

أثر الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية- الإلتزام الحوكمي كمتغير مُعدل: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية

د. لمياء شهاب النمر إسماعيل أحمد شهاب

مدرس بمعهد الجيزة العالي للعلوم الإدارية- مصر

أستاذ مساعد بكلية الأعمال - جامعة الجوف - المملكة العربية السعودية

Lamiashehab237@gmail.com

ملخص البحث

استهدف البحث دراسة واختبار اثر الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية، ومدى تأثير مستوى الإلتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة، وذلك بالتطبيق على (68) شركة كعينة للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، خلال الفترة من 2019 وحتى 2023، وقد توصلت الدراسة إلى أن الثقة الادارية المفرطة وما تحمله من تصرفات وسلوك وتوجهات للإدارة تؤدي إلى تأخير إصدار التقارير المالية في البيئة المصرية، وإن كان هذا الأثر قد اختلف باختلاف مستوى الإلتزام الحوكمي، حيث توصلت الدراسة إلى أن هناك تأثير سلبي ومعنوي لدرجة الإلتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة، وأن هذه النتائج لم تختلف باختلاف طريقة قياس فترة تأخير التقارير المالية (عن طريق تحليل الحساسية)، مما يشير إلى إمكانية استخدام الإلتزام الحوكمي كألية للتخفيف والحد من الآثار السلبية للثقة الادارية المفرطة كتعزيز سلوكي.

ومن ناحية أخرى فقد توصلت النتائج إلى أن تأخير إصدار التقارير المالية في البيئة المصرية يتأثر إيجاباً بكل من حجم الشركة، تحقق الخسارة، ورأي المراجع، بينما تبين عدم معنوية التأثير السلبي لحجم منشأة المراجعة.

كما أظهرت نتائج التحليل الإضافي أن تأخير إصدار التقارير المالية يتأثر أيضاً إيجاباً بدرجة الرفع المالي، وسلباً بكل من الإلتزام الحوكمي، ونهاية السنة المالية.

الكلمات المفتاحية: الثقة الادارية المفرطة، تأخير إصدار التقارير المالية، الإلتزام الحوكمي.

¹ تقديم البحث في 2025/5/25 وقبول نشره في 2025/8/26

The Relationship between Managerial Overconfidence and Financial Reporting Lag- Governance Compliance as a Moderating Variable: an Applied Study on Companies Listed on the Egyptian Stock Exchange

Abstract

The research aimed to study and test the effect of Managerial Overconfidence and the Financial Reporting Lag, and the extent of the impact of level of governance compliance as a variable modifying the relationship, by applying it to (68) companies as a sample of companies listed on the Egyptian Stock Exchange, during the period from 2019 to 2023. The study found that managerial overconfidence and the actions, behavior and orientations of the administration lead to delaying the issuance of financial reports in the Egyptian environment, although this effect differed according to the level of governance Compliance. Where The study found that there is a negative and significant effect of the degree of governance compliance as a moderating variable of the relationship, and that these results did not differ depending on the method of measuring the Financial Reporting Lag period (through sensitivity analysis), which indicates the possibility of using governance compliance as a mechanism to mitigate and limit the negative effects of excessive managerial overconfidence as a behavioral bias.

On the other hand, the results showed that the financial reporting lag in the Egyptian environment is positively affected by the size of the company, the loss, and the auditor's opinion, while the negative effect of the size of the audit firm was found to be insignificant.

The results of the additional analysis showed, the financial reporting lag is also positively affected by the degree of financial leverage, and negatively affected by both governance compliance and the end of the financial year.

Keywords: Managerial Overconfidence, Financial Reporting Lag, governance Compliance

1- مقدمة ومشكلة البحث

تُعد التقارير المالية وما تحمله من معلومات أداة لاغنى عنها في ترشيد القرارات الاقتصادية لجميع الأطراف من أصحاب المصلحة. مما يزيد من أهمية تمتعها بمجموعة من الخصائص التي تعكس درجة جودتها، ويعتبر عنصر الوقتية من إحدى هذه الخصائص الذي يعبر عن أهمية التوقيت المناسب لإتاحة وإصدار التقارير المالية.

فإصدار التقارير المالية في الوقت المناسب يزيد من فاعليتها في دعم اتخاذ القرارات المختلفة، والتقليل من عدم التماثل في المعلومات مما يساهم في شفافية وكفاءة الأسواق المالية، والتأخير في إصدارها يعد أحد العوامل التي تضعف من جودة الإفصاح وتقلل من ثقة السوق وتزيد من عدم التأكد، والذي يؤثر بشكل سلبي على سمعة وقيمة المنشأة (Hoang et al., 2022). ويقاس التأخير في إصدار التقارير المالية عادة بحساب الفترة من تاريخ انتهاء السنة المالية وحتى تاريخ إصدار التقارير المالية (على، 2022، أبو زيد، 2021، 2018، 2021، Abernathy et al., 2018، 2021، Afify, 2009)، بمعنى أن كل يوم بعد تاريخ انتهاء السنة المالية يحسب على أنه تأخيراً في الإصدار.

وإتساقاً مع ذلك فقد اهتمت الهيئات الرقابية في مختلف الدول بوضع أطر زمنية مناسبة وملزمة لإصدار التقارير المالية، يصاحب التأخير غير المبرر عنها فرض مجموعة من العقوبات تمثل إطاراً من الحماية لأصحاب المصلحة. وقد تراوحت الفترة الزمنية المسموح بها لإصدار التقارير المالية على المستوى الدولي ما بين (60 إلى 180 يوماً)، بينما ألزمت الجهات التشريعية والرقابية الشركات في مصر بتقديم التقارير المالية خلال 90 يوماً من تاريخ إنتهاء السنة المالية (الصيرفي، 2017، على، 2022، محمد، 2021).

ويشير الواقع العملي إلى تأخير العديد من الشركات في إصدار تقاريرها المالية السنوية، والتي تراوحت في مصر ما بين (60 إلى 73 يوماً) (مشابط، 2023، مطاوع، 2019، سليم، 2019، Afify, 2009; 2019) بينما جاءت أكثر ارتفاعاً في كل من تونس وإيران بمتوسط 82، 89 يوماً على التوالي (Dehcheshmeh et al., 2025)، بينما وصلت في السعودية (60 يوماً) (أبو زيد، 2021).

وقد تناول الادب المحاسبي أسباب ومحددات التأخير في إصدار التقارير المالية، والتي أرجعتها لأسباب ومحددات تتعلق بمراقب الحسابات كحجم منشأته وطبيعة ونوع رأيه (نظيف أم متحفظاً)، مقدار رسوم التدقيق، وكذلك فترة ارتباطه بالعميل واستمراره أو تغييره (قنديل، 2020، الصيرفي، 2017، أبو زيد، 2021، مطاوع، 2019، منصور، 2018، 2022، Hoang et al., 2022; Sumunar & Anita, 2022).

بالإضافة إلى أسباب ومحددات تتعلق بالمنشأة ذاتها (الطرف المعد للتقارير المالية)، مثل الخصائص التشغيلية للمنشأة ومستوى جودة وكفاءة وتطور النظام المحاسبي، ودرجة الالتزام الحوكمي كآليات تعمل على حماية أصحاب المصلحة (راشد، 2023، Dao & Pham, 2014; Habib et al., 2019; Afify, 2009; Abernathy et al., 2018; Abdillah et al., 2019)

وفي ضوء اهتمام الفكر المحاسبي المتزايد في الآونة الأخيرة بالنواحي السلوكية للإدارة، مثل (القدرة الادارية، النرجسية، الغطرسة الادارية، الميل للمخاطرة، الثقة الادارية المفرطة) تبنياً لنظريات ودراسات التمويل السلوكي (Shefrin, 2001; He et al., 2020) والتي أظهرت أهمية وتأثير الخصائص السلوكية والشخصية للإدارة على العديد من قرارات المنشأة الاستثمارية والتمويلية والمالية (Kahneman and Tversky, 2000; Wincent & Westerberg, 2005; Baker et al., 2007; Samiei and Pourzamani, 2024;) فقد أثبتت الدراسات - التي مازالت قليلة- إلى وجود تأثير لمثل هذه الخصائص على الجوانب المحاسبية متمثلة في النظام المحاسبي وما يتعلق به من سياسات وقرارات وتوجهات (سمعان & احمد، 2020، محمد، 2021، Ahmed & Duellman, 2013; Abulezzetal., 2019; Zhu, 2019; Schrand & Zechman, 2012)

وفي هذا السياق تظهر الثقة الادارية المفرطة كأحد الخصائص السلوكية للإدارة الأكثر انتشاراً والتي تمثل تحيزاً سلوكياً يقوم على المبالغة في تقدير الذات ووهم السيطرة الكاملة على مجريات الأمور (Malmendier & Tate, 2015; He et al., 2020; Depoers et al., 2022) والتهوين من أهمية المخاطر المحتملة (Dullmam & Ahmed, 2013)، عدم الاعتراف بالاختفاء وإلقاء اللوم على أمور وأشخاص أخرى، والتحيز إلى الرأي الفردي (سمعان، 2020، عبد الرحيم، 2020، Hirshleifer et al., 2012)، وإن كانت لم تلق الاهتمام الكافي في الدراسات المطبقة في البيئة العربية بصفة عامة، وفي البيئة المصرية بصفة خاصة، مما يعتبر مبرراً لتقديم هذا البحث.

وقد أظهرت الدراسات نتائج متباينة من حيث تأثيرها على مختلف قرارات المنشأة الاستثمارية، والتمويلية والمالية، (Malmendier & Tate, 2005; Hirshleifer et al., 2012; Deshmukh et al., 2018; Hur et al., 2019; Taha et al., 2024)

ومن حيث الجانب المحاسبي فإن التفاؤل المفرط والتقليل من أهمية المخاطر المصاحب للثقة الادارية المفرطة يدفع الإدارة في الغالب إلى تبني سياسات محاسبية أقل تحفظاً (Ahmed & Duellman, 2013) مع الميل إلى التوسع في الإفصاح وخاصة فيما يتعلق بمعلومات التنبؤ (Hribar & H. Yang, 2016) مع تجاهل الاخبار السيئة التي لا تتناسب مع قناعاتهم الشخصية ورؤيتهم للأمور وإخفاؤها لفترات طويلة

(Depoers et al., 2022) ، بل قد يلجأوا إلى إفصاحات معقدة بهدف التغطية على عدم كفاءة قراراتهم الاستثمارية وضعف أداء المنشأة (Rajabalizadeh, 2023).

وفي ضوء تميزهم بعدم الاعتراف بالأخطاء والاصرار عليها فقد يلجأوا في الغالب إلى تمهيد وإدارة الاريح لمقابلة التوقعات المتناقلة وإعطاء إنطباع غير حقيقي عن كفاءة ونجاح الإدارة (Hribar & Yong, 2016; Zaher, 2019; سمعان & القزاز، 2023)، والإنزلاق في سلسلة من الأخطاء المتزايدة والمعقدة (Schrand & Zechman, 2012) هذا مع الميل إلى إهمال تفعيل وتطوير نظم الرقابة الداخلية إيماناً بعدم أهمية المخاطر والنتائج السلبية المصاحبة لها (عبد العال، 2021). مما يؤثر بشكل سلبي على جودة التقارير المالية للشركات

وبناءً على ما سبق فإنه من المتوقع أن تتأثر الفترة التي تُعد فيها الإدارة المفرطة في الثقة التقارير المالية في ضوء ما تتبناه من توجهات وسلوكيات، كما أنه من المتوقع أن تتأثر الفترة التي تُستغرق في عملية المراجعة نتيجة لزيادة المخاطر المتوقعة والتي تؤثر على إجراءات ومهام المراجعة المطلوبة. وهنا يبرز التساؤل البحثي الأول والذي يمثل الجزء الأول من مشكلة البحث:

- هل تؤثر الثقة الادارية المفرطة كأحد الخصائص السلوكية للإدارة على تأخير إصدار التقارير المالية؟ ويقودنا هذا التساؤل إلى نقطة أخرى، وهي كيفية التعامل مع هذا التأثير إن وجد، للحد أو التخفيف منه.

واستناداً على نظرية الوكالة Agency theory التي تشير إلى إحصالية تضرر الأصيل من تصرفات وقرارات الوكيل، والحاجة إلى آليات للضبط والرقابة والمساءلة (Jensen & Meckling, 1976)، تظهر أهمية الالتزام الحوكمي وما يتضمنه من آليات رقابية تحقق التوازن وتنظم الحقوق والواجبات بين الوكيل وباقي أصحاب المصلحة (سمعان & القزاز، 2023).

وقد اتفقت بعض الدراسات (He et al., 2020; محمد، 2022؛ سمعان، 2020؛ Rajabalizadeh, 2023) على أن الرقابة القوية من خلال الدور الوقائي للالتزام بآليات الحوكمة يعمل على تخفيف الآثار السلبية المحتملة للثقة الادارية المفرطة والتي تظهر في شكل قرارات استثمارية غير رشيدة مع تحمل مخاطر غير محسوبة تؤدي بدورها إلى تحريفات مالية وقرارات محاسبية مشوهة، الامر الذي يتوقع معه التأثير على الفترة اللازمة لإعداد وإصدار التقارير المالية. وذلك من خلال تعزيز الشفافية وجودة الإفصاح (Nerantzidis et al., 2023، سليم، 2019)، ومحاسبة الادارة التنفيذية (Tonye & Pouzigha, 2024)، ومراقبة الانتهاكات والإبلاغ عنها مبكراً (Pizzini et al., 2014). في حين توصلت بعض الدراسات الأخرى

إلى عدم وجود تأثير لآليات الحوكمة والالتزام بها في الحد من تأثير الثقة الادارية المفرطة على سلوك وجودة التقارير المالية (Faraji & Nahandi, 2014، مطاوع، 2019)

ومن منظور آخر فيعتبر الالتزام الحوكمي من المحددات والعوامل المؤثرة على توقيت إصدار التقارير المالية من خلال وجود مجلس إدارة فعال ومستقل، وتفعيل الدور الإشرافي للجنة المراجعة (Pizzini et al., 2014; Agbaje & Oladutire, 2021; Asiriwu et al., 2021; Atanda, et al., 2023; Tonye & Pouzigha, 2024)، مما يعمل على الاكتشاف المبكر للاخطاء وتفعيل المساءلة والتنسيق المستمر مع مراقب الحسابات الأمر الذي يقلل من الوقت اللازم للمراجعة ويساهم في إصدار التقارير المالية في التوقيت المناسب (Endri et al., 2024، سليم، 2019).

وقد اهتمت الجهات الرقابية والتشريعية في البيئة المصرية بجانب الحوكمة والذي ظهر في شكل آليات وقواعد الحوكمة وفق الإصدار الثالث للدليل المصري لحوكمة الشركات، وفقاً لقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم (84) بتاريخ 7/26 / 2016، ووجهت الشركات بأهمية التقرير عن مدى التزامها بتلك الآليات بشكل دوري.

وهنا يبرز التساؤل **البحثي الثاني** والذي يبلور الجزء الثاني من مشكلة البحث:

- هل يلعب الالتزام الحوكمي دورًا معدلاً في أثر الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة في البورصة المصرية؟

2- أهداف البحث

يستهدف البحث بشكل رئيسي إلى:

- دراسة واختبار اثر الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة في البورصة المصرية.

- دراسة واختبار أثر الدور المعدل للالتزام الحوكمي على اثر الثقة الادارية المفرطة في تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة في البورصة المصرية.

3- أهمية البحث

3-1 الأهمية العلمية

1. تعتبر هذه الدراسة امتداداً واستكمالاً للمساهمات البحثية- التي مازالت محدودة- والتي تناولت الربط بين النواحي السلوكية والشخصية ومختلف المجالات والقضايا المحاسبية في إطار الاهتمام المتزايد بنتائج أدبيات ونظريات التمويل السلوكي.
2. كما تقدم الدراسة تأصيلاً علمياً لتأثير الثقة الإدارية المفرطة كأحد الخصائص السلوكية المتحيزة للإدارة على تأخير إصدار التقارير المالية استناداً على دليل تطبيقي من البيئة المصرية، حيث تعتبر هذه الدراسة من أوائل الدراسات- في حدود علم الباحثة- التي تناولت هذه العلاقة بشكل مباشر بصفة عامة وفي البيئة العربية والمصرية بصفة خاصة.
3. كما تعتبر الدراسة إسهاماً في مجال البحوث التي تناولت العوامل المؤثرة في جودة التقارير المالية، من خلال مدى التزام الشركات بالإفصاح في التوقيت المناسب والتي تعتبر محل إهتمام الأسواق المالية بصفة عامة والناشئة منها بصفة خاصة.

3-2 الأهمية العملية

1. توجيه إهتمام المنظمات المهنية المحاسبية والجهات الرقابية والتشريعية المنظمة لسوق المال لضرورة الأخذ في الاعتبار الخصائص الشخصية والسلوكية للإدارة فيما تصدره من تشريعات وتوصيات وذلك من خلال تقديم أدلة عملية من واقع البيئة المصرية.
2. المساهمة في تقييم مستوى الالتزام الحوكمي للشركات المدرجة في البورصة المصرية، في ضوء التطوير التنظيمي والتشريعي في البيئة المصرية والذي أعطى أهمية خاصة لقواعد الحوكمة.
3. تعزيز مبادئ الحوكمة وتطويرها من خلال دمجها بفكر الرقابة السلوكية لمواجهة آثار التحيزات السلوكية والتي منها الثقة الإدارية المفرطة .
4. دعم سوق الأوراق المالية المصري كسوق ناشئ من خلال تقديم دليل عملي حول أحد المحددات المحتملة لتأخير إصدار التقارير المالية (الثقة الإدارية المفرطة) وكيفية الحد من آثارها المحتملة من خلال اقتراح (الالتزام الحوكمي) كمتغير مُعدل، مما يعزز مستوى الثقة والشفافية ويرفع كفاءة السوق المصري.

4- فروض البحث

للإجابة على تساؤلات البحث قد تم صياغة الفروض التالية:

H1: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية.

H2: يختلف تأثير الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات محل الدراسة.

5- نطاق وحدود البحث

- يقتصر البحث بشكل أساسي على دراسة أثر الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية
- كما يقتصر البحث على اختبار دور الالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة بين الثقة الادارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية.
- تقتصر الدراسة على التقارير المالية التاريخية السنوية الكاملة ، وبالتالي تخرج عن نطاقها التقارير الفترية البينية.
- ويقتصر قياس الالتزام الحوكمي باستخدام مؤشر مكون من محورين فقط (خصائص مجلس الإدارة، خصائص لجنة المراجعة) وبالتالي يخرج عن نطاق البحث باقي آليات الحوكمة.
- كما تمثلت عينة الدراسة التطبيقية على الشركات المدرجة في سوق الأوراق المصرية ، مع استبعاد الشركات المنتمية إلى (القطاع المالي والمصرفي ،قطاع السياحة والترفيه، قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، قطاع التجارة والتوزيع، قطاع خدمات النقل والشحن، وقطاع الخدمات التعليمية) وذلك استناداً على مجموعة من الشروط و المبررات.
- وقد اقتصرت فترة الدراسة على الفترة من 2019 وحتى 2023.
- تعتمد إمكانية تعميم نتائج البحث على ضوابط اختيار العينة ، ومنهجية البحث المستخدمة.

6- خطة البحث

إنطلاقاً من أهداف ومشكلة البحث، وفي نطاق حدوده، سيتم تنظيم باقي البحث كما يلي:

1-6 الإطار المفاهيمي للثقة الادارية المفرطة

2-6 الثقة الادارية المفرطة من منظور إداري- محاسبي

6-3 تأخير إصدار التقارير المالية (المفهوم- التداعيات- المحددات)

6-4 مناقشة الدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية واشتقاق الفروض

6-4-1 مناقشة الدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية

6-4-2 تحليل العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية واشتقاق الفرض الأول

6-4-3 تحليل الاثر المعدل للالتزام الحوكمي على علاقة الثقة الادارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية واشتقاق الفرض الثاني

6-5 الدراسة التطبيقية

6-6 النتائج والتوصيات والمجالات البحثية المقترحة

المراجع

6-1 الإطار المفاهيمي للثقة الادارية المفرطة

تلعب الإدارة التنفيذية دورًا حيويًا في نجاح المؤسسات وتحقيق أهدافها الاستراتيجية من خلال مسؤوليتها في توجيه الرؤية، وضع الخطط الاستراتيجية، واتخاذ القرارات الحاسمة التي تؤثر على جميع جوانب الاداء التشغيلي والمالي للمنشأة (الباز، 2024)، متأثرة بكفاءتها و خبراتها وما لديها من المهارات الفنية والتقنية. وفي هذا السياق يعتمد منهج التمويل التقليدي على ثلاثة مفاهيم؛ السلوك العقلاني، ونموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM) وفرضية السوق الفعالة، إلا أنه لا يمكن لهذه الافتراضات الصمود في "العالم الحقيقي" بسبب احتكاكات السوق وغيرها من العيوب، حيث تتداخل القوى النفسية والاجتماعية مع جميع المكونات الثلاثة للنموذج التقليدي (Shefrin, 2001).

ويرى البعض أن السلوك الشخصي للرؤساء التنفيذيين يؤثر بشكل كبير على عقلانيتهم، حيث يمكن أن تخلق خصائص الشخصية ميلاً سائدًا في طريقة التفكير التي قد تؤثر على أفعالهم، وبالتالي هناك احتمال كبير أن تؤثر الخصائص الشخصية للرئيس التنفيذي التي تعكس طبيعة النشأة والسلوك على الطريقة التي تُدار بها منظمة معينة بشكل مختلف مقارنة بالمنظمات الأخرى (Wincent & Westerberg, 2005).

ومن هنا تتبع فكرة التمويل السلوكي الذي تم اقتراحه أوائل 1951 بتطبيق علم النفس على مجال أبحاث التمويل المؤسسي، و شرح العديد من الأسباب التي لا يستطيع الاقتصاد التقليدي تفسيرها (He et al., 2020).

واعتماداً على افكار نظرية التمويل السلوكي يرى (Shefrin, 2001) أن سلوك المستثمرين والمديرين ليس عقلانياً تماماً حيث يتأثر بمجموعة من العوامل النفسية التي تؤثر على عملية اتخاذ القرارات ، وأن التحيزات المعرفية والحكومية تجعل الأفراد يخرفون عن العقلانية، خاصة في غياب المعلومات الدقيقة وقدرات المعالجة الكافية.

وعلى ذلك فإن الخصائص الشخصية والسلوكية للإدارة التنفيذية قد تقدم تفسيراً ولو بشكل جزئي لطبيعة الاداء وما يتعلق به من القرارات المالية والاستثمارية والتمويلية وغيرها سواء في الأجل القصير أوالطويل (Samiei and Pourzamani, 2024).

وفي السنوات الأخيرة، أصبح فهم السمات النفسية للمديرين التنفيذيين هدفاً رئيسياً في الابحاث الادارية، ومؤخراً في الادبيات المحاسبية، متبنين نموذج المدير غير العقلاني ودراسة تأثير النقضيات غير القياسية والتحيزات الحُكمية- الأحكام أو التحيزات غير المعقولة- على قرارات الرئيس التنفيذي (Kahneman & Tversky, 2000; Baker et al., 2007).

ووفقاً لهذا السياق تعتبر الثقة الادارية المفرطة واحدة من التحيزات السلوكية الأكثر انتشاراً في مجال اتخاذ القرارات (Doukas & Petmezas,2007; Zyung& Shi,2022; Depoers et al.,2022).

وقد يبدو مصطلح الثقة المفرطة صعب التعريف أو حتى التقييم، حيث أن الثقة المفرطة غير قابلة للملاحظة وتحدث في وقت واحد مع أنواع أخرى من الظواهر النفسية في مزيج يسمى بالمشاعر (Ferreira, 2017).

حيث تعتبر إحدى السمات البشرية التي تنشأ نتيجة لتفاعل العوامل البيئية والاجتماعية المحيطة بالمديرين مع معارفهم ومهاراتهم وخبراتهم السابقة في مجال الأعمال، وتؤدي إلى تكوين شخصية مدير يتمتع بدافع فطري لتعظيم الذات، مع التقليل من قدرات الآخرين، والميل إلى التفاؤل المفرط وتفضيل المخاطرة غير المدروسة (محمد& بغدادي،2019).

كما يرى (Malmendier & Tate, 2015) أنها المبالغة في تقدير القيمة التي يعتقد المدير أنه قادر على خلقها. فهي اعتقاد مبالغ فيه وغير واقعي حول نتائج غير مؤكدة، ينشأ نتيجة التقليل من احتمالية وقوع نتائج سلبية في المستقبل (Schrand & Zechman,2012).

وبالتالي فهي مفهوم سلوكي يعبر عن الإفراط في الثقة بالنفس، حيث يميل الفرد إلى المبالغة في تقدير مهاراته ومعارفه الشخصية، مما يعزز لديه الشعور بالقدرة على حل جميع المشكلات واتخاذ القرارات بشكل صحيح (Baker & Nofsinger, 2010).

كما اشار (Al islam & Nadyan, 2020) على أنها نمط سلوكي من التحيز الإداري يتمثل في ميل المديرين إلى المبالغة في تقدير قدراتهم الإدارية والاعتقاد بأن أداء الشركة يقع بالكامل ضمن نطاق سيطرتهم.

كما يرى (He et al., 2020) إن الثقة المفرطة، باعتبارها سمة نفسية يصعب قياسها، تعني أن المديرين لديهم ثقة مفرطة في قدرتهم على الإدارة و على الحكم الاستثماري و ثراء المعرفة، وبالتالي المبالغة في تقدير قدرتهم والقيام بسلوك غير عقلائي.

كما يرى (Kouaib & Jarbou, 2016) أنها إحدى أشكال الانحراف المعرفي وغير الواقعي الذي قد يؤدي إلى قرارات غير موضوعية ذات تأثير سلبي على أداء المنشأة.

وهو ما يتفق مع رأي (Ben- David et al., 2007) بأن الثقة المفرطة هي خطأ عام في معايرة المعتقدات.

وحددا (Moore & Schatz, 2017) ثلاثة وجوه (أنواع) للثقة المفرطة: المبالغة في التقدير، والمبالغة في التعيين، والمبالغة في الدقة. و"المبالغة في التقدير" هي التفكير في أنك أفضل مما أنت عليه، و"المبالغة في التعيين" هي الاعتقاد المبالغ فيه بأنك أفضل من الآخرين، أما "المبالغة في الدقة" هي الإيمان المفرط بأنك تعرف الحقيقة، وقد وضح (Duttie, 2015) أن الإفراط في التقدير والإفراط في التعيين يعتمدان على الأداء، بينما يعتمد الإفراط في الدقة على المعايرة، ووفقاً للأدبيات المحاسبية، فإن تعريف الثقة الادارية المفرطة هو عادةً مزيج من الأشكال الثلاثة (Kim, 2016).

وبناء على ما سبق نستخلص عدة نقاط تعكس أبعاد شخصية (سمة) الثقة الادارية المفرطة:

(Hirshleifer et al., 2012; Dullmam & Ahmed, 2013; Kim, 2016; Moor & Schatz, 2017; Nguyen et al., 2020; 2020، عبد الرحيم، 2020، سمعان، 2019، محمد & بغداداي، 2019، 2020)

- التفاؤل (Optimism) المفرط والمتحيز فيما يتعلق بالنظرة المستقبلية والعوائد المستقبلية المتوقعة

- نزعة نحو المخاطرة التي تكون في غالب الامر غير محسوبة والمبنية على الاستخفاف والتهوين من تلك المخاطر، والذي يشير إلى سوء المعايير المستخدمة أو المعتمد عليها عند تحديد الاحتمالات وعدم إعطاء الاهتمام الكافي بتأثير الظروف التشغيلية والبيئية، والإهمال المتعمد للمنافسين.
 - المبالغة في تقدير الذات وما يملكونه من قدرات ومهارات لحل المشاكل. وبالتالي الاعتماد بشكل مبالغ فيه على ما يتوفر لديهم من معلومات ومعرفة والنابع من وهم القدرة على السيطرة على معظم الاحداث المتوقعة).
 - التقليل بشكل منهجي من تأثير النتائج السلبية
 - التأكيد والتصميم على إثبات صحة قراراتهم ومعتقداتهم
 - إلقاء اللوم على أمور وأشخاص أخرى عند وقوع خطأ أو فشل
 - يعاني من التحيز التفسيري الذي يشير إلى ميل الشخص لتفسير التعليقات السلبية على أنها غير دقيقة أو تقتصر إلى القيمة المعلوماتية وكذلك يعاني من التحيز التأويلي في مرحلة ما بعد اتخاذ القرار بمعنى عدم تحديث الشخص لمعتقداته بشكل عقلاني عند مواجهة ردود فعل سلبية ، مما يؤدي إلى تكرار الوقوع في الاخطاء .
 - التحيز إلى الرأي الفردي والبعد عن الرأي الجماعي
- وقد اتفقت معظم الدراسات على ان هذه الصفات فطرية تولد مع الشخص، إلا أن البعض الآخر اتخذ اتجاهاً مغايراً لإظهار أن الثقة المفرطة قد تأخذ شكلاً ديناميكياً حيث تكون سمة تتطور بمرور الوقت قد تتأثر بالتجارب والقرارات الناجحة والانجازات التي تحقها الادارة، كما قد تتأثر بردود أفعال الآخرين تجاه تلك النجاحات وتسلط الاضواء عليها، فوفقاً لدراسة (Zyung&Shi,2022) الأفراد يطورون شعوراً بالإيمان بأن الممارسات الناجحة السابقة عند تطبيقها في وضع آخر جديد تماماً ستكون فعالة أيضاً.
- ومن تحليل تلك الابعاد يمكن التفرقة بين صفة الثقة الايجابية (محمد & بغدادي، 2019) والتفاؤل المتزن الذي ينبع من القدرات الحقيقية والاجتهاد في الحصول على المعرفة والتمتع بالمهارات والدراسة الرشيدة قبل اتخاذ القرارات والذي من المتوقع ان ينعكس ايجابياً على اداء المنشأة، وبين الثقة المفرطة القائمة على تفاؤل متحيز وتضخيم للذات يميل للرجسية والذي يقف حائلاً دون الاستفادة الكاملة من المعلومات والدراسات وإشراك الآخرين في صنع القرار .

