



أثر آليات الحوكمة ونمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية
للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح
(دراسة تطبيقية)

**The impact of governance mechanisms and the
pattern of ownership on the relationship
between the managerial ability of executives
and the quality of profits**

(An Empirical Study)

د/ أحمد كمال مطاوع
أستاذ المحاسبة المساعد
كلية التجارة – جامعة المنصورة
A_metawee1968@yahoo.com

مجلة الدراسات التجارية المعاصرة

كلية التجارة – جامعة كفر الشيخ
المجلد السابع . العدد الثاني عشر- الجزء الثاني

يوليو ٢٠٢١ م

ملخص :

تمثلت أهداف الدراسة فى التعرف على طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى جودة الأرباح المحاسبية فى البيئة المصرية، كذلك إعادة التحليل لتلك العلاقة فى ضوء مجموعة المتغيرات الآتية : جودة المراجعة الخارجية، و الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية ، ونمط الملكية ، والتي يعتقد الباحث بأنها ذات تأثير معدل أو وسيط على تلك العلاقة، ولتحقيق أهداف الدراسة اعتمد الباحث على بيانات (٦٤) شركة غير مالية مدرجة فى البورصة المصرية، وبلغ عدد المشاهدات (١٩٢) مشاهدة، وتم قياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بالمؤشر الذى قدمته دراسة (Demerjian et al. 2012) وتم التعبير عن جودة الأرباح بنموذج جونز المعدل بالأداء (Kothari et al.,2005)، كما تم التعبير عن جودة المراجعة الخارجية بمؤشرين وهما: حجم مكتب المراجعة وطول فترة الارتباط بين المراجع والعميل، وفيما يتعلق بمدى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية ركزت الدراسة على آليات تشكيل وعمل مجلس الادارة و لجان المراجعة الداخلية، وأخيراً تم التعبير عن نمط الملكية من خلال متغيرين هما: تركيز الملكية و نسبة الملكية المؤسسية.

وأوضحت نتائج الدراسة أن المديرين التنفيذيين فى البيئة المصرية يستخدمون قدراتهم الإدارية فى ممارسات إدارة الأرباح، أى أنه توجد علاقة عكسية بين القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، غير أن متغيرى جودة المراجعة الخارجية والإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية يلعبان دوراً معدلاً لتلك العلاقة، بينما أوضحت نتائج الدراسة ان نمط الملكية كمتغير وسيط له تأثيرات مختلفة على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

الكلمات الإفتتاحية : القدرة الإدارية، إدارة الأرباح، جودة الأرباح، جودة المراجعة الخارجية، آليات الحوكمة الداخلية، نمط الملكية.

Abstract

The objectives of the study were to identify the nature of the relationship between the managerial ability of executives and the quality level of accounting earnings in the Egyptian environment, this relationship was also re-analysed in light of the following set of variables: the quality of the external audit, the commitment to internal governance mechanisms, and the ownership pattern, which the researcher believes has a modifier or mediator effect on that relationship, to achieve the objectives of the study, the researcher relied on the data of (64) non-financial companies listed on the Egyptian Stock Exchange, and the number of views was (192). The managerial ability of executives was measured by the indicator presented by the study (Demerjian et al. 2012). The quality of earnings was expressed by the performance adjusted Jones model (Kothari et al., 2005), the quality of the external audit was also expressed in two indicators: the size of the audit office and the length of the link between the auditor and the client, and with regard to the extent of commitment to internal governance mechanisms, the study focused on the mechanisms of formation and work of the board of directors and audit committees, and Finally, the ownership pattern was expressed through two variables: concentration of ownership and percentage of institutional ownership.

The results of the study showed that executives in the Egyptian environment use their managerial abilities in earnings management practices, that is, there is an inverse relationship between the managerial ability of executives and the earnings quality, However, the variables of external audit quality and commitment to internal governance mechanisms play a modulating role for that relationship, While the results of the study showed that the pattern of ownership as a mediating variable has different effects on the relationship between the managerial ability of executives and the earnings quality.

Key Words : Management ability, earnings management, earnings quality, external audit quality, internal governance mechanisms, ownership pattern.

١ - مقدمة البحث:

تعد القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين من الموضوعات التي كانت ولا زالت محل نقاش في الأدبيات المحاسبية، والتي تناولت تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على سياسات الشركات بما في ذلك الإستثمار والتمويل وأنشطة التشغيل الأخرى، والتي لها تأثير مباشر على قيمة الشركة، بينما تناول جزء كبير من هذه الأدبيات العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة بيئة المعلومات، وكذلك القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وعلاقتها بتحسين دقة التوقعات عن أرباح الشركات (Petkevich & Prevost, 2018).

ويرى (Dechow et al., 2010) أن ارتفاع مستوى جودة الأرباح يعد مؤشراً لجودة الأداء المالي للشركات، ومدى إمكانية الاعتماد على المعلومات المحاسبية في اتخاذ القرارات بواسطة أصحاب المصالح في تلك الشركات، حيث تعد الأرباح أحد المعلومات الهامة المتعلقة بالأداء المالي والتي يعتمد عليها في اتخاذ العديد من القرارات، حيث يعد رقم الربح المحاسبي الجيد مؤشراً هاماً لدقة تقدير قيمة الشركة، وتعتبر الأرباح دائماً المدخل الرئيسي في نماذج التقييم سواء تم استخدام نموذج التدفقات النقدية المخصومة أو نموذج الأرباح غير العادية، علاوة على ذلك فإن الشركات التي تتمتع بجودة أرباح مرتفعة تتمتع في المقابل بإنخفاض في تكلفة رأس المال (Li, 2014).

على الرغم من أن العديد من الدراسات في البيئة العربية قد اهتمت بدراسة العوامل ذات التأثير على جودة الأرباح _ على سبيل المثال حجم مكتب المراجعة، تخصص مراقب الحسابات، فترة إرتباط مراقب الحسابات بالعميل، ومدى الإلتزام بآليات الحوكمة، وفعالية أنشطة المراجعة الداخلية- إلا أن هناك القليل منها الذي تناول أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، على الرغم من أن تباين سياسات وتفضيلات المديرين التنفيذيين عند تنفيذ الأهداف الإستراتيجية للشركات قد يكون لها أكبر الأثر على الأداء الاقتصادي للشركات وبالتالي على أرباحها (Sahyoun & Magnan, 2020)، لذلك يعتقد الباحث بأن المديرين التنفيذيين هم أصحاب اليد العليا في التحكم في جودة الربح المحاسبي، من خلال ممارستهم لإدارة الأرباح باستخدام مدخل إدارة الإستحقاقات الإختيارية أو مدخل إدارة الأرباح عن طريق الأنشطة الحقيقية، وفي كل الأحوال يستهدف المديرين التنفيذيين من تلك الممارسات تضليل أصحاب المصالح عن الأداء الاقتصادي الفعلي، ويرتبط ذلك بوجود دوافع تعاقدية أو دوافع ترتبط بسياسات الحوافز، أو دوافع سياسية.

