

العنوان:	تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح: دور تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي: أدلة عملية من بيئة الأعمال السعودية
المصدر:	مجلة الدراسات والبحوث المحاسبية
الناشر:	جامعة بنها - كلية التجارة - قسم المحاسبة
المؤلف الرئيسي:	عرفه، نصر طه حسن
المجلد/العدد:	ع1
محكمة:	نعم
التاريخ الميلادي:	2019
الشهر:	يونيو
الصفحات:	145 - 209
رقم MD:	1169142
نوع المحتوى:	بحوث ومقالات
اللغة:	Arabic
قواعد المعلومات:	EcoLink
مواضيع:	المعايير المحاسبية الدولية، التقارير المالية، إدارة الأرباح، منظمات الأعمال، السعودية
رابط:	http://search.mandumah.com/Record/1169142

للإستشهاد بهذا البحث قم بنسخ البيانات التالية حسب إسلوب الإستشهاد المطلوب:

إسلوب APA

عرفه، نصر طه حسن. (2019). تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح: دور تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي: أدلة عملية من بيئة الأعمال السعودية. مجلة الدراسات والبحوث المحاسبية، ع 1 ، 145 - 209. مسترجع من <http://1169142/Record/com.mandumah.search/>

إسلوب MLA

عرفه، نصر طه حسن. "تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح: دور تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي: أدلة عملية من بيئة الأعمال السعودية." مجلة الدراسات والبحوث المحاسبية ع1 (2019): 145 - 209. مسترجع من <http://1169142/Record/com.mandumah.search/>

**تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح:
دور تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي
أدله عملية من بيئة الأعمال السعودية**

نصر طه حسن
أستاذ مساعد قسم المحاسبة
جامعة بنها

تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح: دور تطبيق المعايير الدولية للتقرير المالي أدله عمليه من بيئة الأعمال السعودية

نصر طه حسن^(*)

ملخص

تهدف الدراسة الحالية إلى زيادة وتعميق فهم نشاط إدارة الربح في سياق علاقته بالخصائص الفردية للإدارة وطبيعة النظام المحاسبي. فالدراسة تتناول اختبار تأثير خصائص المديرين على ممارسات إدارة الربح بنمطيتها واستكشاف ما إذا كان ذلك التأثير يختلف ما بين قبل تطبيق معايير التقرير المالي الدولية IFRS وما بعد التطبيق. وباستخدام بيانات عينه من الشركات السعودية المسجلة عن الأعوام من ٢٠١٥ إلى ٢٠١٨ أوضحت النتائج تأثير خصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح بنمطيتها المحاسبية والفعلي، وذلك التأثير لا يختلف بين قبل وبعد تطبيق IFRS فيما يتعلق بإدارة الربح المحاسبية بينما يختلف فيما يخص إدارة الربح الفعلية. وتقدم نتائج الدراسة إشارات مفيدة لكل من الشركات وسلطات تنظيم السوق فيما يتعلق بمناصب الإدارة التنفيذية. وعلى المستوى الأكاديمي قدمت نتائج الدراسة رؤية أكثر وضوحاً حول تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح وطبيعة التفاعل بين المعايير والدوافع في سياق صياغة ممارسات التقرير المالي.

(*) أستاذ مساعد بقسم المحاسبة - كلية التجارة - جامعة بنها.

The Impact of Management' Characteristics on Earnings Management: The Role of IFRS Evidence from the Saudi Business Environment

The current study aims to increase and deepen the understanding of earnings management activity in the context of its relation with the individual characteristics of management and the nature of the accounting system. The study examines the impact of the management characteristics on earnings management practices, and examines whether this association varies between before and after the application of IFRS. Using the data from the Saudi registered companies for the years 2015 to 2018, the results indicated that there is an association between management characteristics and both accounting and real earnings management. This association is not different between before and after the application of IFRS with regard to accounting earnings management. These results provide useful insights for both companies and market regulatory authorities regarding to executive management positions. At the academic level, the results provide a clear view of the impact of management characteristics on earnings management and the nature of the interaction between standards and motivations in the context of the formulation of financial reporting practices.

١ - مقدمة

تمتلك إدارة الشركة السيطرة على القرارات المختلفة بما فيها القرارات المرتبطة بإصدار المعلومات المالية، ولأن الإدارة لديها الدوافع لتحقيق مصالحها الشخصية - طبقاً لنظرية الوكالة- فإن العلاقة بين خصائص وسمات الإدارة وإدارة الربح تحتاج لمزيد من البحث. فقد طرحت دراستي Lin & Liu, (2017); Li (2018) أنه من الأهمية دراسة تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح كأحد القرارات السلوكية التي تدخل ضمن الاختيارات الإستراتيجية للإدارة، ووجدت دراستي (DeJong & Ling (2010) and Ge et al. (2011) أن السياسات المحاسبية والإفصاح تتغير بتأثير المديرين. من جهة أخرى، فقد اهتم الأدب المحاسبي بشكل كبير باختبار تأثير تطبيق IFRS على جودة التقرير المالي حيث قدمت الدراسات نتائج متعارضة حول ذلك التأثير ولم تهتم في سياق تفسير ذلك التعارض بالتفاعل بين الدوافع والمعايير ودوره في صياغة ممارسات التقرير المالي. فممارسات التقرير المالي طبقاً لمجموعه معينه من المعايير تعتبر حساسة لدوافع المديرين المسؤولين عن إعداد القوائم المالية وبالتالي فالتركيز على المعايير المحاسبية فقط هو أمر غير كافٍ حيث تتفاعل المعايير مع دوافع الإدارة المسؤولة عن إعداد التقرير المالي (Ball et al. 2003). وخصائص الإدارة يمكن أن تتحكم بشكل كبير في طبيعة دوافعها والتي بدورها تؤثر بشكل جوهري في سياسات الإدارة في إطار التقرير المالي.

في ذلك السياق تتناول الدراسة الحالية أولاً اختبار تأثير خصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح بنمطيه المحاسبي والفعلي، وثانياً استكشاف ما إذا كان التطبيق الإلزامي للمعايير الدولية IFRS يؤثر على تلك العلاقة. وعلى ذلك فالبحث الحالي يقدم أدله عمليه على كيف تؤثر خصائص الإدارة في صياغة دور المحاسبة ودور المعايير المحاسبية في ذلك، فأحد الأدوار الهامة للبحث

المحاسبية هو أنه يساعد على فهم كيف تقوم الأسواق والشركات والمجتمعات والأفراد بصياغة دور المحاسبة (Hu et al. 2017). كما تلقى الدراسة الضوء على طبيعة التفاعل بين الدوافع والمعايير في صياغة ممارسات التقرير المالي. وتأتي الدراسة في سياق دراسات مثل دراسة (Bretrand & Schoar (2003 التي وجدت أن المديرين لديهم تأثير على اختيارات الشركة مثل الاستحواذ ونفقات البحث والتطوير، ودراسة (Aier et al. (2005 التي أوضحت أن المدير التنفيذي الذي لديه خبره محاسبية أكبر يكون لديه حالات إعادة التقرير بشكل أقل، ودراسة (Francis et al. (2008 التي وجدت أن إدارة الأرباح تتغير مع سمعة المدير التنفيذي، ودراسة (Buchholz, et al. (2019 التي طرحت أن المدير التنفيذي النرجسي يستفيد من الخيارات المحاسبية لتعزيز موقف شركتهم وسمعتهم الشخصية.

ويرجع الاهتمام بخصائص الإدارة إلى وجهة النظر التي طرحها Hambrick & Mason's (1984) بأن المخرجات التنظيمية هي انعكاس لقيم ومهارات اللاعبين الأساسيين في التنظيم، وبالتالي فالاختيارات الاستراتيجية للشركة ونتائج القرارات يمكن توقعها من خلال الخصائص الفردية للإدارة. وهناك العديد من الدراسات السلوكية التي توضح أن الأفراد أنفسهم هم العامل الأول الذي يؤثر في تقديراتهم واتخاذ قراراتهم (Bonner, 2008; Libby & Lipe, 1999). واختيارات المحاسبة المالية تعتبر مخرجات تنظيمية أساسية لتقييم الشركة من الأسواق المالية والأطراف الأخرى ذات المصلحة، ولذلك فالقرارات المحاسبية للإدارة تكون محل اهتمام كبير (Plöckinger et al 2016). وقد اعتمدت بعض الدراسات على نظرية القيادة العليا upper echelons theory لتوضيح تأثير خصائص الإدارة على الاختيارات الاستراتيجية وأداء الشركة (Carpenter, et al. 2004; Finkelstein, et al. 2009; Hambrick, 2007; Hiebl, 2014;

(Nielsen, 2010) وبالتالي فالنظرية يمكن أن تعتبر إطار ملائم لاختبار كيف ترتبط خصائص الإدارة بمخرجات المحاسبة المالية. وبالرغم من أن المدير المالي يعتبر المسؤول الفعلي المباشر عن التقرير المالي واحتمال ممارسة إدارة الربح، إلا أن المدير التنفيذي هو الشخص الأكثر قوة ونفوذ فيما يتعلق بسياسات الشركة ويلعب دور محوري فيما يتعلق بالقوائم المالية. بالإضافة إلى أن المديرين أعضاء لجنة المراجعة بحكم مسئوليتهم لهم تأثير كبير في إستراتيجية التقرير المالي. بالتالي فالدراسة تتناول خصائص الإدارة المرتبطة بشكل أساسي بالمدير التنفيذي وأيضا لجنة المراجعة والمدير المالي.

وتعتبر جودة الأرباح خاصية هامة للتقارير المالية تؤثر في التخصيص الكفء للموارد، فالأرباح مدخل أساسي لنماذج التقييم لدى المستثمرين والمحللين وبالتالي فالشركات ذات جودة الأرباح الأقل تميل لأن يكون لديها تكلفه رأس المال أعلى (Francis et al. 2004). وبالرغم من تركيز اهتمام الأدب المحاسبي حول إدارة الربح باستخدام الاستحقاق (Dechow, et al. 1995; Healy & Wahlen, 1999; Fields, et al. 2001; Kothari, et al. 2005) فقد جذبت إدارة الربح الفعلية الانتباه في السنوات الأخيرة (Chou & Chan, 2018). حيث إدارة الربح الفعلية تتم من خلال القرارات التشغيلية المعتادة مثل خصومات السعر الممنوحة وزيادة الإنتاج وتخفيض النفقات التشغيلية (Roychowdhury, 2006). وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن الإدارة تستخدم إدارة الربح الفعلية لمقابلة أهداف الربح أو تجنب رد الفعل السلبي للسوق على الأخبار السيئة (Roychowdhury, 2006; Järvinen & Myllymäki, 2016). وإدارة الربح الفعلية بخلاف إدارة الربح المحاسبية لا ترتبط بالمبادئ المحاسبية ولا تكون محل تساؤل من المراجع أو من الجهات المنظمة (Chou & Chan, 2018). وقد اهتمت بعض الدراسات بالعلاقة التفاضلية بين نمطي إدارة الربح، حيث قرار

اختيار احد النمطين يعتمد على تكلفة كل منهما (Cohen, et al. 2008; Zang, 2012). كما أن الإدارة قد تستخدم كلا النمطين لإدارة الربح في نفس الوقت لتحقيق بعض الأهداف المرغوبة (Beatty, et al. 1995). و تتناول الدراسة الحالية كلا النمطين من إدارة الأرباح وذلك لفهم سلوك الإدارة بخصوص إدارة الربح بشكل أكثر شمولاً، كما أن تأثير المعايير المحاسبية على إدارة الربح المحاسبية يمكن أن ينعكس على التوجه نحو إدارة الربح الفعلية.

وهناك خلاف في الآراء حول ما إذا كانت إدارة الأرباح تعتبر نشاط ملائم أم غير ملائم حيث تنقسم إلى ثلاث أقسام: الأول يرى أن إدارة الأرباح هي استغلال لميزة المرونة في اختيار المعالجات المحاسبية للإشارة إلى معلومات الإدارة الخاصة حول التدفقات النقدية المستقبلية، والثاني ينظر إليها على أنها اختيار المعالجة المحاسبية التي قد تكون إما انتهازيه أو تحقق الكفاءة الاقتصادية، أما الثالث فيشير إليها على أنها استخدام التحايل لتشويه أو تخفيض شفافية التقارير المالية (Ronen & Varda, 2008). إلا أن الرأي الأكثر قبولاً ينظر إلى إدارة الربح على أنها نشاط يسبب الضرر للشركة، وبالتالي فالمشرعين وواضعي المعايير ينظرون إلى التوسع في إدارة الربح على أنها مصدر القلق الأهم حول ملائمة القوائم المالية المنشورة. ويتسق ذلك الرأي مع وجهة النظر التي تؤيد السلوك الانتهازي للمديرين والتي تتضمن أن هناك اختلاف في المصالح بين الملاك والمديرين وذلك الاختلاف يدفع المديرين إلى استغلال درجة المرونة الموجودة بالمعايير المحاسبية لإدارة الربح بشكل انتهازي (Jiraporn et al., 2008) وفي هذا الإطار، فإن إدارة الربح تشير إلى استخدام الاختيارات المتاحة بالمعايير المحاسبية للتلاعب بأرقام الربح، وبالتالي فحدوث تغير جوهري في تلك المعايير يطرح إمكانية حدوث تغير في التوجه نحو إدارة الربح. وقد طرحت دراسة Christensen et al. (2015) أن هدف تحسين جودة المحاسبة لا يمكن تحقيقه

بمجرد التطبيق الإلزامي لنمط من المعايير عالية الجودة، حيث أن تأثير تلك المعايير سيكون محدود بدون توافر الدوافع لدى الشركات. وفي هذا السياق يطرح الباحث أن التحول من تطبيق نمط من المعايير إلى نمط آخر يمكن أن يؤثر على توجه الإدارة نحو ممارسة إدارة الربح، وبالتالي يمكن التساؤل هل سيختلف تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح باختلاف المعايير المحاسبية.

بناء على العرض السابق، فالدراسة الحالية تستخدم بيانات من بيئة الأعمال السعودية للإجابة عن الأسئلة البحثية التالية:

كيف تؤثر خصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح بنمطها المحاسبي والفعلي؟

هل يؤثر التطبيق الإلزامي للمعايير الدولية IFRS على العلاقة بين خصائص الإدارة وإدارة الربح؟

وتقدم نتائج البحث معلومات مفيدة لواضعي السياسات، فالنتائج توضح تأثير بعض خصائص الإدارة على جودة التقرير المالي وهو الأمر الذي يساعد واضعي السياسات على صياغة بعض الاشتراطات فيما يتعلق بالإدارة التنفيذية. كما تمثل نتائج الدراسة أهميه تطبيقه لمجلس الإدارة عند اتخاذ قرارات التعيين والفصل للمديرين، حيث توضح النتائج أن خصائص المديرين تؤثر أيضا في جودة وشفافية التواصل مع الأطراف الخارجية. وعلى المستوى الأكاديمي فالدراسة تساهم في الفجوة الموجودة في الدراسات العربية فيما يتعلق بتأثير خصائص الإدارة على عملية التقرير المالي، كما أن الدراسة تلقى الضوء على أمر هام يتعلق بالتفاعل بين المعايير والدوافع وتأثيره على سياسات التقرير المالي.

ويتم استكمال البحث بالشكل التالي، يتناول القسم الثاني الدراسات السابقة وتطوير فروض البحث، والقسم الثالث يعرض لتنظيم الدراسة وأسلوب البحث، وفي القسم الرابع يتم عرض نتائج الدراسة التطبيقية واختبار الفروض ويختتم البحث بملخص للنتائج والتوصيات.

