردها الداخلية لتمويل الاستثمار؛ مع سلوك

مخاطرة أكبر، وتقلبات أعلى، وتكلفة أعلى لرأس المال للشركات، مما يشير إلى قدر أكبر من عدم اليقين بشأن التدفقات المستقبلية وعوائد الأسهم (Habib and Hasan, 2017; Hasan and Habib, 2017)؛ وهو ما قد يؤدي لتحفيز إدارة الأرباح من أجل إقناع المساهمين والمقرضين بتلك التدفقات، ووافق النمو من خلال إظهار التحسينات في الأرباح؛ ليكون مستوى الاستحقاقات مرتفعاً، وبالتالي من المتوقع زيادة الحوافز لاستخدام السلطة التقديرية في الأرقام المحاسبية في تلك الفترات.

في هذا السياق، واستجابة لعدم اليقين الناتج عن الصدمات، فإنه زادت الحوافز للتلاعب بالأرباح لدى دراسات (Cui et al., 2020; Yung and Root, 2019; Stein and Wang, 2016; Ghosh and Olsen, 2009; Chia et al., 2007)؛ حيث ينقل تباين الأرباح الناجم عن عدم اليقين البيئي للأعمال إشارات سلبية لمختلف أصحاب المصلحة (Ghosh and Olsen, 2009)؛ وفي مثل هذه الظروف، يمكن لتمهيد الأرباح أن يساعد الشركات على تقليل مخاطر الإفلاس (Trueman and Titman, 1988)؛ وتجنب التخلف عن سداد القروض (Ghosh and Moon, 2010) وتقليل تكلفة رأس المال (McInnis, 2010) وتجنب التدخل التنظيمي (Pierk and Weil, 2016)؛ ويمكن أن يفيد ذلك أيضاً سمعة المديرين وتعويضهم (Managers' Reputation and Compensation) (Demerjian et al., 2020; Grant et al., 2009). وقد أظهر (Persakis and Iatridis, 2015) أن جودة التقارير انخفضت خلال الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ حيث تمكنت الشركات من إدارة أرباحها في محاولة لتخفيف الأثر السلبي للأزمة؛ وباستخدام نوعي إدارة الأرباح (REM, AEM)، أكدت دراسة (Trombetta and Imperatore, 2014) على زيادة ممارسات إدارة الأرباح مع زيادة حدة الأزمة المالية، ولأجل البقاء والاستمرار، ستعمل الشركات على تقليل نفقات البحث والتطوير أو زيادة المبيعات من خلال تخفيضات الأسعار خلال الأزمة، وهو ما يؤدي إلى انخفاض جودة التقارير في مثل هذه الظروف.

وفي ذات الاتجاه، وعلى جانحة "Covid-19"؛ فإن ارتفاع عدم اليقين الناتج عنها قد يؤدي إلى ترجيح إدارة الشركات لأرباحها للتأثير على أصحاب المصلحة، والتخفيف من التأثير السلبي لهذا الوباء حسبما أشارا (Hsu and Yang, 2022)؛ وقد عرض (Saha, 2022) المراجعة المنهجية للبحوث السابقة فيما يتعلق بجودة التقارير أثناء الأزمات المختلفة - جانحة "Covid-19" إحداهما -، حيث تحاول الشركات تقديم صورة مواتية لأصحاب المصلحة خلال تلك الأحداث باستخدام العديد من الممارسات الإدارية؛ وهو ما يتفق مع دراسة (Xiao and Xi, 2021) والتي أشارت لمشاركة الشركات في ممارسات (AEM) أثناء فترة أزمة "Covid-19".

وفيما يتعلق بالتخلف المحاسبي وتوقيت النشر - كسِمَتَيْنِ لجودة التقارير -؛ فقد أظهر اتجاه من الأدبيات قيام الشركات بالكشف عن الأنباء السيئة في أوقات الصدمات؛ لتقليل مخاطر التقاضي حسبما أشار (Skinner, 1994, 1997)؛ وهو ما كان فرضية أساسية لدى (Chen et al., 2022) (c) على وباء Covid-19 - كمقياس إجرائي لعدم اليقين - حيث "ميل المديرين للكشف عن التوقعات غير المواتية للأرباح مع تأخير الأخرى استجابة لزيادة حالة عدم اليقين الناجمة عن Covid-19"؛ وهو ما تم تأييده لأن ضغوط السوق والحوافز في الحصول على اعتبارات مواتية من الحكومة والمقرضين، يمكن أن تدفع المديرين لإصدار (تأخير) أخبار سيئة (جيدة) موجودة مسبقاً؛ ومن ثم تأثر توقيت قرارات الإفصاح في مثل تلك الظروف؛ وفي نفس السياق، توصلت (Hsu and Yang, 2022) لانخفاض جودة التقارير - من خلال زيادة ممارسات REM خلال وباء Covid-19؛ وإن كان هناك احتمالية أن يسرع المديرون بالإفصاح عن الأنباء الجيدة في أوقات الصدمات حفاظاً على ثقة المستثمرين في شركاتهم حسبما أشارت دراستا (Jevasuwan, 2019; Choi et al., 2011).

وفي ذات السياق - سياق احتمالية زيادة التدخلات الإدارية في رقم الربح مع اندلاع الأزمات كأحد الأمرين السابقين -، فقد انقسمت الأدبيات حول اتجاه تلك التدخلات لاتجاهين:

• أولهما: اتجاه الزيادة، تجنبًا لمخاطر انخفاض الأرباح (Ahmad-Zaluki et al., 2011)؛ وتخفيفًا لمخاطر التخلف عن سداد الديون (Iatridis and Dimitras, 2013)؛ إلى الدرجة أشارت فيها دراسة (Bornemann et al., 2012) للجوء بعض المؤسسات لمخصصات المخاطر كاحتياطات مخفية، لموازنة الآثار السلبية على عواندها الناجمة عن الأزمة المالية.

• ثانيهما: وهو اتجاه مغاير، حيث قد تكون الأزمات دافعًا لتبني اتجاه الانخفاض؛ فقد زاد انخراط الشركات في سياسة الـ *Big Bath* في تلك الأوقات، لانخفاض ثقة المستثمرين في الأرباح المعلنة حسبما أشار (Habib et al., 2013)؛ ولإعادة التفاوض بشأن الديون *Debt Renegotiation* (Saleh and Ahmed, 2005)؛ وللحصول على الدعم الحكومي (Ahmed et al., 2008)؛ وهو ما وثقته دراسة (Byard et al., 2007) من اتباع سلوك الانخفاض في الربع الذي أعقب إعصاري "كاترينا وريتا" مباشرة، من قبل شركات النفط، كاستراتيجية لخفض التكاليف السياسية، لأن ارتفاع أسعار النفط أدى لزيادة التدقيق السياسي للربحية؛ وقد قدم (Cheng et al., 2019) دليلًا على استفادة المديرين من الكوارث الطبيعية من خلال اتباع *"Big Bath"*، مبررة ذلك بأن مديري تلك الشركات يتلقون زيادة في التعويضات النقدية في السنوات التي تلي تلك الكوارث، ليكون ذلك التعويض دافعًا كاملًا وراء هذا السلوك في الأوقات المضطربة؛ وإن كان توصل (Wu et al., 2020) إلى أن الكوارث الطبيعية تُقيد نطاق إدارة الأرباح في غضون عامين أو ثلاثة بعد وقوعها.

في هذا السياق - سياق تباين جودة التقارير بتباين سمات الحقب الزمنية -، يرى الباحثان حتمية البحث بشكل أكثر عمقًا لمسببات تباين الجودة داخل فترة ذات سمات متشابهة - لطالما أن هناك تباين واضح في نتائج الأدبيات داخل ذات الفترة - حسبما تم تناوله مسبقًا -، ليستدعي الأمر عدم الاكتفاء بمقارنة سمات الجودة عبر الفترات المتباينة بل يمتد لدراسة متغيرات مُحددة لها في كل فترة.

وفي ظل تمثيل التحيزات السلوكية - والتي مثلت الثقة الزائدة إحداها على نطاق واسع - لأخطاء يرتكبها المديرون عند مواجهتهم لقرارات غير مؤكدة، ليؤدي ذلك إلى صياغة قرارات دون المستوى الأمثل؛ نظرًا لمبالغتهم في تقدير قدراتهم (Depoers et al., 2022; Li et al. 2014; Graham et al. 2013; Chen et al., 2007)؛ فإن البحث الحالي يقترح أن تكون تلك الثقة أحد المحددات الهامة في هذا الشأن؛ إلا أن المثير للدهشة أيضًا أنها - أي الثقة الزائدة - قد تكون مدفوعة بتجارب الفرد الناجحة لتؤدي إلى قرارات مغايرة - إيجابية -، وهو ما سيظهر جليًا في التأثيرات الإيجابية لدى العديد من الأدبيات - كما سيتم تناوله في الجزء الإمبريقي -؛ ليستدعي الأمر البحث عن متغيرات مُنظمة أخرى لكن على علاقة مغايرة - علاقة الثقة بجودة التقارير - وهو ما دفع الباحثين لاقتراح - في ضوء تأصيل سيرد ذكره - لدرجة المنافسة في سوق المنتجات كمتغير مُنظم في هذا الشأن؛ وذلك باعتبارها أحد الأدوات الرقابية - لطالما بررت الأدبيات أهمية الأدوار الرقابية في تنظيم تأثيرات الثقة الزائدة -؛ كما سيتم تبيانها لاحقًا؛ ليمثل التساؤل التاليين محلا للنقاش في باقي البحث:

هل يمكن إسناد - نظريًا - تباين جودة التقارير في كل فترة إلى الثقة الإدارية الزائدة؟.....وكيف يمكن للمنافسة أن تؤثر - نظريًا أيضًا - على تلك العلاقة؟

ثالثاً: الثقة الزائدة وجودة التقارير عبر الفترات المتباينة في ظل المنافسة في سوق المنتجات:

تحدث التحيزات السلوكية عند مواجهة المديرين لقرارات غير مؤكدة، مما يؤدي لاحتمالية صياغة قرارات دون المستوى الأمثل؛ وتمثل الثقة الزائدة إحدى تلك التحيزات التي تم اكتشافها على نطاق واسع؛ وتحدث عندما يبالغ المدير في تقدير قدراته وتصورات أداء الشركة (Chen *et al.*, 2007)؛ إلى الدرجة التي يُعَوَّل فيها - وبِشِدَّة - على معلوماته الخاصة لاعتقاده بدقتها؛ وقدرته على تحقيق أداء جيد؛ مع تقليله لاحتمالية وقوع أحداث سلبية بل ولديه تفاؤل غير واقعي (Li *et al.*, 2013; Graham *et al.*, 2014)؛ كما لديه اعتقاد بأن بإمكانه التحكم في نتائج مشاريعه؛ ويتجاهل التعليقات السلبية لفتاعته بالمستقبل الواعد لمشاريعه؛ وهو ما يمتد للتأثير على عملية صناعة القرارات (Depoers *et al.*, 2022)؛ إلى الدرجة التي أشارت فيها بعض الأدبيات إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يميلون للقيام بمشاريع عالية المخاطر، مع إفراطهم في الاستثمار في الابتكار (Galasso and Simcoe, 2011; Malmendier and Tate, 2005, 2008)، لتكون تلك السمة إيماناً - لا مبرر له - بدقة أحكام هؤلاء المديرين، مما قد يؤدي للاستهانة بالمخاطر .

لماذا إذن تهتم الشركات في توظيف رؤساء تنفيذيين مفرطي الثقة في المقام الأول؟

وهذا أكثر إثارة للدهشة، فالثقة الزائدة إلى حد ما تمثل سمة يمكن ملاحظتها، لتختار الشركات عمداً مدير تنفيذي شديد الثقة؛ لأنه على عكس المدير الواقعي، يقلل من مخاطر المشروع ويتحمل المزيد من المخاطر، مما يعني ضمناً احتمالية تعيينه (Goel and Thakor, 2008; Malmendier and Tate, 2005, 2008)؛ وقد جادل (Englmaier, 2010, 2011) بأنه من المفيد توظيف مدير يؤمن بشدة بنتائج مستقبلية أفضل، لأن من خلاله، يمكن للشركة زيادة الاستثمار في البحث والتطوير، واستخدامها للحصول على ميزة تنافسية أعلى في سوق المنتجات.

في هذا السياق، فإنه - منطقيًا - أن يحدث تباين في نتائج الأدبيات ذات الصلة حول تأثيرات الثقة الزائدة؛ وهو ما يتجسد إجرائياً في تمثيل فرضية "احتمالية تباين سمات جودة التقارير المالية وفقاً لتباين الثقة الزائدة" كأحد القضايا الهامة في هذا الشأن؛ وذلك في ضوء تأييد العديد من الأدبيات المحاسبية لتأثير الثقة الزائدة على العديد من الممارسات الإدارية، وعلى صياغة استراتيجيات الشركات وسياساتها المختلفة (Depoers *et al.*, 2022; Areiqat *et al.*, 2019; Hribar and Yang, 2016; Ahmed and Duellman, 2013; Libby and Rennekamp, 2012; Hilary and Hsu, 2011)؛ وهو ما انقسمت معه الأدبيات لاتجاهين:

- أولهما: تمثيل الثقة الزائدة كسلوك مفيد بل حل لمشاكل الوكالة، لأنه كتحيز معرفي Cognitive Bias يمكن أن يُجد من نفور الإدارة من المخاطر Mitigates Managerial Risk Aversion؛ كما أنها تدفع للتقليل من مخاطر المشروع، ليكون المدير هنا أقل حذراً في اختيار المشاريع الاستثمارية؛ وهو ما قد يقلل من تضارب المصالح بين الإدارة والملاك (Goel and Thakor, 2008)؛ وهو ما أكد عليه (Gervais *et al.*, 2011; Kim and Kim, 2019) من أنها تعد بديلاً لآليات الحوكمة بل وتدفع جميع الوكلاء ليعملون بجدية أكبر حسبما أشار (Wang *et al.*, 2014).
- ثانيهما: ويبدو أنه الأغلب لدى قطاع عريض من الأدبيات ذات الصلة؛ حيث الثقة الزائدة مُكَلِّفَةٌ لكل من الشركة وللسوق، إلى الدرجة التي وُصِفَتْ فيها بارتباطها بعمليات مُدمرة للقيمة (Ferris *et al.*, 2013)؛ مما قد يترتب عليه انخفاض جودة التقارير المالية، للأسباب التالية:

- يشعر هؤلاء المديرون بأفضليتهم عن المتوسط (Paquin, 2020)؛ ويُفِرطون في تقدير قدرتهم على تحقيق أداء جيد، ولديهم تفاؤل مستقبلي غير واقعي؛ لذا، فهم يميلون لفهم مشاريع صافي القيمة الحالية NPV السالبة والمستمرة على أنها تخلق القيمة بل ولديهم مثابرة عليها (Depoers *et al.*, 2022)؛ ويتجاهلون التعليقات السلبية، لقناعتهم بمستقبلها (Malmendier and Tate, 2008, 2005; Gervais *et al.*, 2003)؛ ويميلون للحد من شأن المخاطر، ومن التقدير السيء لنتائج أعمالهم، مع المبالغة في فعالية قراراتهم، وفي إظهار معرفتهم بالواقع (Heaton, 2002)؛ تحت ادعاء تحكمهم للنتائج (Paredes, 2005)؛ مما قد يؤدي لسياسة استثمار أقل فعالية (Yu, 2014)؛ وتحيزات سلوكية ضارة (Areiqat *et al.*, 2019)؛ وهو ما أشار معه البعض (Bhandari and Deaves, 2010; Stotz and Nitzsch, 2005; Nevins, 2004) أنها قد تؤدي لوهم التحكم Illusion of Control في ممارسات عديدة؛ مما يعني أنها مرتبطة بالعديد من الأخطاء التقديرية (Ezzeddine *et al.*, 2012)؛ ومن ثم احتمالية تدني جودة التقارير، حيث:
- لطالما - وبطبيعة الحال - تُقدر العوائد المستقبلية للمشاريع و الأصول الحالية بشكل مبالغ فيه، فإن الأمر قد يستتبعه ممارسة إدارة الأرباح في الاتجاه التصاعدي (Russo and Schoemaker, 1992)؛ وهو ما يتفق مع (Hribar and Yang, 2016; Zechman, 2012) من اتباع المزيد من خيارات زيادة الربح، لا سيما مع إصدار توقعات أكثر تفاؤلاً من قبل هؤلاء المديرين، والتي تُمارس عليهم ضغوطاً لتحقيقها؛ فمن المرجح أن يسعى هؤلاء المديرون لتحقيق النتائج المتنبأ بها، والاستفادة من مصادر معلومات أقل (Presley and Abbott, 2013).
- تزيد مخاطر إعداد التقارير المالية، في ظل أمرين، أولهما: رغبة المدير زائد الثقة في إظهار براعته Greatness في تحقيق تنبؤاته بل ونرجسيته الإدارية Management of Narcissistic (Johnson *et al.*, 2013)؛ فإنه قد يلجأ للعديد من صور الاحتيال (Yang and Kim, 2020; Hribar and Yang, 2016; Schrand and Zechman, 2012) وبالتالي زيادة مخاطر تقاريرهم (Mitra *et al.*, 2019)؛ ثانيهما: عدم قناعة هؤلاء المديرين بأخطاء ممارساتهم، مما يؤدي لاحتمالية تعديل تقاريرهم حسبما أشارت دراسات (Shekarkhah *et al.*, 2019; Presley and Abbott, 2013)؛ ومن ثم زيادة مخاطر المراجعة، واحتمال حصول شركاتهم على رأي غير سليم للمراجع (Heaton, 2002)؛ وهو ما قد ينعكس سلباً على جودة التقارير.
- يؤثر التحيز المعرفي على إمداد المعلومات للسوق المالية، ليعني ذلك تأثيرها على البيئة المعلوماتية؛ لتجاهل هؤلاء المديرين - لا شعورياً - الأنبياء السيئة في إفصاحاتهم؛ ويحولون المعلومات في اتجاه متفائل لإقناعهم؛ وهو ما يزيد معه التعنيم، وتراكم الأخبار السيئة، وإخفائها لفترات طويلة، وبالتالي غموض الشركة؛ ومع إصدار تلك التراكمات دفعة واحدة، فإن ذلك قد يؤدي لانتهاء أسعار الأسهم حسبما اختبرت دراسة (Depoers *et al.*, 2022)؛ وهو ما أكدت عليه دراسة (Kim *et al.*, 2016) من أنهم يراكمون الأداء الضعيف، لاعتقادهم بأنهم يزيدون من قيمة الشركة على الأمد الطويل، من خلال إخفاء الأداء السيئ - المؤقت من وجهة نظرهم -؛ وهو ما يؤثر في النهاية سلباً على جودة التقارير المالية.

لعل هذا التباين الفلسفي، هو ما أثمر عن تباين إمبريقي في استجابة جودة التقارير لسلوك المديرين زاندي الثقة؛ فعلى سبيل المثال توصل (Salehi et al., 2020) لانخفاض التحفظ المشروط والإدارة الحقيقية للربح "REM" مع الثقة الزائدة؛ وهو ما يتماشى مع دراسة (Dal Magro et al., 2018) مُشيرة إلى أن المديرين غير زاندي الثقة يؤمنون بضعف قدراتهم، ويقومون بممارسات تهدف لإرضاء المستخدمين، مع عدم تفضيلهم لـ REM لأنها قد تعمل على تدهور القيمة مُستقبلاً؛ وقد أشارت دراستا (Foroghi and Fallah, 2014; Ahmed and Duellman, 2013) لتأخير اعتراف هؤلاء المديرين بالخسائر؛ وأن الثقة الزائدة لدى كارهي المخاطرة تجعلهم أقل تحفظاً لدى (Gervais et al., 2011)؛ وفي اتجاه مغاير، أوضح (Zaher, 2019) أن هؤلاء المديرين يقومون بممارسة كلا النوعين "AEM, REM"، وهو ما توصل إليه (Chang et al., 2018) من ارتباط تلك الثقة إيجابياً بممارسات AEM؛ في حين ممارسة النوع الآخر لدى (Van Berlo, 2014; Habib et al., 2012)؛ وقد توصل (Bouloe and Hasani, 2015) لتأثر تمهيد الربح بالثقة الزائدة؛ وقد انخفضت استخدام هؤلاء المديرين لـ "Big Bath" لدى دراسة (Burg et al., 2014).

ولعل التنوع السابق - الفلسفي والإمبريقي - هو الدافع - بل المُوجب لألوية - البحث في مسببات التباين المشار إليه، ليرى معه الباحثان ضرورة إخضاع فرضيتين هامتين للدراسة:

- أولهما: ارتباط تأثير التحيزات السلوكية على الممارسات الإدارية بالمتغيرات البيئية لدورة الأعمال حسبما أشار البعض (Reyes et al., 2020; Ho et al., 2016).
- ثانيهما: ارتباط تأثيرات تلك التحيزات ببعض الأدوات الرقابية - تمثل المنافسة في البحث الحالي محوراً للاهتمام -، كما تمت الإشارة إليه.

وسيتم تناول ذلك - نظرياً - في البندين التاليين:

■ هل تتباين تأثيرات الثقة الزائدة بتباين الحقب الزمنية؟

دللت أدبيات عدة على عدم دلالة تناول التأثيرات المختلفة للتحيزات السلوكية دون ربطها بسمات دورة الأعمال (Reyes et al., 2020)؛ فالثقة الزائدة - كأحد تلك التحيزات - تُفسر عدم التجانس في سلوك المخاطرة بين المؤسسات المختلفة (Ho et al., 2016)؛ وهو ما وثق معه (Habib et al., 2012) لحدوث تباين في ممارسات المديرين زاندي الثقة وفقاً لحدوث أزمات؛ وهو ما لاحظ معه الباحثان تنوع الأدبيات ذات الصلة بين اتجاهين متناقضين:

- أولهما: دعم فترات التوسع للتأثيرات الإيجابية للثقة الزائدة - ولا يمثل ذلك خلافاً ذو دلالة بين الأدبيات - مع تضاولها في فترات الركود؛ وهو ما تساءلت معه دراسة (Reyes et al., 2020) عما إذا كانت تلك الثقة توتي ثمارها في كل الظروف أم لا "Does Overconfidence Pay Off When Things Go Well?"، متناولة في ذلك علاقتها بالأداء خلال المراحل المختلفة؛ وقد عززت نتائجها لفكرة دعم فترات التوسع - على النقيض من نظيرتها - للتأثير الإيجابي للرؤساء التنفيذيين زاندي الثقة على أداء الشركات؛ مبررة ذلك بـ:

- تعزيز فترات التوسع للاتجاه الطبيعي لنمو الصناعة؛ مما يزيد من ربح الصناعة، ويقلل من الضغوط التنافسية، ويعزز من ردود الفعل الإيجابية لقرارات هؤلاء المديرين، وبالتالي زيادة تأثيرها على الأداء؛ وانحدارها خلال الفترات الأخرى؛ بسبب احتمالية زيادة الجوانب السلبية للثقة الزائدة، في ظل انخفاض محتمل لنمو الصناعة في فترات الركود (Reyes et al., 2020; Garcia-Sanchez et al., 2014; Chakrabarti et al., 2011; Latham, 2009).

- تتسم مصادر التمويل خلال فترات الركود بالندرة، لاسيما مع سحب المشاركين لأموالهم في مثل هذه الظروف؛ ليعني ذلك تقلصات محتملة للانتماء، وتحقيق آثار سلبية على الاستثمار (Claessens et al., 2007; Love et al., 2009; al., 2009)؛ ليكون تأثير المديرين التنفيذيين زائدي الثقة على الأداء أثناء تلك الفترات أقل موثوقا مما كان عليه في الأخرى (Reyes et al., 2020).
- بسبب القرارات السلبية المحتمل حدوثها خلال فترات التوسع لهؤلاء المديرين؛ نتيجة اتباع سلوكيات متفائلة، وما يترتب عليها من استثمار مُفْرط (Gervais et al., 2011; Malmendier and Tate, 2008; Hirshleifer and Luo, 2001)؛ فإن ذلك قد يؤدي لتأثيرات سلبية خلال فترات الركود؛ حيث:
 - يقود ذلك الشركات للمشاركة في مشاريع متعددة في وقت واحد؛ مما يهدد المرونة التنظيمية لها، في مواكبتها للبيئات الديناميكية (Reyes et al., 2020; Sine et al., 2006)؛ ويُهدد التنسيق الفعال داخل الشركة، ويصبح الاتصال أكثر صعوبة؛ وهو ما يؤدي لتحديات يمكن أن تهدد أداء الشركة (Reyes et al., 2020; Chakrabarti et al., 2007)؛ لاسيما مع كَوْن الشركات أكثر عرضة لارتكاب الأخطاء في فترات الركود، والتي تتطلب مَقْدَرَة أكبر على التكيف مع التغييرات الجوهرية (Chen and Hambrick, 2012)، ليؤدي ذلك لمواجهة الشركات مزيداً من التهديدات الناجمة عن القرارات التي يتخذها هؤلاء المديرين (Tang et al., 2018).
 - يهدد الاستثمار المُفْرط المرونة المالية للشركة، حيث يميل المديرين هنا لتفضيل الديون على حقوق الملكية، لاعتقادهم بتدني قيمة أسهمهم (Malmendier and Tate, 2005)، وهو ما أوضحه (Ho et al., 2016) من زيادة الرافعة المالية لمؤسسات هؤلاء المديرين عن غيرهم؛ وهو ما قد يُزيد من نفوذهم عند مواجهة الركود مقارنة بأقرانهم (Reyes et al., 2020)؛ مما قد يتسبب في خروجهم من الصناعة (Garcia-Sanchez et al., 2014)؛ في الوقت الذي تُحْتَم فيه البيئات المتغيرة ضرورة التوازن بين الاستثمار الجيد وتخصيص الموارد (Shimizu and Hitt, 2004).
- ثانيهما: استمرار الآثار الإيجابية للثقة الزائدة في فترات الركود، وهو اتجاه مغاير - إلى حد ما - وهو ما أيدته دراسة (Vitanova, 2021) مشيرة إلى أن العديد من الآثار الإيجابية للثقة الزائدة التي لوحظت خلال فترات التوسع استمرت خلال فترات الركود، لوجود آثار إيجابية:
 - أولها: أثناء فترات الركود، تُزيد قيمة الإشارة من أهمية حصول هؤلاء المديرين على الانتماء.
 - ثانيها: يزيد استعداد هؤلاء المديرين للتأثير إيجابياً على الروح المعنوية التنظيمية داخل الشركة خلال فترات الركود، والتي تميل للانخفاض حينئذ (Bingham and Eisenhardt, 2011).
 - ثالثها: مع التقلصات المفاجئة في الطلب في فترات الركود، يتطلب الأمر تعديلات تنظيمية سريعة، وهو ما يتسم به هؤلاء المديرين، باتخاذهم قرارات أسرع، ليكون ذلك مؤشراً هاماً على البقاء.
- المنافسة في سوق المنتجات كمتغير منظم لاستجابة جودة التقارير لأثر الثقة الزائدة:

يعتبر التركيز على المنافسة في سوق المنتجات من الأدوات البحثية القديمة، ويبدو أن كلاً من "Caves; Smith" هما أول من أسس لها في اتجاهين مختلفين؛ ليكون (Smith, 1937) أول من أشار لوجهة النظر القائلة بأن "الاحتكار هو عدو عظيم للإدارة الجيدة *"Monopoly is a Great Enemy to Good Management"*؛ في حين وجود شك مبهم *Vague Suspicion* لدى الاقتصاديين في أن المنافسة هي عدو الكسل *"That Competition is the Enemy of Sloth"* لدى (Caves, 1980)؛ لتتباين بعد ذلك الأدبيات المحاسبية.

وفي ضوء احتمالية اعتبار ميل المديرين للانخراط في *EM* على أنه نقص في الكفاءة الإدارية، لأنها قد تسبب عدم كفاءة في تخصيص الموارد حسبما أشار (Liu et al., 2021; Bzeouich et al., 2019)؛ فإنه يمكن الإشارة لرأيين متعارضين حول دور المنافسة (Sanusi et al., 2023):

- من ناحية أولى، يمكن لها أن تؤدي كآلية انضباطية إلى تخفيف سلوكه الانتهازي؛ لاسيما وأن *REM* قد تكون مكلفة في ظل الضغوط التنافسية، لاستلزامها إجراءات حقيقية كالقضاء على النفقات الاختيارية، وزيادة الخصومات، والتي قد تضر بالمقدرة التنافسية للشركة (Shi et al., 2018)، ومن ثم يمكن للدور التأديبي للمنافسة أن تقلل من تلك الممارسات؛ فعلى سبيل المثال، عندما تقلل الشركة من نفقات البحث والتطوير، فإنها تفقد مقدرتها على الحفاظ على مركزها التنافسي؛ وعندما تقوم بالإنتاج الزائد، فإن ذلك قد يزيد من تكلفة الاحتفاظ بالمخزون، مما يجبر الشركة على خفض هامش الربح؛ ليجد المديرين من ممارسة *REM* بيئة غير مواتية في ظل المنافسة المرتفعة؛ وتشير معه العديد من المناقشات بضرورة توفير وسيلة مناسبة للتنافس باعتبارها علاجاً لتراجع الأسواق (Mehrabani, 2012) بل آلية لكفاءة تخصيص الموارد (Schmidt, 1997).

- من ناحية مغايرة - وهي مدعومة لدى بعض الأدبيات -، يمكن للمنافسة أن تكون بمثابة مكمل للحوافز الإدارية، والتي قد تؤدي للركود التنظيمي *Organizational Slack*، وتكثيف مشكلة الوكالة (Datta et al., 2011; Karuna, 2007; Mitra and Cready, 2005)؛ ليكون من المحتمل أن تصبح ممارسات إدارة الربح قناة واعدة للشركات لتحقيق ربحها المستهدف في ظل الضغوط التنافسية، وقد أيد (Shleifer, 2004) في تساؤله "*Does Competition Destroy Ethical Behavior?*" لهم المزيد من الحوافز لإخفاء الأرقام المحاسبية للتأثير على سعر السهم؛ بسبب مخاوفهم المهنية، لأن الأداء الإداري الرديء يمكن أن يؤدي لفقدان الرئيس التنفيذي لوظيفته؛ لذا، من المرجح أن ينخرط المديرين في *REM* مع زيادة المنافسة للحفاظ على حياتهم المهنية حسبما أشارت دراسة (Hermalin and Weisbach, 2012)؛ تمشياً مع ذلك، فإن الشركات في الصناعات الأكثر تنافسية تراقب مديريها التنفيذيين عن كثب أكثر من تلك الموجودة في الصناعات الأخرى (Shi et al., 2018; Karuna, 2007)؛ وقد يتسبب ضغط السوق في قيام المديرين بإساءة *Misstate* تحديد رقم الربح لحماية معلوماتهم من المنافسين (Ali et al., 2014).

في هذا السياق، وفي ضوء تأصيل أدبيات عدة لفرضية تأثر الممارسات الإدارية بالمنافسة في سوق المنتجات (Biswas et al., 2023; Hasan et al., 2022; Singla and Singh, 2019; Pant and Pattanayak, 2010)، إلى الدرجة التي أشارت إليها بعض الأدبيات المستحدثة من كونها أحد المتغيرات الداعمة لجودة التقارير المالية في أوقات الصدمات الخارجية - تحديداً أزمة وباء *Covid 19* لدى (Sanusi et al., 2023)؛ - فإن الباحثين يرون أنها قد تكون أحد المتغيرات التي من المحتمل أن تنظم جودة التقارير في أوقات الصدمات من ناحية بل وتؤثر على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير من ناحية أخرى، وذلك للعديد من الأسباب:

- تعد المنافسة أداة رقابية هامة، يمكن أن تُحد من السلوكيات الانتهازية للمديرين، باعتبارها آلية خارجية للحكومة للتخفيف من تكاليف الوكالة (Sanusi et al., 2023; Babar and Habib, 2021) بل أكثر فعالية من الآليات الأخرى إلى الدرجة التي وصفها (Gilson and Roe, 1993) بأنها أكثر أدوات المراقبة أناقة "*The Most Elegant Monitoring Mechanism*".

- يدفع ضغط السوق المرتفع الشركات لزيادة الإفصاح، مما يسهل على المساهمين مقارنة الشركات في الصناعة من حيث أداء مديريها، لتجعل تلك الضغوط المدير أكثر قلقاً بشأن أدائه، ويبدل جهوداً فعالة تتماشى ومصالحة المساهمين، مما يقلل من الحافز لتقديم تقارير مضللة؛ مما يؤدي إلى:
 - تحسين جودة بيئة الشفافية (Lee, 2021)؛ وهو ما أشارت معه دراستنا (Burks et al., 2013; Li et al., 2018) إلى ارتباط إيجابي بينها وبين الإفصاح الاختياري، ومن ثم الحد من عدم التماثل المعلوماتي؛ وقد وجد (Darrough and Stoughton, 1990) عند دراستهما لسياسة الإفصاح عند دخول الأسواق *"Financial Disclosure Policy in an Entry Game"* أن السوق التنافسية الأعلى تشجع على الكشف عن معلومات الشركة السلبية لإحباط Discouraging دخول المزيد من المنافسين إلى السوق الحالية؛ وإن كان ذلك يتناقض مع دراستي (Meyer and Vickers, 1997) حيث يمكن أن تقل جودة الإفصاح مع شدة المنافسة؛ لارتباطها بشكل إيجابي بمعدل دوران الرئيس التنفيذي (DeFond and Park, 1999).
 - في ضوء النقطة السابقة فإن إجبار المديرين على تقديم معلومات أكثر شفافية، يقلل من الدوافع الانتهازية (Sanusi et al., 2023; Shi et al., 2018)؛ ويُجد من حريتهم الإدارية (Hart, 1983) حيث تمثل المنافسة قوة السوق للتخفيف من الإفراط في الانتهازية، وبالتالي تحسين بيئة الإفصاح وقيمة الشركة (Baggs and Bettignies, 2007; Schmidt, 1997; Hart, 1983)؛ فمعاينة السوق لعدم الوصول إلى الأرباح المستهدفة تكون أكثر حدة في الصناعات ذات المنافسة المنخفضة مقارنة بغيرها (Laksmana and Yang, 2014).

في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن إدراج المنافسة في سوق المنتجات كأحد المتغيرات المنظمة في البحث الحالي، جاء من كونها أداة لتحقيق هدفين أساسيين:

- أولهما: الدور المنظم في تحقيق جودة التقارير أثناء الفترات المختلفة:

يأتي هذا الدور من دلالة أدوات المراقبة في تقييد الانتهازية الإدارية في أوقات الصدمات المختلفة؛ ومن أهمية المنافسة - كأحد تلك الأدوات - في تحقيق دقة المعلومات التي يحتفظ بها المستثمرون والمحللون، وفي تحقيق السمات المختلفة لجودة التقارير، إلى الدرجة التي أصلت فيها بعض الأدبيات لفكرة ميل الشركات التي تواجه منافسة أقل لإنشاء بيئة معلومات مبهمه *Opaque Information Environment* لحماية ميزتها التنافسية (Cheng et al., 2013).