وبناء على ما تقدم سعى الباحث من خلال تلك الدراسة إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في البيئة المصرية، ومدى تأثير كل من جودة المراجعة الخارجية وآليات الحوكمة الداخلية ونمط الملكية على تلك العلاقة.

٢ - مشكلة البحث:

تعد القدرة الإدارية للمديرين أحد المحددات الرئيسية لنجاح الشركات واستدامة أداؤها في الوقت الراهن، فالشركات التي يقوم على إدارتها مديرين ذوي قدرة إدارية متميزة تستطيع جذب جهات التمويل الخارجية والدخول إلى أسواق المال بشكل أكثر سهولة الأمر الذي يؤثر بدوره على السياسات المالية والتشغيلية لتلك الشركات، كما يعد المديرين التنفيذيين ذوي القدرة الإدارية المتميزة أحد الأصول غير

الملموسة التي تمتلكها الشركات والتي تؤدي الى تحسين أدائها وزيادة قيمتها وقدرتها التنافسية في الأسواق التي تتعامل معها (مليجي، ٢٠١٩).

والجدير بالذكر أن الدراسات (Demerjian et al., 2013; Dichev et al., 2012; Haider et al., 2021) حول جودة الأرباح قد شهدت نمواً كبيراً خلال العقد الماضي، لا سيما تلك المتعلقة بتعريفها وقياسها والتعرف على العوامل المؤثرة فيها، و بينما ركزت غالبية الدراسات على العلاقة بين جودة الأرباح وخصائص الشركة، و الإلتزام بآليات الحوكمة، وجودة عملية المراجعة فإن دراسة (Dichev et al., 2012) ذهبت إلى وجود تأثير معنوي لدور الإدارة في تحقيق جودة الأرباح، و منذ ظهور تلك الدراسة اجريت العديد من الدراسات التجريبية والتي انتهت إلى أن القدرة الإدارية لها تأثير إيجابي على جودة الأرباح، حيث يُعتقد بأن المديرين الأكثر كفاءة هم الأكثر قدرة على التعامل مع القرارات التشغيلية المعقدة، وهم الأكثر قدرة على زيادة عوائد عمليات البيع، وهم الأكثر قدرة على تعزيز أداء الشركات (Bonsall et al., 2017; Huang & Sun, 2017)، غير أنه على الجانب الأخرى حذرت العديد من الدراسات (Prakoso & Purwanto, 2017; Shette et al., 2016) من أن القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين قد تمنحهم قدر كبير من الثقة، مما يسمح لهم في الكثير من الأحيان بالقيام بتصرفات انتهازية تنعكس بشكل سلبي على جودة الأرباح.

وتشير نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح إلى وجود فجوة في دراسة تلك العلاقة، وتتمثل تلك الفجوة في إمكانية وجود عوامل أخرى يمكن أن تؤثر في شكل واتجاه تلك العلاقة، مثل جودة المراجعة الخارجية والآليات الرقابية الجيدة ذات الصلة بحوكمة الشركات، والتي من المتوقع أن تحد من السلوك الإنتهازي للمديرين التنفيذيين، أي أن هذه العوامل يمكن أن تكون متغيرات معدلة للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، كذلك هناك عوامل أخرى ترتبط بنمط الملكية للشركات يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي أو سلبي على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، حيث يعتقد بأن نمط الملكية يمكن أن يكون له تأثير المتغير الوسيط على تلك العلاقة (Bao & Lewellyn, 2017; Lassoued et al., 2018; Mersni & Ben Othman, 2016).

وفي ضوء ما سبق ينصح وجود تضارب في نتائج الدراسات السابقة حول تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، ترجعه بعض الدراسات إلى اختلاف البيئة الرقابية بين بيئات الأعمال المختلفة، أو إهمال بعض الدراسات السابقة للعديد من المتغيرات التي يمكن أن تلعب دور معدل أو وسيط ذو تأثير على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وبناء على ما سبق يرى الباحث أن مشكلة الدراسة تتبلور في إعادة فحص العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في البيئة المصرية، مع الأخذ في الحسبان تأثير العوامل الأخرى مثل الإلتزام بآليات الرقابة ذات الصلة بحوكمة الشركات، ونمط الملكية كمتغيرات معدلة أو وسيطة يمكن أن تؤثر على قوة أو شكل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (كمتغير مستقل) وجودة الأرباح (كمتغير تابع) ومن المتوقع أن تكون تلك العوامل قادرة على تفسير التناقضات في نتائج الدراسات السابقة.

وفي ضوء ما سبق يسعى الباحث من خلال تلك الدراسة إلى محاولة الإجابة عن التساؤلات التالية:

- ما طبيعية العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح؟
- ما مدى تأثير جودة المراجعة الخارجية كأحد آليات الحوكمة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح؟
- ما مدى تأثير الإلتزام بالآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح؟
- ما أثر نمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح؟

٣- أهداف البحث:

يسعى الباحث من خلال هذا البحث إلى دراسة طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة المعلومات المحاسبية بصفة عامة، وجودة الأرباح بصفة خاصة، كذلك التعرف على مدى تأثير العديد من المتغيرات على تلك العلاقة، وتتمثل تلك المتغيرات في جودة المراجعة الخارجية، ومدى الإلتزام بآليات تشكيل وعمل مجلس الإدارة، ولجان المراجعة الداخلية، وكذلك نمط الملكية، ويرى الباحث أن دراسة تأثير تلك المتغيرات سواء كان لها دور معدل أو وسيط على تلك العلاقة، يساهم في تفسير العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وتحديد القيود الحاكمة لها، والتي يجب أن تأخذ في الحسبان من جانب أصحاب المصالح عند تقييمهم لجودة المعلومات المحاسبية التي تفصح عنها إدارة الشركة، فقد يؤدي الاعتماد المفرط على القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين كمؤشر مطلق لجودة المعلومات المحاسبية إلى تضليل مستخدمي التقارير المالية، حيث أن الثقة المفرطة من جانب المستخدمين للتقارير المالية في جودة المعلومات المحاسبية بالاعتماد غير الصحيح على القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يساهم في زيادة فجوة توقعات المراجعة، نتيجة ارتفاع مستوى الجودة المدركة عن مستوى الجودة الفعلية.