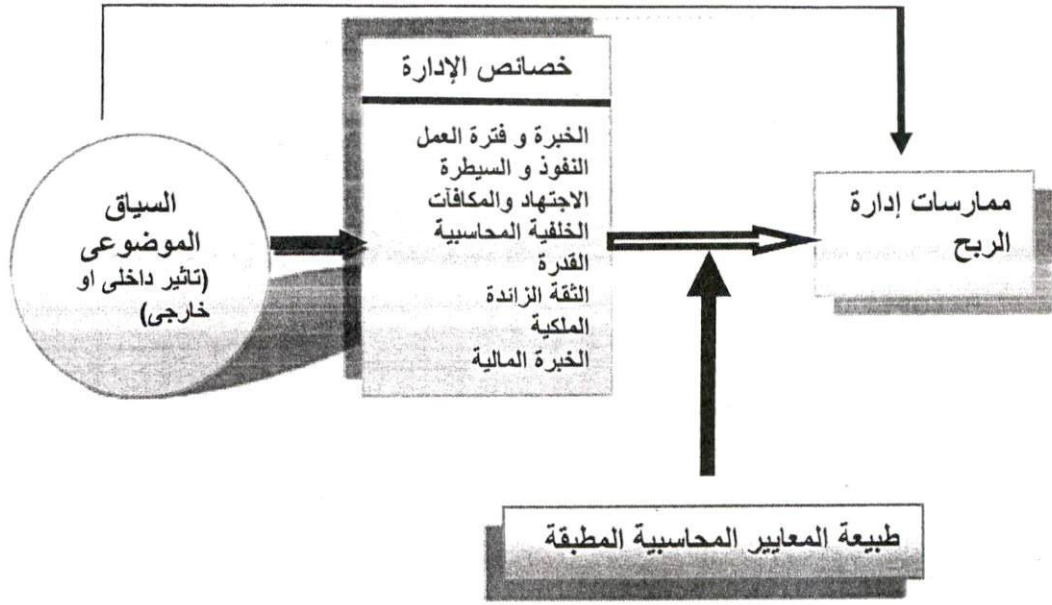
٢- الدراسات السابقة وفروض الدراسة

يتناول الأدب المحاسبي ممارسات إدارة الأرباح بشكل كبير في سياق نظرية الوكالة، فالنظرية تضع عدد من الافتراضات فيما يتعلق بسلوك المديرين في سياق التقرير المالي (Fields et al. 2001; Iatridis, 2010)، حيث في ظل الفصل بين الملاك (الأصيل) والمديرين (الوكيل) فالتقرير المالي يعتبر آلية للمتابعة والتي يمكن أن تتأثر بالعلاقة التعاقدية بين الطرفين (Eilifsen, 2010). فالمديرين لديهم دوافع لاتخاذ قرارات قد لا تتفق مع مصالح الملاك عند إعداد المعلومات المالية، أي أن ممارسة إدارة الربح ترتبط بشكل رئيسي بدوافع المديرين والتي تلعب الخصائص الفردية للمديرين دور كبير في تكوينها، فلكل مدير طابع خاص يؤثر على ميله لإصدار التعليمات وخصائص تلك التعليمات (Bamber et al. 2010). وقد أشارت دراسات سابقة إلى أن الخبرة الماضية للمدير التنفيذي مثل التعليم الذي حصل عليه وبداية عمله تؤثر على سياسات الشركة التمويلية والاستثمارية (Bretrand & Schoar, 2003; Graham & Narasimhan, 2004; Xuan, 2009). وقامت دراسة Jalbert et al. (2009) باختبار تأثير الخلفية التعليمية للمدير التنفيذي على أداء الشركة، ودراسة Bhagat et al. (2010) اختبرت العلاقة بين تعليم المدير التنفيذي ومعدل الدوران له وأداء الشركة، ودراسة Matsunaga & Yeung (2008) اختبرت ما إذا كان عمل المدير التنفيذي كمدير مالي قبل ذلك يؤثر على سياسة الإفصاح. في ذلك السياق تتناول الدراسة تأثير خصائص وسمات الإدارة على ممارسات إدارة الربح، وما إذا كان ذلك التأثير يختلف مع تطبيق IFRS.

١-٢ نظرية القيادة العليا

هناك عدد من الدراسات السلوكية والاقتصادية الاجتماعية التي تناولت سلوك اتخاذ القرار وقدمت أدلة على أن الخصائص الفردية تؤثر على مخرجات القرار، وفي هذا السياق طرح Hambrick & Mason's (1984) أن الخصائص الفردية تلعب دور محوري في اتخاذ القرار على مستوى الشركة وبالتالي فخصائص الإدارة العليا تؤثر بشكل جوهري في الاختيارات الاستراتيجية للشركة ومن ثم على أداء الشركة. وإعتماداً على مفهوم الرشد المقيد تطرح نظرية القيادة العليا أنه في مواقف الاختيار الاستراتيجي يواجه الأطراف مواقف غاية في الصعوبة للفهم والتعامل معها، وعلى ذلك يقوم الأفراد بتبسيط تلك المواقف وذلك التبسيط يعتمد على الأساس المعرفي والقيم الفردية ومن ثم تنعكس الخصائص الفردية في مواقف اتخاذ القرار (Finkelstein et al., 2009; Hambrick & Mason, 1984). والقيم والأسس المعرفية بجانب الخصائص الشخصية الملموسة تؤثر في كل مستويات معالجة المعلومات وبالتالي تخلق وجهات النظر الإدارية الفردية التي تؤثر في تقييم البدائل ومن ثم في مخرجات القرارات الفردية والجماعية (Plöckinger et al., 2016) وقد طرح Hambrick & Mason's (1984) أن خصائص الإدارة العليا والاختيارات الاستراتيجية تتأثر بالسياق الموضوعي، ومن ثم فهناك مؤثرات داخلية وخارجية يمكن أن تؤثر في اختيارات المديرين. وقد حدد Hambrick, (2007) عاملين هامين يؤثران في العلاقة بين خصائص القيادة والاختيارات الاستراتيجية: الأول الاختيار الإداري managerial discretion حيث تؤثر خصائص الإدارة في الاختيارات الاستراتيجية بشكل أكبر في حالة ارتفاع مستوى الاختيار الإداري. الثاني طلبات الوظيفة job demands والتي تعبر عن صعوبة الاحتياجات والتحديات التي تواجه الفرد في عمله اليومي، وكلما ارتفع مستوى تلك الطلبات تكون خصائص الإدارة أكثر تأثيراً في الاختيارات الاستراتيجية.

ويمكن القول أن تأثير الإدارة يكون أكثر وضوحاً في إطار القرارات المتعلقة بالأمور الأقل تنظيماً، وفي سياق التقرير المالي فإن المعايير المحاسبية تضع قيوداً على تأثير الإدارة والذي قد يأخذ شكل: (١) - نظامي من خلال إتباع نمط محاسبي متحفظ أو مندفع، أو (٢) انتهازي من خلال ممارسة إدارة الربح لتحقيق منافع المديرين. (Plöckinger et al. 2016). وعلى ذلك فالتغير في المعايير المحاسبية يمكن أن يؤثر في طبيعة العلاقة بين خصائص الإدارة وممارسات إدارة الربح، فقد طرح (Nelson et al. 2002) أن التحول إلى معايير محاسبية معتمده على المبادئ يخفف من ممارسات التقرير المالي المندفعة. فإذا كانت الإدارة لديها الدوافع للتقرير المالي المندفع، فتطبيق المعايير المحاسبية المعتمدة على القواعد يسهل لها تلك الممارسات ويوفر لها أساساً للتبرير المنطقي لتلك الممارسات بشكل أكبر من تطبيق المعايير المحاسبية المعتمدة على المبادئ (Kang & Lin, 2011). وبالتالي يمكن القول أن كل من الدوافع ودقة المعايير المحاسبية يؤثران بشكل مشترك على سلوك الإدارة في التقرير، فمع وجود الدوافع لدى الإدارة للتقرير المندفع فإن احتمال قيام الإدارة بذلك يزداد مع تطبيق المعايير المعتمدة على القواعد أكثر من المعايير المعتمدة على المبادئ (Kang & Lin, 2011). وعلى ذلك يطرح الباحث أن خصائص الإدارة يمكن أن تؤثر على ممارسات إدارة الربح وذلك التأثير يمكن أن يختلف باختلاف السياق الموضوعي المتمثل في طبيعة المعايير المحاسبية المستخدمة. ويمكن تقديم إطار الدراسة الحالية في الشكل التالي اعتماداً على الإطار الذي قدمه (Finkelstein et al., 2009; Hambrick, 2007) لوجهة نظر نظرية القيادة العليا.



٢-٢ فروض الدراسة

١- خصائص المدير التنفيذي

اهتمت الدراسات بالدور المحوري للمدير التنفيذي في عمليات الشركة وتناولت العديد منها استكشاف تأثير خصائص المدير التنفيذي على أداء الشركة وعلى المخاطر (Mackey, 2008; Hambrick & Quigley, 2014; Bernile, et al. 2017). وبالرغم من أن إدارة الربح ترتبط بشكل أساسي بعمل المدير المالي، إلا أن المدير التنفيذي يعتبر الشخص الأكثر تأثيراً في سياسة إعلان الأرباح كما أنه يلعب دور محوري في التقرير المالي، فالمدير المالي يعتبر وكيل عن المدير التنفيذي (Graham & Harvey, 2001)، كما أن المدير التنفيذي يمتلك السلطة لاستبدال المدير المالي الذي لا يتبع إرشاداته (Mian, 2001; Fee & Hadlock, 2004) وبالتالي فالمدير المالي سيتبع تفضيلات المدير التنفيذي (Jiang et al., 2010). كما وجدت دراسة (Wu, 2019) أن الارتباط بين كل من المدير التنفيذي والمدير المالي سوف تزيد من ممارسة إدارة الربح. وهناك الكثير

من النقاش حول ما إذا كانت الدوافع الشخصية للمدير التنفيذي مثل المكافآت والملكية ترتبط بالزيادة في إدارة الربح (Yermack, 1995; Bergstresser & Philippon, 2006, Laux & Laux, 2009; Armstrong, et al. 2013). وتتناول الدراسة الخصائص التالية للمدير التنفيذي:

الخبرة وفترة العمل

خبرة المدير التنفيذي ترفع من كفاءة الإدارة وتساهم في كفاءة أداء الشركة، كما أن الفترة التي يقضيها المدير التنفيذي في العمل بالشركة يكتسب خلالها المعرفة والخبرة بأعمال الشركة وبالتالي فمرور السنوات يزيد من احتمال تحسن أداء الشركة مما يرفع من المقابل المدفوع للمدير التنفيذي (Falato, et al. 2016; Wang, et al. 2015; 2015)، وزيادة ذلك المقابل المدفوع للمدير التنفيذي يخفف من دوافعه لممارسة إدارة الربح. واتساقاً مع ذلك وجدت بعض الدراسات انخفاض في مستوى إدارة الربح في السنوات الأخيرة من خدمة المدير التنفيذي مقارنة بالسنوات الأولى (Kuang, et al. 2014; Ali & Zhang, 2015). كما وجدت دراسة (Chen et al. 2011) ارتباطاً إيجابياً بين جودة أرباح الشركة وفترة عمل المدير التنفيذي. إلا أن دراسة (Altunbas et al 2018) أوضحت أن طول فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة تعتبر مؤشر لقوة المدير التنفيذي في الشركة وتزيد من احتمال التلاعب. في ضوء ذلك يمكن توقع وجود ارتباط سلبي بين خبرة المدير التنفيذي وفترة عمله بالشركة، وإدارة الربح، وبالتالي يمكن صياغة الفرضين التاليين:

H1a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين خبرة المدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H1b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين خبرة المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

H2a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H2b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة وإدارة الربح الفعلية.

النفوذ والسيطرة

زيادة النفوذ الذي يتمتع به المدير التنفيذي يزيد من احتمال ممارسة إدارة الربح، فهناك وجهة نظر أن سوء تصرف الشركة يعتبر ناتج لسلطة المدير التنفيذي الزائدة داخل الشركة (Khanna et al. 2015)، وقد وجدت دراسة Feng et al. (2011) أن الشركات التي تمارس التلاعب المحاسبي تتسم بتواجد مدير تنفيذي أكثر قوة. وقد استخدمت الدراسات لقياس نفوذ المدير التنفيذي كل من ازدواج الأدوار وملكية المدير التنفيذي للأسهم (Daily & Johnson, 1997; Combs, et al. 2007). فقيام نفس الشخص بدور المدير التنفيذي ودور رئيس مجلس الإدارة سوف يقلل من كفاءة متابعة مجلس الإدارة، كما أنه يحد من تدفق المعلومات للمديرين الآخرين في مجلس الإدارة بما يقلل من إشراف المجلس ويقود إلى سوء أداء الشركة (Tuggle, et al. 2010). كما أن ملكية المدير التنفيذي للأسهم التي تخضع للتغيرات في الأسعار تجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح بدافع زيادة الثروة (Aboody & Kasznik, 2000; Klein, 2002; Kedia, et al. 2003; Cheng & Warfield, 2005; Shuto, 2007). وجدت بعض الدراسات أن نفوذ المدير التنفيذي مقاسا بملكيته للأسهم يؤدي إلى زيادة شفافية المعلومات وبالتالي تخفيض إدارة الربح (Jiraporn, et al. 2014; Petrou & Procopiou, 2016). في ضوء ذلك يمكن توقع وجود ارتباط إيجابي بين نفوذ المدير التنفيذي وإدارة الربح، وبالتالي صياغة الفرض التالي:

H3a: توجد علاقة ارتباط إيجابية بين نفوذ المدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H3b: توجد علاقة ارتباط ايجابية بين نفوذ المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

الاجتهاد

إن اهتمام المدير التنفيذي بعمله واجتهاده يجعل تواصله مع المديرين والأطراف الخارجية أكثر سهولة وبالتالي يرفع من كفاءة الإدارة ويحد من الدافع لإدارة الربح. وقد استخدمت بعض الدراسات الحرص على حضور اجتماعات مجلس الإدارة والاشتراك في عضوية مجالس إدارات شركات أخرى للتعبير عن اجتهاد المدير التنفيذي، وعلى ذلك فحرص المدير التنفيذي على حضور اجتماعات مجلس الإدارة يرتبط بالتخفيض في ممارسات إدارة الربح (Chou & Chan, 2018) كما أن عضوية المدير التنفيذي في مجالس إدارات شركات أخرى يمكن أن يحد من إدارة الربح (Fich & Shivdasani, 2006; Chiu, et al. 2013) على ذلك يمكن صياغة الفرض التالي:

H4a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين اجتهاد المدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H4b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين اجتهاد المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي

اهتمت بعض الدراسات بتأثير نمط المديرين التنفيذيين على الاختيارات المحاسبية للشركة، فدراسة (Bamber et al. 2010) اهتمت باختبار العلاقة بين الخلفية المحاسبية ونمط الإدارة وسلوك التنبؤ، ودراسة (Dyrenge et al. 2010) اهتمت بالعلاقة بين درجة التعليم المحاسبي ونمط الإدارة والتعسف الضريبي، ودراسة (Ge et al. 2011) اختبرت العلاقة بين شهادة CPA والاختيارات

المختلفة ضمن التقرير المالي ومنها الاستحقاق الاختياري. ووجدت دراسة Li et al. (2011) أن المعرفة المحاسبية وخبرة المدير التنفيذي ترتبط سلبيا بجودة الرقابة الداخلية للشركة. وأوضحت دراسة Bhagat et al. (2010) أن المدير التنفيذي الحاصل على شهادة MBA يحسن من الأداء التشغيلي للشركة في الأجل القصير بينما لا توجد علاقة بين الخلفية التعليمية للمدير التنفيذي والأداء التشغيلي في الأجل الطويل. ويمكن القول انه إذا كان المدير التنفيذي لديه خلفيه محاسبية فيمكن توقع أن يكون لديه معرفه أفضل بالموقف المالي للشركة ويكون من المحتمل بشكل اكبر أن يتبع المدير المالي اختيارات المدير التنفيذي فيما يتعلق بالتقرير المالي. أما إذا لم تكن لدى المدير التنفيذي خلفيه محاسبية فانه من المحتمل أن يفوض القرارات الخاصة بالتقرير المالي إلى المدير المالي (Hu et al. 2017). وقد أشارت دراسة Ponemon & Glazer (1990) إلى أن تأثير التعليم المحاسبي على التطور الأخلاقي للمحاسبين يجعلهم يميلون للحكم الأخلاقي من وجهة نظر الأعراف الأخلاقية التقليدية وبالتالي يكونوا أكثر ارتباطا بالقواعد والعادات، ومن ثم يكونوا أكثر ارتباطا بالمعايير والإرشادات بما يعنى أنهم أقل ميلا لإدارة الربح التي تخالف المعايير والإرشادات المحاسبية (Hu et al. 2017). على ذلك يمكن اختبار الفرض التالي:

H5a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H5b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

القدرة

نظريا فان المديرين الأعلى قدره لديهم فهم أفضل لأعمال شركاتهم (Coff, 1997; Demerjian, et al. 2012). وهناك وجهتي نظر بخصوص

تأثير قدرة الإدارة على جودة المعلومات، الأولى أن المكافآت على أساس الملكية توفر للمديرين ذوى القدرة العالية دوافع لتحسين التقرير المالي وبالتالي التقليل من إدارة الربح، حيث توجد علاقة ايجابية بين قدرة الإدارة وتوقعات الشركة ورد فعل السوق على تلك التوقعات (Milbourn, 2003). وقد أوضحت دراسة Baik et al. (2011) أن قدرة الإدارة ترتبط ايجابيا بتكرار ودقة توقعات الإدارة للأرباح بما يدعم من الارتباط الايجابي بين قدرة الإدارة وجودة بيئة معلومات الشركة. الثانية أن المديرين ذوى القدرة العالية يزدون من المقابل الذي يحصلون عليه من خلال الإفصاح الغامض (Bebchuk & Fried, 2004; Bebchuk et al., 2002; Kalyta & Magnan, 2008). وهناك دراسات تؤيد فكرة أن قدرة الإدارة تضر ببيئة معلومات الشركة من خلال غموض الإفصاح المالي (Bebchuk, et al. 2002; Hermalin & Weisbach, 1998). وقد قدمت دراسة Demerjian et al. (2013) أدلة مختلطة فيما يتعلق بالعلاقة بين قدرة الإدارة وجودة الاستحقاق حيث وجدت علاقة ايجابية بين جودة الاستحقاق واحد مقاييس قدرة الإدارة وعلاقة سلبية مع مقياس آخر.