6-2 الثقة الادارية المفرطة من منظور إداري - محاسبي

تناولت بعض الدراسات تأثير التحيز العاطفي والسلوكي للرئيس التنفيذي (التفاوض، والنفور من الخسارة، والثقة المفرطة) وغيرها من التحيزات على مختلف القرارات الاستراتيجية للشركات، والتي انفتحت على ان لهذه التحيزات السلوكية والعاطفية أثر واضح على هذه القرارات قرار التمويل والاستثمارات ودفع الأرباح وسلوك التكلفة ونفقات البحث والتطوير (Deshmukh et al.,2013; Malmendier & Tate, 2015; Park et al.,2019)

وقد تبينت الدراسات حول الاثر السلبي والايجابي للثقة الادارية المفرطة ، حيث يرى البعض أن الاختلاف في الجو التنظيمي الناجم عن الثقة المفرطة لدى المديرين التنفيذيين له تأثير إيجابي على الابتكار التكنولوجي للمنشأة، حيث يستثمرون بشكل كبير في البحث والتطوير، ومع تفضيل المخاطرة كسمة بارزة لهم سيعززون الابتكار التكنولوجي الداخلي للمنشآت (Hribar & Yang,2016).

كما يرى (Liu & Chen,2017) أن المديرين التنفيذيين مفرطي الثقة يمكنهم تجنب التأثير بسلوك القطيع، وهم أكثر ميلاً لاستكشاف بيئتهم، لذلك يمكنهم اتخاذ قرارات استثمارية مبتكرة أكثر ملاءمة للشركة في ظل آلية الحوافز المناسبة بدلاً من مجرد تقليد أقرانهم.

كما لاحظ (Chen et al.,2023) أن الثقة المفرطة لدى الإدارة تؤثر بشكل إيجابي على تقييم الشركة الحالي، وتعزز أيضاً التوقعات بشأن التقييم المستقبلي.

وقد كشف (Burkhard et al.,2023) من خلال تحليل شامل، أن الثقة الادارية المفرطة قد تشجع بالفعل على المخاطرة الاستراتيجية، مما يعمل على تعزيز أداء المنشأة، الأمر الذي يتعارض مع الفكرة التقليدية التي تنظر إلى الإفراط في الثقة على أنه تحيز إدراكي ضار فقط.

فالثقة المفرطة للإدارة القائمة على المعرفة والمهارات والقدرات إيجابية وتفيد المساهمين والأداء المالي. فهي تساعد في توظيف فرص النمو بشكل أكثر فعالية وتشجع الأداء المستدام (Khalaf & Hussein, 2024).

وبالتالي يمكن التوصل إلى أن المنشآت التي تقودها إدارة مفرطة الثقة غالباً ما تتبنى أهداف طموحة ومبادرات مبتكرة، فهذه الثقة المفرطة تغذي الرغبة في الاستثمار في المشاريع الموجهة نحو النمو، مما قد يؤدي إلى تقدم كبير وخلق القيمة.

إلا أنه من ناحية أخرى يرى (Habib& Hossain,2013) أنه قد يُنظر إلى المديرين الذين يتمتعون بالثقة المفرطة على أنهم مبتكرون ولهم دور رئيسي في نجاح المنشآت، إلا أنه مصاحب لذلك تحيزات سلوكية غير مرغوب فيها تدمر قيمة الشركة في الأجل الطويل من خلال تحمل المزيد من المخاطر.

حيث أن ثقة المديرين المفرطة تخلق انحرافات في مجموعة من قرارات الشركة بما في ذلك سياسات الاستثمار والتمويل وتوزيع الأرباح (Faraji-e-Benaei& Nahandi,2014).

وعلى ذلك فإن الطبيعة المزدوجة للثقة المفرطة، التي تتمتع بالقدرة على الدفع والإعاقه اعتمادًا على الموقف، تؤكد على الحاجة الملحة إلى فهم شامل، خاصة وأن الرؤساء التنفيذيين يصرون على توجيه الخيارات المؤسسية في بيئة أعمال متغيرة باستمرار (Moore & Healy, 2008)، وعلى ذلك قد يكون هناك مستوى مثالي لثقة الرئيس التنفيذي وعندما لا يتم الوصول إلى هذا المستوى الأمثل بعد كحد أقصى، فإن ثقة الرئيس التنفيذي بنفسه تجلب المزيد من الفوائد وبعد هذا المستوى الأمثل، قد تتسبب الثقة المفرطة في استثمارات غير فعالة وقد تضر بقيمة الشركة (Ye & Yuan,2008) وهذا قد يعني أنه هناك مقدار مثالي من الثقة المفرطة لدى الرؤساء التنفيذيين، إن قلت أو زادت عن هذا المقدار قد يكون لها تأثير سلبي على قيمة الشركة.

وقد تناولت العديد من الدراسات تأثير الثقة المفرطة لدى الرئيس التنفيذي على القرارات المختلفة للمنشأة سواء التشغيلية، الاستثمارية، والتمويلية والتي بطبيعتها تؤثر على قضايا النظام المحاسبي ومخرجاته (التقارير المالية) (Ahmed&Duellman,2013)

فمن ناحية القرارات الاستثمارية فقد أشار (Hur et al.,2019) أنه مع تزايد ثقة الرؤساء التنفيذيين في حكمهم وقدرتهم على التعامل مع مستقبلهم، فإنهم أكثر عرضة للتقليل من المخاطر الكامنة في عملياتهم وإجراء استثمارات مفرطة، أو اتخاذ قرارات خاطئة في سياساتهم الاستثمارية والمالية.

حيث لديهم ميل لتقييم المشاريع ذات صافي القيمة الحالية السالبة باعتبارها مشاريع موجبة و قادرة على خلق القيمة ومن ثم التصميم على الاستمرار فيها (Depoers et al.,2022).

وتعتبر سمة الإفراط في الاستثمار من أكثر السمات البارزة والملازمة للثقة الادارية المفرطة، مما جعلها تستخدم كأساس لقياس الثقة الادارية المفرطة في معظم الدراسات، وذلك من خلال مقارنة النفقات الاستثمارية للمنشأة بالمتوسط في نفس الصناعة، أو مقارنة معدل نمو الأصول بمعدل النمو في المبيعات (Hur et al.,2019; Schrand& Zechman, 2012)

كما تُظهر الدراسات أن هناك علاقة بين الثقة الإدارية المفرطة ومعدل تكرار قرارات الاندماج والاستحواذ التي تتخذها المنشأة، إضافة إلى مستوى المخاطر المرتبطة بها (Malmendier & Tate, 2015; Hirshleifer et al., 2012; Deshmukh et al., 2013). فعلى الرغم من أن هذه القرارات تُتخذ بدافع الاستثمار وزيادة قيمة المنشأة على المدى الطويل، إلا أن التقدير غير الدقيق للعوائد المتوقعة والمخاطر المحتملة، والظروف الاقتصادية والتشغيلية، التي يتميز بها المديرين ذو الثقة المفرطة قد يؤدي إلى نتائج سلبية على أداء المنشأة وقيمتها (Can & Dizdarar, 2022).

ومن منظور قرار الاحتفاظ بالنقدية كقرار إداري مالي هام فإن المديرين ذو الثقة الإدارية المفرطة في ضوء تقديراتهم المبالغلة للأرباح والتدفقات النقدية المستقبلية للمنشأة وتخفيض احتمالات المخاطر، ووهم القدرة على السيطرة والتحكم في الأمور، والمعرفة الكاملة للحقيقة بالإضافة إلى الرغبة في التوسع في الاستثمار، فمن المتوقع أن يكونوا أقل احتفاظاً بالنقدية مقارنة بغيرهم من المديرين (عبد الرحيم، 2020)، والتي تكون في المتوسط حوالي 24% أقل من الشركات الأخرى (Deshmukh et al., 2018).

واعتماداً على تقديراتهم المتحيزة للمخاطر وتوقعات الأرباح فمن المتوقع أن يؤثر ذلك على قراراتهم التمويلية وبالتالي طبيعة وشكل هيكل التمويل في المنشأة وتصميم عقود المديونية (Shefrin, 2001)، فقد أوضح (Azouzi & Jarboui, 2012) أن السبب الرئيسي لاختيار هيكل رأس المال هو التحيز العاطفي والسلوكي للرئيس التنفيذي، وأظهرا أن الرؤساء التنفيذيين المفرطي الثقة يفضلون تمويل مشاريعهم في المقام الأول من خلال رأس المال الداخلي، وثانياً من خلال الديون، وأخيراً من خلال الأسهم، متبعين ترتيب هرمي للاختيار.

وينظرون إلى الأموال الخارجية على أنها باهظة التكلفة بشكل غير مبرر (Park & Kim, 2009). ووجدوا (Malmendier & Tate, 2015) أن الرؤساء التنفيذيين المفرطين في الثقة يستثمرون أكثر من اللازم فقط عندما يكون لديهم أموال داخلية وفيرة. إلا أن الرؤساء التنفيذيين العقلانيين لا يرتكبون هذا الخطأ، فهم يدركون التكافؤ بين التمويل الخارجي والتمويل الداخلي، وبالتالي يختارون مستوى الاستثمار الذي يزيد من قيمة الشركة بغض النظر عن نوع التمويل متاح لشركتهم.

وفي الوقت نفسه، اكتشف (Yung & Long, 2022) أن الرؤساء التنفيذيين المفرطين في الثقة يميلون إلى تفضيل الاحتياطات النقدية العالية والرافعة المالية المنخفضة، ويعملون على التقليل من الرافعة المالية للشركة بشكل غير متوقع، والذي يمكن تفسيره بنفورهم من المراقبة الخارجية.

ومن ناحية أخرى ترى دراسات أخرى (Ben-David et al.,2007; Zaher, 2019) أن المديرين يميلون إلى إصدار المزيد من الديون عندما يكون لديهم ثقة مفرطة، مما يظهر ارتفاع في الرافعة المالية.

وبالنسبة لقرارات الاستثمار في البحث والتطوير فقد اتفقت معظم الدراسات على العلاقة الإيجابية بين الثقة الادارية المفرطة والاستثمار في البحث والتطوير (Hirshleifer et al., 2012; Hribar & Yang, 2016; Kouaib & Jarbou, 2017; Hur et al.,2019)

وذلك من منطلق أن الرؤساء التنفيذيين الواثقين من أنفسهم سيقبلون من احتمالية الفشل، ويسعون إلى الابتكار، وبالتالي فمن المتوقع أن يكون للثقة المفرطة للإدارة علاقة إيجابية بعدد براءات الاختراع للمنشآت (He et al.,2020).

كما فحص (Hur et al.,2019) تأثير الثقة المفرطة لدى الرئيس التنفيذي على قرارات الإنفاق على البحث والتطوير، وقد أظهرت النتائج أن الرؤساء التنفيذيين الواثقين من أنفسهم، حتى لو انخفضت المبيعات، لم يقللوا من تكاليف البحث والتطوير بهدف استغلال فرص النمو بشكل أفضل.

وتُعد المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) جزءًا من استراتيجية إدارة المخاطر، حيث تُستخدم للحد من المخاطر المحيطة بالمنشأة، وبما أن الإدارة المفرطة في الثقة تقلل من تقدير هذه المخاطر، فمن المتوقع أن تكون أقل ميلاً للاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية. فقد أظهرت بعض الدراسات أن هناك علاقة سلبية بين ثقة الرئيس التنفيذي المفرطة ومستوى انخراط الشركات في المسؤولية الاجتماعية، حيث يميل القادة الواثقون من أنفسهم إلى التقليل من أهمية هذه الأنشطة، معتبرين أن نجاح الشركة يعتمد بشكل أكبر على قدراتهم الشخصية (Park et al., 2019).

وعلى النقيض من ذلك، فقد وجدت بعض الدراسات الأخرى، مثل دراسة (Tang et al., 2018) من خلال تحليل بيانات شركات ستاندرد آند بورز 1500 (S&P) خلال الفترة 2003-2010، أن النزعة النرجسية لدى المديرين يمكن أن تؤدي إلى زيادة الاهتمام بأنشطة المسؤولية الاجتماعية، حيث يسعى المديرون النرجسيون إلى جذب الانتباه والحصول على التقدير، مما يدفعهم إلى تعزيز مشاركتهم في هذه المبادرات.

كما أوضح (Deshmukh et al.,2013; Septura, 2020) أن المديرين ذو الثقة الادارية المفرطة يعملوا على تقليل توزيعات الأرباح، وذلك بهدف الاستفادة من فرص النمو المستقبلية المبنية على تفاؤلهم المفرط (سمعان & أحمد، 2020). وهذا ما أكد عليه (Taha et al., 2024) بالتطبيق على البيئة المصرية خلال الفترة 2017-2021، حيث يميلون أكثر إلى زيادة الاحتياطات من الصناديق الداخلية

لتأمين تمويل إضافي لمشاريعهم، وبالتالي تقليل اعتمادهم على التمويل مما يدفعهم إلى تقليل كمية الأرباح الموزعة (Deshmukh et al., 2013; Malmendier & Tate, 2015).

وعلى نحو مماثل أظهر (Anilov, 2019) أن الرؤساء التنفيذيين المفرطين في الثقة يميلون أكثر إلى بدء عمليات إعادة الشراء ويفضلونها عمومًا على توزيع الأرباح النقدية، معتقدين بأن سوق الأوراق المالية يقلل من قيمة أسهم شركاتهم.

ومن وجهة نظر أخرى فقد توصلت العديد من الدراسات إلى ميل هذا النوع من الإدارة إلى زيادة توزيعات الأرباح بغرض ارسال إشارات إيجابية عن أداء المنشأة وتكوين صورة ذهنية إيجابية عن أداء الإدارة وإنجازاتها (Anilov, 2019; Vinh, 2020). كما أنهم أكثر ميلاً إلى توزيع الأرباح مع تجاهل المخاطر مدفوعون بالأرباح قصيرة الأجل والتفاوض بشأن قدرة مشروعهم على تحقيق الأرباح في المستقبل القريب (Taha et al., 2024).

وفي ضوء تميّز الإدارة المفرطة في الثقة بعدم الاعتراف بالأخطاء والإصرار على إثبات صحة قراراتها وقدرتها على معالجة التحديات والمشاكل، فإن هذا النهج قد يدفعها إلى تبني ممارسات إدارة الأرباح، سواء من خلال التلاعب بالاستحقاقات المحاسبية أو العمليات التشغيلية الفعلية. ويأتي ذلك بهدف الحفاظ على سمعة المنشأة، وتلبية التوقعات المتفائلة، وتعزيز صورتها أمام المستثمرين وأصحاب المصالح، بما يرسّخ انطباعاً عن كفاءة الإدارة ونجاحها (سمعان & القزار، 2023، حسين، 2023، محمد & بغدادي، 2019، Hribar & Yong, 2016; Zaher, 2019).

كما أن المديرين ذوي الثقة المفرطة أكثر استعداداً لتمهيد الدخل وإدارة التدفقات النقدية التشغيلية، بغرض إعطاء انطباع إيجابي تجاه متطلبات المساهمين وجذب المستثمرين، وتلافي إعتراض مجلس الإدارة على الإفراط في الاستثمار (سمعان & أحمد، 2020).

وإن كان يرى البعض الآخر أن الثقة المفرطة الإدارية مرتبطة سلباً بإدارة الأرباح الحقيقية إيماناً منهم بخطورة هذا النوع من إدارة الأرباح على قيمة المنشأة في الأجل الطويل (Salehi et al., 2020).

كما توصلت دراسة (Pierk, 2021) المطبقة على عدد من الشركات الاميريكية أن المديرين ذوو الثقة الإدارية المفرطة أقل حاجة إلى تطبيق أحد أشكال إدارة الأرباح المعروف بـ (Big Bath) والذي يتضمن التقليل المتعمد للأرباح خلال الفترات الحالية بهدف إعطاء انطباع ظاهري بتحسين الأداء في الفترات المستقبلية، وقد أرجعت الدراسة ذلك السلوك من هذه الفئة من المديرين إلى توقعاتهم المفرطة بالتفاوض تجاه الأداء المستقبلي.

كما يرى (Zhu,2019; محمد & بغدادي، 2019) أن هيكل التكاليف في المنشأة يتأثر بالتفاوض المتحيز للإدارة ذات الثقة المفرطة، عن طريق استخدام أسس غير ملائمة عند توزيع التكاليف الصناعية غير المباشرة، مع غياب التعديل والتطوير المستمر، ولا يقومون بتعديل التكلفة على الفور إذا واجهوا انخفاضاً في حجم الأعمال، بل يعتقدون أن هذا الانخفاض مؤقت فقط، مع الأخذ في الاعتبار تكلفة التعديل، ولذلك فإنهم يفضلون الاحتفاظ بمقياس الإنتاج الحالي، وتعزيز ثبات التكلفة بالتمسك ببعض عناصر التكاليف غير المستغلة التي تمثل عبئاً على إيرادات المنشأة لتوقع تحسن الظروف خلال الفترات القادمة وعندها يمكن استغلالها.

بالإضافة إلى غياب مبدأ المشاركة عند إعداد الموازنات التخطيطية وتبني التفاوض والمبالغة في تقدير العوائد والنتائج الايجابية، مما يفقد الموازنة خاصية الواقعية وإمكانية التحقيق (Hribar and Yang, 2016).

وفي سياق التحفظ المحاسبي يدفع المديرون ذو الثقة الادارية المفرطة المنشأة إلى تبني استراتيجيات محاسبية أقل تحفظاً (Ahmed& Duellman, 2013)، واعتماداً على تقديرات مستقبلية مفرطة في التفاوض، قد تساهم في تغطية أي خسائر حالية، مما ينبثق عنها عدد من السياسات والاجراءات ذات التأثير السلبي على أداء المنشأة مثل المبالغة في تقدير الأصول وتأجيل الاعتراف بالخسائر الحالية (سمعان، 2020، Abulezz et al.,2019; زلط، 2021).

وتبنياً لهدف تعظيم الذات والعمل على تحسين الصورة الذهنية عن كفاءة وقدرات المديرين ذو الثقة المفرطة فمن المتوقع أن يعمدوا إلى التوسع في الإفصاح المحاسبي مع إغفال مدى الأهمية النسبية لهذه المعلومات واعتبارات المنفعة والتكلفة (Schrand & Zechman,2012)، حيث يميلوا إلى الكشف الطوعي بشكل متكرر عن معلومات التنبؤ (Hribar & H. Yang, 2016).

ومن ناحية أخرى فقد يعمد هذا النوع من المديرين إلى تجاهل الاخبار السيئة وعدم الإفصاح عنها وإخفائها لفترات طويلة في محاولة لإظهار المعلومات والأخبار في الاتجاه المتقاول الذي يتماشى مع قناعاتهم، غير أن الإفصاح عن تلك الاخبار المتركمة دفعة واحدة فيما بعد، قد يؤدي إلى انهيار أسعار الأسهم في السوق والتأثير على قيمة المنشأة (Depoers et al.,2022).

كما قد يلجأ المديرون، نتيجة لثقتهم المفرطة إلى استخدام إفصاحات مالية معقدة بهدف التغطية على عدم كفاءة استثماراتهم وإخفاء ضعف أداء الشركة مما يجعل من الصعب على الأطراف الخارجية تقييم الأداء الحقيقي للمنشأة (Rajabalizadeh,2023)، واتفق ذلك مع نتائج دراسة (Sharawi,2023)

والمطبقة في البيئة المصرية، والتي توصلت إلى أن الثقة الإدارية المفرطة تؤثر بشكل ايجابي ومعنوي على إنهيـار الأسهم وخاصة في ظل غموض وتعميم القوائم المالية.

وفي ضوء الدور الأساسي للإدارة التنفيذية في تصميم وبناء وإعادة تقييم نظام الرقابة الداخلية من خلال دورها في دعم ثقافة النزاهة والالتزام، وتطوير ومتابعة السياسات والجراءات للفصل بين المهام ، وتوجيه وتدريب الموظفين عليها، وأسلوبها في إدارة المخاطر والتعامل مع المتغيرات والمستجدات، والتعاون والتنسيق مع لجان المراجعة، فمن المتوقع أن الثقة الإدارية المفرطة وما يرتبط بها من المبالغة في تقدير العوائد والتقليل من أهمية المخاطر والنتائج السلبية، قد يؤدي إلى إهمال تفعيل نظم الرقابة الداخلية (عبد العال، 2021)، وإفترض كفاية النظام الرقابي الحالي دون تطوير أو تقييم مستمر، إلى جانب تجنب الاستعانة بالادارات و فرق العمل المختلفة وإشراكها في تصميم وتنفيذ نظم الرقابة، بالإضافة إلى ضعف الاعتماد على المراجعين الداخليين ولجان المراجعة (Lee, 2016)، وتأكيداً على ذلك فقد توصلت دراسة (Safari et al., 2021) إلى أن الثقة الإدارية المفرطة تعمل على زيادة ضعف الرقابة الداخلية وخاصة في الشركات صغيرة الحجم.

ومن وجهة نظر أخرى يرى (Zhu, 2019) أن الرقابة الداخلية لها تأثير كبحي وثحكمي على السلوكيات غير العقلانية للمديرين، وبالتالي فيمكن من خلال تحسين وتنفيذ الرقابة الداخلية منع المديرين من ارتكاب أخطاء في اتخاذ القرارات بسبب الثقة المفرطة.

6-3 تأخير إصدار التقارير المالية (المفهوم - التدايعيات - المحددات)

يشير مفهوم إصدار التقارير المالية بصفة عامة إلى العملية التي تقوم من خلالها المنشآت بإعداد ونشر تقاريرها المالية الدورية وفقاً للمعايير المحاسبية المعتمدة. وذلك بهدف تقديم معلومات مالية موثوقة للمستخدمين الخارجيين، مثل المستثمرين والمقرضين والجهات التنظيمية، لمساعدتهم في اتخاذ القرارات الاقتصادية (IASB, 2021). ومن الناحية المحاسبية، يُعتبر إصدار التقارير المالية جزءاً من النظام المحاسبي الذي يهدف إلى تقديم معلومات دقيقة وعادلة حول الوضع المالي والأداء الاقتصادي للمنشأة خلال فترة مالية معينة. ويتم إعداد هذه التقارير وفقاً لمعايير محاسبية مثل المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) والمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً (GAAP) لضمان القابلية للمقارنة والموثوقية في الإفصاح المالي (FASB, 2021) أما من الناحية القانونية، فإن إصدار التقارير المالية يُعد إنتراماً تنظيمياً تفرضه الجهات الرقابية والهيئات التنظيمية لضمان الامتثال للقوانين المالية والتجارية. وتُلزم العديد من البورصات الشركات المدرجة بالإفصاح عن بياناتها المالية بشكل دوري وفق متطلبات قانونية صارمة، مثل تلك التي تفرضها هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) بهدف حماية حقوق المستثمرين

وأصحاب المصالح من خلال التأكد من أن المعلومات المالية المنشورة تعكس الأداء الحقيقي للمنشأة دون تحريف أو تضليل (Revsine et al., 2021) وفي السياق الاقتصادي، يُنظر إلى التقارير المالية على أنها أداة رئيسية لقياس الأداء المالي والكفاءة الاقتصادية للمنشأة، فهي تعكس قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح، وكفاءة استخدامها للموارد، ومدى استدامة عملياتها التشغيلية. كما تُستخدم هذه المعلومات من قبل المستثمرين والمحللين الماليين لاتخاذ قرارات استثمارية مبنية على تقييم شامل للأداء المالي، مما يؤثر بشكل مباشر على حركة الأسواق المالية، ومن منظور الإدارة، يُعتبر إصدار التقارير المالية أداة هامة للتحكم واتخاذ القرارات داخل المؤسسة، فهي توفر بيانات تحليلية تساعد في تقييم الأداء الداخلي، وتحديد استراتيجيات التوسع، وتوجيه قرارات الاستثمار والتمويل، وتحديد نقاط القوة والضعف في عملياتها التشغيلية، واتخاذ إجراءات تصحيحية عند الحاجة لضمان تحقيق أهداف النمو والاستدامة (Revsine et al., 2021).

وبناءً على ما سبق، يتضح أن إصدار التقارير المالية يتجاوز كونه إجراءً محاسبيًا روتينيًا ليشمل جوانب تنظيمية، اقتصادية، وإدارية تعزز الشفافية والكفاءة المالية. فهو أداة للإفصاح والتوصيل المالي، وضمان الامتثال القانوني، وقياس الأداء الاقتصادي، ودعم القرارات الإدارية.

ويُعد توقيت إصدار التقارير المالية عاملاً حاسماً في تحقيق الأهداف المرتبطة بالإفصاح المالي والامتثال القانوني، حيث يؤثر بشكل مباشر على قدرة المستثمرين وأصحاب المصالح في اتخاذ قرارات مبنية على معلومات حديثة وموثوقة، وعلى الصعيد المهني ووفقاً للمعايير المحاسبية مثل المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) والمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً (GAAP) يتوجب على الشركات إصدار قوائمها المالية خلال فترة زمنية محددة بعد نهاية السنة المالية لضمان ملاءمتها وفعاليتها في عملية صنع القرار، وعلى ذلك يمكن تعريف الوقتية *Timeliness* بأنها توفير المعلومات المحاسبية في الوقت المناسب لاتخاذ القرارات، قبل أن تفقد قدرتها على التأثير على هذه القرارات، فهي تعد من الخصائص المعززة للمعلومات المحاسبية والتي تزيد من درجة نفعية هذه المعلومات (مطوع، 2019، محمد، 2021). وعلى ذلك فإن كل يوم بعد تاريخ إنتهاء السنة المالية يحسب على أنه تأخيراً في الإصدار.

حيث أن التأخير في إصدار القوائم المالية قد يؤدي إلى مجموعة من التداعيات والآثار السلبية والتي منها انخفاض جودة المعلومات المحاسبية وزيادة حالة عدم اليقين لدى المستثمرين، مما قد يؤثر سلباً على أداء الأسواق المالية وثقة الأطراف ذات العلاقة (Revsine et al., 2021). بالإضافة إلى عدم المساواة بين المشاركين في السوق في حق الوصول إلى نفس المعلومات، حيث يلجأ البعض عند تأخير إصدار التقارير المالية إلى المحاولة إلى الوصول إلى المعلومات الخاصة مما يزيد من ظاهرة عدم

تمائل المعلومات (أبو زيد، 2021). فالتأخير يعطي انطباع لمستخدمي القوائم المالية بوجود أخبار سيئة عن أداء المنشأة ومحاولة البحث عن بدائل أخرى للحصول على المعلومات (محمد، 2021).

كما قد يؤدي التأخير في إصدار التقارير المالية عن الفترة المسموح بها وفقاً لإصدارات الجهات التنظيمية إلى تعرض المنشأة إلى عقوبات (في ضوء الإجراءات اللازمة لحماية حقوق أصحاب المصلحة). مما يؤثر سلباً على سمعة الشركة ومصداقيتها أمام الجهات التنظيمية والمستثمرين (مطر، 2023).

لذا فإن الالتزام بمواعيد النشر المحددة يعزز من الشفافية، ويحسن كفاءة الأسواق المالية، ويدعم الامتثال التنظيمي، وهو ما يجعل توقيت إصدار التقارير المالية جزءاً أساسياً من نظام الإفصاح المحاسبي الفعّال.

ويشار إلى فترة تأخير إصدار التقارير المالية بأنها الفترة ما بين تاريخ نهاية السنة المالية وتاريخ تسليم التقارير المالية مرفقاً به تقرير مراقب الحسابات (أبو زيد، 2021، Abernathy et al., 2018; Afify, 2009; على، 2022) متضمنة خمسة تواريخ هامة وهي (تاريخ نهاية السنة المالية، تاريخ الانتهاء من إعداد القوائم المالية وتسليمها للمراجع، تاريخ الانتهاء من عملية المراجعة، تاريخ تسليم مراقب الحسابات لتقريره، تاريخ تسليم الشركة قوائمها مرفقاً بها تقرير مراقب الحسابات لسوق الأوراق المالية)

وقد اجمعت معظم الدراسات على قياس فترة تأخير إصدار التقارير المالية ما بين تاريخ انتهاء السنة المالية وتاريخ توقيع مراقب الحسابات لتقريره (على، 2022)، وذلك نتيجة لعدم إفصاح الشركات عن باقي التواريخ بشكل واضح، وإن كان يرى (Viet et al., 2018) أن فترة إصدار التقارير المالية Reporting Financial Lag هي الفترة من تاريخ انتهاء السنة المالية إلى تاريخ نشر التقارير المالية في البورصة، إلا أنه وفقاً لدراسة (الصيرفي، 2017، مطاوع، 2019) المطبقة على البيئة المصرية فإنه يتم تسليم التقارير المالية مرفقاً بها تقرير مراقب الحسابات للبورصة المصرية في أول يوم تداول بعد تاريخ توقيع مراقب الحسابات، وبالتالي لا يوجد فترة تأخير بين توقيع مراقب الحسابات على تقرير المراجعة وتسليم تلك التقارير للبورصة.