٤- أهمية البحث:

يكتسب البحث أهمية علمية نظراً لأنه يتناول تأثير العديد من المتغيرات ذات الصلة بالإلتزام بآليات حوكمة الشركات وكذلك نمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية لمديرى الشركات وجودة الأرباح، ويعد ذلك استكمالاً للدراسات العربية السابقة في هذا المجال - التي اتسمت بالندرة- والتي تناولت الآثار المختلفة للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة التقارير المالية، وكذلك تماثل المعلومات، حيث أن دراسة تأثير تلك المتغيرات التي قد تلعب دوراً معدلاً أو وسيطاً في تلك العلاقة سوف يساعد مستخدمي التقارير المالية في تقييم مدى جودتها في ضوء تحديد المتغيرات المعدلة أو الوسيطة ذات التأثير على تلك العلاقة، حيث أنه من المتوقع أن تكون هناك متغيرات ذات تأثير على تلك العلاقة ومتغيرات ليس لها تأثير عليها، وبالتالي فإن تلك الدراسة يتوقع أن تساهم في تفسير أسباب الاختلاف بين نتائج الدراسة السابقة بشأن العلاقة بين القدرة الإدارية لمديرى الشركات وجودة الأرباح وتتمثل الأهمية العملية للبحث في إجراء دراسة تطبيقية في بيئة الأعمال المصرية والتي لها خصوصيتها التي تجعلها تختلف عن بيئات الأعمال في دول آخر أكثر تقدماً أو أكثر تنظيماً، وذلك بهدف اختبار فروض الدراسة والوصول إلى النتائج وإقتراح التوصيات اللازمة لتعزيز دور المتغيرات التي تقوى العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح وتجعلها في الاتجاه المفترض، وكذلك تقديم التوصيات التي تحد من تأثير

المتغيرات التي تضعف العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح أو تجعلها في الاتجاه غير المرغوب والذي يتمثل في إساءة استخدام تلك القدرات الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين في ممارسات إدارة الأرباح بما يضر بمستخدمى التقارير المالية، وقد تكون تلك النتائج والتوصيات محل اهتمام من جانب مجالس إدارات الشركات، وهيئة الرقابة المالية بجمهورية مصر العربية.

٥- منهج البحث:

سوف يعتمد الباحث على التكامل بين كل من المنهج الإستقرائي Inductive Approach والمنهج الإستنباطي Deductive Approach، بهدف تحليل ودراسة مشكلة البحث واشتقاق الفروض العامة وإختبارها واستخلاص النتائج والتوصيات، وتتطلب ذلك عرض وتحليل الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وانعكاسها على المحتوى المعلوماتي للقوائم المالية بهدف الاستفادة منها في صياغة الإطار النظري للدراسة واشتقاق الفروض، بالإضافة إلى ذلك فإن الباحث سعى من خلال الدراسة التطبيقية إلى اختبار فروض الدراسة ومدى إمكانية تعميم نتائجها على البيئة المصرية، وذلك بالاعتماد على البيانات المتاحة عن عينة من الشركات المسجلة بالبورصة المصرية و باستخدام نماذج الانحدار المتعدد بالنسبة للمتغيرات التي يعتقد الباحث أنها تلعب دوراً معدلاً للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وأسلوب تحليل المسار للمتغيرات التي يعتقد الباحث انها تلعب دوراً وسيطاً في العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

٦- إطار وحدود البحث:

- سوف يتناول الباحث أثر نمط الملكية والالتزام بآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح دون غيرها من الآثار.
- سوف يتناول الباحث بشكل أساسي آليات الحوكمة الداخلية الخاصة بتشكيل وعمل مجلس الإدارة ولجان المراجعة الداخلية دون غيرها من الآليات.
- سوف يتناول الباحث أثر نمط تركيز الملكية والملكية المؤسسية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح دون غيرها من أنماط الملكية.
- سوف يعتمد الباحث على حجم مكتب المراجعة وطول فترة الارتباط بين المراجع والعمل كمؤشرين لجودة المراجعة الخارجية، دون غيرها من المؤشرات التي يصعب توافر بيانات عنها لأغراض الدراسة التطبيقية.
- اعتمد الباحث في قياس القدرة الإدارية للمديرين على مقياس (Demerjian et al., 2012).
- تتضمن عينة الدراسة مجموعة من الشركات المساهمة المصرية المدرجة بالبورصة المصرية، فيماعد البنوك وشركات التأمين نظراً للطبيعية الخاصة بذلك القطاع.
- سوف تقتصر بيانات الدراسة التطبيقية على القوائم المالية للشركات المساهمة المصرية خلال الفترة من عام ٢٠١٦ حتى عام ٢٠١٨، وسوف يتم استبعاد القوائم المالية الخاصة بالفترة التالية نظراً لتأثرها بتداعيات جائحة (COVID-19).

- تختص نتائج تلك الدراسة بالبيئة المصرية، على اعتبار أنها مجال الدراسة التطبيقية، وبالتالي لا يمكن تعميم نتائج تلك الدراسة على بيئات أخرى.

٧- تنظيم البحث:

إنطلاقاً من مشكلة البحث وأهدافه سوف يتم تقسيم الجزء المتبقى منه على النحو التالي:

- ١-٧ الإطار النظري للدراسات السابقة واشتقاق الفروض ويتضمن:
 - ١-١-٧ طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.
 - ٢-١-٧ أثر جودة المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.
 - ٣-١-٧ أثر آليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.
 - ٤-١-٧ أثر نمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.
 - ٢-٧ الدراسة التطبيقية
 - ٣-٧ النتائج والتوصيات.
 - ٤-٧ الدراسات المستقبلية المقترحة.
 - ٥-٧ قائمة المراجع.

١-٧ الإطار النظري للدراسات السابقة واشتقاق الفروض:

اعتمدت الدراسات السابقة في قياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على العديد من المقاييس باعتبارها مؤشراً تقريبياً لتلك القدرات، مثل معدل الإستشهاد في وسائل الإعلام، والعوائد التاريخية للأسهم، وخصائص المديرين، ومعدل دوران المديرين التنفيذيين، وطول فترة التعاقد معهم، والسمعة التي يتصفون بها، وغيرها من المؤشرات غير المباشرة، ونظراً لجوانب القصور العديدة التي اتسمت بها هذه المؤشرات فقد قدم (Demerjian et al., 2012) نموذج جديد يستفيد من نماذج بحوث العمليات، لقياس كفاءة أداء الشركات من خلال مدى قدرة المديرين على تحويل موارد الشركات إلى إيرادات، وقام النموذج على فصل تأثير خصائص الشركات على الإيرادات ليمثل الجزء المتبقى من الإيراد مقياساً للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، ويتميز هذا النموذج بقدرته على أن يعكس الكفاءة الانتاجية للمديرين التنفيذيين الناتجة عن الخبرات والتجارب السابقة والمعتقدات التي يؤمنون بها، كذلك صفاتهم النفسية والسيكولوجية (عبد المجيد، ٢٠٢٠).