والقدرة على صياغة الاستحقاق بشكل أكثر دقة تختلف بين الأفراد، وفي هذا السياق فالمديرين الأكثر قدره هم اللذين لديهم معرفه أفضل حول الشركة والصناعة ولديهم قدره اكبر على معالجة المعلومات لصياغة توقعات مستقبلية أكثر دقة (Demerjian et al. 2013). أي انه يمكن توقع أن الاستحقاق الذي يتم تقديره من المديرين الأكثر قدره يكون أكثر دقة من ذلك الذي يتم تقديره من مديرين اقل قدره (Demerjian et al. 2013). فعلى سبيل المثال فعند تقدير الديون المعدومة فان المدير الأقل قدره قد يطبق المعدل التاريخي للديون المعدومة بالشركة، بينما المدير الأكثر قدره قد يعدل المعدل التاريخي بما يناسب الظروف الاقتصادية واتجاهات الصناعة. بالإضافة إلى انه يمكن توقع أن المديرين الأكثر

قدره يستخدموا معدلات إهلاك وقيم عادله أكثر دقه. وبالتالي فهناك تأثير ايجابي لقدرة الإدارة على إدارة الأرباح. وخلافا لذلك فانه من المحتمل أن الجزء الأكبر من التغير في جودة الأرباح يرجع للخصائص الداخلية للشركة والتي لا يمكن للمديرين التأثير فيها، كما انه من المحتمل أن الفوائد المتوقعة من تحسين جودة الأرباح والتي تنتج من تدخل المديرين ذوي القدرة لا تزيد عن تكلفة وقت هؤلاء المديرين وبالتالي لا توجد علاقة بين قدرة المديرين وجودة أرباح الشركة (Demerjian et al. 2013). على ذلك يمكن اختبار الفرض التالي:

H6a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين قدرة المدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H6b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين قدرة المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

الثقة الزائدة

تشير الثقة الزائدة إلى ميل الأفراد إلى المبالغة في تقدير معارفهم ودقة معلوماتهم، والمبالغة في تقدير قدرات الأفراد يؤدي إلى المبالغة في التفاؤل (Chang et al. 2018)، وبالنسبة لإدارة الشركة فان ذلك الميل يمكن أن يمثل مشكلة كبيرة (Lovallo & Kahneman 2003). فالثقة الزائدة للإدارة التنفيذية تضر بالقرارات المالية للشركة، حيث بينما يضخم المدير التنفيذي من تقديره لقدراته فانه يهمل مهارات المنافسين ويقلل من استراتيجياتهم المضادة (Zhao & Ziebart, 2017). خلافا لذلك، يرى البعض أن الثقة الزائدة تعتبر السلوك الداخلي الأفضل في إطار الشركة حيث المدير التنفيذي ذو الثقة الزائدة لديه الشجاعة لاتخاذ المخاطرة والقيام بالتغييرات الضرورية للشركة حتى تبقى منافسه (Gervais & Goldstein 2007; Gervais et al. 2007). وقد قدمت دراسة (Galasso & Simcoe 2009) أدلة على أن المدير التنفيذي ذو الثقة الزائدة يكون أكثر ابتكارا من المدير التنفيذي التقليدي.

وقد طرحت دراسة Zhao & Ziebart, (2017) أن الثقة الزائدة للإدارة التنفيذية تزيد من خطر المعلومات للشركة، فهي تزيد من احتمال التلاعب بالتقرير المالي وانخفاض جودة الإفصاح وبالتالي فالمعلومات المحاسبية للشركة تكون أقل جوده. كما طرحت دراسة Schrand & Zechman (2012) أن الثقة الإدارية الزائدة تزيد من احتمال التلاعب في التقرير المالي وتخلق تصورات غير واقعيه حول الأداء المستقبلي. وأشارت دراسة Banerjee et al. (2015) إلى أن استقلاليه مجلس الإدارة تقلل من التكاليف المترتبة على الثقة الزائدة للمدير التنفيذي. كما أشارت دراسة He et al. (2011) إلى أن الثقة الزائدة للإدارة التنفيذية قد تحد من أو تقوى سلوك إدارة الربح بالشركة. وقد قامت دراسة Ahmed & Duellman (2013) باستكشاف العلاقة بين الثقة الإدارية الزائدة والتحفظ المحاسبي، ودراسة Hsieh, et al. (2014) باستكشاف العلاقة بين ثقة المدير التنفيذي الزائدة وإدارة الربح. ووجدت دراسة Zhang (2016) أن المديرين أصحاب الثقة الزائدة يكونوا أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح. كما وجدت دراسة Hribar & Yang (2016) أن الثقة الإدارية الزائدة تزيد من التفاؤل بالإفصاح الاختياري بما يقود إلى المبالغة في تقدير توقعات الإدارة وارتفاع في إدارة الربح. بناء على ما سبق يمكن صياغة الفرض التالي:

H7a: توجد علاقة ارتباط ايجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H7b: توجد علاقة ارتباط ايجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية.

٢ - دوافع الملكية

أحد طرق التعامل مع المشاكل التي تنتج من فصل الملكية عن الإدارة هو تشجيع المديرين على تملك الأسهم، فنظريا فإن ملكية المديرين للأسهم يجعلهم يتصرفون بما يتفق مع مصالح الملاك. وخلافا لذلك، فقد طرحت دراسة Cheng (2005) & Warfield أن المديرين الذين يملكون أسهم من المحتمل أن يقوموا ببيع تلك الأسهم في المستقبل مما يمثل دافع لهم لممارسة إدارة الربح لزيادة قيمة الأسهم التي يتم بيعها. وتنشأ دوافع الملكية لإدارة الربح من التخوف من زيادة المخاطر المتعلقة بالملكية، فالتوسع في ملكية المديرين للأسهم تجعل ثروتهم أكثر حساسية لتقلبات أسعار الأسهم وبالتالي تكون أكثر مخاطره (Cheng & Warfield, 2005) وقد اختبرت دراسة (Armstrong & Jagolinzer, 2010) ما إذا كانت ملكية المدير التنفيذي ومكافأته على أساس الملكية توفر دوافع للتلاعب في التقارير المحاسبية، إلا أنها لم تقدم أدله على ذلك.

وترتبط دوافع الملكية للمدير التنفيذي بإدارة الاستحقاق (Bergstresser & Philippon, 2006)، واحتمال تخطي توقعات المحللين (Cheng & Warfield, 2005) كما أن دوافع الملكية للمدير المالي يمكن أيضا أن تؤثر في إدارة الربح، فدراسة (Fuller & Jensen, 2002) طرحت أن زيادة نسبة خيارات الأسهم في خطط المكافآت تجعل تركيز كل من المدير التنفيذي والمدير المالي ينصب على تمهيد أسعار الأسهم في الأجل القصير على حساب توليد القيمة في الأجل الطويل. وفي هذا الإطار تطلب SEC من الشركات الإفصاح عن ما يتم دفعه للمدير المالي حيث أن مكافآت المدير المالي تعتبر هامه لإجمالي الأسهم لأن المدير المالي بجانب المدير التنفيذي يقدم التقارير المالية للشركة ولديه مسئولية هامه في تقديم معلومات مالية صادقه (Securities and Exchange Commission, 2006) ويتفق مستخدمي المعلومات مع هذا التوجه حيث يرى المحللين أن الإفصاح عن مكافآت المدير المالي يعتبر أحد فوائد تعديل قواعد

الإفصاح لدى SEC (Harris, 2007). وبالتالي يجب الاهتمام بدوافع الملكية للمدير المالي حيث انه يلعب دور هام في عملية التقرير المالي، فدراسة Geiger (2006) & North أوضحت انخفاض جوهري في الاستحقاق الاختياري مع تعيين مدير مالي جديد حتى لو لم يقترن ذلك مع تعيين مدير تنفيذي جديد. بناء على ما سبق يمكن صياغة الفرض التالي:

H8a: توجد علاقة ارتباط ايجابية بين نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.

H8b: توجد علاقة ارتباط ايجابية بين نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح الفعلية.

٣- الخبرة المالية للجنة المراجعة

لجنة المراجعة هي المسؤولة عن متابعة عملية التقرير المالي والرقابة الداخلية للتأكد من موضوعية التقرير المالي (SEC 2003, Caskey et al. 2010) وهناك توجه نحو زيادة الخبرات المالية في لجنة المراجعة وهو ما يعتبر أمر ضروري - ولكنه ليس كافي - للحد من الممارسات المحاسبية الضارة، فالخبرة المالية تؤثر على كفاءة اللجنة (Badolato et al. 2014). وقد أشارت دراسات سابقة إلى أن مستوى الخبرة المالية في لجنة المراجعة ينعكس في كفاءة متابعة اللجنة وجودة التقرير المالي للشركة (Abbott, et al. 2004, Mangena & Pike 2005, Carcello et al. 2011, Krishnan & Visvanathan 2008, Dhaliwal et al. 2010, DeFond et al. 2005, Naiker & Sharma 2009). وهناك سببين وراء تأثير الخبرة المالية على كفاءة اللجنة: أولاً أن لجنة المراجعة تحتاج القدرة حتى تكتسب احترام المديرين وتستطيع التأثير في مخرجات التقرير المالي. ووجود الخبرة المالية تؤثر على كيف ينظر المديرين إلى لجنة المراجعة لأنها تؤثر على القدرة المتوقعة من اللجنة وتعطي السلطة والاحترام

(D'Aveni, 1990; Pollock et al. 2010). وبالتالي فالمديرين يرون أن لجنة المراجعة ذات الخبرة المالية الأعلى أكثر قدره وسلطه بما يمثل عامل مقيد للتلاعب في الأرقام المحاسبية. الثاني، أن لجنة المراجعة ذات الخبرة المالية الأعلى تكون أكثر نشاطا في المتابعة وتمتلك معلومات أكثر شمولاً ولديها الرغبة بشكل أكبر في استكشاف المشاكل المحتملة (Badolato et al. 2014). فقد حددت SEC أن أعضاء لجنة المراجعة الأكثر كفاءة يجب أن يكون لديهم القدرة على سؤال الأسئلة الصحيحة (SEC, 2003). على ذلك، يكون المديرين أقل احتمالا لممارسة إدارة الربح بسبب زيادة قدرة وفاعلية لجنة المراجعة والذي يمثل عامل مقيد لذلك السلوك الانتهازي (Badolato et al. 2014). وبالتالي يمكن صياغة الفرض التالي:

- H9a: توجد علاقة ارتباط سلبية بين الخبرة المالية للجنة المراجعة وإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي.
- H9b: توجد علاقة ارتباط سلبية بين الخبرة المالية للجنة المراجعة وإدارة الربح الفعلية.

٤- دور المعايير الدولية IFRS

طرحت دراسة Callao & Jarne (2010) أن المعايير المحاسبية يمكن أن تحد من قدرة الإدارة على التلاعب بالأرقام المحاسبية، فالمعايير الصارمة غير المرنة والتي تحد من الاختيارات المحاسبية يمكن أن تضيق من نطاق الحكم الشخصي وبالتالي تحد من قدرة الإدارة على إتباع السلوك الانتهازي. بينما المعايير الأكثر مرونة توفر احتمال أكبر لأن يمارس المديرين نشاط إدارة الربح باعتباره ممارسه محاسبية يقوم بها المديرين بنية التلاعب في الأرقام المعلنة لتحقيق أهدافهم الخاصة. وفي إطار ذلك الخلاف بين المعايير المرنة وغير المرنة

فان تقديم معايير التقرير المالي الدولية IFRS في عام ٢٠٠٥ في دول الاتحاد الأوروبي قد خلق بيئة جديدة للتقرير المالي لمديري الشركات. إلا أن تأثير IFRS على بيئة التقرير المالي محل خلاف، فالبعض يؤيد التأثير الايجابي على التقرير المالي وذلك بناء على افتراض أن تلك المعايير يمكن أن تتلافى بعض الثغرات الموجودة في التشريعات القومية للتقرير المالي وذلك عن طريق تقديم مبادئ قياس واعتراف لبعض الأمور التي لم يتم تناولها سابقا (Ball et al., 2003; Dao, 2005; Ball, 2006; Daske et al., 2008). التوسع في الإفصاح مقارنة بالمبادئ المحاسبية المتعارف عليها فانه من المتوقع أن يخفف من مشكلة عدم تماثل المعلومات (Iatridis, 2010). في المقابل فان بعض الخصائص التي يتسم بها IFRS تعكس التأثير السلبي لتلك المعايير على بيئة التقرير المالي، ومن تلك الخصائص زيادة المرونة في المعايير الدولية مقارنة بالمعايير المحلية في كثير من البلدان، بجانب بعض التغييرات المقدمة مثل معايير محاسبة القيمة العادلة (Truseel & Rose, 2009). بالإضافة إلى أن البعض يطرح احتمال زيادة مستويات المحاسبة الاختيارية في السنوات الأولى لتطبيق IFRS (Arnold, 2009; Pozen, 2009).

وقد وجدت دراسة Christensen et al. (2015) أن التحسن في جودة المحاسبة عقب تطبيق IFRS انحصر في الشركات التي لديها الدوافع لذلك التطبيق بما يعكس أن التفاعل بين المعايير والدوافع تلعب دور في جودة المحاسبة. كما طرحت دراسة Kang & Lin (2011) أن طبيعة المعايير المحاسبية تتفاعل مع الدوافع وتؤثر في القرارات المحاسبية للإدارة. ويمكن القول أن المرونة المتوفرة في المعايير الدولية تقلل من كفاءتها في الحد من إدارة الربح في غياب الدوافع لدى الشركة لذلك. وفي ذلك السياق يطرح الباحث أن دوافع الإدارة تحدد بشكل كبير سلوكها في إطار التقرير المالي والخصائص التي تتسم

بها الإدارة تشكل تلك الدوافع لحد كبير، ولأن تطبيق IFRS يؤدي إلى تغير في بيئة التقرير المالي مما قد يؤثر على دوافع الإدارة تجاه إدارة الربح وبالتالي فالعلاقة المفترضة بين خصائص الإدارة وممارسات إدارة الربح يمكن أن تختلف فيما بين قبل التطبيق وبعده. ومن ثم يمكن صياغة واختبار الفرض التالي:

H10a: يختلف تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح المحاسبية فيما بين قبل تطبيق IFRS وبعد التطبيق.

H10b: يختلف تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح الفعلية فيما بين قبل تطبيق IFRS وبعد التطبيق.

٣- تنظيم الدراسة ومنهج البحث

لتحقيق أهداف الدراسة واختبار فروضها يتم استخدام بيانات من بيئة الأعمال السعودية في نماذج الانحدار الخطي بأسلوب البيانات المجمعة panel data. وقد تم تحديد فترة الدراسة لتغطي عامين ما قبل تطبيق IFRS وعامين بعد التطبيق وذلك لاختبار تأثير تطبيق IFRS على العلاقة بين خصائص الإدارة وإدارة الربح.

٣-١ العينة

تعتمد الدراسة على بيانات الشركات السعودية غير المالية المسجلة عن الأعوام من ٢٠١٥ إلى ٢٠١٨. وتتضمن تلك الفترة الزمنية عامين قبل تطبيق IFRS (٢٠١٥ و ٢٠١٦) وعامين بعد التطبيق (٢٠١٧ و ٢٠١٨)، حيث بدأ تطبيق IFRS في العام ٢٠١٧. وتم استبعاد القطاع المالي من العينة لأن تطبيق IFRS في القطاع المالي بدأ منذ عام ٢٠١٠. ومن بين ١١٩ شركة تمثل ١٦ قطاع بالسوق المالية تضمنت العينة على ٩٧ شركة حيث تم استبعاد باقي

الشركات نظرا لعدم إمكانية تجميع البيانات الخاصة بكل متغيرات الدراسة خلال الأربع سنوات محل الدراسة بحيث تتكون العينة من ٣٨٨ مشاهده (شركة/عام).