وتعتبر دراسة (Sanusi et al., 2023) من أقرب الدراسات - على حد علم الباحثين - المتناولة لهذا الدور، والتي تناولت الدور الإنبساطي مقابل التكميلي للمنافسة *"The discipline vs complement role of product market competition"*، وتوصلت إلى فعالية دورها الإنبساطي في الحد من ممارسات *"REM"*؛ مع زيادة وضوح هذا الدور بعد مبادرة رابطة أمم جنوب شرق آسيا (*Economic ASEAN Community (EAC)*)، وقبل *Covid-19*.

وفي ذات سياق تأصيل أهمية الأدوار الرقابية بشكل عام في تحقيق جودة التقارير في أوقات الصدمات، فقد أشار (Chia et al., 2007) لفعالية مراقبة المراجعين كآلية حوكمية في الحد من الانتهازية الإدارية، وبالتالي تعزيز جودة الإفصاحات في أوقات عدم اليقين؛ في محاولة للحصول على ميزة تنافسية في سوق المراجعة (Krishnan, 2003)؛ كما أنه خلال الصدمات، تقل الحرية الإدارية في ضوء زيادة مستويات المراجعة، من خلال آليات الحوكمة التي يختارها المراجعون؛ ليعني ذلك ضرورة تجنب التعميمات غير الملائمة من الدراسات التي تتضمن دور المراجعين في سياقات التشغيل

المختلفة حسبما أشار (Chia et al., 2007)؛ كما توصلت دراسة (Hsu and Yang, 2022) للتأثير المنظم للحوكمة في تخفيف مشاركة الشركات في ممارسة "REM"، وبالتالي جودة التقارير أثناء Covid-19 حسبما تم اختباره؛ وهو ما يتماشى مع اتجاه دراسة (Lu and Boateng, 2018) والتي أوضحت دور مراقبة مجلس الإدارة في مخاطر الائتمان أثناء فترات الأزمات.

وفي ظل ترجيح بعض الأدبيات لفكرة "تشجيع استمرارية الأرباح ومقدّرتها التنبؤية في الصناعات منخفضة المنافسة للمنافسين المحتملين على دخول السوق" (Cheng et al., 2013)؛ واحتمالية انخفاض تكلفة رأس المال مع تخفيف تباينات الدخل (Trueman and Titman, 1988)؛ مع احتمالية قيام المديرين في الصناعات المركزة بسلوكيات انتهائية لتجنب التكاليف السياسية، وبالتالي انخفاض سمة الملاءمة؛ وفي ظل تقييد التحفظ المحاسبي لتلك السلوكيات (Watts, 2003)؛ فإن دراسة (Cheng et al., 2013) ترى أنه من المرجح تبني مديري الشركات في الصناعات منخفضة المنافسة استراتيجيات تُخفي استمرارية أرباحهم وإمكانية التنبؤ بها؛ مع زيادة حافزهم في الصناعات الأقل تركيزاً للانخراط في أنشطة التمهد للوصول إلى الأموال بتكلفة أقل؛ مع توقع أن تكون أرباح شركاتهم أقل ملاءمة مع انخفاض المنافسة؛ وقد قدم (Dhaliwal et al., 2014) دليلاً على زيادة التعاقدات الأكثر كفاءة - وبالتالي التحفظ - في ظل الصناعات شديدة التنافس؛ ومن ثم انخفاض الحافز لدى مديري تلك الصناعات لإخفاء الأخبار السيئة، وبالتالي الاعتراف بالخسائر في الوقت المناسب (Cheng et al., 2013).

• ثانيهما: الدور المنظم في تحقيق الإيجابية للثقة الزائدة أثناء الفترات المختلفة:

يمكن للمنافسة في سوق المنتجات أن تدعم من احتمالية ارتباط الثقة الزائدة بأداء أفضل حسبما أشار البعض (Yilmaz, 2015; Ando, 2004)؛ ليعني ذلك أن دورها المنظم هنا - تحديداً: المنافسة على علاقة الثقة بالجودة في الفترات المتباعدة - يأتي من العديد من النقاط:

• مساعدتها في تقييد اللاعقلانية الإدارية؛ مما يدفع المديرين لبذل قصارى جهدهم في مواكبة متغيرات التنافس، ومن ثم تمثيلها كآلية رشيدة في تلبية مصالح المساهمين.

• يمكن لها - كجهاز حوكمة خارجي - أن تخفف من شعور الأفضلية، والقرارات غير المنطقية للمديرين زائدي الثقة (Depoers et al., 2022)؛ لا سيما في فترات الصدمات التي تزيد فيها الحاجة لفعالية أدوات المراقبة للحد من تأثيرات الثقة الزائدة السلبية - حسبما تم تناوله آنفاً؛ ليعني ذلك أن:

○ الضغوط التنافسية تُحد من مشاكل اتخاذ القرارات التقديرية للمديرين (Depoers et al., 2022)؛ وهو ما يزيد معه حوافزهم لتقليل التأثير في فترة الركود (Kim and Kim, 2019)، والتي تزيد فيها احتمالات التلاعب في التقارير من قبل هؤلاء المديرين حسبما أُشير مسبقاً؛ وهو ما قد تعمل معه المنافسة كآلية انضباطية في تلك الأوقات في تقليل الركود الإداري، وتضمن الاستمرار الجيد للأداء، خاصة عندما تكون ممارسات الحوكمة ضعيفة حسبما أشار البعض (Giroud and Mueller, 2010; Husted and Serrano, 2002)؛ وهو ما وثق معه البعض فكرة التكامل بينها وبين الحوكمة (Pant and Pattanayak, 2010; Januszewski et al., 2002)؛ إلى الدرجة التي زادت فيها ممارسات الحوكمة مع زيادة المنافسة حسبما أشار (Rennie, 2006)؛ لسهولة تدفق المعلومات مع المنافسة، وتعزيز التركيز على أفضل ممارسات الأعمال بين المديرين التنفيذيين (Khanna and Palepu, 1999).

○ تميل الشركات مع زيادة المنافسة لتوظيف المديرين واقعيين، منعا لفرط الاستثمار (Yu, 2014).

• يمكن للمساهمين اكتشاف مدى التضليل - إن وُجد - في البيانات من خلال مقارنتها مع منافسيها في الأسواق شديدة التنافس (Depoers *et al.*, 2022)؛ مما يدفع المديرين لتقليل التدخل في التقارير المالية؛ وهو قد ما يؤدي إلى:

- تعزيز جودة الإفصاح من خلال تقديم معلومات صادقة، وتقليل التفاؤل (Li, 2010)؛ لينعكس ذلك - بشكل محتمل طبعًا - على تقليل درجات عدم التأكد لاسيما في أوقات الصدمات التي تزيد فيها درجات عدم التماثل المعلوماتي؛ وبالتالي دعمها للتأثيرات الإيجابية للثقة الزائدة في تلك الأوقات؛ إلى الدرجة يمكن لهؤلاء المديرين استخدام الإفصاح عن الحوكمة كبديل للقوة الانضباطية الخارجية للمنافسة في سوق المنتجات حسبما أشارت دراسة (Al-Najjar and Ding, 2014).
- وسطية تعامل المديرين في الأسواق شديدة التنافس، إما لإعلان أنباء جيدة لخفض تكلفة رأس المال، أو أنباء أخرى تجنبًا لزيادة المنافسة، وهو ما وثقته دراستا (Dhaliwal *et al.*, 2014; Evans and Sridhar, 2002) من تجنب هؤلاء المديرين لتراكم الأنباء السيئة تحت ضغوط السوق (Evans and Sridhar, 2002)؛ وهو ما يرى معه الباحثان احتمالية انعكاس ذلك في الحد من درجات عدم التأكد المتزايدة في فترات عدم اليقين الناتج من الصدمات المختلفة.

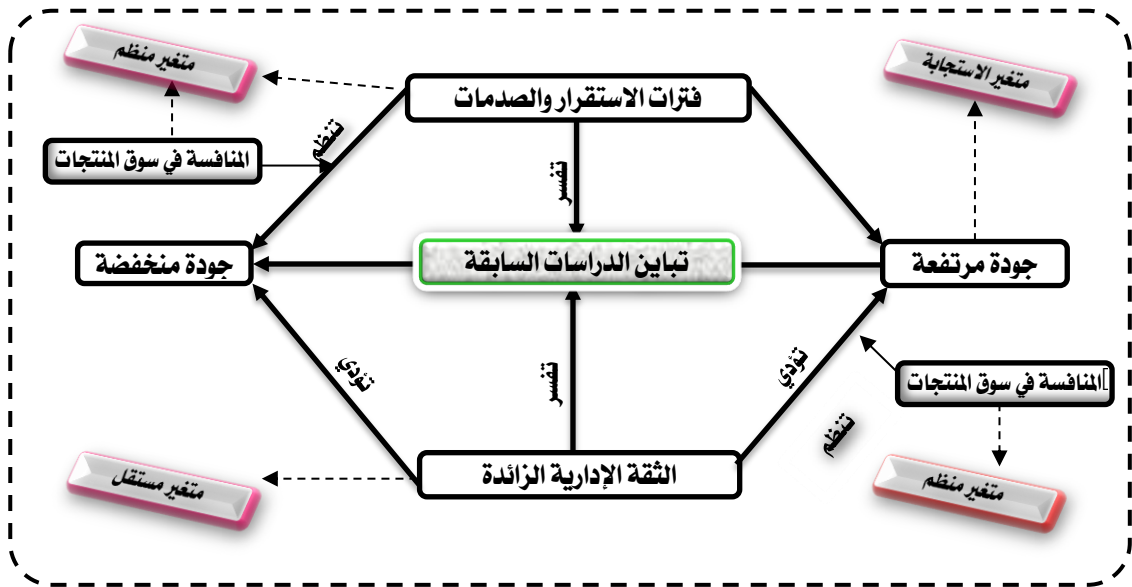
في هذا السياق، وفي ضوء النقاط السابقة، سعت العديد من الأدبيات لاستخدام درجة المنافسة كمتغير منظم؛ فقد توصل (Depoers *et al.*, 2022) إلى أن التأثير الموجب للثقة الزائدة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم - والناتج من احتفاظ هؤلاء المديرين بالأخبار السيئة ثم إصدارها دفعة واحدة كما أشار (Callen and Fang, 2017) - أقل دلالة في أسواق المنتجات التنافسية؛ وفي ذات السياق - والاتجاه أيضًا - توصل (Lee, 2021) إلى أن علاقة الثقة الزائدة والإفصاح وقيمة الشركة أكثر دلالة في ظل المنافسة المرتفعة بل واستخدمتها دراسة (Singla and Singh, 2019) كمتغير منظم في علاقة خصائص مجلس الإدارة بقيمة الشركة؛ كما بحث (Yu, 2014) في علاقة الثقة الزائدة بالاستثمار المُفَرَط في ظل وضع تنافسي، وأشارت إلى أنه في السوق التنافسي، فإن جميع الشركات توظف مديرين واقعيين، وهو ما يخفض معه فرط الاستثمار؛ وتأكيدًا على أهمية الأدوار الرقابية بشكل عام، اكتشف (Hsieh *et al.*, 2014) أنه بعد قانون "Sarbanes Oxley"، انخفض ميل المديرين زاندي الثقة لإدارة الربح، وقدمت دراستا (Chae and Ryu, 2016; Li and Hung, 2013) دليلًا على دلالة الملكية العائلية - كأحد أدوات الحوكمة التي تركز على القيمة طويلة الأجل - للعلاقة السالبة بين الثقة الزائدة وإدارة الأرباح الحقيقية.

وفي اتجاه مغاير، فإن المنافسة قد تزيد من احتمالية المخاطرة والسلوكيات الاحتياطية؛ وهو ما أوضحه (Shleifer, 2004) من أنه إذا تمكنت الشركة من تقليل بعض التكاليف من خلال ممارسات احتياطية، فإن منافسيها قد يضطرون للقيام بذلك أو الخروج من السوق بل تعتبر إدارة الأرباح الانتهازية إحدى الطرق في مواجهة ضغوط المنافسة الشديدة حسبما أشار (Kordestani and Mohammadi, 2016)؛ ورغم أن المنافسة قد تشجع الشركات على الإعلان عن مواردها وعملائها ذوي الجودة العالية لتقديم تهديدات ذات مصداقية للمنافسين المحتملين حسبما أشار (Johnson *et al.*, 2010)؛ وبالتالي، الكشف عن المزيد من معلومات سلسلة التوريد؛ لتحسين بيئة المعلومات وتقليل تكلفة رأس المال حسبما أشار (Li, 2010)؛ إلا أنها في ضوء ارتباط تلك المعلومات ارتباطًا وثيقًا بعمليات الشركات، وإمكانية ملاحظتها من قبل المنافسين (Ellis *et al.*, 2012; Darrough, 1993)؛ فإن الشركات في الصناعات التنافسية تكون أكثر إحصاءً عن

الإفصاح عن مثل تلك المعلومات من غيرها (Chen et al., 2022 a ; Huang et al., 2017)، على عكس المعلومات الأخرى كالمسؤولية الاجتماعية لدى (Ryou et al., 2021)؛ وتوقعات الإدارة لدى (Huang et al., 2017; Li, 2010)؛ ليرى معه الباحثان أن طبيعة المعلومات المُفصح عنها في هذا الشأن تمثل عاملاً هاماً.

فهل -إمبريقياً- تتحقق صحة المزاعم النظرية السابقة بدلالة تباين سمات جودة التقارير المالية بتباين الثقة الزائدة في ظل المنافسة في سوق المنتجات للفترات المتباينة؟

يعتبر ذلك محل اختبار الباحثين في القسم التالي، ويمكن للشكل المُبين أدناه أن يُلخص متغيرات الاختبار المختلفة.



شكل (١)
المتغيرات محل الاختبار

المصدر: الباحثان

منهجية ونتائج اختبار الفرضيات

أولاً: منهجية الاختبار:

١- دراسات سابقة واشتقاق فرضيات البحث:

• اشتقاق الفرضية الأولى: (سمات جودة التقارير المالية في فترات متباينة):

عكفت العديد من الأدبيات المحاسبية على تحليل السمات المختلفة لجودة التقارير المالية في العديد من الأسواق، فقد تناولت دراسة (Saha, 2022) المراجعة المنهجية للبحوث السابقة فيما يتعلق بجودة التقارير أثناء الأزمات الاقتصادية، والتي مَثَلَتْ جانحة Covid-19 إحداهما، وتوصلت إلى أن الشركات تحاول إعطاء صورة مواتية لأصحاب المصلحة خلال تلك الأزمات باستخدام العديد من الممارسات الإدارية؛ وفي ذات السياق تناولت دراسة (Hsu and Yang, 2022) تأثير وباء Covid-19 على جودة التقارير، وما إذا كان لحوكمة الشركات تأثير منظم أم لا، وذلك على الشركات المدرجة في المملكة المتحدة، وأظهرت النتائج انخفاض جودة التقارير خلال فترة الوباء، لمشاركة الشركات في المزيد من ممارسات "REM" أثناء فترة الوباء؛ وأن المجلس الأكبر يساعد في التخفيف من التأثير السلبي لـ Covid-19 على جودة التقارير، مع عدم وجود أي تأثير لاستقلالية مجلس الإدارة وازدواجية الرئيس التنفيذي في هذا الشأن؛ وهو ما يتفق مع دراسة (Xiao and Xi, 2021) والتي تناولت العلاقة بين تفشي Covid-19 وممارسات إدارة أرباح على ٢٠٢٩ شركة من شركات الأسهم المدرجة في بورصتي *Shanghai and Shenzhen Stock Exchanges*، وأشارت إلى زيادة ممارسات "AEM"، وانخفاض "REM" في المناطق الأكثر تضرراً من الوباء.

وقد أيدت دراسة (Chen et al., 2022 c) فرضية "ميل المديرين للكشف عن التوقعات غير المواتية مع تأخير التوقعات الأخرى استجابة لزيادة حالة عدم اليقين الناجمة عن Covid-19 - كمقياس لعدم اليقين البيئي -"، مبررةً ذلك بأنه نظراً لضغوط السوق للحصول على اعتبارات مواتية من الحكومة والمقرضين، فإن عدم اليقين الناجم عن الأزمات - وباء Covid-19 - كمقياس إجرائي - يمكن أن يدفع المديرين لإصدار (تأخير) أخبار سيئة (جيدة) موجودة مسبقاً؛ وإن كان (Jevasuwan, 2019) أشار لاحتمالية الإفصاح عن الأنباء الجيدة في أوقات الصدمات حفاظاً على ثقة المستثمرين.

وفي اتجاه موازي، وعلى عينة من الشركات الفرنسية في الفترة ١٩٨٨-٢٠١٨، تناولت دراسة (Krishnan et al., 2021) ما إذا كانت جودة التقارير للشركة مشروطة بمرحلة دورة حياتها *"Does Financial Reporting Quality Vary Across Firm Life Cycle?"*، وقد عززت نتائجها حدوث تباين في جودة التقارير وفقاً لمراحل دورة الحياة، واتخذت نمطاً على شكل حرف "U"، أي انخفاض الجودة أثناء مراحل التقديم والنمو والانحدار، مقارنة بمرحلة النضج، مبررة ذلك باحتمالية وجود أخطاء في البيانات المالية لتلك الشركات في المراحل الثلاث.

وقد وثقت دراسة (Dunham and Grandstaff, 2021) تأثير الملاءمة القيمية - كأحد سمات جودة التقارير - بحدوث الصدمات الخارجية والظروف الاقتصادية، حيث تأثير البيانات الاقتصادية المختلفة على تصورات المستثمرين واهتمامهم بمعلومات التقارير المالية؛ وهو ما اختبرته دراسة (Liao et al., 2021) في ٢٥ دولة، وتوصلت لتباين تلك السمة أثناء الأزمة عن قبلها، حيث زيادة الملاءمة للقيمة العادلة للأصول والالتزامات على حساب التكلفة التاريخية في أوقات الأزمات؛ وقد اختبرت دراسة (Belesis et al., 2019) تأثير الأزمة المالية على سمة الملاءمة، وذلك على عينة من شركات مؤشر *Standard & Poor's 500* مُقسّمة إلى فترتين، تمثل الأولى فترة (٢٠٠٧-٢٠٠٠)

كتمثيل لفترة ما قبل الأزمة، بينما فترة (٢٠٠٩-٢٠١٤) تمثل الأخرى كتمثيل لما بعد الأزمة، وتوصلت لتدني الملاءمة في فترة ما بعد الأزمة، نتيجة لزيادة عدم اليقين في بيئة الأعمال، وقد أوصى البحث - تعميمًا للنتائج - بضرورة على إعادة الاختبار خلال فترات أزمات إضافية؛ ولعل هو ما يمثل إسهامًا أساسيًا للبحث الحالي بادراج فترة "Covid-19" كإحدى فترات عدم اليقين البيئي، والتي من المفترض أن يزيد فيها استجابة المستثمرين للمقاييس المالية حسبما أُشير لدى بعض الأدبيات التي تناولت فترات عدم اليقين البيئي (Benhabib et al. 2019; Loh and Stulz, 2018)؛ بعكس الفترات الأخرى التي تزيد فيها الاستجابة لمقاييس غير مالية "كمعنويات السوق" حسبما أشار (Nofsinger, 2005).

وباستخدام بيانات ١٨ دولة في الفترة ٢٠٠١-٢٠١٤، توصل (Yung and Root, 2019) إلى علاقة إيجابية بين ممارسات "AEM" وعدم اليقين البيئي - مقيسًا بالصدمات الخارجية (كالكوارث الطبيعية) - على المستوى الكلي الخاص بكل بلد.

وعلى عينة من ١٠٤٠٦ مُشاهدة في تسع دول آسيوية في الفترة ١٩٩٥-٢٠٠٠، بحثت دراسة (Choi et al., 2011) في ما إذا كانت مكونات المعلومات المُفصح عنها تغيرت - وكيفية التغيير - خلال الأزمة المالية الآسيوية ١٩٩٧-١٩٩٨، وتوصلت لثلاث نتائج: أولها: انخفاض في ملاءمة الاستحقاقات التقديرية أثناء الأزمة، مع عدم تأثر ملاءمة التدفقات النقدية التشغيلية والاستحقاقات غير التقديرية؛ ثانيها، انخفاض أكثر حدة في ملاءمة الاستحقاقات التقديرية أثناء الأزمة في البلدان ذات المؤسسات الضعيفة مقارنة بغيرها؛ ثالثها، زيادة معدل تناقص ملاءمة تلك الاستحقاقات بالنسبة للشركات ذات التباين المعلوماتي العالي مقارنة بغيرها.

وقد استخدم (Ghosh and Olsen, 2009) معاملات تباين المبيعات *Coefficients of Variation for Sales* وتشنت توقعات المحللين *Analyst Forecast Dispersion* لقياس عدم اليقين البيئي، وتوصلا لزيادة حجم الاستحقاقات مع عدم اليقين؛ وباستخدام التقلب الضمني لخيارات الأسهم كبديل لعدم اليقين، خطا (Stein and Wang, 2016) خطوة أكثر عمقًا، وبحثا في تأثير عدم اليقين على اتجاه إدارة الأرباح، بدلاً من الحجم فقط، وأظهرا أن الشركات أبلغت عن المزيد من الاستحقاقات السلبية خلال تلك الأوقات، ليعني ذلك أنه من المرجح أن يعزو المستثمرون الأداء الضعيف لسوء الحظ خلال تلك الفترات، وبالتالي، فإن التحيز في تصور المستثمر يدفع المديرين لممارسات انتهازية في أوقات عدم اليقين، خاصة عندما ترتبط ثرواتهم ارتباطًا وثيقًا بسعر السهم.

وفي ذات سياق تأصيل الفرضية محل الاهتمام، فقد اتضح للباحثين تأثير سلبي - على عكس المتوقع - لسمات جودة التقارير على العديد من المتغيرات لدى بعض الأدبيات، مما يوحي باحتمالية تأثر تلك النتائج بدرجات عدم اليقين البيئي - كأحد التفسيرات المحتملة لتلك النتائج -؛ فقد تأثرت قيمة الشركة سلبًا بجودة التقارير في الفترة ١٩٩٥-٢٠١٥ لدى (Martowidjojo et al., 2019)، لعدم اكتمالها لأغراض التقييم في تلك الفترة، على الرغم من الالتزام بمعايير "IFRS"؛ وهو ما يتفق مع (Siagian et al., 2013) والتي أوضحت تدني تقييم السوق لجودة التقارير في عامي ٢٠٠٣، ٢٠٠٤؛ كذلك تدني الملاءمة في ١٤ دولة في عام ٢٠٠٥ لدى (Clarkson et al., 2011)؛ ليتفق ذلك مع (Davis-Friday et al. 2006) حيث انخفض ملاءمة الأرباح في الفترة ١٩٩٥-١٩٩٦ بل تدنيها مع زيادة ممارسات التحفظ المحاسبي حسبما أشار (Hefflin et al., 2015; Ball and Shivakumar, 2005)؛ كما زادت سيولة أسهم الشركات التي تدير الأرباح في الفترة ٢٠٠٥ - ٢٠٠٩ لدى (Khan, 2013).

تقييم ما تم عرضه من دراسات سابقة:

في ضوء نتائج الدراسات السابقة، يخلص الباحثان لما يلي:

- لطالما تباينت المتغيرات المختلفة لجودة التقارير لدى العديد من الأدبيات كَمَلَحَظِ أول، إلى الدرجة التي أثرت معها تلك الخصائص سلبيًا - على عكس المتوقع وحسبما أُشير في بعض الأدبيات - على الأسواق المالية - كما تم توضيحه آنفًا - كملحظٍ ثانٍ؛ فإن الأمر يعني حتمية دراسة محددات الأول، وتفسيرات الآخر، والتي مَثَلَتْ فيها - حسبما تم تأصيله - سمات الفترة - ومدى تعرضها للصدمات من عدمه - إحدى المتغيرات المقترحة في هذا الشأن، ليعني ذلك:
- ضرورة دراسة نمط جودة التقارير في فترات متباينة في سماتها، لمعرفة مدى دلالة الصدمات كأحد المحددات المحتملة في السوق المصرية؛ ولعل هذا ما يمثل إسهامًا هامًا للبحث الحالي من خلال إجراء الاختبارات في فترات متباينة، لمعرفة تأثير أنواع متباينة من الصدمات (تحديدًا: المالية، السياسية، ووباء "Covid-19" كأحد الصدمات الخارجية في السوق المصرية، لطالما كان أحد مسببات عدم اليقين في بيئة الأعمال)؛ لا سيما في ظل استمرار تأثر الأسواق المالية ما بين الحين والآخر للعديد من الصدمات المختلفة.
- في ضوء التأصيل النظري السابق، وفي ضوء النقطة السابقة، يمكن صياغة فرضية البحث الرئيسية الأولى، وفرضياتها الفرعية كما يلي:

جدول (١): الفرضيات من (١ : ٣)

فرضية رئيسية	
ف١	نظرياً تتباين سمات جودة التقارير المالية في البيئة المصرية في فترات الصدمات عن غيرها من الفترات.
	رياضياً "FSQ~ Index _t # FSQ~ Index _{t±n} "
فرضيات فرعية	
ف١/١	نظرياً تتباين سمات جودة التقارير في البيئة المصرية في فترات الصدمات المالية عن غيرها من الفترات.
	رياضياً "FSQ~ Index _{t=2008:2010} # FSQ~ Index _{t±n} "
ف١/٢	نظرياً تتباين سمات جودة التقارير في البيئة المصرية في فترات الصدمات السياسية عن غيرها من الفترات.
	رياضياً "FSQ~ Index _{t=2011:2013} # FSQ~ Index _{t±n} "
ف١/٣	نظرياً تتباين سمات جودة التقارير في البيئة المصرية في فترة Covid-19 عن غيرها من الفترات.
	رياضياً "FSQ~ Index _{t=2020, 2021} # FSQ~ Index _{t±n} "
حيث تعبر "t" عن الفترة الزمنية، بينما تعبر "n" عن عدد من الفترات الأخرى ذات السمات المختلفة.	

- لطالما تباينت نتائج الأدبيات حول متغيرات جودة التقارير داخل فترات متشابهة السمات، فإن الأمر يتطلب دراسة متغيرات منظمة أخرى بخلاف مدى تعرض الأسواق للصدمات المختلفة. الفرضيات السابقة -، وهو ما أشار معه الباحثان إلى الثقة الإدارية الزائدة كأحد المتغيرات المحتملة في هذا الشأن؛ والتي لوحظ معها - كما تم توضيحه آنفًا - احتمالية إيجابية تأثيراتها في ظل بعض الأدوات الرقابية، ليستدعي الأمر حتمية عدم الاكتفاء بتأصيل فرضية تأثير الثقة الزائدة على جودة التقارير بل يجب تأصيل مسببات ذلك، والتي مثلت فيها "درجة المنافسة في سوق المنتجات" أحد المتغيرات التي يُعَوَّل عليها الباحثان في هذا الشأن، وهو ما سيتم في تأصيله الفرضية التالية:

• اشتقاق الفرضية الثانية: ($OVERCON*COMPIT \rightarrow FSQ \sim Index$)

○ دراسات خاصة بالأثر الأساسي: ($OVERCON \rightarrow FSQ \sim Index$)

اختبرت دراسة (Salehi et al., 2020) آثار الثقة الإدارية الزائدة على التحفظ المشروط - مقيسًا بنموذج "Ball and Shivakumar, 2006" - وإدارة الأرباح الحقيقية (REM) - مقيسًا بنموذج "Roychowdhury, 2006" - على عينة من ١٤٣ شركة في بورصة طوكيو (١١٤٤ مشاهدة)، في الفترة ٢٠٠٨-٢٠١٥، وأظهرت النتائج عدم انخراط المديرين زاندي الثقة في ممارسات (REM) لا سيما عند مواجهتهم لمشاكل مالية، لتأثيرها السلبي على قيمة الشركة على المدى الطويل، مع انخفاض التحفظ المشروط؛ وفي اتجاه مغاير، وعلى ٧٤٤ شركة مدرجة في بورصة تايوان، في الفترة ٢٠٠٦-٢٠١٢، تناول (Chang et al., 2018) مدى ميل هؤلاء المديرين إلى اتخاذ قرارات تمويلية واستثمارية بطريقة غير منطقية، ودَعَمَت النتائج لميلهم إلى استخدام كلا النوعين من الممارسات (REM, AEM) مقارنة بالمديرين الأقل ثقة؛ وإن كان توصلت دراسة (Van Berlo, 2014) إلى أن هؤلاء المديرين يستخدمون بشكل أساسي (REM) من خلال التلاعب بالمبيعات وتخفيضات النفقات التقديرية لصعوبة اكتشافها، بدلاً من النوع الآخر؛ وقد انخفض ميل هؤلاء المديرين إلى استخدام الـ "Big Bath" في الشركات الأمريكية، وذلك بحكم مبالغتهم في تقدير قدراتهم، وبالتالي تحيز توقعاتهم فيما يتعلق بالأداء المستقبلي، مع زيادة استخدامها عند زيادة معدل دورانهم.

وفي ذات السياق، هدفت دراسة (Dal Magro et al., 2018) اختبار تأثير الثقة الزائدة على ممارسات إدارة أرباح، على عينة من ١٢٧ شركة برازيلية مدرجة في $BM \& FBovespa$ ، وخلصت إلى أن انخفاض الثقة الزائدة له تأثير إيجابي على إدارة الأرباح، مفسرة ذلك بأن المديرين الأقل ثقة يؤمنون بقوة أقل في قدراتهم، ومن أجل تحقيق نتائج مرضية للمحللين، فإنهم يقومون بإدارة الأرباح انتهازيًا؛ وفي سوق طهران في الفترة ٢٠٠٩ - ٢٠١٣، توصلت دراسة (Bouloie and Hasani, 2015) لتأثير تمهيد الدخل - مقيسًا بالانحراف المعياري لأرباح التشغيل لإحراف التدفقات التشغيلية - بتوقعات الأرباح المستقبلية والمتأثرة بالثقة الزائدة - مقيسة بقرار الاستثمار -، مبررة ذلك بأنه لدى المديرين زاندي الثقة منظور إيجابي حول المخاطر والعوائد المستقبلية؛ وعلى عينة من ٧٧ شركة في ذات السوق خلال الفترة ٢٠٠٢ - ٢٠١١، عملت دراسة (Foroghi and Fallah, 2014) على التحقيق في تأثير الثقة الزائدة - مقيسة بمقياسي ($Holder 67$) - القائم على توقيت ممارسة الخيار ($Investment Measures$ - $Timing of CEO Option Exercises$) ومقياس الاستثمار ($Investment Measures$) على التحفظ المحاسبي المشروط مقيسًا بنموذج (Khan and Watts, 2009)، وغير المشروط مقيسًا بنموذج (Givoly and Hayn, 2000)؛ وتوصلا إلى أن الثقة الزائدة تدفع المديرين لتأخير الاعتراف بالخسائر؛ وفي ذات الاتجاه كانت دراسة (Ahmed and Duellman, 2013) في الفترة ١٩٩٣ - ٢٠٠٩، على ٢٥٥٠٠ مشاهدة - قبل الاستبعادات التي لا تلائم البحث - وتوصلا لعلاقة سلبية بين الثقة الزائدة - مقيسة أيضًا بمقياسي $Holder 67$ ، ومقياس الاستثمار -؛ ونوعي التحفظ، باستخدام نموذجي "Basu's, 1997; Khan and Watts, 2009"؛ كما توصلا إلى أن أدوات المراقبة الخارجية - كمتغير منظم - لا تخفف من هذا التأثير.

في هذا السياق - سياق تأصيل تأثير الثقة الزائدة على جودة التقارير -، فإن الأمر يعني أن الثقة الزائدة قد تتسم بالإيجابية في تأثيراتها المختلفة، إلى الدرجة التي قد تنعكس إيجابيًا على الأداء المستقبلي؛ كما قد ترتبط بالعديد من الممارسات الانتهازية لتمثل إحدى السمات غير المرغوب فيها لدى المديرين التنفيذيين، وفي سبيل ذلك يمكن للباحثين إجراء التقييم التالي:

تقييم ما تم عرضه من دراسات سابقة:

في ضوء نتائج الدراسات السابقة، يخلص الباحثان لما يلي:

- عدم استقرار الأدلة البحثية حول تأثير الثقة الإدارية الزائدة على جودة التقارير، الأمر الذي قد يعني أن هذا التأثير مرهون بعوامل أخرى قد تكون مُنظمة له، وهو ما يعمل البحث الحالي على استكشافه.
- في ضوء النقطة السابقة، وفي ضوء العمل على مراجعة طبيعة التأثير محل الاهتمام، يرى الباحثان عدم دلالة فرضية "استجابة جودة التقارير للثقة الإدارية الزائدة" إلا من خلال اشتراطها ببعض المتغيرات الأخرى، والتي يقترح معها الباحثان أمرين:
 - أولهما: اشتراطها بدرجات اليقين البيئي من عدمه، وهي ما لاقت تأييداً لدى قطاع كبير من الأدبيات المستحدثة.
 - ثانيهما: اشتراطها ببعض المتغيرات الرقابية، والتي تمثل معه "درجة المنافسة في سوق المنتجات" - كأحد الأدوات المستحدثة في هذا الشأن - متغيراً مُنظماً هاماً لم يلق الاهتمام الكافي من قبل الأدبيات المحاسبية؛ وهو ما سيتم تأصيله كما يلي:

○ دراسات لتأثير ثقة الإدارية الزائدة على جودة التقارير في فترات متباينة:

تساءلت دراسة (Reyes et al., 2020) عما إذا كانت الثقة الزائدة توتي ثمارها في كل الظروف أم لا "Does Overconfidence Pay Off When Things Go Well?" متناولة في ذلك علاقتها بالأداء خلال المراحل المختلفة، وقد اختبرت فرضية "تنظيم دورة العمل للتأثير بين الثقة الزائدة لدى المدير التنفيذي وأداء الشركة"، وقد أشارت النتائج إلى أن سنوات التوسع - على النقيض من سنوات الركود - لدورة الأعمال تعزز من التأثير الإيجابي للمديرين التنفيذيين زاندي الثقة على أداء الشركات - مقيساً بالعائد على حقوق الملكية - للشركات الأمريكية المدرجة في البورصة من عام ١٩٩٢ إلى عام ٢٠١٥، وهي الفترة التي شملت حدوث العديد من الأزمات، ليعني ذلك وجود دور منظم لفترات التوسع في زيادة العلاقة الإيجابية بين هؤلاء المديرين وأداء الشركات، مع ضعفه أثناء فترات الركود، وذلك على ١٥٢١٧ مشاهدة؛ وقد وثقت دراسة (Habib et al., 2012) حدوث تغييرات في ممارسات إدارة الربح وفقاً لحدوث الأزمات، حيث تخفيض المديرين التنفيذيين لإدارة الربح بالاستحقاقات خلال فترة الأزمة المالية، في حين زيادة استخدام إدارة الأرباح الحقيقية.

وفي اتجاه مغاير، فقد استمرت الآثار الإيجابية للثقة الزائدة التي لوحظت خلال فترات التوسع إلى فترات الركود حسبما أشارت نتائج (Vitanova, 2021) مبررة ذلك بسببين، أولهما: أثناء فترات الركود، تزيد قيمة الإشارة من أهمية الحصول على الانتماء؛ ثانيهما: خلال تلك الفترات، تميل الروح المعنوية داخل المنظمة إلى الانخفاض، وهو ما يزيد معه استعداد المديرين التنفيذيين زاندي الثقة لإحداث تأثيرات إيجابية عليها؛ وهو ما أشار معه (Anderson et al., 2012) لميل هؤلاء المديرين في فترات عدم اليقين إلى تقديم حجج أكثر إقناعاً، وينظر إليهم على أنهم أكفاء في تلك الفترات.