والجدير بالذكر أنه بعد ظهور النموذج السابق الإشارة إليه توالت الدراسة للبحث في العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين والعديد من المتغيرات بالإعتماد على هذا النموذج، ومن هذه المتغيرات على سبيل المثال جودة التقارير المالية (García-Sánchez & García-Meca, 2018)، وجودة الأرباح (Demerjian et al., 2013)، وجودة بيئة المعلومات (Baik et al., 2018)، وإدارة الأرباح (Huang & Sun, 2017)، إلا أن اغلب هذه الدراسات أهملت تأثير العديد من المتغيرات التي يمكن أن تلعب دوراً هاماً في تحديد إتجاه أو مدى قوة العلاقة بين المتغير المستقل (القدرة الادارية للمديرين

التنفيذيين) وغيرها من المتغيرات التابعة (جودة الأرباح، وجودة التقارير المالية، وجودة بيئة المعلومات)، ومن أمثلة تلك المتغيرات التي يتوقع أن يكون لها تأثير على تلك العلاقة، جودة المراجعة الخارجية ومدى الالتزام بآليات الحوكمة الداخلية، وأخيراً نمط الملكية، وسوف يتناول الباحث في الجزء التالي تلك المتغيرات التي يعتقد بأنها ذات تأثير معدل أو وسيط على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، تمهيداً لإشتقاق فروض البحث.

١-١-٧ طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح:

استمرت الدراسات (Demerjian et al., 2012; Demerjian et al., 2013; Machdar et al., 2017) حول جودة الأرباح في النمو بسرعة في العقدين الماضيين و أحد العوامل التي دفعت في هذا الاتجاه الإدعاء القوي بأن المديرين التنفيذيين هم الفاعلون الرئيسيون في إدارة الأرباح، وتظهر نتائج هذه الدراسات أن جودة الأرباح ترتبط بشكل إيجابي بالمهارات الإدارية، وأن المديرين التنفيذيين الذين يتمتعون بمهارات إدارية مرتفعة سيكونون أكثر قدرة على استخدام موارد الشركة بشكل أكثر كفاءة، و سيكون لديهم الرغبة في الإبلاغ عن الأرباح بجودة مرتفعة، حيث أن الربح عالي الجودة يعكس بدقة الأداء التشغيلي للشركة، وبالتالي فإن جودة الأرباح المرتفعة ترتبط بأداء مرتفع لإدارة الشركة .

ونتيجة الإهتمام غير مسبوق بقضية جودة الأرباح بعد الأزمة المالية العالمية، ظهر العديد من الدراسات التي إنتقدت المديرين التنفيذيين واستخدامهم بشكل واسع لقدراتهم الإدارية المتميزة في ممارسات إدارة الأرباح، وفي هذا الصدد استهدفت دراسة (García-Meca & García-Sánchez, 2018) التعرف على طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية لمديري البنوك ومستوى ممارستهم لإدارة الأرباح، واعتمدت الدراسة على استخدام بيانات عينة من البنوك الكبرى في تسعة بلدان مختلفة خلال الفترة من عام ٢٠٠٤ حتى عام ٢٠١٠ ، وانتهت الدراسة إلى أن تمتع المديرين التنفيذيين بقدرات إدارية مرتفعة يدفعهم إلى الإبلاغ عن أرباح أكثر دقة، ومعلومات ذات جودة عن أرباح البنوك المستقبلية وتدققاتها النقدية، وانتهت الدراسة إلى وجود علاقة ارتباط إيجابي ومعنوي بين القدرة الإدارية لمديري البنوك وكلاً من جودة الأرباح ومستوى التحفظ المحاسبي.

وفي سياق متصل استهدفت دراسة (Hassanzadeh et al., 2013) التعرف على تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، واعتمدت الدراسة على بيانات التقارير المالية لعدد (٩٢) شركة خلال الفترات من عام ٢٠٠٢ حتى عام ٢٠١٠، وتم التعبير عن جودة الأرباح المحاسبية من خلال ثلاثة معايير هي: إعادة قياس الأرباح ، واستقرار واستمرارية الأرباح المحاسبية، وجودة الإستحقاقات المحاسبية، وأظهرت نتائج الدراسة أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل عام لها تأثير إيجابي ومعنوي على جودة الأرباح، وأن القدرة الإدارية المرتفعة للإدارة تؤدي إلى مزيد من الإستقرار في الأرباح وجودة أفضل في تقدير بنود الإستحقاقات الإختيارية، بينما لم يتم العثور على علاقة معنوية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومعيار إعادة قياس الأرباح.

وتؤكد دراسة (Haider et al., 2021) على النتيجة السابقة حيث قامت هذه الدراسة بفحص العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى التحفظ المحاسبي في الشركات الاسترالية خلال الفترة من عام ٢٠٠٤ حتى عام ٢٠١٣، وانتهت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرة الإدارية المرتفعة يقومون بالإبلاغ عن الأرباح المحاسبية بشكل أكثر تحفظ وذلك لتحسين كفاءة العقود، وتجنب تضارب المصالح، حيث يعتقد هؤلاء المديرين أن جزء من سمعتهم الإدارية ترتبط بشكل كبير بالإبلاغ عن الخسائر المستقبلية في الوقت المناسب، وأن هذا لا يتحقق إلا من خلال إعداد تقارير مالية ذات مستويات تحفظ مرتفعة، وبناء على ماتقدم انتهت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ترتبط ارتباطاً إيجابياً بجودة الأرباح المحاسبية.

وفي ذات الإطار استهدفت دراسة (Yan et al., 2021) التعرف على تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على إعداد التقارير المالية، وعلى الإفصاح السري في الشركات غير المالية، واعتمدت الدراسة على ٢٤٠٠٠ بياناً صحفياً عن أرباح (١١٤٩) شركة متميزة خلال الفترة من عام ٢٠٠٤ حتى عام ٢٠١٣، وتم استخدام تحليل المحتوى للتعبير عن نعمة الإفصاح Disclosure Tone، ونموذج (Demerjian et al. (2012) لقياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، وانتهت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين الأقل قدرة إدارية دائماً ما يكونوا أكثر اهتماماً بكيفية تأثير أداء الشركة على تقييم سوق العمل لقدراتهم، ويرتفع لديهم الحافز للتلاعب الإنتهازي في المعلومات المحاسبية بما يتوافق مع تحسين تصورات السوق عن قدراتهم، وذلك من خلال تضخيم نعمة الإفصاح عن الأخبار الجيدة للتأثير بشكل إيجابي على تصورات سوق العمل حول قدراتهم، وتدنية نعمة الإفصاح عن الأخبار السيئة، وغالباً ما يرتبط ذلك بالمديرين الأصغر سناً والأقل خبرة، حيث يعتمد هؤلاء المديرين تكرار الإعلان عن الأخبار الجيدة بلغة بسيطة ومفهومة بينما يتجنبون تكرار الإعلان عن الأخبار السيئة، ويتم التعبير عنها بمصطلحات لغوية معقدة لاتوفر سهولة الفهم لمدلول الإفصاح من جانب مستخدمي التقارير المالية.