وقد اهتمت الجهات التشريعية والرقابية بتوقيت إصدار التقارير المالية، ففي مصر ألزم قانون الشركات رقم 159 لسنة 1981، والمعدل بالقانون رقم 3 لسنة 1998، مجالس إدارات الشركات بإعداد قوائم مالية سنوية متضمنة تقرير مراقب الحسابات، وتقرير عن نشاط الشركة، وذلك على أن يتم تقديمه خلال 90 يوماً من تاريخ انتهاء السنة المالية. كما اشارت اللائحة التنفيذية لقانون رأس المال رقم 95 لسنة 1992،

إلى ضرورة أن تقدم الشركات المقيدة في البورصة القوائم المالية السنوية مرفقاً بها تقرير مراقب الحسابات خلال 90 يوماً من تاريخ إنتهاء السنة المالية، بينما تقدم القوائم الربع سنوية خلال 45 يوماً من تاريخ إنتهاء كل ربع مرفقاً بها تقرير فحص محدود. على أن يعاقب بغرامة ألف جنيه عن كل يوم تأخير في تسليم القوائم المالية وذلك وفقاً للمادة رقم 65 من نفس القانون. الأمر نفسه أكدت عليه قواعد قيد وشطب الأوراق المالية بالبورصة المصرية، حيث يجب على الشركة موافاة الهيئة والبورصة بنسخة من القوائم المالية السنوية مرفقاً بها تقرير مراقب الحسابات، وذلك قبل تاريخ أول جلسة تداول تالية بعد تاريخ تقرير مراقب الحسابات (الصيرفي، 2017).

وفي سوق الأوراق المالية السعودي كسوق ناشيء فقد عدلت هيئة السوق المالية فترة إصدار القوائم المالية السنوية من 75 يوماً إلى 90 يوماً. كذلك في أندونيسيا وصلت 90 يوماً، أما في تونس ألزمت هيئة السوق المالية الشركات بنشر القوائم المالية قبل 120 يوماً من تاريخ إنتهاء السنة المالية، أما في فرنسا وماليزيا وهونج كونج وصلت 180 يوماً. بينما تبنت لجنة البورصة والأوراق المالية (SEC) في الولايات المتحدة الأمريكية تقليص فترة إصدار القوائم المالية من 90 يوماً إلى 60 يوماً (علي، 2022، محمد، 2021).

هذا وقد توصلت بعض الدراسات المطبقة في مصر إلى أن متوسط فترة التأخير في البيئة المصرية تبلغ 72 يوم (سليم، 2019) وبلغت 73 يوم وفقاً لدراسة (مشابط، 2023، مطاوع، 2019) وشهرين وفقاً (Afify, 2009)، بينما يبلغ متوسط التأخير في تونس 89 يوماً، كما يبلغ متوسط التأخير في إيران 82 يوماً (Dehcheshmeh et al., 2025)، وفي السعودية 60 يوماً (أبو زيد، 2021).

ومن ناحية المسؤولية عن تأخير إصدار القوائم المالية فقد اختلفت الدراسات حول تحديد تلك المسؤولية، فقد ارجعت بعض الدراسات مسؤولية تأخير إصدار القوائم المالية إلى مراقب الحسابات، وذلك من خلال التركيز على الجوانب الخاصة بعملية المراجعة ومدى تأثيرها على توقيت اصدار القوائم المالية، مع تغافل دور الادارة بشكل مباشر بهذا الخصوص (محمد، 2021، الصيرفي، 2017، مطاوع، 2019)

بينما اجمعت دراسات أخرى (أو زيد، 2021، Hassan, 2016; Abernathy et al., 2018) أن كلاً من الادارة كمعد للتقارير المالية، ومراقب الحسابات كمراجع لها، يلعبا دوراً أساسياً وحاسماً في حدوث هذا التأخير. ويتفق الباحث مع ذلك ويرى أن مسؤولية الإدارة تمتد منذ فترة اعداد القوائم المالية وما تحمله تلك التقارير وما تتأثر به من توجهات وسياسات الإدارة هذا من ناحية، ودرجة تعاون الإدارة مع المراجع خلال فترة المراجعة من ناحية أخرى. وبهذا يعتبر توقيت إصدار القوائم المالية بمثابة مؤشر ومقياساً

موضوعياً على كفاءة الإدارة وتوجهاتها في نشر التقارير المالية من حيث الاعداد وتسهيل عملية المراجعة من ناحية. ومقياس ومؤشر على كفاءة عملية المراجعة من جهة أخرى.

واستناداً على ذلك وفي ضوء تحليل الادب المحاسبي يمكن تقسيم مجموعة المحددات والعوامل المؤثرة في تأخير إصدار التقارير المالية إلى: (أبو زيد، 2021؛ مطاوع، 2019؛ الصيرفي، 2017؛ منصور، 2018، 2018; Abernathy et al., 2018; Afify, 2009; Hassan, 2016; Abdillan et al., 2019)

• مجموعة المحددات والعوامل المتعلقة بالمنشأة المعدة للتقارير المالية والتي تتضمن:

- **محددات تتعلق بالخصائص التشغيلية للمنشأة:** حيث تُشير الخصائص التشغيلية للمنشأة إلى مجموعة العوامل والسمات التي تعكس كيفية أداء المنشأة لعملياتها اليومية وطبيعة تلك العمليات ودرجة تعقيدها، وتأثيرها على الكفاءة التشغيلية والأداء المالي، وقد تباينت نتائج الدراسات من حيث أثر هذه المجموعة من المحددات على تأخير إصدار التقارير المالية، فقد توصلت العديد من الدراسات إلى وجود علاقة عكسية بين **حجم المنشأة** وفترة إصدار تقرير مراقب الحسابات (أبو زيد، 2021، Afify, 2009، منصور، 2018; Abernathy et al., 2018) مرجعين ذلك إلى أن المنشآت كبيرة الحجم يتوفر لديها الموارد الكافية لتطبيق أنظمة رقابة داخلية فعالة، مما يقلل الوقت اللازم لاتمام اختبارات وإجراءات المراجعة، كما تسمح لها هذه الموارد بسداد أتعاب أعلى لمراقب الحسابات الامر الذي يساهم في إتمام المراجعة في وقت أقصر، ومن ناحية أخرى فإنه يتابع هذا النوع من المنشآت عدد كبير من أصحاب المصلحة والهيئات التنظيمية والرقابية التي تخلق ضغطاً على الإدارة لتقديم التقارير المالية في التوقيت المناسب، بينما توصلت دراسات أخرى إلى وجود علاقة طردية ناتجة عن كبر وتعقد عمليات المنشأة (مطاوع، 2019) في حين توصل البعض الاخر إلى عدم وجود علاقة معنوية بين المتغيرين (الصيرفي، 2017).

ومن ناحية الوضع المالي للمنشأة وهيكلها التمويلي فقد توصلت معظم الدراسات إلى وجود علاقة طردية بين الرافعة المالية للمنشأة وبين تأخير إصدار التقارير المالية الناتج عن تأخير تقرير مراقب الحسابات، فالمنشآت ذات الرافعة المالية المرتفعة تعكس ارتفاع نسبة الديون إلى إجمالي الأصول التي تشير إلى ارتفاع مخاطر التعثر المالي الامر الذي من المتوقع أن يؤثر على إجراءات المراجعة. حيث أن ما تتعرض له المنشأة من مخاطر بصفة عامة والتأثير المتوقع لذلك على أصحاب المصلحة وتزايد احتمال تعرض مراقب الحسابات للتقاضي يؤدي إلى زيادة فترة المراجعة المرتبط بزيادة الجهد المبذول. (مطاوع، 2019؛ Afify, 2009). بينما يرى البعض الاخر أن هذا الوضع يمثل ضغطاً والتزمأعلى الإدارة

أمام المقرضين بسرعة الإفصاح عن الوضع المالي وإرسال إشارات إيجابية بشأن الالتزام بعقود المديونية (Dao & Pham, 2014).

ومن حيث أداء المنشأة وما تحققه من ربحية فقد توصلت بعض الدراسات إلى وجود علاقة عكسية بين ربحية المنشأة وفترة إصدار التقارير المالية من خلال تأثيرها على فترة إصدار تقرير مراقب الحسابات (Abdillah et al.,2019; Abernathy et al.,2018) وقد ارجعت الدراسات هذه النتيجة إلى ما تحمله القوائم المالية من اخبار ايجابية عن اداء المنشأة ورغبة الادارة في ارسال إشارات جيدة وسريعة إلى أصحاب المصلحة، مما يشكل دافعاً لإصدار القوائم المالية في التوقيت المناسب ودون تأخير . وعلى النقيض من ذلك فقد توصل البعض إلى وجود علاقة طردية بين ربحية المنشأة وفترة إصدار التقارير المالية (Joshi & AL-Bastaki, 2000) مرجعين ذلك إلى ارتباط ارتفاع ربحية المنشأة بكون حجم المنشأة وتوسع أنشطتها والتي قد تحتاج إلى المزيد من الوقت والجهد لإتمام اعداد القوائم المالية ومراجعتها.

ومن ناحية أخرى فإن تعرض المنشأة لتحقيق خسائر قد يترتب عليه محاولة الادارة لتأخير نشر التقارير المالية بما تحمله من أخبار سيئة قد تعرض أسهمها للإنهيار (Afify,2009) كما أن تحقيق المنشأة لخسائر يزيد من احتمالية تعرضها لمخاطر التعثر المالي مما يمثل ضغطاً على المراجع وبالتالي تحتاج وقتاً أطول لإتمام عملية المراجعة (محمد، 2021)

وبالتطبيق على البيئة المصرية فقد توصلت دراسة (منصور، 2018) إلى وجود علاقة سالبة غير معنوية بين حجم الشركة وفترة إصدار تقرير مراقب الحسابات، كما توجد علاقة موجبة معنوية بين نسبة المديونية وفترة إصدار تقرير مراقب الحسابات. كما توصلت دراسة (الصيرفي، 2017) إلى عدم وجود علاقة لكل من حجم الشركة، والربحية، والمديونية على فترة تأخير تقرير مراقب الحسابات. في حين انتقدت معظم الدراسات في البيئة المصرية على وجود اثر لتحقيق الخسائر على تأخير تقرير مراقب الحسابات (منصور، 2018، مطاوع، 2019)

- **محددات تتعلق بجودة النظام المحاسبي:** يُعد النظام المحاسبي العمود الفقري لأي منشأة، حيث يؤثر بشكل مباشر على كفاءة ودقة إصدار التقارير المالية، فكلما كان النظام المحاسبي متطوراً ويعتمد على معايير واضحة، كلما زادت سرعة ودقة معالجة البيانات المالية، وإصدارها في الوقت المحدد، وفي هذا السياق فقد أكدت النتائج أن المنشآت التي تطبق أنظمة محاسبية متكاملة تعاني من تأخير أقل في إصدار التقارير المالية مقارنة بغيرها التي تستخدم أنظمة تقليدية أو غير متطورة (صحراوي & بيالة، 2020)، ومن ناحية أخرى فقد أظهرت بعض الدراسات (أبو زيد، 2021، راشد، 2023) أن تطبيق

مستحدثات المعايير الجديدة، دون وجود نظام محاسبي مُحدث ومتطور، يؤدي إلى زيادة فترة إعداد التقارير المالية، مما يؤثر على توقيت إصدار التقارير المالية.

ومن الامور المتعلقة بالنظام المحاسبي تاريخ انتهاء السنة المالية للمنشأة والتي قد تمثل عبئاً وضغطاً على مكتب مراقب الحسابات عند تزايد عدد العملاء الذين تنتهي السنة المالية لديهم في تاريخ محدد قد يكون الأكثر شيوعاً بين الشركات والذي يختلف من دولة لأخرى، الأمر الذي يتوقع معه تأخير إصدار التقارير المالية (محمد، 2021، أبو زيد، 2021، مطاوع، 2019). وفي البيئة المصرية توصلت (الصيرفي، 2017) إلى وجود علاقة بين تاريخ انتهاء السنة المالية على تأخير تقرير مراقب الحسابات. وإن كانت دراسة (منصور، 2018) توصلت لعدم وجود علاقة.

- **محددات تتعلق بالالتزام الحوكمي:** أجمعت العديد من الدراسات أن آليات الحوكمة من المحددات والعوامل المؤثرة على توقيت إصدار القوائم المالية (Habib et al., 2019؛ سليم، 2019) فأليات الحوكمة القوية تُسهم في تقليل المخاطر المحاسبية وتحسين جودة الإفصاح المالي، مما يساعد في تقليل التأخير في إصدار التقارير المالية. على العكس من ذلك، فإن ضعف هذه الآليات قد ينعكس في تأخيرات متكررة بسبب مشكلات تنظيمية ورقابية. فعل سبيل المثال لجنة المراجعة ودورها في الاشراف على اعداد التقارير المالية ومتابعة فعالية ضوابط الرقابة الداخلية من المتوقع أن تؤثر على توقيت إصدار التقارير المالية (Abdillah et al., 2019; Afify, 2009)، وكذلك خصائص مجلس الادارة وما يتمتع به من استقلالية وعدم ازدواجية المهام وحجم ذلك المجلس قد يكون لها تأثير على مخاطر أعمال المنشأة بالشكل الذي يؤثر على خطط وبرامج المراجعة ومن ثم التأثير على توقيت إصدار التقارير المالية (أبو زيد، 2021; Afify, 2009).

- **محددات تتعلق بخصائص المديرين:** وبخلاف المحددات السابقة والمتعلقة بخصائص وطبيعة النظام المحاسبي في المنشأة، هناك أيضاً بعض المحددات المتعلقة وذات الصلة بخصائص المديرين والتي من المتوقع أن يكون لها تأثير على عملية إصدار التقارير المالية ومن ثم على توقيت هذا الإصدار، والتي منها القدرة الادارية ودرجة كفاءتها (محمد، 2021) (Habib & Hossain, 2013)، وكذلك الثقة الادارية المفرطة محور دراسة هذا البحث. فقد توصلت دراسة (Sumunar & Anita, 2022) أنها لها تأثير بشكل غير مباشر (من خلال تأثيرها على رسوم التدقيق) على تأخير تقرير مراقب الحسابات.

● مجموعة المحددات والعوامل المتعلقة بمراقب الحسابات والتي منها:

- **حجم منشأة مراقب الحسابات** والتي تستخدم كمؤشر لجودة عملية المراجعة وكفاءتها، وقد تباينت نتائج الدراسات فيما يتعلق بأثر هذا المتغير على تأخير إصدار التقارير المالية من حيث أثرها على توقيت إصدار تقرير مراقب الحسابات، فقد توصلت معظم الدراسات إلى وجود علاقة عكسية بين حجم منشأة مراقب الحسابات وبين فترة إصدار تقرير المراجعة مرجعين ذلك إلى ما يتوافر لدى تلك المكاتب من موارد مادية وبشرية وخبرات تسمح بسرعة تنفيذ إجراءات المراجعة من ناحية ورغبتها في الحفاظ على سمعتها وتجنب أي تأخير قد يؤثر سلباً على علاقتها مع المنشأة العميل، كما أنها لديها القدرة على الحفاظ على استقلالها كما أنها أقل استعداداً للتفاوض مع العميل (مشابط، 2023، باسودان & سليمان، 2022)، ومن جانب آخر فقد توصلت بعض الدراسات إلى وجود علاقة طردية بين حجم مكتب مراقب الحسابات وفترة إصدار القوائم المالية والذي قد يرجع إلى ضغط العمل لدى هذه المكاتب الكبيرة (بلال & متولي، 2024؛ قنديل، 2020، 2022، Hoang et al.)، بينما توصل البعض الآخر إلى عدم وجود علاقة معنوية، وذلك بالتطبيق على البيئة المصرية (الصيرفي، 2017، محمد، 2021، مطاوع، 2019، 2009، Afify).

- **نوع رأي مراقب الحسابات**: يُعتبر الرأي المُعدل لمراقب الحسابات مؤشراً على وجود تحفظات أو مشكلات جوهرية في التقارير المالية للمنشأة، مما قد يؤدي إلى تأخير إصدار هذه التقارير. فعندما يواجه المراقب قيوداً على نطاق عمله أو يجد تحريفات جوهرية تؤثر على صدق وعدالة القوائم المالية، قد يضطر إلى إصدار رأي متحفظ أو حتى الامتناع عن إبداء الرأي. هذه التحفظات في ضوء نظرية الإشارات قد تدفع الإدارة للتفاوض مع مراقب الحسابات لما تحمله هذه التحفظات من أخبار سيئة تؤثر سلباً على ثقة أصحاب المصلحة، مما يستغرق وقتاً إضافياً ويؤدي إلى تأخير في إصدار التقارير المالية. ووفقاً لمعيار المراجعة المصري رقم 701، يتعين على المراقب في مثل هذه الحالات تضمين جميع الأسباب الجوهرية لقراره وقيمة الآثار المحتملة على القوائم المالية في تقريره، مما يزيد من تعقيد عملية المراجعة ويؤخر إصدار التقارير المالية (الصيرفي، 2017، أبو زيد، 2021، مطاوع، 2019)، وأشارت نتائج دراسة (الصيرفي، 2017) إلى وجود تأثير معنوي لنوع رأي مراقب الحسابات على تأخير تقرير مراقب الحسابات في البيئة المصرية.

- **فترة الارتباط بين مراقب الحسابات والمنشأة العميل**: حيث يرى (مطاوع، 2019) أن السنة الأولى للتعاقد بين المنشأة العميل والمراجع قد يكون لها اثر سلبي على الوقت المستنفد في عملية المراجعة وبالتالي على تأخير إصدار التقارير المالية وبالتالي فإن طول فترة الارتباط يزيد من فهم مراقب

الحسابات لبيئة العمل ونوعية المخاطر وفاعية نظم الرقابة الداخلية مما يساهم في قصر الوقت اللازم لاتمام اجراءات المراجعة (أبو زيد، 2021).

- **رسوم التدقيق:** حيث أن ارتفاع رسوم التدقيق التي يدفعها العميل قد تعمل على تقليل الوقت اللازم لعملية المراجعة ، حيث يمكن لمراقب الحسابات الاستعانة بمزيد من الموظفين وتكنولوجيا أكثر تطوراً، وبالتالي ستصدر المنشأة قوائمها في الوقت المناسب (Sumunar& Anita,2022).

- **جهد مراقب الحسابات:** من المتوقع أن يترتب على زيادة جهد مراقب الحسابات مقاساً بقسمة مجموع المخزون والعملاء على إجمالي الأصول زيادة الوقت المستغرق لإتمام عملية المراجعة، مما يتبعه تأخير إصدار التقارير المالية. وإن كانت النتائج اشارت إلى عدم وجود تأثير لجهد المراجع على فترة تأخير تقرير مراقب الحسابات في البيئة المصرية (الصيرفي، 2017).

- **تغيير مراقب الحسابات:** حيث سيصاحب تعيين مراقب حسابات جديد زيادة الحاجة إلى بذل المزيد من الوقت والجهد لتقييم نظم الرقابة الداخلية والفهم الواسع للعمليات والاجراءات المحاسبية للمنشأة، وبالتالي فمن المتوقع زيادة فترة إصدار التقارير المالية (منصور، 2018).

6-4 مناقشة الدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية واشتقاق الفروض

6-4-1 مناقشة الدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية

في ضوء ندرة الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية- في حدود علم الباحثة- فتم تقسيم الدراسات السابقة في ضوء علاقتها بمتغيرات الدراسة على النحو التالي، والتي من خلال مناقشتها نحدد الفجوة البحثية:

• **الدراسات السابقة التي تناولت الثقة الادارية المفرطة وعلاقتها بالتقارير المالية وجودتها والعوامل التي قد تؤثر في تأخير إصدارها**

باستخدام أسلوب استعراض وتحليل الادبيات السابقة توصلت دراسة (Habib& Hossain,2013) إلى أهمية النظر في خصائص الرئيس التنفيذي/المدير المالي باعتبارها عاملاً مهماً في تحديد نتائج التقارير المالية، وقد ركزت الدراسة على ثلاثة عوامل (معدل دوران الرئيس التنفيذي، الثقة الادارية المفرطة، نوع (جنس) المدير التنفيذي).

كما خلاصا (Presley& Abbott, 2013) إلى أن الثقة المفرطة لدى المديرين لها تأثير واضح على إعادة عرض القوائم المالية. حيث تبين أن المديرين الذين يظهرون مستويات عالية من الثقة المفرطة أكثر

شيوغاً في الشركات التي تقوم بإعادة عرض بياناتها المالية مقارنة بالشركات التي لا تضطر إلى ذلك. هذا يشير إلى أن الثقة المفرطة قد تكون عاملاً مؤثراً في حدوث الأخطاء أو التحريفات التي تتطلب إعادة عرض القوائم المالية.

كما توصلت دراسة (Koloub& Shoorvarzy,2015) المطبقة على عينة من 123 شركة مدرجة في بورصة طهران خلال الفترة الزمنية 2008-2012 إلى وجود علاقة مباشرة بين ازدواجية الرئيس التنفيذي والثقة المفرطة للرئيس التنفيذي في الأرباح مع إعادة إصدار القوائم المالية التي استهدفت استكشاف تأثير آليات حوكمة الشركات والثقة المفرطة للرئيس التنفيذي في الأرباح على إعادة صياغة البيانات المالية.

وتطبيقاً على عينة من 99 شركة مقيدة في بورصة طهران تضمنت 334 حالة احتيالية، و334 حالة غير احتيالية بهدف المقارنة بينهما خلال الفترة 2005-2014، قاما (Qaderi& Ghaderi,2017) باستخدام طريقة الانحدار اللوجستي لاختبار الفرضيات، وقد أظهرت النتائج أن مستوى الثقة المفرطة لدى التنفيذيين، استناداً إلى معيار النفقات الرأسمالية كان أعلى في الشركات الاحتياطية.

كما بحثت دراسة (Rajabalizadeh,2023) في العلاقة بين الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي وتعميد التقارير المالية في إيران، وهو سياق يتميز بحوكمة الشركات الضعيفة وتقدير الإدارة المتزايد. تتكون العينة من 1445 ملاحظة للشركات الإيرانية من 2010 إلى 2021، وقد تم تقييم الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي باستخدام مؤشر قائم على الاستثمار (النفقات الرأسمالية)، وتشير النتائج إلى أن الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي مرتبطة بشكل إيجابي بالتعميد، مما يؤدي إلى انخفاض قابليتها للقراءة. وهذا يعني أن الرؤساء التنفيذيين الذين يتمتعون بثقة مفرطة في الشركات ذات الأداء الضعيف يميلون إلى زيادة التعميد. كما أن الشركات ذات الأداء المالي الأفضل تقدم نبذة أكثر إيجابية في بياناتها المالية السنوية.

كما هدفت دراسة (Rostami et al.,2024) إلى اختبار تأثير استراتيجيات الأعمال للشركات على جودة التقارير المالية مع الأخذ في الاعتبار تأثير الثقة المفرطة للمديرين. حيث تم جمع بيانات 140 شركة مدرجة في بورصة طهران لمدة عشر سنوات، من عام 2013 إلى عام 2022، بناءً على نموذج الحذف المنهجي، وتم اختبار الفرضيات باستخدام الانحدار الخطي المتعدد المتغيرات. كشفت النتائج أن نوع الاستراتيجية التي تختارها الشركات يؤثر بشكل كبير على جودة التقارير المالية. تُظهر الشركات التي تنتهج استراتيجيات عدوانية جودة تقارير مالية أفضل مقارنة بالشركات الدفاعية. وكشفت النتائج أيضاً أن الثقة المفرطة للإدارة لها تأثير سلبي كبير على جودة التقارير المالية؛ فهي تقلل من التأثير الكبير لاستراتيجية الأعمال على جودة التقارير المالية.

وباستخدام الثقة الادارية المفرطة كمتغير مُعدل توصلت دراسة (Khalaf & Hussein, 2024) إن وجود الثقة المفرطة لدى الإدارة يؤثر بشكل كبير على الارتباط بين التحفظ المحاسبي والافتقار إلى الشفافية في التقارير المالية وذلك بالتطبيق على عينة من البنوك المدرجة في سوق الأوراق المالية العراقية خلال الفترة من 2013 إلى 2022.

كما توصلت دراسة (محمد، 2022) المطبقة على الشركات الصناعية المسجلة في البورصة المصرية في الفترة من 2015 حتى 2020، إلى عدة نتائج من أهمها: أن للثقة الإدارية المفرطة تأثيراً معنوياً على لزوجة التكاليف في الشركات موضع التطبيق، وعلى التحفظ المحاسبي فيها، وأن لحوكمة الشركات دور مُعدل في العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والتحفظ المحاسبي في الشركات موضع التطبيق عبر الدور الوسيط للزوجة للتكاليف.

وبالتطبيق على عينة من 60 شركة من الشركات المصرية خلال الفترة 2009-2017، وباستخدام أسلوب الانحدار اللوجستي ثنائي القيمة Binary Logistic Regression، فقد توصلت دراسة (سمعان، 2020) صدق التفاعل بين حوكمة الشركات والثقة الادارية المفرطة في الحد من تعديلات القوائم المالية، مع عدم معنوية كل من تغطية المحللين الماليين والمقدرة الادارية كمتغيرين منظمين لتلك العلاقة.

وبالتطبيق على عينة من الشركات الممثلة للقطاعات المصرية خلال الفترة من 2000 إلى 2021، استهدفت دراسة (سمعان & القزاز، 2023) اختبار علاقة الثقة الادارية الزائدة بجودة التقارير المالية ، مع اختبار اثر المنافسة في سوق المنتجات كمتغير منظم للعلاقة، ومدى اختلاف ذلك الاثر مع اختلاف طبيعة الفترة محل الدراسة ما بين (الاستقرار - الصدمات).وقد توصلت الدراسة إلى اختلاف العلاقة الأساسية للبحث باختلاف فترات الدراسة، حيث سجلت فترة الاستقرار أعلى مستويات لجودة التقارير المالية والعكس من ذلك في باقي الفترات، كما توصلت الدراسة إلى معنوية العلاقة التفاعلية بين الثقة الادارية المفرطة والمنافسة في سوق المنتجات على جودة التقارير المالية في فترة الصدمات، وعدم معنوية هذه العلاقة في فترات الاستقرار (ما قبل الصدمات)، الأمر الذي استنتج منه الباحث اعتبار المنافسة في سوق المنتجات كأداة حوكمة خارجية تحد من مشاكل التحيزات السلوكية للإدارة وخاصة في فترات الصدمات، بينما لم يظهر تأثيرها في فترات الاستقرار.

وعلى العكس مما سبق فقد هدفت دراسة (Faraji & Nahandi, 2014) إلى تحليل العلاقة بين الثقة المفرطة لدى المديرين وجودة التقارير المالية، مع التركيز على الدور الوسيط لآليات حوكمة الشركات، وقد استُخدمت معايير النفقات الرأسمالية، والاستثمار المفرط في الأصول، والتنبؤ بالأرباح لتحديد الثقة المفرطة، بالتطبيق على 83 شركة مدرجة في بورصة طهران خلال الفترة 2006-2012، وأظهرت

النتائج عدم وجود علاقة دالة إحصائية بين الثقة المفرطة لدى المديرين وجودة التقارير المالية، كما بينت أن آليات حوكمة الشركات لم تؤثر على هذه العلاقة، مما يشير إلى الحاجة لمزيد من البحث لفهم العوامل المؤثرة بشكل أعمق.

كما أشارت النتائج الرئيسية لدراسة (Moradi & Arani, 2017) إلى عدم وجود علاقة بين ثقة المديرين المفرطة وإعادة عرض القوائم المالية، حيث أوضحت أن هذه السمة السلوكية للإدارة ليس لها تأثير على إعادة عرض القوائم المالية للشركات الإيرانية

• الدراسات السابقة التي تناولت علاقة الثقة الإدارية المفرطة بعملية المراجعة والتي قد تؤثر على تأخير إصدار القوائم المالية

تشير تحليلات مفصلة لـ 49 شركة خاضعة لتقارير المراجعة السنوية إلى أن ما يقرب من ربع الأخطاء في البيانات المالية تلبى المعايير القانونية للقصد، وفي الأرباع الثلاثة المتبقية يعكس الخطأ الأولي تحيزاً متقائلاً ليس بالضرورة متعمداً، ولكن بسبب التحيز فمن المرجح في الفترات اللاحقة أن تكون هذه الشركات في وضع يضطرها إلى تعمد تزوير الأرباح. ومن المرجح أن يُظهر المديرين التنفيذيون المفرطون في الثقة تحيزاً متقائلاً وبالتالي من المرجح أن يبدأوا في الانزلاق على منحدر زلق من الأخطاء المتعمدة المتزايدة (Schrand & Zechman, 2012).

كما توصلت دراسة (Duellman et al., 2015) إلى وجود علاقة سلبية بين الثقة المفرطة لدى الإدارة ورسوم التدقيق للشركات التي تنفق على لجنة مراجعة قوية، مرجعين ذلك إلى رغبة الإدارة المفرطة الثقة في خدمات تدقيق أقل إما بسبب الغطرسة في التقارير المالية لشركاتهم أو الرغبة في تقليل التدقيق من قبل المدققين بسبب ممارسات المحاسبة العدوانية.

بينما وجدت دراسة (Santanu et al., 2019) أن الشركات ذات الإدارة المفرطة الثقة تدفع رسوم تدقيق أعلى نظراً لزيادة المخاطر التي يواجهها المدققون، مما يتوافق مع نموذج تسعير التدقيق القائم على المخاطر، ومع ذلك، تقل هذه العلاقة في الشركات ذات القدرة الإدارية المرتفعة، حيث يتمتع المديرين بمهارات أفضل في اتخاذ القرارات المحاسبية، مما يقلل من الحاجة إلى عمليات تدقيق مكثفة. وتشير النتائج إلى أن الشركات المفرطة الثقة والتي تمتلك قدرة إدارية عالية تدفع رسوم تدقيق أقل بنسبة 6.3% مقارنةً بتلك التي تمتلك قدرة إدارية منخفضة. كما أن الإشراف القوي لمجلس الإدارة يزيد من الطلب على عمليات تدقيق أكثر صرامة، مما يؤدي إلى ارتفاع رسوم التدقيق بنسبة 9.3% في الشركات المفرطة الثقة التي تخضع لرقابة مجلس إدارة فعال. وعلى الرغم من أهمية لجان المراجعة في حوكمة الشركات، إلا أن تأثيرها على رسوم التدقيق في الشركات المفرطة الثقة يبدو أقل وضوحاً، وقد تم تطبيق هذه الدراسة

على عينة من الشركات ما بين عام 2003 إلى 2011 (السنوات التي اعقبت إصدار قانون Sarbanes–Oxley).