وباستخدام بيانات ٧٧٥٧ شركة، تناولت دراسة (Theophilus et al., 2022) احتمال أن تولي مصلحة الإيرادات الداخلية الأمريكية (IRS) اهتماماً خاصاً للشركات التي يديرها مديرون تنفيذيون زاندي الثقة، نظراً لأن لديهم جرأة في استراتيجياتهم خاصة في حالة معاناة شركاتهم من ضوابط مالية، وتوصلت إلى أن المصلحة عززت عمليات المراجعة لإعطاء المزيد من الاهتمام للمديرين أثناء الأزمات المالية وبعدها، بسبب زيادة تعرض شركاتهم للصدمات الخارجية، مما يزيد من الحوافز للشروع في استراتيجيات تجنب الضرائب، و/أو التقارير المالية شديدة التحيز.

وقد تساءلت دراسة (Ho et al., 2016) عما إذا كانت الثقة الزائدة يمكن أن تساعد في تفسير المخاطرة للبنوك قبل الأزمة والأداء الضعيف أثناء الأزمة؛ وتوصلت إلى أن البنوك المفرطة للثقة شهدت تدهورًا شديدًا في أداء التشغيل وعوائد الأسهم، إلى جانب زيادات أكبر في احتمالية التخلف عن السداد المتوقعة خلال سنوات الأزمة، وحزرت الدراسة من التقييم المفرط في التفاؤل لتوقعات المقترض خلال طفرة الائتمان، حيث الافتراضات غير الواقعية تجعل البنوك أكثر عرضة للخطر في ظل الازدهار الائتماني؛ وفي نفس السياق، توصلت دراسة (Fahlenbrach and Stulz, 2011) إلى بعض الأدلة على أن البنوك التي لديها تعويضات خيارات أعلى لروسائها التنفيذيين لم يكن أداؤها أسوأ خلال الأزمة، كما لم يقيم الرؤساء التنفيذيون للبنك بتقليص حصصهم من الأسهم أثناء الأزمة.

○ دراسات للعلاقة التفاعلية في الفترات المختلفة: ($Overcon * Compit \rightarrow FSQ \sim Index$)

في إطار العلاقة التفاعلية بين المنافسة والثقة الزائدة وتأثيرها على جودة التقارير في فترات ذات سمات متباينة، فلم يتوصل الباحثان - علي حد علمهما - لأي دراسة لهذا الربط، باستثناء دراسة (Sanusi et al., 2023) والتي أشارت إلى الدور الانضباطي مقابل الدور التكميلي للمنافسة في سوق المنتجات - مقيسةً بـ (*Herfindahl Hirschman (HHI)*) - باستخدام ١٨٠٠ مشاهدة في ٢٠٠ شركة في الفترة ٢٠١٢ - ٢٠٢٠، وتوصلت إلى فعالية دورها الإنضباطي في الحد من ممارسات "REM" - مقيسةً بنموذج "Roychowdhury, 2006" -؛ مع زيادة دلالاته بعد مبادرة رابطة أمم جنوب شرق آسيا (*Economic ASEAN Community (EAC)*)، وقبل Covid-19.

وتأصيلًا لفرضية التفاعل، اختبرت دراسة (Depoers et al., 2022) تأثير الثقة الزائدة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة تنافسية، على ٢٥٢ شركة فرنسية مدرجة في *CAC All-Shares index* في الفترة ٢٠٠٧-٢٠١٦، بعدد مشاهدات ٢٥٢٠ مشاهدة على قاعدة *Thomson One Banker*؛ وتوصلت إلى أن التأثير الموجب للثقة الزائدة على مخاطر الانهيار - والناتج من احتفاظ هؤلاء المديرين بالأخبار السيئة ثم إصدارها دفعة واحدة كما أشار (Callen and Fang, 2017) - أقل دلالة في أسواق المنتجات التنافسية؛ وفي السوق الكوري، في الفترة ٢٠١١ - ٢٠١٩، تناول (Lee, 2021) ما إذا كانت الآليات الداخلية للحكومة - متمثلة في التمثيل النسائي في المجلس - والخارجية - متمثلة في المنافسة - تؤثر على علاقة المديرين التنفيذيين زاندي الثقة، بالإفصاح، وقيمة الشركة، وتوصلت إلى دلالة تلك العلاقة الإيجابية في الشركات ذات التمثيل النسائي الأكبر والمنافسة المرتفعة، مما يشير إلى فعالية الدور الحوكمي للمنافسة في الحد من التأثيرات السلبية للثقة الزائدة؛ وفي ذات السياق، توصل (Li, 2010) لتعزيز المنافسة من جودة الإفصاح من خلال تقليل التفاؤل في توقعات هؤلاء المديرين؛ وقد تناولت دراسة (Singla and Singh, 2019) الدور المنظم للمنافسة في علاقة خصائص مجلس الإدارة بقيمة الشركة، في السوق الهندي، على ٣٨٥٤ في الفترة ٢٠٠٧ - ٢٠١٦، وتوصلت لعدم معنوية تأثيرها على فعالية مراقبة المجلس؛ كما بحث (Yu, 2014) في علاقة الثقة الزائدة بالاستثمار المفرط في ظل وضع تنافسي، وأشارت إلى أنه في السوق التنافسي، فإن جميع الشركات توظف مديرين واقعيين، وهو ما ينخفض معه فرط الاستثمار.

وفي سياق أهمية الأدوار الرقابية بشكل عام في تحقيق الإيجابية للثقة الإدارية الزائدة، توصلت دراسة (Nanda et al., 2022) إلى التأثير المنظم للجان المراجعة المستقلة على علاقة الثقة الزائدة بإدارة الأرباح، باستخدام تقنية *SEMPLS* في إندونيسيا *IDX*؛ وقد اكتشف (Hsieh et al., 2014) أنه بعد قانون *Sarbanes Oxley*، انخفض ميل المديرين التنفيذيين زاندي الثقة إلى إدارة الربح، وقدم (Chae and Ryu, 2016) دليلًا من كوريا على العلاقة السالبة بين الثقة الإدارية

الزائدة و"REM"، ومبررهما في ذلك أن معظم تلك الشركات ملكية عائلية، وتركز على القيمة طويلة الأجل، ويتجنبوا تلك الممارسات لإصلاح تدهور الأداء الناتج عن قراراتهم الخاطئة؛ وهو ما أكدته دراسة (Li and Hung, 2013) بسلبية علاقة الثقة الزائدة بإدارة الأرباح، بفعل تحكم الملكية العائلية.

وفي ظل التأثير الأساسي - المنافسة على جودة التقارير -، فقد توصلت دراسة (Chegini et al., 2014) لتأثير المنافسة على جودة الأرباح مقيسةً بنموذج (Jones, 1995)، على 112 شركة للفترة 2008-2013، في السوق المالية بطهران؛ وهو ما يتفق مع دراسة (Cheng et al., 2013) والتي توصلت لتأثير إيجابي للمنافسة - مقيسةً بـ (HHI) - على سمات الجودة (الاستحقاقات، الاستمرارية، القدرة على التنبؤ، التمهد، الملاءمة، التوقيت، والتحفظ) للفترة 1996-2005 في قطاع التصنيع الأمريكي؛ وتؤكد اختباراتها الإضافية وجود علاقة إيجابية بين المنافسة ودقة المعلومات لدى المستثمرين والمحللين، وأن الشركات التي تتمتع بميزة احتكارية تميل لتجنب انتباه منافسيها من خلال بيئة معلومات أكثر غموضاً؛ وقد اختبر (Laksmana and Yang, 2014) علاقة المنافسة بممارسات إدارة الربح، وتوصلا إلى أن المنافسة المنخفضة تدفع المديرين للانخراط بشكل أكبر في كلا النوعين "AEM, REM"، وأنها تحفز المديرين على التصرف بما يخدم مصلحة المساهمين؛ مفسرةً ذلك بجدية رد فعل السوق لعدم الوصول إلى الأرباح المستهدفة بين الشركات في الصناعات ذات المنافسة المنخفضة مقارنة بغيرها من الصناعات.

وفي اتجاه مغاير، وعلى 77 شركة في بورصة طهران، خلال الفترة 2002-2011، تناول (Kordestani and Mohammadi, 2016) المنافسة - مقاسةً بحجم السوق وتكاليف الدخول وتركيز الصناعة - كمحدد لإدارة الربح، وتوصلت إلى أن عاملي تكلفة الدخول والتركيز - على النقيض بثالثهم - لهما علاقة بإدارة الأرباح، حيث يتم تخفيض أسعار المنتجات عن طريق تقليل الضغوط المالية عن طريق الحصول على موارد مالية خارجية منخفضة التكلفة وتقليل تكاليف رأس المال؛ وهو ما يمنح الشركة ميزة تنافسية تحصل من خلالها على حصة سوقية أكبر.

في ضوء التاصيل النظري السابق، يمكن صياغة فرضية البحث الرئيسية الثانية، وفرضياتها الفرعية كما يلي:

جدول (٢): الفرضيات من (٢: ٣)

فرضية رئيسية	
ف٢	نظرياً تساهم المنافسة في سوق المنتجات في تنظيم استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة في البيئة المصرية في الفترات المختلفة
رياضياً	$Compet * Overcon \rightarrow FSQ \sim Index_{t \pm n}$
فرضيات فرعية	
ف٢/١	نظرياً تساهم المنافسة في سوق المنتجات في تنظيم استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة في البيئة المصرية في أوقات الأزمات المالية عن غيرها من الأوقات
رياضياً	$Compet * Overcon \rightarrow FSQ \sim Index_{t=2008:2010} \# Compet * Overcon \rightarrow FSQ \sim Index_{t \pm n}$
ف٢/٢	نظرياً تساهم المنافسة في سوق المنتجات في تنظيم استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة في البيئة المصرية في أوقات الأزمات السياسية عن غيرها من الأوقات
رياضياً	$Compet * Overcon \rightarrow FST \sim Index_{t=2011:2013} \# Compet * Overcon \rightarrow FST \sim Index_{t \pm n}$
ف٢/٣	نظرياً تساهم المنافسة في سوق المنتجات في تنظيم استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة في البيئة المصرية في فترة صدمة Covid-19 عن غيرها من الأوقات
رياضياً	$Compet * Overcon \rightarrow FSQ \sim Index_{t=2020, 2021} \# Compet * Overcon \rightarrow FSQ \sim Index_{t \pm n}$
حيث تعبر "t" عن الفترة الزمنية، بينما تعبر "n" عن عدد من الفترات الأخرى ذات السمات المختلفة.	

٢- صيغة نموذج البحث والقياس الإجرائي لمتغيراته:

يعرض جدول (٣) نموذج البحث بشكل مبني، وذلك قبل تطويره ليلانم بيانات كل فترة محل الاختبار:

جدول (٣) نموذج البحث والقياس الإجرائي لمتغيراته

الصيغة الإحصائية المبدئية لنموذج البحث

الحدار	$FSQ_{it} = \beta_0 + \beta_1 Overcon_{it} + \beta_2 Compet_{it} + \beta_3 Overcon * Compet_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Lev_{it} + \beta_6 Roa_{it} + \beta_7 EBS_{it} + \varepsilon_{it}$	الصيغة
تفاعلي	يهتم النموذج بأثرين، أولهما، الأثر التفاعلي لاختبار التأثير المنظم لعلاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير (تحديداً: β_3)؛ والذي في حالة معنويته فإن ذلك يجعل من معنوية المتغيرين بشكل منفصل أمراً غير هام، ولامعنى لتفسيرهما نهائياً؛ أما في حالة عدم معنوية ذات المعامل، فإن ذلك يُرجع بالباحثين بضرورة تفسير ثاني الأثرين، وهو الأثر الأساسي للمتغيرين على جودة التقارير (تحديداً: β_1, β_2).	الدلالة

القياس الإجرائي للمتغيرات

المصدر	المتغير التابع	القياس	السمات	جودة التقارير المالية
المصدر	المؤشر مُجمع من سبع خصائص أساسية حسبما أشار البعض (Cheng et al., 2013; Gaio and Raposo, 2011) كما هو موضح أدناه؛ تتراوح درجاته (٠ إلى ٣٥)؛ ويمكن عرض القياسات الإجرائية للسبع خصائص كما يلي:			
Dechow et al., 1995	النموذج (Jones) المعدل، والتي عُبِّرَ عنها بالانحراف المعياري للبقاوي في معادلة الانحدار التالية:	$\frac{TAC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \beta_0 \left[\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right] + \beta_1 \left[\frac{\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \beta_2 \left[\frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \varepsilon_{i,t}$	الاستحقاقات	
	الدلالة	يتمثل حجم الاستحقاقات الاختيارية ($DAC_{i,t}$) بالباقي إحصائياً من تقدير معاملات النموذج (ε_{it})؛ ويتم تقدير (TAC) عن طريق خصم التدفقات التشغيلية من صافي الدخل قبل البنود غير العادية.		
Ohlson, 1995	النموذج	$P_{it} = \beta_0 + \beta_1 BV_{it} + \beta_2 EPS_{it} + \varepsilon_{it}$	الملاءمة	
	الدلالة	الاعتماد على المقدرة التفسيرية للنموذج R^2 بدلالة أسعار الأسهم		
Francis et al., 2004	النموذج	$\frac{Earn_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{Earn_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$	الاستمرارية	
	الدلالة	يتم القياس بالاعتماد على β_1 ، حيث ارتفاع هذه القيمة يشير إلى انخفاض جودة الأرباح والعكس صحيح		
	النتبؤية	النموذج		
	الدلالة	الانحراف المعياري للبقاوي (ε_{it}) في معادلة الاستمرارية أي أن: $pred_{i,t} = \sigma(\varepsilon_{it})$ تعني القيم الصغيرة للانحراف المعياري للبقاوي (ε_{it}) مقدرة أكثر للتنبؤ بالأرباح وبالتالي ارتفاع جودة الأرباح والعكس.		
	التمهيد	النموذج		
	الدلالة	$Smooth_{i,t} = \sigma \left(\frac{Earn_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) / \sigma \left(\frac{CFO_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right)$ تشير القيم الأصغر من الواحد الصحيح إلى تذبذب التدفقات التشغيلية بشكل أكثر من التذبذب في الأرباح والذي يعني استخدام الاستحقاقات في تمهيد الدخل، وبالتالي فإن القيم الصغيرة تشير إلى ارتفاع تمهيد الدخل، والعكس صحيح.		
Khan and Watts, 2009	النموذج	الاعتماد بداية على نموذج (Basu, 1997) والذي يأخذ صيغة الانحدار التالية: $E_{it} / P_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 R_{it} + \beta_2 DR_{it} + \beta_3 R_{it} * DR_{it} + \varepsilon_{it}$ ويتم التعويض عن " β_1 " بالنموذج السابق بمؤشر (G-Score) لتقدير التوقيت المناسب للأرباح السارة، وعن " β_3 " بذات النموذج بمؤشر (C-Score) لتقدير التوقيت المناسب للأرباح غير السارة، كما يلي: $G_Score = \beta_1 = \mu_1 + \mu_2 Size_{it} + \mu_3 M/B_{it} + \mu_4 Lev_{it}$ $C_Score = \beta_3 = \lambda_1 + \lambda_2 Size_{it} + \lambda_3 M/B_{it} + \lambda_4 Lev_{it}$ ويتم تطبيق نموذج (Basu, 1997) بعد تعديله على بيانات القطاع المستعرض لشركات العينة كما يلي: $X_{it} / P_{it-1} = \beta_0 + R_{it} (\mu_1 + \mu_2 Size_{it} + \mu_3 M/B_{it} + \mu_4 Lev_{it}) + \beta_2 DR_{it} + DR_{it} * R_{it} (\lambda_1 + \lambda_2 Size_{it} + \lambda_3 M/B_{it} + \lambda_4 Lev_{it}) + \varepsilon_{it}$	التحفظ	
	الدلالة	استخدام C_Score في تقدير درجة التحفظ المحاسبي لكل شركة لتمثل الدرجة الأعلى تحفظاً أعلى.		

المتغير المستقل

مؤشر مُجمع من ثلاثة مكونات حسبما أشار البعض، كما هو موضح أدناه، تتراوح قيمته (٠:١٥)؛ بالاسترشاد ببعض الدراسات مثل (Ji and Lee, 2015) ويمكن عرض قياستها الإجرائية كما يلي:	النتيجة الزائدة
متوسط حجم الاتفاق الاستثماري منسوباً إلى إجمالي الأصول أول الفترة	حجم الاتفاق الاستثماري

تقدير البواقي الإحصائية من الاتحاد الذي يربط النمو في الأصول بالنمو في المبيعات، وتشير زيادتها ضمناً إلى أن النمو في الأصول، أكبر من النمو في الأخرى؛ وهو ما يعني أن المديرين يبالغون في الاستثمار مقارنة بغيرهم. $\Delta A_{it} / A_{it-1} = \beta_1 + \beta_2 \Delta S_{it} / S_{it-1} + \varepsilon_{it}$	البواقي الإحصائية
الشركات التي تحصل على نسبة مديونية عالية، تشير إلى زيادة في الثقة الإدارية، والعكس صحيح.	الديون إلى حقوق الملكية

المتغير المنظم

يتم استخدام مؤشر (HHI) Hefindahi Hirschman Index ⁽⁹⁾ "HHI = $\sum_{i=1}^n S_i^2$ ", بمعنى جمع مربع الحصة السوقية لكل شركة في الصناعة، وهو يعتمد على مستويات التركيز في الأسواق، كمؤشر على مستوى المنافسة في صناعة معينة.	المؤشر	المنافسة في سوق المنتجات
القيمة تصنيف	القيمة تصنيف	
الأقل من (0,01) ← شديد التنافس	١	
(0,09:0,01) ← منافسة	٢	
(0,18:0,01) ← منافسة متوسطة	٣	
الأعلى من (0,18) ← مرتفع التركيز.	٤	

التعريف بالمتغيرات

الرمز	المعنى	الرمز	المعنى
<i>Overcon_{it}</i>	الثقة الإدارية الزائدة للشركة <i>i</i> في الفتره <i>t</i> .	<i>Compet_{it}</i>	درجة المنافسة في سوق المنتجات للشركة <i>i</i> في الفتره <i>t</i> .
<i>Earn_{it}</i>	صافي الدخل قبل البنود الاستثنائية للشركة <i>i</i> في الفتره <i>t</i> .	<i>Overcon*Compet</i>	تفاعل المنافسة مع الثقة الإدارية الزائدة
<i>A_{i,t-1}</i>	إجمالي الأصول للشركة <i>i</i> في نهاية الفتره <i>t-1</i> .	<i>M/B_{it}</i>	القيمة الدفترية إلى القيمة السوقية للشركة <i>i</i> خلال الفتره <i>t</i> .
<i>S_i</i>	الحصة السوقية للشركات	<i>EBS_{it}</i>	ربحية السهم للشركة <i>i</i> خلال الفتره <i>t</i> .
<i>BV_{it}</i>	القيمة الدفترية للشركة <i>i</i> خلال الفتره <i>t</i> .	<i>CFO_{it}</i>	التدفقات النقدية التشغيلية للسهم للشركة <i>i</i> خلال الفتره <i>t</i> .
<i>DAC_{it}</i>	الاستحقاقات الاختياري للشركة (I) خلال الفتره <i>t</i> .	<i>TAC_{it}</i>	إجمالي الاستحقاقات للشركة (I) خلال الفتره <i>t</i> .
ΔREV_{it}	التغير في إيرادات الشركة (i) خلال الفتره <i>t</i> .	ΔREC_{it}	التغير في المدينين للشركة (i) خلال الفتره <i>t</i> .
<i>PPE_{it}</i>	إجمالي الآلات والمعدات والتجهيزات للشركة <i>i</i> خلال الفتره <i>t</i> .	<i>R_{it}</i>	العوائد السوقية
β, μ	معاملات الاتحاد	<i>DR_{it}</i>	متغير وهمي: (1) إذا كان العائد سالباً، و(صفر) لغير ذلك
ε_{it}	الخطأ العشوائي		

ويمكن توضيح تفاصيل قياس مؤشري الجودة والثقة الإدارية الزائدة كما يلي:

• المؤشر الكلي لجودة التقارير المالية (TFSQ Index)، والثقة الزائدة (Overcon Index)

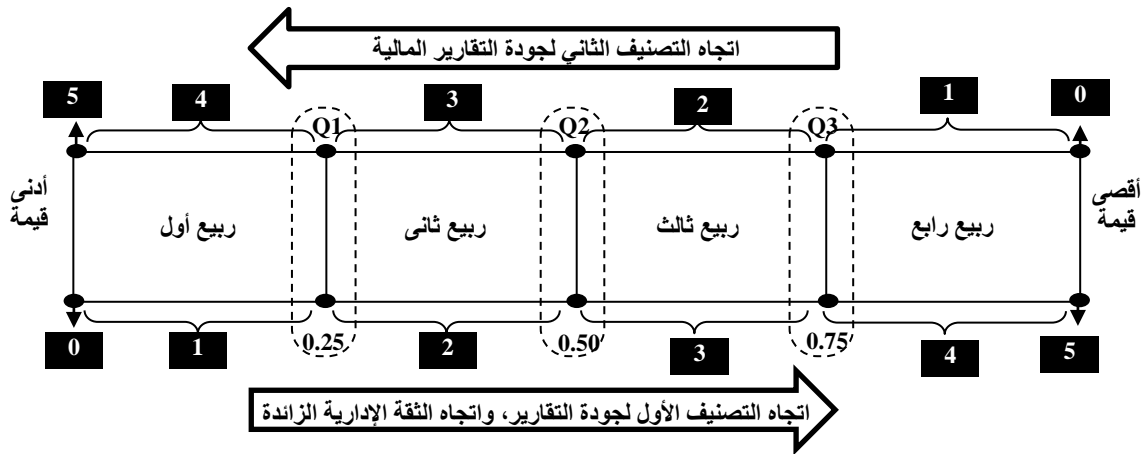
- طور البحث مؤشرين مركبين لقياس مستويي جودة التقارير، والثقة الزائدة، لثلاثة أسباب:
 - أولها: إمكانية الجمع بين سمات متنوعة لكليهما، لاسيما في ظل عدم وجود مؤشرات مُعترف بها لتكون شاملة ومناسبة في البيئة المصرية لكليهما.
 - ثانيها: يسمح المؤشر إلى حد كبير بالتحكم في تباين المتغير - باستبعاد مشاهدات متقاربة في قيمها ؛- ليعني الأمر إمكانية تعظيم التباين المنتظم، وبالتالي دقة أعلى في تفسير التباينات، وهو ما يُراعيه الباحثان بتطوير مؤشر متصل يعتمد على الربيعيات الإحصائية.
 - ثالثها: عدم تجانس وحدات قياس السمات المختلفة للمتغيرين، ليعني الأمر ضرورة التوصل لقيمة معيارية لهما، وهو ما يراعيه الباحثان باعتماد كلا المؤشرين على نسب مئوية، ومن ثم إمكانية حساب مستويات لكليهما في كل شركة.
- وقد عمل الباحثان على تطوير كلا المؤشرين كما يلي:
- تحقيقاً لصدق مضمون *Content Validity* كلا المؤشرين، وفي ضوء استقراء الأدبيات ذات الصلة فقد تم تكوينهما بأكثر المتغيرات المُعبّرة؛ كما هو مُبين بجدول (٣).
- تكافؤ أوزان بنودهما، وهو ما قد يمثل أحد حدودهما التي يمكن مراعاتها في بحوث مستقبلية.

٩- نسبة إلى اسم الاقتصاديين الأمريكيين "Orris C. Herfindahl, Albert O. Hirschman".

- استخدام طريقة "OLS" في تقدير معاملات نماذج قياس بعض السمات (تحديدًا: الاستحقاقات، الملاءمة، الاستمرارية، والتحفز) لكل شركة؛ وذلك على سلسلة زمنية (٢٠٠٠ - ٢٠٢١)، من خلال عمل نافذة تبدأ من ٢٢ عامًا وتنخفض حتى ٤ أعوام، تحقيقًا لكفاية السلسلة.
- احتساب الربيعيات الإحصائية لسمات كلا المتغيرين، لتُعطي ثلاث قيم $(Q_1, Q_2, Q_3)^{(1)}$ ، وتقسيمها لأربعة فئات متساوية، كما موضح بشكل (٢).
- صنّف الباحثان سمات متغير جودة التقارير لتصنيفين، أولهما: زيادة الجودة بزيادة القيمة المحسوبة للخاصية؛ ثانيهما: انخفاض الجودة بانخفاض المحسوبة للخاصية.
- يتم تقييم كل شركة بمنح كل خاصية قيمًا تبدأ من (صفر) وتنتهي بـ (٥)، لتتراوح قيمة المؤشر الإجمالية لجودة التقارير ما بين (صفر) كحد أدنى و (٣٥) كحد أقصى؛ في حين تبلغ القيمة مؤشر الثقة الزائدة ما بين (صفر) كحد أدنى و (١٥) كحد أقصى كما هو موضح بجدول (٤)، وبشكل (٢):

جدول (٤) تصنيف مؤشري جودة التقارير والثقة الزائدة

الثقة الزائدة		جودة التقارير المالية			
		التصنيف الثاني (٤ خصائص)		التصنيف الأول (٣ خصائص)	
الدرجة	التصنيف	الدرجة	التصنيف	الدرجة	التصنيف
٥	أدنى قيمة للخاصية	٥	أدنى قيمة للخاصية	٥	أدنى قيمة للخاصية
٤	أدنى قيمة > قيمة الخاصية $Q_1 \geq$	٤	أدنى قيمة > قيمة الخاصية $Q_1 \geq$	٤	أدنى قيمة > قيمة الخاصية $Q_1 \geq$
٣	$Q_1 >$ قيمة الخاصية $Q_2 \geq$	٣	$Q_1 >$ قيمة الخاصية $Q_2 \geq$	٣	$Q_1 >$ قيمة الخاصية $Q_2 \geq$
٢	$Q_2 >$ قيمة الخاصية $Q_3 \geq$	٢	$Q_2 >$ قيمة الخاصية $Q_3 \geq$	٢	$Q_2 >$ قيمة الخاصية $Q_3 \geq$
١	أقصى قيمة < قيمة الخاصية $Q_3 <$	١	أقصى قيمة < قيمة الخاصية $Q_3 <$	١	أقصى قيمة < قيمة الخاصية $Q_3 <$
٠	أقصى قيمة للخاصية	٠	أقصى قيمة للخاصية	٠	أقصى قيمة للخاصية
١٥	عدد الخصائص (٣) × أقصى درجة (٥)	٢٠	عدد الخصائص (٤) × أقصى درجة (٥)	١٥	عدد الخصائص (٣) × أقصى درجة (٥)
مجموع الدرجات = ١٥		مجموع الدرجات = ٣٥			
الدرجة التي حصلت عليها الشركة ÷ ١٥ × ١٠٠		الدرجة التي حصلت عليها الشركة ÷ ٣٥ × ١٠٠		تقييم الشركة ←	



شكل (٢) تصنيف مؤشري الجودة والثقة

المصدر: الباحثان

١٠- "Q1" هي التي يكون ٢٥% من المفردات أقل منها؛ "Q2" وهي تمثل قيمة الوسيط وهي التي يكون نصف المفردات أقل منها؛ "Q3" وهي التي يكون فيها ٧٥% من القيم أقل منها والربع الأخير أكبر منها.

٣- فترة وعينة البحث:

يتم الاعتماد على سلسلة زمنية (٢٠٠٠-٢٠٢١)، مع تقسيمها إلى خمس فترات كما هو مبين بجدول (٥)، بإجمالي عدد مشاهدات ١٣٢٠ مشاهدة في السوق المالية المصرية، موزعة على قطاعات السوق المختلفة، مع استبعاد قطاعي البنوك والخدمات المالية لطبيعة أنشطتهما الخاصة؛ وسوف يقوم الباحثان في الجزء الإمبريقي بالتحقق - إحصائياً - من مدى كفاية تلك البيانات للاختبار من عدمه.

جدول (٥) فترات البحث

فترات الاستقرار		
الفترة الأولى	الفترة الثانية	
فترة استقرار أولى	فترة استقرار ثانية	٢٠٠٧ : ٢٠١٤
فترات الصدمات		
الفترة الثالثة	الفترة الرابعة	الفترة الخامسة
أزمة مالية	أزمة سياسية	أزمة Covid-19
٢٠٠٨ : ٢٠١٠	٢٠١١ : ٢٠١٣	٢٠٢٠، ٢٠٢١

٤- مصادر جمع البيانات:

اعتمد الباحثان في حصولهما على بيانات مشاهدات البحث على:

- موقعي "www.mubasher.inf.com; www.mubasher.Inf.com"; للحصول على بعض التقارير المالية، وتقارير لجان مجلس الإدارة.
- برنامج "*Meta Stock*" للحصول على قيم الأسهم خلال فترة نشر التقارير المالية لكل شركة.

ثانياً: النتائج الإحصائية لاختبار فرضيات البحث:

يعرض الباحثان في هذا الجزء مخرجات البرامج الإحصائية، تحديداً: *E-SPSS, V.25*; *STATA, V. 14*; *IEWS, V.9*، والمتمثلة في مجموعة من الإحصاءات الوصفية والتحليلية كما يلي:

أ- إحصاءات وصفية:

يعرض الجدول التالي قيمة الربيعيات الإحصائية، والتي على أساسها تم تقييم شركات العينة وفقاً لمؤشري البحث المطورين؛ مع بعض السمات لمتغيرات البحث:

جدول (٦) إحصاءات وصفية

قيم الربيعيات الإحصائية																
الربيع الثالث ٢٥٪					الربيع الثاني (الوسيط) ٥٠٪					الربيع الأول ٢٥٪					المتغيرات	
أزمات		استقرار			أزمات		استقرار			أزمات		استقرار			المتغيرات	
كورونا	سياسية	مالية	بعد	قبل	كورونا	سياسية	مالية	بعد	قبل	كورونا	سياسية	مالية	بعد	قبل		
0.212	0.484	0.531	0.59	0.564	-0.054	0.09	0	-0.018	0	-0.816	-0.174	-0.478	-0.74	-0.471	Pers	TFSQ-INDEX
0.027	0.024	0.022	0.02	0.020	0.011	0.01	0.008	0.010	0.008	0.002	0.003	0.003	0.003	0.003	Pred	
0.047	0.079	0.810	0.11	0.055	0.02	0.03	0.41	0.052	0.02	0.007	0.013	0.133	0.021	0.0058	ACC	
3.02	3.4	4.2	3.99	4.704	1.5	1.6	2.15	1.68	2.16	0.69	1.08	1.17	0.87	1.069	Smoo	
3.05	3.13	3.09	3.29	2.47	1.5	2.09	2.03	2.36	1.35	-0.12	0.73	0.296	0.88	-0.026	Cons	
92	88	80	90	77	74	73	69	74	68	62	55	56	74	56	Tim	
0.98	0.96	0.93	0.95	0.99	0.85	0.86	77	0.82	0.92	0.44	0.53	0.452	0.82	0.69	Relev	
-0.15	-0.102	0.052	0.01	0.045	-0.16	-0.15	-0.092	-0.115	-0.094	-1.16	-0.203	-0.171	-0.178	-0.163	الخطأ	OVEC
0	0.03	0.043	0.03	0.034	0	0.10	0.017	-0.01	0.009	0	0.001	0.002	0.001	0.0001	الاتفاق	
0.99	0.86	0.99	1.15	1.47	0.35	0.48	0.388	0.56	0.78	-1.001	0.22	0.225	0.23	0.37	الديون	

سيتم تبين نتائج تطبيق المؤشر على الفترات المختلفة في الجزء التحليلي

نتائج مقاييس إحصائية لتغيرات البحث														
شكل توزيع				مقاييس تشتت					نزعة مركزية		المقاييس			
التفرطح		الالتواء		الذي			التباين	الانحراف المعياري	خطا معياري للمتوسط	المتوسط	المتغيرات		المتغيرات	
معامل	خطا معياري	معامل	خطا معياري	القيمة	أدنى	أعلى					قبل	بعد		
0.423	0.003	0.213	-0.153	0.4	0.3143	0.7143	0.007	0.0844	0.0074	0.54983	قبل	استقرار	TFSQ-INDEX	
0.367	0.173	0.185	0.435	0.4571	0.2857	0.7429	0.007	0.0863	0.006568	0.4950	بعد	استقرار		
0.506	-1.02	0.255	0.049	0.4	0.2857	0.6857	0.01	0.1007	0.106803	0.49406	مالية	أزمات	TFSQ-INDEX	
0.503	-0.594	0.254	0.106	0.3714	0.3429	0.7143	0.008	0.0907	0.0095	0.50888	سياسية	أزمات		
0.724	-0.48	0.369	-0.134	0.2571	0.3714	0.6286	0.004	0.0655	0.102299	0.50034	كورونا	أزمات	TFSQ-INDEX	
0.310	-0.704	0.156	-0.011	0.6	0.2	0.8	0.02	0.1398	0.008934	0.52544	قبل	استقرار		
0.281	-0.539	0.141	-0.265	0.6667	0.1333	0.8	0.022	0.1475	0.008520	0.51955	بعد	استقرار	OVECON-Index	
0.397	-0.193	0.2	-0.388	0.6667	0.1333	0.8	0.02	0.1411	0.116391	0.5161	مالية	أزمات		
0.394	-0.734	0.198	0.048	0.6	0.2	0.8	0.018	0.1354	0.110573	0.48222	سياسية	أزمات	OVECON-Index	
0.514	-0.903	0.26	0.431	0.4	0.1333	0.5333	0.014	0.1162	0.129349	0.27209	كورونا	أزمات		

متغير منفصل

فترات الصدمات										فترة الاستقرار				التكرارات		درجات المنافسة	COMPET
Covid-19		أزمة سياسية		أزمة مالية		بعد		قبل		عدد	%	عدد	%				
عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%								
81	67.5%	112	62%	114	63.3%	197	54.7%	366	76.3%	1							
39	32.5%	68	38%	66	36.7%	163	45.3%	114	23.7%	2							
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,4							
120	100%	180	100%	180	100%	360	100%	480	100%	مجموع							

المصدر: الباحثان استناداً إلى بعض البرامج الإحصائية المستخدمة.

في ضوء أرقام الجدول الموضح أعلاه، يلاحظ ما يلي:

- عدم تحقق كل من "تماثلية واعتدالية" التوزيع لمتغيرات البحث في الفترات المختلفة - حيث ابتعاد قيم معاملات الالتواء عن (صفر)؛ وابتعاد معاملات التفرطح عن (٣) - ليحتاج معه الأمر لبعض الضوابط الإحصائية لضمان جودة المخرجات الإحصائية، كما سيوضح في الجزء التحليلي (تحديدًا النقطة ج).
- انخفاض تشتت متوسطات مشاهدات البحث عن متوسط مجتمعها، وذلك وفقاً لما هو مبين من تذبذب قيم الخطأ المعياري لمتوسطات المتغيرات - انحراف متوسطي المشاهدات عن مجتمعها - بالإضافة لزيادة قيم التباين للملاحظات في الفترات المختلفة، وهو ما يساهم في تحقيق:
 - دقة الوسط الحسابي لملاحظات البحث كتقدير لوسط المجتمع.
 - دقة تقدير معاملات نموذج الاختبار للفترات المختلفة.