فضلاً عما سبق استهدفت دراسة (Ametu, 2017) فحص العلاقة بين ممارسات إدارة الأرباح والقدرات الإدارية المدركة لكبار المسؤولين التنفيذيين في الشركات الأمريكية، واعتمدت الدراسة على بيانات عينة عشوائية تتكون من (١١٤) شركة أمريكية تعمل في مجال الأدوية والتكنولوجيا الحيوية، خلال الفترة من عام ٢٠٠٦ حتى عام ٢٠١٥، وانتهت الدراسة إلى أنه لا يوجد أي دليل يشير إلى وجود ارتباط معنوي بين إدارة الأرباح والقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، ومع ذلك وجدت هذه الدراسة دليلاً على أن حوافز المديرين الماليين قد تتسبب في المزيد من سلوك إدارة الأرباح إلى الدرجة التي تعتبر ضارة بمصالح المستثمرين، وبالتالي فإن اقدام المديرين التنفيذيين على ممارسات من شأنها الأضرار بحقوق المساهمين أو قيمة المنشأة أمر قائم ومحتمل حتى في ظل تمتع المديرين بقدرات إدارية فائقة طالما توافرت الحوافز الشخصية لقيام بذلك.

وتأكيداً لنتائج الدراسة السابقة استهدفت دراسة (Juliani & Siregar, 2019) فحص تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة التقارير المالية باستخدام عينة من البنوك المدرجة في بورصة إندونيسيا خلال الفترة من عام ٢٠١٠ حتى عام ٢٠١٦ بإجمالي (٢١٠) مشاهدة، وتم قياس القدرة الإدارية باستخدام تحليل مغلف البيانات (DEA) Data Envelopment Analysis وتم التعبير عن جودة

التقارير المالية باستخدام مؤشرين هما: استمرارية الأرباح وإمكانية التنبؤ بالأرباح، واعتمدت الدراسة على تحليل الإنحدار المتعدد، وأظهرت النتائج أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين لها تأثير سلبي على جودة التقارير المالية، على مستوى مؤشرى الدراسة، وقد بررت الدراسة هذه النتائج بأنه عندما يمتلك المديرين التنفيذيين قدرات إدارية مرتفعة، فإنهم يميلون إلى أن يسلكوا سلوكاً إنتهازيًا من خلال إدارة الأرباح، و تصبح الأرباح أقل ثباتاً وأقل قابلية للتنبؤ وبالتالي تكون جودة التقارير المالية منخفضة.

و تشير دراسة (Doukas & Zhang, 2020) إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة يلجأون إلى تمهيد الأرباح للتخفيف من الآثار السلبية لعدم تماثل المعلومات الناتج عن عمليات الاندماج أو الإستحواذ على سمعتهم والتي قد تؤدي إلى فقدانهم لوظائفهم، فالمديرين ذوي القدرة الإدارية المرتفعة الذين يشاركون في عمليات الاندماج أو الإستحواذ ينخرطون في المزيد من عمليات تمهيد الأرباح خلال الفترة السابقة للاندماج أو الإستحواذ ويقومون بالإعلان عن عوائد غير طبيعية للأداء التشغيلي في فترات ما بعد الاندماج أو الإستحواذ مقارنة بنظرائهم ذوي القدرة الإدارية المنخفضة.

و على الرغم من أن العديد من الدراسات السابقة تقدم دليلاً على أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية الفائقة يحرصون على الإفصاح عن أرباح عالية الجودة، إلا أن هذه الدراسات لا تؤكد ما إذا كان هذا السلوك شائعاً في كل الاحوال مهما كانت الظروف والمتغيرات المحيطة بالإدارة أم لا، وفي هذا الإطار استهدفت دراسة (Demerjian et al., 2020) التحقق مما إذا كان من المرجح أن يقوم المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة بالتمهيد المتعمد للأرباح، ومتى يلجأ هؤلاء لممارسة هذا السلوك، وانتهت الدراسة إلى العديد من النتائج، منها أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية الفائقة هم الأكثر عرضة للإنخراط المتعمد في عمليات تمهيد الربح، وأن عمليات التمهيد المتعمد للأرباح ترتبط بتحسين الأداء التشغيلي المستقبلي، وأخيراً أن عمليات التمهيد المتعمد للربح تكون أكثر إنتشاراً عندما يتسفيد من ذلك المساهمين أو المديرين أو كليهما، ويحفز على هذا السلوك ارتفاع معدل دوران المديرين التنفيذيين، وطبيعة سياسات التحفيز التي تتبعها الشركات.

وفي ختام هذا العرض للدراسات السابقة في مجال العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، يرى الباحث أن تلك الدراسات قد توصلت إلى نتائج متباينة حول شكل واتجاه تلك العلاقة، ويرجع الباحث ذلك إلى إختلاف البيانات التي تم إجراء تلك الدراسات فيها، وإختلاف قطاعات النشاط التي طبقت فيها، وإهمال تلك الدراسات للعديد من المتغيرات التي قد تلعب دوراً مؤثراً في تلك العلاقة مثل جودة عملية المراجعة الخارجية، ومدى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية، ونمط الملكية السائد في الشركات التي طبقت عليها تلك الدراسات، وبناء على ماتقدم يمكن صياغة الفرض الأول للدراسة على النحو التالي:

الفرض الأول: لا توجد علاقة معنوية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

٧-١-٢ أثر جودة المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح:

أدى التلاعب في الأرقام المحاسبية التي تتضمنها القوائم المالية للشركات في العقد الماضي - على مستوى معظم دول العالم - إلى العديد من الفضائح المالية والتي أبرزتها حالات الإفلاس المفاجيء للشركات، وقد شكك ذلك في أهمية وقيمة مهنة المراجعة الخارجية، واهتزت ثقة أصحاب المصالح في

مصادقية ونزاهة مراقبي الحسابات، نتيجة ارتفاع مستوى الشكوك في استقلالهم، حيث يرى أصحاب المصالح أن صمت تقارير مراقبي الحسابات عن أي إشارة عن قيام الشركات بممارسة إدارة الأرباح يعني تواطؤهم مع إدارات تلك الشركات وفقدانهم لإستقلالهم وحيادهم المفترض.