٢-٣ قياس إدارة الربح

تتناول الدراسة إدارة الربح بنوعيتها المحاسبي والفعلية، ويتم قياس كل منهما كما يلي:

أولاً: قياس إدارة الربح المحاسبية

يعد نموذج (Jones, 1991) المعدل من أكثر النماذج المستخدمة لقياس إدارة الأرباح ويعتمد هذا النموذج على حساب الاستحقاقات الاختيارية كمؤشر لإدارة الأرباح (Brian et al., 2015) ويمكن حسابه من خلال الخطوات التالية:

(١) تحديد قيمة حسابات الاستحقاق الكلية (TA) Total Accruals:

تم قياس الاستحقاق الإجمالي بطريقة التدفق النقدي من خلال الفرق بين صافي الدخل قبل البنود غير العادية أو الدخل بعد الفوائد والضرائب والتدفق النقدي من العمليات التشغيلية.

$$TA_{it} = IBEX_{it} - CFO_{it}$$

حيث أن:

- I : يمثل الشركة، ويأخذ القيم من ١ حتى ٣٨٨.
- T : يمثل العام الذي يخص المتغير، ويختصر بين (٢٠١٥، ٢٠١٨).
- TA : يمثل إجمالي حسابات الاستحقاق للشركة i خلال الفترة t.
- IBEX_{it} : يمثل الدخل قبل البنود غير العادية، أو الدخل بعد الفوائد والضرائب للشركة (i) في السنة (t).
- CFO_{it} : يمثل التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية للشركة (i) في السنة (t).

(١) بناء نموذج الانحدار لمجموعة المتغيرات المؤثرة على حسابات الاستحقاق الكلية:

تم استخدام النموذج المقترح من جانب Kothari et al. (2005) والذي يمثل تعديلاً لنموذج Jones (1991) بالأداء المالي للشركة ويسمى نموذج مطابقة الأداء (PM) performance-matched. وطبقاً لهذه النموذج فإن معادلة الانحدار المستخدمة للعوامل المؤثرة على حسابات الاستحقاق الكلية تتمثل فيما يلي:

$$TA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta AR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 \left(\frac{ROA_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it}$$

حيث أن:

A: إجمالي الأصول في نهاية السنة.

ΔREV : تمثل التغير في إيرادات الشركة i في العام t عن العام السابق t-1.

ΔAR : تمثل التغير في حسابات المدينين للشركة i في العام t عن العام السابق t-1.

PPE: تمثل الأصول الثابتة (العقارات والآلات والمعدات) خلال العام.

ROA: يمثل معدل العائد على الأصول.

ε : تمثل المبلغ المتبقي residuals أو مقدار الخطأ error term في معادلة الانحدار.

(٣) تحديد قيمة حسابات الاستحقاق غير الاختيارية Nondiscretionary Accruals:

يتم في هذه المرحلة استخدام القيم التقديرية لمعالم نموذج الانحدار $\beta_{0,1,2,3,4}$ في المرحلة السابقة لتحديد قيمة حسابات الاستحقاق غير الاختيارية لكل شركة على حدة وخلال كل سنة من سنوات الدراسة، وذلك من خلال المعادلة:

$$NDA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta AR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 \left(\frac{ROA_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it}$$

حيث أن: NDA: تمثل حسابات الاستحقاق غير الاختيارية.

(٤) تقدير الاستحقاق الاختياري (DA) Discretionary Accruals:

تم تقدير (DA) من خلال الفرق بين كل من الاستحقاق الإجمالي والاستحقاق غير الاختياري كالآتي:

$$DA_{it} = TA_{it} - NDA_{it}$$

يتم استخدام (DA_t) كمؤشر لإدارة الأرباح، حيث تشير القيمة الموجبة للاستحقاق الاختياري إلى ممارسة الشركة لإدارة الأرباح بغرض زيادة الدخل، بينما تشير القيمة السالبة إلى ممارسة إدارة الأرباح بغرض تخفيض الدخل، أما إذا كانت قيمة الاستحقاق الاختياري مساوية للصفر أو قريبة من الصفر فإن ذلك يشير إلى عدم وجود إدارة للأرباح

ثانياً: قياس إدارة الربح الحقيقية

طبقاً لدراسة Roychowdhury (2006) فإن إدارة الأرباح الحقيقية يمكن التعبير عنها من خلال متغيرين هما تكاليف الإنتاج غير العادية APROC والمصاريف الاختيارية غير العادية ADEX. ولتحديد تكاليف الإنتاج غير العادية يتم استخدام نموذج الانحدار التالي:

$$\frac{PROD_t}{Assets_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{Assets_{t-1}} + \beta_2 \frac{SALES_t}{Assets_{t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta SALES_t}{Assets_{t-1}} + \beta_4 \Delta SALES_{t-1} + \beta_5 ROA_{t-1} + \beta_6 SG_t + \varepsilon_t$$

حيث تعبر PROD عن تكاليف الإنتاج وهي مجموع كل من تكلفة البضاعة المباعة والتغير في المخزون خلال العام. وتعبر القيم المتبقية من النموذج السابق عن تقديرات تكاليف الإنتاج غير العادية APROC. حيث تعبر

القيم الايجابية عن إدارة الربح في اتجاه زيادة الأرباح. ولتحديد المصاريف الاختيارية غير العادية يتم استخدام نموذج الانحدار التالي:

$$\frac{DEX_t}{Assets_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{Assets_{t-1}} + \beta_2 \frac{SALES_{t-1}}{Assets_{t-1}} + \beta_3 ROA_{t-1} + \beta_4 SG_t + \varepsilon_t$$

حيث تعبر DEX عن المصاريف الاختيارية وهي مجموع كل من التكاليف البيعة والعمومية والإدارية وتكاليف الأبحاث والتطوير وتكاليف الدعاية. وتعبر القيم المتبقية من النموذج السابق عن تقديرات المصاريف الاختيارية غير العادية ADEX. حيث تعبر القيم السلبية عن إدارة الربح في اتجاه زيادة الأرباح. ثم بعد ذلك، كما في دراسة (Cohen & Zarowin (2010، يتم تجميع المتغيرين للتعبير عن متغير إدارة الربح الفعلية REM حيث:

$$REM = APROC + (-1 * ADEX)$$

٣-٣ نموذج الدراسة

تعتمد الدراسة على نموذج الانحدار الخطي باستخدام أسلوب البيانات المجمعة panel data التالي:

$$EM_{it} = \alpha + \beta_{1-9} \text{MANAGEMENT CHARACTERISTICS}_{it} + \beta_{10-19} \text{CONTROL VARIABLES}_{it}$$

حيث المتغير التابع EM يعبر عن ممارسات إدارة الربح والتي تأخذ شكل إدارة الربح المحاسبية AEM أو إدارة الربح الفعلية REM. المتغيرات المستقلة بالنموذج تتمثل في خصائص الإدارة وهي خبرة المدير التنفيذي مقاسه بعدد سنوات الخبرة، وفترة العمل بالشركة وهي عدد سنوات العمل في الشركة، والخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي وهي متغير وهمي يأخذ القيمة ١ إذا كان لدى المدير التنفيذي شهادات محاسبية والقيمة ٠ خلاف ذلك. واجتهاد المدير التنفيذي يتم قياسه من خلال نسبة عدد اجتماعات مجلس الإدارة التي يحضرها + اشتراكه في

مجالس إدارات شركات أخرى (١) أم لا (٠). وقدرة المدير التنفيذي يتم قياسها بعدد مرات تناول المدير التنفيذي في الأخبار وذلك من خلال استخدام بحث جوجل (الأخبار) خلال العام السابق. وقياس قدرة الإدارة من خلال الاهتمام الإعلامي يتسق مع دراسات سابقة (Milbourn, 2003; Rajgopal, et al. 2006; Francis et al. 2008; Baik et al. 2018) ويعتمد ذلك على أن وسائل الإعلام تميل للتعامل مع المديرين التنفيذيين الأكثر قدره. والثقة الزائدة للمدير التنفيذي، والتي يمكن قياسها بإتباع دراسة Malmendier & Tate (2005) والتي عرفت الثقة الزائدة على أنها ميل المدير لشراء أسهم شركته بشكل متزايد، وبالتالي يمكن استخدام متغير وهمي يساوي ١ إذا قام المدير بشراء أسهم شركته خلال العام ويساوي ٠ خلاف ذلك. كما يمكن إتباع دراسة Schrand & Zechman (2012) التي تشير إلى الثقة الزائدة على أنها التوقع غير العملي حول نتائج الأداء وبالتالي يمكن استخدام متغير وهمي يساوي ١ إذا كان معدل ربح السهم الفعلي أقل من المعدل التقديري ويساوي صفر خلاف ذلك. وعلى ذلك يمكن استخدام مؤشر يتراوح بين صفر و ٢ لقياس الثقة الإدارية الزائدة بناء على تجميع المتغيرين السابقين. أما نفوذ المدير التنفيذي فيتم قياسه باستخدام مؤشر من ٠ إلى ٣ بناء على ثلاث نقاط وهي:

ما إذا كان المدير التنفيذي يرأس مجلس الإدارة (١) أم لا (٠)،

ما إذا كان المدير التنفيذي عضو في مجلس الإدارة (١) أم لا (٠)،

ما إذا كان المدير ينتمي للعائلة المسيطرة على الشركة (١) أم لا (٠)،

ونسبة ملكية الإدارة التنفيذية، والخبرة المالية في لجنة المراجعة مقاسه

بنسبة الأعضاء ذوي الخبرة المالية في اللجنة.

أما متغيرات الرقابة فتتمثل في حجم الشركة، التدفقات النقدية التشغيلية، معدل الربحية، حدوث خسارة، طبيعة التمويل، نمو المبيعات، معدل الرافعة المالية، طبيعة مراجع الشركة، مصاريف البحث والتطوير وجودة نظام الحوكمة حيث يتم قياس كفاءة نظام الحوكمة من خلال مؤشر تجميعي لقياس كفاءة آليات الحوكمة داخل الشركة ويعتمد ذلك المؤشر على تجميع نقاط لكل شركة طبقا لما يلي: أكثر من نصف أعضاء مجلس الإدارة من المديرين المستقلين (١) أو لا (٠)، يوجد شخص واحد يشغل منصب المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة (٠) أو لا (١)، تتكون لجنة المراجعة من ثلاث من المديرين أو أكثر (١) أم لا (٠)، تتكون لجنة المراجعة بالكامل من مديرين مستقلين (١) أو لا (٠)، تحتوي لجنة المراجعة على احد الخبراء الماليين (١) أو لا (٠)، تقوم لجنة المراجعة بالاجتماع ٤ مرات سنوياً أو أكثر (١) أم لا (٠). وبالتالي فإن قياس الحوكمة هو مقياس ترتيبي يأخذ قيمه من (٠ إلى ٦) طبقا للنقاط السابقة..

٤ - النتائج

٤-١ وصف العينة

يعرض الجدول التالي لنتائج الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة وذلك لإجمالي مشاهدات العينة. فيما يتعلق بممارسات إدارة الربح، توضح النتائج أن متوسط قيمة الاستحقاق الاختياري (AEM) لمشاهدات العينة يبلغ 1596350، وتظهر الأرقام (غير واردة في الجدول) أن نسبه صغيره من مشاهدات العينة تعكس إدارة الربح في اتجاه التخفيض (١٤% تقريبا). أما إدارة الربح الفعلية (REM) فيبلغ المتوسط 0.4537، وتوضح الأرقام أن نسبه صغيره جدا من المشاهدات (١٢% تقريبا) تعكس إدارة الربح باستخدام التضرقات الاقتصادية الفعلية في اتجاه تخفيض الربح.

وبخصوص خصائص الإدارة، توضح النتائج أن متوسط سنوات الخبرة للمدير التنفيذي (EXP) ٢٦ عام تقريبا، وأن متوسط فترة العمل بالشركة (DUR) ٤ أعوام تقريبا. وتعكس تلك النتائج تمتع المديرين التنفيذيين بفترة من الخبرة العملية الطويلة، كما تعتبر فترة استمرار عمل المدير التنفيذي في الشركة فترة مقبولة وتعكس معدل دوران جيد. وحول نفوذ المدير التنفيذي (STR)، يبلغ متوسط المؤشر 0.6667 مما يعكس ضعف النفوذ الذي يتمتع به المدير التنفيذي في مشاهدات العينة. ومتوسط متغير الاجتهاد (DIL) 0.8033 وهو يعكس اهتمام متوسط من المديرين التنفيذيين بحضور اجتماعات مجلس الإدارة وعضوية مجالس إدارات شركات أخرى. وعن قدرة المدير التنفيذي (ABI)، فيبلغ متوسط عدد الأخبار المتعلقة بالمدير التنفيذي من خلال وسائل الإعلام ٣ وهو ما يعكس اهتمام ضعيف يعكس قدره محدودة طبقا لهذا المقياس. أما متوسط المؤشر المستخدم للتعبير عن الثقة الزائدة 0.7586 (OVC) فيعبر عن عدم اتصاف المديرين التنفيذيين في العينة بثقة زائدة بدرجة كبيرة. كما تشير النتائج إلى ضعف نسبة ملكية الإدارة التنفيذية (OWN) (متوسط 0.4297) وضعف الخبرة المالية بلجان المراجعة (ACF) (متوسط 0.3573). كما تشير النتائج إلى انخفاض نسبة المديرين التنفيذيين ذوي الخبرة المحاسبية (AP) (١٧% تقريبا).

أما خصائص الشركة في مشاهدات العينة، فمتوسط اللوغاريتم الطبيعي لحجم الأصول (CS) في شركات العينة يبلغ 9.2980، ومتوسط نسبة التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية (CF) 26.5120، ومتوسط معدل الربحية (PRO) 0.2456، ومتوسط نسبة نمو المبيعات (GROW) 0.1531، ومتوسط معدل الرافعة المالية (LEV) 4.6763. أما متوسط المؤشر المستخدم لجودة نظام الحوكمة (CG) 4.8333 فيعكس التزام بنسبه كبيره من شركات العينة باليات

الحوكمة المطلوبة. كما تشير النتائج إلى أن معظم شركات العينة تنتمي للقطاع الصناعي (TA)، وتتعامل مع مكاتب المراجعة الكبرى (BIG4).

جدول (١): نتائج الإحصاء الوصفي

Part 1:					
Var.	N.	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
AEM	388	-974532	2596714	1596350	5.46672
REM	388	0-.09	0.89	0.4537	0.27711
EXP	388	15.00	50.00	26.2069	8.55394
DUR	388	1.00	14.00	4.1333	3.72997
STR	388	0.00	2.00	0.6667	0.80230
DIL	388	0.00	2.00	0.8033	0.90534
ABI	388	0.00	21.00	3.5333	4.65154
OVC	388	0.00	2.00	0.7586	0.78627
OWN	388	0.00	4.90	0.4297	1.14596
ACF	388	0.00	1.00	0.3573	0.24706
CS	388	4.25	12.74	9.2980	2.63035
CF	388	-0.17	48.35	26.5120	18.13399
PRO	388	-0.17	0.53	0.2456	0.21033
GROW	388	-0.09	0.30	0.1531	0.12634
LEV	388	2.01	9.74	4.6763	2.42798
RD	388	16236147	563741233	110485207.43	120363081.324
CG	388	3.00	6.00	4.8333	0.87428
Part 2:					
Var.	0	1			
AB	323	65			
LOSS	266	112			
BIG4	165	223			
TA	168	220			

٤-٢ تحليل الارتباط

لاختبار العلاقة الأحادية بين ممارسات إدارة الربح بنمطيتها المحاسبي والفعلي وخصائص الإدارة تم استخدام اختبار الارتباط، ويعرض الجدول التالي لنتائج ذلك الاختبار. وتوضح النتائج - بشكل عام - وجود ارتباط ولكن ضعيف

بين اغلب خصائص الإدارة وممارسات إدارة الربح بنمطيهما. ففيمما يتعلق بخصائص المدير التنفيذي، تشير النتائج إلى وجود ارتباط سلبي ضعيف بين خبرة المدير EXP وممارسات إدارة الربح بنوعيهما، بما يشير إلى أن زيادة فترة الخبرة العملية للمدير التنفيذي ترتبط بالانخفاض في ممارسات إدارة الربح بنمطيهما. وتوضح النتائج أن الارتباط السلبي مع إدارة الربح الفعلية أكثر قوه ومعنوية من الارتباط بإدارة الربح المحاسبية وهو ما يشير ضمنا إلى أن خبرة المدير التنفيذي تجعله أكثر دراية بالتصرفات الفعلية وبالتالي تجعله أكثر قدره على الحد من إدارة الربح الفعلية. وتوضح النتائج أن فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة DUR ترتبط ارتباطا ايجابيا بنمطي إدارة الربح بما يعكس أن طول فترة عمل المدير التنفيذي تجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح وبشكل اكبر إدارة الربح الفعلية. وتعتبر فترة عمل المدير التنفيذي المتغير الأكثر ارتباطا بممارسات إدارة الربح بما يشير ضمنا إلى أن معرفة المدير التنفيذي بشركته مع طول فترة عمله هي الأكثر تأثيرا في إستراتيجية الأرباح المعلنة، كما أنها تجعل المدير التنفيذي أكثر قدره على التصرف في الصفقات الفعلية للتأثير في الأرباح المعلنة. ونفوذ المدير التنفيذي STR يرتبط ارتباطا سلبي ضعيف جدا بنمطي إدارة الربح، بما يعكس أن -خلافا لما هو مفترض- زيادة النفوذ تؤدي للتخفيض في إدارة الربح. كما ترتبط الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي AB ارتباطا ضعيفا بإدارة الربح، إلا أنها ترتبط ايجابيا بإدارة الربح المحاسبية وسلبيا بإدارة الربح الفعلية وهو ما يعكس أن خلفية المدير التنفيذي المحاسبية تجعله أكثر ميلا لإدارة الربح المحاسبية أكثر من إدارة الربح الفعلية. وقدرة المدير التنفيذي ABI ترتبط سلبيا ارتباطا ضعيفا بنوعي إدارة الربح بما يشير إلى أن زيادة القدرة للمدير التنفيذي يجعله اقل ميلا لممارسة إدارة الربح. أما الثقة الزائدة للمدير التنفيذي OVC فترتبط ايجابيا ارتباطا ضعيفا بإدارة الربح

بما يعنى أن زيادة الثقة لدى المدير التنفيذي تجعله أكثر ميلا لإدارة الربح وبشكل أكبر باستخدام إدارة الربح الفعلية. كما توضح النتائج انه من بين خصائص المدير التنفيذي فان الاجتهاد DIL لا يرتبط بممارسات إدارة الربح.