كما هدفت دراسة (Sutrisno, 2019) إلى اختبار العلاقة المباشرة أو غير المباشرة بين الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي، وحجم شركة التدقيق، وإدارة الأرباح الحقيقية ورأي التدقيق، بالتطبيق على عينة من شركات التصنيع المدرجة في بورصة إندونيسيا للفترة من 2014 إلى 2016، وقد تم استخدام الانحدار الخطي المتعدد والانحدار اللوجستي في اختبار فروض البحث. وقد اشارت النتائج إلى أن الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي لها تأثير إيجابي على إدارة الأرباح الحقيقية، في حين أن إدارة الأرباح الحقيقية ليس لها تأثير على رأي التدقيق. بالإضافة إلى ذلك، تُظهر هذه الدراسة أيضًا أن حجم شركة التدقيق ليس له تأثير على العلاقة بين الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي وإدارة الأرباح الحقيقية. ومع ذلك، تُظهر هذه الدراسة أن الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي لها تأثير سلبي على رأي التدقيق، وأن إدارة الأرباح الحقيقية لا تتوسط العلاقة بين الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي ورأي التدقيق.

كما تناولت دراسة (He et al., 2020) بناءً على عينة من الشركات الصينية المدرجة من عام 2014 إلى عام 2018، قياس الثقة المفرطة للإدارة من حيث العمر والجنس والتعليم والمنصب والراتب، وتحليل العلاقة بين الثقة المفرطة ورسوم التدقيق غير الطبيعية وآلية التوازن للمساهمين، وأظهرت نتائج البحث أن هناك ارتباطًا إيجابيًا كبيرًا بين الثقة المفرطة للإدارة ورسوم التدقيق غير الطبيعية، ويمكن لآلية التوازن للمساهمين أن تمنع بشكل كبير الارتباط الإيجابي بين الثقة المفرطة للإدارة ورسوم التدقيق غير الطبيعية، مما يبرز دور آليات الحوكمة في تخفيف الأثر السلبي للثقة الإدارية المفرطة.

كما استهدفت دراسة (عبد العال، 2021) تحليل العلاقة المباشرة وغير المباشرة بين كل من القدرة والثقة الإدارية المفرطة وبين تعديل رأي مراقب الحسابات والمتعلق باستمرارية المنشأة، باستخدام التعثر المالي كوسيط في العلاقة، وذلك بالتطبيق على 79 شركة صناعية مقيدة في سوق الأوراق المالية المصري خلال الفترة من 2015 وحتى 2020. وباستخدام أسلوب تحليل المسار (Path analysis) توصلت الدراسة إلى وجود علاقة سلبية غير مباشرة بين القدرة الإدارية وتعديل رأي مراقب الحسابات، في حين وجدت علاقة ايجابية غير مباشرة بين الثقة الإدارية المفرطة وهذا النوع من الرأي وذلك من خلال التعثر المالي كمتغير وسيط. وقد أرجعت الدراسة النتائج إلى أن الخصائص الإدارية لمنشأة عميل المراجعة تقدم محتوى معلوماتي يؤثر في تشكيل الحكم المهني لمراقب الحسابات.

• الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين خصائص المديرين وتأخير إصدار التقارير المالية

فقد قام (Harjoto et al., 2015) بالتحقيق في تأثير الخصائص الديموغرافية للرؤساء التنفيذيين والمديرين على رسوم التدقيق وتأخير التدقيق، من خلال استخدام العرق والجنس للرؤساء التنفيذيين للشركات المدرجة في أمريكا من عام 2000 إلى عام 2010، ووجدوا أن الشركات التي ينتمي رؤساؤها التنفيذيون إلى أقليات عرقية أو نساء دفعت أكثر من الشركات الأخرى للمدققين وكان لديها أيضًا تأخر أكبر في تقرير التدقيق.

وعلى نفس السياق فقد توصلت دراسة (Baatwah et al., 2015) إلى وجود علاقة بين بعض الخصائص الديموغرافية للمديرين التنفيذيين متمثلة في (مدة خدمته، وخبرته المالية) وتوقيت تقرير المراجعة، وذلك بالتطبيق على الشركات المسجلة في سوق مسقط للأوراق المالية خلال الفترة ما بين 2007 إلى 2011.

كما تناولت دراسة (محمد، 2021) اختبار العلاقة بين القدرة الإدارية كأحد السمات الشخصية للمديرين التنفيذيين وفترة تأخير تقرير مراقب الحسابات وذلك بالتطبيق على عينة من 40 شركة غير مالية في البورصة المصرية خلال الفترة 2013 إلى 2018، وقد توصلت الدراسة إلى وجود تأثير سلبي معنوي للقدرة الإدارية على فترة تأخير تقرير مراقب الحسابات وأن هذا التأثير لا يختلف مع اختلاف طريقة قياس فترة التأخير.

وتوصلت دراسة (Sumunar & Anita, 2022) التي طبقت على عينة من الشركات المدرجة في IDX باندونسيا من عام 2016 إلى عام 2020 والتي تم الحصول عليها من خلال الموقع الرسمي لـ IDX وقاعدة بيانات Thomson Reuter، إلى أن ثقة الرئيس التنفيذي المفرطة لها تأثير سلبي على تأخير تقرير التدقيق بواسطة رسوم التدقيق. حيث سيختار الرئيس التنفيذي المفرط الثقة الإبلاغ عن البيانات المالية في الوقت المناسب من خلال زيادة رسوم التدقيق حتى يمكن إثبات صورة الرئيس التنفيذي القادر على اتخاذ قرارات جيدة.

بينما توصلت دراسة (Abernathy et al., 2018) المطبقة على السوق الأمريكية خلال الفترة من 2003 إلى 2014، التي توصلت إلى ميل الإدارة ذات القدرة الإدارية العالية نحو الالتزام بالفترة الزمنية التي تقرها اللوائح والقوانين المنظمة، مما ينعكس بشكل إيجابي على فترة إعداد وإصدار القوائم المالية.

كما توصلت دراسة (Amin et al., 2025) المطبقة على عينة من 77 شركة غير مالية مدرجة في EGX100 خلال الفترة من 2012 إلى 2019، إلى أن خصائص الرئيس التنفيذي متمثلة في

(ملكية الرئيس التنفيذي، الازدواجية، أن يكون المدير التنفيذي مؤسساً، الروابط العائلية) تؤثر بشكل كبير على تأخير تقرير المراجعة مقاساً بثلاث مؤشرات مختلفة، كما توصلت إلى أن سلطة الرئيس التنفيذي مرتبطة بشكل سلبي ومعنوي بتأخير تقرير المراجعة، وأن هذا التأثير أكثر وضوحاً في مجالس الإدارة التي لا تضم أعضاء من الإناث.

كما تناولت دراسة (Tonye & Pouzigha, 2024) تأثير تغيير المدير التنفيذي على تأخير التقارير المالية في شركات السلع الاستهلاكية المدرجة في نيجيريا باستخدام تصميم بحث يعتمد على البيانات السابقة (ex-post facto)، فقد قامت الدراسة بتحليل تأثير تعيين المديرين التنفيذيين الجدد واستقالة المديرين التنفيذيين على تأخير إصدار التقارير. شملت العينة 21 شركة للسلع الاستهلاكية مدرجة في بورصة نيجيريا. ومن خلال استخدام الإحصاءات الوصفية والاستدلالية، أظهرت النتائج أن تعيين مدير تنفيذي جديد يرتبط بزيادة كبيرة في تأخير تقرير المراجعة. كما تبين أن استقالة المديرين التنفيذيين تؤثر أيضاً على تأخير التقارير. وأوصت الدراسة بتطبيق خطط انتقالية قوية وبرامج تعريف شاملة لتيسير عمليات إعداد التقارير أثناء تعيين المديرين التنفيذيين الجدد، بالإضافة إلى تقديم تدريب ودعم مستهدف للمديرين التنفيذيين الجدد لتسريع متطلبات إعداد التقارير والحفاظ على جودتها.

• الدراسات السابقة التي تناولت (الالتزام الحوكمي) وعلاقته بتأخير إصدار التقارير المالية

استهدفت دراسة (Charumathi, 2011) قياس توقيت التقارير المالية في الشركات الهندية التي تشكل مؤشر SENSEX لبورصة BSE، وذلك من خلال حساب عدد الأيام التي انقضت بين نهاية العام وتاريخ تقرير المدقق المالي للشركات المعنية. بالتطبيق على عينة من 30 شركة موجودة في مؤشر سينسكس لبورصة بومباي مع مقارنة أنماط الإبلاغ الخاصة بها للسنوات المالية 2006-2010، وتوصلت الدراسة إلى أهمية آليات الحوكمة في التأثير على توقيت إصدار التقارير المالية.

وعلى المستوى الأفريقي وبالتطبيق على عينة من الشركات المسجلة في البورصة النيجيرية خلال الفترة من 2011 إلى 2015، فقد استهدفت دراسة (Mohammed et al., 2018) إلى اختبار مشاركة واحد أو أكثر من حملة الاسهم في لجان المراجعة الداخلية على توقيت إصدار التقارير المالية، وتوصلت النتائج إلى أن تلك المشاركة تقلل من فترة تأخير إصدار التقارير المالية من خلال خلق نوع من الالتزام خاصة في ظل الاستعانة بمكاتب مراجعة كبرى.

كما تناولت دراسة (Agbaje & Oladutire, 2021) العلاقة بين حوكمة الشركات وتوقيت التقارير المالية للشركات المدرجة في نيجيريا، بالتطبيق على عينة من 20 شركة من جميع القطاعات المدرجة في بورصة نيجيريا. وتتراوح الفترة المغطاة من 2011 إلى 2015. تم استخدام الإحصاء الوصفي والارتباط

والانحدار الخطي لاختبار الفروض، وكشفت النتائج أن آليات حوكمة الشركات المستخدمة، مثل ازدواجية الرئيس التنفيذي وحجم مجلس الإدارة ولجنة المراجعة، تظهر ارتباطاً إيجابياً وهاماً بتأخير إعداد التقارير للشركات المدرجة في نيجيريا. ومن ثم تم استنتاج أنه يمكن التحكم بشكل كبير في الفترة بين نهاية السنة المالية وتقرير التدقيق في الشركات المدرجة إذا تم وضع حوكمة الشركات في الاعتبار.

وباختبار تأثير خصائص مجلس الإدارة على توقيت التقارير المالية من 2012 إلى 2018 لـ 50 شركة مالية مدرجة في البورصة النيجيرية، توصلت دراسة (Asiriwuwa et al., 2021) إلى وجود ارتباط إيجابي بين الخبرة المالية لمجلس الإدارة وتوقيت التقارير المالية، بينما يشير حجم مجلس الإدارة واستقلال مجلس الإدارة إلى وجود علاقة سلبية مع توقيت التقارير المالية، في حين كشف اجتهاد مجلس الإدارة عن ارتباط سلبي وغير مهم مع توقيت التقارير المالية. بشكل عام، يشير هذا إلى أن خصائص مجلس إدارة الشركات المالية النيجيرية لها تأثير كبير على توقيت البيانات المالية.

وبناءً على فكرة مفادها أن مجلس الإدارة المتنوع يتبنى منظوراً أكثر توازناً ويولي اهتماماً أكبر للإشراف على التقارير المالية، توصلت دراسة (Dobija et al., 2022) إلى وجود علاقة بين تنوع الجنسين في مجلس الإدارة وجودة التقارير المالية من خلال توقيت التقارير وإدارة الأرباح وآراء المدققين.

كما استخدمت دراسة (Atanda et al., 2023) طريقة اللحظات المعممة للنظام (GMM) لتحليل آلية حوكمة الشركات وبيانات التقارير المالية، التي تم جمعها من 24 شركة مدرجة في البورصة النيجيرية بطريقة العينة العمدية على مدى 11 عاماً. وقد كشفت الأدلة المتسقة والقوية أن خصائص مجلس الإدارة (الحجم والاستقلال والخبرة المالية) كان لها تأثير كبير على توقيت التقارير المالية. بينما التأثير غير المهم لاجتهاد مجالس الإدارة يشير إلى أن مجرد زيادة اجتماعات مجالس الإدارة لم تكن فعالة في التنبؤ بالقوائم المالية المدققة في الوقت المناسب في الشركات المختارة.

كما استهدفت دراسة (Hoang et al., 2022) إلى تحديد العوامل المؤثرة على توقيت البيانات المالية من منظور خصائص الشركة وآلية حوكمة الشركات. بالتطبيق على عينة من 172 شركة فيتنامية مدرجة في بورصتي HOSE و HNX من عام 2014 إلى عام 2020، وقد اشارت النتائج إلى أن حجم الشركة كان له تأثير سلبي على توقيت البيانات المالية، في حين كان للربحية تأثير إيجابي. إلى جانب ذلك، أظهرت النتائج أن ملكية مجلس الإدارة وجودة التدقيق كآليات للحوكمة كان لها تأثير سلبي على توقيت البيانات المالية، بمعنى أن زيادة ملكية أعضاء مجلس الإدارة أو تحسين جودة التدقيق قد تؤدي إلى تأخير في إصدار القوائم المالية.

وبالتطبيق على الشركات غير المالية المدرجة في بورصة إسطنبول (BIST)، استخدم (Aksoy et al. 2021) عينتين تتكون العينة الرئيسية من 187 شركة، في حين تشمل العينة الفرعية 54 شركة في مؤشر BIST 100 وتغطي مجموعة البيانات الفترة 2010-2018. للتحقيق في تأثير هيكل الملكية وسمات مجلس الإدارة ولغة إعداد التقارير المالية الموسعة XBRL على توقيت التقارير المالية السنوية، من خلال تحليلات الانحدار اللوجستي والتحليلات أحادية المتغير، وتشير نتائج الدراسة إلى أن تعزيز استقلالية مجلس الإدارة وتطبيق تقنيات التقارير الحديثة مثل XBRL المعتمدة على المرونة التكنولوجية يمكن أن يحسن من توقيت التقارير المالية، بينما قد تؤدي الملكية العائلية، وتقارير الجودة المؤهلة إلى تأخير في إصدار هذه التقارير.

وتطبيقاً على البيئة المصرية هدفت دراسة (سليم، 2019) إلى اختبار العلاقة بين آليات الحوكمة الداخلية وخصائص المراجع الخارجي على توقيت إصدار التقارير المالية على عينة من 112 شركة غير مالية خلال الفترة من 2016 إلى 2017، وباستخدام نموذج الانحدار المتعدد توصلت الدراسة إلى أن آليات الحوكمة الجيدة تلعب دوراً في تحسين جودة المعلومات المحاسبية من خلال إصدار التقارير المالية في التوقيت المناسب.

وعلى العكس من ذلك وبالتطبيق على عينة عمدية خلال الفترة الزمنية 2016 إلى 2017 توصلت دراسة (مطاوع، 2019) إلى عدم تأثير العديد من خصائص لجان المراجعة الداخلية على تأخير إصدار القوائم المالية، مثل حجمها وخبرتها المالية، واستقلالها، وعدد اجتماعاتها، وكذلك العديد من خصائص مجالس الإدارة مثل الحجم والاستقلال وإزدواجية منصب رئيس مجلس الإدارة، بينما يوجد علاقة عكسية بين سلطة لجان المراجعة الداخلية، ونسبة تمثيل المرأة في مجالس الإدارة وتأخير إصدار القوائم المالية.

التعليق على الدراسات السابقة

وبتحليل الدراسات السابقة تبين للباحثة النقاط التالية:

- قلة الدراسات التي تناولت الثقة الادارية المفرطة كأحد خصائص المديرين التنفيذيين وأثرها على مختلف جوانب النظام المحاسبي بصفة عامة، وفي البيئة العربية والمصرية بصفة خاصة.
- لا يوجد دراسات - في حدود إطلاع الباحثة- تناولت أثر الثقة الادارية المفرطة بشكل مباشر على تأخير إصدار التقارير المالية كمؤشر لوقتية القوائم المالية ويعكس درجة جودتها، وذلك بصفة عامة وبالتطبيق على البيئة المصرية بصفة خاصة.

- أن الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة وجودة القوائم المالية وما تحمله من معلومات والسياسات المحاسبية المستخدمة والتي يمكن ان يكون لها تأثير على توقيت إصدار التقارير المالية، أشارت إلى نتائج متباينة، إلا أن معظم الدراسات توصلت إلى تأكيد دور الثقة الادارية المفرطة على جودة القوائم المالية وما تحمله من محتوى، وأن هذا التأثير سلبياً في أغلبه متمثلاً في شكل زيادة التعقيد وانخفاض مستوى الإفصاح، زيادة الفرص الاحتياطية ، وظهور الرأي المعدل في تقرير مراقب الحسابات. في حين توصل البعض الآخر (Faraji & Nahandi, 2014; Moradi & Arani, 2017) إلى عدم وجود علاقة بين الثقة الادارية المفرطة وجودة القوائم المالية وإعادة عرضها، الامر الذي يشير إلى أهمية الحاجة إلى المزيد من الدراسات في هذا السياق.

- ومن ناحية أخرى فقد اتفقت الدراسات التي تناولت علاقة الثقة الادارية المفرطة بعملية المراجعة على ارتباط الثقة الادارية المفرطة بزيادة عدد الاخطاء في القوائم المالية ووجود رأي متحفظ للمراجع، كما اتفقت على وجود تأثير للثقة الادارية المفرطة على رسوم التدقيق، وأن هذا التأثير قد يأخذ شكل زيادة في الرسوم لارتفاع مخاطر التدقيق المتوقعة، أو يأخذ شكل انخفاض في الرسوم رغبة من الادارة المفرطة في الثقة في تقليل جودة التدقيق مع زيادة احتمالية التلاعب في المعلومات المحاسبية، بينما انفردت دراسة (Sumunar & Anita, 2022) بالتوصل إلى وجود تأثير غير مباشر للثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار القوائم المالية من خلال تأثيرها على رسوم التدقيق.

- كما اتفقت الدراسات التي تناولت العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين بصفة عامة وتأخير إصدار التقارير المالية على وجود علاقة بين العديد من تلك الخصائص وتأخير الإصدار، وإن اختلفت نتائج هذه الدراسات حول طبيعة هذه العلاقة (إيجابية أو سلبية) وقد يرجع ذلك لاختلاف طبيعة هذه الخصائص من جهة وطبيعة البيئة المطبقة فيها من جهة أخرى.

- ووفقاً للدراسات التي استخدمت الحوكمة كمتغير مُعدل فقد تبين نتائجها حول دور وأهمية آليات الحوكمة والالتزام بها في الحد من الأثر السلبى للثقة الادارية المفرطة، فبينما اشارت بعض الدراسات إلى دورها الايجابي والتفاعلي للحد من تداعيات السلوك المتحيز للثقة الادارية المفرطة (He et al., 2020; Santanu et al., 2019) ،محمد، 2022، سمعان، 2020) ، فقد أشارت دراسات أخرى إلى عدم وجود تأثير لأي من آليات الحوكمة في هذا الشأن. (Faraji & Nahandi, 2014; مطاوع، 2019)

- ومن ناحية أخرى بالنسبة للدراسات التي تناولت أثر الالتزام الحوكمي على تأخير إصدار التقارير المالية، فقد تبين نتائج تلك الدراسات بصفة عامة حول تأثير الالتزام بمختلف آليات الحوكمة على

تأخير إصدار التقارير المالية، وحتى بالتطبيق على البيئة المصرية فقد تباينت النتائج، فبينما توصلت دراسة (سليم، 2019) إلى أهمية دور آليات الحوكمة في تحسين توقيت إصدار التقارير المالية، فقد توصلت دراسة (مطواع، 2019) إلى عدم تأثير العديد من آليات الحوكمة على تأخير إصدار التقارير المالية.

ومن العرض والتحليل السابق للدراسات السابقة يظهر الحاجة إلى دراسة أثر الثقة الادارية المفرطة بشكل مباشر على تأخير إصدار التقارير المالية، وإختبار الالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للحد من أثر هذه الخاصية (الثقة الادارية المفرطة) على تأخير إصدار التقارير المالية ومن ثم تحسين جودتها المرتبط بخاصية الوقتية.

6-4-2 تحليل أثر الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية واشتقاق

الفرض الأول

اشارنا فيما سبق أن تأخير إصدار التقارير المالية يتأثر بالعديد من المحددات التي تم تناولها في الادب المحاسبي والتي يمكن تقسيمها إلى محددات تتعلق بالمنشأة (الجانب المعد التقارير المالية) مثل (خصائصها التشغيلية، جودة النظام المحاسبي، موعد انتهاء السنة المالية)، ومحددات تتعلق بمراقب الحسابات (الجانب المسؤول عن مراجعة التقارير المالية) مثل (حجم مكتب المراجعة، نوع رأي المراجع، رسوم التدقيق).

ومن المحددات التي من المتوقع ان يكون لها تأثير على تأخير إصدار التقارير المالية خصائص وسمات المديرين التنفيذيين (Harjoto et al., 2015)، من حيث تأثيرها على مختلف القرارات الاستثمارية والمالية والتمويلية (Park et al., 2019; Ahmed & Duellman, 2013; Hur et al., 2019; Azouzi & Jarboui, 2012) وطريقة تناولها للجوانب المحاسبية، ومستوى تعاونها وتفاوضها مع مراقب الحسابات.

وقد توصلت بعض الدراسات إلى أن خصائص المديرين التنفيذيين لها تأثير على تأخير إصدار القوائم المالية (Amine et al., 2025; Tonye & Pouzigha, 2024; Harjoto et al., 2015; Dabija et al., 2022)، محمد، 2021 متضمنة العديد من الخصائص مثل مستوى خبرة المدير التنفيذي، ملكيته، سلطته، الخصائص الديموغرافية والعرقية، ما يتمتع به من قدرة ادارية كسمة شخصية.

وفي نفس السياق تعتبر الثقة الادارية المفرطة إحدى السمات الشخصية الهامة للمدير التنفيذي التي لاقت اهتمام في الآونة الاخيرة، والتي اثبتت الدراسات ان لها تأثيرات متباينة على مختلف قرارات

وتوجهات الإدارة، سواء ذات الجانب الإداري أو الجانب المحاسبي (كما أوضحنا في الجزء 6-2) والتي من المتوقع أن يكون لها تأثير على محتوى القوائم المالية وجودتها.

فالقرارات والتوجهات التي تتخذها الإدارة مفرطة الثقة تنعكس بطبيعتها على عمل النظام المحاسبي وما يتعلق به من أساليب وسياسات محاسبية ومالية (محمد، 2022، Ahmed & Duellman, 2013).

حيث أوضحنا (Schrand & Zechman, 2012) أن الثقة المفرطة لدى المديرين تؤثر على سلوك التقارير المالية وجودتها، فقد أظهرنا علاقة إيجابية بين احتمالية تقديم بيانات مالية احتيالية والمزيد من الأخطاء المحاسبية والثقة المفرطة.

وعلى نحو مماثل، خلاصا (Presley & Abbott, 2013) إلى أن الثقة المفرطة لدى المديرين لها تأثير واضح على إعادة عرض القوائم المالية. حيث تبين أن المديرين الذين يظهرون مستويات عالية من الثقة المفرطة أكثر شيوعاً في الشركات التي تقوم بإعادة عرض بياناتها المالية مقارنة بالشركات التي لا تضطر إلى ذلك. هذا يشير إلى أن الثقة المفرطة قد تكون عاملاً مؤثراً في حدوث الأخطاء أو التحريفات التي تتطلب إعادة عرض القوائم المالية.

حيث أن الثقة المفرطة لدى المديرين لها تأثير واضح على سلوك التقارير المالية وجودتها ومدى إحتوائها على الأخطاء أو بيانات احتيالية قد تؤدي إلى إعادة عرضها (Schrand & Zechman, 2012; Presley & Abbott, 2013)

والذي قد يرجع إلى أن المديرين غير العقلانيين والمفرطين في الثقة أقل ميلاً إلى تقديم معلومات حقيقية وغير متحيزة للسوق بسبب النرجسية العالية، والذي ينعكس في شكل علاقة سلبية بين ثقة المديرين المفرطة وجودة التقارير المالية للشركات (Rostami et al., 2024).

وقد أشارا (Ahmed & Duellman, 2013) أنه إذا بالغ المديرين المفرطون في الثقة في تقدير العائدات المستقبلية من مشاريع شركاتهم، فمن المرجح أن يؤخروا الاعتراف بالخسائر، حتى عندما يختارون الاعتراف بالخسائر، فإنهم أكثر عرضة للتقليل من قيمة هذه الخسائر واستخدام محاسبة أقل تحفظاً، علاوة على ذلك، فإنهم أكثر عرضة للمبالغة في تقدير الأصول والتقليل من قيمة الالتزامات. فعلى سبيل المثال، يبالغ المدير الواثق من نفسه في تقدير احتمالية تحصيل الحسابات المدينة وبالتالي يقلل من مخصص الحسابات المشكوك في تحصيلها، مما يؤدي إلى المبالغة في تقدير الحسابات المدينة الصافية. وبالمثل، يميل المدير الواثق من نفسه إلى المبالغة في تقدير العمر الإنتاجي للأصول الثابتة، وبالتالي يبالغ في تقدير الأصول الصافية. مثل هذه المبالغات تعني تحفظاً أقل.

وتؤدي الثقة الزائدة أو التفاؤل المفرط لدى المديرين إلى اتخاذ قرارات استثمارية قد تكون غير مدروسة بشكل كافٍ، مما يزيد من احتمالية وقوع أخطاء تنعكس لاحقاً على التقارير المالية من خلال استحقاقات محاسبية غير دقيقة. هذه الأخطاء قد تؤدي إلى تقارير مالية تفتقر إلى الموثوقية والجودة، والتي تظهر من خلال عناصر أرباح الاستحقاقات المحاسبية. وعندما يمتلك المديرون حرية اختيار الأساليب المحاسبية، يمكن أن يستخدموا هذه المرونة لتوقع التدفقات النقدية المستقبلية. وفي هذا السياق فإن التفاؤل المفرط يدفع المديرين إلى تأجيل بعض العناصر أو تعديلها بناءً على أحكامهم الشخصية وتوقعاتهم المستقبلية، مما يزيد من أخطاء التنبؤ ويضعف جودة الاستحقاقات وبالتالي جودة التقارير المالية ككل. (Faraji-e- Benaei& Nahandi, 2014)

ووفقاً لـ (سمعان، 2020)، فإن الثقة المفرطة للإدارة تزيد من مخاطر التقارير المالية وتسبب ضعف الإفصاح عن التقارير المالية، مما يزيد من احتمالية غموض التقارير المالية. حيث تؤدي هذه النظرة الذاتية المبالغ فيها إلى توجيه الرؤساء التنفيذيين عن غير قصد نحو خيارات استثمارية أقل من الأمثل، مما قد يؤدي إلى إخفاء عدم كفاءة استثماراتهم وأداء شركتهم المتواضع من خلال الإفصاحات المعقدة. (Rajabalizadeh, 2023).

كما أن المديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة يميلون إلى إظهار تحيز متفائل، مما يجعلهم أكثر عرضة للانزلاق في سلسلة من الأخطاء المتعمدة المتزايدة، وهو ما يعزز المخاطر المرتبطة بتقارير المراجعة السنوية (Schrand & Zechman, 2012).

ولقد أجري (Adam et al., 2015) دراسة استقصائية في أمريكا حول تأثير الثقة المفرطة لدى الإدارة على إدارة المخاطر في الشركات. وقد أظهرت دراساتهم وجود ارتباط إيجابي بين الثقة المفرطة لدى الإدارة والقرارات المحفوفة بالمخاطر. والتي من المتوقع أن تؤثر على إجراءات ومهام عملية المراجعة، وبالتالي على الوقت المستنفذ لإتمام المراجعة.

وفي ضوء ما تتصف به العمليات التي يقوم بها المديرون المفرطون في الثقة من كونها عشوائية ومربكة بالإضافة إلى الآثار المالية الضارة على أداء الشركة الحالي والمستقبلي، فإنها قد تعيق قدرة المنشأة على الاستمرار، مما تتطلب جهداً مكثفاً من المدقق، بما في ذلك ضرورة زيادة حجم العينة من أجل تكوين تقييم مناسب لسلامة ودقة الأرصدة والسجلات (محمد، 2022)، مما يؤدي إلى ارتفاع زيادة الوقت اللازم لعملية المراجعة وإصدار التقارير المالية.

وأظهرها (Ji & Lee, 2015) ميل المدققين إلى تقديم آراء متحفظة، خاصة ضد الشركة التي لديها ثقة مفرطة من جانب الرئيس التنفيذي وفي حالة ضائقة مالية، اعتماداً على أن ثقة الرئيس التنفيذي المفرطة تميل إلى محاولة إظهار الكفاءة، وتحسين الشبكات الاجتماعية، والسعي إلى خلق مكانة اجتماعية عالية تجعلهم يبدون أكثر كفاءة وأكثر قدرة مما ينبغي.