وقد تعددت الدراسات التي تناولت العوامل المؤثرة على جودة عملية المراجعة وأثر تلك الجودة على مستوى ممارسة الشركات لإدارة الأرباح، وفي هذا السياق استهدفت إحدى الدراسات (Isiaka, 2019) التعرف على تأثير جودة المراجعة على إدارة الأرباح في الشركات بدولة نيجيريا، وذلك من خلال عدة مؤشرات للجودة تمثلت في حجم مكتب المراجعة؛ و أتعاب المراجعة؛ و طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل، واعتمدت الدراسة على بيانات (٥٠) شركة مدرجة في بورصة نيجيريا خلال الفترة من عام ٢٠١٢ حتى عام ٢٠١٧، وانتهت الدراسة إلى أن كل من حجم مكتب المراجعة والأتعاب له تأثير سلبي ومعنوي على إدارة الأرباح، وأن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل له تأثير ايجابي ومعنوي على إدارة الأرباح، حيث أشارت الدراسة إلى أن طول فترة الارتباط بين المراجعين الخارجيين والعملاء في الشركات النيجيرية هي أحد الآليات التي يمكن أن تستخدمها الإدارة في ممارسة الضغوط على المراجعين للتنازل عن استقلالهم، و أوضحت النتائج أنه لا يوجد فروق معنوية في مستويات ممارسات إدارة الأرباح بين الشركات المدرجة في البورصة النيجيرية والتي تنتمي إلى قطاعات مختلفة، وأن جودة المراجعة الخارجية لها تأثير سلبي ومعنوي على إدارة الأرباح.

وفي إطار التعرف على أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة المراجعة استهدفت دراسة (Berglund et al., 2018) فحص الدور الديناميكي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على قرارات المراجعين الخارجيين عند إعدادهم لتقارير المراجعة، واعتمدت الدراسة على قرار المراجع الخاص بتعديل رأيه في ظل وجود شك كبير حول قدرة الشركة على الاستمرار كمنشأة مستمرة وفقاً لمتطلبات معيار المراجعة الدولي (ISA:570)، واعتمدت الدراسة في قياس القدرة الادارية للمديرين التنفيذيين على قدرة الشركة على توليد الإيرادات من المدخلات التشغيلية، وانتهت الدراسة إلى أنه على الرغم من أن ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين تعمل على تحسين دقة رأي المراجع الخارجي من خلال تأثيرها الإيجابي على دقة المعلومات المالية التي يعتمد عليها لابداء الرأي، إلا أن النتائج أوضحت أن القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين ترتبط دائماً برأي نظيف من المراجع الخارجي، وأن رأي المراجع يكون أقل حساسية للإشارات البارزة للضائقة المالية التي تمر بها الشركة عندما تكون القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين مرتفعة مقارنة بمستوى الحساسية في حال إنخفاض تلك القدرة، وهذا يعني وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة المراجعة.

والجدير بالإشارة أن نتائج دراسة (Berglund et al., 2018) تتفق مع ما توصلت إليه دراسة (Krishnan & Wang, 2015) حيث انتهت إلى نتيجة مؤداها أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ذات تأثير معنوي على قرارات المراجع الخارجي، وأنها ذات تأثير عكسي على أتعاب المراجعة واحتمال إصدار المراجع لرأي بشأن مدى ملائمة استخدام الشركات لفرض الاستمرارية، مما يعني أن القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين يمكن إساءة استخدامها في التأثير على جودة عملية المراجعة.

وفي ذات السياق استهدفت دراسة (Gul et al., 2018) التعرف على أثر التعثر المالي للشركات على العلاقة بين القدرة الإدارية وأتعاب المراجعة، وانتهت إلى وجود علاقة طردية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وأتعاب المراجعة في الشركات المتعثرة مالياً، بينما توجد علاقة عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وأتعاب المراجعة في الشركات غير المتعثرة، مما يعني أن القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين ترتبط بمستوى جودة مراجعة مرتفع، وتفسر الدراسة هذا الارتباط بأن المديرين التنفيذيين ذوي القدرة الإدارية المرتفعة في الشركات المتعثرة مالياً ينخرطون بشكل أكبر في إعداد التقارير المالية الانتهازية لتعظيم التعويضات القائمة على حقوق الملكية والتعامل مع ضغوط إعادة تمويل الديون، مما يؤدي إلى زيادة مخاطر المراجعة وبالتالي أتعاب المراجعة.

وتؤكد دراسة (He et al., 2020) على المعنى السابق حيث أشارت إلى وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة في القدرات الإدارية للمديرين وأتعاب المراجعة غير العادية، وذلك بالاعتماد على بيانات عينة من الشركات المدرجة بالبورصة الصينية خلال الفترة من عام ٢٠١٤ حتى عام ٢٠١٨، حيث أوضحت نتائج الدراسة أن المديرين التنفيذيين الذين يتمتعون بمستويات من الثقة المفرطة في قدرتهم الإدارية وقدرتهم على الحكم على الإستثمار وبراء المعرفة، يبالغون في تقدير قدرتهم ويسلكون سلوكاً غير منطقي ينعكس بشكل سلبي على جودة المعلومات المحاسبية مما يؤدي إلى ارتفاع مستوى مخاطرة عملية المراجعة وبالتالي قد ترتفع أتعاب عملية المراجعة وتتجاوز المستويات العادية للأتعاب، وانتهت الدراسة إلى أن الضوابط الرقابية التي تحقق التوازن بين حقوق المساهمين على اختلاف حصصهم يمكن أن تثبط و بشكل كبير من الارتباط الإيجابي بين الثقة المفرطة في القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين والأتعاب غير العادية للمراجعة.

ويرى الباحث أن أتعاب المراجعة غير العادية قد تعد مؤشراً على جودة عملية المراجعة إذا ما إقترنت ببذل المراجع للمزيد من الوقت و الجهد الذي يتناسب مع متطلبات عملية المراجعة، وقد تكون الأتعاب غير العادية مؤشراً على إنخفاض جودة عملية المراجعة إذا ما إتضح أن تلك الأتعاب الإضافية غير مبررة بوقت أو جهد اضافي من جانب المراجعين الخارجيين، وبالتالي فإن حصولهم على تلك الأتعاب الإضافية غالباً ما يكون مقابل التخلي على استقلالهم وحيادهم المفترض، وتقدم الأدبيات السابقة نتائج متضاربة حول طبيعة العلاقة بين الأتعاب غير العادية وجودة عملية المراجعة، غير أن إحدى الدراسات (Eshleman & Guo, 2014) ترجع ذلك التضارب في النتائج إلى إهمال بعض الدراسات لأثر حوافز المديرين تجاه إدارة الأرباح على العلاقة بين الأتعاب غير العادية وجودة عملية المراجعة بوصفها أحد المتغيرات الهامة الواجب أخذها في الحسبان.

وفيما يتعلق بأثر جودة المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح فقد استهدفت دراسة (Mawardi, 2017) التعرف على طبيعة تلك العلاقة، بإستخدام بيانات عينة مكونة من (٣٥٥) شركة صناعية مدرجة في بورصة إندونيسيا، وأظهرت النتائج أن حجم المعرفة ومهارات الممارسة الإدارية لها تأثير معنوي على جودة المراجعة الخارجية، وأن حجم مكتب المراجعة له تأثير إيجابي ومعنوي على جودة المراجعة؛ وأن جودة المراجعة لها تأثير سلبي ومعنوي على إدارة الأرباح؛ وأن حجم مكتب المراجعة يعد متغير ذو تأثير معنوي على العلاقة بين القدرات الإدارية

للمديرين وإدارة الأرباح ؛ وأخيراً فأن فترة الارتباط بين المراجع والعميل ليس لها تأثير على العلاقة بين القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح.