- تباين مستوى جودة التقارير المالية - على المقياس المُطَوَّر من الباحثين - بتباين سمات الفترات المختلفة، فقد سجّلت فترات الصدمات مستويات ذُنياً مقارنةً بفترة ما قبل التعرض لها، حيث بلغت نسب المؤشر (٤٩,٤%، ٥٠,٠٨%، ٥٠,٠٣%) للفترات الثلاث على الترتيب، مقارنة بنسبة (٥٤,٩%) لفترة ما قبل التعرض للصدمات؛ في حين حققت الفترة التالية للصدمات - المالية والسياسية - نسبة (٤٩,٥%) لتتقارب إلى حد كبير مع مستويات فترات الصدمات الثلاث؛ ليعني ذلك أن:
 - تمثل فترة ما قبل الصدمات - فترة الاستقرار الأولى للبحث الحالي - الأعلى تحقيقاً لجودة التقارير المالية، مع استمرار تأثر فترة الاستقرار الثانية - ما بعد الصدمات - إلى حد كبير بأثر الصدمات.
 - تعتبر فترة الأزمة المالية هي أكثر الفترات التي شهدت انخفاضاً في مؤشر جودة التقارير مقارنة بغيرها من فترات الأزمات؛ وهو ما يتفق مع اتجاه العديد من الأدبيات ذات الصلة (Cui et al., 2020; Yung and Root, 2019; Stein and Wang, 2016; Ghosh and Olsen, 2009; Chia et al., 2007)؛ ويتعارض مع دراسة (Filip and Raffournier, 2014) والتي أشارت لتراجع الممارسات الانتهازية بشكل كبير في فترة الأزمات.
 - ضرورة الكشف - الإمبريقي - عن مسببات تباين مستويات الجودة في الفترات المختلفة، وهو ما يمثل أحد إسهامات البحث الحالي - كما سيتضح في الجزء التحليلي -.
- تباين التحيزات السلوكية وفقاً لتباين الفترات؛ حيث:
 - تباين مستوى الثقة الإدارية - على المقياس المُطَوَّر من الباحثين - بتباين سمات فترات الاختبار، فقد حققت فترات الصدمات الثلاث مستويات دنياً مقارنة بفترة الاستقرار الأولى - ما قبل التعرض للصدمات -، حيث سجلت نسب الثقة للفترات الثلاث (٥١,٦١%، ٤٨,٢٢%، ٢٧,٢%) على الترتيب، بينما سجلت نسبتاً فترتي الاستقرار (٥٢,٥٤%، ٥١,٩٥%)، وهو ما يتماشى مع اتجاه بعض الأدبيات مثل (Reyes et al., 2020; Ho et al., 2016)؛ ليعني ذلك احتمالية:
 - زيادة حذر المديرين التنفيذيين في البيئة المصرية عند اتخاذ قراراتهم المختلفة في فترات الصدمات - لا سيما الخارجية منها - مقارنة بغيرها من الفترات، حيث مثّلت فترة Covid-19 الأدنى خلال فترات الأزمات.
 - زيادة التفاؤل الإداري المستقبلي في فترات الاستقرار، وانخفاضها في فترات الصدمات.
 - يمكن للبحث الحالي أن يكشف - في الجزء التحليلي - عن مدى منفعة المستويات المتباينة من الثقة الإدارية من عدمه لدى الشركات المصرية، وذلك وفقاً لدراسة - إمبريقية طبعاً - مدى استجابة جودة التقارير لها في الفترات المختلفة - لطالما أن التأسيس النظري أوضح احتمالية تحقق منفعة من ارتفاع مستويات الثقة -.
- ارتفاع نسب المنافسة في سوق المنتجات بين شركات العينة في جميع فترات البحث، فقد حققت فترة الاستقرار الأولى المستوى التنافسي الأعلى، مقارنة بباقي الفترات، حيث سجلت تلك الفترة منافسة شديدة بنسبة ٧٦,٣% بين شركات العينة مقارنة بغيرها من الفترات؛ وهو ما يسعى من خلاله الباحثان - في الجزء التحليلي - لتبيين أحد احتمالين - حسبما تم تأصيله نظرياً آنفاً :-
 - أولهما: الدور الانضباطي لها كألية رقابية هامة لتخفيف السلوك الانتهازي للمديرين.
 - ثانيهما: تمثيلها كقوة ضغط على المديرين للمزيد من الحوافز الانتهازية.

بـ مصفوفة الارتباطات الثنائية:

يُبين جدول (٧) مصفوفات الارتباط Correlation Matrix في الفترات المختلفة، مبيّنة معاملات بيرسون للارتباط الثنائية بين جميع متغيرات البحث، مع مستويات دلالتها.

جدول (٧) مصفوفات الارتباطات

فترتي الاستقرار		FSQ Index	Overcon n	Compet	Overcon *Comp	Lev	Size	Roa	E BS	FSQ Index	Overcon n	Compet	Overcon *Comp	Lev	Size	Roa	E BS	ملاحظات عامة									
الفئة الأولى (قبل)										الفئة الثانية (بعد)										تم تكوين خمس مصفوفات بعدد فترات الاختبار وذلك على مستوى المؤشر المجمع * ← تعني معنوية عند مستوى ٥% ** ← تعني معنوية عند ١%							
FSQ	PC	1								1								التعريف بالمتغيرات	FSQ Index								مؤشر جودة التقارير
Overcon n	PC Sig.	-.174*	1							-.079	1								Overcon	مؤشر الثقة الزائدة	متغير مستقل						
Compet	PC Sig.	.351**		1						.033	.179**	1							Compet	مؤشر المنافسة	متغير منظم						
Overcon *Comp	PC Sig.	.176*	.564**	.761**	1					1.097	.717**	.847	1						Overcon *Comp	تفاعل المنافسة والثقة	متغير تفاعلي						
Lev	PC Sig.	-.032	.070	.081	.084	1				-.159	.571	.184	.442	1					Lev	الرافعة المالية	متغيرات ضابطة						
Size	PC Sig.	.433**	-.002	.558**	.435**	-.012	1			.332	.256**	.578	.531	.240**	1				Size	حجم الشركة							
Roa	PC Sig.	.088	.065	.172**	.197**	-.154*	.097	1		-.074	.083	-.009	.019	-.290**	-.171**	1			Roa	الأداء							
EBS	PC Sig.	.224*	.056	.254**	.258**	.010	.273**	.366**	1	-.024	.046	.066	.064	-.026	.076	.173**	1		EBS	ربحية السهم							
فترات الأزمات										الفئة الرابعة (مياضية)										Covid-19							
FSQ Index	PC Sig.	1								1										FSQ Index	Overcon n	Compet	Overcon *Comp	Lev	Size	Roa	E BS
Overcon n	PC Sig.	-.088	1							-.169	1								.137	1							
Compet	PC Sig.	.117	-.201	1						.134	-.036	1							.186	.294	1						
Overcon *Comp	PC Sig.	1.016	.558**	.739	1					.936	.581	.764	1						.244	.060		1					
Lev	PC Sig.	-.125	.527**	-.043	.290**	1				-.125	.609**	.050	.431**	1					.143	.848	.785		1				
Size	PC Sig.	.381	-.077	.553	.363	-.027	1			.239	.000	.542	.000		1				.384	.000	.000			1			
Roa	PC Sig.	.052	-.017	.187*	.158	-.291**	.036	1		.438	-.164*	.521	.300	.043		1			-.298	-.458**	-.217*	-.384**			1		
EBS	PC Sig.	.160	.136	.160	.247**	.182*	.187	.266	1	-.025	.122	.028	.083	-.194*	-.148		1		.058	.000	.033	.000				1	
										.812	.136	.729	.314	.018	.070				.416	.669	.544	.659*	-.474				
										.008	.227**	.204*	.347**	.212**	.231**	.257			.007	.000	.000	.000	.000				
										.942	.005	.012	.000	.009	.004	.002			-.124	.036	.051	.106	.057	-.175		1	
																			.438	.741	.623	.331	.578	.089			
																			-.163	-.126	-.083	-.140	.019	-.133	.139	1	
																			.308	.248	.418	.199	.851	.196	.1		

باستقراء مصفوفات الارتباط السابقة، وبالنظر لمصفوفتي ارتباط فترتي الاستقرار، فقد رَصَدَ الباحثان دلالة ارتباط متغيري "*Overcon *Comp, FSQ~ Index*"، عند مستوى معنوية ٥% لفترة ما قبل الصدمات، ومستوى ١٠% لفترة ما بعدها، حيث $(r_{Overcon*Comp, FSQ~ Index} = 0.176$ ، $P-Value = 1.097, 0.047, 0.09$)؛ في حين عدم تحقيق الدلالة لذات الارتباط في فترات الصدمات الثلاث عند جميع مستويات المعنوية؛ وإن كان هناك تقارباً إلى حد كبير في دلالاتي ارتباط فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - إلى حد كبير من مستوى المعنوية ١٠%، حيث بلغت دلالتهم على الترتيب $(P-Value = 0.108, 0.137)$ ؛ مع عدم تحقق الدلالة أيضاً في فترة Covid-19 حيث بلغت دلالة الارتباط لها $(P-Value = 0.384)$ ؛ بالإضافة إلى عدم دلالة الارتباط الأساسي بين المتغيرين المنفصلين - تحديداً الثقة الزائدة والمنافسة - مع مؤشر الجودة في فترات البحث باستثناء فترة ما قبل الصدمات والتي تحققت فيها المعنوية لكليهما في علاقتهما بمؤشر الجودة، حيث $(r_{Overcon, FSQ~ Index} = 0.174, -0.079, -0.08, -0.169, 0.137$ ؛ $P-Value = 0.04, 0.3, 0.4, 0.1, 0.4$) الخمس على الترتيب؛ كما كانت قيمة ودلالة اللارتباطات لمتغير المنافسة على الترتيب $(r_{Comp, FSQ~ Index} = 0.35, 0.03, 0.11, 0.13, 0.18$ ؛ $P-Value = 0.000, 0.6, 0.27, 0.20, 0.24$)

كما لوحظ وجود دلالة ارتباط بين أغلب المتغيرات المُفسِّرة - المستقلة والضابطة - وبعضها البعض في بعض الفترات المختلفة؛ ليعني ذلك احتمالية وجود مستويات غير ملائمة من الازدواج الخطي "*Multicollinearity*" - كأحد مهددات سلامة النتائج - وهو ما سيتم التأكد منه بحساب معامل "*VIF*" في الجزء الخاص بالإحصاءات التحليلية - البند ج - تحديداً؛ بالإضافة لملاحظة دلالة أغلب الارتباطات الخاصة بالمتغيرات الضابطة مع مؤشر الجودة في فترات البحث.

في هذا السياق، يمكن للباحثين إجراء التحليل الإحصائي في البند التالي - البند ج - في ظل احتمالية:

- وجود أدوار مُنظمة للمنافسة في سوق المنتجات في نموذج البحث الحالي في بعض فترات الاختبار المختلفة، ومن ثم احتمالية تباين استجابة مستوى جودة التقارير بالثقة الزائدة في ظل مشروطية مستوى المنافسة في الفترات المختلفة، ليبرر ذلك إدراجها كمتغير تفاعلي مع الثقة الزائد، كما سيُرد في الجزء التحليلي.
- تحسُّن المقدرة التفسيرية للنموذج في فترات البحث مع إدراج المتغيرات الضابطة في نموذج الاختبار.

ج- الإحصاءات التحليلية:

يعرض الباحثان في هذا الجزء نتائج اختبار الفرضيات، مع التحقق المُسبق لبعض ضوابط لسلامة المخرجات الإحصائية، كما يلي:

أولاً: ضوابط اختبار نموذج البحث:

١- التحقق من مدى كفاية المشاهدات:

استخدم الباحثان اختباري "*Kmo and Bartlett's Test*" للتأكد من مدى كفاية مشاهدات كل فترة بحثية لتقدير معالم نماذج البحث، والذي من خلاله تبين أن " $Kmo > 0.5$ " باستثناء فترتي ما قبل التعرض للصدمات وفترة الأزمة السياسية، واللتان سجلتا (٠,٤١٩، ٠,٤٠٠) على الترتيب، إلا أن دلالة اختبار "*Bartlett's Test of Sphericity*" لهما، كما هو موضح بجدول (٨)، يُعطي نوعاً من الضمان لكفاية مشاهدتهما لإجراء الاختبارات الإحصائية اللازمة.

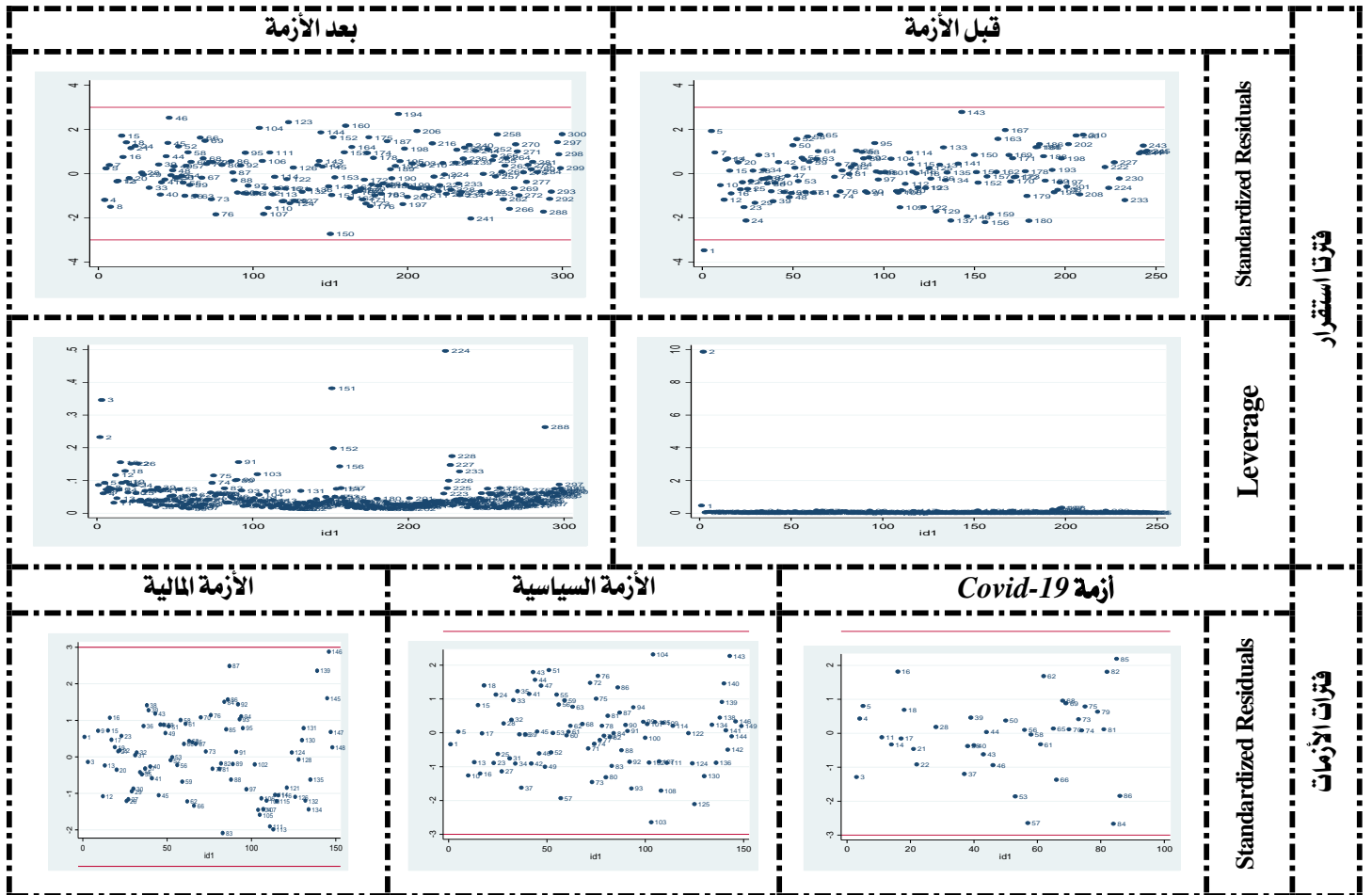
جدول (٨) KMO and Bartlett's Test

الاختبار	الفترات	فترات الاستقرار		فترات الصدمات		
		قبل	بعد	المالية	السياسية	Covid-19
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		0.419	0.507	0.506	0.400	0.538
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	586.191	886.747	393.995	450.368	227.345
	Df	28	28	28	28	28
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000

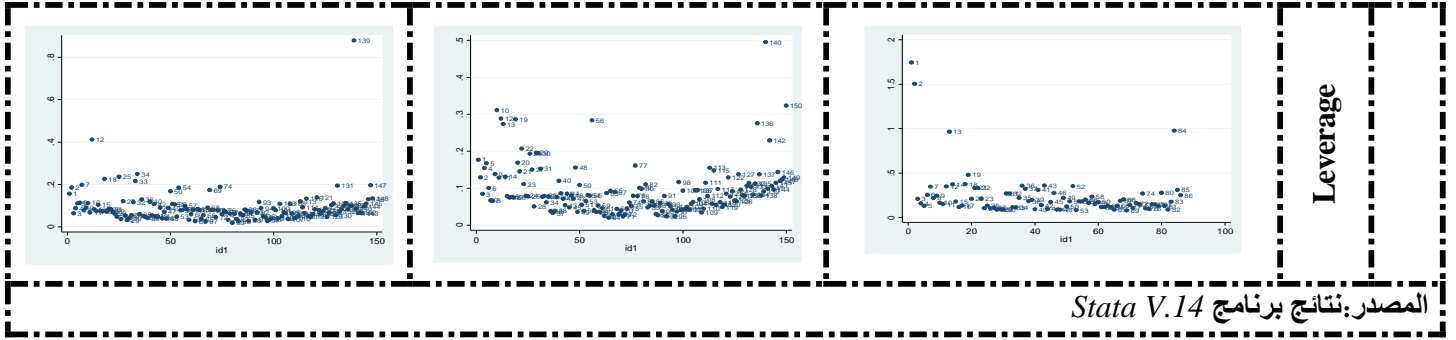
المصدر: برنامج SPSS, V. 25.

٢- تشخيص المشاهدات الشاذة Outliers:

في ضوء استخدام مقياسي "Standardized Residuals, Leverage" لاكتشاف مدى تأثير معاملات نموذج الاختبار في كل فترة بأثر القيم المتطرفة، فقد لاحظ الباحثان عدم تأثر الإحصاءات المستخدمة في الاختبار، وفقاً لمقياس "Standardized Residuals"، حيث جميع قيمه كانت داخل المدى الآمن "٣: -٣"؛ وإن كان شهد مقياس "Leverage" ارتفاعاً لبعض القيم عن ثلاثة أمثال متوسطها "٠.١٨"، كما هو موضح بأشكال (٣)؛ وهو ما استخدم معه الباحثان أسلوب "Winsorizing" لتحويل تلك المشاهدات لقيم مقبولة، وتقليل التأثير الزائف المحتمل الناتج عنها.



$$١١ - [(عدد المتغيرات) / (١ + ٧)] * ٣ = ٣ * [١٣٢٠ / (١ + ٧)]$$



شكل (٣) نتائج مقياسي Standardized Residuals, Leverage

٣- التحقق من استقرار السلسلة الزمنية:

استخدام الباحثان اختباري $ADF Test^{(13)}$; $PP- Test^{(12)}$ ؛ من اختبارات جذر الوحدة $"Unit Root Test"$ للتحقق من مدى ثبات متوسط السلسلة الزمنية $"Stationary Time Series"$ من عدمه، خلال فترة الاختبار (٢٠٠٠ : ٢٠٢١)؛ ومن ثم الحكم على مدى استقرارها من عدمه، وعدم وجود اتجاه نحو تغيرها؛ لتمثل السلسلة ذات الجذر المساوي للوحدة سلسلة ذات السير العشوائي $Random Walk Time Series$ ؛ ويعبر الباحثان عن ذلك بالفرضيتين التاليتين:

لا يتحقق الاستقرار لمتوسط السلسلة الزمنية (٢٠٠٠-٢٠٢١) لمشاهدات البحث الحالي. (وجود جزم مساو للوحدة)	الفرضية العدمية
يتحقق الاستقرار لمتوسط السلسلة الزمنية (٢٠٠٠-٢٠٢١) لمشاهدات البحث الحالي. (عدم وجود جزم مساو للوحدة)	الفرضية البديلة

ويوضح الجدول التالي نتائج الاختبارين وفقاً لـ ($Winsorizing 1$):

١٢ - نسبة إلى الباحثين "Phillips and Perron" وهو اختبار غير معلمي يعتمد على التباين الشرطي للأخطاء، ويسمح بإلغاء التحيزات الناتجة عن التذبذبات العشوائية.

١٣ - نسبة إلى الباحثين "Dickey and Fuller"، وتم تطويره ليصبح "Augmented Dickey- Fuller (ADF)" بدلا من اختبار "DF" البسيط

جدول (٩) نتائج اختباري استقرار السلسلة الزمنية

UNIT ROOT TEST RESULTS TABLE (PP)											
At Level	Tests		FSQ	Overcon	Compet	Overcon* Compet	Size	Lev	Roa	EBS	U
	At Level	With Constant	t-Statistic	0.1676	0.1663	0.4604	0.2282	0.8279	0.482	0.02	0.0018
Prob.			0.0007	0.6201	NA	0.6201	0.3994	0.9999	0.5141	0.0002	0.0007
With Constant & Trend		t-Statistic	0.3725	0.1957	0.9927	0.2834	0.1252	0.5285	0.0183	0.0488	0.2601
		Prob.	0.0042	0.9834	NA	0.9834	0.9847	1	0.2312	0.0006	0.0038
Without Constant & Trend	t-Statistic	0.5619	0.4314	0.5299	0.042	0.9999	0.5621	0.0533	0.03	0.0097	
	Prob.	0.6677	0.5284	NA	0.3708	0.4247	0.2748	0.9313	0.0059	0.0001	
UNIT ROOT TEST RESULTS TABLE (ADF)											
At First Difference	Tests		d(FST)	d(Overco)	d(Compe)	d(Overco* Comp)	d(Size)	d(Lev)	d(Roa)	d(EBS)	U
	With Constant	t-Statistic	0.0009	0.0003	0.1017	0.0006	0.0014	0.0025	0.0036	0.0007	0.0007
Prob.		0.000	0.1539	NA	0.1539	0.9649	0.8367	0.0001	0.000	0	
With Constant & Trend	t-Statistic	0.0028	0.002	0.2644	0.0041	0.0105	0.0058	0.0051	0.0005	0.0019	
	Prob.	0.000	0.1059	NA	0.1059	1	0.9999	0.0000	0.000	0	
Without Constant & Trend	t-Statistic	0	0	0.0076	0	0.0062	0.0001	0.0002	0.0005	0.0019	
	Prob.	0.0000	0.0151	NA	0.0151	0.3641	0.5711	0.0000	0.000	0	
UNIT ROOT TEST RESULTS TABLE (ADF)											
At Level	Tests		FSQ	Overcon	Compet	Overcon* Compe	Size	Lev	Roa	EBS	U
	With Constant	t-Statistic	0.1676	0.1726	0.4604	0.1987	0.8172	0.5064	0.02	0.0057	0.1065
Prob.		0.028	0.6935	NA	0.6935	0.091	0.9998	0.4665	0.0001	0.0276	
With Constant & Trend	t-Statistic	0.3207	0.1892	0.9824	0.2734	0.1252	0.4904	0.1454	0.096	0.2187	
	Prob.	0.1142	0.984	NA	0.984	0.9768	0.9974	0.2312	0.0006	0.1126	
Without Constant & Trend	t-Statistic	0.5191	0.6034	0.5299	0.0402	0.9978	0.5384	0.1109	0.1448	0.0097	
	Prob.	0.5771	0.5282	NA	0.3953	0.4247	0.266	0.8897	0.0051	0.0016	
At First Difference	Tests		d(FSQ)	d(Overc)	d(Comp)	d(Overco* Comp)	d(Size)	d(Lev)	d(Roa)	d(EBS)	U
	With Constant	t-Statistic	0.0009	0.0003	0.1017	0.0006	0.0015	0.0024	0.0036	0.0007	0.0008
Prob.		0.0151	0.1478	NA	0.1478	0.9649	0.7064	0.0002	0	0.0152	
With Constant & Trend	t-Statistic	0.0033	0.002	0.11	0.0042	0.0112	0.0059	0.0048	0.0004	0.0035	
	Prob.	0.0568	0.1005	NA	0.1005	1	0.0276	0.0006	0.0003	0.0577	
Without Constant & Trend	t-Statistic	0.001	0	0.0076	0	0.1355	0.0001	0.0002	0.0004	0.0003	
	Prob.	0.0007	0.0145	NA	0.0145	0.3641	0.3811	0.000	0.0003	0.0007	

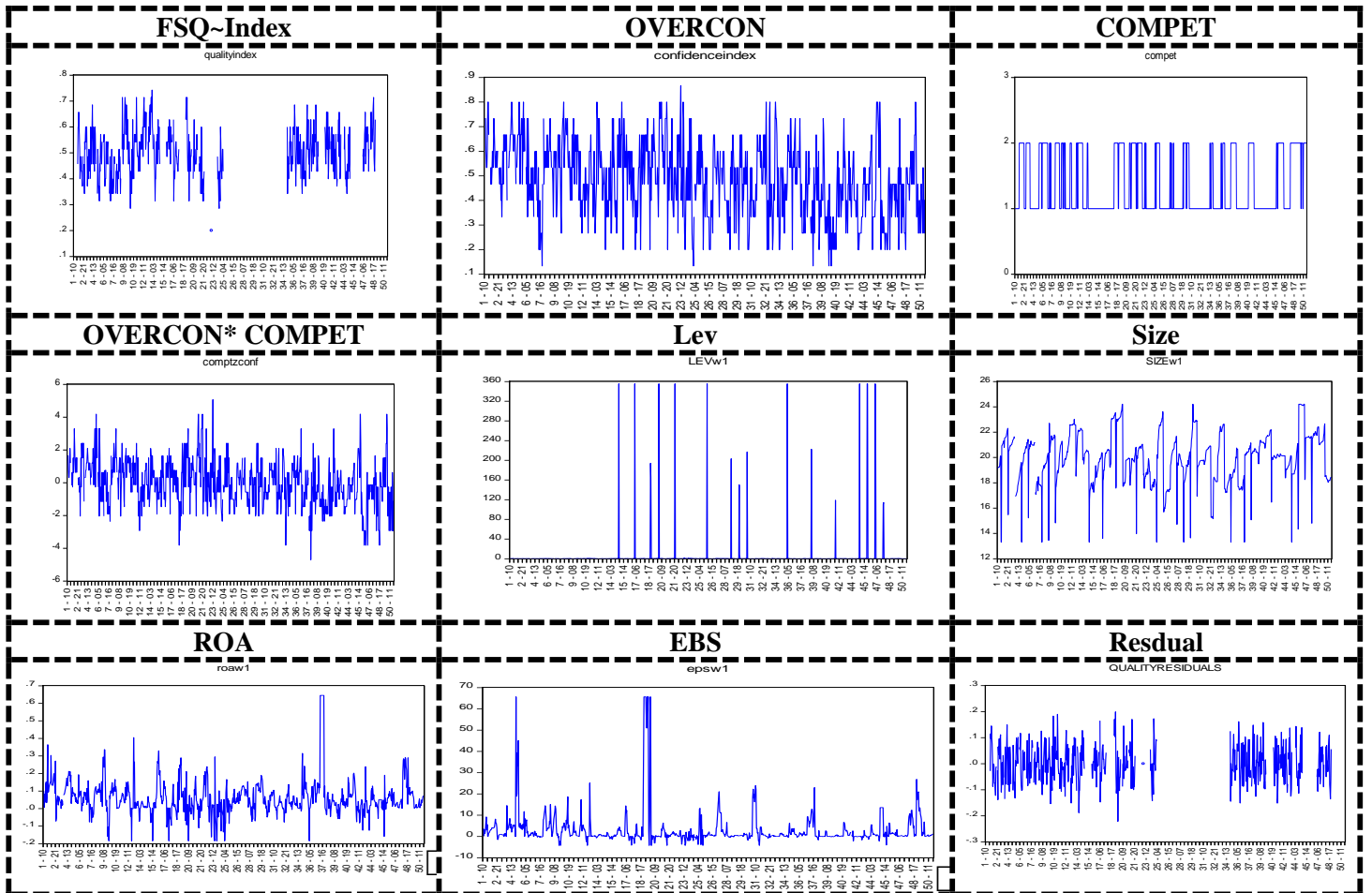
المصدر: الباحثان استنادا لمخرجات برنامج E-Views, V.9

في ضوء النتائج الموضحة بالجدول السابق، يتضح:

- عدم استقرار السلسلة الزمنية للمتغيرات عند المستوى الأصلي لكلا الاختبارين "PP, ADF"؛ باستثناء متغيرات "FSQ Index; Size, EBS"، حيث تحقق الاستقرار للمتغير الأول "FSQ Index" لدى مستويي "With Constant; With Constant & Trend" في اختبار "PP-Test"؛ حيث بلغت القيمة الاحتمالية للمتغير في كلا المستويين (P-Value = 0.0007; 0.004)؛ كما تحقق لذات المتغير الاستقرار لدى مستوى "With Constant" في الاختبار الآخر، حيث (P-Value = 0.02)؛ كما تحققت المعنوية للمتغير الآخر "Size" لدى المستوى "With Constant" في الاختبار "ADF-Test" عند معنوية ١٠%، حيث (P-Value = 0.09)؛ كما تحققت المعنوية للمتغير "EBS" في الاختبارين عند مستوى معنوي ١%، حيث (P-Value < 0.01) لجميع المستويات.
- في ضوء النقطة السابقة - الدالة على عدم معنوية أغلب المتغيرات لدى المستوى الأصلي - فإن الأمر يعني ضرورة التخلص من جذر الوحدة - كأحد مسببات عدم الاستقرار - من خلال "At First Difference"، وهو ما ترتب عليه تحققت المعنوية للمتغير "Overconfid" عند مستوى "Without Constant & Trend" في الاختبارين، حيث (P-Value = 0.015; 0.014)؛ وكذلك معنوية متغير التفاعل "Overconfid* Compet" في الاختبارين لذات المستوى، حيث (P-Value =

"With Constant & $0.015;0.014$ لهما؛ في حين تحققت المعنوية لمتغير "Lev" لدى المستوى "Trend" في اختبار "ADF-Test"؛ حيث (P-Value = 0.027)؛ وتحققت المعنوية لمتغير "Roa" في المستويات الثلاث لدى الاختبارين عند مستوى معنوية 1%، حيث (P-Value < 0.01) لجميع المستويات في كلا الاختبارين.

- اتسام بواقى النموذج بالاستقرار لدى المستوى الأصلي، باستثناء مستوى "With Constant & Trend"، لاختبار "ADF-Test" حيث (P-Value=0.1126).
- في ضوء ما سبق، - وكما هو موضح أدناه بأشكال رقم (٤) -، فإن الأمر يعني:
 - التخلص من جذر الوحدة بأخذ "At First Difference" للمتغيرات التي لم يتحقق لها الاستقرار لدى المستوى الأصلي.
 - تكامل السلسلة عند الفرق "I(1)؛ باستثناء متغيرات "FSQ Index; Size, EBS"، والتي تحقق لها التكامل عند "I(0)".
 - يمكن للباحثين قبول الفرضية البديلة والقائلة - بتحقيق الاستقرار لمتوسط السلسلة الزمنية (٢٠٠٠-٢٠٢١) لمشاهدات البحث الحالي، لتصبح مشاهداتها متبديبة بصورة عشوائية حول متوسط وتباين ثابتين، وهو ما يدعم استخدام نماذج الـ "STATIC" في تنفيذ نموذج الاختبار.