بالإضافة إلى خصائص المدير التنفيذي، فالنتائج توضح أن دوافع الملكية ترتبط بدرجة ضعيفة بإدارة الربح، حيث ترتبط نسبة ملكية الإدارة التنفيذية OWN سلبيا مع إدارة الربح، بما يشير إلى أن زيادة ملكية الإدارة التنفيذية تجعل الإدارة أقل ميلا لممارسة إدارة الربح. أما لجنة المراجعة، فالنتائج توضح ارتباطا سلبيا ضعيف بين الخبرة المالية للجنة المراجعة ACF وإدارة الربح المحاسبية بينما لا ترتبط مع إدارة الربح الفعلية. وتشير النتيجة إلى انه- اتفاقا مع ما هو متوقع- فان وجود خبرات ماليه داخل لجنة المراجعة يقلل من الميل إلى ممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي حيث تمكن تلك الخبرة اللجنة من ممارسة دورها في متابعة عملية التقرير المالي بكفاءة أكبر. بينما لا تؤثر تلك الخبرة المالية في إدارة الربح الفعلية والتي تكون عادة خارج حدود عملية المتابعة للجنة المراجعة. وبشكل عام فان نتائج تحليل الارتباط تشير إلى أن خصائص المدير التنفيذي وملكية الإدارة التنفيذية والخبرة المالية للجنة المراجعة تؤثر في ممارسات إدارة الربح ولكن بدرجة ضعيفة.

جدول (٢): نتائج تحليل الارتباط

	EXP	DUR	STR	DIL	AB	ABI	OVC	OWN	ACF
AEM	-0.107*	0.213**	-0.077*	0.083	0.181*	-0.169*	0.07**	-0.119	-0.132**
REM	-0.264**	0.315*	-0.082*	0.224	-0.120*	-0.074**	0.136**	-0.009*	0.150

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

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

٣-٤ اختبار الفروض

لاختبار فروض الدراسة المتعلقة بتأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح بنمطيتها ودور تطبيق IFRS تم استخدام نموذج الانحدار التالي بأسلوب panel data والذي يأخذ في الاعتبار تأثير الزمن في نماذج الانحدار.

$$EM_{it} = \beta_0 + \beta_1 EXP_{it} + \beta_2 DUR_{it} + \beta_3 STR_{it} + \beta_4 DIL_{it} + \beta_5 ABI_{it} + \beta_6 OVC_{it} + \beta_7 OWN_{it} + \beta_8 ACF_{it} + \beta_9 AB_{it} + \beta_{10} CS_{it} + \beta_{11} TA_{it} + \beta_{12} GROW_{it} + \beta_{13} BIG4_{it} + \beta_{14} LEV_{it} + \beta_{15} CF_{it} + \beta_{16} RD + \beta_{17} PRO_{it} + \beta_{18} LOSS_{it} + \beta_{19} CG_{it} + e$$

حيث:

- EM ▪ إدارة الربح والذي يكون إما إدارة الربح المحاسبية AEM أو إدارة الربح الفعلية REM
- EXP ▪ خبرة المدير التنفيذي.
- DUR ▪ فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة.
- STR ▪ نفوذ المدير التنفيذي.
- DIL ▪ اجتهاد المدير التنفيذي.
- ABI ▪ قدرة المدير التنفيذي.
- OVC ▪ الثقة الزائدة لدى المدير التنفيذي.
- OWN ▪ نسبة ملكية الإدارة التنفيذية.
- ACF ▪ الخبرة المالية للجنة المراجعة.
- AB ▪ الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي.
- CS ▪ حجم الشركة.

طبيعة النشاط.	TA ■
نسبة التغير في المبيعات.	GROW ■
متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت الشركة يتم مراجعتها من أحد مكاتب المراجعة الكبرى والقيمة (٠) غير ذلك.	BIG4 ■
معدل الرافعة المالية.	LEV ■
التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية إلى إجمالي الأصول.	CF ■
مصاريف البحث والتطوير.	RD ■
متغير وهمي يأخذ (١) في حالة حدوث خسارة أو (صفر) بخلاف ذلك.	LOSS ■
جودة نظام الحوكمة.	CG ■
معدل الربحية.	PRO ■

ولاختبار الفروض من الأول إلى التاسع من فروض الدراسة والمتعلقة بتأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح بنمطيتها تم استخدام بيانات الدراسة المتعلقة بالسنوات الأربع من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٨ في نموذج الانحدار السابق. ويتم استخدام النموذج مرتين حيث يكون المتغير التابع إدارة الربح المحاسبية AEM مرة وإدارة الربح الفعلية REM مرة أخرى. ويقدم الجدول التالي نتائج الانحدار Random-effects GLS regression لذلك النموذج حيث يمثل الجزء الأول نتائج الانحدار للمتغير التابع AEM والجزء الثاني للمتغير REM. وتوضح النتائج معنوية النموذج ($\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$) بما يعكس إمكانية الاعتماد على نتائجها، كما أن قيم R-sq المرتفعة تعكس قدرة النموذج على تفسير نسبة كبيرة جدا من التغير في المتغير التابع.

جدول (٣): نتائج الانحدار للعلاقة بين خصائص الإدارة وإدارة الربح

	Part 1: AEM		Part 2: REM	
	Coef.	P> z	Coef.	P> z
EXP	-0.2075376	0.010	0.0127969	0.007
DUR	0.8369247	0.412	0.0141428	0.021
STR	0.1451949	0.058	-0.105835	0.003
DIL	0.4087118	0.339	0.0371403	0.138
ABI	0.2765221	0.017	-0.2483794	0.000
OVC	0.3564027	0.007	0.0246739	0.002
OWN	0.1707682	0.021	-0.0187391	0.652
ACF	-0.6331767	0.075	0.0735188	0.716
AB	-0.9606013	0.021	0.0695443	0.002
PRO	-0.3799905	0.790	0.0683053	0.189
CS	-0.2009514	0.956	0.0024779	0.660
TA	-0.1035983	0.000	-0.4620674	0.203
GROW	-0.6178556	0.044	0.1533203	0.310
BIG4	0.4249763	0.100	2.335198	0.000
LEV	-0.7136977	0.021	0.0000633	0.999
CF	0.9451014	0.000	-0.6126339	0.001
RD	-0.0009713	0.298	5.04e-10	0.053
LOSS	0.7939323	0.000	-0.3367461	0.000
CG	0.787201	0.452	-0.34389	0.003
Number of obs.	388		388	
Number of groups	4		4	
R-sq: overall	0.8853		0.8536	
Wald chi2(19)	22.22		17.26	
Prob > chi2	0.0000		0.0000	

وتظهر النتائج في الجدول السابق وجود ارتباط معنوي بين خبرة المدير التنفيذي وممارسات إدارة الربح، ولكن ذلك الارتباط سلبي مع إدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن زيادة خبرة المدير التنفيذي تجعله أقل احتمالا لممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي وهو ما يؤيد صحة الفرض H1a. بينما ذلك الارتباط ايجابي مع إدارة الربح الفعلية بما يعكس أن زيادة خبرة المدير التنفيذي تجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح باستخدام الصفقات الفعلية وهو ما يؤدي إلى رفض الفرض H1b. أما فترة عمل المدير التنفيذي بالشركة فلا

يوجد ارتباط بينها وبين إدارة الربح المحاسبية بما يؤدي إلى رفض الفرض H2a بينما ترتبط ايجابيا مع إدارة الربح الفعلية بما يعكس أن طول فترة عمل المدير التنفيذي في الشركة تجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح باستخدام الصفقات الفعلية وهو ما يؤدي أيضا إلى رفض الفرض H2b. وتشير النتائج السابقة إلى أن زيادة خبرة المدير التنفيذي وطول فترة عمله بالشركة يؤدي إلى ميله لممارسة إدارة الربح عن طريق الصفقات الفعلية والذي يكون أكثر صعوبة في اكتشافه. بخصوص نفوذ المدير التنفيذي توضح النتائج وجود ارتباط ايجابي مع إدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي يجعله أكثر ميلا لممارسة إدارة الربح المحاسبية وبالتالي قبول الفرض H3a، بينما يوجد ارتباط سلبي مع إدارة الربح الفعلية بما يعكس أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي يجعله أقل احتمالا لممارسة إدارة الربح الفعلية وبالتالي رفض الفرض H3b. ويمكن القول أن تلك النتيجة تشير ضمنا إلى أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي يجعله أقل حرصا حيث يميل لإدارة الربح المحاسبية التي تكون أكثر عرضه للاكتشاف، وأقل ميلا لإدارة الربح الفعلية التي هي أكثر صعوبة للاكتشاف. وتظهر النتائج أيضا أن اجتهاد المدير التنفيذي لا يرتبط بممارسات إدارة الربح بنمطيهما المحاسبي والفعلي بما يؤدي إلى رفض الفرضين H4a, H4b. وفيما يتعلق بالخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي فالنتائج توضح ارتباط سلبي معنوي قوى مع إدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن المدير التنفيذي صاحب الخلفية المحاسبية يكون أقل احتمالا لممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي وبالتالي قبول الفرض H5a، بينما - خلافا للمتوقع - يوجد ارتباط ايجابي مع إدارة الربح الفعلية بما يعكس أن الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي تجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح الفعلية وبالتالي رفض الفرض H5b. وبخصوص قدرة المدير التنفيذي تشير النتائج إلى ارتباط ايجابي مع إدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن زيادة قدرة المدير التنفيذي يجعله أكثر احتمالا لممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي وبالتالي رفض

الفرض H6a، بينما ترتبط القدرة ارتباطاً سلبياً مع إدارة الربح الفعلية بما يعكس أن زيادة قدرة المدير التنفيذي تجعله أقل ميلاً لممارسة إدارة الربح الفعلية وبالتالي قبول الفرض **H6b**. أما الثقة الزائدة للمدير التنفيذي فالنتائج تشير إلى أنه -اتفاقاً مع المتوقع- فهناك ارتباط إيجابي بينها وممارسات إدارة الربح بنمطها بما يعكس أن ثقة المدير التنفيذي الزائدة تجعله أكثر ميلاً لممارسة إدارة الربح بما يؤيد صحة الفرضين **H7a**، **H7b**. وبخصوص دوافع الملكية، توضح النتائج وجود ارتباط إيجابي بين نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن زيادة نسبة ملكية الإدارة التنفيذية لأسهم الشركة تجعلها أكثر احتمالاً لممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي وهو ما يؤيد صحة الفرض **H8a**. بينما لا يوجد ارتباط بين نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح الفعلية بما يؤدي إلى رفض الفرض **H8b**. أما الخبرة المالية للجنة المراجعة فالنتائج تظهر ارتباطاً سلبياً بينها وبين إدارة الربح المحاسبية بما يعكس أن زيادة أعضاء لجنة المراجعة ذوي الخبرة المالية يؤدي إلى الحد من إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي وهو ما يؤيد صحة الفرض **H9a**. بينما لا ترتبط الخبرة المالية للجنة المراجعة مع إدارة الربح الفعلية بما يشير إلى أن خبرة لجنة المراجعة المالية لا تؤثر على إدارة الربح الفعلية وبالتالي رفض الفرض **H9b**.

ولاختبار الفرض العاشر المتعلق بتأثير تطبيق IFRS على العلاقة بين خصائص الإدارة وإدارة الربح، يتم تطبيق نموذج الانحدار السابق على البيانات المتعلقة بالعامين قبل التطبيق ثم باستخدام البيانات المتعلقة بالعامين بعد التطبيق ومقارنة النتائج. ويوضح الجدول التالي نتائج نموذج الانحدار قبل وبعد التطبيق، حيث توضح النتائج فيما يتعلق بإدارة الربح المحاسبية عدم وجود اختلاف -إلى حد كبير جداً- بين ما قبل التطبيق وما بعده وهو ما يؤدي إلى رفض الفرض **H10a**. أما فيما يتعلق بإدارة الربح الفعلية فالنتائج توضح وجود اختلاف -إلى حد كبير - بين ما قبل التطبيق وما بعد التطبيق وهو ما يؤيد صحة الفرض **H10b**.

جدول (٤): نتائج الانحدار لتأثير المعايير الدولية

	Part 1: AEM				Part 2: REM			
	قبل التطبيق		بعد التطبيق		قبل التطبيق		بعد التطبيق	
	Coef.	P> z	Coef.	P> z	Coef.	P> z	Coef.	P> z
EXP	0.1151042	0.068	0.4504859	0.036	0.0026554	0.414	-0.3461965	0.064
DUR	0.3352322	0.525	0.709608	0.458	0.0198606	0.728	0.1486656	0.027
STR	-0.8876783	0.009	-0.9561775	0.029	-0.0860364	0.008	-0.3523693	0.012
DIL	0.402609	0.546	0.1086659	0.112	0.0030337	0.915	0.3550918	0.030
ABI	0.3966837	0.001	0.4153246	0.000	-0.3214456	0.000	-0.3966611	0.230
OVC	-0.579122	0.000	-0.5870915	0.000	-0.0127012	0.083	0.5723548	0.224
OWN	-0.8375617	0.291	-0.76506.33	0.024	-0.0102347	0.819	-0.45092	0.001
ACF	0.3005135	0.004	0.6050221	0.000	-0.5125109	0.779	0.1545156	0.000
AB	0.515708	0.907	0.1101622	0.765	0.0934208	0.001	0.2967246	0.114
PRO	-0.232327	0.041	-0.2099256	0.028	0.0642231	0.309	-0.1192223	0.000
CS	-0.4551132	0.656	-0.3589608	0.670	-0.0007335	0.899	-0.1668652	0.561
TA	0.1365010	0.026	0.1545646	0.003	-0.8879776	0.012	0.3708613	0.454
GROW	0.4096602	0.074	0.4636008	0.017	-0.0407814	0.749	-0.6448084	0.260
BIG4	0.2838835	0.012	0.2735692	0.003	2.631977	0.000	0.3079682	0.002
LEV	-0.6395869	0.423	-0.4523166	0.499	0.0434567	0.338	-0.8638449	0.000
CF	-0.4017614	0.038	-0.4559476	0.005	-0.1120762	0.297	0.1930284	0.000
RD	0.0001509	0.734	0.0002026	0.588	7.85e-11	0.756	-0.0000266	0.895
LOSS	-0.251410	0.023	-0.2815084	0.002	-0.3032026	0.000	-0.0001452	0.769
CG	0.4698890	0.000	0.4478779	0.000	0.8135482	0.206	-0.173059.5	0.000
Number of obs	194		194		194		194	
Number of groups	2		2		2		2	
R-sq: overall	0.8657		0.8939		0.8497		0.9808	
Wald chi2(19)	19.67		31.59		17.36		177.13	
Prob > chi2	0.0000		0.0000		0.0000		0.0000	

و يمكن تلخيص النتائج السابقة حول اختبار فروض الدراسة في الجدول التالي:

جدول (٥): نتائج اختبار الفروض

رقم	الفرض	العلاقة المفترضة	العلاقة الناتجة	اختبار الفرض
H _{1a}	خبرة المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	سلبية	سلبية	قبول الفرض
H _{1b}	خبرة المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	سلبية	ايجابية	رفض الفرض
H _{2a}	مدة عمل المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	سلبية	لا توجد	رفض الفرض
H _{2b}	مدة عمل المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	سلبية	ايجابية	رفض الفرض
H _{3a}	نفوذ المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	ايجابية	ايجابية	قبول الفرض
H _{3b}	نفوذ المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	ايجابية	سلبية	رفض الفرض
H _{4a}	اجتهاد المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	سلبية	لا توجد	رفض الفرض
H _{4b}	اجتهاد المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	سلبية	لا توجد	رفض الفرض
H _{5a}	الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	سلبية	سلبية	قبول الفرض
H _{5b}	الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	سلبية	ايجابية	رفض الفرض
H _{6a}	قدرة المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	سلبية	ايجابية	رفض الفرض