ومن المتوقع أن المديرين الذين يتمتعون بثقة مفرطة يشترطون عمليات تدقيق أقل جودة ويدفعون رسوم تدقيق أقل، إلا أنه في ضوء نتائج دراسة (Santanu et al., 2019) اتضح أن الشركات ذات الإدارة المفرطة الثقة تدفع رسوم تدقيق أعلى نظراً لزيادة المخاطر التي يواجهها المدققون، مما يتوافق مع نموذج تسعير التدقيق القائم على المخاطر. ومن ناحية أخرى فإنه في ضوء المعايير التنظيمية والضغط من كل من سوق رأس المال وأصحاب المصلحة، فإن معظم الرؤساء التنفيذيين يرغبون في جودة التدقيق لأنها تتعلق بجودة التقارير، وهم يدركون أن سمعتهم ورفاهتهم الشخصية وأمنهم الوظيفي سيتأثر عند إصدار التقارير المالية والإفصاح بجودة رديئة

وعلى ذلك يفترض (Sumunar & Anita, 2022) أن المديرين التنفيذيين مفرطي الثقة سيعملون على عرض رسوم تدقيق عالية لتجنب تأخير تقرير مراقب الحسابات، حيث يرى الرئيس التنفيذي المفرط في الثقة أن رسوم التدقيق تعتبر عوامل مهمة للغاية لكي يتمكن مراقب الحسابات من إنهاء البيانات المالية المدققة في الوقت المناسب حتى يتمكن المستثمرون من الحصول على المعلومات في الوقت المناسب لتعزيز استثماراتهم، إلا أنه ستؤدي رسوم التدقيق الأعلى إلى زيادة مستوى مخاطر الرقابة ومستوى التأكيد الذي يقدره مراقب الحسابات. ونتيجة لذلك، قد يضغط عضو لجنة التدقيق من أجل الحصول على تأكيدات أكبر مما هو ضروري لتقليل مخاطر الإبلاغ إلى مستوى مقبول لجميع المساهمين.

بينما يرى (Duellman et al., 2015) إذا كان المدققون يرون أن الثقة المفرطة لدى الإدارة تزيد من مخاطر التدقيق، فسوف يفرضون رسوماً إضافية للتعويض عن زيادة جهود التدقيق. وعلى العكس من ذلك، ستكون رسوم التدقيق للشركات التي لديها مدير مفرط في الثقة أقل إذا طلب المديرون خدمات تدقيق أقل إما بسبب الغطرسة في التقارير المالية لشركاتهم أو الرغبة في تقليل التدقيق من قبل المدققين بسبب ممارسات المحاسبة العدوانية.

وبناءً على ما سبق وفي ضوء حاجة المدقق إلى تقديم تقارير مالية عالية الجودة لتقليل مخاطر النقاضي أو التكاليف التنظيمية التي يجب تكبدها في حالة الفشل في العثور على خطأ جوهري في البيانات المالية المدققة للعميل، وسعيه إلى الحفاظ على سمعته لدى الجمهور فيجب أن يأخذ المدقق في الاعتبار شخصية إدارة الشركة خلال مرحلة التخطيط لمراجعة العميل في تحديد مخاطر المراجعة

(Sutrisno,2019) فالمدققين ينبغي لهم أن ينظروا إلى الثقة المفرطة للرئيس التنفيذي باعتبارها علامة تحذيرية عند التخطيط لمهام المراجعة الخاصة بهم (Kuang et al., 2015).

ونخلص من العرض السابق أنه من المتوقع أن يكون للثقة الإدارية المفرطة - كأحد الخصائص السلوكية والشخصية للإدارة- أثر على تأخير إصدار التقارير المالية من خلال تأثيرها على سلوك ومحتوى القوائم المالية، وما قد تحتاجه الإدارة من وقت في مرحلة الإعداد وما يتبع ذلك من تأثير على عملية المراجعة.

ويمكن الاستفادة من العديد من النظريات في تفسير تأثير الثقة الادارية المفرطة على النحو التالي:

فوفقاً لنظرية الإسناد Attribution theory (Miller & Ross,1975; Zyung & Shi,2022) يحدد الأفراد ويسندون سبب النتيجة إما إلى الخصائص الداخلية لأنفسهم وللآخرين أو إلى الخصائص الخارجية للسياق الذي حدثت فيه النتيجة. وبما أن الرؤساء التنفيذيين يصرون مثل هذه الإسنادات، فمن المعروف أنهم متحيزون تجاه أنفسهم فهم يميلون إلى نسب النتائج الإيجابية إلى تميزهم الإداري (أي الإسنادات الداخلية) والنتائج السلبية إلى عوامل خارجية خارجة عن سيطرتهم (أي الإسنادات الخارجية). وفكرة الإسناد الذاتي هذه مرتبطة بالثقة المفرطة، فالثقة تؤثر على إسناد السببية حيث يضع الأفراد معتقدات أقوى في قدراتهم وأقل في العوامل الخارجية، مما يتوقع معه إهمال تأثير العوامل والمتطلبات الخارجية والتي منها توقيت إصدار التقارير المالية.

كما أنه وفقاً لنظرية المعلومات التفاضلية Differential Information Theory وضح (Moore & Healy,2008) كيف تؤثر المعلومات غير الكاملة عن تقديرات المديرين لأنفسهم وللآخرين في السياقات الادارية والمحاسبية، والتي يمكن استخدامها لتفسير اثر التحيزات السلوكية، والتقدير المبالغ فيه للذات، ووهم السيطرة المرتبطين بالثقة الادارية المفرطة على مختلف القرارات الادارية والمالية والجوانب المحاسبية، حيث تؤدي هذه التقديرات المتحيزة وغير الدقيقة إلى قرارات غير فعالة وتقارير مالية مضللة، وتحديات في تطبيق الرقابة الداخلية والحوكمة، ومن ثم يمكن إدخال قرار توقيت إصدار التقارير المالية من ضمن هذه القرارات التي قد تتأثر بهذه التحيزات السلوكية.

وفي سياق نظرية الوكالة Agency theory يُنظر إلى الشركة على أنها سلسلة من العلاقات التعاقدية مع مصالح متضاربة للأطراف يتم تحقيق التوازن بينها (Jensen & Meckling,1976). من خلال هذه العلاقات التعاقدية، يفوض الملاك (الاصيل) سلطة اتخاذ القرار إلى المديرين (الوكلاء)، وهذا بدوره يضع المديرين أمام العديد من القرارات المتعلقة بتصميم سياسات الشركة. وفي هذا السياق تستند الأطر النظرية

الكلاسيكية إلى افتراض أن الإدارة تُظهر بشكل أساسي سلوكًا عقلانيًا في عمليات صنع القرار، متجاهلة التحيزات الشخصية أو الأخطاء أو الأفعال غير العقلانية وآثارها اللاحقة (Plöckinger et al., 2016). بما في ذلك دور تقييم المجهول المستقبلي (الطلب والتدفقات النقدية والمنافسة) واستخدام هذه التوقعات كمدخلات لتصميم سياسات الشركة (Ben-David, 2007). إلا أنه من المتوقع عند تقييم المجهول المستقبلي يتأثر المديرون بالتحيزات السلوكية والتي منها تحيز الثقة المفرطة.

كما تسلط نظرية الوكالة الضوء على تضارب المصالح المحتمل الناشئ عن الرؤساء التنفيذيين المفرطين في الثقة. وقد يتخذ هؤلاء الرؤساء التنفيذيون، المتأثرون بتصوراتهم المتعطسة، قرارات تتعارض مع تفضيلات المساهمين، مما قد يؤدي إلى سوء تخصيص الموارد، والإفراط في الاستثمار في المشاريع لتحقيق منافع خاصة على حساب مصالح المساهمين. وبالتالي، تؤدي مثل هذه الإجراءات إلى الانحراف عن القرارات المثلى، مما يؤدي إلى تضخيم مشاكل الوكالة وتقليل قيمة الشركة، مثل هذا السلوك قد يتم إخفاؤه من خلال أساليب إعداد التقارير المالية المضللة والمعقدة أو حجب المعلومات (Ahmed & Duellman, 2013; Rajabalizadeh, 2023; Taha et al., 2024)

ولتجنب الصراعات بين الاصيل والوكيل يقوم مراقب الحسابات كطرف ثالث مستقل بمراجعة البيانات المالية التي أعدتها الإدارة ليكون مسؤولاً أمام المساهمين، ليتقوا في أن القوائم المالية تعكس الحالة الفعلية للشركة، وفي إطار السلوك المتحيز الانتهازي للمدير التنفيذي المفرط الثقة والذي ينتهجه لتغطية الإخفاقات في الاداء وضعف توقعاته المستقبلية، والذي يظهر في شكل تقارير مضللة ومتحيزة، يبرز الدور الذي يلعبه مراقب الحسابات والذي يفرض عليه مزيداً من الوقت والجهد لتحديد المخاطر المحتملة، وتحديد التحيزات والانحرافات المتوقعة، الذي من المتوقع أن ينعكس سلباً على توقيت إصدار التقارير المالية.

ومن ناحية أخرى ومن منظور نظرية الوكالة فإنه يجب تقديم التقارير المالية في الوقت المحدد وبدون تأخير لتجنب زيادة مشاكل عدم تماثل المعلومات بين الإدارة كوكلاء والمساهمين أو مستخدمي التقارير المالية (Endri et al., 2024).

واستناداً إلى نظرية الإشارة signal theory سيرى المستثمرون إشارة جيدة إذا قدمت الشركة تقاريرها المالية في الوقت المحدد. وذلك لأن المستثمرين يحكمون على الشركة بأنها تحقق أرباحاً كبيرة عندما تقدم الإدارة الأخبار الجيدة بسرعة، كما أنه كلما تم تقديم الأخبار الجيدة في وقت أقرب، كلما كان الاستثمار في الشركة أسرع، مما يعزز من قيمة المنشأة (Sumunar & Anita, 2022).

ويرى (Ettredge et al.,2021) إن المديرين التنفيذيين مفرطي الثقة يميلون إلى إعطاء إشارة جيدة لأصحاب المصلحة من خلال تقديم معلومات حول الوضع المالي في الوقت المناسب، ومن المرجح أن تتجنب تأخير التدقيق، والذي قد يعطي إنطباعاً بوجود مشاكل في أنظمة الرقابة الداخلية وغيرها من قضايا التقارير المالية الأخرى. وهم بذلك سيعملوا على تقليص فجوة المعلومات مع مستخدمي المعلومات المحاسبية والاحتفاظ بسمعة طيبة من خلال نشر التقارير المالية في الوقت المناسب (Sumunar & Anita, 2022)

إلا أنهم في المقابل، قد يقللون عمداً من شفافية إفصاحاتهم عند نقل أخبار أقل إيجابية، وقد تؤدي ثقتهم المتزايدة إلى الاعتقاد بأن أفعالهم ونتائجهم الاستراتيجية لا تشهد سوى انتكاسات مؤقتة (Rajabalizadeh,2023)، مما يؤثر على محتوى وموثوقية التقارير المالية ورفع مخاطر المراجعة.

هذا وقد اقترح (Mason&Hambrick) عام 1984 نظرية المستويات العليا (Upper Echelons Theory) والتي تشير إلى أن السمات الشخصية للمديرين تؤثر بشكل مباشر على عملية اتخاذ القرارات، والتي بدورها تنعكس على إعداد التقارير المالية للشركات وتطورها (He et al., 2020). فهي لن تعكس فقط العوامل الديموغرافية الخارجية، بما في ذلك الخلفية المهنية أو التعليم، ولكن أيضاً العوامل الداخلية، مثل السمات النفسية والتي منها الثقة المفرطة أو النفور من المخاطرة (Lai et al.,2017; Taha, 2024).

ومن هذا المنطلق يرى (Sumunar& Anita, 2022) أنه يمكن للرئيس التنفيذي مفرط الثقة أن يتخذ قرارات بشأن رسوم التدقيق التي ستتكبدها الشركة بالشكل الذي قد يؤثر على تحديد ما إذا كان هناك تأخير في تقرير التدقيق أم لا.

وفي ضوء العرض السابق يتوقع الباحث أن يكون للثقة الإدارية المفرطة أثر على تأخير إصدار القوائم المالية، وبناءً على ذلك يمكن اشتقاق فرض الدراسة الأول:

H1: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية.

3-4-6 تحليل الأثر المعدل للالتزام الحوكمي على علاقة الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار

التقارير المالية واشتقاق الفرض الثاني

استناداً إلى نظرية الوكالة Agency Theory التي تقترض أن هناك تضارباً محتملاً في المصالح بين كل من طرفي عقد الوكالة (الأصيل والوكيل)، تظهر مشاكل العلاقة التعاقدية وما يلزم ذلك من عدم تماثل المعلومات بين الطرفين لصالح الوكيل (إدارة المنشأة)، التي قد تتخذ قرارات تعزز منافعهم

الشخصية، مثل المبالغة في الإنفاق الاستثماري، أو الانخراط في ممارسات محاسبية محفوفة بالمخاطر، أو تقليل مستويات الشفافية في التقارير المالية. وعندما يكون مستوى عدم تماثل المعلومات مرتفعاً، تزداد تكاليف الوكالة نتيجة الحاجة إلى استثمارات إضافية في الرقابة والتدقيق، (Jensen & Meckling, 1976).

وفي هذا السياق، تلعب آليات الحوكمة (Corporate Governance) دوراً حاسماً في الحد من مشكلات الوكالة من خلال وضع آليات رقابية تقلل من احتمالية استغلال المديرين لصلاحياتهم بطريقة تؤثر سلباً على حقوق المساهمين، وذلك من خلال ضمان تحقيق التوازن والانضباط السلوكي، وتفعيل إدارة المخاطر (سمعان & القزاز، 2023).

وفي ضوء "مبادئ حوكمة الشركات لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومجموعة العشرين" يكون ذلك من خلال العمل على توجيه الشركة وعلاقتها مع المساهمين وأصحاب المصلحة باستخدام البنية والأنظمة المناسبة وآليات مراقبة الأداء والشفافية لتحقيق أهداف المنشأة (OECD, 2025). متضمنة خمسة مجالات تتمثل في حقوق المساهمين، المعاملة المتكافئة للمساهمين، دور أصحاب المصالح، الإفصاح والشفافية، مسؤوليات مجلس الإدارة.

كما أن وجودها يشبه العمود الفقري لأي شركة وتؤكد على دورها في البقاء والنمو المستدام على المدى الطويل. حيث تضمن الشفافية من خلال ثمان مفاهيم وهي الدقة والاتساق والملاءمة والاكتمال والوضوح والتوقيت والمناسبة، والحوكمة والتنفيذ. ومن بين هذه المفاهيم، يعد توقيت التقارير المالية أحد سمات الحوكمة الجيدة للشركات التي حددتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي (Charumathi, 2011).

ويرى (Baccar et al., 2013) إنه في ضوء إثارة قضايا التناؤل المفرط والثقة المفرطة في أدبيات حوكمة الشركات يجب أن يكون الدور الجديد متوافقاً مع التحكم في مثل هذه التشوّهات السلوكية والحد من تأثيراتها المحتملة على استراتيجيات الشركة.

وفي هذا الخصوص يُشير (Schrand & Zechman, 2012) إلى أنه حيث يميل المديرين المفرطي الثقة للتحريف المالي بشكل أكبر من غيرهم، وهو ما يُعرف بـ "المنحدر الزلق"، تظهر أهمية تطوير آليات رقابية أكثر فاعلية لمواجهة هذه السلوكيات.

وإنفاقاً مع ذلك يرى (Huang et al., 2011; Zaludin et al., 2021; Yang & Xue, 2023; محمد، 2022، سماعيل، 2020، سليمان & نجيب، 2024 أن الدور الوقائي لحوكمة الشركات، والرقابة القوية

تخفف من أثار التفاؤل المفرط المرتبط بالمديرين المفرطين في الثقة، والذين يظهر في شكل قرارات استثمارية غير فعالة، وتحمل مخاطر غير محسوبة. والتي قد تكون مبرراً للتحريف المالي لإخفاء الاخفاقات المحتملة في الاداء، والذي بدوره قد يؤثر على الفترة اللازمة لإصدار التقارير المالية.

وهذا ما اكدت عليه نتائج دراسة (سليمان & نجيب، 2024) من حيث وجود علاقة عكسية معنوية بين فعالية نظم الرقابة الداخلية والدور الرقابي للجنة المراجعة (كآليات داخلية للحوكمة) والثقة الادارية المفرطة للإدارة التنفيذية.

وفي نفس الاتجاه تلعب ممارسات حوكمة الشركات أيضاً دوراً حاسماً في دوران الرؤساء التنفيذيين، فقد أظهرت الدراسات أن وجود آليات حوكمة قوية، مثل مجالس الإدارة المستقلة والمساهمين النشطين، يزيد من احتمالية دوران الرئيس التنفيذي، حيث تعمل هذه الآليات كضوابط وتوازنات، مما يضمن محاسبة الرؤساء التنفيذيين ذوي الأداء الضعيف أو غير الفعالين واستبدالهم عند الضرورة (Tonye & Pouzigha, 2024).

وتشير الدراسات إلى أن جودة المراجعة الداخلية تتسبب في إنخفاض تأخير عملية المراجعة (Pizzini et al., 2014). كما أن لجنة المراجعة من خلال وظيفتها الاشرافية تشجع الادارة على إنتاج المعلومات المالية على الفور، ومراقبة الانتهاكات والإبلاغ عنها مبكراً لتحقيق الامتثال لتوقيت التقارير المالية، كما أنها تعمل كوسيط في الخلافات بين ادارة الشركة ومراقب الحسابات مما يقلل من تأخيرات تقرير المراجعة (Endri et al., 2024).

حيث إن خصائص لجان المراجعة- كأحد آليات الحوكمة- تلعب دوراً مهماً في تحسين توقيت إصدار التقارير المالية من خلال تقليل التأخير في إعدادها ومراجعتها، مما يعزز الشفافية وجودة التقارير المالية (Abbadi et al., 2016). وهو ما أكدت عليه نتائج دراسة (Nerantzidis et al., 2023) بأن اجتهاد لجنة المراجعة ارتبط بتأخيرات أقصر في تقرير المراجعة.

ومن منظور آخر فإن تأخير إصدار التقارير المالية يوفر مؤشراً حول الشفافية والمساءلة في المنشأة، فقد يثير تأخير إصدار التقارير المالية مخاوف بشأن دقة وموثوقية المعلومات المحاسبية، مما قد يشير إلى ممارسات حوكمة غير جيدة (Tonye & Pouzigha, 2024)، وذلك يعني أن آليات الحوكمة الجيدة تلعب دوراً في تحسين جودة المعلومات المحاسبية من خلال إصدار القوائم التقارير في التوقيت المناسب (سليم، 2019).

وعلى العكس من ذلك فقد أشارا (Schrand & Zechman, 2012) إلى أنه على الرغم من أن الثقة المفرطة لدى المديرين تؤثر على سلوك التقارير المالية، وأظهرت علاقة إيجابية بين احتمالية تقديم بيانات مالية احتيالية والثقة المفرطة؛ إلا أن آليات الحوكمة الداخلية والخارجية الأقوى لن تقلل من هذا التأثير.

واتفق ذلك مع نتائج دراسة (Faraji & Nahandi, 2014) والتي توصلت إلى أن آليات الحوكمة ليس لها تأثير على العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة ووجود التقارير المالية، مما يشير إلى الحاجة لمزيد من البحث لفهم العوامل المؤثرة بشكل أعمق.

بالإضافة إلى ذلك فإنه في ضوء ما يتمتع به المديرين المفرطون في الثقة من الميل للابتكار وتحمل للمخاطر، فإن إنشاء ضوابط داخلية قد يستهلك الموارد التي يمكن لاستفادة منها بشكل أفضل في أماكن أخرى ويعمل كعقيد على تحمل المديرين المفرطين في الثقة للمخاطرة، مما يؤدي إلى نتائج أسوأ (Chen et al., 2023).

ويتضح مما سبق طبيعة وأهمية الدور الذي تلعبه آليات الحوكمة ودرجة الالتزام بها، إلا أنه مازال تأثيرها على التحيزات السلوكية في ضوء فكر التمويل السلوكي غير منقح عليه ويحتاج إلى المزيد من الدراسات، والذي يمثل مبرراً لإقتراحه كآلية لتنظيم تأثير التحيزات السلوكية المختلفة والتي منها الثقة الإدارية المفرطة.

وفي ضوء التحليل النظري السابق وتباين نتائج الدراسات التطبيقية يبرز التساؤل البحثي الثاني هل يؤثر الالتزام الحوكمي على أثر الثقة الإدارية المفرطة في تأخير إصدار التقارير المالية كمتغير مُعدل للعلاقة؟

وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الثاني:

H2: يختلف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات محل الدراسة.

5-6 الدراسة التطبيقية

1-5-6 أهداف الدراسة التطبيقية

تحقيقاً لأهداف البحث تستهدف الدراسة التطبيقية اختبار فروض الدراسة التي تم اشتقاقها في الجزء النظري والمتعلقة بدراسة واختبار أثر الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، وكذلك اختبار الالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة الرئيسية محل البحث (الأثر التفاعلي للالتزام الحوكمي مع الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية).

6-5-2 مجتمع وعينة الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، بينما تتكون عينة الدراسة من عينة عمدية (حكومية) تم اخذها في ضوء عدة معايير:

- استبعاد الشركات التي لا تتوفر قوائمها المالية في إحدى سنوات الدراسة
- استبعاد الشركات التي تعرضت للشطب من البورصة خلال فترة الدراسة
- استبعاد الشركات التي تنتمي إلى عدد من القطاعات وفقاً لمجموعة من المبررات التي تهدف إلى تعزيز الاتساق الداخلي وتجانس العينة على النحو التالي:

- تم استبعاد الشركات التي تنتمي إلى القطاع المالي والمصرفي نظراً للطبيعية التشغيلية والمالية والمحاسبية الخاصة لهذا النوع من الشركات.
- استبعاد شركات كل من قطاع السياحة والترفيه، وقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وقطاع التجارة والتوزيع، وقطاع خدمات النقل والشحن، وقطاع الخدمات التعليمية من عينة الدراسة حيث أن معظم تلك القطاعات تختلف من حيث الهيكل التشغيلي، وهيكل الأصول، وطبيعة مصادر الإيرادات، كما يعتمد بعضها على أصول غير ملموسة مثل المعرفة، والبرمجيات، والخدمات الرقمية، والعلاقات التعاقدية، وهو ما لا يتماشى مع فلسفة نموذج قياس الثقة الإدارية المفرطة الذي يعتمد بشكل أساسي على تحليل العلاقة بين الأصول الملموسة والمبيعات. كما أن بعض هذه القطاعات (مثل قطاع السياحة، والتجارة والنقل والشحن) تتأثر بشكل مباشر بالتغيرات والازمات الدولية الاقتصادية والسياسية والتي قد يصعب فصل تأثيرها عن تأثير القرارات الادارية وما تتسم به من خصائص.
- كما تم استبعاد القطاعات التي تعتمد على إيرادات متكررة من اشتراكات شهرية او سنوية أو عقود طويلة الاجل (مثل قطاع الاتصالات والخدمات التعليمية)، مما يشير إلى استقرار وهمي في المبيعات قد لا يعكس أداء الادارة وما تتمتع به من ثقة إدارية مفرطة.

وبناءً على ذلك فقد بلغ عدد شركات العينة محل الدراسة (68) شركة بإجمالي عدد مشاهدات (340 مشاهدة)، وقد غطت الدراسة عدة قطاعات قياساً على التقسيم المعمول به في البورصة المصرية، ووفقاً لشروط العينة الحُكمية السابق الإشارة إليه. ويلخص الجدول التالي رقم (1) بيانات توزيع عينة الدراسة حسب القطاعات الاقتصادية التي تنتمي إليها، وذلك خلال الفترة من 2019 وحتى 2023.

جدول 1: بيانات توزيع عينة الدراسة حسب القطاعات

م	القطاع	عدد الشركات	عدد المشاهدات	النسبة
1	الأغذية والمشروبات	17	85	25%
2	التشييد ومواد البناء	6	30	9%
3	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات	3	15	4.5%
4	المقاولات والانشاءات الهندسية	1	5	1.5%
5	الإسكان والعقارات	14	70	20%
6	الموارد الأساسية	8	40	12%
7	منسوجات وسلع معمرة	6	30	9%
8	رعاية صحية	10	50	14.5%
9	ورق ومواد تعبئة وتغليف	3	15	4.5%
	الإجمالي	68	340	100%

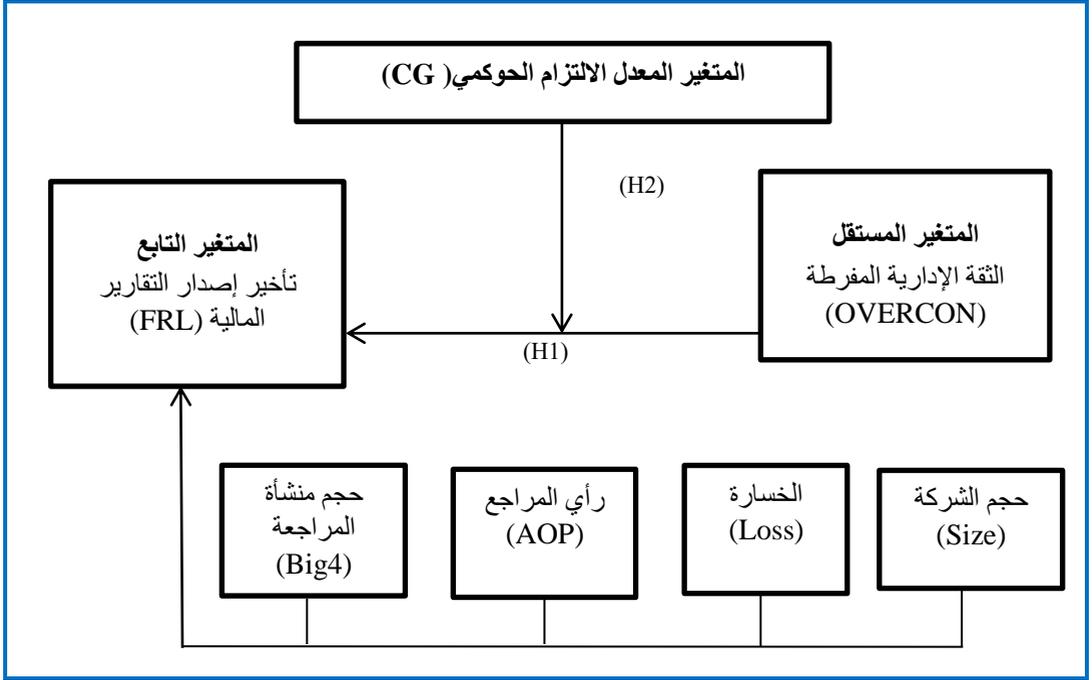
6-5-3 نموذج البحث وتوصيف وقياس متغيرات الدراسة

لأغراض اختبار العلاقات التأثيرية مجال الدراسة، استلزم ذلك تناول كل من؛ نموذج البحث، وتوصيف

وقياس متغيرات الدراسة، وذلك على النحو التالي:

6-5-3-1 نموذج البحث

ويظهر نموذج البحث تبعًا لذلك على النحو التالي:



شكل 1: نموذج البحث

المصدر (إعداد الباحث)

6-5-3-2 توصيف وقياس متغيرات الدراسة

تم توصيف وقياس متغيرات الدراسة، على النحو التالي:

أولاً المتغير المستقل: الثقة الإدارية المفرطة OVERCON

استخدمت الدراسات في الأدب المحاسبي عند قياسها للثقة الإدارية المفرطة عدة مقاييس تبنى على طبيعة القرارات التي تتأثر بالتحيز السلوكي المصاحب للثقة الإدارية المفرطة (خيارات الأسهم، التمويل، الاستحواذ، الاستثمار) (زلط، 2021)، وفي ضوء نتائج الدراسات كانت قرارات الاستثمار من أكثر القرارات التي تأثرت بالتحيز السلوكي للثقة الإدارية المفرطة، حيث أجمعت على أن الإفراط في الاستثمار يعتبر من السمات المصاحبة للثقة الإدارية المفرطة والمبني على التفاؤل المفرط مع تجاهل المخاطر المحتملة، وعلى ذلك اعتمد الباحث على مؤشر (المبالغة في الاستثمار) وهو الأكثر شيوعاً لقياس المبالغة في الاستثمار (Shrand & Zechman, 2012; Zaher, 2019; Septura, 2020)، زلط، 2021، الباز، 2024)، حيث يتم الاستدلال على قيمة مستوى الثقة الإدارية عن طريق قيمة البواقي في معادلة

انحدار نمو الأصول على نمو المبيعات، حيث تشير القيمة الموجبة إلى زيادة الاستثمار وبالتالي زيادة الثقة الإدارية وتأخذ القيمة (1)، بينما تشير القيمة السالبة إلى انخفاض الاستثمار في الأصول وبالتالي انخفاض الثقة الإدارية وتأخذ القيمة (0)، وعلى ذلك فإن النمو في الأصول عندما يكون أكبر من مستوى النمو في المبيعات فإن هذا يشير ضمناً إلى أن المديرين يبالغون في الاستثمار مقارنة بغيرهم.

ويتم الاعتماد على المعادلة التالية:

$$(Assets_{it} - Assets_{it-1}) / Assets_{it-1} = \alpha_1 + \alpha_2 * (Sales_{it} - Sales_{it-1}) / Sales_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

وتفسر رموز المعادلة كالتالي:

Asset _{it}	←	قيمة الأصول في نهاية السنة الحالية
Asset _{it-1}	←	قيمة الأصول في نهاية السنة المالية السابقة
Sales _{it}	←	قيمة المبيعات في نهاية السنة المالية الحالية
Sales _{it-1}	←	قيمة المبيعات في نهاية السنة المالية السابقة
α ₁	←	الثابت.
α ₂	←	معامل التأثير الذي يقيس مدى استجابة معدل التغير في الأصول لمعدل التغير في المبيعات.
ε _{it}	←	مصطلح الخطأ العشوائي.