وفى ضوء ماسبق مناقشته عن تأثير جودة المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح يمكن للباحث صياغة الفرض الثانى للدراسة على النحو التالى:

الفرض الثانى: لا يوجد تأثير معنوى لجودة المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

٧-٣-١ أثر آليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح:

يمكن وصف آليات الحوكمة الداخلية على أنها الممارسات التى تتبعها الشركات بهدف تحقيق الأهداف المرجوة من حوكمة الشركات، حيث ينظر إلى الإلتزام بتلك الآليات على أنها ضمان لقيام إدارات الشركات بالإبلاغ بشفافية عن كيفية إدارة المتغيرات الحاكمة لبيئتها الداخلية وكيفية التفاعل مع المتغيرات الخارجية، ويعد مجلس الإدارة واللجان التابعة له من الآليات الرقابية الحاكمة لأداء المديرين التنفيذيين، حيث تعد تلك الآليات من أكثر الآليات فعالية فى رقابة سلوك الإدارة التنفيذية، ويمثل مجلس الإدارة واللجان التابعة له صمام الأمان لحماية حقوق المساهمين من السلوك الإنتهازى للإدارة التنفيذية، وذلك من خلال الصلاحيات المخولة لمجلس الإدارة ولجانته ذات الصلة بقرارات التعيين والإعفاء وتحديد المكافآت والحوافز، ووضع الإستراتيجيات العامة للشركة ورقابة سلوك الإدارة التنفيذية تجاه تحقيق أهداف تلك الإستراتيجيات العامة.

و تشير إحدى الدراسات (Fauzi & Locke, 2012) إلى أن تشكيل مجلس الإدارة واللجان التابعة له وكذلك مستوى الملكية الإدارية فى الشركات الأمريكية من العوامل ذات التأثير الإيجابى والمعنوى على أداء المديرين التنفيذيين، وبالتالي أداء الشركات، بينما أوضحت النتائج أن زيادة عدد الأعضاء غير التنفيذيين والتمثيل النسائى فى مجالس الإدارة وكذلك الملكية الإدارية يؤثر بشكل سلبى ومعنوى على أداء المديرين التنفيذيين وأداء الشركات فى الشركات نيوزيلندية، وأرجعت الدراسة تباين النتائج بين الدول المختلفة إلى اختلاف مستوى الإلتزام بالآليات الحوكمة بين تلك الدول، وطبيعة الأنظمة الرقابية الخارجية التى تحكم عمل تلك الشركات.

وفى هذا الإطار تناولت دراسة (Shin & Kim, 2018) مدى الإرتباط بين آليات حوكمة الشركات وجودة الأرباح - وخاصة دقة التقرير عن الأرباح- وما إذا كان المستثمرون يتفاعلون بشكل مختلف مع الأرباح غير الدقيقة فى ضوء تباين الإلتزام بقواعد الحوكمة، حيث أن درجة دقة الأرباح ينظر إليها على أنها أحد العوامل الرئيسية التى تؤثر على إستدامة الشركات، وأن الأرباح توفر معلومات حول إستدامة الشركات على المدى الطويل وترتبط أيضاً وبشكل مباشر بتكلفة رأس المال، ولتحقيق أهداف الدراسة تم الاعتماد على بيانات عينة من الشركات غير المالية المدرجة فى بورصة كوريا للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠١٣ حتى عام ٢٠١٦ وتمثلت عينة الدراسة فى (١٩٧٦) مشاهدة، وتم استخدام

متغير استقلال مجلس الإدارة والملكية الأجنبية كمتغيرات مستقلة، وتم التعبير عن المتغير التابع المتمثل في دقة التقرير عن الأرباح بفجوة الأرباح التي تنشأ بين أرقام الربح في القوائم المالية المعتمدة من مراقبي الحسابات وتلك الواردة في القوائم المالية قبل اعتمادها من مراقبي الحسابات، وانتهت الدراسة إلى أن الفجوة بين الأرباح المعتمدة من مراقبي الحسابات والأرباح قبل اعتمادها من مراقبي الحسابات تكون منخفضة في الشركات التي لديها مجالس إدارات تتسم بارتفاع نسبة الأعضاء المستقلين وكذلك الشركات التي ترتفع فيها نسبة الملكية الأجنبية، مما يشير إلى أن دقة الأرباح أعلى بالنسبة للشركات ذات الحوكمة الفعالة، وفيما يتعلق بكيفية تفاعل المستثمرين مع فجوة الأرباح، أوضحت النتائج أن التأثير السلبي لفجوة الأرباح على عوائد الأسهم أقل بالنسبة للشركات التي لديها مجالس إدارة أكثر استقلالية، في حين أن التأثير السلبي لفجوة الأرباح على عوائد الأسهم يتزايد مع زيادة الملكية الأجنبية، مما يعني أن كل آلية من آليات حوكمة الشركات لها تأثيرات مختلفة على قرارات المستثمرين.

ونظراً لأن آليات الحوكمة تتفاعل مع بعضها البعض لتحقيق الرقابة الفعالة على الأداء فقد تناولت إحدى الدراسات (Azzoz & Khamees, 2016) بشكل تجريبي تأثير جودة حوكمة الشركات على جودة الأرباح، من خلال عينة من الشركات المدرجة في بورصة عمان وعددها (٧٣) شركة خلال الفترة من عام ٢٠٠٧ حتى عام ٢٠١٢، وتم الاعتماد على عدة متغيرات - مثل: حجم مجلس الإدارة، وإزواجية منصب المدير التنفيذي، وتشكيل مجلس الإدارة، وحجم وتشكيل ونشاط لجنة المراجعة الداخلية - لقياس مستوى الالتزام بالآليات الداخلية لحوكمة الشركات، وتم استخدام القيمة المطلقة للاستحقاقات الاختيارية والتي تم قياسها بالاعتماد على نموذج جونز المعدل لتقدير جودة الأرباح، وانتهت الدراسة إلى أن كلاً من حجم ونشاط لجنة المراجعة لهما تأثير إيجابي ومعنوي على جودة الأرباح، وأوصت الدراسة الشركات الأردنية بتقليل عدد أعضاء مجلس الإدارة، وزيادة عدد الأعضاء المستقلين في كل من مجلس الإدارة ولجان المراجعة لما لذلك من تأثير إيجابي على جودة الأرباح والحد من ممارسات إدارة الأرباح.