شكل (٤) استقرار المتغيرات والبواقى

٤- اختبار التحقق من مشاكل القياس:

يوضح الباحثان في الجدول التالي نتائج اختبارات التحقق من توافر اشتراطات الانحدار المتعدد:

جدول (١٠) اختبارات التحقق من مشاكل القياس

اختبارات إحصائية			Overcon	COMP	OVERCO* COMP	SIZE	LEV	ROA	EBS		
VIF	فترات استقرار	قبل الأزمة	قبل القيم المعيارية	9.43	13.61	21.22	1.61	1.34	1.61	1.71	
			بعد القيم المعيارية	9.43	1.49	9.55	1.61	1.34	1.61	1.71	
		بعد الأزمة	قبل القيم المعيارية	10.4	20.4	34.53	1.83	1.85	1.6	1.23	
			بعد القيم المعيارية	9.4	1.77	10.00	1.83	1.85	1.6	1.23	
		فترات الصدمات	الأزمة المالية	قبل القيم المعيارية	9.74	15.39	20.66	1.57	1.78	1.44	1.49
				بعد القيم المعيارية	9.74	1.48	9.33	1.57	1.78	1.44	1.49
	الأزمة السياسية		قبل القيم المعيارية	10.34	17.91	25.52	1.80	1.85	1.69	1.74	
			بعد القيم المعيارية	9.34	1.49	9.98	1.80	1.85	1.69	1.74	
	Covid-19		قبل القيم المعيارية	21.93	33.31	29.88	5.34	4.41	1.69	1.65	
			بعد القيم المعيارية	9.93	2.55	10.01	5.34	4.41	1.69	1.65	
	الاختبار			اختبارات على مستوى النموذج							
	النموذج			فترات الاستقرار			الصدمات				
			قبل الأزمة	بعد الأزمة	مالية	سياسية	Covid-19				
Wooldridge Test	F-Value		3.832	4.365	6.004	8.330	8.930				
	Prob.		0.0607	0.0459	0.0208	0.0073	0.0043				
Skewness/Kurtosis tests	adj chi2		2.43	3.21	0.87	0.09	1.52				
	Prob.		0.297	0.2012	0.6484	0.9544	0.4685				
Shapiro-Wilk W Test	Z		-0.398	1.404	0.399	-0.843	0.412				
	Prob.		0.654	0.0801	0.34492	0.8004	0.34021				
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg	chi ² Valu		6.73	1.52	1.06	0.01	0.40				
	Prob.		0.0095	0.217	0.3043	0.9187	0.5286				
White's Test	chi ²		39.94	36.36	52.66	50.34	21.89				
	Prob.		0.1304	0.233	0.0089	0.0155	0.8864				

المصدر: الباحثان استنادا إلى برنامجي "E-views V.9; Stata V.14"

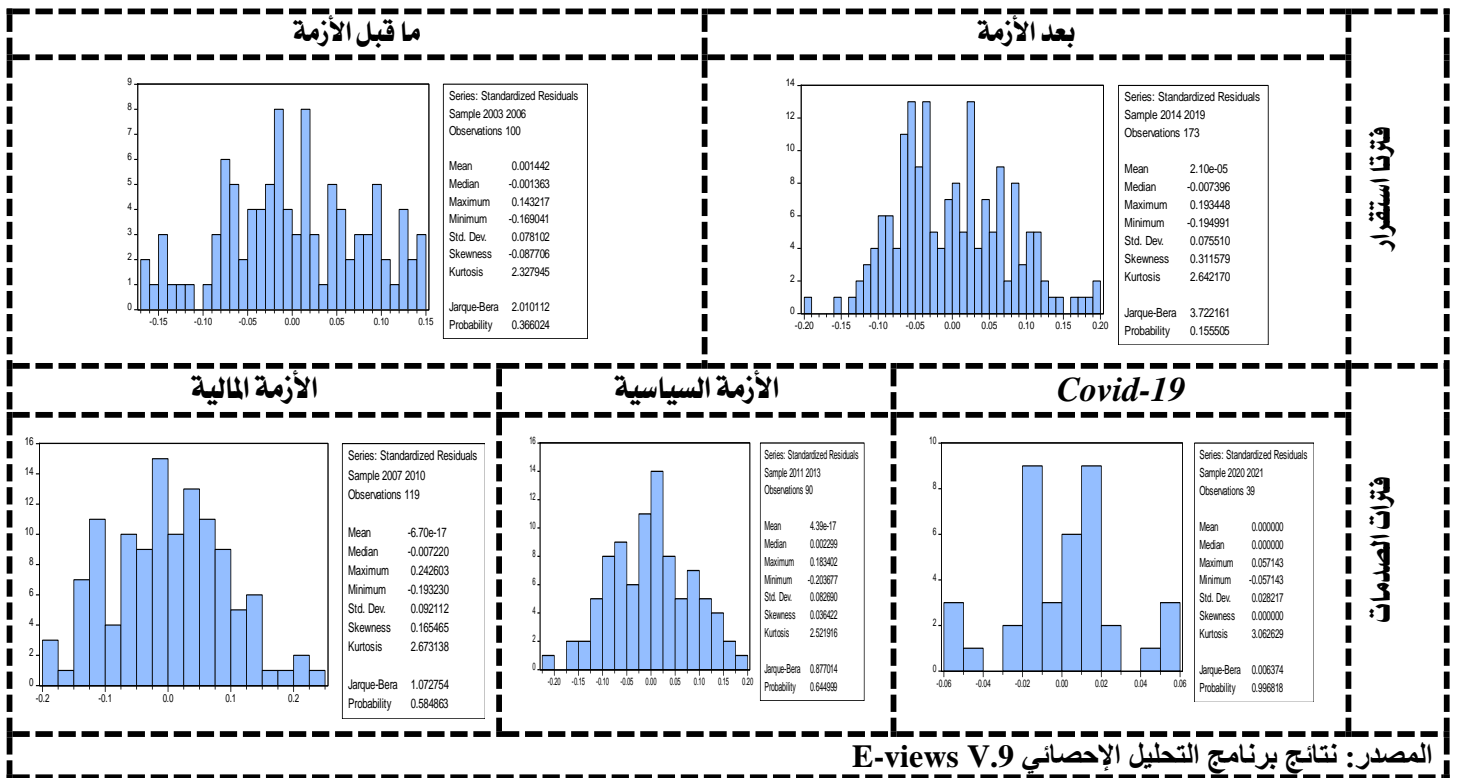
في ضوء نتيجة الاختبارات المبيّنة بالجدول السابق، يلاحظ ما يلي:

- ارتفاع قيمة جميع معاملات "VIF"^(٤) للمتغير التفاعل "Overcon*Comp" عن المعدل الآمن في جميع فترات الاختبار، حيث ($VIF = 21.22; 34.53; 20.66; 25.52; 80.88 > 10$) فترات الاختبار على الترتيب؛ وهو ما يمثل مؤشراً لتأثير الارتباط بين المتغيرات المُفسّرة على زيادة تباين معلمة المتغير التفاعلي، ومن ثم احتمالية عدم معنوية معلّمته - على خلاف الطبيعة - نتيجة انخفاض القيمة الإحصائية لاختبار "T-Test"؛ ولتفادي ذلك تم أخذ القيم المعيارية "Standardized Values"، من خلال حساب الفرق بين قيمة كل مشاهدة والمتوسط مقسومة على الانحراف المعياري، وهو ما أصبحت معه قيم الـ "VIF" قيم معقولة (انظر جدول ١٠).

$$VIF_i = \frac{1}{1 - R_i^2} \quad i=1:7 \quad 1 \leq VIF \leq \infty \quad ١٤$$

وتمثل "R²" معامل التحديد لأحد المتغيرات (X_i) والمستخرج من انحدار ذات المتغير على متغيرات أخرى؛ وإذا كانت (VIF~1) فإن خطورة المشكلة تكون ضئيلة، وتكون متوسطة في حالة (1≤VIF≤10)، وكلما كان (VIF>10) دلّ ذلك على خطورة المشكلة.

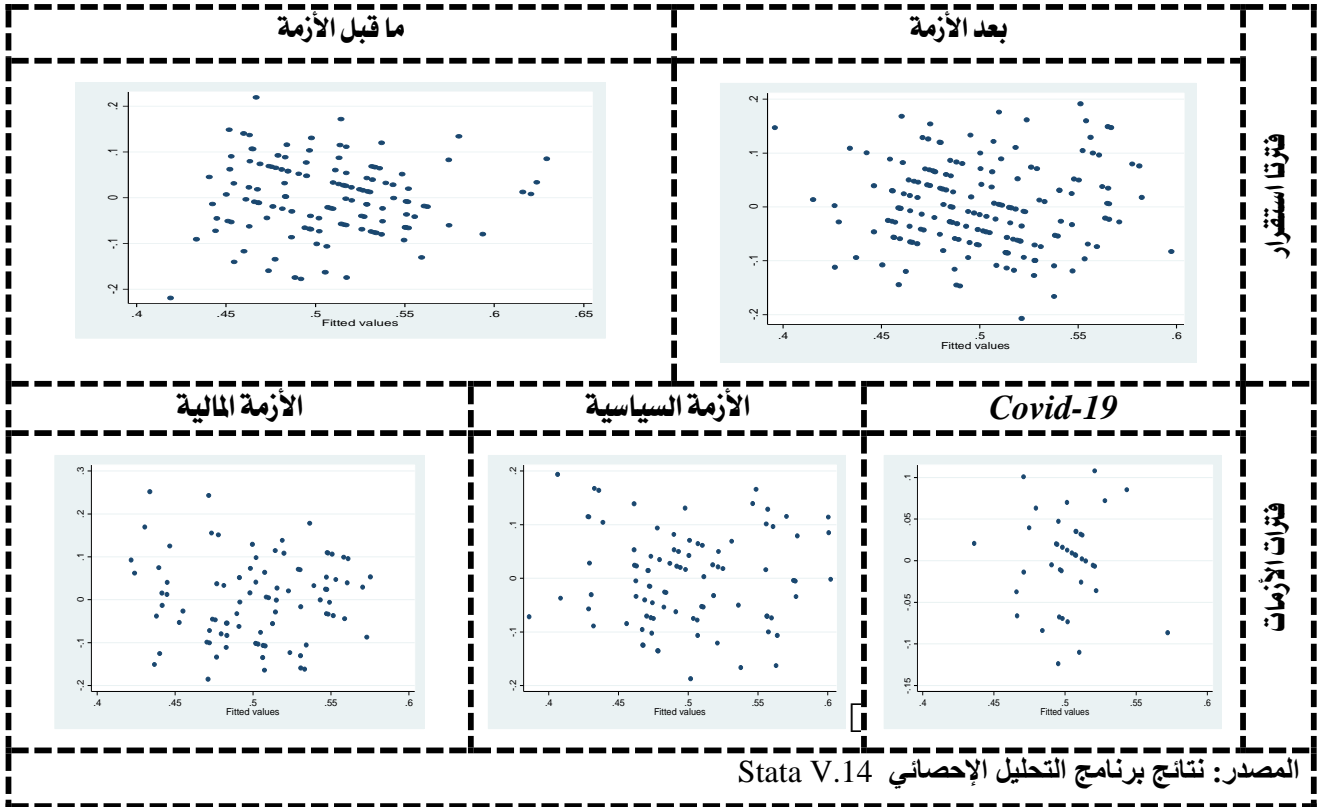
- معانة بيانات نموذج الاختبار في جميع الفترات من مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء *Autocorrelation*، في ضوء دلالة نتائج اختبار "*Wooldridge Test*" للفترات الخمس ($P-Value = 0.06, 0.040.02, 0.007, 0.004 < 0.05$)؛ يعني ذلك أن القيمة المُقدَّرة لحد الخطأ في فترة معينة مرتبطة بسابقتها عند تطبيق النموذج، وهو ما يمثل أحد مهددات سلامة النتائج؛ ولتفادي ذلك استخدم الباحثان أسلوب *Robust Standard Error(Cluster standard Error)* لتصحيح وتنقية الأخطاء المعيارية من آثار الارتباط الذاتي، حسبما اقترح (Hoechle, 2007).
- تحقق اعتدالية الأخطاء من واقع اختبار "*Skewness/Kurtosis tests*" - والمُعتمَد على معاملي التفرطح والالتواء - واختبار "*Shapiro-Wilk W Test*" ^(١٥) - والمُعتمَد على القيم المعيارية للقيم بعد ترتيبها - وهو ما تؤكد مخططات المنحنى الجاوسي الموضحة أدناه، ليعني ذلك قبول الفرضية العدمية بأن "المشاهدات تتبع التوزيع الطبيعي".



شكل (٥) مخططات المنحنى الجاوسي (١٦)

- تحقق اشتراط ثبات التباينات للنموذج في أغلب فترات الاختبار، وذلك وفقاً لانتفاء دلالة القيم الإحصائية لاختباري (White's), (Breusch-Pagan / Cook-Weisberg)، كما هو موضح بجدول (١٠)، باستثناء دلالة اختبار "*Breusch-Pagan / Cook-Weisberg*" في فترة ما قبل الأزمة، وإن كان انتفت الدلالة لدى الاختبار الآخر، وكذلك دلالة اختبار "*White's Test*" لفترتي الصدمات المالية والسياسية -، وإن كان أيضاً انتفت الدلالة لهما لدى الاختبار الآخر، ليعني ذلك:
 - أن تباينات البواقي لقيم المتغير التابع في الفترات المختلفة ثابتة ولا تتغير بتغير قيم المتغيرات المفسرة.
 - كما هو في مَبِين من أشكال رقم (٦)، فإن النقاط تتوزع عشوائياً حول الصفر.

١٥ - تم الحصول على نتائج "*Skewness/Kurtosis*" من برنامج (E-VIEWS)، ونتائج "*Shapiro-Wilk*" من برنامج (STATA).
١٦ - نسبة إلى Karl. F Gauss.



شكل (٦) نتائج اختبار ثبات التباينات

٥- ضمان فعالية اختبار المتغير المنظم:

تم التأكد من عدم دلالة الارتباط بين متغير المنافسة في سوق المنتجات - المتغير المنظم في البحث الحالي -، والمتغير المستقل (الثقة الإدارية الزائدة) في فترات البحث المختلفة - كشرط إحصائي لاختبار الأثر المنظم للمنافسة على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير المالية -، حيث $(r_{Compet, Confid} = 0.065, 0.179, 0.2, -0.03, 0.294; P-Value = 0.312, 0.06, 0.105, 0.66, 0.06)$ (راجع جدول ٧).

٦- الصيغة النهائية لنموذج الاختبار في مختلف فترات البحث:

يعرض الباحثان هنا نتائج ثلاثة اختبارات، وهي: *(Wald Test, Breusch-Pagan Test, Hausman Test)*، للتعرف على نوع النموذج الملائم لبيانات كل فترة، ومن ثم إعادة صياغة نموذج البحث في شكله الملائم لكل فترة؛ وقد تمت المفاضلة بين الثلاثة أنواع المتعارف عليها إحصائياً في هذا الشأن، أولها: النموذج التجميعي "*Pooled Model*"، وهو لا يهتم بالفروق في خصائص الشركات عبر القطاعات أو الزمن، ويتم تقدير معالمه باستخدام طريقة *(OLS)*؛ ثانيها: نموذج التأثيرات الثابتة "*Fixed Effect Model*" الذي يهتم بتلك الفروق سواء عبر الزمن أو القطاعات، ويتم تقدير معالمه باستخدام *(LSDV)* *Lest Square Dummy Variables*؛ ثالثها: نموذج التأثيرات العشوائية "*Random Effect Model*"، الذي يتعامل مع تلك الفروق على أنها متغيرات عشوائية، ويتم تقدير معالمه باستخدام *(GLS)* *Generalized Least Square* (Baltagi, 2008)، ويمكن عرض نتائج تلك الاختبارات في الجدول التالي:

جدول (١) المفاضلة بين نماذج الانحدار وصيغتها النهائية

الاختبار			فترتا الاستقرار		فترات الأزمات			
			قبل	بعد	مالية	سياسية	Covid-19	
Fixed Effect, Pooled	Wald Test	F	2.65	لا قيمة له	3.01	2.50	2.12	1.92
		P-Value	0.0002	لا قيمة له	0.000	0.07	0.0087	0.1332
Random, Pooled	Breusch-Pagan	LM	14.89	15.92	11.18	3.46	2.04	
		P-Value	0.0001	0.000	0.07	0.0314	0.0765	
Fixed Effect, Random	Hausman Test	chi-square	2.46	12.98	7.77	8.42	4.90	
		P-Value	0.9299	0.0727	0.3537	0.2968	0.5570	
القرار → → →			Random		Poold	Random	Fixed	

إعادة صياغة نموذج البحث

النوع	الصيغة المستخدمة	النموذج	الفترة
Random Effect	$FSQ_{it} = \beta_0 + \beta_1 Overcon_{it} + \beta_2 Compet_{it} + \beta_3 \beta_1 Overcon * Compet_{it} + \beta_4 EBS_{it} + \beta_5 Size_{it} + \beta_6 Lev_{it} + \beta_7 Roa_{it} + \sum_{t=1}^{22} year_t + \varepsilon_{it} + U_i$	النموذج	فترة الاستقرار وفترة الأزمة السياسية
	إضافة الاختلافات بين الشركات إلى حد الخطأ العشوائي، مع أخذ أثر الزمن في الاعتبار، حيث (t=22)؛ حيث يتعامل مع الفروق بين شركات العينة والفروق عبر الزمن على أنها متغيرات عشوائية.	الدلالة	
	Generalized Least Square (GLS)	طريقة التقدير	
Poold	$FSQ_{it} = \beta_0 + \beta_1 Overcon_{it} + \beta_2 Compet_{it} + \beta_3 \beta_1 Overcon * Compet_{it} + \beta_4 EBS_{it} + \beta_5 Size_{it} + \beta_6 Lev_{it} + \beta_7 Roa_{it} + \varepsilon_{it}$	النموذج	الأزمة المالية
	عدم أخذ الفروق بين شركات العينة سواء عبر القطاعات أو الزمن.	الدلالة	
	طريقة المربعات الصغرى (OLS)	طريقة التقدير	
Fixed Effect	$FSQ_{it} = \beta_0 + \beta_1 Overcon_{it} + \beta_2 Compet_{it} + \beta_3 \beta_1 Overcon * Compet_{it} + \beta_4 EBS_{it} + \beta_5 Size_{it} + \beta_6 Lev_{it} + \beta_7 Roa_{it} + \sum_{t=1}^{22} year_t + \varepsilon_{it}$	النموذج	فترة أزمة Covid
	لكل شركة ثابت المعادلة الخاص بها "β0i"، مع أخذ أثر الزمن في الاعتبار، حيث (t=22)؛ حيث يأخذ في الاعتبار الاختلافات بين شركات العينة في خصائصها سواء عبر الزمن أو القطاعات.	الدلالة	
	Lest Square Dummy Variables (LSDV)	طريقة التقدير	

حيث: "year_t" تمثل متغير وهمي لكل سنة يأخذ القيمة (1) إذا كانت المشاهدات تخص السنة الحالية والقيمة (0) خلاف ذلك.

المصدر: الباحثان استنادا إلى نتائج برنامج التحليل الإحصائي Stata, 14

يتضح من الجدول السابق ما يلي:

- ملاءمة نموذج الـ "Random Effect Model" للتطبيق عن غيره من الأنواع الأخرى في ثلاث فترات - تحديداً: فترتا الاستقرار، وفترة الأزمة السياسية؛ فعند استخدام اختبار "Hausman Test" للمقارنة بين نموذج الـ "Fixed Effect Model" مع الـ "Random Effect Model" يتضح أفضلية الثاني من الأول، حيث (P-value = 0.92, 0.07, 0.29 > 0.05) لجميع قيم (Chi-square) في الفترات الثلاث على الترتيب؛ وباستخدام اختبار "Breusch-Pagan" للمقارنة بين نموذجي الـ "Random Effect Model" مع الـ "Pooled Regression"، حيث (P-value = 0.001, 0.03 < 0.05) لجميع الفترات أيضاً، وهو ما يعني أفضلية نموذج الـ "Random Effect Model" أيضاً؛ وبالتالي لا داعي لإجراء اختبار "Wald Test" لأنه مغني بالمقارنة بين نموذجي "Fixed Effect" مع "Pooled Regression".

- ملاءمة نموذج الـ "*Fixed Effect Model*" للتطبيق عن غيره من الأنواع الأخرى في فترة أزمة *Covid - 19*؛ فعند استخدام اختبار "*Hausman Test*" للمقارنة بين نموذج الـ "*Fixed Effect*" مع الـ "*Random Effect*" يتضح أفضلية الأخير من الأول، حيث $(F\text{-value} = 4.9; P > 0.05)$ مع أفضلية الـ "*Pooled Regression*" عن الـ "*Random Effect*" وفقاً لاختبار "*Breusch-Pagan*" حيث $(P\text{-value} = 0.079 > 0.05)$ ؛ وبالنظر لاختبار "*Wald Test*" المعني بالمقارنة بين نموذجي "*Fixed Effect*" مع "*Pooled Regression*" يتضح أفضلية الأول، حيث $(P\text{-value} = 0.13 > 0.05)$.
- ملاءمة نموذج الـ "*Pooled Regression Model*" للتطبيق عن غيره من الأنواع الأخرى في فترة الأزمة المالية، فعند استخدام اختبار "*Breusch-Pagan*" للمقارنة بين نموذجي الـ "*Random Effect Model; Pooled Regression*" من النموذج الآخر عند مستوى معنوية ١٠%، حيث $(P\text{-value} = 0.07 > 0.05)$ ؛ وكذلك عدم معنوية اختبار "*Hausman Test*" للمقارنة بين نموذجي الـ "*Fixed Effect; Random Effect*"، يعني الأمر عدم ملاءمة نموذج الـ "*Fixed Effect*"، حيث $(P\text{-value} = 0.35 > 0.05)$ ؛ وبالنظر لاختبار "*Wald Test*" للمقارنة بين نموذجي "*Fixed Effect*" مع "*Pooled Regression*" يتضح أفضلية الأخير عند مستوى ١٠% حيث $(P\text{-value} = 0.07 > 0.05)$.

ثانياً: نتائج اختبار نموذج البحث:

في ضوء مناقشة ما سبق - النقاط من ١ : ٦ - يتضح سلامة المدخلات اللازمة لإجراء الاختبارات الإحصائية لفرضيات البحث في جميع الفترات البحثية، ويوضح الجدول التالي نتائج اختبار فرضيات:

جدول (١٢) نتائج اختبارات الفرضيات

H_0		$\beta_3 = 0$																			
H_1		$\beta_3 \neq 0$																			
الاختبارات	الفترات	فترة الاستقرار				فترات الصدمات															
		ما قبل فترة الأزمات (٢٠٠٧-٢٠٠٩)		ما بعد فترة الأزمات (٢٠١٤-٢٠١٩)		الأزمة المالية (٢٠٠٨-٢٠١٠)		الأزمة السياسية (٢٠١١-٢٠١٤)		Covid-19 (٢٠٢٠-٢٠٢١)											
		Random Effect				Pool		Random Effect		Fixed Effect											
		Sum of Squares	df	Sum of Squares	df	Sum of Squares	df	Sum of Squares	df	Sum of Squares	df	Sum of Squares	df								
Regression		0.216661	7	0.355577	7	0.165437	7	0.268243	7	0.164111	7	0.164111	7								
Residual		0.82548	-----	0.941675	-----	0.78119	172	0.600701	-----	0.833514	49	0.833514	49								
Total		1.042141	-----	1.297251	-----	0.946627	179	0.868943	-----	0.997625	56	0.997625	56								
Adjusted R ²	مستقل فقط	0.0095		0.012		0.003		0.0178		0.0202		0.0202									
	مستقل + ضوابط	0.1979		0.1838		0.144		0.2366		0.1126		0.1126									
	مستقل + منظم	0.09		0.1054		0.03		0.125		0.033		0.033									
	النموذج كامل	0.2079		0.2741		0.1748		0.3087		0.1645		0.1645									
دلالة النموذج	Wald chi ² (7)	42.04		30.56		F(7, 172)	3.16	Wald chi ² (7)	31.54	F(7, 49)	2.95	2.95									
	Prob > chi ²	0.000		0.0001		Prob > F	0.0053	Prob > chi ²	0.000	Prob > F	0.0270	0.0270									
المتغيرات	الفترات	الاستقرار								الصدمات											
		ما قبل فترة الأزمات				بعد الأزمة				الأزمة المالية				الأزمة السياسية				أزمة Covid-19			
		Coffi	Std-Err	Z	P-Value	Coffi	Std-Err	Z	P-Value	Coffi	Std-Err	T	P-Value	Coffi	Std-Err	Z	P-Value	Coffi	Std-Err	T	P-Value
Constant		.137177	.105562	1.30	0.194	-.121824	.140112	-0.87	0.385	-.199211	.17553	-1.13	0.260	-.401571	.213144	-1.88	0.060	.225724	.271317	0.83	0.415
OVERCON		-.012984	.1546522	-.08	0.933	.482549	.1549802	3.11	0.002	.269743	.2508	1.08	0.285	.361911	.218395	1.66	0.097	-.034528	.791957	-.04	0.966
COMPET		.0242865	.0231796	1.05	0.295	-.004886	.019781	-0.25	0.805	-.025375	.0214	-1.19	0.239	-.012032	.022492	-0.53	0.593	-.128737	.063946	-2.01	0.058
OVER*COM		.0005703	.0152653	0.04	0.970	.051048	.021144	2.41	0.016	.0288641	.02114	1.36	0.096	.044722	.023651	1.89	0.059	.004011	.049204	0.08	0.936
lev		-.085287	.051118	-1.67	0.095	-.102999	.0466873	-2.21	0.027	-.018728	.07598	-0.25	0.806	-.033920	.0623427	-0.54	0.586	.0002681	.0002559	1.05	0.307
Size		.0191133	.006418	2.98	0.003	.021466	.006799	3.16	0.002	.030025	.00848	3.54	0.001	.036862	.010576	3.49	0.000	.023303	.009244	2.52	0.020
RoA		-.022653	.138709	-0.16	0.870	-.041760	.0452074	-0.92	0.356	.097588	.11217	0.87	0.387	.106438	.089805	1.19	0.236	.040765	.231077	0.18	0.862
EBS		.0010127	.0006969	1.45	0.146	-.001042	.000365	-2.85	0.004	-.000707	.0015	-0.47	0.639	-.001213	.0006634	-1.83	0.067	-.018077	.0093308	-1.94	0.067

المصدر: الباحثان استناداً لبعض البرامج الإحصائية

^{١٧} - لا يتم احتساب درجات الحرية الخطأ لنماذج الـ "Random" لاعتمادها على اختبار chi² بدرجات حرية الانحدار ومستوى المعنوية.

بتمحيص النظر في الجدول السابق - جدول (١٢) -، والجدول المُبين أدناه - جدول (١٣) -، وباستخدام أسلوب "Winsorizing₁"، لأفضليته عن "Winsorizing₅" في ضوء أفضلية معامل التحديد له - كأحد معايير المفاضلة في هذا الشأن -، فإنه يمكن إجراء المناقشات الإحصائية التالية:

أولاً: مناقشة تحليلية إحصائية (سمات جودة التقارير المالية في فترات متباينة):

يناقش الباحثان إحصائياً في هذا الجزء مدى تحقق - بل وتباين - سمات جودة التقارير المالية - تحديداً: السمات السبع السابق تأصيلهم - في السوق المالية المصرية من خلال المقاييس الإجرائية والمُبيّنة بجدول (٣)، وذلك في فترات متباينة في درجات يقينها البيئي، وهو ما يترتب عليه مدى قبول أو رفض الفرضية البحثية الرئيسية الأولى (ف_١)، وفرضياتها الفرعية (ف_{١١}، ف_{١٢}، ف_{١٣})؛ وهو ما عمل معه الباحثان على تقسيم فترات الاختبار إلى خمس فترات متباينة (تمثل الأولى والثانية فترتي استقرار، وهما فترتا ما قبل الصدمتين - المالية والسياسية -، وما بعدهما؛ بينما تمثل فترة الأزمة المالية، والأزمة السياسية ووباء Covid-19 فترات صدمات في البحث الحالي)؛ ويوضح الجدول المُبين أدناه نتيجة تطبيق المؤشر المُجمَع في البحث الحالي على تلك الفترات.

جدول (١٢) نتيجة تطبيق مؤشر خصائص الجودة على الفترات المتباينة

نسب مئوية لمؤشر الجودة على الفترات المختلفة																		السمات الفترات	
FSQ~VR						FSQ~Conse						FSQ~pers							
5	4	3	2	1	0	5	4	3	2	1	0	5	4	3	2	1	0		
4.5	20.4	25.1	25.1	24.6	0.2	0.4	24.9	24.9	24.9	24.9	0.4	0.4	24.5	20.4	29.4	24.9	0.4	قبل المالية السياسية بعد كورونا	
0.7	24.3	25	25	24.3	0.7	0.7	24.1	25	25	24.5	0.7	0.7	23.2	24.5	25.9	24.9	0.9		
0.7	24.3	25	25	24.3	0.7	0.7	24	25.3	24.7	24.7	0.7	0.7	24.2	24.8	24.8	24.8	0.7		
0.4	24.5	25.2	24.8	24.8	0.4	0.3	24.4	25.1	25.1	24.7	0.3	0.3	24.7	25	25	24.7	0.3		
11.7	12.3	25.5	24.5	24.5	1.1	1	24	25	25	24	1	1.1	23.1	24.7	24.7	24.9	1.5		
FSQ~Smooth						FSQ~Accruals						FSQ~Pred						السمات الفترات	
5	4	3	2	1	0	5	4	3	2	1	0	5	4	3	2	1	0		
0.4	24.9	24.9	24.9	24.5	0.4	1.2	24.9	24.9	24.1	24.5	0.4	3.3	22	24.9	25.3	24.1	0.4		قبل المالية السياسية بعد كورونا
0.7	24.1	24.8	24.8	24.7	0.9	1.4	23.8	25	25	24.3	0.7	1.4	23.8	25.2	25.2	23.8	0.7		
0.7	24	25	25	24.4	0.9	1.3	24	24.7	25.3	24	0.7	0.7	24.3	25	25	24.3	0.7		
0.3	24	25	25	24.9	0.8	0.3	24.9	25	25	24.5	0.3	0.3	24.7	25	25	24.7	0.3		
1.1	24	24.7	24.7	23.9	1.6	5.1	20.4	24.5	25.5	23.5	1	1.1	24.7	24.7	24.7	23.7	1.1		
التعريف بالفترات	FSQ~pers		الجودة بدلالة الاستمرارية		FSQ~Time						السمات الفترات								
	FSQ~Conse		الجودة بدلالة التحفظ		5	4	3	2	1	0									
	FSQ~VR		الجودة بدلالة الملاءمة		3.3	23.3	23.3	26.7	20	3.3									
	FSQ~Pred		الجودة بدلالة القدرة التنبؤية		1.1	25.6	26.7	24.4	20	2.2									
	FSQ~Accru		الجودة بدلالة الاستحقاقات		1.1	24.4	26.7	24.4	18.9	4.4									
	FSQ~Smoot		الجودة بدلالة التمهيد		3.3	23.3	26.7	23.3	20	3.3									
FSQ~Time		الجودة بدلالة التوقيت		4.3	21.7	26.1	26.1	17.4	4.3										
											FSQ~Index						السمات الفترات		
0.54983																		قبل المالية السياسية بعد كورونا	
0.494																			
0.5008																			
0.495																			
0.5003																			

• كما هو مُبيّن أدناه من أشكال رقم (٧)، لاحظ الباحثان تباين سمات جودة التقارير بتباين فترات الاختبار، ومدى تعرضها لصدمات - داخلية كانت أم خارجية - في السوق المصرية، على المقياس المُجمَع (35→0)، حيث:

○ يتضح بشكل مُجمل انخفاض نسبة مؤشر الجودة "FSQ~Index" في أربع فترات (تحديداً: فترات الصدمات الثلاث، وفترة الاستقرار الثانية) مقارنة بالفترة الأخرى (تحديداً: فترة الاستقرار الأولى - التي تسبق الصدمتين - المالية والسياسية) والتي سجّلت تقاريرها المالية أعلى نسبة على المؤشر (تحديداً: ٥٤,٩٨%)؛ في حين سجّلت فترة الاستقرار الأخرى - التي تلي الصدمتين - نسبة ٤٩,٥%، ليعني الأمر انخفاض المؤشر في فترة الاستقرار الثانية مقارنة بالأولى في البحث الحالي بنسبة انخفاض ٥,٤٨٣%؛ مع تسجيل فترات الصدمات الثلاث (٤٩,٥%، ٥٠,٠٨%، ٥٠,٠٨%)

٥٠.٠٣%)، لتكون التقارير المالية في فترة صدمة الأزمة المالية هي الأكثر تأثراً - سلبيًا طبعًا - بأحداث الفترة مقارنة بفترتي الصدمتين الأخرتين (السياسية، Covid-19)، واللذان سجلتا مستويين متقاربين إلى حد كبير من الجودة؛ ليعني ذلك انخفاض نسبة الجودة في فترة صدمة الأزمة المالية بنسبتي انخفاض (٠.٦٨%، ٠.٦٣%) عن الصدمتين الأخرتين على الترتيب - انظر الشكل "ب" في أشكال رقم ٧؛ ليعني الأمر:

- تمثيل جودة التقارير المالية لفترات الاستقرار - لاسيما التي لا يسبقها صدمات - كأعلى الفترات جودة مقارنة بغيرها من الفترات، مع استمرار تأثيرها السلبي بأحداث الصدمة لما بعد الفترة ذاتها.
- تماثل فترة وباء "Covid-19" - كأحد الصدمات الخارجية - مع فترتي الصدمتين الأخرتين في انخفاض مؤشر جودة التقارير المالية.

○ في ضوء ما سبق، يمكن للباحثين قبول الفرضية البحثية الأولى "ف١" والقائلة بـ "تباين سمات جودة التقارير في البيئة المصرية في فترات الصدمات عن غيرها من الفترات $FSQ \sim Index_t$ " " $FSQ \sim Index_{t \pm n}$ ؛ وفرضياتها الفرعية (ف١١، ف١٢، ف١٣)، والمصاغة آنفًا - راجع جدول رقم ١ -.

● بشكل أكثر عمقًا - على مستوى السمات الفرعية لمؤشر الجودة -، ولطالما تباين مؤشر الجودة على المستوى الإجمالي للمؤشر - في فترات الاختبار المختلفة في السوق المصرية، فقد لوحظ:

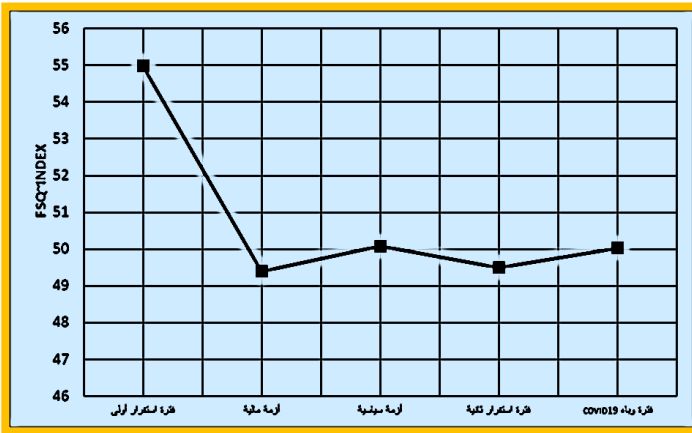
○ اتفاق - إلى حد كبير - تحركات خمس سمات " $FSQ \sim Con, Acru, Vr, Smooth, pers$ " مع تحركات المؤشر المجمع " $FSQ \sim Index$ " خلال فترات الاختبار المختلفة، فقد تَدَنَّت تلك السمات في فترات الصدمات الثلاث، مقارنة بفترتي الاستقرار؛ فقد بلغت نسبة تجاوز شركات العينة لقيمة الربع الأعلى " Q_3 " (القيمة القصوى < نسبة المؤشر < Q_3) ما يعادل ٢٣.٨%، ٢٤%، ٢٠.٤% في فترات الصدمات الثلاث على الترتيب؛ في حين ارتفعت لتصل نسبة ٢٤.٩% في فترتي الاستقرار، وذلك لسبب الاستحقاقات " $FSQ \sim ACRU$ "؛ كما انخفض أيضًا التحفظ " $FSQ \sim CON$ " في شركات العينة في فترات الصدمات الثلاث لتصل إلى ٢٤.١%، ٢٤%، ٢٤% في الفترات الثلاث، وارتفعت لتصل ٢٤.٩%، ٢٤.٤%، ٢٤% في الفترتين الأخرتين؛ كما حققت فترة ما قبل الصدمتين - المالية والسياسية - أعلى نسبة (تحديدًا: ٢٤.٩%) لسمة تمهيد الدخل " $FSQ \sim Smoth$ "، مع تدهورها في باقي الفترات الأربع لتصبح ٢٤.١% في فترة الأزمة المالية، ونسبة ٢٤% لباقي الفترات على حد سواء؛ وهو ما يتفق مع سمة الملاءمة " $FSQ \sim VR$ " والتي حققت له فترة الاستقرار الأولى أعلى نسبة، وذلك بعد إضافة القيمة القصوى للمؤشر مع قيمة تجاوز الربع الأعلى لتصل إلى ٢٤.٩% (٢٠.٤% + ٤.٥%)؛ في حين بلغت نسبة فترة ما بعد الصدمتين ٢٤.٥%؛ كما بلغت ٢٤.٣، ٢٤.٥، ٢٤.٥ لكلا الصدمتين - المالية والسياسية -، ورغم انخفاضها لتصل إلى ١٢.٨% في فترة Covid-19، إلى أنه بلغت نسبة الشركات الحاصلة على القيمة القصوى للمؤشر (٥) نسبة ١١.٧% لتكون النسبة في تلك الفترة ٢٤.٥%؛ كما سجلت فترتا الاستقرار أعلى نسبة (تحديدًا: ٢٤.٥%، ٢٤.٧%) لسمة الاستمرارية " $FSQ \sim Pers$ "، مقارنة بفترات الصدمات الثلاث، والتي بلغت نسبتها (٢٣.٢%، ٢٤.٢%، ٢٣.١%) على الترتيب.