ثانياً: المتغير التابع: تأخير إصدار التقارير المالية (FRL)

استناداً على العديد من الدراسات (محمد، 2021، علي، 2022، الصيرفي، 2017، مطر، 2023، منصور، 2018، مطاوع، 2019، أبوزيد، 2021، علي، 2022، Abernathy et al., 2018، سيلم قياس تأخير إصدار القوائم المالية من خلال "عدد الأيام بين تاريخ نهاية السنة المالية وتاريخ توقيع مراقب الحسابات على تقريره".

ثالثاً: المتغير المُعدل: الالتزام الحوكمي (CG)

في ضوء ما ورد من آليات وقواعد الحوكمة في الإصدار الثالث للدليل المصري لحوكمة الشركات، وفقاً لقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم (84) بتاريخ 2016/7/26، وبالاستفادة والرجوع إلى عدة دراسات (الوكيل، 2024، محمد & بغدادي، 2019) قام الباحث بإعداد مؤشر لقياس مدى الالتزام

الحوكمي للشركات محل الدراسة مكون من ثمان نقاط، ويعتمد في القياس على كل من محوري (مجلس الإدارة، لجنة المراجعة) كأحد المحاور الهامة والرئيسية لتحقيق الحوكمة:

جدول 2: تفاصيل مؤشر قياس الالتزام الحوكمي

أولاً : مجلس الإدارة	
طريقة القياس: - حساب عدد أعضاء مجلس الإدارة لجميع مفردات العينة - مقارنة عدد أعضاء مجلس الإدارة لكل شركة بمتوسط أعضاء مجلس الإدارة على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1)، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	حجم مجلس الإدارة
طريقة القياس: - حساب نسبة الأعضاء غير التنفيذيين بمجلس الإدارة إلى إجمالي أعضاء المجلس لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط النسبة على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1) ، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	استقلالية مجلس الإدارة
طريقة القياس : يقاس كمتغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا كان المدير التنفيذي الأول ليس هو نفسه رئيس مجلس الإدارة، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	إزدواجية دور المدير التنفيذي الأول
طريقة القياس: - حساب عدد الاجتماعات لمجلس الإدارة لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط عدد الاجتماعات على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1) ، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	عدد الاجتماعات
ثانياً : لجنة المراجعة	
طريقة القياس: - حساب عدد أعضاء لجنة المراجعة لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط عدد أعضاء لجنة المراجعة على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1) ، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	حجم لجنة المراجعة
طريقة القياس: - حساب نسبة الأعضاء غير التنفيذيين بلجنة المراجعة إلى إجمالي أعضاء اللجنة لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط النسبة على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1) ، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.	استقلالية لجنة المراجعة

طريقة القياس : - حساب نسبة أعضاء لجنة المراجعة من ذوي الخبرة المالية والمحاسبية إلى إجمالي عدد أعضاء اللجنة لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط النسبة على (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1) ، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك	توافر الخبرة المالية
طريقة القياس: - حساب عدد اجتماعات لجنة المراجعة لجميع مفردات العينة - مقارنتها بمتوسط عدد الاجتماعات للجنة المراجعة على مستوى (العينة) - فإذا كانت النتيجة أكبر من متوسط العينة تأخذ القيمة (1)، وتأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك	عدد الاجتماعات
مجموع النقاط التي حصلت عليها الشركة من ثمان نقاط (8)	إجمالي المؤشر

رابعاً: المتغيرات الرقابية (محددات تأخير إصدار القوائم المالية)

في ضوء ما تم تناوله في الدراسات السابقة حول محددات تأخير إصدار القوائم المالية، تم اختيار عدد منها كمتغيرات رقابية في الدراسة تعبر عن كل من المحددات المتعلقة بالمنشأة نفسها، والمحددات المتعلقة بمراقب الحسابات وذلك كما يلي:

جدول 3: توصيف وطريقة قياس المتغيرات الرقابية

المتغير	نوعه	التوصيف وطريقة القياس
حجم الشركة (Size)	رقابي	"اللوغارتم الطبيعي لإجمالي الأصول" وفقاً (منصور، 2018، محمد، 2021، مطاوع، 2019، علي، 2022، Abernathy el al., 2018)
الخسارة	رقابي	متغير وهمي: يأخذ القيمة 1 إذا حققت المنشأة خسائر، ويأخذ القيمة 0 بخلاف ذلك. (محمد، 2021، منصور، 2018، أبو زيد، 2021)
نوع رأي المراجع	رقابي	متغير وهمي: يأخذ القيمة 1 في حالة أن ورد رأي متحفظ بتقرير مراقب الحسابات ، والقيمة 0 بخلاف ذلك (الصيرفي، 2017، علي، 2022، مطاوع، 2019)
حجم منشأة المراجعة	رقابي	متغير وهمي: يأخذ القيمة 1 إذا كانت شركة المراجعة من Big Four، و 0 إذا كانت غير ذلك. (Afify, 2009، مطر، 2023، محمد، 2021، علي، 2022، مطاوع، 2019)

6-5-4 أدوات وإجراءات الدراسة

فيما يتعلق بأدوات الدراسة، فقد اعتمد الباحث في الحصول على بيانات الدراسة التطبيقية على تحليل التقارير المالية وإيضاحاتها المتممة، وتقارير الحوكمة والمتاحة على مواقعها الإلكترونية، وموقع معلومات مباشر (www.mubasher.info)، وكذلك موقع البورصة المصرية (www.egx.com.eg/ar/homepage.aspx)، وموقع شركة مصر لنشر المعلومات (www.egidegypt.com). أما بشأن إجراءات الدراسة، فقد قام الباحث بتجهيز البيانات المطلوبة، وعمل تحليل محتوى للتقارير المالية لشركات العينة عن فترة الدراسة واستخراج وحساب قيم المتغيرات على اختلاف أنواعها، وبمجرد الانتهاء من احتساب مختلف متغيرات الدراسة المستهدف اختبارها تم وضعها في شكل جداول إلكترونية باستخدام برنامج (Microsoft Excel) تمهيداً لإجراء التحليل الإحصائي لها.

6-5-5 أدوات التحليل الإحصائي

اعتمد الباحث على الإحصاءات الوصفية ومعامل ارتباط بيرسون (Person) لتحديد الخصائص الرئيسية للمتغيرات الأساسية للدراسة، ومدى الارتباط بينهم. ولاختبار فروض البحث والإجابة على أسئلته، تم الاعتماد على نموذج الانحدار الخطى المتعدد Multiple Linear Regression في ظل التحليل الأساسي والتحليلات الأخرى للدراسة، وقد تم تشغيل نماذج الانحدار باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS الإصدار رقم (26).

6-5-6 نتائج الدراسة التطبيقية ومناقشتها

يتناول هذا الجزء عرضاً مفصلاً للنتائج التي تم التوصل إليها، مع تفسير دلالاتها في ضوء أهداف البحث. ومناقشة العلاقة بين المتغيرات المدروسة، ومدى تحقق الفرضيات، سواء عن طريق الإحصاءات الوصفية أو نتائج اختبار الفروض وذلك تمهيداً للوصول إلى التوصيات المناسبة.

6-5-6-1 نتائج الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

يوضح الجدول التالي رقم (4) نتائج الإحصاءات الوصفية المرتبطة بالمتغيرات الأساسية، لاختبار العلاقات الرئيسية مجال البحث، وذلك على النحو التالي:

جدول 4: الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

المتغيرات المتصلة						
Variables		N	Min	Max	Mean	Std.Dev
FRL	تأخير إصدار التقارير المالية	340	35.00	132.00	70.61	20.980
CG	الالتزام الحوكمي	340	0.00	0.875	0.514	0.192
Size	حجم الشركة	340	17.788	24.701	20.904	1.771
المتغيرات المنفصلة (Dummy)						
Variables		N	Min	%	Max	%
OverCon	الثقة الإدارية المفرطة	340	0	53.2	1.00	46.8
Loss	الخسارة	340	0	75	1.00	25
AOP	رأي المراجع	340	0	69.1	1.00	30.9
Big4	حجم منشأة المراجعة	340	0	73.8	1.00	26.2

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق، أن فترة تأخير إصدار التقارير المالية في شركات العينة تتراوح من (35 يوم) إلى (132 يوم) بانحراف معياري قدرة (20.98) ووسط حسابي قدره (70.61)، وهو ما يشير إلى أن متوسط فترة تأخير إصدار التقارير المالية في شركات العينة تبلغ 71 يوماً. كما أن قيمة الوسط الحسابي لهذا المتغير تزيد عن انحرافه المعياري مما يشير لاحتمالية عدم احتوائه على قيم متطرفة واعتباره أقل تشتتاً. ويأتي ذلك متفقاً ومتقارباً مع نتائج دراسة كل من (سليم، 2019، مشابط، 2023، مطاوع، 2019)، الأمر الذي يشير إلى إلتزام غالبية الشركات في البيئة المصرية بالتوقيت المحدد نظامياً من الجهات التشريعية والرقابية (90 يوماً)، إلا أنه يعتبر تأخيراً عن تاريخ انتهاء السنة المالية. كما أنه أقل من المتوسط في بعض الاسواق الناشئة (تونس، إيران) (Dehcheshmeh et al., 2025)، إلا أنه أعلى من المتوسط في السعودية (أبو زيد، 2021).

كما بلغ متوسط الالتزام الحوكمي لشركات العينة (51.4%) حيث يتراوح بين (0% كحد أدنى، 87.5% كحد أقصى) لكل مشاهدة. الأمر الذي يشير إلى أن شركات العينة في البيئة المصرية تلتزم بتطبيق حوالي نصف آليات الحوكمة مما يعد إلتزاماً متوسطاً يحتاج إلى إتخاذ إجراءات تفعيل وتحفيز.

كما بلغ متوسط الثقة الإدارية المفرطة لشركات العينة (46.8%) مما يعني أن عدد مشاهدات العينة والتي كان فيها لدى إدارة الشركات ثقة إدارية مفرطة بلغت (159 مشاهدة)، أي ما يقارب من نصف الشركات في العينة يظهر فيها سلوك الثقة الادارية المفرطة وما تتصف به من تفاؤل مفرط، ووهم السيطرة

على الظروف المحيطة، والتقليل من أهمية المخاطر مما يزيد معه احتمالية التأثير السلبي على مختلف القرارات الادارية والنواحي المحاسبية اتفاقاً مع ما توصلت إليه دراسات (Faraji-e-Benaie & Nahandi, 2014; Ahmed, Duellman, 2013; Schrand & Zechman, 2012; سمعان & أحمد، 2020، 2023، Rajabalizadeh، عبد العال، 2021)

وفيما يتعلق بالمتغيرات الرقابية، يتضح أن متوسط حجم الشركة لشركات العينة بلغ (20.90) وذلك بانحراف معياري بلغ (1.77). كما بلغ متوسط حجم منشأة المراجعة لشركات العينة (26.2%) مما يعني أن عدد مشاهدات العينة، والتي تم فيها مراجعة الشركات من قبل مكتب محاسبة ومراجعة في شركة مع شركات Big4 كانت (89 مشاهدة). كما بلغ متوسط رأي المراجع لشركات العينة (30.9%) مما يعني أن عدد مشاهدات العينة، والتي كان فيها رأي المراجع متحفظاً كانت (105 مشاهدة). كما بلغ متوسط الخسارة لشركات العينة (25%) مما يعني أن عدد مشاهدات العينة، والتي حققت فيها شركات العينة خسائر كانت (85 مشاهدة).

6-5-6-2 نتائج علاقات الارتباط بين متغيرات الدراسة

يوضح الجدول التالي مصفوفة معاملات الارتباط بين كافة متغيرات البحث (المستقلة والتابعة والمعدلة والرقابية)، حيث يستخدم معامل الارتباط الخطي لبيرسون لقياس قوة واتجاه العلاقة بين متغيرات البحث وبعضها البعض، ومستوى معنويتها تمهيداً لتطبيق نماذج الانحدار. كما توفر نتائج اختبار الارتباط مؤشراً على احتمالية وجود مشكلة الارتباط المتعدد (Multicollinearity) بين المتغيرات وبعضها البعض.

جدول 5: مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات البحث

Variables	ARL	OverCon	CG	Size	Loss	AOP	Big4
ARL	1						
OverCon	0.193***	1					
CG	-0.285***	-0.057	1				
Size	0.134**	0.047	0.070	1			
Loss	0.190***	0.010	-0.205***	-0.304***	1		
AOP	0.155***	0.023	0.020	-0.102*	0.198***	1	
Big4	0.095*	0.064	0.114**	0.203***	0.003	0.360***	1

حيث: *** تشير لمستوى المعنوية عند (1%)، ** تشير لمستوى المعنوية عند (5%)، * تشير لمستوى المعنوية عند (10%).

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق ما يلي:

- يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (0.193) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
 - يوجد ارتباط سلبي معنوي بين الالتزام الحوكمي وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (-0.285) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
 - يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين حجم الشركة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (0.134) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
 - يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين الخسارة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (0.190) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
 - يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين الرأي المتحفظ للمراجع وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (0.155) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
 - يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين حجم منشأة المراجعة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (0.095) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%.
- كما يتضح أن درجة الارتباط بين المتغيرات المستقلة وبعضها البعض أقل من (0.70) والتي تمثل الحد الأقصى الذي يترتب على تجاوزه مشكلة الارتباط الخطي الذاتي (Multicollinearity). وهذا يعني ارتباط ضعيف بين المتغيرات المستقلة وبالتالي لا توجد مشكلة الارتباط الخطي الذاتي، ومن ثم يمكن إجراء أسلوب الانحدار المتعدد بدون أي مشاكل.

6-5-6-3 تحليل النتائج واختبار فروض البحث، في ظل التحليل الأساسي

تتناول هذه الفرعية نتائج اختبار فروض البحث كما يلي:

أولاً: نتيجة اختبار الفرض الأول للبحث (H1)

استهدف هذا الفرض اختبار أثر الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. وذلك بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد، وفقاً للمعادلة التالية:

$$FRL_{it} = \beta_0 + \beta_1 OverCon_{it} + \beta_2 Size_{it} + \beta_3 Loss_{it} + \beta_4 AOP_{it} + \beta_5 Big4_{it} + e_{it} \quad (1)$$

حيث: (FRL; OverCon; Size; Loss; AOP; Big4) كما هو مشار إليه بالإحصاءات الوصفية.

ولاختبار هذا الفرض إحصائياً تم إعادة صياغته كفرض عدم، كما يلي:

فرض العدم: H₀: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

ويوضح الجدول رقم (6) نتائج تحليل الانحدار للنموذج رقم (1):

جدول 6: نتائج تحليل الانحدار لاختبار العلاقة محل الفرض الأول (H1)

Model 1				
Variables	β	T-test	Sig	VIF
Constant	11.58	0.845	0.399	-----
OverCon	7.46	3.471	0.001	1.006
Size	2.42	3.758	0.000	1.179
Loss	10.86	4.145	0.000	1.138
AOP	5.850	2.289	0.023	1.225
Big4	-0.278	-0.103	0.918	1.234
$R^2 = 0.125$		$Adj R^2 = 0.113$		
$F = 9.536$				0.000

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق، أن النموذج معنوياً وصالح لاختبار العلاقة محل الدراسة حيث بلغت قيمة إحصائية اختبار F (9.536) بقيمة احتمالية للنموذج (Sig) بلغت (0.000) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. كما يتضح أن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت (11.3%)، وهو ما يشير إلى قدرة المتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة) والمتغيرات الرقابية على تفسير حوالي (11.3%) من تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، وترجع باقي النسبة إلى الخطأ العشوائي في التقدير، والمتغيرات الأخرى التي لا يتضمنها النموذج وتُعد ذات تأثير على تأخير إصدار التقارير المالية.

كما يتضح أن نموذج الانحدار لا يعاني من مشكلة الارتباط الخطي الذاتي المتعدد (Multicollinearity) بين المتغيرات المستقلة، حيث كانت قيمة (VIF) أقل من (10) لجميع متغيرات النموذج.

وبتحليل معاملات الانحدار، تبين وجود تأثير إيجابي ومعنوي للمتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة) على تأخير إصدار التقارير المالية، وذلك بمعامل انحدار بلغ (7.46) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. مما يعني أنه كلما ارتفعت الثقة الإدارية المفرطة ارتفع معها عدد الأيام اللازمة لإصدار التقارير المالية مما يؤدي إلى تأخير إصدار التقارير المالية للشركات. وعليه فقد تم رفض فرض العدم وقبول

الفرض البديل، القائل بوجود تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. كما أن هذا التأثير كان إيجابياً. من ثم تم قبول الفرض الأول للبحث (H1).

وهذا يعني أن زيادة مستوى الثقة الادارية المفرطة يعد عاملاً محدداً لتأخير إصدار التقارير المالية في البيئة المصرية، وعلى الرغم من ندرة الدراسات في هذا المجال إلا أن النتيجة جاءت متفقة مع سياق نتائج الدراسات السابقة والتي توصلت غالبيتها إلى علاقة الثقة الادارية المفرطة بالمظاهر الاحتياالية (Qaderi & Ghaderi, 2017) وتعميد التقارير (Rajabalizadeh, 2023)، ومستوى التحفظ المحاسبي والافتقار إلى الشفافية (Khalaf & Hussein, 2024، محمد، 2022)، وتبني إدارة الارباح (سمعان & أحمد، 2020، Hribar & Yong, 2016) وبالتالي التأثير على مستوى جودة التقارير (Rostami, et al., 2024)، سمعان & الفزاز، 2023، والرأي المعدل لمراقب الحسابات (عبد العال، 2021)، وعلى ذلك جاءت نتيجة هذه الدراسة متفقة مع سياق هذه الدراسات، من حيث التأثير غير المرضي لهذا الانحياز السلوكي على توقيت إصدار التقارير المالية.

ومن ناحية أخرى يمكن تفسير ذلك في ضوء ما جاءت به نظرية الصفوف العليا من حيث تأثير الخصائص الشخصية للإدارة العليا على مختلف القرارات الادارية والتي يعتبر توقيت إصدار التقارير المالية إحدها وكذلك ما يؤثر فيه من قرارات أخرى. ويمكن إرجاع هذه النتيجة في ضوء نظرية الإسناد، إلى فكرة الاسناد الذاتي المرتبطة بصفة الثقة الادارية المفرطة، والتي تقوم على إسناد هؤلاء الأشخاص النتائج الايجابية لأنفسهم والنتائج السلبية لعوامل أخرى خارجية، مع إعطاء اهتمام أقل وعدم إكترتار لهذه العوامل (Zyung & Shi, 2022; Miller & Ross, 1975) والتي قد يكون منها مراعاة الالتزام بتوقيت الإفصاح وأهميته لأصحاب المصلحة.

كما أنه في ضوء نظرية الاشارة يمكن تفسير ذلك بعدم قدرة الادارة على إرسال إشارات جيدة للسوق أو الرغبة في تأخيرها والذي قد يكون مؤشراً لوجود بعض الأمور السلبية التي ترغب الإدارة في تأجيل الإفصاح عنها. و هي في الغالب تكون ناتجة عن التقديرات المتحيزة والتفاوض المفرط المبني على اعتقاد أنها تعرف أكثر من الآخرين، وبالتالي أكثر قدرة على إدارة المعلومات والذي تستخدمه كمبرراً لتأخير إصدار التقارير المالية وذلك استناداً أيضاً على ما جاءت به نظرية المعلومات التفاضلية.

كما أنه في ضوء نظرية الوكالة والحاجة إلى طرف ثالث مستقل (مراقب الحسابات)، فإن سيطرة السلوكيات السلبية للمديرين التنفيذيين مفرطي الثقة يزيد من المخاطر المحتملة التي تواجهه عمل مراقب

الحسابات مما تزيد حاجته إلى المزيد من الوقت والجهد المبذول والذي من المتوقع أن ينعكس سلباً على توقيت إصدار التقارير المالية.

فيما يتعلق بالمتغيرات الرقابية، وتحليل معاملات الانحدار، تبين وجود تأثير إيجابي ومعنوي لكل من حجم الشركة، الخسارة، رأي المراجع على تأخير إصدار التقارير المالية، حيث بلغ معامل الانحدار لهم على الترتيب (2.42)، (10.86)، (5.85) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. كما تبين عدم معنوية التأثير السلبي لحجم منشأة المراجعة على تأخير إصدار التقارير المالية.

ويمكن إرجاع ذلك إلى أن ازدياد حجم الشركة وتعقد عملياتها وأنشطتها قد يكون سبباً في زيادة الوقت اللازم لإعداد التقارير المالية وهو ما يتفق مع دراسة (مطوع، 2019)، بينما اختلفت مع نتائج دراسة كل من (الصيرفي، 2017، أبو زيد، 2021، Afify، 2009، منصور، 2018، 2018، Abernathy et al.)، كما أن تحقيق الشركات للخسائر قد يمثل ضغطاً على كل من الإدارة ومراقب الحسابات لتدقيق الأرقام أكثر من المعتاد، كما أن تحقيق الخسائر قد يكون مبرراً لتأجيل الإدارة نشر الأخبار غير الجيدة وبالتالي تأخير إصدار القوائم المالية، وجاء ذلك متفقاً مع نتائج دراسة (منصور، 2018، مطوع، 2019)، كما أن رأي المراجع المتحفظ يشير إلى وجود مشكلات جوهرية في التقارير المالية مما يزيد من الوقت والجهد اللازم لإتمام عملية المراجعة مما يؤثر على توقيت إصدار التقارير المالية، ويتفق ذلك مع ما توصلت إليه دراسة كل من (الصيرفي، 2017، مطوع، 2019)، بينما توصلت النتائج إلى وجود تأثير سلبي لحجم منشأة المراجعة، وجاء ذلك متفقاً مع دراسة كل من (مشابط، 2023، باسودان & سليمان، 2022) اعتماداً على ما يتوافر للمكاتب الكبيرة من امكانيات وخبرات بشرية تسمح بسرعة الانتهاء من عمليات المراجعة في الوقت المناسب ودون تأخير، إلا أن النتيجة غير المعنوية قد تشير إلى ضعف هذا الأثر في البيئة المصرية الذي يعكس ضعف الفروقات الجوهرية بين مكاتب المراجعة الكبار (Big 4) وغيرها من المكاتب، خاصة مع قلة نسبة الشركات التي تعتمد على (Big 4) في عينة الدراسة حيث بلغت 26.2%. واتساقاً مع ذلك فقد توصلت دراسة كل (الصيرفي، 2017، محمد، 2021، مطوع، 2019، Afify، 2009) إلى عدم وجود علاقة معنوية وذلك بالتطبيق على البيئة المصرية.

ثانياً: نتيجة اختبار الفرض الثاني للبحث (H2)

استهدف هذا الفرض اختبار مدى اختلاف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، باختلاف درجة الالتزام الحوكمي للشركات محل الدراسة. وذلك بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد، وفقاً للمعادلة التالية:

$$FRL_{it} = \beta_0 + \beta_1 OverCon_{it} + \beta_2 CG_{it} + \beta_3 OverCon*CG_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Loss_{it} + \beta_6 AOP_{it} + \beta_7 Big4_{it} + e_{it} \quad (2)$$

ولاختبار هذا الفرض إحصائياً تم إعادة صياغته كفرض عدم، كما يلي:

فرض العدم: H_0 : لا يختلف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على توقيت إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية

ويوضح الجدول رقم (7) نتائج تحليل الانحدار للنموذج رقم (2):

جدول 7: نتائج تحليل الانحدار لاختبار العلاقة محل الفرض الثاني (H2)

Model 2				
Variables	β	T-test	Sig	VIF
Constant	25.38	1.895	0.059	-----
OverCon	6.86	3.434	0.001	1.010
CG	-11.29	-1.492	0.137	2.304
OverCon*CG	-28.12	-2.752	0.006	1.224
Size	2.05	3.272	0.001	1.187
Loss	8.04	3.144	0.002	1.187
AOP	5.86	2.401	0.017	1.227
Big4	-1.37	-0.524	0.601	1.234
$R^2 = 0.207$		$Adj R^2 = 0.192$		
F = 12.368				0.000

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق، أن النموذج معنوياً وصالح لاختبار العلاقة محل الدراسة، حيث بلغت قيمة إحصائية اختبار F (12.368) بقيمة احتمالية للنموذج (Sig) بلغت (0.000) وذلك عند مستوى معنوية اقل من 5%. وأن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت (19.2%)، وهو ما يشير إلى أن المتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة) والمتغير المعدل (الالتزام الحوكمي) والمتغير التفاعلي للثقة الإدارية المفرطة ودرجة الالتزام الحوكمي والمتغيرات الرقابية معاً قادرين على تفسير حوالي (19.2%) من إجمالي التغيرات في تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، وترجع باقي النسبة إلى الخطأ العشوائي في التقدير، والمتغيرات الأخرى التي لا يتضمنها النموذج وتُعد ذات تأثير على تأخير إصدار التقارير المالية.

كما أن نموذج الانحدار لا يعاني من مشكلة الارتباط الخطي الذاتي المتعدد (Multicollinearity) بين المتغيرات المستقلة، وهو ما يتوافق مع النتائج المتحصل عليها عند إجراء مصفوفة ارتباط بيرسون. حيث بلغت قيمة معامل التضخم (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (10) لجميع متغيرات النموذج.

كما يتضح استمرارية وجود تأثير إيجابي ومعنوي للثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية عند مستوى معنوية 5%، بمعامل انحدار (6.86). في حين يوجد تأثير سلبي، ولكن غير معنوي لدرجة الالتزام الحوكمي على تأخير إصدار التقارير المالية.

وبتحليل معامل انحدار المتغير التفاعلي (الثقة الإدارية المفرطة ودرجة الالتزام الحوكمي) تبين وجود تأثير سلبي ومعنوي لدرجة الالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%، حيث بلغت قيمة معامل انحدار المتغير التفاعلي الثقة الإدارية المفرطة ودرجة الالتزام الحوكمي (OverCon*CG) (-28.12) بقيمة الاحتمالية (0.006). وعليه فقد تم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، القائل يختلف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. ومن ثم تم قبول الفرض الثاني للبحث (H2) كما كان هذا التأثير سلبياً.

ويعني هذا أن الالتزام الحوكمي (متمثلاً في محوري مجلس الإدارة ، ولجنة المراجعة) من قبل الشركات في البيئة المصرية يعمل على الحد من التأثير السلبي للثقة الادارية المفرطة كتحيز سلوكي على توقيت إصدار التقارير المالية، وبمعنى آخر فإن الشركات الأكثر التزاماً بتطبيق آليات الحوكمة تكون أكثر حرصاً على الإفصاح في التوقيت المناسب، وهذا يعتبر دليلاً واضحاً على أهمية الالتزام بتطبيق آليات الحوكمة كآليات للضبط والرقابة والحد من التحيزات السلوكية للإدارة، وهو ما يتسق مع أدبيات التمويل السلوكي ونظرية الوكالة التي تؤكد على أهمية الحوكمة كأداة للحد من مشكلات الوكالة وتحسين الانضباط المؤسسي (Huang et al., 2011; Ben-David et al., 2013; He et al., 2020; Zaludin et al., 2021; Yang & Xue, 2023) محمد، 2022، سمعان، 2020، سليم، 2019.

بينما جاء مختلفاً مع دراسات (Faraji & Nahandi, 2014، مطاوع، 2019)، كما أنه يمكن القول أنه في ضوء تركيز الجهات الرقابية في مصر على ضرورة إفصاح الشركات عن مستوى التزامها بآليات الحوكمة بشكل دوري (تقرير الحوكمة) فإن الشركات قد تستخدم التزامها الحوكمي في ضوء نظرية الإشارة كإشارات إيجابية للسوق عن شفافيتها ومصداقيتها مما يقلل من الأثر السلبي لأي انحياز سلوكي إداري كالثقة الادارية المفرطة.

4-6-5-6 تحليل النتائج في ظل التحليل الإضافي

يعرف التحليل الإضافي Additional Analysis على أنه منهجية لإعادة اختبار العلاقات الرئيسية محل الدراسة بالتحليل الأساسي بعد تغيير طريقة معالجة المتغيرات الإضافية بها، بخلاف المتغيرين المستقل والتابع، وذلك لإجراء مقارنة بين نتائج التحليلين الإضافي والأساسي، لتحديد مدى الاختلاف بينهما، وذلك لتوفير المزيد من الوضوح على العلاقات الرئيسية محل الدراسة والمساهمة في الحكم على مدى دقة واستقرار النتائج. وتم استخدام التحليل الإضافي في البحث على النحو التالي:

أولاً: تحويل المتغير المعدل إلى متغير رقابي

يستهدف التحليل الإضافي في هذا الجزء الإجابة على التساؤل الخاص بالتحقق من مدى أفضلية معالجة متغير الالتزام الحوكمي، كمتغير رقابي بدلاً من كونه متغير مُعدل. وذلك من خلال الإجابة على التساؤل البحثي التالي: (س1)، هل يؤثر الالتزام الحوكمي على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات، في سياق العلاقة التأثيرية بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات؟، وعليه يظهر نموذج الانحدار للإجابة على هذا التساؤل على النحو التالي:

$$FRL_{it} = \beta_0 + \beta_1 OverCon_{it} + \beta_2 CG_{it} + \beta_3 Size_{it} + \beta_4 Loss_{it} + \beta_5 AOP_{it} + \beta_6 Big4_{it} + e_{it} \quad (3)$$

يوضح الجدول رقم (8) نتائج تحليل الانحدار للنموذج رقم (3):

جدول 8: نتائج تحليل الانحدار في ظل التحليل الإضافي

Model 3				
Variables	β	T-test	Sig	VIF
Constant	26.19	1.937	0.054	-----
OverCon	6.78	3.265	0.001	1.010
CG	-26.57	-5.118	0.000	1.064
Size	2.38	3.836	0.000	1.179
Loss	8.20	3.178	0.002	1.186
AOP	6.10	2.476	0.014	1.225
Big4	-1.33	-0.431	0.667	1.248
$R^2 = 0.189$		$Adj R^2 = 0.174$		
$F = 12.911$				0.000

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق، أن النموذج معنوياً وصالح لاختبار العلاقة محل الدراسة، حيث بلغت قيمة إحصائية اختبار F (12.911) بقيمة احتمالية للنموذج (Sig) بلغت (0.000) وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. وأن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت (17.4%)، وهو ما يشير إلى قدرة المتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة) والالتزام الحوكمي، والمتغيرات الرقابية معاً على تفسير حوالي (17.4%) من إجمالي التغيرات التي تحدث في تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، وترجع باقي النسبة إلى الخطأ العشوائي في التقدير، والمتغيرات الأخرى التي لا يتضمنها النموذج وتُعد ذات تأثير على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات.