رقم	الفرض	العلاقة المفترضة	العلاقة الناتجة	اختبار الفرض
H6b	قدرة المدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	سلبيه	سلبيه	قبول الفرض
H7a	الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية	ايجابيه	ايجابيه	قبول الفرض
H7b	الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وإدارة الربح الفعلية	ايجابيه	ايجابيه	قبول الفرض
H8a	نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح المحاسبية	ايجابيه	ايجابيه	قبول الفرض
H8b	نسبة ملكية الإدارة التنفيذية وإدارة الربح الفعلية	ايجابيه	لا توجد	رفض الفرض
H9a	الخبرة المالية للجنة المراجعة وإدارة الربح المحاسبية	سلبيه	سلبيه	قبول الفرض
H9b	الخبرة المالية للجنة المراجعة وإدارة الربح الفعلية	سلبيه	لا توجد	رفض الفرض
H10a	تأثير تطبيق على علاقة خصائص الإدارة وإدارة الربح المحاسبية	يوجد تأثير	لا يوجد	رفض الفرض
H10b	تأثير تطبيق على علاقة خصائص الإدارة وإدارة الربح الفعلية	يوجد تأثير	يوجد تأثير	قبول الفرض

٤-٤ تحليل ونقاش

يعتبر التحول إلى تطبيق معايير التقرير المالي الدولية IFRS من أهم التغيرات التي حدثت في عملية التقرير المالي خلال العقد الأخيرين، ومع التبنّي الواسع لتلك المعايير في كثير من الدول منذ عام ٢٠٠٥ اهتم الأدب المحاسبي بتقييم تأثير تبني تلك المعايير على بيئة التقرير المالي بشكل عام وعلى جودة المحاسبة بشكل خاص. وفي عام ٢٠١٧ تحولت بيئة الأعمال في المملكة العربية السعودية إلى التطبيق الكامل الإلزامي لتلك المعايير في كافة القطاعات. وفي هذا

السياق اهتمت الدراسة الحالية بإلقاء الضوء على ممارسات إدارة الربح كأحد أهم الموضوعات التي تناولها الأدب المحاسبي كمؤشر لجودة التقرير المالي. فالدراسة تناولت علاقة خصائص الإدارة بممارسات إدارة الربح ثم تأثير تطبيق IFRS على تلك العلاقة وذلك لإلقاء الضوء على التفاعل بين الخصائص الفردية والمعايير المحاسبية في صياغة الممارسات المحاسبية.

فيما يتعلق بتأثير خصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح، أوضحت النتائج بشكل عام وجود تأثير ملحوظ لخصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح بنمطها مع اختلاف اتجاه ذلك التأثير. واهتمت الدراسة بشكل خاص بخصائص المدير التنفيذي حيث أشارت دراسات سابقة إلى أن خصائص المدير التنفيذي مثل الخبرة وفترة العمل والقدرة ترتبط بممارسات إدارة الربح (Klein, 2002; Fich & Shivdasani, 2006; Bergstresser & Philippon, 2006; Cornett et al., 2008; Laux & Laux, 2009; Chiu, et al. 2013). الدراسات أن الضغط الذي يمارسه المدير التنفيذي يعتبر دافع أساسي لانخراط المدير المالي في الألعاب المحاسبية، فدراسة (Dichev et al. 2013) أوضحت من خلال الاستقصاء أن معظم المديرين الماليين (٩١%) قرروا أن الضغط الداخلي يعتبر دافع لممارسة إدارة الربح، كما أوضح (Fink 2002) أن ١٧% من المديرين الماليين قرروا أنهم تعرضوا للضغط من المدير التنفيذي بالشركة للتلاعب بالنتائج. وقد أوضحت نتائج الدراسة الحالية أن زيادة خبرة المدير التنفيذي تؤدي إلى التخفيض في ممارسة إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي مقابل الزيادة في استخدام الصفقات الفعلية لإدارة الربح. ويشير ذلك الارتباط السلبي مع إدارة الربح المحاسبية إلى أن المدير التنفيذي صاحب الخبرة والمعرفة الأكبر يمكن أن يحسن من أداء الشركة من خلال الإدارة الفعالة وبالتالي يحصل على مقابل أعلى وهو الأمر الذي قد يقلل من احتمال ممارسة إدارة الربح (Chou & Chan, 2018)، كما وجدت دراسة (Aier et al. 2005) علاقة

سلبية بين خبرة المدير التنفيذي وإعادة التقرير بما يعكس التأثير الايجابي لخبرة المدير التنفيذي على جودة التقرير المالي وهو ما يتسق مع نتيجة الدراسة الحالية. وتعكس تلك النتيجة أن الخبرة العملية للمدير التنفيذي تجعله أكثر تمكنا من صياغة الصفقات الفعلية بشكل يؤثر على صياغة الأرباح المعلنة بما يجعله أقل ميلا لإدارة الربح المحاسبية والتي هي أكثر احتمال للاكتشاف. وتوضح النتيجة أن التأثير السلبي للخبرة على إدارة الربح المحاسبية (coef. -0.2075376) أكثر قوه من التأثير الايجابي على إدارة الربح الفعلية (coef. 0.0127969) والذي يمكن أن يشير إلى أن زيادة خبرة المدير التنفيذي تجعله بشكل عام أقل ميلا لإدارة الأرباح. أما فترة عمل المدير بالشركة فالنتائج أشارت إلى عدم تأثيرها على إدارة الربح المحاسبية، بينما فانه مع طول فترة عمله بالشركة فهناك زيادة في ممارسات إدارة الربح الفعلية بما يشير إلى أن طول فترة العمل بالشركة تجعل المدير التنفيذي أكثر معرفه وسيطرة على الشركة بما يمثل دافع له للتصرف في صياغة الأرباح المعلنة من خلال التصرفات الفعلية. وبناء على النتيجةين السابقتين يمكن القول أن زيادة الخبرة العملية للمدير التنفيذي وطول فترة عمله بالشركة يشكلان دافع لاستخدام الصفقات الفعلية للتحكم في صياغة الأرباح المعلنة، بينما تحد خبرته العملية - المرتبطة بشكل كبير بالعمر - من الميل لإدارة الربح المحاسبية المعرضة للاكتشاف بشكل اكبر، وبالتالي فعمر المدير التنفيذي وخبرته تجعله أكثر تحفظا وقل اندفاعا فيما يتعلق بسياسة الأرباح المعلنة.

وأشارت النتائج إلى أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي تؤدي إلى الزيادة في إدارة الربح المحاسبية بما يتفق مع وجهة النظر أن زيادة قوة ونفوذ المدير التنفيذي بدرجة كبيرة سوف يقلل من كفاءة المتابعة وبالتالي يزيد من فرصة ممارسة إدارة الربح (Chou & Chan, 2018)، ومع ما وجدته دراسة Stephen, et al. (2019) من أن قوة المدير التنفيذي تقلل من منافع استقلال لجنة المراجعة وتأثيره الايجابي على جودة التقرير المالي. في المقابل فننوذ المدير التنفيذي يرتبط

بالتخفيض في إدارة الربح الفعلية بما يشير ضمنا إلى أن سلطة ونفوذ المدير التنفيذي تجعله أكثر اندفاعا في ممارسة إدارة الربح وذلك بالميل لإدارة الربح المحاسبية على حساب إدارة الربح الفعلية الأكثر صعوبة للاكتشاف. وفي ضوء النتائج السابقة يمكن القول أن عمر المدير التنفيذي (الخبرة العملية) تجعله أكثر حرصا بينما زيادة نفوذه تجعله أكثر اندفاعا في سياسة الأرباح المعلنة. أما الثقة الزائدة للمدير التنفيذي فقد أوضحت النتائج أن تلك الثقة ترتبط بميل الشركة لممارسة إدارة الربح سواء باستخدام الاستحقاق المحاسبي أو الصفقات الفعلية. كما توضح النتائج أن التأثير الايجابي للثقة الزائدة على إدارة الربح المحاسبية (coef. 0.3564027) أكثر قوه من التأثير الايجابي على إدارة الربح الفعلية (coef. 0.0246739) بما يعكس أن الثقة الزائدة للمدير التنفيذي تجعله أكثر اندفاعا فيما يتعلق بسياسة الأرباح. ويتسق ذلك مع ما طرحته دراسات سابقة حول الثقة الزائدة، حيث يميل المديرين اللذين لديهم ثقة زائدة لاتخاذ قرارات تمويلية واستثمارية مندفعة (Chang et al. 2018)، وذلك السلوك المندفع يتضمن: المبالغة في تقدير المشروعات الاستثمارية المستقبلية (Heaton, 2002; Malmendier & Tate, 2011, 2015) وتخفيض التوزيعات النقدية (Deshmukh, et al. 2013) وتكرار توقعات الإدارة بشكل اكبر (Libby & Hribar, 2016). (Rennekamp, 2012) & كما طرحت دراسة Roll (1986) أن الثقة الإدارية الزائدة تفسر انخراط الشركة في عمليات دمج أو استحواذ مضره لقيمتها. وفي هذا السياق فإن ما قدمته الدراسة الحالية من أدله عمليه على تأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي يعتبر أمر هام حيث استكشف تأثير الثقة الزائدة على سياسات الشركة وخاصة السياسات المحاسبية يعتبر أمر هام لأن الثقة الزائدة يمكن أن ينتج عنها قرارات تضر بقيمة الشركة، ولأن إدارة الربح أصبحت أحد أهم الموضوعات في نظرية المحاسبة وحوكمة الشركات فإن اختبار تأثير الثقة الزائدة عليها يستحق الاهتمام. ويمكن القول أن النتائج السابقة تشير ضمنا إلى أن زيادة نفوذ المدير

التنفيذي يساعد على زيادة الثقة لديه بما يدعم من السلوك المندفع للمدير التنفيذي، وقد أكدت نتائج تحليل الارتباط ذلك حيث أوضحت ارتباط إيجابي بين المتغيرين. كما أشارت النتائج إلى أن حرص المدير التنفيذي على حضور اجتماعات مجلس الإدارة وعضويته في مجالس إدارات شركات أخرى (الاجتهاد) لا يؤثر على ممارسات إدارة الربح بالشركة. وبالتالي فاهتمام المدير التنفيذي بعمله واجتهاده لا يبدو أنه يؤثر في الميل لإدارة الربح. وقد يعكس ذلك أن اهتمام المدير التنفيذي بالعمل يجعل مساحة الاهتمام المخصصة لسياسات التقرير المالي أقل. بينما أظهرت النتائج أن سمعة المدير التنفيذي وقدرته ترتبط إيجابيا بإدارة الربح المحاسبية وسلبيا بإدارة الربح الفعلية بما يعكس أن الشركات التي يتم إدارتها من مدير تنفيذي ذو سمعة وقدره كبيره تكون أكثر احتمالا لاستخدام الاستحقاق المحاسبي للتأثير في الأرباح المعلنة مقابل عدم الميل لاستخدام الصفقات الفعلية في ذلك. وذلك الارتباط الإيجابي بين قدرة المدير التنفيذي وإدارة الربح المحاسبية يتسق مع دراسة Francis et al. (2008) التي وجدت علاقة سلبية بين سمعة المدير التنفيذي (مقاسه بعدد المقالات التي ذكرت المدير) وجودة الأرباح. بينما تتعارض النتيجة مع وجهة النظر أن المديرين الأكثر قدره يتوقعون المستحقات بشكل أكثر دقه. فالمديرين الأكثر قدره يمكن توقع أنهم أكثر معرفه بعملائهم والظروف الاقتصادية عند تقدير مصروف الديون المعدومة، ولديهم معرفه أفضل بالمنافع المستقبلية المتوقعة من الأصول وأنهم أكثر قدره على فهم وتطبيق المعايير المعقدة (McNichols 2002; Plumlee & Yohn 2010). كما لا تتسق تلك النتيجة مع نتائج دراسة Baik et al. (2018) التي أوضحت أن دوافع الملكية تدفع المديرين الأعلى قدره إلى تحسين بيئة معلومات الشركة. إلا أنه يمكن تفسير تلك النتيجة في ذلك السياق بأن المدير الأكثر قدره يستغل تلك القدرة في صياغة الاستحقاق المحاسبي للتأثير في الأرباح المعلنة. وتعكس تلك النتائج أن قدرة المدير التنفيذي ترتبط بسلوك مندفع تجاه سياسة الأرباح المعلنة وهو ما يرتبط مع النتائج السابقة ويشير ضمنا إلى أن

القدرة تساهم مع النفوذ في تعزيز الثقة الزائدة لدى المدير التنفيذي وتمثل دوافع للسلوك المندفع في صياغة الأرباح المعلنة.

كما توضح النتائج أن الشركات التي لديها مدير تنفيذي ذو خلفية محاسبية لا تميل لاستخدام الاستحقاق المحاسبي للتأثير في الأرباح المعلنة بينما تستخدم الصفقات الفعلية لذلك الهدف، بما يعكس أن الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي تحد من السلوك المندفع في سياق عملية التقرير المالي. وتشير تلك النتيجة ضمناً إلى أن الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي تجعله أكثر دراية ومعرفة بسياسات التقرير المالي ويستطيع القيام بالمتابعة الدقيقة لعمل المدير المالي لمنع أو الحد من ممارسات إدارة الربح. كما أن المدير التنفيذي في هذه الحالة يكون أكثر دراية بإمكانية اكتشاف إدارة الربح المحاسبية بما يعزز الدوافع لديه للتخفيف من تلك الممارسات. كذلك فإن المدير المالي الذي يعمل مع مدير تنفيذي ذو خبرة محاسبية تكون لديه الدوافع أقل لإدارة الربح حيث احتمال اكتشاف المدير التنفيذي لتلك الممارسات يكون أكبر. من جهة أخرى، فإن النتيجة توضح أن عدم ميل المدير التنفيذي ذو الخبرة المحاسبية لإدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي يخلق لديه الدافع لاستخدام الصفقات الفعلية في صياغة الأرباح المعلنة. إلا أن النتائج توضح أن ذلك الارتباط الإيجابي مع إدارة الربح الفعلية يعتبر ارتباطاً ضعيفاً لحد كبير ($\text{coef. } 0.0695443$) مقابل ارتباط سلبي قوى بإدارة الربح المحاسبية ($\text{coef. } -0.9606013$). وذلك الارتباط القوي بين الخبرة المحاسبية وإدارة الربح المحاسبية تتفق مع ما طرحته دراسة Cai, et al. (2019) بأن الخبرة التعليمية للأفراد تشكل معاييرهم الأخلاقية وسلوكهم الشخصي. وعلى ذلك يمكن القول أنه بالرغم من الافتراض بأن الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي تجعله أكثر ميلاً لاستخدام التصرفات المحاسبية عند صياغة الأرباح مقابل التصرفات الفعلية، فإن الدراسة الحالية تقدم أدلة عملية على أن الخلفية المحاسبية للمدير التنفيذي تحد من الممارسات الضارة في سياق عملية التقرير المالي.

بناءً على النتائج السابقة يمكن القول أن نتائج الدراسة تقدم أدله عملية على أن كل خصائص المدير التنفيذي - باستثناء الاجتهاد - تؤثر بدرجة كبيرة في ممارسات إدارة الربح بنمطيتها، وبشكل عام فإن تأثير تلك الخصائص على إدارة الربح المحاسبية أكثر قوه من التأثير على إدارة الربح الفعلية. وتوضح أن زيادة قدرة المدير التنفيذي وزيادة نفوذه وثقته الزائدة تقود إلى تبني سلوك مندفع فيما يتعلق بسياسات التقرير المالي بينما تحد الخبرة والخلفية المحاسبية من ذلك السلوك. وتتسق تلك النتائج مع سياق نظرية القيادة العليا والتي تشير إلى أن خبرة الحياة للمديرين ترتبط بقيمتهم سماتهم الشخصية الفريدة والتي تؤثر بدورها على نمط إدارتهم وتؤدي إلى نتائج تنظيمية مختلفة (Hambrick & Mason, 1984). وفيما يتعلق بإدارة الربح المحاسبية فإن زيادة خبرة المدير التنفيذي وخلفيته المحاسبية تؤدي إلى عدم ميل الشركة لاستخدام الاستحقاق المحاسبي في صياغة الأرباح المعلنة، بينما زيادة نفوذه وقدرته وثقته الزائدة تؤدي إلى زيادة احتمال قيام الشركة بصياغة الأرباح باستخدام الاستحقاق المحاسبي. وبخصوص إدارة الربح الفعلية فإن زيادة خبرة المدير التنفيذي وطول فترة عمله وثقته الزائدة وخلفيته المحاسبية تؤدي إلى زيادة احتمال قيام الشركة بصياغة الأرباح المعلنة باستخدام الصفقات الفعلية، بينما زيادة نفوذه وقدرته ترتبط بعدم ميل الشركة لإدارة الربح باستخدام تلك الصفقات. وتعتبر الخلفية المحاسبية أكثر سمات المدير التنفيذي تأثيراً في إدارة الربح المحاسبية (coef. -0.9606013) بينما قدرته تعتبر الأكثر تأثيراً في إدارة الربح الفعلية (coef. -0.2483794).