○ على النقيض مما سبق، تناقضت تحركات السمات الأخرتين " $FSQ \sim Pred, Lag$ " مع تحركات المؤشر المجمع " $FSQ \sim Index$ " خلال فترات الاختبار المختلفة، لتزيد تلك السمات في فترات الصدمات الثلاث، وتنخفض في الفترتين الأخرتين؛ حيث زادت نسبة تجاوز شركات العينة لقيمة " Q_3 " لمتغير المقدرة التنبؤية " $FSQ \sim Pred$ " في فترات الصدمات الثلاث والتي تليها (تحديدًا: ٢٣.٨%، ٢٤.٣%، ٢٤.٧%، ٢٤.٧%) على الترتيب) مقارنة بالفترة التي تسبق الصدمات والتي بلغت ما يعادل ٢٢%؛ وفي ذات الاتجاه زادت سمة التوقيت " $FSQ \sim Lag$ " في فترات

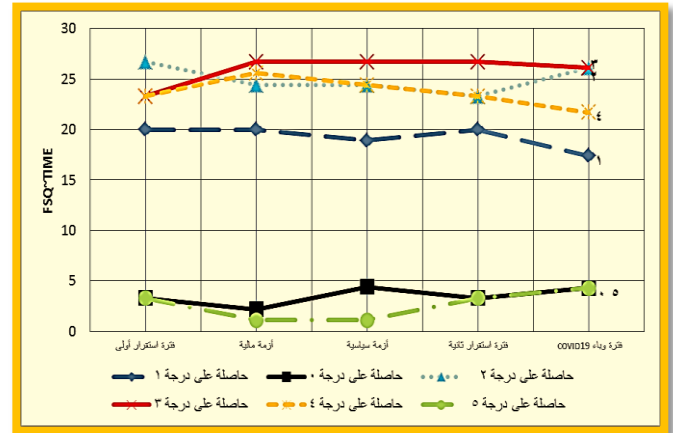
الصدمات الثلاث أيضًا مقارنة بفترتي الاستقرار، حيث بلغت في فترتي الصدمات (المالية والسياسية) ٢٥,٦%، ٢٤,٤% على الترتيب، كما بلغت النسبة في فترة Covid-19 بعد إضافة القيمة القصوى للمؤشر مع قيمة تجاوز "Q₃" ٢٦% (٢١,٧% + ٤,٣%)؛ في حين بلغت النسبة لفترتي الاستقرار ٢٣,٣% على حد سواء.

- في ضوء اتجاه النقاط السابقة، يلاحظ الباحثان تدني مستوى جودة التقارير "FSQ~Index" على المؤشر المُجمَع، في السوق المصرية في فترات الصدمات مقارنة بفترتي الاستقرار؛ وهو ما تحقق على مستوى السمات الفرعية، باستثناء سِمَتِي "المقدرة التنبؤية، والتوقيت" واللذان شهدتا ارتفاعًا في فترات الصدمات مقارنة بغيرها من الفترات، وهو ما يتفق مع العديد من الأدبيات ذات الصلة، كما سيتضح في القسم الخاص بمضامين النتائج؛ الأمر الذي يعني أمرين:
 - أولهما: ضرورة تفسير محددات التباين السابق، وهو ما يعتبر محل اهتمام باقي الجزء الإحصائي.
 - ثانيهما: احتياج سمات جودة التقارير لبعض الأدوات التي من شأنها المساهمة في زيادة منفعتها في السوق المصرية في الفترات المختلفة؛ ولعل ذلك ما سعى إليه البحث الحالي بإدراج المنافسة - كأحد الاقتراحات التي سيتم اختبارها - في نموذج الاختبار.

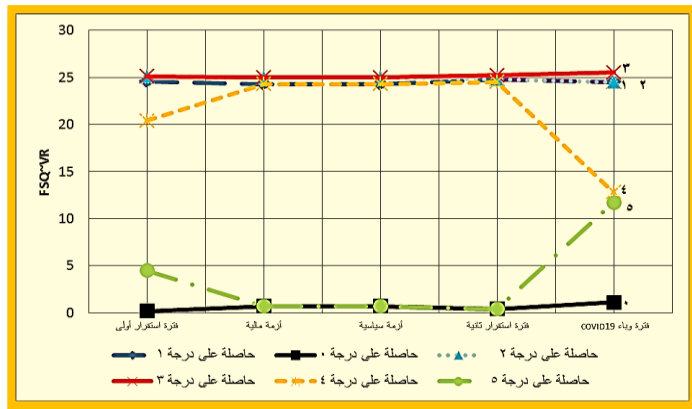
(ب) نتيجة المؤشر المجمع FSQ~Index



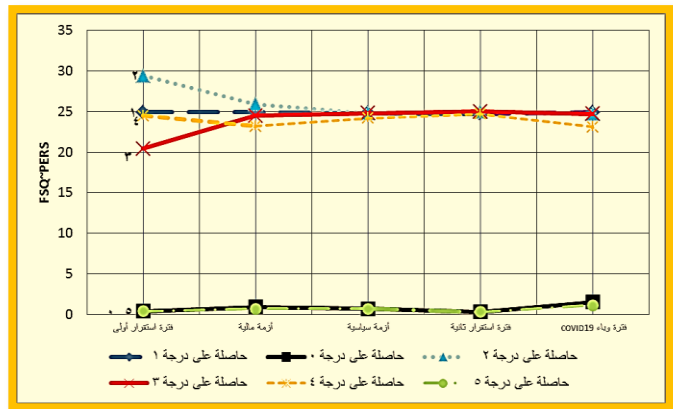
(أ) نتيجة المؤشر لسمة التوقيت FSQ~Time_{it}



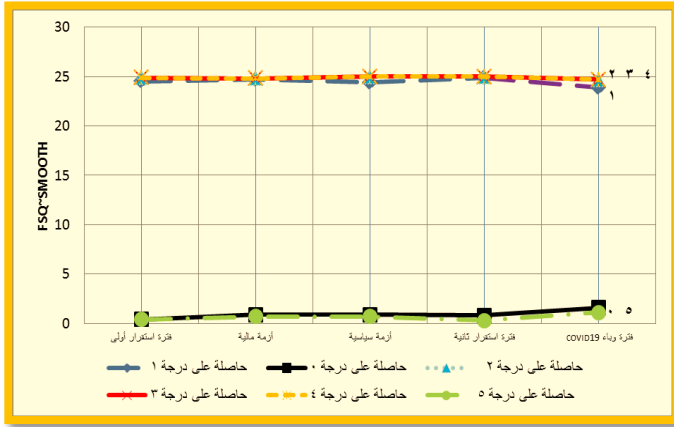
(د) نتيجة المؤشر لسمة الملاءمة FSQ~VR_{it}



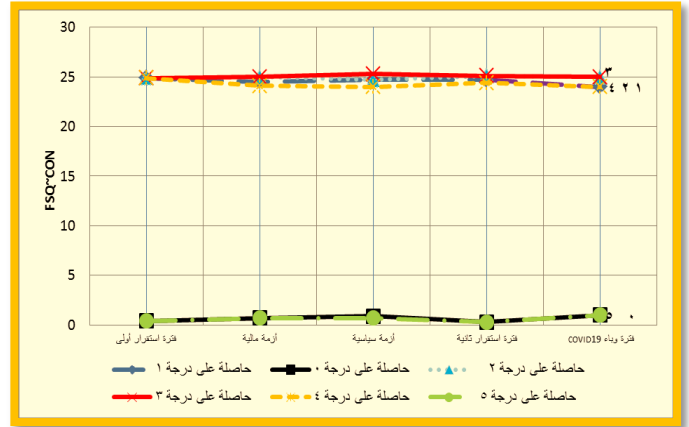
(ج) نتيجة المؤشر لسمة الاستمرارية FSQ~Pers_{it}



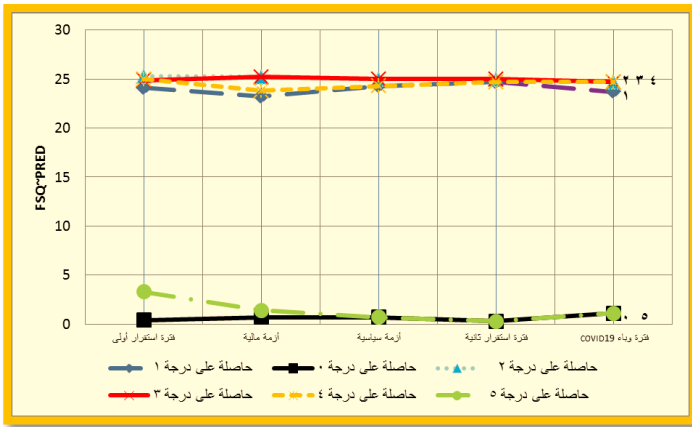
(و) نتيجة المؤشر لسمة التمهيد $FSQ \sim Smoth_{it}$



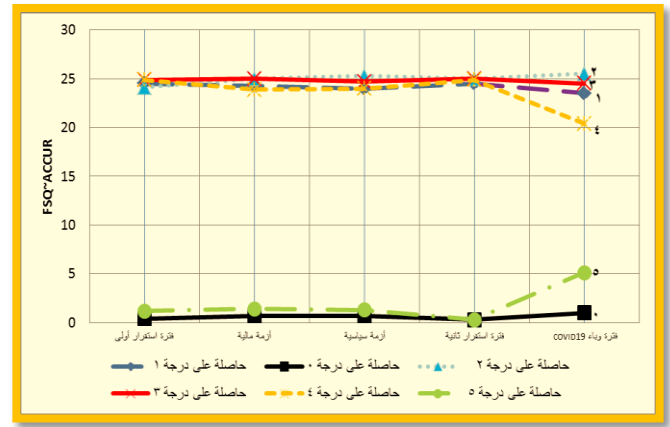
(هـ) نتيجة المؤشر لسمة التحفظ المحاسبي $FSQ \sim Conse_{it}$



(ل) نتيجة المؤشر لسمة المقدرة التنبؤية $FSQ \sim Pred_{it}$



(ز) نتيجة المؤشر لسمة للاستحقاقات $FSQ \sim Accru_{it}$



شكل (٧) تباين سمات الجودة بتباين الفترات

المصدر: الباحثان

ثانياً: مناقشات خاصة بنموذج البحث:

باستخدام طريقة "GLS" في تقدير معالم النموذج في فترتي الاستقرار وفترة الأزمة السياسية، وطريقة "LSDV" في تقدير معالمه في فترة وباء "Covid-19"، وتقدير معالم الفترة الأخيرة بطريقة "OLS"؛ ومن خلال دلالة اختبار "F-Test" لإدراج الزمن في النموذج لكل الفترات بإضافة متغير وهمي لكل سنة من سنوات الاختبار (٢٠٠٠-٢٠٢١) كما هو مبين من نتائج جدول (١٢)، فإنه يمكن إجراء المناقشات التالية:

• جودة توفيق نموذج البحث في الفترات المختلفة:

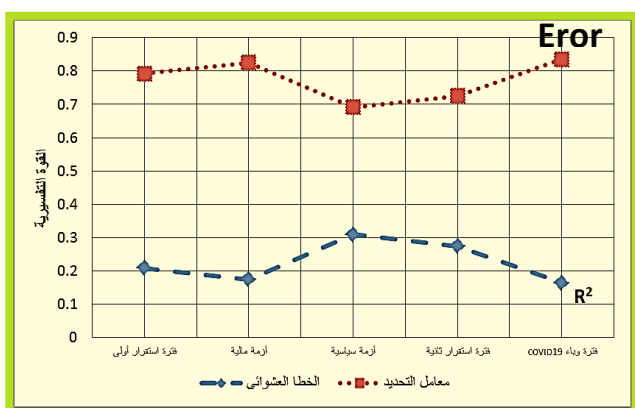
كما هو مبين بالشكلين الموضحين أدناه - شكلي رقم ٨ -، فقد أظهرت نتائج تطبيق النموذج - المعنى بدراسة مدى استجابة جودة التقارير لتباين الثقة الزائدة بمشروطة درجة المنافسة في سوق المنتجات - $FSQ \sim Index \rightarrow Compet * Overcon$ في السوق المصرية ما يلي:

○ تباين معامل التحديد R^2 (١٨) - المعنى بالمقدرة التفسيرية للنموذج - بتباين فترات الاختبار، فقد سجلت فترة الأزمة السياسية أعلى مقدرة في تفسير التباينات في جودة التقارير - متغير الاستجابة -، مقارنة بالفترات الأخرى، في حين سجلت فترة وباء Covid-19 أدنى معامل تحديد في الفترات المختلفة، فقد فسرت العلاقة الخطية نحو ٣٠,٨٧% في فترة الأزمة السياسية (١٦,٤٥% لفترة Covid-19) من التباين في جودة التقارير، وأن ٦٩,١٣% (٨٣,٥٥% لفترة Covid-19) من التغيرات تُسببها عوامل عشوائية لم تُدرج في النموذج؛ كما لوحظ ارتفاع المقدرة التفسيرية لفترة الاستقرار الثانية - التي تلي الصدمتين "المالية والسياسية"، مقارنة بفترة الاستقرار التي تسبق حدوث صدمات، بمقدار ٦,٦٢%، حيث كان المعامل للفترتين على الترتيب ما يعادل (٢٧,٤١%، ٢٠,٧٩%)؛ وهو ما يعني ارتفاع مقدرة النموذج على تفسير التباينات في فترات الصدمات - باستثناء فترة Covid-19 كأزمة مُستحدثة - والتي تليها، مقارنة بالفترات التي تسبق حدوث صدمات.

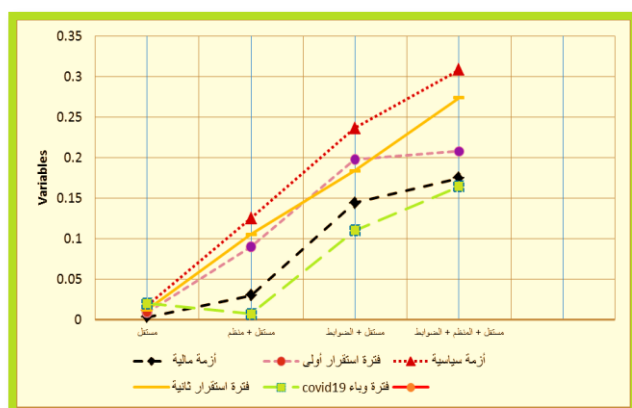
○ عند إضافة متغيري الثقة الزائدة، والمنافسة "Overcon, Compet" - وهما المتغيران المعني بهما الباحثان لدراسة أثرهما - التفاعلي طبعاً - على جودة التقارير -، والمتغيرات الضابطة، مع إدراج متغير الزمن - لطالما اتضحت معنوية إضافته وفقاً لـ *F-test* - فقد لوحظ تحسن ملحوظ لـ R^2 في كل الفترات؛ ففي فترة الاستقرار الأولى، ساهمت المتغيرات الضابطة في تحسين المقدرة التفسيرية بمقدار (١٨,٨٤% للفترة الأولى، ١٧,١٨% للفترة الثانية، ١٤,١%، ٢١,٨٨%، ٩,٢٤% لفترات الصدمات الثلاث على الترتيب) مقارنة بإضافة المتغير المستقل فقط؛ كما ساهم إضافة متغير "Compet" - وهو المتغير المنظم - في تحسين المقدرة التفسيرية بنسبة (٨% للفترة الأولى، ٩,٣٤% للفترة الثانية، ٢,٧%، ١٠,٧%، ١,٢٨% لفترات الصدمات الثلاث) مقارنة بالمتغير المستقل، وساهم النموذج بشكل كامل في تحسين المقدرة التفسيرية بنسبة (١٩,٨٤% للفترة الأولى، ٢٦,٢١% للثانية، ١٧,١٨%، ٢٩,٠٩%، ١٤,٤٣% لفترات الصدمات الثلاث على الترتيب)؛ ليعني ذلك أيضاً أن مقدار مساهمة المتغيرات في الإضافة كانت أفضل في فترة الأزمة السياسية عن غيرها من الفترات.

○ في ضوء النقطة السابقة، فإن الأمر يعني أنه باستخدام الـ R^2 فإن تفاعل كلا من "الثقة الزائدة والمنافسة" ساهم في زيادة جودة توفيق النموذج في كل الفترات، وسيوضح الباحثان في باقي الجزء الإحصائي مدى دلالة ذلك من عدمه.

تطور معامل التحديد مع الفترات



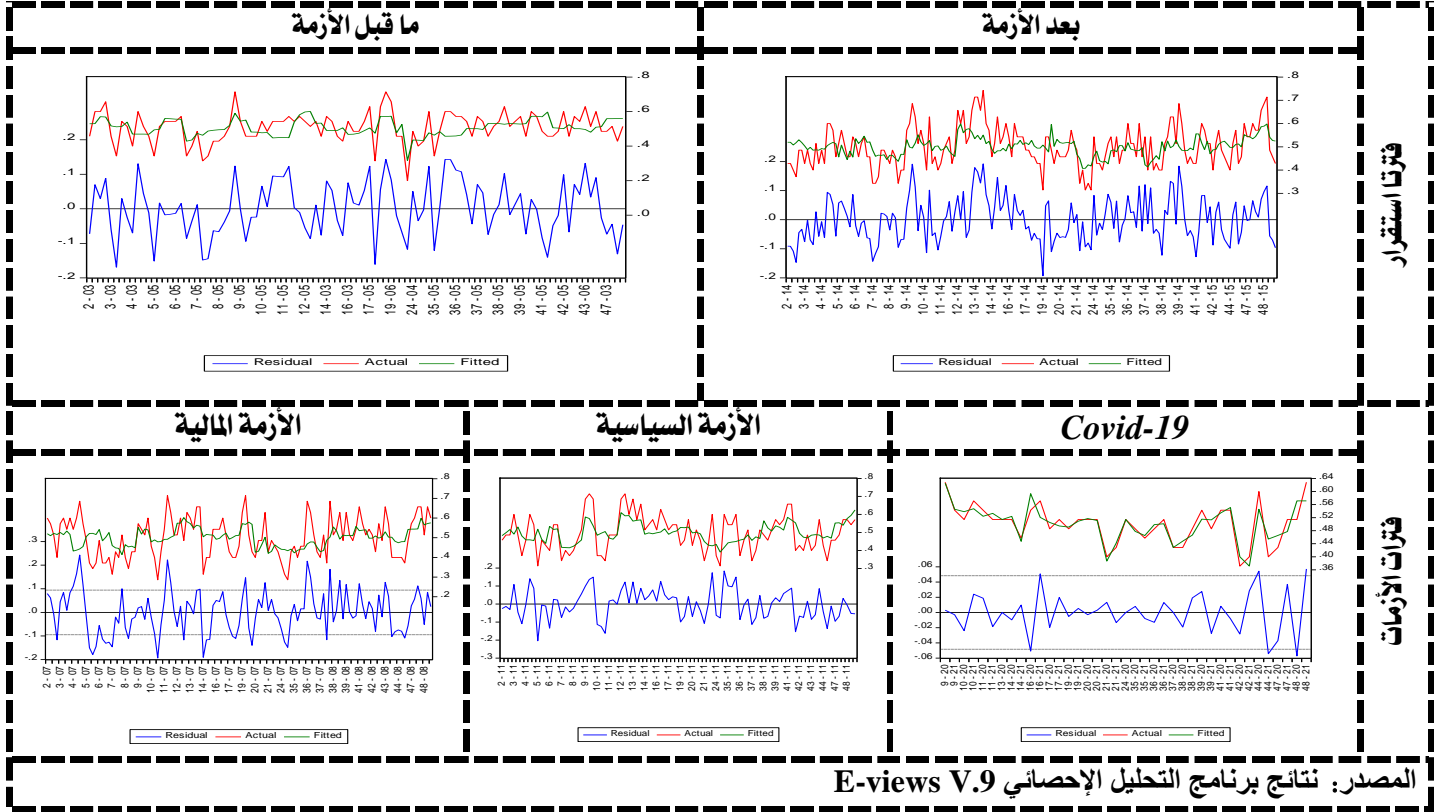
تطور معامل التحديد مع إضافة المتغيرات



شكل (٨) تطور معامل التحديد

المصدر: الباحثان

- يتضح - في ضوء أشكال رقم ٩- جودة تمثيل خطوط الانحدار لنقاط شكل الانتشار، حيث تماثل توزيع القيم الفعلية والمقدّرة للنموذج في الفترات المختلفة، ووقوعها داخل المدى المطلوب (٣-: ٣) لجميع الفترات؛ لينفق ذلك مع تدني قيم الخطأ المعياري للتقدير *Standard Error of Estimate* - الجذر التربيعي لـ (القيم الفعلية للمتغير التابع - القيم المقدرة له) * ٢ مقسوماً على حجم العينة مطروحاً منه عدد المتغيرات المُفسّرة - والدالة على تقارب عينة البحث من مجتمعه - راجع جدول ١٢ :- ليدل ذلك على جودة توفيق النموذج في فترات الاختبار.



شكل (٩) القيم المقدرة والقيم المشاهدة

- يتضح من نتائج اختبائي "*Wald Ch²; F-Test*" بجدول (١٢):
 - دلالة نموذج الانحدار لجميع فترات الاختبار- فترتي الاستقرار، وفترات الصدمات ، عند مستوى معنوية ١%؛ فقد بلغت قيمة ومعنوية اختبار *Wald Ch²* في فترتي الاستقرار ($Ch^2 = 42.04$) السياسية ($Ch^2 = 31.54$; $P-value = 0.000$, $0.0001 < \alpha = 0.01$)؛ وقيمة ذات الاختبار في فترة الأزمة لفترتي الصدمتين (المالية، Covid-19) على الترتيب ($F-Value = 3.16$, 2.95 ; $P-value = 0.005$, $0. < \alpha = 0.01$) ليغني ذلك دلالة تأثير متغير مُفسّر واحد على الأقل في النموذج.

- في ضوء النقطة السابقة، تُرفض الفرضية العدمية القائلة بـ "عدم معنوية معاملات متغيرات نموذج البحث"، لجميع فترات الاختبار، ليعني ذلك اختلاف معطمة واحدة على الأقل من معالم الانحدار ($\beta_1; \beta_7$) عن الصفر، وهو ما يبرر اللجوء لاختبار (*T-Test*) لتحديد المتغيرات التي أحدثت التباين في متغير الاستجابة، والذي يتوقع معه الباحثان - وفقاً طبعا لتأصيل نظري سابق - أن يكون لتفاعل الثقة الزائدة مع درجة المنافسة أحد المتغيرات ذات الدلالة في هذا التأثير، وهو ما سيتضح من المناقشة الإحصائية المتبقية.

• مناقشة إحصائية لاستجابة جودة التقارير لتأثير الثقة الزائدة بمشروطية درجة المنافسة:

يناقش الباحثان إحصائياً نتيجة اختبار الفرضية الرئيسية الثانية (ف_٢)، وفرضياتها الفرعية (ف_١، ف_{١/٢}، ف_{١/٣}) والمتعلقة بمدى تأثر - إمبريقياً طبعاً - جودة التقارير المالية للشركات في سوق الأوراق المالية المصرية بالثقة الإدارية الزائدة، ومشروطية درجة المنافسة في سوق المنتجات، وهو ما تجدر معه الإشارة إلى أنه إذا - وفقط إذا - تحققت الدلالة الإحصائية لمعامل التفاعل " β_3 " - وهو بالأحرى معامل تفاعل متغيري الثقة الزائدة والمنافسة " $Overcon_{it} * Compet_{it}$ " -، فلا معنى لتفسير الأثر المُفصل لكل متغير منهما، وإلا فالأمر يحتاج لتفسير أثر كل منهما على حده في حالة عدم تحقق الدلالة.

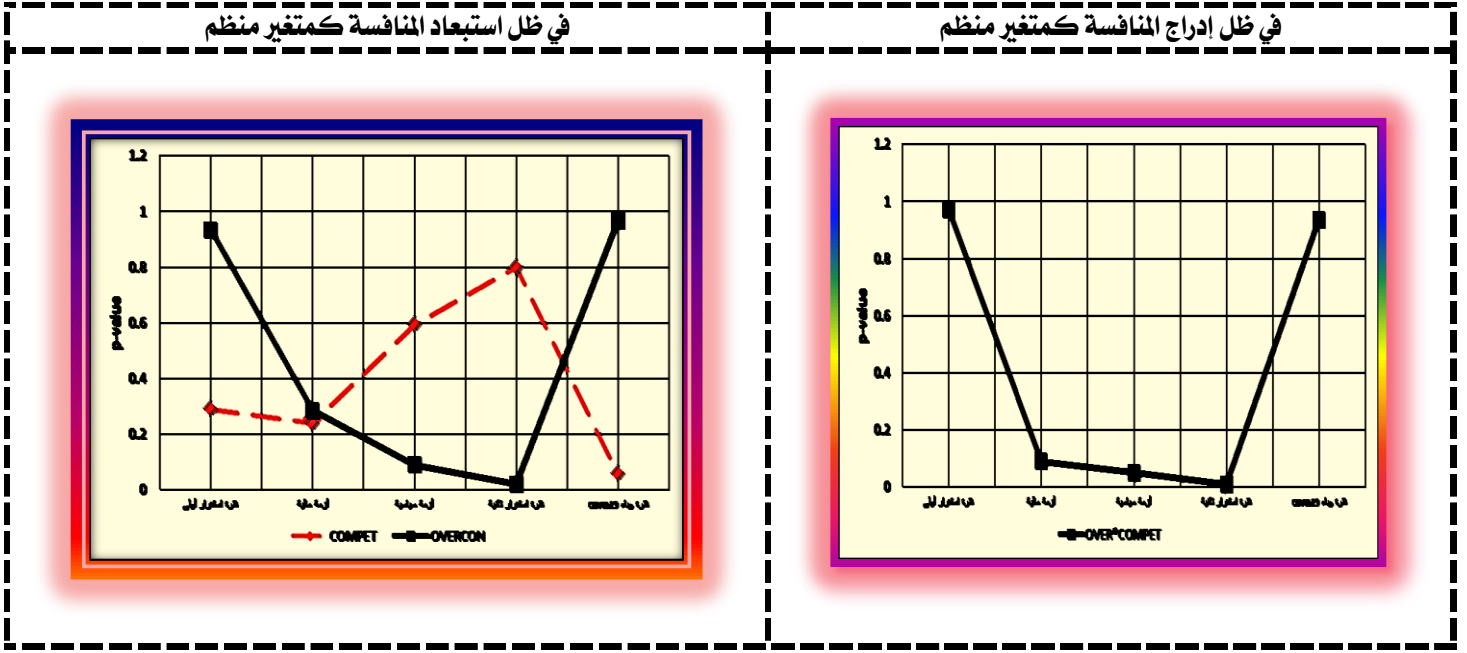
وبالنظر للنتائج المعروضة بجدول (١٢)، يتضح:

○ تبين دلالة التفاعل " $Overcon_{it} * Compet_{it}$ " - في التأثير على جودة التقارير المالية - على المقياس المُجمع " $FSQ \sim Index_{it}$ " بتباين فترات الاختبار، حيث:

- معنوية التفاعل المذكور لنموذج البحث في ثلاث فترات (تحديداً: فترتي الصدمتين "المالية عند مستوى معنوية ١٠%"، "والسياسية عند مستوى ٥%"، والفترة التالية لهما - كفترة استقرار ثانية في البحث الحالي - بمستوى معنوية ٥%)؛ فقد بلغت قيمة ومعنوية الاختبار في تلك الفترات على الترتيب ($T\text{-Value} = 1.36, 1.89, 2.41$; $P\text{-Value} = 0.09, 0.05, 0.016$)؛ وهو ما يعني دلالة تأثير المنافسة في سوق المنتجات كمتغير منظم لعلاقة الثقة الإدارية الزائدة بجودة التقارير المالية - على مقياس الباحثين - في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - والفترة التالية لحدوثهما.

- لطالما أُكْتُشِفَتْ معنوية للتفاعل المذكور " $Overcon_{it} * Compet_{it}$ " في التأثير على جودة التقارير المالية - في الفترات الثلاث المذكورة في البند السابق -، فلا معنى لاختبار معنوية معاملي الانحدار الفرديين للمتغيرين المتفاعلين (تحديداً: معنوية الثقة الزائدة β_1 ، ومعنوية المنافسة β_2)؛ ليعني ذلك عدم إمكانية تفسير الأثر الأساسي لكل منهما، لاعتماد أحدهما على حالة الآخر في إحداث الأثر على جودة التقارير المالية - فقط للفترات الثلاث -.

- في ضوء ما سبق، وبشكل أكثر تحليلاً، فقد ساهم إدراج متغير المنافسة كمتغير مُنظَّم في نموذج الاختبار - وبشكل واضح - في تحسين القيمة الاحتمالية للتأثير الأساسي لكلٍ من الثقة الزائدة والمنافسة في الفترات الثلاث؛ فقد تحسنت المعنوية من (٠,٠٢، ٠,٠٨) لكلا المتغيرين إلى (٠,٠١٦) لمتغير تفاعلها في فترة ما بعد الصدمتين؛ وكذلك من (٠,٢٨٥، ٠,٢٣٩) للمتغيرين إلى (٠,٠٩٦) لتفاعلها في فترة الأزمة المالية؛ ومن (٠,٠٩٧، ٠,٥٩٣) لهما إلى (٠,٠٥) لتفاعلها في فترة الأزمة السياسية؛ ومن ثم مَقْدَرَة التفاعل في تحسين المعنوية على الأثر الأساسي في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - والفترة التالية لهما، كما هو مُبَيَّن بالشكلين التاليين:



شكل (١٠) مساهمة المنافسة في معنويات نموذج البحث

المصدر: الباحثان

- في ضوء النقطة السابقة، وبالنظر لميول معادلة الانحدار للفترات الثلاث - المذكورة في البنود السابقة -، يتضح مساهمة المنافسة في سوق المنتجات في التأثير بشكل إيجابي على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بجودة التقارير المالية في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - وامتداد التأثير للفترة التالية لهما - كفترة استقرار ثانية في البحث الحالي -؛ ففي فترتي الصدمتين، بلغت قيمة معلمة الانحدار الخاصة بتأثير المنافسة في سوق المنتجات على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير المالية - والمُعَبَّر عنها بالمتغير " $OVERCON_{it} * COME_{it}$ " - (تحديداً β_3) ما يعادل (٠,٠٥١٠٤٨) في النموذج للفترتين على الترتيب؛ وما يعادل (٠,٠٤٤٧٢٢، ٠,٠٢٨٨٦٤١) لفترة الاستقرار الثانية، وهو ما يعني إحصائياً أن زيادة " β_3 " بنسبة ١% يُحسِّن من جودة التقارير المالية في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - بنسبتي (٢,٨%، ٤,٤%) على الترتيب؛ وبنسبة (٥,١%) لفترة ما بعد حدوثهما.

- في ضوء النقطتين السابقتين، يستخلص الباحثان تجانس تأثير المنافسة في سوق المنتجات - كمتغير منظم - على علاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير في فترتي الصدمتين - المالية والسياسية - مع فترة الاستقرار التالية لحدوثها.

○ عدم معنوية التفاعل محل الاهتمام " $OVERCON_{it} * COME_{it}$ " - خلال فترتي البحث الأخرتين (تحديداً: فترة الاستقرار الأولى، وهي التي تسبق حدوث صدمات؛ وفترة وباء Covid-19)، حيث (تديداً: $T-Value=0.04, 0.08$; $P-Value=0.97, 0.93$)، ليعني ذلك عدم معنوية تأثير التفاعل على جودة التقارير المالية في فترة الاستقرار التي لا يسبقها حدوث صدمات، وفي فترة وباء Covid-19" كأحد الصدمات الخارجية المستحدثة، وهو ما يمكن معه الرجوع للأثر الأساسي أو المُفصَّل للمتغيرين - حسبما تمت الإشارة إليه مُسبقاً -، والذي من خلاله اتضح:

- عدم معنوية الثقة الزائدة في تأثيرها على جودة التقارير المالية في الفترتين - فترة الاستقرار السابقة لحدوث صدمات، وفترة وباء Covid-19، عند جميع مستويات المعنوية، حيث بلغت المعنوية ($T\text{-Value} = -0.08, -0.04; P\text{-Value} = 0.933, 0.966$) على الترتيب.
- عدم معنوية المنافسة في تأثيرها على جودة التقارير المالية في فترة الاستقرار السابقة لحدوث صدمات، ومعنويتها في التأثير على الأخرى - فترة وباء Covid-19، عند مستوى معنوية 5%، حيث ($T\text{-Value} = -1.05, -2.01; P\text{-Value} = 0.295, 0.05$).
- في ضوء النقاط السابقة والدالة على عدم معنوية المعامل " β_3 " في نموذج البحث في فترتي - الاستقرار السابقة لحدوث صدمات، ووباء Covid-19 - عند جميع مستويات المعنوية، مقارنةً بمعنوية ذات المعامل في الفترات الأخرى، فإن الأمر يعني اختلاف سمات جودة التقارير المالية - على مؤشر الباحثين طبعًا - باختلاف سمات فترات الاختبار، وبالتالي يمكن للباحثين الاستنتاج بما يلي:
- رفض الفرضية العدمية " $H_0: \beta_3 = 0$ "، وقبول الفرضية البديلة " $H_1: \beta_3 \neq 0$ " بالنسبة لنموذج البحث في فترتي الصدماتين - المالية والسياسية - والفترة التالية لهما.
- قبول الفرضية العدمية " $H_0: \beta_3 = 0$ "، ورفض الفرضية البديلة " $H_1: \beta_3 \neq 0$ " لنموذج البحث في الفترتين الأخرتين (فترة الاستقرار السابقة لحدوث صدمات، وفترة Covid-19).
- قبول الفرضية البحثية الرئيسية الثانية (ف_٢) بشكل جزئي، حيث إذا - فقط إذا - تعرضت الفترة لصدمات مالية و/أو سياسية، فإنه تُقبل الفرضية القائلة بـ "مساهمة المنافسة في سوق المنتجات في تنظيم استجابة جودة التقارير المالية للثقة الإدارية الزائدة في البيئة المصرية"، في تلك الفترتين، والفترة التالية لحدوثهما؛ بينما تُرفض ذات الفرضية في فترة ما قبل الصدماتين، وفترة وباء Covid-19 - كآزمة مستحدثة - على حد سواء.

في ضوء النتائج الإحصائية السابقة يتسنى للباحثين مناقشة مضامينها كما هو موضح في القسم الأخير من البحث.