كما يتضح من نتائج التحليل زيادة القدرة التفسيرية لنموذج الإنحدار بعد تحويل المتغير المُعدل إلى متغير رقابي حيث زادت ($Adj R^2$) من (11.3%) إلى (17.4%).

وبتحليل معامل انحدار المتغير الرقابي (الالتزام الحوكمي)، تبين وجود تأثير سلبي ومعنوي للالتزام الحوكمي كمتغير رقابي على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%، حيث بلغت قيمة معامل انحدار المتغير الرقابي للالتزام الحوكمي (-26.57) بقيمة الاحتمالية (Sig= 0.000)، ويدل ذلك كما أشرنا سابقاً إلى أنه بزيادة مستوى الالتزام الحوكمي من قبل الشركات ستخفف فترة تأخير إصدار التقارير المالية، الأمر الذي يبلور الالتزام الحوكمي كأداة هامة لضبط العمل المؤسسي ويحد من تأثير التصرفات الانتهازية للإدارة، ويأتي ذلك متفقاً مع دراسة كل من (Habib et al., 2019; Afify, 2009; Hoang et al., 2022; Aksoy et al. 2021)، ومختلفاً مع دراسة (مطواع، 2019) التي توصلت إلى عدم وجود تأثير لخصائص لجان المراجعة على تأخير التقارير المالية.

وعليه فقد تم الإجابة على السؤال الخاص بالمتغير الرقابي (بنعم)، حيث يوجد تأثير سلبي ومعنوي للالتزام الحوكمي على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات، في سياق العلاقة التأثيرية بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات.

ثانياً: إدخال متغيرات رقابية أخرى

يستهدف هذا التحليل الإضافي الاستكمالي الإجابة على السؤال الخاص بشأن مدى حاجة نموذج البحث لإدراج متغيرات رقابية أخرى، من شأنها التأثير على المتغير التابع (تأخير إصدار التقارير المالية للشركات). خاصة مع انخفاض المقدرة التفسيرية لنموذج الدراسة الأساسي حيث بلغت ($Adj R^2$) 11% مما استلزم إعادة اختبار العلاقة التأثيرية في مجال الفرض الأول بعد تعديلها من خلال استحداث متغيرين

رقابيين إضافيين وهما؛ الرفع المالي (Lev) مقاساً بـ (اجمالي الديون / اجمالي الأصول) وفقاً (على، 2022، محمد، 2021، الصيرفي، 2017، منصور، 2018)، ونهاية السنة المالية (Year) مقاساً بمتغير وهمي: يأخذ القيمة 1 إذا كانت السنة المالية تنتهي في 31 - 12، ويأخذ القيمة 0 بخلاف ذلك، وفقاً (علي، 2022، الصيرفي، 2017، مطاوع، 2019، منصور، 2018، 2018، Abernathy et al.) واستحداث السؤال الثاني (س2)، الذي ينص على؛ هل يؤثر الرفع المالي ونهاية السنة المالية، معاً، معنوياً، على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات، في سياق العلاقة التأثيرية بين الثقة الإدارية المفرطة و تأخير إصدار التقارير المالية للشركات. وبالتالي فقد تم الإجابة على ذلك السؤال بالاعتماد على نموذج الانحدار التالي:

$$FRL_{it} = \beta_0 + \beta_1 OverCon_{it} + \beta_2 CG_{it} + \beta_3 Size_{it} + \beta_4 Loss_{it} + \beta_5 AOP_{it} + \beta_6 Big4_{it} + \beta_7 Lev_{it} + \beta_8 Year4_{it} + e_{it} \quad (4)$$

يوضح الجدول رقم (9) نتائج تحليل الانحدار للنموذج رقم (4):

جدول 9: نتائج تحليل الانحدار في ظل التحليل الإضافي الاستكمالي

Model 4				
Variables	β	T-test	Sig	VIF
Constant	37.87	2.752	0.006	-----
OverCon	6.82	3.353	0.001	1.010
CG	-26.10	-5.110	0.000	1.074
Size	2.15	3.274	0.001	1.373
Loss	7.11	2.765	0.006	1.231
AOP	5.13	2.059	0.040	1.309
Big4	-1.38	-0.497	0.619	1.452
Lev	15.61	3.001	0.003	1.190
Year	-10.44	-3.081	0.002	1.406
$R^2 = 0.228$		$Adj R^2 = 0.209$		
$F = 12.146$				0.000

يتضح من تحليل نتائج الجدول السابق، أن النموذج معنوياً وصالح لاختبار العلاقة محل الدراسة، حيث بلغت قيمة إحصائية اختبار F (12.146) بقيمة احتمالية للنموذج (Sig) بلغت (0.000) وذلك عند مستوى معنوية اقل من 5%. وأن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت (20.9%)، وهو ما يشير إلى قدرة المتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة) والمتغيرات الرقابية معاً على تفسير حوالي (20.9%) من اجمالي التغيرات التي تحدث في تأخير إصدار التقارير المالية

للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، وترجع باقي النسبة إلى الخطأ العشوائي في التقدير، والمتغيرات الأخرى التي لا يتضمنها النموذج وتُعد ذات تأثير على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات. كما يشير ذلك أن إضافة متغيرات رقابية إضافية زاد من القدرة التفسيرية للنموذج للتغيرات التي تحدث في المتغير التابع .

وفيما يتعلق بالمتغيرات الرقابية الإضافية، وتحليل معاملات الانحدار، تبين وجود تأثير إيجابي ومعنوي للرفع المالي على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات. كما تبين وجود تأثير سلبي ومعنوي لنهاية السنة المالية على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات، ويدل ذلك على أن الشركات في البيئة المصرية ذات المديونية العالية تميل إلى التأخير في إصدار تقاريرها المالية للسيطرة على الاشارات السلبية التي قد تصل إلى أصحاب المصلحة عن ارتفاع مستوى المخاطر، متفقة في ذلك مع دراسة (مطوع، 2019، Afify، 2009) وتختلف مع دراسة (الصيرفي، 2017)، كما تشير النتائج إلى أن الشركات التي تنتهي السنة المالية لها في 31 ديسمبر (وهو تاريخ شائع في البيئة المصرية) تكون أكثر حرصاً على تقليل فترة تأخير إصدار التقارير المالية مما يعكس خصوصية السياق المصري نحو التركيز الإفصاحي والرقابي في نهاية ديسمبر الأمر الذي قد يدفع الشركات للالتزام في إصدار التقارير دون تأخير لتجنب الاشارات السلبية، كما قد يمثل تحدياً وضغطاً أمام مكاتب المراجعة تجعلها أكثر استعداداً بمواردها البشرية والتنظيمية، وقد توصلت دراسة (ابو زيد، 2021، منصور، 2018) إلى عدم وجود علاقة، بينما توصلت دراسة (الصيرفي، 2017) إلى وجود علاقة ايجابية بالنسبة للشركات التي تراجع لدى مكاتب مراجعة خاصة، وعدم وجود علاقة بالنسبة للشركات التي تراجع لدى الجهاز المركزي للمحاسبات، وعليه فقد تم الإجابة ب "نعم" على السؤال الثاني (س2) القائل: هل يؤثر الرفع المالي ونهاية السنة المالية، معاً، معنوياً، على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات، في سياق العلاقة التأثيرية بين الثقة الإدارية المفرطة تأخير إصدار التقارير المالية للشركات.

6-5-6-5 تحليل النتائج في ظل تحليل الحساسية

يستهدف تحليل الحساسية الإجابة على السؤال الخاص بشأن مدى دقة النتائج بالتحليل الأساسي (في ظل اختلاف طرق قياس المتغير التابع). استلزم الإجابة على هذا السؤال؛ إعادة اختبار العلاقة التأثيرية مجال الفرض الأول والثاني للبحث في ظل الاعتماد على قياسين بديلين للمتغير التابع (تأخير إصدار التقارير المالية) (باستخدام اللوغاريتم الطبيعي لعدد الأيام ما بين تاريخ نهاية السنة المالية وحتى تاريخ توقيع مراقب الحسابات لتقريره، وباستخدام مقياس الفترة غير العادية ABNARL والذي يعتمد على المعادلة التالية : الفترة غير العادية لتأخير تقرير مراقب الحسابات = فترة التقرير (ما بين تاريخ انتهاء

السنة المالية وتاريخ توقيع تقرير مراقب الحسابات) - متوسط الفترة لعينة الدراسة) في ضوء دراسة (Baatwah et al, 2015، أبوزيد، 2021، منصور، 2018، محمد، 2021، قنديل، 2020).

ويوضح الجدول رقم (10) نتائج تحليل الانحدار للفرض الأول والثاني في ظل القياسين البديلين للمتغير التابع:

جدول 10: نتائج تحليل الانحدار في ظل تحليل الحساسية

Variables	اللوغاريتم الطبيعي لعدد الأيام				الفترة غير العادية لتأخير تقرير مراقب الحسابات			
	Model 1		Model 2		Model 1		Model 2	
	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Constant	3.49	.000	3.64	.000	-59.4	.000	-45.2	.001
OverCon	.084	.004	.077	.007	7.46	.001	6.68	.001
CG	----	----	-.152	.148	----	----	-11.29	.137
Overcon*CG	----	----	-.254	.024	----	----	-28.12	.006
Size	.030	.001	.026	.003	2.42	.000	2.05	.001
Loss	.138	.000	.108	.002	10.86	.000	8.03	.002
AOP	.076	.030	.077	.024	5.85	.023	5.86	.017
Big4	-.007	.850	-.011	.771	-.247	.918	-1.36	.601
Adj R ²	.092		.136		.112		.191	
F	7.702	.000	8.618	.000	9.536	.000	12.368	.000

يتضح من تحليل نتائج اختبار الفروض في ظل تحليل الحساسية المعروضة في الجدول السابق، أن جميع النماذج معنوية وصالحة لاختبار العلاقة محل الدراسة حيث يتضح أن القيمة الاحتمالية لجميع النماذج (Sig) بلغت (0.000).

وفيما يتعلق بنموذج (1)، يتضح أن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت بالنسبة لطريقة الحساب الأولى (9.2%)، بينما بلغت بالنسبة لطريقة الحساب الثانية (11.2%)، وتحليل معامل انحدار المتغير المستقل (الثقة الإدارية المفرطة)، تبين وجود تأثير إيجابي ومعنوي للثقة الإدارية المفرطة، على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. وعليه فقد تم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، القائل بوجود تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة على توقيت إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. من ثم تم قبول الفرض الأول للبحث (H1) في ظل تحليل الحساسية. ويرى الباحث أن هذه النتيجة تؤكد صحة ما توصل إليه من نتائج في التحليل الأساسي. وإن كان عند قياس تأخير إصدار التقارير المالية باستخدام اللوغاريتم الطبيعي لعدد الأيام ما بين تاريخ نهاية السنة المالية وحتى

تاريخ توقيع مراقب الحسابات لتقريره فقد سجل نموذج الإنحدار أقل قدرة تفسيرية والتي بلغت (9.2%) ، بينما لا يوجد فرق يذكر في القدرة التفسيرية لنماذج الانحدار باستخدام مقياس (عدد الأيام بين تاريخ نهاية السنة المالية وتاريخ توقيع مراقب الحسابات على تقريره)، ومقياس (الفترة غير العادية ABNARL)

وفيما يتعلق بنموذج (2)، يتضح أن قيمة معامل التحديد ($Adj R^2$) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج بلغت لطريقة الحساب الأولى (13.6%)، بينما بلغت بالنسبة لطريقة الحساب الثانية (19.1%)، وتحليل معامل انحدار المتغير التفاعلي (الثقة الإدارية المفرطة والالتزام الحوكمي) تبين وجود تأثير سلبي ومعنوي للالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية وذلك عند مستوى معنوية أقل من 5%. وعليه فقد تم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، القائل يختلف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. ومن ثم تم قبول الفرض الثاني للبحث (H2) في ظل تحليل الحساسية. ويرى الباحث أن هذه النتيجة تؤكد صحة ما توصل إليه من نتائج في التحليل الأساسي. وإن كان عند قياس تأخير إصدار التقارير المالية باستخدام اللوغاريتم الطبيعي لعدد الأيام ما بين تاريخ نهاية السنة المالية وحتى تاريخ توقيع مراقب الحسابات لتقريره فقد سجل نموذج الإنحدار أقل قدرة تفسيرية والتي بلغت (13.6%)، بينما لا يوجد فرق يذكر في القدرة التفسيرية لنماذج الانحدار باستخدام مقياس (عدد الأيام بين تاريخ نهاية السنة المالية وتاريخ توقيع مراقب الحسابات على تقريره)، ومقياس الفترة غير العادية (ABNARL)

6-6 النتائج والتوصيات والمجالات البحثية المقترحة

استهدف البحث دراسة واختبار أثر الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة في البورصة المصرية، ومدى اختلاف هذا الأثر باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات، وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية :

- من الجانب النظري فقد خلصت الدراسة إلى أن تأخير إصدار التقارير المالية من العوامل الهامة والمؤثرة على جودة المعلومات المحاسبية في صورة خاصية الوقتية ومدى تأثيرها على فعالية اتخاذ القرارات وكفاءة الأسواق المالية، وهي تتأثر بمجموعة من المحددات التي يمكن تقسيمها إلى محددات متعلقة بالجانب المُعد للتقارير المالية (المنشأة، الإدارة)، ومحددات متعلقة بالجانب المراجع للتقارير المالية (مراقب الحسابات). وفي ضوء أدبيات التمويل السلوكي تظهر الثقة الإدارية المفرطة كأحد الخصائص الشخصية والسلوكية للإدارة الذي يتضمن تحيزاً وانحرافاً من المتوقع أن يؤثر على مختلف

قرارات وتوجهات الإدارة والتي منها توقيت إصدار التقارير المالية سواء بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر من خلال تأثيرها على مختلف القرارات الاستثمارية والإدارية والمالية وعلاقتها بمختلف جوانب النظام المحاسبي.

- ومن الجانب التطبيقي خلصت الدراسة إلى:

- بلغ متوسط فترة إصدار التقارير المالية في البيئة المصرية 71 يوماً، وذلك بالتطبيق على عينة الدراسة وفي ضوء الشروط الحُكمية لاختيارها. وهو يقع ضمن التوقيت المسموح نظاماً من الجهات الرقابية، لكنه لا يعكس أداءً مثاليًا من حيث سرعة الإفصاح، خاصة إذا تمت المقارنة بأسواق أخرى، حيث يبلغ متوسط فترة إصدار التقارير المالية في السعودية 60 يوماً.

- تعتبر ظاهرة الثقة الإدارية المفرطة شائعة بشكل نسبي في السوق المصري وذلك بالتطبيق على عينة الدراسة وفي ضوء الشروط الحُكمية لاختيارها، فقد بلغ متوسط الثقة الإدارية المفرطة (46.8%)، الأمر الذي يظهر مدى أهمية وجود آليات للحد من الآثار السلبية لمثل هذه التحيزات السلوكية.

- انخفاض نسبي في التزام الشركات في البيئة المصرية بتنفيذ آليات الحوكمة وذلك بالتطبيق على عينة الدراسة وفي ضوء الشروط الحُكمية لاختيارها، فقد بلغ متوسط نسبة الالتزام الحوكمي (51.4%)، بمعنى أن الشركات محل الدراسة تلتزم بحوالي نصف آليات الحوكمة الموجه بتطبيقها من قبل الجهات الرقابية في مصر في ضوء ما ورد من آليات وقواعد الحوكمة في الإصدار الثالث للدليل المصري لحوكمة الشركات، وفقاً لقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم (84) بتاريخ 2016 /7/26 (وذلك بما يخص محوري مجلس الإدارة، لجان المراجعة) وفقاً لمحددات الدراسة.

- وقد أظهرت نتائج تحليل الارتباط أن هناك ارتباط إيجابي معنوي بين الثقة الإدارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، بينما هناك ارتباط سلبي معنوي بين الالتزام الحوكمي وتأخير إصدار التقارير المالية لهذه الشركات. كما يوجد ارتباط إيجابي معنوي بين كل من حجم الشركة، تحقيق الخسائر، وحجم منشأة المراجعة وتأخير إصدار التقارير المالية.

- وباختبار فروض الدراسة توصلت نتائج التحليل الأساسي إلى وجود تأثير ذو دلالة إحصائية للثقة الإدارية المفرطة كسلوك انتهازي على تأخير إصدار التقارير المالية في الشركات المقيدة بالبورصة المصري، وهذا التأثير إيجابياً. وهو ما يعني قبول فرض الدراسة الأول.

- كما توصلت نتائج التحليل الأساسي إلى إختلاف تأثير الثقة الإدارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية باختلاف الالتزام الحوكمي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، حيث أوضحت النتائج

أن هناك تأثير سلبي ومعنوي لدرجة الالتزام الحوكمي كمتغير مُعدل للعلاقة بين الثقة الادارية المفرطة وتأخير إصدار التقارير المالية، مما يعني أن الالتزام الحوكمي من قبل الشركات في البيئة المصرية متمثلاً في (الحجم المناسب لكل من مجلس الادارة ولجنة المراجعة، ومدى استقلاليتها، وعدم الازدواجية في دور المدير التنفيذي، ومدى توافر الخبرة المالية في أعضاء لجنة المراجعة، ومقدار الاهتمام والجهد المبذول متمثلاً في عدد الاجتماعات لكل من مجلس الادارة ولجنة المراجعة) يعمل على الحد من التأثير السلبي للثقة الادارية المفرطة كتحيز سلوكي على تأخير إصدار التقارير المالية.

- كما توصلت نتائج التحليل الأساسي إلى وجود تأثير إيجابي ومعنوي لكل من حجم الشركة، الخسارة، رأي المراجع على تأخير إصدار التقارير المالية، بينما تبين عدم مغنوية التأثير السلبي لحجم منشأة المراجعة على تأخير إصدار التقارير المالية.

- وفي ضوء التحليل الإضافي ومن خلال تحويل المتغير المعدل (الالتزام الحوكمي) إلى متغير رقابي أظهرت النتائج أن تأخير إصدار التقارير المالية يتأثر سلبياً بدرجة الالتزام الحوكمي.

- وفي ضوء التحليل الإضافي الاستكمالي ومن خلال إدخال متغيرات رقابية أخرى للنموذج ، فقد توصلت النتائج إلى وجود تأثير إيجابي ومعنوي للرفع المالي على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات. كما تبين وجود تأثير سلبي ومعنوي لنهاية السنة المالية على تأخير إصدار التقارير المالية للشركات.

- وفي ضوء تحليل الحساسية باستخدام مقاييس أخرى لمتغير (التأخير في إصدار التقارير المالية) فقد توصلت إلى نفس النتائج في التحليل الاساسي ، متمثلة في (التأثير الايجابي المعنوي للثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية في الشركات محل الدراسة) و (أن هذه العلاقة تختلف باختلاف مستوى الالتزام الحوكمي كمعدل للعلاقة، حيث أن الالتزام الحوكمي التفاعلي مع الثقة الإدارية المفرطة له تأثير سلبي ومعنوي على تأخير إصدار التقارير المالية).

التوصيات

- أن تعمل الهيئات الرقابية وسوق المال في مصر بتقديم ورش عمل وعقد لقاءات بهدف زيادة وعي الإدارة التنفيذية بأهمية إصدار التقارير المالية في التوقيت المناسب وبدون تأخير في ضوء تأثيرها على سمعة المنشأة و ثقة أصحاب المصلحة والجهات الرقابية.
- الشروع النسبي لظاهرة الثقة الإدارية المفرطة في الإدارات التنفيذية في الشركات المصرية تحتم ضرورة الأخذ في الاعتبار الخصائص السلوكية للمديرين التنفيذيين عند تطوير قواعد وآليات الحوكمة بشكل يضمن الحد من آثارها السلبية،ويمكن تحقيق ذلك من خلال:
 - الاستعانة بنماذج للتقييمات والتحليلات السلوكية.
 - دمج نظم الحوكمة التقليدية مع نظم حوكمة أكثر ديناميكية ومرونة تسمح بالرصد المبكر للسلوكيات الانتهازية والمتحيزة للإدارة، والعمل على معالجتها (مثل رصد عدد مرات تكرار خطأ معين أو تقصير ما) والذي يمكن ربطه بوجود سلوك معين.
- الحاجة إلى تفعيل الالتزام القانوني الكامل لتطبيق دليل الحوكمة حيث يعتمد الدليل المصري الصادر على قاعدة الالتزام أو التفسير، بمعنى (حاول التطبيق إن استطعت وإن لم تستطع التطبيق فوضح الأسباب)، وهو ما يعتبره الباحث تمهيداً لفرض الالتزام، وذلك بهدف زيادة نسبة التزام الشركات المصرية بآليات الحوكمة وبالتالي زيادة مستوى الاستفادة من أهدافها في ضبط العمل المؤسسي بصفة عامة، والحد من السلوكيات الانتهازية للإدارة بصفة خاصة.
- زيادة الوعي وتقديم الدعم الفني والتدريبي من قبل الجهات الرقابية والبورصة حول أهمية الالتزام بتطبيق آليات الحوكمة، وتقديم التحفيز المناسب.
- اهتمام الشركات بالمتابعة الفعالة لتطبيق آليات الحوكمة في ضوء ارشادات الدليل المصري لحوكمة الشركات (2016) ودورية الإفصاح عن ذلك، مرفقاً بالتقارير المالية في نهاية السنة المالية، على غرار تقرير مراقب الحسابات.
- اهتمام الهيئات والمنظمات المهنية في المجال المحاسبي بخصائص وسلوكيات الإدارة التنفيذية، وإصدار التوجيهات والتوصيات للتعامل مع آثارها المحتملة.
- دعم وإثراء الخطط الدراسية بأقسام المحاسبة في الجامعات والمعاهد المصرية بالموضوعات المتعلقة بالنواحي السلوكية وأبعادها وآثارها المحتملة على مختلف الجوانب المحاسبية.

المجالات البحثية المقترحة

- التوسع في مجال دمج الخصائص السلوكية في البحوث المحاسبية
- علاقة الخصائص السلوكية المختلفة للإدارة على تبني التوجهات المحاسبية الجديدة مثل سلاسل الكتل والحوسبة السحابية، والتحول الرقمي.
- ربط الخصائص السلوكية المختلفة للإدارة وتأثيرها على عملية المراجعة من حيث جودة عملية المراجعة ومقدار الجهد المبذول
- العمل على ربط نتائج اثر الثقة الادارية المفرطة على تأخير إصدار التقارير المالية بسلوك المستثمرين وقراراتهم.
- يمكن إعادة اختبار فروض البحث باستخدام مقياس للالتزام الحوكمي أكثر توسعاً بإدخال العديد من آليات الحوكمة الأخرى مثل (مستوى الإفصاح، المسؤولية الاجتماعية والاستدامة، تفعيل المراجعة الداخلية، تشكيل اللجان المختلفة)

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- أبو زيد، عيد محمود (2021). أثر التحول الإلزامي للمعايير الدولية للتقرير المالي على تأخير تقرير مراقب الحسابات - دراسة تطبيقية على الشركات المسجلة في السوق المالية السعودية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 5(1)، 47-105.
- الباز، ماجد مصطفى علي (2024). المحددات التشغيلية لقابلية التقارير المالية السنوية للقراءة ببيئة الأعمال السعودية: هل الثقة الإدارية والاستقرار المالي مؤثران؟. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 8(1)، 149-194.
- الصيرفي، أسماء أحمد أحمد (2017) نحو تفسير منطقي لفترة تأخير تقرير مراقبي الحسابات بالجهاز المركزي للمحاسبات و مكاتب المراجعة الخاصة: دراسة تطبيقية مقارنة. *مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية*، 5 (1)، 101-128.
- الوكيل، حسام السعيد (2024). أثر مستوى الالتزام الحوكمي للشركات على العلاقة بين غموض التقارير المالية وأتعب المراجعة: دراسة تطبيقية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 8(3)، 59-132.
- باسودان، يوسف عبد الله & سليمان، سامح محمود ابراهيم (2022). أثر طول فترة المراجعة وحجم مكتب المراجعة على جودة القوائم المالية: دراسة تطبيقية على شركات المساهمة السعودية. *مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد والإدارة*، 36(1)، 1-33.
- بلال، السيد حسن سالم & متولي، ضياء محمد صلاح الدين (2024). المتغيرات المعدلة للعلاقة بين تقلب الأرباح وفترة اصدار تقرير المراجعة: دراسة اختبارية على الشركات غير المالية المساهمة المصرية. *المجلة العلمية للدراسات المحاسبية*، 6(2)، 85-158.
- حسين، محمد سعد احمد (2023). أثر القدرة الإدارية والثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين إدارة الأرباح الحقيقية وقيمة الشركة- دراسة اختبارية على الشركات الصناعية المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة البحوث المحاسبية*، 10(3)، 75-155.

- راشد & محمد ابراهيم محمد (2023). أثر تطبيق مستحدثات المعايير المحاسبية على العلاقة بين طول فترة ارتباط مراقب الحسابات ومكتبه بعميله وتأخير تقرير المراجعة- دليل من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 7(1)، 283-352.
- زلط، علاء عاشور عبد الله (2021). دراسة العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وسياسات توزيع الأرباح كمرتكز للتنبؤ بمخاطر الفشل المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، 2(العدد الثاني- الجزء الثاني)، 183-242.
- سليمان، إسلام محمد نجيب & لييب، عمر خالد محمد عبد المنعم (2024). دور آليات حوكمة الشركات في تحجيم فرط الثقة لدى المديرين التنفيذيين بالأسواق الناشئة: دليل تطبيقي من واقع بيئة الأعمال المصرية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 8(3)، 343-405.
- سليم، ايمن عطوة عزازي (2019). مدى تأثير آليات الحوكمة الداخلية وخصائص المراجع الخارجي على توقيت إصدار التقارير المالية دراسة اختباريه على الشركات المساهمة المصرية. *الفكر المحاسبي*، 23(1)، 291-333.
- سمعان، أحمد محمد شاكر حسن (2020). المتغيرات المنظمة لعلاقة الثقة الإدارية الزائدة بتعديلات القوائم المالية (منهج إمبريقي على الشركات المساهمة المصرية). *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 4(3)، 1-75.
- سمعان، أحمد محمد شاكر حسن & أحمد، هيام فكري أحمد (2020). تحليل أنماط سلوك التكلفة في فترات الاستقرار والأزمات: هل هناك تأثير للثقة الإدارية الزائدة؟ (منهج تحليلي . اختباري على الشركات المساهمة المصرية). *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية* 4 (2)، 278 - 360.
- سمعان، أحمد محمد شاكر حسن & القزاز، السيد جمال محمد (2023). 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 إمبريقي على الشركات المساهمة المصرية). *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 7(1)، 542-628.
- صحراوي، إيمان & بيالة، فريد (2020). جودة القوائم المالية في ظل تطبيق النظام المحاسبي المالي - دراسة حالة مجمع الأوراسي الجزائر للفترة (2017-2018). *مجلة إضافات إقتصادية*، 4(1)، 159-181.

- عبد الرحيم، أسماء إبراهيم (2020). أثر الملكية الإدارية والثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي على مستوى الإحتفاظ بالنقدية في الشركات المساهمة المصرية- دراسة اختبارية على الشركات المسجلة في البورصة المصرية . *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 4(1)247-290.
- عبد العال، محمود موسى (2021). العلاقة بين القدرة الإدارية والثقة الإدارية المفرطة وتعديل رأى مراقب الحسابات بشأن الإستمرارية الدور الوسيط للتعثر المالى "دليل من الشركات الصناعية المقيدة بالبورصة المصرية". *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 5(2)، 208-270.
- على، نهى محمد زكى محمد (2022). العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وفترة تأخير إصدار تقرير مراقب الحسابات: دليل من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 6(1)، 171-232.
- قنديل، ياسر سعيد (2020). تأثير الخصائص التشغيلية للشركة وخصائص مكتب المراجعة على علاقة فعالية لجنة المراجعة بفترة إصدار تقرير المراجعة: دراسة تطبيقية على الشركات المسجلة بالبورصة المصرية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 4(3)، 1-71.
- محمد، دلال محمد إبراهيم. (2022). الأثر التعديلي لحوكمة الشركات على علاقة الثقة المفرطة الإدارية بالمحافظة المحاسبية من خلال الثبات في التكاليف (دراسة تجريبية على الشركات الصناعية المسجلة في بورصة مصر). *المجلة العلمية للدراسات المحاسبية*، 4(1)، 160-241.
- محمد، سمير إبراهيم عبد العظيم (2021). دراسة واختبار العلاقة بين القدرة الإدارية وفترة تأخير تقرير مراقب الحسابات- دليل من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية . *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية*، 5 (3)، 245-300.
- محمد، محمد محمود سليمان & بغدادى، أحمد بغدادي احمد (2019). أثر حوكمة الشركات علي العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة (دراسة إختبارية). *مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية*، 8(3)، 141-212.
- مشابط، نعمة حرب (2023). العلاقة بين قابلية الإيضاحات المتممة للقوائم المالية للقراءة وتأخير تقرير المراجعة وأثر طول فترة ارتباط مراقب الحسابات وحجم مكتبه على هذه العلاقة دراسة تطبيقية على الشركات المسجلة بالبورصة المصرية .*المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، 4(1)، 919-977.