بالإضافة لخصائص المدير التنفيذي اهتمت الدراسة بتأثير دوافع الملكية على إدارة الربح حيث أوضحت النتائج أن زيادة نسبة ملكية الإدارة التنفيذية لأسهم الشركة تزيد من احتمال لجؤ الشركة للاستحقاق المحاسبي لصياغة الأرباح المعلنة، بينما لا تؤثر ملكية الإدارة التنفيذية في إدارة الربح الفعلية. وذلك الارتباط الايجابي بين دوافع الملكية وإدارة الربح المحاسبية يتسق مع نتائج دراسات سابقة

بأن دوافع الملكية لدى كل من المدير التنفيذي والمدير المالي ترتبط بإدارة المستحقات واحتمال تخطي توقعات المحللين (Bergstresser & Philippon, 2006; Cheng & Warfield, 2005; Jiang *et al.*, 2010). التنفيذي يكون لديه الدافع لإدارة الربح في حالة ملكيته للأسهم وتأثر الثروة الخاصة به بتحركات أسعار الأسهم (Aboody & Kasznik, 2000; Klein, 2002; Kedia, 2003; Cheng & Warfield, 2005; Shuto, 2007) كما أوضحت النتائج أن زيادة الخبرة المالية للجنة المراجعة تؤدي إلى الحد من ممارسات إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي، بينما لا تؤثر في إدارة الربح باستخدام الصفقات الفعلية. وتتسق تلك النتيجة مع وجهة النظر أن لجنة المراجعة تعتبر أهم لجان مجلس الإدارة فيما يتعلق بعملية التقرير المالي، ولدى اللجنة دوافع لمنع السلوك الانتهازي في التقرير المالي وذلك لأن هناك تأثير سلبي على سمعة الأفراد داخل اللجنة (Srinivasan, 2005) ومستقبل عملهم (Miller, 2006) عند حدوث مشاكل في التقرير المالي. ولأن قدرة الأفراد على التأثير على النتائج تعتمد على مهاراتهم واتجاهاتهم الشخصية (Pollock *et al.*, 2010)، فوجود خبرات مالية في لجنة المراجعة يعتبر أمر هام لتحقيق تلك اللجنة أهدافها في جودة التقرير المالي. كما تتسق تلك النتيجة مع المطالبات بتوافر الخبرة المالية في لجان المراجعة، فبورصة NASDAQ والتي تعتبر أحد أهم البورصات على مستوى العالم أصدرت إرشادات تطلب فيها من الشركات المسجلة أن يكون أعضاء لجنة المراجعة على دراية مالية كبيرة، كما أن قانون SOX تطلب أن يكون بعض أعضاء مجلس الإدارة ذو خبرة مالية (Jiraporn *et al.*, 2008).

بناء على ما سبق، فالدراسة الحالية تقدم أدلة عملية على تأثير خصائص الإدارة على ممارسات إدارة الربح بشكل كبير بما يشير إلى أن تلك الخصائص تساهم في صياغة الدوافع التي تحدد بدرجة كبيرة إستراتيجية الإدارة في سياق

التقرير المالي. إلا أن الدراسة استهدفت أيضا اختبار ما إذا كان نمط المعايير المحاسبية المستخدمة تلعب دور في ذلك التأثير لخصائص الإدارة على إدارة الربح، وذلك لتحليل دور التفاعل ما بين الدوافع والمعايير في سياسات التقرير المالي. وقد جاءت النتائج لتوضح انه -خلافا لما هو متوقع- فان تطبيق IFRS في بيئة الأعمال السعودية لا يؤثر في العلاقة بين خصائص الإدارة وإدارة الربح المحاسبية بينما يؤثر في العلاقة مع إدارة الربح الفعلية. وبالرغم من أن تلك النتيجة تعتبر مفاجئة إلى حد كبير حيث انه من المتوقع أن اختلاف المعايير سيؤثر على إدارة الربح المحاسبية بشكل اكبر، إلا انه يمكن تحليل تلك النتيجة في سياق النقطتين التاليتين. أولا أن تحليل النتائج فيما يتعلق بتأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح الفعلية قبل وبعد التطبيق يوضح انه- إلى حد كبير- فان التغير كان في اتجاه التحول من عدم التأثير قبل التطبيق إلى التأثير بعد التطبيق وهو ما يشير ضمنا إلى أن تطبيق IFRS أدى إلى تغير في بيئة التقرير المالي يدفع الإدارة إلى الاهتمام باستخدام الصفقات الفعلية في صياغة الأرباح. ثانيا أن تطبيق IFRS في بيئة الأعمال السعودية ما زال في بداية التطبيق حيث تناولت الدراسة السنتين الأولى والثانية من التطبيق وهو ما يشير إلى عدم وجود تحول كبير في السياسات المحاسبية في السنوات الأولى للتطبيق وبالتالي لم يحدث تغير ملموس فيما يخص إدارة الربح المحاسبية. وتشير تلك النتيجة بشكل ضمني إلى أن دوافع الإدارة المرتبطة بالسياسات المحاسبية لا تتغير بتغير إطار المعايير المطبقة، إلا أن تغيير إطار المعايير المحاسبية سيغير من اهتمام الإدارة باستخدام الصفقات الفعلية في التأثير على الأرباح المعلنة وقد يكون ذلك بشكل واضح في بداية تغيير المعايير حيث لا يكون هناك وضوح كافي في كيفية تطبيق المعايير الجديدة والآثار التي يمكن أن تترتب عليها مما يجعل الإدارة يزداد اهتمامها بإدارة الربح الفعلية والتي تكون بعيدة عن إطار السياسات المحاسبية. بناء على ذلك يمكن القول أن هناك تفاعل بين المعايير والدوافع للتأثير في توجهات الإدارة في سياق عملية التقرير المالي.

٥- النتائج والتوصيات

١-٥ نتائج البحث

قدمت الدراسة الحالية أدله عمليه على تأثير خصائص الإدارة في ممارسات إدارة الربح بنمطيتها وأن طبيعة المعايير المحاسبية يمكن أن تتفاعل مع الدوافع لتؤثر في اتجاهات الإدارة فيما يتعلق بالتقرير المالي. وبشكل أكثر تحديدا قدمت الدراسة أدله على:

- نفوذ المدير التنفيذي وقدرته وثقته الزائدة وملكية الإدارة التنفيذية تؤدي لزيادة احتمال استخدام الاستحقاق المحاسبي لإدارة الربح، بينما خبرة المدير التنفيذي وخلفيته المحاسبية مع الخبرة المالية للجنة المراجعة تحد من ذلك السلوك.
- خبرة المدير التنفيذي وفترة عمله بالشركة وثقته الزائدة وخلفيته المحاسبية تؤدي لزيادة احتمال استخدام التصرفات الفعلية لإدارة الربح، بينما نفوذ المدير التنفيذي وقدرته تحد من ذلك السلوك.
- اجتهاد المدير التنفيذي وفترة عمله بالشركة لا تؤثر في إدارة الربح المحاسبية بينما اجتهاد المدير التنفيذي ونسبة ملكية الإدارة التنفيذية والخبرة المالية للجنة المراجعة لا تؤثر في إدارة الربح الفعلية.
- لا يختلف -إلى حد كبير- تأثير خصائص الإدارة على إدارة الربح المحاسبية فيما بين قبل وبعد تطبيق IFRS بينما يختلف التأثير على إدارة الربح الفعلية.

٢-٥ التوصيات

في ضوء تلك النتائج يمكن التوصية بما يلي:

- بالنسبة للجهات المنظمة للسوق، العمل على صياغة آليات تنظم عمل منصب المدير التنفيذي وبشكل خاص الآليات التي تعمل على

الحد من تضخم نفوذ وسيطرة المدير التنفيذي داخل الشركة والآليات التي تنظم ملكية الإدارة التنفيذية لأسهم الشركة بالإضافة إلى الآليات المتعلقة بتنظيم عمل لجنة المراجعة والخبرات المالية التي يجب أن تضمها.

■ بالنسبة للشركة، مراعاة بعض الأمور عند التفكير في تعيين المدير التنفيذي ومن أهم تلك الأمور فترة الخبرة والقدرات الشخصية.

٣-٥ حدود البحث

يحب التعامل مع نتائج الدراسة في حدود حجم العينة وأساليب قياس المتغيرات المستخدمة. وقد انصب اهتمام البحث على خصائص المدير التنفيذي ولم يتناول الخصائص المماثلة للمدير المالي، كما لم يتناول البحث بعض المتغيرات مثل معدل دوران المدير التنفيذي وذلك لعدم توافر البيانات الكافية.

References

1. Abbott, L., Parker, S., Peters, G., (2004), Audit committee characteristics and restatements, **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, 23 (1): 69-87.
2. Aboody, D. & Kaznik, R. (2000), CEO Stock Option Awards and the Timing of Corporate Voluntary Disclosures, **Journal of Accounting & Economics**, 29: 73-100.
3. Ahmed, A.S. & Duellman, S. (2013), Managerial over confidence and accounting conservatism, **Journal of Accounting Research**, 51(1): 1-30.
4. Aier, J., Comprix, J., Gunlock, M., Lee, D., (2005), The financial expertise of CFOs and accounting restatements, **Accounting Horizons**, 19 (3): 123-135.
5. Ali, A. & Zhang, W., (2015), CEO Tenure and Earnings Management, **Journal of Accounting & Economics**, 59: 60-79.
6. Altunbas, Y., Thornton, J., Uymaz, Y., (2018), CEO tenure and corporate misconduct: Evidence from US banks, **Finance Research Letters**, 26(September): 1-8.
7. Armstrong, M., (1987), "Moral development and accounting education", **Journal of Accounting Education**, 5 (1): 27-43.
8. Armstrong, C. & Jagolinzer, A., (2010), Chief executive officer equity incentives and accounting irregularities, **Journal of Accounting Research**, 48: 225-271.
9. Armstrong, C. S., Larcker, D. F., Ormazabal, G., Taylor, D. J., (2013), The Relation between Equity Incentives and Misreporting: The Role of Risk-Taking Incentives, **Journal of Accounting & Economics**, 109(2): 327-350.
10. Arnold, J. P., (2009), Global financial crisis: The challenge to accounting research, **Accounting, Organization and Society**, 34: 803-809.
11. Badolato, P. G., Donelson, D. C., Ege, M., (2014), Audit committee financial expertise and earnings management: The role of status, **Journal of Accounting and Economics**, 58: 208-230.
12. Baik, B., Brockman, P. A., Farber, D. B., Lee, S., (2018), Managerial Ability and the Quality of Firms' Information Environment, **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, 33(4): 506-527.

13. Baik, B., Farber, D., Lee, S., (2011), CEO ability and management earnings forecasts, **Contemporary Accounting Research**, 28: 1645-1668.
14. Ball, R., Robin, A., Wu, J. S., (2003), Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries, and implications for acceptance of IAS, **Journal of Accounting and Economics**, 36(1/3): 235-270.
15. Ball, R., (2006), International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors, **Accounting and Business Research**, 36(sup 1): 5-27.
16. Bamber, L., Jiang, J., Wang, L., (2010), "What's my style? The influence of top managers and their personal backgrounds on voluntary corporate financial disclosure", **The Accounting Review**, 85: 1131-1162.
17. Banerjee S., Humphery-Jenner, M., Nanda, V., (2015), Restraining Overconfident CEOs through Improved Governance: Evidence from the Sarbanes-Oxley Act, **Review of Financial Studies**, 28 (10): 2813-2858.
18. Beatty, A., Chamberlain, S., Magliolo, J., (1995), Managing Financial Reports of Commercial Banks: The Influence of taxes, Regulatory Capital, and Earnings, **Journal of Accounting Research**, 33(2): 231-261.
19. Bebchuk, L., & Fried, J., (2004), Stealth compensation via retirement benefits, **Berkeley Business Law Journal**, 1: 291-326.
20. Bebchuk, L., Fried, J., Walker, D., (2002), Managerial power and rent extraction in the design of executive compensation, **University of Chicago Law Review**, 69: 751-846.
21. Bergstresser, D., & Philippon, T., (2006), CEO Incentives and Earnings Management, **Journal of Financial Economics**, 80(3): 511-529.
22. Bernile, G., Bhagwat, V., Rau, P. R., (2017), What Doesn't Kill You Will Only Make You More Risk-Loving: Early-Life Disasters and CEO Behavior, **Journal of Finance**, 72(1):167-206.
23. Bhagat, S., Bolton, B., Subramanian, A., (2010), "CEO education, CEO turnover and firm performance", **Working paper**, University of Colorado at Boulder.

24. Bonner, S. (2008), "Knowledge and Personal Involvement" in Judgment and Decision Making in Accounting, Pearson and Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey. 07458.
25. Bretrand, M. & Schoar, A., (2003), "Managing with style: the effect of managers on firm policies", **The Quarterly Journal of Economics**, 118 (4): 1169-1208.
26. Buchholz, F., Lopatta, K., Maas, K., (2019), The Deliberate Engagement of Narcissistic CEOs in Earnings Management, **Journal of Business Ethics**, <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04176-x>.
27. Cai, Y., Kim, Y., Li, S., Pan, C., (2019), Tone at the top: CEOs' religious beliefs and earnings management, **Journal of Banking & Finance**, 106: 195-213.
28. Callao, S., & Jarne, I., S., (2010), Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union?, **Accounting in Europe**, 7(2): 159-189.
29. Carpenter, M. A., Geletkanycz, M. A., Sanders, W. G., (2004), Upper echelons research revisited: Antecedents, elements, and consequences of top management team composition, **Journal of Management**, 30(6): 749-778.
30. Carcello, J., Neal, T. L., Palmrose, Z.-V., Scholz, S., (2011), CEO involvement in selecting board members, audit committee effectiveness, and restatements, **Contemporary Accounting Research**, 28 (2): 396-430.
31. Caskey, J., Nagar, V., Petacchi, P., (2010), Reporting bias with an audit committee, **Accounting Review**, 85 (2): 447-481.
32. Chen, D., yong, G., Xiao, T., (2011), CEO tenure, ultimate property rights and accounting surplus quality, **Economic science**, 2:103-116.
33. Cheng, Q. & Warfield, T.D., (2005), Equity Incentives and Earnings Management, **The Accounting Review**, 80(2): 441-476.
34. Chiu, P.-C., Teoh, S. H., Tian, F., (2013), Board Interlocks and Earnings Management Contagion, **The Accounting Review**, 88(3): 915-944.
35. Chou, Y.-Y. & Chan, M.-L., (2018), The Impact of CEO Characteristics on Real Earnings Management: Evidence from the US Banking Industry, **Journal of Applied Finance & Banking**, 8(2): 17-44.

36. Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., Zeng, C., (2015) Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption?, **European Accounting Review**, 24(1): 31-61.
37. Coff, R. W., (1997), Human assets and management dilemmas: Coping with hazards on the road to resource-based theory, **Academy of Management Review**, 22: 374-402.
38. Cohen, D., Dey, A., Lys, T., (2008), Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre-and Post-Sarbanes-Oxley Period, **The Accounting Review**, 83(3): 757-787.
39. Combs, J. G., Ketchen Jr., D. J., Perryman, A. A., Donahue, M. S., (2007), The Moderating Effect of CEO Power on the Board Composition–Firm Performance Relationship, **Journal of Management Studies**, 44(8): 1299-1323.
40. Cornett, M. M., Marcus, A. J., Tehranian, H., (2008), Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management, **Journal of Financial Economics**, 87(2): 357-373.
41. Daily, C. M., & Johnson, J. L., (1997), Sources of CEO Power and Firm Financial Performance: A Longitudinal Assessment, **Journal of Management**, 23(2): 97-117.
42. Dao, T. H., (2005), Monitoring compliance with IFRS: some insights from the French regulatory system, **Accounting in Europe**, 2: 107-135.
43. Daske, H., Hail, L., Leuz, C., Verdi, R., (2008), Mandatory IFRS reporting around the world: early evidence on the economic consequences, **Journal of Accounting Research**, 46(5): 1085-1142.
44. D'Aveni, R., (1990), Top managerial status and organizational bankruptcy, **Organizational Science**, 1: 121-142.
45. Dechow, P. M., Sloan, R.G., Sweeney, A.P., (1995), Detecting Earnings Management, **The Accounting Review**, 70(2): 193-225.
46. DeFond, M. L., Hann, R. N., Hu, X., (2005), Does the market value financial expertise on audit committees of board of directors? **Journal of Accounting Research**, 43 (2): 153-193.
47. DeJong, D. & Ling Z., (2010), Managers: Their Effects on Accruals and Firm Policies, **Working paper**, The University of Iowa.
48. Demerjian, P., Lev, B., Lewis, M., McVay, S., (2013), Managerial ability and earnings quality, **The Accounting Review**, 88: 463-498.