مضامين النتائج

يجمل الباحثان المناقشة الإحصائية للنتائج السابقة في الجدول التالي:

جدول (١٤) ملخص نتائج فرضيات البحث

القرار	فترات الصدمات			فترتا استقرار		النماذج		
	Covid-19	الأزمة السياسية	الأزمة المالية	بعد الأزمة	قبل الأزمة	المتغيرات المفسرة		
قبول (فأ)، قبول (فب) في فترتي الصدمات المالية والسياسية، واللاحقة لهما	50.03%	50.08%	49.4%	49.5%	54.98%	نسب جودة التقارير على المؤشر		
	غير معنوي	معنوي	معنوي عند ١٠%	معنوي	غير معنوي	Overcon*Compet		الأثر التفاعلي
	غير معنوي	معنوي عند ١٠%	غير معنوي	معنوي	غير معنوي	Overcon	مستقل	
	معنوي	غير معنوي	غير معنوي	معنوي	غير معنوي	Compet	منظم	الأثر الأساسي
	غير معنوي			معنوي		Lev	غير	
	غير معنوي			غير معنوي		Size		
	معنوي			معنوي		Roa		
معنوي عند ١٠%			غير معنوي	معنوي	غير معنوي	EBS		

في ضوء النتائج الإحصائية السابق مناقشتها، وباستخدام مقياس مُطوّر من الباحثين في قياس جودة التقارير المالية للبيئة المصرية في الفترة ٢٠٠٠-٢٠٢١، فقد توصل الباحثان إلى تباين نتيجة تطبيق المؤشر بتباين فترات الاختبار - والتي تم مراعاة تباينها في درجات يقينها البيئي -، وهو ما يتفق إجمالاً مع العديد من الأدبيات ذات الصلة، مثل (Saha, 2022; Ayedh et al., 2019; Han et al., 2018; Manganaris et al., 2017; Persakis and Iatridis, 2015; Trombetta and Imperatore, 2014; Francis et al., 2013)؛ لتسجل معه الفترة التي تسبق فترتي الصدمات - المالية والسياسية - كفترة استقرار أولى أعلى مستوى على المؤشر (حيث بلغت ما يعادل ٥٤.٩٨%) في حين تدنيها في باقي الفترات (فترات الصدمات - المالية والسياسية وفترة وباء Covid-19، - وتلك التالية لحدوثها كفترة استقرار ثانية للبحث الحالي)، ليعني ذلك، تدني جودة التقارير في فترات الصدمات واللاحقة لها، وهو ما يتفق إلى حد كبير مع اتجاه العديد من الأدبيات، مثل (Cui et al., 2020; Yung and Root, 2019; Stein and Wang, 2016; Ghosh and Olsen, 2009; Chia et al., 2007)؛ ليعني الأمر:

- تمثيل سمات الحقب المختلفة في البيئة المصرية - ومدى تباين درجات يقينها البيئي - كأحد المتغيرات المُحدّدة لتباين جودة التقارير، وهو ما أوصى معه الباحثان الدراسات ذات الصلة بقياس جودة التقارير - تعميماً للنتائجها - بعدم تجاهل سمات تلك الحقب كأحد المتغيرات الهامة في نماذج اختبار فرضياتهم.
- اعتبار فترات الأوبئة - وباء (Covid-19) كمقياس إجرائي في البحث الحالي - كأحد الصدمات الخارجية، محدداً هاماً لزيادة عدم اليقين البيئي؛ إلى الدرجة التي لاحظ معها الباحثان تماثل جودة تقارير تلك الفترة - إلى حد كبير - بفترتي الصدمات الأخرتين - المالية والسياسية -.
- استمرار تدني جودة التقارير في السوق المصرية لدى فترات الصدمات - سواء الداخلية متمثلة في الأزمة المالية، أو الخارجية متمثلة في الأزمات "السياسية"، وفترات الأوبئة - إلى الفترات اللاحقة لحدوثها، في حين ارتفاعها في الفترة التي لا تسبقها حدوث صدمات، وهو ما يُفسّره الباحثان باحتمالية زيادة حوافز المديرين في البيئة المصرية لبعض الممارسات الإدارية التي تخفف - من وجهة نظرهم طبعاً - الإشارات السلبية لمثل تلك الصدمات، استجابة لعدم اليقين الناتج عنها؛ في محاولة لـ:

- إقناع مشاركي السوق بأفاق النمو لشركاتهم من خلال إظهار التحسينات - المزعومة طبعًا - في مخرجاتهم المحاسبية؛ مما يُحد من جودة تمثيل تقاريرهم المالية لواقعهم الاقتصادي، ولعل ذلك ما يبرر تدني مستويات مؤشر البحث الحالي في فترات الصدمات المختلفة مقارنة بغيرها.
 - تقديم صورة موثوقة للمقرضين خلال تلك الأحداث، بمحاولة إخفاء ضوابطهم المالية، من خلال استغلال المرونة المحاسبية، مما يقلل من جودة التقارير لدى فترات الصدمات والتالية لها.
- في هذا السياق، يوصي الباحثان بحتمية إعادة النظر في قواعد الإفصاح لتكون أكثر شفافية مع اندلاع مثل تلك الصدمات، وضرورة اختبار متغيرات مُحَدَّدة لجودة التقارير في البيئة المصرية للفترات المختلفة، وهو ما تم تأصيله في نموذج البحث الحالي - بإدراج متغير المنافسة في سوق المنتجات -، لتقويم اتجاهات المستثمرين المستقبلية؛ وهو ما يمكن مناقشته مضمينها في البند التالي.

• تفسير التفاعل ($Overcon_{it} * Compet_{it} \rightarrow FSQ \sim Index$):

حيث في ضوء التعامل مع متغير المنافسة في سوق المنتجات كمتغير مُنظَّم لعلاقة الثقة الزائدة بجودة التقارير " $Overcon_{it} * Compet_{it} \rightarrow FSQ \sim Index$ "؛ ومن خلال تطبيق الاختبارات الإحصائية الملائمة على الفترات المختلفة، تبيَّن معنوية تفاعل متغيري "المنافسة والثقة الزائدة" في فترتي الصدماتين - المالية والسياسية - والفترة اللاحقة لهما، وعدم معنوية ذات التفاعل في فترتي ما قبل التعرض للصدمات - كفترة استقرار أولى للبحث الحالي - وفي فترة *Covid-19* - كإحدى الصدمات الخارجية -، واللذان شهدتا - وفقًا للنتائج الإحصائية - تحسُّنًا ملحوظًا لجودة تقاريرهما - كأعلى مستوى للفترة الأولى، وتحسُّنًا في فترة الوباء مقارنة بالأزمة المالية - كما تم تبيُّنه مسبقًا؛ ليعني الأمر مَقْدَرَة المنافسة على دعم إيجابية (والحد من سلبية) الثقة الزائدة، ومن ثم ارتباطها بجودة تقارير أفضل، وهو ما يتفق مع اتجاه دراستي (Yilmaz, 2015; Ando, 2004)، وذلك خلال فترات الصدمات الداخلية والخارجية - باستثناء الناتجة عن الأوبئة "*Covid-19* كمقياس إجرائي" - والفترات اللاحقة لها، ليعني ذلك أنه:

- عند تعرض السوق المصرية لصدمات - داخلية كانت أم خارجية - باستثناء الناتجة عن الأوبئة، فإن المنافسة تُعد أداة ذات دلالة في تحقيق الضمان للسوق بانخفاض السلوكيات الإدارية الانتهازية، وبالتالي:
- تمثيل المنافسة في تلك الفترات كآلية حوكمية خارجية فعالة يمكن أن تُحد من مشاكل الوكالة، وهو ما يبرر معنوية تفاعلها مع الثقة الزائدة في التأثير على جودة التقارير.
- تصحيح المنافسة لمسار المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة، لتُزيد من فعالية تحكُّمهم في نتائج العديد من القرارات مع زيادة مستوياتها لتلك الفترات.
- يمكن للمنافسة أن تساهم في الحد من حالة عدم اليقين السائدة في السوق المصرية في أوقات الصدمات، باعتبارها دافعًا لزيادة شفافية الإفصاح، مما يترتب عليه أمرين:
- أولهما: سهولة مقارنة السوق للشركات المختلفة، وهو ما يدفع مديريها لممارسات تتماشى ومصالحة الملاك، والبعد عن تقديم تقارير مضللة.
- ثانيهما، ارتفاع دقة تقييم السوق المصرية، ومن ثم ملاءمة - كإحدى سمات الجودة - أعلى للمخرجات المحاسبية للشركات ذات الثقة الزائدة في ظل ارتفاع درجات المنافسة.

- يمكن للمنافسة في السوق المصرية أن تُحد من القرارات غير المنطقية للمديرين زائدي الثقة في فترات الصدمات - باستثناء تلك الناتجة عن الأوبئة - التي تزيد فيها الحاجة لفعالية أدوات المراقبة للحد من تأثيرات الثقة الزائدة السلبية؛ يعني ذلك أنه:
 - في تلك الأوقات تعمل ضغوط المنافسة على تقليل حالة عدم اليقين البيئي، وتقليل التأثيرات السلبية للحرية الإدارية؛ مما يضمن انخفاض احتمالات التدخلات المُعمَّدة في التقارير من قِبَل هؤلاء المديرين حسبما أُشير مسبقًا.
 - مساعدة المنافسة في تحقيق الواقعية - وتقييد اللاعقلانية - الإدارية، في ظل تلك الأوقات؛ وهو ما تنعكس معه على تلبية مصالح الملاك في مثل تلك الأوقات.
- عدم إمكانية اعتبار المنافسة في سوق المنتجات في أوقات اتسام السوق المصرية بالاستقرار أحد المتغيرات المُحددة لاتجاه تأثيرات الثقة الزائدة (الإيجابية أو السلبية) - راجع جدول ١٢ المُبين لعدم معنوية التفاعل على مؤشر الجودة ؛ لتصبح المنافسة - رغم أهميتها - غير مسؤولة عن تباين استجابة جودة التقارير وفقًا لتباين الثقة الزائدة في أوقات استقرار السوق المصرية؛ وهو ما يفسره الباحثان ب:
 - دعم فترات الاستقرار في حد ذاتها لمقدرة الشركات على مواجهة تهديدات بيئة الأعمال، وهو ما قد يقلل من حاجة السوق المصرية لأدوات رقابية في مثل تلك الفترات، ويبدو أن ذلك هو ما تسبب في انعدام المعنوية الإحصائية للتأثير المُنظم للمنافسة - كأحد تلك الأدوات - في فترة الاستقرار الأولى للبحث الحالي، نظرًا لمرونة الشركات التنظيمية والمالية في مثل تلك الفترات - حسبما تم تأصيله آنفًا - مع انخفاض فرص ارتكابها للأخطاء، وهو ما يتفق إلى حد كبير مع توجه دراسة (Reyes et al., 2020)، لينعكس ذلك بطبيعة الحال على جودة التقارير، ولعل هذا هو ما يبرر اتسام تلك الفترة - فترة ما قبل التعرض للصدمتين "المالية والسياسية" - بمستوى جودة مرتفع، في الوقت الذي تَدنَّت فيه معنوية استجابتها لتفاعل الثقة الزائدة مع المنافسة.
 - في ضوء النقطة السابقة - الدالة على عدم فعالية الدور الرقابي للمنافسة على جودة التقارير في فترات الاستقرار في الوقت الذي حققت فيه تلك الفترات أعلى مستوى جودة ؛ فإن الأمر يعني أن عملية البحث عن الأدوات الملائمة للسوق المصرية والتي قد تُزيد من منفعيتها ممارسات المديرين المختلفة في مثل تلك الأوقات تمثل أحد الفجوات البحثية الهامة الواجب إخضاعها للبحث المستقبلي.
- عدم دلالة استجابة جودة التقارير المالية لتفاعل المنافسة في سوق المنتجات مع الثقة الزائدة خلال فترة وباء "Covid-19"، يعني فشل المنافسة في تقليل درجات عدم اليقين البيئي في تلك الفترة، وهو ما يفسره الباحثان بانخفاض دوافع إفصاح الشركات المصرية في مثل تلك الظروف، ليكون من المرجح زيادة اهتمامها بتراكم الأداء الضعيف وبجربها (أو إعلانها) للأنباء السيئة (أو الجيدة) عن السوق، لإعطاء صورة مواتية للحصول على التمويل اللازم، وهو ما قد يستتبعه زيادة درجات عدم التأكد؛ ومن ثم صعوبة اكتشاف المساهمين لمدى التضليل - إن وُجد - في بياناتها - لضعف الشفافية - في مثل تلك الصدمات المستحدثة، وهو ما قد يدفع الشركات للتدخلات الانتهازية لفتاعتها بصعوبة الاستدلال عليها.

في ضوء المضامين السابقة، يخلص الباحثان إلى زيادة دقة تعبير التقارير المالية في السوق المصرية لواقع شركاتها الاقتصادي في الفترات التي لا يسبقها صدمات، مقارنة بفترات الصدمات واللاحقة لها؛ مع دلالة استجابة جودة تلك التقارير للثقة الزائدة بمشروطية درجة المنافسة في سوق المنتجات في فترات الصدمات المختلفة - باستثناء الناتجة عن الأوبئة "Covid-19" كمقياس إجرائي في البحث الحالي" -، يعني ذلك مَفْدِرَة المنافسة في تحقيق الواقعية لدى العديد من الممارسات الإدارية في تلك الفترات، ليستدعي الأمر من الجهات المعنية ضرورة تطوير مؤشرات واضحة تفعل من التنافس في سوق المنتجات، وتمكن مشاركي السوق من سهولة مقارنة شركاتهم مع نظيراتها من خلال تفعيل أدوات تسهل الوصول إلى المعلومات المتعلقة بذلك؛ وهو ما قد يكون له انعكاسات على جودة التقارير المالية في فترات الصدمات واللاحقة لها؛ في حين عدم فعالية ذلك في فترات الاستقرار والأوبئة، ليعني ذلك وجود أدوات أخرى قادرة على تحقيق الأثر في مثل تلك الأوقات - وهو ما يمثل أحد الفجوات البحثية الهامة -، ولعل وجود قدر كبير من التحسن في سمات جودة تقارير هاتين الفترتين - الاستقرار كمقارنة بباقي الفترات، ووباء Covid-19 مقارنة بالأزمة المالية - هو ما يدعم وجود أدوات أخرى - بخلاف المنافسة - لتكون قادرة على تحقيق جودة تقارير هاتين الفترتين.

وفي ضوء المضامين السابقة، يمكن الإشارة لبعض الفجوات البحثية التي يأمل الباحثان تناولها مستقبلاً:

- تأثير التحفظ المحاسبي على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بمخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- تأثير دورة حياة المنشأة على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بأداء الشركة.
- تأثير المَفْدِرَة الإدارية على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بجودة التقارير المالية.
- تأثير المَفْدِرَة الإدارية على علاقة المنافسة في سوق المنتجات بجودة التقارير المالية.
- تأثير المنافسة في سوق المنتجات على علاقة الثقة الإدارية الزائدة بتنبؤات المحللين الماليين.
- تأثير المنافسة في سوق المنتجات على الملاءمة القيمية للمعلومات المحاسبية.
- استخدام نموذج الوساطة الشرطية لتفسير علاقة الثقة الإدارية الزائدة بـ:
 - تنبؤات المحللين الماليين.
 - مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

المراجع:

- Abbas, Y. 2022. Financial Statement Timeliness and Bond-Price Dispersion in the Municipal Market. *Public Budgeting and Finance* 42(1): 66-92. <https://doi.org/10.1111/pbaf.12306>.
- Ahmad-Zaluki, N. A., Campbell, K. and Goodacre, A. 2011. Earnings Management in Malaysian IPOs: the East Asian Crisis, Ownership Control, and Post-IPO Performance. *The International Journal of Accounting* 46(2): 111–137, <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.001>.
- Ahmed A. S. and Duellman S. 2013. Managerial Overconfidence and Accounting Conservatism. *Journal of Accounting Research* 51(1): 1-30, 10.1111/j.1475-679X.2012.00467.x
- Ahmed, K., Godfrey, J. M. and Saleh, N. M. 2008. Market Perceptions of Discretionary Accruals by Debt Renegotiating Firms During Economic Downturn. *The International Journal of Accounting* 43(2): 114–138, <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.04.002>.
- Aldamen, H., Duncan, K., Kelly, S. and McNamara, R. 2020. Corporate Governance and Family Firm performance During The Global Financial Crisis. *Accounting and Finance* 60(2): 1673-1701.
- Ali, A., Klasa, S. and Yeung, E. 2014. Industry Concentration and Corporate Disclosure Policy. *Journal of Accounting and Economics* 58(2–3): 240–23. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.08.004>.
- Al-Najjar, B. and Ding, R. 2014. Product Market Competition and Corporate Governance Disclosure: Evidence from the UK. *Economic Issues Journal Articles* 19(1):73-94.
- Al-Shattarat, B. and Ntim, C.G. 2021. The Consequence of Earnings Management Through Discretionary Accruals on the Value Relevance in Saudi Arabia. *Cogent Business & Management* 8(1):1-16, <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1886473>.
- Al-Thaqeb, S. A., Algharabali, B. G. and Alabdulghafour, K. T. 2022. The Pandemic and Economic Policy Uncertainty. *International Journal of Finance & Economics. John Wiley & Sons, Ltd.* 27(3): 2784-2794.
- Altig, D., Baker, S., Barrero, J. M. et al., 2020, Economic Uncertainty before and during the Covid-19 Pandemic. *Journal of Public Economics* 191: 1–13. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104274>.
- Anderson, C., Brion, S., Moore, D. and Kennedy, J.A. 2012. A status-enhancement account of overconfidence. *Journal of Personality and Social Psychology* 103(4): 718–735.
- Ando, M. 2004. Overconfidence in Economic Contests,: <https://ssrn.com/abstract=539902orhttp://dx.doi.org/10.2139/ssrn.539902>.
- Annes, M.C., Cristóvão, D. and Pinheiro, C. 2018. The Relation between Earnings Quality and Corporate Performance for the Firms Listed in the Lisbon stock Exc. <https://ciencia.iscte-iul.pt>.

- Ardi, S. and Murwaningsari, E. 2018. Financial Performance Determination, Earnings Quality, Intellectual Capital and Company Value. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law* 15(5):1-16.
- Areiqat, A.Y., Abu-Rumman, A., Al-Alani, Y.S. and Alhorani, Y.S. 2019. Impact of Behavioral Finance on Stock Investment Decisions applied Study on A Sample of Investors at Amman Stock Exchange. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* 23(2):1-17.
- Arthur, N., Tang, Q. and Lin, Z.S. 2015. Corporate Accruals Quality during the 2008–2010 Global Financial Crisis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 25 :1-15, <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2015.10.004>.
- Ayedh, A.M., Fatima, A. and Mohammad, M.H.S. 2019. Earnings Management in Malaysian Companies during the global Financial Crisis and the Coincidental effect of IFRS Adoption. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal* 13(1): 4-26.
- Ayemere, I.L. and Elijah, A. 2015. Corporate Attributes and Audit Delay in Emerging Markets: Empirical Evidence from Nigeria. *International Journal of Business and Social Research* 5(3):1-10.
- Babar, M. and Habib, A. 2021. Product Market Competition in Accounting, Finance, and Corporate Governance: A Review of the Literature. *International Review of Financial Analysis* 73, 101607. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101607>.
- Baek, J.-S., Kang, J.K. and Park, K.S. 2004. Corporate Governance and Firm Value: Evidence from the Korean Financial Crisis. *Journal of Financial Economics* 71(2): 265-313.
- Baggs, J. and Bettignies, J. 2007. Product Market Competition and Agency Costs. *Journal of Industrial Economics* 55(2): 289–323.
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J. and Terry, S. J. 2020. COVID- Induced Economic Uncertainty, *NBER Working Papers* 26983, *National Bureau of Economic Research, Inc.*
- Ball, R. and Shivakumar, L. 2005. Earning Quality in UK Private Firms: Comparative Loss Recognition Timeliness. *Journal of Accounting and Economics* 39(1):83-128.
- Beest, F.V., Braam, G. and Boelens, S. 2009. Quality of Financial Reporting: Measuring Qualitative Characteristics. *Nijmegen Cent. Econ. (NiCE), Work. Pap.* 9-108., <http://www.ru.nl/nice/workingpapers>.
- Belesis, N., Sorros, J. and Karagiorgos, A. 2019. Financial Crisis and Value Relevance of Financial Statements, <https://ssrn.com/abstract=3316084> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3316084>.
- Benhabib, J., Liu, X. and Wang, P. 2019. Financial Markets, the Real Economy, and Self-Fulfilling Uncertainties. *Journal of Finance* 74 (3): 1503–57.

- Bhandari, G. and Deaves, R. 2010. The Demographics of Overconfidence. *Journal of Behavioral Finance* 7(1): 5-11.
- Biddle, G. C. and Hilary. G. 2006. Accounting Quality and Firm-level Capital Investment. *The Accounting Review* 81(5): 963-982.
- Bingham, C.B. and Eisenhardt, K.M. 2011. Rational Heuristics: The Simple Rules” that Strategists Learn from Process Experience. *Strategic Management Journal* 32(13): 1437–1464.
- Biswas, P. K., Ranasinghe, D. and Tan, E. K. M. 2022. Impact of Product Market Competition on Real Activity Manipulation: Moderating Role of Managerial Ability. *Accounting & Finance* 63(1): 247-275, <https://doi.org/10.1111/acfi.13040>.
- Bornemann, S., Kick, T. Memmel, C. and Pfingsten, A. 2012, Are Banks Using Hidden Reserves To Beat Earnings Benchmarks? Evidence from Germany. *Journal of Banking and Finance* 36(8): 2403–2415.
- Bouloë, G., Hasani, A. M. 2015. Examining Managerial Overconfidence Effect on Earnings Smoothing in Companies Listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Accounting Knowledge* 6(21):31-53.
- Burg, V., Pierk, J. and Scheinert, T. 2014. Big Bath Accounting and CEO Overconfidence. <https://ssrn.com/abstract=2244870> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2244870>.
- Burks, J.J., Cuny, C., Gerakos, J. and Granja, J. 2018. Competition and Voluntary Disclosure: Evidence from Deregulation in the Banking Industry. *Review of Accounting Studies* 23(4): 1471–1511. <https://doi.org/10.1007/s11142-018-9463-1>.
- Byard, D., Hossain, M. and Mitra, S. 2007. US Oil Companies' Earnings Management in Response to Hurricanes Katrina and Rita. *Journal of Accounting and Public Policy* 26(6): 733–748.
- Bzeouich, B., Lakhal, F. and Dammak, N. 2019. Earnings Management and Corporate Investment Efficiency: Does the Board of Directors Matter? *Journal of Financial Reporting and Accounting* 17 (4):650–670. <https://doi.org/10.1108/jfra-06-2018-0044>.
- Callen J. L. and Fang X. 2017. Crash Risk and the Auditor–Client Relationship. *Contemporary Accounting Research* 34(3): 1715-1750.
- Caves, R.E, 1980. Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure. *Journal of Economic Literature* 18(1): 64-92.
- Chae, S.J. and Ryu, H.Y. 2016. Managerial Overconfidence and Real Earnings Management: Evidence from Korea. *Information, Japan* 19(11): 5065-5074.
- Chakrabarti, A, Vidal, E. and Mitchell, W. 2011. Business Transformation in Heterogeneous Environments: The Impact of Market Development and Firm Strength on Retrenchment and Growth Reconfiguration. *Global Strategy Journal* 1(1–2): 6–26.

- Chakrabarti, A., Singh, K. and Mahmood, I. 2007. Diversification and Performance: Evidence from East Asian firms. *Strategic Management Journal* 28(2): 101–120.
- Chang, S.L. Hwang, L.J. Li, C.A. and Jhow, C.T. 2018. Managerial Overconfidence and Earnings Management. *international journal of organizational innovation* 10(3): 189-205.
- Chegini, Z., Rostami, V. and Behzad, G. 2014. The Impact of Product Market Competition on Earnings Quality in Listed Companies of Tehran Stock Exchange. *Advances in Environmental Biology* 8(12):6-16.
- Chen, F., Lam, K., Smieliauskas, W. and Ye, M. 2016. Auditor Conservatism and Banks' Measurement Uncertainty during the Financial Crisis. *International Journal of Auditing* 20(1): 52-65.
- Chen, G. and Hambrick, D.C. 2012. CEO Replacement in Turnaround Situations: Executive (Mis) Fit and Its Performance Implications. *Organization Science* 23(1): 225–243.
- Chen, G., Kim, K. A., Nofsinger, J. R. and Rui, O. M. 2007. Trading Performance, Disposition Effect, Overconfidence, Representativeness Bias, and Experience of Emerging Market Investors. *John Wiley & Sons* 20(4):425-451, <https://doi.org/10.1002/bdm.561>.
- Chen, H., Liu, S., Liu, X. and Wang, J. 2022 c. Opportunistic Timing of Management Earnings Forecasts during the COVID-19 Crisis in China. *Accounting and Finance* 62(S1): 1495-1533, <https://doi.org/10.1111/acfi.12830>.
- Chen, L., Krishnan, G.V. and Yu, W. 2018. The Relation between Audit Fee Cuts During The Global Financial Crisis and Earnings Quality and Audit Quality. *Advances in Accounting* 43: 14-31, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.07.007>.
- Chen, Q., Huang, Z., Jiang, X., Zhang, G. and Zhang , Y. 2022 b. Asymmetric Reporting Timeliness and Informational Feedback. *Management Science* 67(8): 5194-5208, <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3734>.
- Chen, Y., Yang, X., and Yuan, C. and Zhu, B. 2022 a. Product Market Competition and the Disclosure of Supply Chain Information. *China Journal of Accounting Research* 15(1):1-22, <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2022.100223>.
- Cheng, P.S., Man, P. and Yi, C.H. 2013. The Impact of Product Market Competition on Earnings Quality. *Accounting and Finance* 53(1):137-162, [10.1111/j.1467-629X.2011.00457.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2011.00457.x).
- Cheng, Y., Park, J. Pierce, S. and Zhang, T. 2019. Big Bath Accounting Following Natural Disasters, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3305478.
- Chia, Y. M., Lapsley, I. and Lee, H. W. 2007. Choice of Auditors and Earnings Management During the Asian Financial crisis. *Managerial Auditing Journal* 22(2): 177–196, <https://doi.org/10.1108/02686900710718672>.

- Choi, J.-H., Kim, J.-B. and Lee, J.J. 2011. Value Relevance of Discretionary Accruals in the Asian Financial Crisis of 1997-1998. *Journal of Accounting and Public Policy* 30(2): 166-187.
- Cimini, R. 2015.. How has the Financial Crisis Affected Earnings Management? A European Study. *Applied Economics* 47 (3) :302-317.
- Claessens, S., Kose, M.A. and Terrones, M.E. 2009. What Happens during Recessions, Crunches and Busts? *Economic Policy* 24(60): 653–700.
- Clarkson, P., Hanna, J. D. Richardson, G. D. and Thompson, R. 2011. The impact of IFRS Adoption on the Value Relevance of Book Value and Earnings. *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 7 (1): 1–17, <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2011.03.001>.
- Cohen, D. A., 2008. Does Information Risk Really Matter? An Analysis of the Determinants and Economic Consequences of Financial Reporting Quality. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics* 15(2):60-90, <https://doi.org/10.1080/16081625.2008.9720812>.
- Cohen, D.A., Dey, A. and Lys, T.Z. 2008. Real and Accrual based Earnings Management in the pre-and-post-Sarbanes-Oxley Periods. *The Accounting Review* 83(3): 757-787.
- Cui, X., Yao, S., Fang, Z. and Wang, H. 2020. Economic policy Uncertainty Exposure and Earnings Management: Evidence from China, *Accounting and Finance* 61(3): 3937-3976, <https://doi.org/10.1111/acfi.1272>.
- Dal Magro, C.B. Gorla, M.C. and Klann, R.C. 2018. Overconfidence Chief Executive Officer and Earnings Management. *practice scientific Editorial Board*. 17(50): 52-67.
- Daoud, K., Ismail, K. and Lode, N. 2014. Timeliness of Financial Reporting Among Jordanian Companies: Do Company and Board Characteristics and Audit Opinion Matter? *Asian Social Science* 10(13):191-201.
- Darrough, M.N. 1993. Disclosure Policy and Competition: Cournot vs. Bertrand. *The Accounting Review* 68 (3): 534-561.
- Darrough, M.N. and Stoughton, N.M. 1990. Financial Disclosure Policy in an Entry Game. *Journal of Accounting and Economics* 12(1-3): 219–243, [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90048-9](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90048-9).
- Dashtbayaz, M.L., Hedayatipour, M. and Molavi, H. 2019. The Relationship between Financial Reporting Quality and Corporate Performance: Evidence from Iran. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 2(2):14-30.
- Datta, S., Iskandar-Datta, M. and Sharma, V. 2011. Product Market Pricing Power, Industry Concentration and Analysts' Earnings Forecasts. *Journal of Banking & Finance*, 35(6): 1352–1366. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.10.016>.
- Davis-Friday, P., Eng, L.L. and Liu, C.S. 2006. The Effectsof the Asian Crisis, Corporate Governance and AccountingSystem on the Valuation of Book Value and Earnings. *TheInternational Journal of Accounting* 41(1): 22–40.

- Dechow, P. M., Sloan, R. G. and Sweeney, A. P. 1995. Detecting Earnings Management. *The Accounting Review* 70 (2):193-225.
- DeFond, M. and Park, C.W. 1999. The Effect of Competition on CEO Turnover. *Journal of Accounting and Economics* 27(1): 35–56, [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00044-5](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00044-5).
- Demerjian, P., Lewis-Western, M. and McVay, S. 2020. How does Intentional Earnings Smoothing Vary with Managerial Ability? *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 35(2): 406–437.
- Depoers, F., guizani, A. and lakhal, F. 2022 . How do Overconfident CEOs Behave in Competitive Product Markets: Evidence From Stock Price Crash Risk. *Finance Contrôle Stratégie* 25(2), <https://doi.org/10.4000/fcs.9412>.
- Dhaliwal, D., Huang S., Khurana I. K. and Pereira R. 2014. Product Market Competition and Conditional Conservatism. *Review of Accounting Studies* 19(4): 1309-1345.
- Dickinson, V. 2011. Cash Flow Patterns as A Proxy For Firm Life Cycle. *The Accounting Review* 86(6): 1969–1994.
- Dunham, L.M. and Grandstaff, J. L. 2021. The Value Relevance of Earnings, Book Values, and Other Accounting Information and the Role of Economic Conditions in Value Relevance: A Literature Review. *Accounting Perspectives* 21(2): 237-272, <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12280>.
- Egbunike, C.F., Igbinovia, I.M., Okafor, K.J. and Mmadubuobi, L.C. 2022. Residual Audit Fee and Real Income Smoothing: Evidence from Quoted Non-Financial Firms in Nigeria. *Asian Journal of Accounting Research* 8(1): 66-79, <https://doi.org/10.1108/AJAR-01-2022-0006>.
- Eliwa, Y., Haslam, J. and Abraham, S. 2016. The Association between Earnings Quality and the Cost of Equity Capital: Evidence From The Uk”. *International Review of Financial Analysis* 48(C): 125-139.
- Ellis, J.A., Fee, C.E. and Thomas, S.E. 2012. Proprietary Costs and The Disclosure of Information About Customers. *Journal of Accounting Resarch*. 50 (3): 685-727.
- Englmaier, F. 2010. Managerial Optimism and Investment Choice. *Managerial and Decision Economics* 31(4): 303–310.
- Englmaier, F. 2011. Commitment in R&D Tournaments via Strategic Delegation to Overoptimistic Managers. *Managerial and Decision Economics* 32(1): 63–69, <https://doi.org/10.1002/mde.1518>.
- Enomoto, M., Kimura, F. and Yamaguchi, T. 2013. Accrual-Based and Real Earnings Management: An International Comparison for Investors Protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 11 (3): 183-198, <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.07.001>.
- Evans, J. H. and Sridhar S.S. 2002. Disclosure-Disciplining Mechanisms: Capital Markets, Product Markets, and Shareholder Litigation. *The Accounting Review* 77(3): 595-626.

- Ezzeddine, B.M., Baccar, A., Fairchild, R.J. and Bouri, A. 2012. Does Corporate Governance Affect Managerial Optimism? Evidence from NYSE Panel Data Firms. *International Journal of Euro-Mediterranean Studies* 5(1):41-56.
- Fahlenbrach, R. and Stulz, R.M. 2011. Bank CEO Incentives and the Credit Crisis. *Journal of Financial Economics* 99(1):11-26, <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.08.010>.
- Filip, A. and Raffournier, B. 2014. Financial Crisis and Earnings Management: the European Evidence, *The International Journal of Accounting* 49(4): 455–478, <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2014.10.004>.
- Fonou-Dombeu, N.C., Mbonigaba, J., Olarewaju, O.M. and Nomlala, B.C. 2022. Earnings Quality Measures and Stock Return Volatility in South Africa. *Future Business Journal* 8 (1): 1-15, <https://doi.org/10.1186/s43093-022-00115-x>.
- Foroghi, D. and Fallah, Z.N. 2014. The Effect of Managerial Overconfidence on Conditional and Unconditional Conservatism. *Journal of Financial Accounting Research* 6(1): 27-44.
- Francis, B., Hasan, I. and Wu, Q. 2013. The Benefits of Conservative Accounting to Shareholders: Evidence from the Financial Crisis. *Accounting Horizons* 27 (2): 319-346, <https://ssrn.com/abstract=2291352> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2291352>.
- Francis, J., La Fond, R., Olsson, P. M. and Schipper, K. 2004. Costs of Equity and Earnings Attributes. *The Accounting Review* 79(4): 967–1010.
- Fu, Z., Ma, Y., Li, S. and Qiao, L. 2023. Peer performance and the Asymmetric Timeliness of Earnings Recognition. *International Review of Financial Analysis* 85, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102427>.
- Gaio, C. and Raposo, C. 2011. Earnings Quality and Firm Valuation: International Evidence. *Accounting and Finance* 51(2): 467-499, <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2010.00362.x>.
- Galasso A. and Simcoe T.S. 2011. CEO Overconfidence and Innovation. *Management Science* 57(8): 1469–1484.
- Garcia-Sanchez, J., Mesquita, L.F. and Vassolo, R.S. 2014. What doesn't kill you Makes you Stronger: The Evolution of Competition and Entryorder Advantages in Economically Turbulent Contexts. *Strategic Management Journal* 35(13): 1972–1999.
- Gervais S., Heaton J. B. and Odean T. 2011. Overconfidence, Compensation Contracts, and Capital Budgeting. *The Journal of Finance* 66(5): 1735-1777, [10.1111/j.1540-6261.2011.01686.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01686.x).
- Gervais S., Heaton J.B. and Odean, T. 2003. Overconfidence, Investment Policy, and Executive Stock Options. <https://ssrn.com/abstract=361200>.
- Gervais, S. and Odean, T. 2001. Learning to be Overconfident. *The Review of Financial Studies* 14(1): 1–27.
- Ghosh, A. and Moon, D. 2010. Corporate Debt Financing and Earnings quality. *Journal of Business Finance and Accounting* 37(5-6): 538–559.