- مطوع، أحمد كمال (2019). أثر خصائص لجنة المراجعة الداخلية ومجلس الإدارة على فترة تأخر تقرير مراقب الحسابات (دراسة تطبيقية). *الفكر المحاسبي*، 23(2)، 143-190.
- مطر، نيفين صلاح علي علي (2023). أثر القيود المالية للشركات على فترة تأخير إصدار تقرير المراجعة في ظل الدور الوسيط لممارسات التجنب الضريبي: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة البحوث المحاسبية*، 10(1)، 1-59.
- منصور، محمد السيد. (2018). أثر التخصص الصناعي لمراقب الحسابات وحجم منشأته على فترة إصدار تقرير المراجعة - دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *الفكر المحاسبي*، 22(4)، 985-1029.

أخرى:

- الدليل المصري لحوكمة الشركات (2016). مركز المديرين المصري بالهيئة العامة للرقابة المالية، الإصدار الثالث.

ثانيًا: المراجع باللغة الأجنبية

- Abdillah, M. R., Mardijuwono, A. W., & Habiburrochman, H. (2019). The effect of company characteristics and auditor characteristics to audit report lag. *Asian Journal of Accounting Research*, 4(1), 129-144.
- Abernathy, J. L., Kubick, T. R., & Masli, A. (2018). Evidence on the relation between managerial ability and financial reporting timeliness. *International Journal of Auditing*, 22(2), 185-196.
- Abulezz, M. E., Afify, h., and Zaher A.M., (2019). The impact of Managerial Overconfidence on Accounting Conservatism: Empirical Study, *Commercial Research Journal*, Faculty of Commerce, Zagazig University, 41(2), pp. 3-26.
- Adam, T. R., Fernando, C. S., & Golubeva, E. (2015). Managerial overconfidence and corporate risk management. *Journal of Banking & Finance*, 60, 195-208.

- Afify, H. A. E. (2009). Determinants of audit report lag: Does implementing corporate governance have any impact? Empirical evidence from Egypt. *Journal of applied accounting research*, 10(1), 56-86.
- Agbaje, W. H., & Oladutire, O. E. (2021). Corporate Governance and Timeliness of Financial Reporting. *Journal of Economics and Development Studies*, 7(1), 42-61. https://www.researchgate.net/publication/356503924_corporate_governance_and_timeliness_of_financial_reporting
- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of accounting research*, 51(1), 1-30.
- Aksoy, M., Yilmaz, M. K., Topcu, N., & Uysal, Ö. (2021). The impact of ownership structure, board attributes and XBRL mandate on timeliness of financial reporting: evidence from Turkey. *Journal of Applied Accounting Research*, 22(4), 706-731.
- Al Islami, M. A. F., & Madyan, M. (2020). The Effect Of Managerial Overconfidence On Corporate Investment. *Manajemen Bisnis*, 10(1), 49-57.
- Amin, M. A., Abdelmaged, E. M., Ibrahim, A. E., & Abdelfattah, T. (2025). CEO characteristics and audit report lag: evidence from Egypt. *International Journal of Accounting & Information Management*, 33(1), 32-67.
- Anilov, A. (2019) 'Do Overconfident CEOs Pay More to Shareholders ? Evidence from the US Market', *Journal of Corporate Finance Research*, 13(2), pp. 25-35.
- Asiriwuwa, O., Adeyemi, S. B., Uwuigbe, O. R., Uwuigbe, U., Ozordi, E., Erin, O., & Omoike, O. (2021). Do board characteristics affect financial reporting timeliness? An empirical analysis. *International Journal of Financial Research*, 12(4), 191-202.
- Atanda, F. A., Osemene, O. F., & Fanimokun, I. (2023). Board characteristics and financial report timeliness in the Nigerian financial sector: A dynamic panel

- data analysis. *International, Journal of Economic Behavior (IJEB)*, 13(1), 5-32.
- Azouzi, M. A., & Jarboui, A. (2012). CEO emotional bias and capital structure choice. Bayesian network method. *Business Excellence and Management*, 2(2), 47-70.
- Baatwah, S. R., Salleh, Z., & Ahmad, N. (2015). CEO characteristics and audit report timeliness: do CEO tenure and financial expertise matter?. *Managerial Auditing Journal*, 30(8/9), 998-1022.
- Baccar, A., Ben Mohamed, E., & Bouri, A. (2013). Managerial optimism, overconfidence and board characteristics: towards a new role of corporate governance. *Australian journal of basic and applied sciences*, 7(7), 287-301.
- Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2010). Behavioral finance: an overview. Behavioral finance: Investors, corporations, and markets, 1-21. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781118258415#page=11>
- Baker, M., Ruback, R. S., & Wurgler, J. (2007). Behavioral corporate finance. In *Handbook of empirical corporate finance* (pp. 145-186). Elsevier. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780444532657500184>
- Ben- David, I., Graham, J. R., and Harvey, C. R., (2007), Managerial Overconfidence and Corporate Policies, NBER Working paper Series. No. 13711. Available at: <http://www.nber.org/papers/w13711>
- Burkhard, B., Siren, C., van Essen, M., Grichnik, D. and Shepherd, D.A. (2023), “Nothing ventured, nothing gained: a meta-analysis of CEO overconfidence, strategic risk taking, and performance”, *Journal of Management*, 49(8), 2629-2666.
- Can, R., & Dizdarlar, H. I. (2022). The Effect of Managers’ Overconfidence who have Made Mergers and Acquisitions on the Firm Value. *Sosyoekonomi*, 30(54), 101-119.

- Charumathi, B. (2011). Corporate governance and timeliness of financial reporting by Indian companies: An empirical study. *Indian Journal of Corporate Governance*, 4(1), 21-28.
- Chen, S. S., Lai, S. M., Liu, C. L., & McVay, S. E. (2023). Overconfident managers and internal controls. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2510137
- Dao, M., & Pham, T. (2014). Audit tenure, auditor specialization and audit report lag. *Managerial Auditing Journal*, 29(6), 490-512.
- Dehcheshmeh, S. S., Dehkordi, H. R. J., & Dehkordi, B. B. (2025). Company characteristics and audit report lag: A meta-analysis. *Int. J. Nonlinear Anal. Appl.* In Press, 1, 10. https://ijnaa.semnan.ac.ir/article_8659_536e78123ae0de39a3393536c1a0efa3.pdf
- 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>.
- Deshmukh, S., Goel, A. M., and Howe, K. M., (2013), CEO Overconfidence and Dividend Policy, *Journal of Finance Intermediation*, 22, PP. 440-463.
- Deshmukh, S., Goel, A. M., and Howe, K. M. (2018). Do CEO Beliefs Affect Corporate Cash Holdings?. Available at: SSRN 2566808. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2566808
- Dobija, D., Hryckiewicz, A., Zaman, M., & Puławska, K. (2022). Critical mass and voice: Board gender diversity and financial reporting quality. *European Management Journal*, 40(1). 29-44.
- Doukas, J.A. and Petmezas, D. 2007. Acquisitions, Overconfident Managers and Self-Attribution Bias. *European Financial Management*, 13 (3):531-577.

- Duellman, S., Hurwitz, H., & Sun, Y. (2015). Managerial overconfidence and audit fees. *Journal of contemporary accounting & economics*, 11(2), 148-165.
- Duttle, K. (2015). Disentangling two causes of biased probability judgment: Cognitive skills and perception of randomness (No. 568). Ruhr Economic Papers. Available at : <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2706423>
- Endri, E., Dewi, S. S., & Pramono, S. E. (2024). The determinants of audit report lag: Evidence from Indonesia. *Investment Management & Financial Innovations*, 21(1), 1-12. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.21\(1\).2024.01](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.21(1).2024.01)
- Ettredge, M., Mao, J., & Stone, M. S. (2021). Determinants and Consequences of Small Audit Firm Exits from the PCAOB-Regulated Audit Market. In Determinants and Consequences of Small Audit Firm Exits from the PCAOB-Regulated Audit Market: Ettredge, Michael | uMao, Juan | uStone, Mary S.. [SI]: SSRN. <https://colab.ws/articles/10.2139%2Fssrn.3572291>
- Faraji-e-Banaei, M., & Nahandi, Y. B. (2014). Studying the relationship between managers' overconfidence and financial reporting quality emphasizing on intermediary role of corporate governance mechanisms. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 4(4), 938-950.
- Ferreira, M.P. (2017). Overconfidence in finance: Overview and Trends. In Handbook of Investors' Behavior During Financial Crises (pp. 101-112). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-811252-6.00006-2>
- Habib, A., Bhuiyan, M. B. U., Huang, H. J., & Miah, M. S. (2019). Determinants of audit report lag: A meta-analysis. *International journal of auditing*, 23(1), 20-44.
- Habib, A., and Hossain, M. (2013). CEO/CFO characteristics and financial reporting quality: A review. *Research in Accounting Regulation*, 25(1), 88-100.

- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193–206.
- Harjoto, M.A. Laksmana, I. and Lee, R. (2015). The impact of demographic characteristics of CEOs and directors on audit fees and audit delay. *Managerial Auditing Journal*, 30(8/9), 963–997.
- Hassan, Y. M. (2016). Determinants of audit report lag: evidence from Palestine. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6 (1),13 – 32.
- He XX, Xie DC, Hu ZM, Bao XL, Li L.,(2020) Impact of managerial overconfidence on abnormal audit fee: From the perspective of balance mechanism of shareholders. PLoS One. 15(9) <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0238450>
- Hirshleifer, D., Low, A., and Teoh, S. H. (2012). are overconfident CEOs better innovators?. *The journal of finance*, 67(4), 1457–1498.
- Hribar, P., and H. Yang. 2016. “CEO Overconfidence and Management Forecasting.” *Contemporary Accounting Research*, 33(1): 204–227.
- Hoang, P. L. T., Pham, D. X., Thalassinou, E. I., & Le, H. A. (2022). The impact of corporate governance mechanism, company characteristics on the timeliness of financial statements: Evidence from listed companies in Vietnam. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 11(2), 248–263.
- Huang, W., Jiang, F., Liu, Z., & Zhang, M. (2011). Agency cost, top executives' overconfidence, and investment–cash flow sensitivity—Evidence from listed companies in China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 19(3), 261–277.
- Hur, K. S., Kim, D. H., & Cheung, J. H. (2019). Managerial overconfidence and cost behavior of R&D expenditures. *Sustainability*, 11(18), 4878. <https://doi.org/10.3390/su11184878>

- Jensen, M.C., & Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Ji, G., & Lee, J.E. (2015). Managerial overconfidence and going–concern modified audit opinion decisions. *The Journal of Applied Business Research*, 31(6), 2123–2138.
- Joshi, P. and AL–Bastaki, H. (2000). Determinants of Audit Fees: Evidence from the Companies Listed in Bahrain. *International Journal of Accounting*, 4(2), 129–138.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, 39(4), 341.
- Khalaf, A. J., & Hussein, S. S. (2024). The Moderating Role of Managerial Over Confidence on the Relationship between Accounting Conservatism and Financial Reports Opacity. *Kurdish Studies*, 12(2), 1440–1452.
- Kim, H.J. (2016). The Impact of Managerial Overconfidence and Ability on Auditor Going–Concern Decisions and Auditor Termination. working paper. Available at: <http://w.batteninstitute.com/uploadedFiles/Kim.pdf>.
- Koloub, M., & Shoorvarzy, M. R. (2015). The Effect of Board Composition and CEO's Overconfidence in Earnings on Restatement of Financial Statements. *European Online Journal of Natural and Social Sciences: Proceedings*, 4(1), 1211–1218.
- Kouaib, A., & Jarboui, A. (2017). The mediating effect of REM on the relationship between CEO overconfidence and subsequent firm performance moderated by IFRS adoption: A moderated–mediation analysis. *Research in International Business and Finance*, 42, 338–352.
- Kuang, Y. F., Mohan, A., & Qin, B. (2015). CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting* (2), 26–32.

- Lai, J., Lin, W. and Chen, L. (2017) 'The influence of CEO overconfidence on ownership choice in foreign market entry decisions', *International Business Review*, 26(4), pp. 774–785.
- Lee, J.E. (2016). CEO Overconfidence and the Effectiveness of Internal Control over Financial Reporting. *Journal of Applied Business Research*, 32(1):81–100.
- Liu, N., and W. Chen. (2017). "Executives' Overconfidence, Political Connection and Acquisition Premium of Enterprises." *Journal of Service Science and Management*, 10 (3): 260–279.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2015). Behavioral CEOs: The role of managerial overconfidence. *Journal of Economic Perspectives*, 29(4), 37–60.
- Miller, D.T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological bulletin*, 82(2), 213.
- Mohammed, I., Ahmad, A. and Malek, M. (2018), " Shareholder's Involvement in the Audit Committee, Audit Quality and Financial Reporting Lag in Nigeria", *Business and Economic Horizons*,14(2), 355–374.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence: Understanding the causes of miscalibration. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107(2), 1–19.
- Moore, D.A., & Schatz, D. (2017). The three faces of overconfidence. Social and Personality Psychology Compass, 11(8), e12331. <https://doi.org/10.1111/spc3.12331>
- Moradi, J., & Ghadirian-Arani, M. H. (2017). Managerial overconfidence and financial restatement: evidence from Tehran Stock Exchange. *Journal of Accounting Advances*, 9(1), 169–192.
- Nerantzidis, M., Drogalas, G., Lazarides, T. G., Chytis, E., & Mitskinis, D. (2023). Audit committee characteristics and the audit report lag in Greece. *Journal of Operational Risk*, 18(1).

- Nguyen, D. V., Dang, D. Q., Pham, G. H., & DO, D. K. (2020). Influence of Overconfidence and Cash Flow on Investment in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(2), 99–106.
- Park, K. H., Byun, J., & Choi, P. M. S. (2019). Managerial overconfidence, corporate social responsibility activities, and financial constraints. *Sustainability*, 12(1), 61.
- Park, C., and Kim, H., (2009), The Effect of Managerial Overconfidence on Leverage, *International Business & Economics Research Journal*, 8(12), 115–126.
- Pierk, J. (2021). Big baths and CEO overconfidence. *Accounting and Business Research*, 51(2), 185–205.
- Pizzini, M. Lin, S. and Ziegenfuss, D.E. (2014). The impact of internal audit function quality and contribution on audit delay. Auditing: *A Journal of Practice & Theory*, 34(1), 25–58. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1673490
- Plöckinger, M., Aschauer, E., Hiebl, M. R. W. and Rohatschek, R. (2016) ‘The influence of individual executives on corporate financial reporting : A review and outlook from the perspective of upper echelons theory’, *Integrative Medicine Research*, 37, pp. 55–75.
- 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.
- Qaderi, K., & Ghaderi, K. (2017). The analysis of the executive overconfidence in fraudulent companies. *Accounting and Auditing Review*, 24(2), 243–262.
- Rajabalizadeh, J. (2023). CEO overconfidence and financial reporting complexity: evidence from textual analysis. *Management Decision*, 61(13), 356–385.

- Revsine, L., Collins, D. W., & Johnson, W. B. (2021). Financial reporting & analysis (8th ed.). McGraw-Hill. <https://thuvienso.hoasen.edu.vn/bitstream/handle/123456789/12878/Contents.pdf?sequence=1&isAll>
- Rostami, V. , Mohammadi, M. , Mehravar, M. and Kargar, H. (2024). The Effect of Business Strategy on Financial Reporting Quality of the Companies by Considering Managerial Overconfidence. *Interdisciplinary Journal of Management Studies (Formerly known as Iranian Journal of Management Studies)*, 17(4), 1031-1041.
- Safari Gerayli, M., Abdoli, M., Valiyan, H., & Damavandi, A. (2021). Managerial overconfidence and internal control weaknesses: Evidence from Iranian firms. *Accounting Research Journal*, 34(5), 475-487. <https://doi.org/10.1108/ARJ-02-2020-0043>
- Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., Hassanpour, S., & 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.
- Santanu Mitra & Bikki Jaggi & Talal Al-Hayale, (2019). "Managerial overconfidence, ability, firm-governance and audit fees," *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Springer, vol. 52(3), 841-870.
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and economics*, 53(1-2), 311-329.
- Seputra, Y. E. A. (2020, April). Forecasting Corporate Bankruptcy Based on Managerial Overconfidence Using the Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System. In 3rd International Conference on Vocational Higher Education (ICVHE 2018) (pp. 245-255). Atlantis Press.

- Sharawi, H. (2023). The Impact of CEO Overconfidence on Share Collapse Under The Moderating Role of Financial Statements Opacity: Evidence from Egypt. *Alexandria Journal of Accounting Research*, 7(3), 1–29.
- Shefrin, H. (2001). Behavioral Corporate Finance. *Journal of applied corporate finance*, 14(3), 113–126.
- Samiei, O., & Pourzamani, Z. (2024). The Impact of Fairness-Based and Justice-Based Management Behavior on the Relationship Between Accounting Concepts and Financial Reporting Readability. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 9(34), 1–21.
- Sumunar, K. I., & Anita, A. (2022). CEO Overconfidence, Audit Fee, and Audit Report Lag. *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, 6(4), 2849–2861.
- Sutrisno, P. (2019). CEO overconfidence, audit firm size, real earnings management and audit opinion. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23, 1–13.
- Taha, M. M., Hegazy, I. R., & Arafah, E. M. (2024). The impact of CEO overconfidence on dividend policy: evidence from Egypt. *The Academic Journal of Contemporary Commercial Research*, 4(3), 1–23.
- Tang, Y., Mack, D. Z., & Chen, G. (2018). The differential effects of CEO narcissism and hubris on corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, 39(5), 1370–1387.
- Tonye, O., & Pouzigha, Y., (2024). Effect of CEO Turnover on Audit Reporting Lag of Quoted Consumer Goods Companies in Nigeria. *Journal of Research in Business and Management (Quest Journals)*, 12(7), 2347 – 3002.
- Vinh, N. T. (2020). Impact of overconfident CEO on dividend policy: evidence in enterprises listed on hose of Vietnam. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 26(1), 1–8.

- Viet, H., Hung, D., & Thanh, N. (2018). The Study of Factors Affecting the Timeliness of Financial Reports: the Experiments on Listed Companies in Vietnam. *Asian Economic and Financial Review*, 8(2), 294–307.
- Wincent, J. and Westerberg, M. (2005) 'Personal traits of CEOs, inter-firm networking and entrepreneurship in their firms: investigating strategic SME network participants', *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10(03), 271–284.
- Yang, W., & Xue, C. (2023). CEO overconfidence, asset specificity and firm outsourcing decisions. *Applied Economics*, 56(48), 5727–5742.
- Ye, B., & Yuan, J. (2008). Firm value, CEO confidence, and investments. *Journal of leadership studies*, 2(3), 26–36. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jls.20072>
- Yung, K. and Long, X. (2022), "CEO overconfidence and the adjustment speed of leverage and cash: evidence on cash is not the same as negative debt", *Empirical Economics*, 63(2), 1081–1108.
- Zaher, A. M., (2019). The Effect of Managerial Overconfidence on Accrual- Based and Real-Activities Earnings Management: Evidence from Egypt, *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(4), pp.1–14.
- Zaher, A. M., (2019). The Effect of Managerial Overconfidence on Debt Financing Decisions of Egyptian Listed Companies: Empirical study, *Commercial Research Journal*, Faculty of Commerce, Zagazig University, 41(3), 27–48.
- Zaludin, Z., Sarita, B., Syaifuddin, D. T., & Sujono, S. (2021). The effects of managerial overconfidence and corporate governance on investment decisions: An empirical study from Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(10), 361–371. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no10.0361>

Zhu, Y. (2019). Internal control, managerial overconfidence and cost stickiness. In Proceedings of the 2019 3rd International Conference on Global Economy and Finance and Humanities Research (GEFHR 2019) (pp. 134-138). Clausius Scientific Press <https://www.clausiuspress.com/conferences/LNEMSS/GEFHR%202019/GEFHR037.pdf>

Zyung, J. D., & Shi, W. (2022). In retrospect: The influence of chief executive officers' historical relative pay on overconfidence. *Strategic Organization*, 20(3), 627-651.

Extra:

Corporate Governance, OECD, 25- 2- 2025, <https://www.oecd.org/en /topics/corporate-governance.html>

Financial Accounting Standards Board (FASB). (2021). Generally Accepted Accounting Principles (GAAP).

International Accounting Standards Board (IASB). (2021). International Financial Reporting Standards (IFRS).

المرفقات

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
FRL	340	35.000	132.000	70.60882	20.980745
OVERCON	340	0	1	.47	.500
GOV	340	.000	.875	.51397	.192474
Size	340	17.788	24.701	20.90374	1.771032
LOSS	340	0	1	.25	.434
AOP	340	0	1	.31	.463
Big4	340	0	1	.26	.440
Valid N (listwise)	340				

OVERCON

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	181	53.2	53.2	53.2
Valid 1	159	46.8	46.8	100.0
Total	340	100.0	100.0	

LOSS

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	255	75.0	75.0	75.0
Valid 1	85	25.0	25.0	100.0
Total	340	100.0	100.0	

AOP

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	235	69.1	69.1	69.1
Valid 1	105	30.9	30.9	100.0
Total	340	100.0	100.0	

Big4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	251	73.8	73.8	73.8
Valid 1	89	26.2	26.2	100.0
Total	340	100.0	100.0	

Correlations

	ARL	OVERCON	GOV	Size	LOSS	AOP	Big4
Pearson Correlation	1	.193**	-.285**	.134*	.190**	.155**	.095
FRL Sig. (2-tailed)		.000	.000	.013	.000	.004	.079
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	.193**	1	-.057	.047	.010	.023	.064
OVERCON Sig. (2-tailed)	.000		.292	.386	.851	.673	.241
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	-.285**	-.057	1	.070	-.205**	.020	.114*
GOV Sig. (2-tailed)	.000	.292		.196	.000	.710	.035
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	.134*	.047	.070	1	-.304**	-.102	.203**
Size Sig. (2-tailed)	.013	.386	.196		.000	.059	.000
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	.190**	.010	-.205**	-.304**	1	.198**	.003
LOSS Sig. (2-tailed)	.000	.851	.000	.000		.000	.949
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	.155**	.023	.020	-.102	.198**	1	.360**
AOP Sig. (2-tailed)	.004	.673	.710	.059	.000		.000
N	340	340	340	340	340	340	340
Pearson Correlation	.095	.064	.114*	.203**	.003	.360**	1
Big4 Sig. (2-tailed)	.079	.241	.035	.000	.949	.000	
N	340	340	340	340	340	340	340

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.353 ^a	.125	.113	19.772946	1.913

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

b. Dependent Variable: ARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	18641.193	5	3728.239	9.536	.000 ^b
Residual	130583.781	334	390.969		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	11.585	13.707		.845	.399		
OVERCON	7.465	2.151	.178	3.471	.001	.994	1.006
1 Size	2.424	.645	.209	3.758	.000	.848	1.179
LOSS	10.864	2.621	.226	4.145	.000	.879	1.138
AOP	5.850	2.556	.130	2.289	.023	.816	1.225
Big4	-.278	2.710	-.006	-.103	.918	.810	1.234

a. Dependent Variable: ARL

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.455 ^a	.207	.192	18.881448	1.950

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOVm, Size, AOP, GOV

b. Dependent Variable: ARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	30863.958	7	4409.137	12.368	.000 ^b
Residual	118361.016	332	356.509		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOVm, Size, AOP, GOV

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	25.387	13.394		1.895	.059		
OVERCON	6.862	2.058	.164	3.334	.001	.990	1.010
GOV	-11.290	7.567	-.111	-1.492	.137	.434	2.304
OverGOVm	-28.123	10.218	-.202	-2.752	.006	.442	2.264
Size	2.054	.628	.177	3.272	.001	.817	1.224
LOSS	8.037	2.556	.167	3.144	.002	.843	1.187
AOP	5.865	2.442	.130	2.401	.017	.815	1.227
Big4	-1.364	2.604	-.029	-.524	.601	.800	1.249

a. Dependent Variable: ARL

تحليل الحساسية باللوغاريتم الطبيعي

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.322 ^a	.103	.092	.268653	1.828

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

b. Dependent Variable: LnARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2.780	5	.556	7.702	.000 ^b
Residual	24.106	334	.072		
Total	26.886	339			

a. Dependent Variable: LnARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	3.496	.186		18.771	.000		
OVERCON	.084	.029	.149	2.876	.004	.994	1.006
1 Size	.030	.009	.190	3.386	.001	.848	1.179
LOSS	.138	.036	.214	3.876	.000	.879	1.138
AOP	.076	.035	.125	2.186	.030	.816	1.225
Big4	-.007	.037	-.011	-1.189	.850	.810	1.234

a. Dependent Variable: LnARL

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.392 ^a	.154	.136	.261781	1.968

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOVm, Size, AOP, GOV

b. Dependent Variable: LnARL

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.134	7	.591	8.618	.000 ^b
	Residual	22.752	332	.069		
	Total	26.886	339			

a. Dependent Variable: LnARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOVm, Size, AOP, GOV

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	3.648	.186		19.645	.000		
OVERCON	.077	.029	.137	2.710	.007	.990	1.010
GOV	-.152	.105	-.111	-1.449	.148	.434	2.304
OverGOVm	-.254	.142	-.136	-2.258	.024	.442	2.264
Size	.026	.009	.169	3.017	.003	.817	1.224
LOSS	.108	.035	.167	3.033	.003	.843	1.187
AOP	.077	.034	.126	2.260	.024	.815	1.227
Big4	-.011	.036	-.016	-.292	.771	.800	1.249

a. Dependent Variable: LnARL

تحليل الحساسية بالقيمة غير العادية للتأخير

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.353 ^a	.125	.112	19.772946	1.913

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

b. Dependent Variable: ABNARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	18641.193	5	3728.239	9.536	.000 ^b
Residual	130583.781	334	390.969		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ABNARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, Size, AOP

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-59.495	13.707		-4.340	.000		
OVERCON	7.465	2.151	.178	3.471	.001	.994	1.006
1 Size	2.424	.645	.209	3.758	.000	.848	1.179
LOSS	10.864	2.621	.226	4.145	.000	.879	1.138
AOP	5.850	2.556	.130	2.289	.023	.816	1.225
Big4	-.278	2.710	-.006	-.103	.918	.810	1.234

a. Dependent Variable: ABNARL

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.455 ^a	.207	.191	18.881448	1.950

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOV_m, Size, AOP, GOV

b. Dependent Variable: ABNARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	30863.958	7	4409.137	12.368	.000 ^b
Residual	118361.016	332	356.509		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ABNARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, OverGOV_m, Size, AOP, GOV

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-45.693	13.394		-3.411	.001		
OVERCON	6.862	2.058	.164	3.334	.001	.990	1.010
GOV	-11.290	7.567	-.111	-1.492	.137	.434	2.304
OverGOV _m	-28.123	10.218	-.202	-2.752	.006	.442	2.264
Size	2.054	.628	.177	3.272	.001	.817	1.224
LOSS	8.037	2.556	.167	3.144	.002	.843	1.187
AOP	5.865	2.442	.130	2.401	.017	.815	1.227
Big4	-1.364	2.604	-.029	-.524	.601	.800	1.249

a. Dependent Variable: ABNARL

التحليل الإضافي جعل المتغير المعدل متغير رقابي وإضافة متغيرات رقابية أخرى

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.434 ^a	.189	.174	19.066959	1.937

a. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, GOV, Size, AOP

b. Dependent Variable: ARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	28163.186	6	4693.864	12.911	.000 ^b
Residual	121061.788	333	363.549		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ARL

b. Predictors: (Constant), Big4, LOSS, OVERCON, GOV, Size, AOP

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	26.191	13.523		1.937	.054		
OVERCON	6.785	2.078	.162	3.265	.001	.990	1.010
GOV	-26.572	5.192	-.261	-5.118	.000	.940	1.064
Size	2.386	.622	.206	3.836	.000	.848	1.179
LOSS	8.202	2.581	.171	3.178	.002	.843	1.186
AOP	6.104	2.465	.135	2.476	.014	.816	1.225
Big4	-1.133	2.628	-.024	-4.31	.667	.801	1.248

a. Dependent Variable: ARL

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.476 ^a	.228	.209	18.668629	1.963

a. Predictors: (Constant), Year, OVERCON, GOV, Size, LEV, AOP, LOSS, Big4

b. Dependent Variable: ARL

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	33865.616	8	4233.202	12.146	.000 ^b
Residual	115359.358	331	348.518		
Total	149224.974	339			

a. Dependent Variable: ARL

b. Predictors: (Constant), Year, OVERCON, GOV, Size, LEV, AOP, LOSS, Big4

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	37.875	13.764		2.752	.006		
OVERCON	6.824	2.035	.163	3.353	.001	.990	1.010
GOV	-26.103	5.108	-.256	-5.110	.000	.931	1.074
Size	2.152	.657	.185	3.274	.001	.728	1.373
LOSS	7.118	2.574	.148	2.765	.006	.812	1.231
AOP	5.136	2.495	.114	2.059	.040	.764	1.309
Big4	-1.380	2.775	-.029	-.497	.619	.689	1.452
LEV	15.618	5.206	.158	3.000	.003	.840	1.190
Year	-10.445	3.390	-.177	-3.081	.002	.711	1.406

a. Dependent Variable: ARL