49. Demerjian, P., Lev, B., McVay, S., (2012), Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests, **Management Science**, 58: 1229-1248.
50. Deshmukh, S., Goel, A. M., Howe, K. M., (2013), CEO overconfidence and dividend policy, **Journal of Financial Intermediation**, 22(3): 440-463.
51. Dhaliwal, D., Naiker, V., Navissi, F., (2010), The association between accruals quality and the characteristics of accounting experts and mix of expertise on audit committees, **Contemporary Accounting Research**, 27 (3): 787-827.
52. Dichev, I., Graham, J., Harvey, C., Rajgopal, S., (2013), Earnings quality: evidence from the field, **Journal of Accounting and Economics**, 56(2-3, Suppl.1), S1-S33.
53. Dyreng, S.D., Hanlon, M., Maydew, E.L., (2010), "The effects of managers on corporate tax avoidance", **The Accounting Review**, 85(4): 1163-1189.
54. Eilifsen A., Messier, F. W. Jr., Glover, M. S., Prawitt, F., D., (2010), **Auditing & Assurance Services**, McGraw-Hill, UK.
55. Falato, A., Li, D., Milbourn, T., (2015), Which Skills Matter in the Market for CEOs? Evidence from Pay for CEO Credentials, **Management Science**, 61(12): 2845-2869.
56. Fee, C. & Hadlock, C., (2004), Management turnover across the corporate hierarchy, **Journal of Accounting and Economics**, 37 (1): 3-38.
57. Feng, M., Ge, W., Luo, S., Shevlin, T., (2011), Why do CFOs become involved in material accounting manipulations?, **Journal of Accounting and Economics**, 51 (1-2): 21-36.
58. Fich, E. M., & Shivdasani, A., (2006), Are Busy Boards Effective Monitors?, **The Journal of Finance**, 61(2): 689-724.
59. Fields, T., Lyz, T., Vincent, L., (2001), Empirical Research on Accounting Choice, **Journal of Accounting and Economics**, 31(1-3): 255-308.
60. Fink, R., (August 2002), The fear of all sums, CFO magazine, URL: <http://www3.cfo.com/article.cfm/3005788>
61. Finkelstein, S., Hambrick, D. C., Cannella, A. A., (2009), **Strategic leadership: Theory and research on executives, top management teams, and boards**, Strategic management series, New York, NY: Oxford University Press.

62. Francis, J., Huang, A., Rajgopal, S., Zang, A., (2008), CEO ability and earnings quality, **Contemporary Accounting Research**, 25: 109-147.
63. Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., Schipper, K., (2004), Costs of equity and earnings attributes, **The Accounting Review**, 79 (4): 967-1010.
64. Fuller, J. & Jensen, M., (2002), Just say no to Wall Street, **Journal of Applied Corporate Finance**, 14: 41-46.
65. Galasso, A. & Simcoe, T., (2009), CEO overconfidence and innovation, **Working Paper**, University of Toronto and Boston University, <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1374>.
66. Ge, W., Matsumoto, D., Zhang, J.L., (2011), Do CFOs have styles of their own? An empirical investigation of the effect of individual CFOs on financial reporting practices, **Contemporary Accounting Research**, 28 (4): 1141-1179.
67. Geiger, M. & North, D., (2006), Does hiring a new CFO change things? An investigation of changes in discretionary accruals, **The Accounting Review**, 81: 781-809.
68. Gervais, S., & Goldstein, I., (2007), The positive effects of biased self-perceptions in firms, **Review of Finance**, 11: 453-496. <https://doi.org/10.1093/rof/rfm022>.
69. Gervais, S., Heaton, B. J., Odean, T., (2007), Overconfidence, investment policy, and manager welfare, **Working paper**, Duke University.
70. Graham, J. & Harvey, C., (2001), "The theory and practice of corporate finance: evidence from the field", **Journal of Financial Economics**, 60: 187-243.
71. Graham, J. & Narasimhan, K., (2004), "Corporate survival and managerial experiences during the great depression", **Working Paper**, Duke University.
72. Hambrick, D. C., (2007), Upper echelons theory: An update, **Academy of Management Review**, 32(2): 334-343.
73. 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.
74. Hambrick, D. C. & Quigley, T. J., (2014), Toward More Accurate Contextualization of the CEO Effect on Firm performance, **Strategic Management Journal**, 35(4): 473-491.

75. Harris, R., (2007), User's Guide to SEC Pay-Disclosure Rules, CFO.com. April 17, 2007.
76. He W., Liu Q., Liu Y., (2011), Managerial Overconfidence and Corporate Earnings Management, **Review of Investment Studies**, (11): 73-92.
77. Healy, P. M. & Wahlen, J., (1999), A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting, **Accounting Horizons**, 13(4): 365-383.
78. Heaton, J.B., (2002). "Managerial optimism and corporate finance," **Financial Management**, 31(2): 33-45.
79. Hermalin, B. & Weisbach, M., (1998), Endogenously chosen boards of directors and their monitoring of the CEO, **The American Economic Review**, 88(1): 96-118.
80. Hiebl, M. R. W., (2014), Upper echelons theory in management accounting and control research, **Journal of Management Control**, 24(3): 223-240.
81. Hribar, P. & Yang, H., (2016), CEO Overconfidence and Management Forecasting, **Contemporary Accounting Research**, 33(1): 204-227.
82. Hsieh, T.S., Bedard, J.C., Johnstone, K.M., (2014). CEO over confidence and earnings management during shifting regulatory regimes, **Journal of Business Finance and Accounting**, 41(9-10): 1243-1268.
83. Hu, N., Huang, R., Li, X., Liu, L., (2017), The impact of CEOs' accounting backgrounds on earnings management and conservatism, **Journal of Centrum Cathedra**, 10 (1): 4-24.
84. Iatridis, G., (2010), International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information, **International Review of Financial Analysis**, 19: 193-204.
85. Jalbert, T., Furumo, K., Jalbert, M., (2009), Does educational background affect CEO compensation and firm performance?, **Working paper**, University of Hawaii at Hilo.
86. Järvinen, T. & Myllymäki, E.-R., (2016), Real Earnings Management before and after Reporting SOX 404 Material Weakness, **Accounting Horizons**, 30(1): 119-141.
87. Jiang, J., Petroni, K., Wang, I. (2010), "CFOs and CEOs: who have the most influence on earnings management?", **Journal of Financial Economics**, 96: 513-526.

88. Jiraporn, P., Liu, Y., Kim, Y. S.; (2014), How do Powerful CEOs Affect Analyst Coverage?, **European Financial Management**, 20(3): 652-676.
89. Jiraporn, P., Miller, A. G., Yoon, S. S., Kim, S. Y., (2008), Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective, **International Review of Financial Analysis**, 17: 622-634.
90. Kalyta, P. & Magnan, M., (2008), Executive pensions, disclosure quality, and rent extraction, **Journal of Accounting and Public Policy**, 27: 133-166.
91. Kang, G. & Lin, J. W., (2011), Effects of the Type of Accounting Standards and Motivation on Financial Reporting Decision, **Journal of Accounting – Business & Management**, 18 (2): 84-104.
92. Kedia, S., (2003), Do executive stock options generate incentives for earnings management? Evidence from accounting restatements, **Working paper**, Harvard Business School & Ohio State University.
93. Khanna, V., Kim, E.H., Lu, Y., (2015), CEO Connectedness and Corporate Fraud, **Journal of Finance**, 70: 1203-1252.
94. Klein, A., (2002), Audit Committee, Board of Director Characteristics, and Earnings Management, **Journal of Accounting and Economics**, 33(3); 375-400.
95. Kothari, S. P., Leone, A.J., Wasley, C. E., (2005), Performance Matched Discretionary Accrual Measures, **Journal of Accounting and Economics**, 39(1): 163-197.
96. Krishnan, G. & Visvanathan, G., (2008), Does the SOX definition of an accounting expert matter? The association between audit committee directors accounting expertise and accounting conservatism, **Contemporary Accounting Research**, 25 (3), 827-858.
97. Kuang, Y. F., Qin, B., Wielhouwer, J. L., (2014), CEO Origin and Accrual-Based Earnings Management, **Accounting Horizons**, 28(3): 605-626.
98. Laux, C. & Laux, V., (2009), Board Committees, CEO Compensation, and Earnings Management, **The Accounting Review**, 84(3): 869-891.
99. Li, C., Sun, L., Ettredge, M., (2011), Financial executive qualifications, financial executive turnover, and adverse SOX 404 opinions, **Journal of Accounting and Economics**, 50 (1): 93-110.

100. Liu, R., (2017), Demographic characteristics, executive compensation and earnings management, **Financial Research**, 5:65-71.
101. Libby, R. & Lipe, M.G., (1999), Incentives, Effort, and the Cognitive Processes Involved in Accounting-Related Judgments, **Journal of Accounting Research**, 30 (2): 249-273.
102. Libby, R. & Rennekamp, K., (2012), Self-serving attribution bias, overconfidence, and the issuance of management forecasts, **Journal of Accounting Research**, 50(1): 197-231.
103. Lovallo, D. & Kahneman, D., (2003), Delusions of success: how optimism undermines executives' decisions. **Harvard Business Review**, July Issue: 56-63.
104. Mackey, A., (2008), The Effect of CEOs on Firm Performance, **Strategic Management Journal**, 29(12): 1357-1367.
105. Mangena, M. & Pike, R., (2005), The effect of audit committee shareholding, financial expertise and size on interim financial disclosures, **Accounting and Business Research**, 35 (4): 327-349.
106. Malmendier, U. & Tate, G., (2005), CEO overconfidence and corporate investment, **Journal of Finance**, 60(6): 2661-2700.
107. Malmendier, U. & Tate, G., (2008), Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction, **Journal of Financial Economics**, 89(1): 20-43.
108. Malmendier, U., Tate, G., Yan, J., (2011), Overconfidence and Early-Life Experiences: The Effect of Managerial Traits on Corporate Financial Policies, **The Journal of Finance**, 66: 1687-1733.
109. Malmendier, U. & Tate, G., (2015), Behavioral CEOs: The role of managerial overconfidence, **The Journal of Economic Perspectives**, 29(4): 37-60.
110. Matsunaga, S. & Yeung, E., (2008), Evidence on the impact of a CEO's financial experience on the quality of the firm's financial reports and disclosures, **Working paper**, University of Oregon, and University of Georgia.
111. McNichols, M., (2002), Discussion of: The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors, **The Accounting Review**, 77 (4): 61-69.
112. Mian, S. (2001), On the choice and replacement of chief financial officers, **Journal of Financial Economics**, 60: 143-175.

113. Milbourn, T., (2003), CEO ability and stock-based compensation, **Journal of Financial Economics**, 68: 233-262.
114. Miller, G.S., (2006), The press as a watch dog for accounting fraud, **Journal of Accounting Research**, 44:1001-1033.
115. Naiker, V. & Sharma, D., (2009), Former audit partners on the audit committee and internal control deficiencies, **Accounting Review**, 84 (2): 559-587.
116. Nelson, M.W., Elliot, J.A., Tarpley, R.L., (2002), Evidence From Auditors about Manager' and Auditors' Earnings Management Decision, **The Accounting Review**, 77 (Supplement):175-202.
117. Nielsen, S., (2010), Top management team diversity: A review of theories and methodologies, **International Journal of Management Reviews**, 12(3): 301-316.
118. Petrou, A. P. & Procopiou, A., (2016), CEO Shareholdings and Earnings Manipulation: A Behavioral Explanation, **European Management Review**, 13(2): 137-148.
119. Plöckinger, M., Aschauer, E., Hiebl, M. R. W., Rohatschek, R., (2016), The influence of individual executives on corporate financial reporting: A review and outlook from the perspective of upper echelons theory, **Journal of Accounting Literature**, 37: 55-75.
120. Plumlee, M. & Yohn, T., (2010), An analysis of the underlying causes attributed to restatements, **Accounting Horizons**, 24 (1): 41-64.
121. Pollock, T., Chen, G., Jackson, E., Hambrick, D., (2010), How much prestige is enough? Assessing the value of multiple types of high-status affiliates for young firms, **Journal of Business Venturing**, 25:6-23.
122. Ponemon, L., (1990), Ethical judgments in accounting: a cognitive-development perspective, **Critical Perspectives on Accounting**, 1: 191-215.
123. Ponemon, L. & Glazer, A., (1990), Accounting education and ethical development: the influence of liberal learning on students and alumni in accounting practice, **Issues in Accounting Education**, 5: 21-34.
124. Pozen, C., R., (2009), Is it fair to bale fair value accounting for the financial crisis?, **Harvard Business Review**, November, 85-92.

125. Rajgopal, S., Shevlin, T., Zamora, V., (2006), CEOs' outside employment opportunities and the lack of relative performance evaluation in compensation contracts, **Journal of Finance**, 61: 1813-1844.
126. Roll, R. (1986), The hubris hypothesis of corporate takeovers, **Journal of Business**, 59(2): 197-216.
127. Ronen, J. & Varda, Y. (2008), Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice and Research [electronic resource]. Boston, MA: Springer Science Business Media, LLC.
128. Roychowdhury, S., (2006), Earnings Management through Real Activities Manipulation, **Journal of Accounting and Economics**, 42: 335-370.
129. Schrand, C.M. & Zechman, S.L. (2012), Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting, **Journal of Accounting and Economics**, 53(1): 311-329.
130. Securities and Exchange Commission (SEC), (2003), Disclosure Required by Sections 406 and 407 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002. Release Nos. 33-8177, 34-47235. SEC, Washington, D.C. (<http://www.sec.gov/rules/final/33-8177.htm>).
131. Securities and Exchange Commission, (2006), Final rule: executive compensation and related person disclosure. Release No. 33-8732a. File No. s7-03-06.
132. Shuto, A., (2007), Executive compensation and earnings management: Empirical evidence from Japan, **Journal of International Accounting Auditing and Taxation**, 16(1): 1-26.
133. Srinivasan, S., (2005), Consequences of financial reporting failure for outside directors: evidence from accounting restatements and audit committee members, **Journal of Accounting Research**, 43: 291-334.
134. Stephen, O., Adeniran, F., Francis, I., Alex, A., Felicia, O., (2019), DOES CEOs POWER MODERATE THE EFFECT OF AUDIT COMMITTEE OBJECTIVITY ON FINANCIAL REPORTING QUALITY IN THE NIGERIAN BANKING SECTOR?, **Academy of Strategic Management Journal**, 18(2):1-15.
135. Trussel, M. J. & Rose, C., L. (2009), Fair Value Accounting and the Current Financial Crisis, **The CPA Journal**, June: 26-30.

136. Tuggle, C. S., Sirmon, D. G., Reutzel, C. R., Bierman, L., (2010), Commanding Board of Director Attention: Investigating How Organizational Performance and CEO Duality Affect Board Members' Attention to Monitoring, **Strategic Management Journal**, 31: 946-968.
137. Wang, G., Holmes Jr., R. M., Oh, I.-S. , Zhu, W., (2016), Do CEOs Matter to Firm Strategic Actions and Firm Performance? A Meta-Analytic Investigation Based on Upper Echelons Theory, **Personnel Psychology**, 69(4): 775-862.
138. Wu, M.Z., (2019) CEO/CFO Relevance and Corporate Earnings Management, **Modern Economy**, 10: 778-796.
<https://doi.org/10.4236/me.2019.103052>.
139. Xuan, Y.H. (2009), Empire building or bridge-building? Evidence from new CEOs internal capital market allocation decisions, **Review of Financial Studies**, 22: 4919-4948.
140. Yermack, D., (1995), Do Corporations Award CEO Stock Options Effectively?, **Journal of Financial Economics**, 39(2-3): 237-269.
141. Yermack; D., (1997), Good Timing: CEO Stock Option Awards and Company New Announcements, **Journal of Finance**, 52: 449-476.
142. Zang, A. Y., (2012), Evidence on the Trade-Off between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management, **The Accounting Review**, 87(2): 675-703.
143. Zhang, S. W., Li Y., Chen K., (2016), Study of the Relationship between Manager's Risk Preference and Corporate Earnings Quality, **Journal of Dalian University of Technology (Social Sciences)**, 2016 (04):71-76.
144. Zhao, Q. & Ziebart, D. A., (2017), Consequences of CEO Overconfidence, **Accounting and Finance Research**, 6(2): 94-113.