- Ghosh, D. and Olsen, L. 2009. Environmental Uncertainty and Managers' use of Discretionary Accruals. *Accounting, Organizations and Society* 34(2): 188–205, <https://doi.org/10.1016/j.aos.2008.07.001>.
- Gilson, R.J. and Roe, M.J. 1993. Understanding the Japanese Keiretsu: Overlaps between Corporate Governance and Industrial Organization. *Yale Law Journal* 102(4): 871-906.
- Giroud, X. and Mueller, H.M. 2010. Does Corporate Governance Matter in Competitive Industries? *Journal of Financial Economics* 95(3): 312-331.
- Givoly, D., Hayn, C.K. and Natarajan, A. 2007. Measuring Reporting Conservatism. *The Accounting Review* 82(1): 65-106, <https://www.jstor.org/stable/30243458>.
- Goel A. M. and Thakor A. V. 2008. Overconfidence, CEO Selection, and Corporate Governance. *The Journal of Finance* 63(6): 2737-2784, 10.1111/j.1540-6261.2008.01412.x.
- Goldstein, I. and Wu, D. 2015. Disclosure Timing, Information Asymmetry, and Stock Returns: Evidence from 8-K Filing Texts, <https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?>
- Graham, J. R., Harvey C. R. and Puri, M. 2013. Managerial Attitudes and Corporate Actions. *Journal of Financial Economics* 109(1):103-121, 10.1016/j.jfineco.2013.01.010.
- Grant, J., Markarian, G. and Parbonetti, A. 2009. CEO Risk-Related Incentives and Income Smoothing. *Contemporary Accounting Research* 26(4): 1029–1065.
- Guttman, I., Kremer, I. and Skrzypacz, A. 2014. Not Only What But Also When: A Theory of Dynamic Voluntary Disclosure. *The American Economic Review* 104 (8): 2400-2420.
- Habib, A. and Hasan, M. M. 2017. Firm Life Cycle, Corporate Risk-Taking, and Investor Sentiment. *Accounting and Finance* 57(2): 465–497.
- Habib, A., Bhuiyan, M. B. U. and Islam, A. 2013. Financial Distress, Earnings Management and Market Pricing of Accruals During the Global Financial Crisis. *Managerial Finance* 39(2): 155–180.
- Habib, A., Hossain, M. and Cahan, S. 2012. Managerial Overconfidence, Earnings Management and the Global Financial Crisis, in Steven Cahan (ed), *Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand (AFAANZ) 2012, Jul 1-3 2012, Paper 89. Melbourne: Wiley-Blackwell Publishing Asia*.
- Han, S., Lai, G.C. and Ho, C.-L. 2018. Corporate Transparency and Reserve Management: Evidence from US Property Liability Insurance Companies. *Journal of Banking and Finance* 96:379-392, <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.07.017>.
- Hart, O.D. 1983. The Market Mechanism as an Incentive Scheme. *The Bell Journal of Economics* 14(2): 366-382.

- Hasan, M. M. and Habib, A. 2017. Firm Life Cycle and Idiosyncratic Volatility. *International Review of Financial Analysis* 50: 164–175, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.01.003>.
- Hasan, M. M., Hossain, M. S. and Gotti, G. 2022. Product Market Competition and Earnings Management: The Role of Managerial Ability. *Review of Accounting and Finance* 21(5): 486–511, <https://doi.org/10.1108/RAF-06-2021-0169>.
- Heaton, J.B.B. 2002. Managerial Optimism and Corporate Finance. *Financial Management* 31(2):33-45.
- Heflin, F., Hsu, C. and Jin, Q., 2015. Accounting conservatism and Street earnings. *Review of Accounting Studies* 20(2), <https://www.researchgate.net/publication/275718518>.
- Hejranijamil, M., Hejranijamil, A. and Shekarkhah, J. 2020. Accounting Conservatism and Uncertainty in Business Environments; using Financial Data of Listed Companies in the Tehran stock exchange. *Asian Journal of Accounting Research* 5(2): 179-194. <https://doi.org/10.1108/AJAR-04-2020-0027>.
- Herbert, J. and Harto, P. 2022. The Influence of Financial Reporting Quality, Family Ownership, and Audit Quality on Investment Efficiency. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* 25(S5), 1-13.
- Hermalin, B. E. and Weisbach, M. S. 2012. Information Disclosure and Corporate Governance. *The Journal of Finance* 67(1): 195–233. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01710.x>.
- Hilary, G. and Hsu, C. 2011. Endogenous Overconfidence in Managerial Forecasts . *Journal of Accounting and Economics* 51(3): 300-313.
- Hirshleifer, D. and Luo, G.Y. 2001. On the Survival of Overconfident Traders in a Competitive Securities Market. *Journal of Financial Markets* 4(1): 73–84.
- Ho, P.H., Huang, C.W., Lin, C.Y. and Yen, J.F. 2016. CEO Overconfidence and Financial Crisis: Evidence from Bank Lending And Leverage. *Journal of Financial Economics* 120(1): 194-209, <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2015.04.007>.
- Hoechle, D. 2007. Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence. *The Stata Journal* 7(3): 281-312.
- Hribar, P. and Yang, H. 2016. CEO Overconfidence and Management Forecasting. *Contemporary Accounting Research* 33(1): 204-227.
- Hsieh, T., Bedard, J. C. and Johnstone, K. M. 2014. CEO Overconfidence and Earnings Management during Shifting Regulatory Regimes. *Journal of Business Finance and Accounting* 41 (9-10): 1243-1268, <https://doi.org/10.1111/jbfa.12089>.
- Hsu, Y.L. and Yang, Y.C. 2022. Corporate Governance and Financial Reporting Quality during the Covid-19 Pandemic. *Finance Research Letters* 47(4):1-13, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.102778>.

- Huang, Y., Jennings, R. and Yu, Y. 2017. Product Market Competition and Managerial Disclosure of Earnings Forecasts: Evidence from Import Tariff Rate Reductions. *The Accounting Review* 92 (3): 185-207.
- Husted, B.W. and Serrano, C. 2002. Corporate governance in Mexico. *Journal of Business Ethics* 37(3): 337-348.
- Iatridis, G. and Dimitras, A. I. 2013. Financial Crisis and Accounting Quality: Evidence from Five European Countries. *Advances in Accounting* 29(1): 154-160.
- Ibrahim, A.E.A., Abdelfattah, T. and Hussainey, K. 2020. Artificial and Real Income Smoothing Around Corporate Governance Reforms: Further Evidence from Egypt. *Journal of Applied Accounting Research* 21(4): 701-720.
- International Monetary Fund (IMF). 2020. *A Crisis Like no Other, an Uncertainty Recovery*. World Economic Outlook Update, June 2020.
- Januszewski, S.I., Köke, J. and Winter, J.K. 2002. Product Market Competition, Corporate Governance and Firm Performance: an Empirical Analysis for Germany. *Research in Economics* 56 (3): 299-332.
- Jensen, M. C. 1993. The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems. *The Journal of Finance* 48(3): 831-880, 10.1111/j.1540-6261.1993.tb04022.x.
- Jevasuwan, S., 2019. Essays on Earnings Management in Response to Natural Disasters. Submitted to the University of Exeter as a thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Accountancy.
- Ji, G. and Lee, E. 2015. Managerial Overconfidence and Going-Concern Modified Audit Opinion Decisions. *Journal of Applied Business Research* 31(6): 2123-2138.
- Johnson, E.N., Kuhn, J.R., Apostolu, B. and Hassell, J.M. 2013. Auditor Perceptions of Client Narcissism As A Fraud Attitude Risk Factor. *Auditing a Journal of Practice & Theory* 32(1): 203-219.
- Johnson, W., Kang, J.K. and Yi, S. 2010. The Certification Role of Large Customers in the New Issues Market. *Financ Manage* 39 (4): 1425-1474. DOI:10.1111/j.1755-053X.2010.01118.x.
- Kareem, A.M. and Ikbal, T.O. 2021. Effect of Intangible Assets on the Value Relevance of Accounting Information: Evidence from Emerging Markets. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business* 8(2):387-399, <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021>.
- Karuna, C. 2007. Industry Product Market Competition and Managerial Incentives. *Journal of Accounting and Economics* 43(2-3): 275-297. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.02.004>.
- Khan, A.S. 2013. Earnings Management and Stock Prices Liquidity. *Journal of Business and Economic Management* 1(3): 036-040.

- Khanna, T. and Palepu, K. 1999. Policy Shocks, Market Intermediaries, and Corporate Strategy: The Evolution of Business Groups in Chile and India. *Journal of Economics & Management Strategy* 8(2): 271-310.
- Khomidah, T.N. and Setiawan, D. 2022. Value Relevance of Accounting Information: Evidence from Banking Industry in ASEAN, *Akrual Journal Akuntansi* 14(1), <https://doi.org/10.26740/jaj.v14n1.p122-131>.
- Kieruj, D. 2013. The Effect of Timeliness of Financial Disclosure on Post-Announcement Abnormal Returns. *Master thesis Department Accountancy, Tilburg University, arno.uvt.nl/show.cgi?fid=131071*.
- Kim H. and Kim J. H. 2019. Voluntary Zero-Dividend Paying Firms: Characteristics and Performance. *Applied Economics* 51(50): 5420-5446, [10.1080/00036846.2019.1610713](https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1610713).
- Kim J. B., Wang Z. and Zhang L. 2016. CEO Overconfidence and Stock Price Crash Risk. *Contemporary Accounting Research* 33(4): 1720-1749.
- Kordestani, G.R. and Mohammadi, M.R. 2016. A Study of the Relationship between Product Market Competition and Earnings Management. *Procedia Economics and Finance* 36:266–273, [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30037-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30037-5).
- Krishnan, G.V. 2003. Does Big-6 Auditor Industry Expertise Constrain Earnings Management? *Accounting Horizons* 17: 1-16.
- Krishnan, G.V. and Zhang, J. 2019. Does Mandatory Adoption of IFRS Enhance Earnings Quality? Evidence from Closer to Home. *The International Journal of Accounting* 45(1), <https://ssrn.com/abstract=3219059> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3219059>.
- Krishnan, G.V., Myllymäki, E.M. and Nagar, N. 2021. Does Financial Reporting Quality Vary Across Firm Life Cycle? *Journal of Business Finance and Accounting* 48 (5-6): 954 – 987, <https://doi.org/10.1111/jbfa.12508>.
- LaFond, R. and Watts, R.L. 2008. The Information Role of Conservatism. *The Accounting Review* 83(2):447-478.
- Lakshmana, I. and Yang, Y. W. 2014. Product Market Competition and Earnings Management: Evidence from Discretionary Accruals And Real Activity Manipulation. *Advances in Accounting* 30(2): 263–275. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2014.09.003>.
- Latham, S. 2009. Contrasting Strategic Response To Economic Recession In Start-Up Versus Established Software Firms. *Journal of Small Business Management* 47(2): 180–201.
- Lee, J. 2021. CEO Overconfidence and Voluntary Disclosure of Greenhouse Gas Emissions: With a Focus on the Role of Corporate Governance. *Sustainability* 13(11): 6054, <https://doi.org/10.3390/su13116054>.
- Lee, J.E. 2016. CEO Overconfidence and the Effectiveness of Internal Control over Financial Reporting. *The Journal of Applied Business Research* 32(1):81-100.

- Leventis, S. and Weetman, P. 2004. Timeliness of Financial Reporting: Applicability of Disclosure Theories in an Emerging Capital Market. *Accounting and Business Research* 34(1): 43-56, <https://doi.org/10.1080/00014788.2004.9729950>.
- Li, F., Lundholm, R. and Minnis, M. 2013. A Measure of Competition Based on 10-K Filings. *Journal of Accounting and Research* 51(2): 399–436.
- Li, K., Cong R., Wu T. and Wang L. 2014. Bluffing Promotes Overconfidence on Social Networks. *Scientific Reports* 4(1): 54-91, [10.1038/srep05491](https://doi.org/10.1038/srep05491).
- Li, L.C. and Hung, D.H. 2013. The Moderating Effects of Family Control on the Relation Between Managerial Overconfidence and Earnings Management. *Review of Pacific Basin financial markets and policies* 16(2), <https://doi.org/10.1142/S0219091513500100>.
- Li, T., Xiang, C., Liu, Z. and Cai, W. 2020. Annual Report Disclosure Timing and Stock Price Crash Risk. *Pacific-Basin Finance Journal* 62(C), <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101392>.
- Li, X., 2010. The Impacts of Product Market Competition on the Quantity and Quality of Voluntary Disclosures. *Review of Accounting Studies* 15:663–711. [10.1007/s11142-010-9129-0](https://doi.org/10.1007/s11142-010-9129-0).
- Liao, L. Kang, H. and Morris, R.D. 2021. The Value Relevance of Fair Value and Historical Cost Measurements During the Financial Crisis, *Accounting and Finance* 61(S1): 2069-2107, <https://doi.org/10.1111/acfi.12655>.
- Libby, R. and Rennekamp, K. 2012. Self-Serving Attribution Bias, Overconfidence, and the Issuance of Management Forecasts. *Journal of Accounting Research* 50(1): 197-231, [10.1111/j.1475-679X.2011.00430.x](https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00430.x).
- Liu, S., Lin, S., Sun, Z., and Yuan, L. 2021. Earnings Management and Firms' Investment Behavior: The Threshold Effect of ROE. *Emerging Markets Review* 47(C), <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2021.100797>.
- Loh, R. K. and Stulz, R. M. 2018. Is Sell-Side Research More Valuable in Bad Times? *Journal of Finance* 73 (3): 959–1013.
- Love, I., Preve, L.A., Sarria-Allende, V. 2007. Trade Credit and Bank Credit: Evidence from Recent Financial Crises. *Journal of Financial Economics* 83(2): 453–469.
- Lu, J. and Boateng, A. 2018. Board Composition, Monitoring and Credit Risk: Evidence from the Uk Banking Industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting* 51 (4) : 1107-1128.
- Malmendier U. and Tate G. 2005. CEO Overconfidence and Corporate Investment. *The Journal of Finance* 60(6): 2661-2700. [10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x).
- Malmendier, U. and Tate, G. 2008. Who Makes Acquisitions? CEO Overconfidence and the Market's Reaction. *Journal of Financial Economics* 89(1): 20-43. [10.2139/ssrn.470788](https://doi.org/10.2139/ssrn.470788).

- Manganaris, P., Beccalli, E. and Dimitropoulos, P. 2017. Bank Transparency and the Crisis. *The British Accounting Review* 49(2): 121-137.
- Martowidjojo, Y.H., Valentincic, A., and Warganegara, D. L. 2019. Earnings Quality and Market Values of Indonesian Listed Firms. *Australian Accounting Review* 29(1): 95-111. <https://doi.org/10.1111/auar.12234> .
- McInnis, J., 2010, Earnings Smoothness, Average Returns, and Implied Cost of Equity Capital. *The Accounting Review* 85(1): 315–341.
- Mehrabani, V. 2012. Competition and Productivity Evolutions in Industry Sector. *The Economic Research periodical* 12(1): 171-192.
- Meyer, M. and Vickers, J. 1997. Performance Comparisons and Dynamic Incentives. *Journal of Political Economy* 105(3): 547–581.
- Mitra, S. and Cready, W. M. 2005. Institutional Stock Ownership, Accrual Management, and Information Environment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 20(3): 257–286, <https://doi.org/10.1177/0148558X0502000304>.
- Mitra, S., Jaggi, B. and Al-Hayale, T. 2019. Managerial Overconfidence, Ability, Firm-Governance and Audit Fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting* 52(3):841–870.
- Mitton, T. 2002. A Cross-Firm Analysis of the Impact of Corporate Governance on the East Asian Financial Crisis. *Journal of Financial Economics* 64(2): 215-241.
- Moscariello, N., Fera, P. and Cinque, E. 2020. The Information Content of Discretionary Accruals During Systemic Crises. *Journal of Applied Accounting Research* 21(3): 455-476.
- Nanda, S.T., Zenita, R., Salimiah, N. and Adino, I. 2022. Earning Management: The Effect of Management Overconfidence and Corporate Governance. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 19(2), <https://doi.org/10.31849/jieb.v19i1.7588>.
- Nevins, D. 2004. Goals-based Investing: Integrating Traditional and Behavioral Finance. *The Journal of Wealth Management* 6(4): 8-23.
- Nofsinger, J. R. 2005. Social Mood and Financial Economics. *Journal of Behavioral Finance* 6 (3): 144–60.
- Ohaka, J. and Akani, F. N. 2017. Timeliness and Relevance of Financial Reporting in Nigerian Quoted Firms. *Management and Organizational Studies* 4(2):55-62.
- Ozili, P. K. 2021. Financial Reporting under Economic Policy Uncertainty. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Forthcoming, <https://ssrn.com/abstract=3758464or> <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3758464>.
- Pant, M. and Pattanayak, M. 2010. Corporate Governance, Competition and Firm Performance: Evidence from India. *Journal of Emerging Market Finance* 9(3): 347-381.

- Paquin, P. 2020. Surconfiance des Dirigeants et Sensibilité des Investissements aux Cash-Flows: Quel est le Rôle Joué Par Les Mécanismes de gouvernance? *Finance Contrôle Stratégie* (NS-8), <https://doi.org/10.4000/fcs.4414>.
- Paramita, R. W. D., Fadah, I., Tobing, D. S. K. and Suroso, I. 2020. Accounting Earnings Response Coefficient: Is the Earning Response Coefficient Better or Not. *Journal of Asian Finance, Economics, and Business* 7(10): 51-61, <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no10.051>.
- Paredes, T.A. 2005. Too Much Pay, Too Much Deference: Behavioral Corporate Finance, CEOs, and Corporate Governance. *Florida State University Law Review* 32(2):673-762.
- Park, D. and Chung, C.Y. 2017. CEO Overconfidence Leadership Ethics, and Institutional Investors. *Sustainability* 9(14): 1-28, <https://doi.org/10.3390/su9010014>.
- Persakis, A. and Iatridis, G.E. . 2015. Earnings Quality under Financial Crisis: a Global Empirical Investigation. *Journal of Multinational Financial Management* 30: 1-35, <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2014.12.002>.
- Pierk, J. and Weil, M. 2016. Price Regulation and Accounting Choice. *Journal of Accounting and Public Policy* 35(3): 256–275, <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.12.005>.
- Presley, T.J. and Abbott, L.J. 2013. AIA Submission: CEO Overconfidence and the Incidence of Financial Restatement. *Advances in Accounting* 29(1): 74-84, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.03.007>.
- Rahman, M.J. and Liu, R. 2021. Value Relevance of Accounting Information and Stock Price Reaction: Empirical Evidence from China. *Journal of Accounting and Management Information Systems* 20(1):5-27, <http://dx.doi.org/10.24818/jamis.2021.01001>.
- Rennie, C.G. 2006. Governance Structure Changes and Product Market Competition: Evidence from US Electric Utility Deregulation. *The Journal of Business* 79(4): 1989-2017.
- Reyes, T., Vassolo, R., Torres, E.D. and Zhang, S. 2020. Does Overconfidence Pay off When Things Go Well? CEO Overconfidence, Firm Performance, and the Business Cycle. *Strategic Organization* 20(3), <https://doi.org/10.1177/1476127020930659>.
- Rizwan, M.S., Ahmad, G. and Ashraf, D. 2020. Systemic Risk: the Impact of Covid-19. *Finance Research Letters* 36, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101682>.
- Rosner, R. L. 2003. Earnings Manipulation in Failing Firms. *Contemporary Accounting Research* 20(2): 361–408.
- Russo, J.E. and Schoemaker, P. 1992. Managing Overconfidence. *Sloan Management Review* 33(2):7-17.
- Ryou, J.W., Tsang, A. and Wang, K.T. 2021. Product Market Competition and Voluntary Corporate Social Responsibility Disclosures. *Contemporary Accounting Research* 39(1): 1215-1259, <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12748>.

- Saha, A. 2022. Financial Reporting Quality During A Crisis: A Systematic Review. *Journal of Accounting Literature* 44(2/3): 154-176. <https://doi.org/10.1108/JAL-01-2022-0013> .
- Saleh, N. M. and Ahmed, K. 2005. Earnings Management of Distressed Firms During Debt Renegotiation. *Accounting and Business Research* 35(1): 69–86, <https://doi.org/10.1080/00014788.2005.9729663>.
- Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., Hassanpour, S. and Tarighi, H. 2020. The Effect of Managerial Overconfidence on the Conditional Conservatism And Real Earnings Management. *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 11(3): 708-720. <https://doi.org/10.1108/JIABR-03-2017-0030>.
- Sanoran, K.L. 2018. Auditors' Going Concern Reporting Accuracy During and After the Global Financial Crisis. *Journal of Contemporary Accounting and Economics* 14(2): 164-178.
- Sanusi, F., Januarsi, Y., Purbasari, I. and Akhmadi. 2023. The Discipline vs Complement role of Product Market Competition and Market Power: Evidence from Real Earnings Management in an Emerging Market. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2170072>
- Schmidt, K. M. 1997. Managerial Incentives and Product Market Competition. *The Review of Economic Studies*, 64(2): 191–213. <https://doi.org/10.2307/2971709>.
- Schrand C. M. and Zechman S. L. 2012. Executive Overconfidence and the Slippery Slope to Financial Misreporting. *Journal of Accounting and Economics* 53(1-2): 311-329.
- Shekarkhah, J., Nikravesh, M. and Adlzadeh, M. 2019. Managerial Overconfidence and Financial Restatement. *International Journal of Economic Research* 16(2):349-358.
- Shi, G., Sun, J. and Zhang, L. 2018. Product Market Competition and Earnings Management: A Firm-Level Analysis. *Journal of Business Finance & Accounting* 45(5–6): 604–624, <https://doi.org/10.1111/jbfa.12300>.
- Shimizu, K. and Hitt, M.A. 2004. Strategic Flexibility: Organizational Preparedness to Reverse Ineffective Strategic Decisions. *Academy of Management Executive* 18(4): 44–59.
- Shleifer, A. 2004. Does Competition Destroy Ethical Behavior? *The American Economic Review* 94(2): 414. <https://doi.org/10.1257/0002828041301498>.
- Shust, E. and Weiss, D. 2022. Disentangling Relevance from Reliability in Value Relevance Tests. *Sustainability* 14(20): 1-15, <https://doi.org/10.3390/su142013449>.
- Siagian, F., Siregar, S.V. and Rahadian, Y. 2013. Corporate Governance, Reporting Quality, and Firm Value: Evidence from Indonesia. *Journal of Accounting in Emerging Economies* 3 (1):4–20, <https://doi.org/10.1108/20440831311287673>.

- Sine W.D., Mitsuhashi, H. and Kirsch, D.A. 2006. Revisiting Burns And Stalker: Formal Structure and New Venture Performance in Emerging Economic Sectors. *Academy of Management Journal* 49(1): 121–132.
- Singla, M. and Singh, S. 2019. Board Monitoring, Product Market Competition and Firm Performance. *International Journal of Organizational Analysis* 27(4): 1036-1052. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2018-1482>.
- Skala, D. 2008. Overconfidence in Psychology and Finance-An Interdisciplinary literature review. *Bank i Kredyt* (4): 33–50, <https://ssrn.com/abstract=1261907>.
- Skinner, D. J. 1997. Earnings Disclosures and Stockholder Lawsuits. *Journal of Accounting and Economics* 23(3):249–282, [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00010-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00010-4).
- Skinner, D. J., 1994, Why Firms Voluntarily Disclose Bad News. *Journal of Accounting Research* 32(1): 38–60.
- Stein, L. C. and Wang, C. C. 2016, Economic Uncertainty and Earnings Management, *Harvard Business School Accounting & Management Unit Working Paper No. 16-103, 2nd Annual Financial Institutions, Regulation and Corporate Governance Conference*, <https://ssrn.com/abstract=2746091> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2746091> .
- Stotz, O. and Nitzsch, R.V. 2005. The Perception of Control and the Level of Overconfidence: Evidence from Analyst Earnings Estimates and Price Targets. *Journal of Behavioral Finance* 6(3): 121-128, https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0603_2.
- Suhandi, N. and Sutrisno, P. 2022. The Effect of Earnings Persistence, Systematic Risk, and Conservatism on Earnings Informativeness. *Jurnal Bisnis dan Akuntans* 24(1), <https://doi.org/10.34208/jba.v24i1.972>.
- Tang, Y., Zhang, S.X. and Jahanshahi, A. 2018. Do Overconfident CEOs Benefit or Hurt Firm Performance? A Person-Environment Fit Perspective. *Academy of Management Proceedings* (1): 1–35, <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2018.14192abstract>.
- Theophilus, L., Moshfique, U. and Albert, D. and Geoffrey, W. 2022. CEO Overconfidence and IRS Attention. *Journal of Financial Stability, Elsevier* 61(C), <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2022.101035>.
- Trombetta, M. and Imperatore, C. 2014. The Dynamic of Financial Crises and Its Non-Monotonic Effects on Earnings Quality. *Journal of Accounting and Public Policy* 33 (3) : 205-232.
- Trueman, B. and S. Titman, 1988. An Explanation for Accounting Income Smoothing. *Journal of Accounting Research* 26: 127–139, <https://doi.org/10.2307/2491184>.
- Valentin, R. and Tak, I. 2011. Financial Crisis' Effects on Financial Reporting. <https://www.researchgate.net/publication/227466431>.

- Van Berlo, K. 2014. The Influence of CEO and CFO Overconfidence on Earnings Management. *Master thesis in accountancy and control*. University of Amsterdam: Holland.
- Viana Jr, D.V., Lourenço. I. and Black, E.L. 2022. The Effect of IFRS Adoption on Accrual-based and Real Earnings Management: Emerging Markets' Perspective. *Journal of Accounting in Emerging Economies, Forthcoming*, <https://ssrn.com/abstract=4152046>.
- Vitanova, I. 2021. Nurturing Overconfidence: The Relationship between Leader Power, Overconfidence and Firm Performance. *The Leadership Quarterly* 32(4) <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2019.101342>.
- Wang J., Zhuang X., Yang J. and Sheng J. 2014. The Effects of Optimism Bias in Teams. *Applied Economics* 46(32): 3980-3994. [10.1080/00036846.2014.948678](https://doi.org/10.1080/00036846.2014.948678).
- Watts, R. 2003. Conservatism in Accounting Part1: Explanations and Implications. *Accounting Horizons* 17(3):207-221.
- Wu, K., Zhang, H. , Wang, S. Li, L. and Cao, Z. 2020, Natural Disaster Impedes the Corporate Earnings Management in the US, *Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3676848*.
- Xiao, H. and Xi. J. 2021. The Covid-19 and Earnings Management: Chinas Evidence. *Journal of Accounting and Taxation* 13 (2): 59-77.
- Yang, D. and Kim, H. 2020. Managerial Overconfidence and Manipulation of Operating Cash Flow: Evidence from Korea. *Finance Research Letters* 32, <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.101343>.
- Yeh, Y.M.C. Chen, H.W. and Wu. M.C. 2014. Can Information Transparency Improve Earnings Quality Attributes? Evidence from an Enhanced Disclosure Regime in Taiwan Emerg. *Emerging Markets Finance and Trade* 50 (4): 237-253, <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X500414>.
- Yilmaz, N. 2015. The Effect of CEO Overconfidence on Product Market Performance. *International Journal of Applied Behavioral Economics* 4(1): 1-17.
- Yu, C.F. 2014. CEO Overconfidence and Overinvestment under Product Market Competition. *Managerial and Decision Economics* 35(8): 574-579.
- Yung, K. and Root, A. 2019. Policy Uncertainty and Earnings Management: International Evidence. *Journal of Business Research* 100: 255–267, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.03.058>
- Zaher, A.M. 2019. The Effect of Managerial Overconfidence on Accruals-Based and Real-Activities Earnings Management: Evidence from Egypt. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* 23(4): 1-14.

ملحق البحث
بعض مخرجات البرامج الإحصائية

أولاً: اختبارات بعض المشاكل الإحصائية:

Model : 2000-2007

Shapiro-Wilk W test for normal data

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
r1	480	0.99186	0.838	-0.398	0.65474

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
r1	480	0.2441	0.3112	2.43	0.2970

Variable	VIF	1/VIF	Breusch Pagan/CookWeisberg test for heteroskedasticity		White's test for
comptzconf	9.55	0.104686	chi2(1) = 6.73	Prob > chi2 = 0.0095	chi2(31) = 39.94
confidence~x	9.43	0.106037			Prob > chi2 = 0.1304
epsw1	1.71	0.583966	Wooldridge test for autocorrelation in panel data		
SIZEw1	1.61	0.620481	H0: no first-order autocorrelation		
roaw1	1.61	0.621811	F(1,59) = 3.832		
compet	1.49	0.668948	Prob > F = 0.0607		
LEVw1	1.34	0.747137			
Mean VIF	3.82				
Hausman: chi2(7) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 2.46 Prob>chi2 = 0.9299			Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects chibar2(01)=14.89 Prob>chibar2= 0.0001		F = 2.65 Prob > F = 0.0002

Model : 2008-2010

Shapiro-Wilk W test for normal data

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
r1	180	0.98401	1.198	0.399	0.34492

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
r1	180	0.3914	0.7360	0.87	0.6484

Variable	VIF	1/VIF	Breusch Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity		White's test for Ho: homoscedasticity
confidence~x	9.74	0.102668	chi2(1) = 1.06	Prob> chi2 = 0.3043	chi2(31) = 52.66
comptzconf	9.33	0.107211			Prob > chi2 = 0.0089
LEVw1	1.78	0.560373	Wooldridge test for autocorrelation in panel data		
SIZEw1	1.57	0.638558	F(1,59) = 6.004		
epsw1	1.49	0.669186	Prob > F = 0.0208		
compet	1.48	0.676718			
roaw1	1.44	0.692663			
Mean VIF	3.83				
Hausman:chi2(7)=(b-B)'[(V_bV_B)^(-1)](b-B)=7.77 Prob>chi2= 0.353			Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects chibar2(01)= 11.18 Prob>chibar2 = 0.0701		F) = 2.50 Prob>F=0.0700

Model : 2011-2013

Shapiro-Wilk W test for normal data

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
r1	180	0.99098	0.682	-0.843	0.80040

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
r1	180	0.9861	0.7604	0.09	0.9544

Variable	VIF	1/VIF	Breusch Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity		White's test for Ho: homoscedasticity
confidence~x	9.34	0.107066	chi2(1) = 0.01		chi2(31) = 50.34
comptzconf	9.98	0.100200			

LEVw1 1.85 0.539288	Prob>chi ² = 0.9187	Prob > chi2 = 0.0155
SIZEw1 1.80 0.554181	Wooldridge test for autocorrelation in panel data F(1, 59) = 8.330 Prob > F = 0.0073	
epsw1 1.74 0.575834		
row1 1.69 0.592060		
compet 1.49 0.670787		
-----+----- Mean VIF 4.16		
Hausman: chi ² (7)=(b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 8.42 Prob>chi2 = 0.2968	Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects chibar ² (01)= 3.46 Prob>chibar2= 0.0314	F= 2.12 Prob>F=0.0087

Model : 2014-2019

Shapiro-Wilk W test for normal data

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
r1	360	0.98594	1.849	1.404	0.08015

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
r1	360	0.1246	0.3697	3.21	0.2012

Variable	VIF	1/VIF	Breusch Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity chi ² (1) = 1.52 Prob>chi ² = 0.2171	White's test for Ho: homoscedasticity chi ² (31) = 36.36 Prob > chi2 = 0.2330
comptzconf	10.01	0.099900	Wooldridge test for autocorrelation in panel data F(1,59) = 4.365 Prob > F = 0.0459	
confidence~x	9.42	0.106157		
LEVw1	1.85	0.541467		
SIZEw1	1.83	0.546904		
Compet	1.77	0.565801		
row1	1.61	0.621051		
epsw1	1.23	0.812488		
-----+----- Mean VIF	4.21			
Hausman: chi ² (7)=(b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 12.98 Prob>chi2 = 0.0727			Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects chibar ² (01)=15.92 Prob>chibar2= 0.000	F= 3.01 Prob>F=0.0000

Model : 2020-2021

Shapiro-Wilk W test for normal data

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
r1	120	0.96862	1.217	0.412	0.34021

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
r1	120	0.3284	0.4907	1.52	0.4685

Variable	VIF	1/VIF	Breusch Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity chi ² (1) = 0.40 Prob>chi ² = 0.5286	White's test for Ho: homoscedasticity chi ² (31) = 21.89 Prob > chi2 = 0.8864
confidence~x	9.93	0.1007049	Wooldridge test for autocorrelation in panel data F(1,59) = 4.365 Prob > F = 0.0459	
comptzconf	10.01	0.099900		
SIZEw1	5.34	0.187287		
LEVw1	4.41	0.226592		
compet	2.55	0.391812		
row1	1.69	0.590639		
epsw1	1.65	0.605865		
-----+----- Mean VIF	10.63			
Hausman: chi ² (6)=(b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 4.90 Prob>chi2 = 0.5570			Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects chibar ² (01) = 2.04 Prob > chibar2 = 0.0765	F= 1.92 Prob>F=0.1332

ثانياً: نتائج الانحدار:

Model : 2000-2007

qualityindex	Robust					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
confidence~x	-.0129844	.1546522	-0.08	0.933	-.3160972	.2901284
compet	.0242865	.0231796	1.05	0.295	-.0211447	.0697178
compt*conf	.0005703	.0152653	0.04	0.970	-.0293491	.0304897
LEVw1	-.085287	.0511185	-1.67	0.095	-.1854774	.0149034
SIZEw1	.0191133	.0064183	2.98	0.003	.0065336	.031693
row1	-.0226533	.1387094	-0.16	0.870	-.2945188	.2492122
epsw1	.0010127	.0006969	1.45	0.146	-.0003532	.0023785
_cons	.1371772	.105562	1.30	0.194	-.0697204	.3440749

Model : 2008-2010

Qualityindex	Robust					
	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
confidence~x	.2697432	.2508063	1.08	0.285	-.2292826	.768769
compet	-.0253755	.021405	-1.19	0.239	-.0679648	.0172138
compt*conf	.0288641	.0211491	1.36	0.096	-.0709442	.0132161
LEVw1	-.0187281	.075982	-0.25	0.806	-.1699085	.1324523
SIZEw1	.0300259	.0084844	3.54	0.001	.0131446	.0469072
row1	.0975888	.1121705	0.87	0.387	-.1255952	.3207728
epsw1	-.0007074	.0015032	-0.47	0.639	-.0036982	.0022835
_cons	-.199211	.1755379	-1.13	0.260	-.5484764	.1500544

Model : 2011-2013

qualityindex	Robust					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
confidence~x	.3619114	.2183952	1.66	0.097	-.0661354	.7899582
compet	-.0120325	.0224928	-0.53	0.593	-.0561176	.0320526
compt*conf	.044722	.0236516	1.89	0.059	-.0910783	.0016344
LEVw1	-.0339203	.0623427	-0.54	0.586	-.1561097	.0882691
SIZEw1	.0368624	.0105764	3.49	0.000	.016133	.0575919
row1	.106438	.0898054	1.19	0.236	-.0695773	.2824534
epsw1	-.0012131	.0006634	-1.83	0.067	-.0025133	.0000871
_cons	-.4015715	.213144	-1.88	0.060	-.819326	.016183

Model : 2014-2019

qualityindex	Robust					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
confidence~x	.482549	.1549802	3.11	0.002	.1787933	.7863046
compet	-.0048863	.019781	-0.25	0.805	-.0436564	.0338837
compt*conf	.051048	.021144	-2.41	0.016	-.0924895	-.0096066
LEVw1	-.1029993	.0466873	2.21	0.027	-.1945047	-.011494
SIZEw1	.0214661	.006799	3.16	0.002	.0081402	.034792
row1	-.0417604	.0452074	-0.92	0.356	-.1303653	.0468445
epsw1	-.0010422	.000365	-2.85	0.004	-.0017576	-.0003267
_cons	-.1218243	.1401128	-0.87	0.385	-.3964403	.1527917

Model : 2020-2021

qualityindex	Robust					
	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
confidence~x	-.0345288	.7919571	-0.04	0.966	-1.686522	1.617465
compet	-.1287375	.0639461	-2.01	0.058	-.2621266	.0046517
compt*conf	.0040111	.0492049	0.08	0.936	-.0986286	.1066508
LEVw1	.0002681	.0002559	1.05	0.307	-.0002657	.000802
SIZEw1	.023303	.0092448	2.52	0.020	.0040187	.0425873
row1	.0407652	.2310776	0.18	0.862	-.4412542	.5227846
epsw1	-.0180774	.0093308	-1.94	0.067	-.0375411	.0013863
_cons	.2257243	.271317	0.83	0.415	-.3402331	.7916817