وفي ذات السياق استهدفت دراسة (SeTin & Murwaningsari, 2018) التعرف على تأثير آليات تشكيل وعمل لجان المراجعة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح وذلك من خلال دراسة تطبيقية، باستخدام القوائم المالية المعتمدة لعدد (٥٣) شركة صناعية بدولة إندونيسيا خلال الفترة من عام ٢٠١٤ حتى عام ٢٠١٦، وأظهرت النتائج أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين لها تأثير إيجابي ومعنوي على جودة الأرباح؛ وأن الحالة الاقتصادية للسوق والتي تم التعبير عنها بسعر الفائدة لها تأثير سلبي وغير معنوي على جودة الأرباح؛ وأخيراً أوضحت نتائج الدراسة أن جودة تشكيل وأداء لجان المراجعة الداخلية يعزز من الأثر الإيجابي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح.

بينما استهدفت دراسة (Ng et al., 2015) التعرف على أثر القدرة الإدارية وهياكل الرقابة كآلية للتحسين جودة الأرباح وقيمة الشركات المدرجة في البورصة الإندونيسية، من خلال الاعتماد على بيانات عينة من الشركات غير المالية المدرجة في بورصة إندونيسيا وعددها (١٧٨) شركة تم اختيارها بصورة عشوائية، وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج وهي أولاً: أن القدرة الإدارية لها تأثير إيجابي ومعنوي على جودة الأرباح وقيمة الشركة ثانياً: ليس للملكية الأجنبية أي تأثير على جودة الأرباح، ولكن لها تأثير سلبي معنوي على قيمة الشركة ثالثاً: استقلال لجان المراجعة الداخلية له تأثير معنوي على جودة الأرباح

، لكن ليس له تأثير على قيمة الشركة رابعاً: لا يوجد تأثير وسيط لهياكل الرقابة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح.

وعلى الرغم من أن جودة تشكيل لجان المراجعة الداخلية وتمتع أعضائها بالخبرة المالية قد يكون مؤشراً لفعالية تلك اللجان في أداء دورها بموضوعية، وأن تلك الفعالية ترتبط بشكل عكسي مع قدرة المديرين التنفيذيين على إختراق أنظمة الرقابة الداخلية، إلا أن إحدى الدراسات (Lisic et al., 2016) أوضحت أنه لا يمكن التسليم بصحة هذا الاعتقاد، حيث تشير نتائج تلك الدراسة إلى أنه عندما يتمتع المديرين التنفيذيين بمستوى عالٍ - بدرجة كافية - من الكفاءة الإدارية، فإنهم يكتسبون نوعاً من الثقة المفرطة في قدراتهم الإدارية، ويصبح ذلك الارتباط العكسي محل شك، حيث تشير نتائج الدراسة إلى أن عدد اجتماعات لجان المراجعة ينخفض بشكل ملحوظ في الشركات ذات المديرين التنفيذيين الأكثر قدرة إدارية نتيجة ما يتمتع به هؤلاء المديرين من سلطة ناتجة عن الثقة المفرطة في خبراتهم، الأمر الذي يحفز ويمكن هؤلاء المديرين من ممارسة إدارة الأرباح، وتقديم معلومات محاسبية ذات جودة منخفضة.

وفي ضوء ماسبق مناقشته من نتائج متباينة للدراسات السابقة عن أثر آليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح، يرى الباحث أن تلك النتائج المتباينة يمكن ارجاعها إلى اختلاف بيئة كل دراسة من الدراسات السابقة، وكذلك اختلاف طبيعة الشركات التي كانت محل للدراسة من حيث أحجامها وأنشطتها ومستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية كآليات رقابية في كل بيئة من بيئات إجراء تلك الدراسات، وفي ضوء ماسبق يمكن للباحث صياغة الفرض الثالث للدراسة على النحو التالي:

الفرض الثالث: لا يوجد تأثير معنوي للإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

٧-١-٤ أثر نمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح:

يعد نمط الملكية للشركات من المتغيرات التي استحوذت على اهتمام الباحثين في العديد من الدراسات (Ajay & Madhumathi, 2015; Hunjra et al., 2020; Mokhtari & Khosro, 2013) والتي تناولت أثر نمط الملكية على العديد من المتغيرات ذات الصلة بأداء الشركات، وجودة الأرباح، وذلك من منطلق الإعتقاد بأن نمط الملكية قد يكون له تأثير إيجابي أو سلبي على الجوانب الرقابية في الشركات والتي تنعكس على درجة سيطرة وتحكم المديرين التنفيذيين في عملية إتخاذ القرار. يتحدد نمط الملكية في ضوء توزيع أسهم الشركة على مساهميها، ومن المتوقع أن يكون لنمط الملكية علاقة إيجابية بجودة الأرباح، وذلك من منظورين الأول: عندما يمتلك المديرين التنفيذيين حصة في أسهم الشركة أو ما يطلق عليه الملكية الإدارية، ثانياً: عندما يتمتع بعض المساهمون الخارجيون بسلطة تمكنهم من التأثير على أنشطة المديرين التنفيذيين ومراقبتها، الأمر الذي سيؤدي إلى إنخفاض مستوى ممارسات إدارة الأرباح، فوفقاً لنظرية الوكالة يميل المديرون إلى التصرف بما يتماشى مع مصالح المساهمين الآخرين لتحقيق أهداف التنظيم، عندما يكونوا من طبقة المساهمين في الشركة سواء آلت لهم ملكية تلك الأسهم عن طريق الشراء أو كانت جزء من مقابل نشاطهم في إدارة الشركة، حيث

يمكن تحقيق علاقة أوثق بين المساهمين والمديرين عندما يكون المدير التنفيذي أحد المساهمين في الشركة، وذلك فمن المتوقع أن تساعد الملكية الإدارية في تحقيق الموازنة بين مصالح المساهمين والمديرين وبالتالي تنخفض دوافع هؤلاء المديرين لممارسة إدارة الأرباح، ويعزز ذلك الاتجاه العديد من الدراسات (Banderlipe, 2009; Mohd Ali et al., 2008) والتي انتهت إلى وجود علاقة سلبية ومعنوية بين الملكية الإدارية وممارسات إدارة الأرباح.

وفي اتجاه معاكس للنتائج السابقة انتهت دراسات أخرى (Cheng & Warfield, 2005; Denis & McConnell, 2003; Yang et al., 2008) إلى أنه عندما تكون العلاقة بين المساهمين والإدارة غير جيدة - حتى في ظل امتلاك هؤلاء المديرين لجزء من أسهم الشركة - قد يميل المديرون إلى تهميش أهداف الشركة لصالح أهدافهم الشخصية دون الخوف من عواقب ذلك التهميش لأهداف الشركة، فقد يتصرف المديرون التنفيذيون بما يتوافق مع مصالحهم الذاتية دون أي اعتبار للمصالح العامة للشركة، وقد خلصت نتائج بعض الدراسات السابقة إلى أن ارتفاع نسبة الملكية الإدارية للمديرين قد تدفعهم إلى الإنخراط في عمليات تمهيد الدخل للتأثير على أسعار الأسهم بما يتوافق مع تعظيم منافعهم الخاصة، وبالتالي قد تؤدي زيادة نسبة الملكية الإدارية إلى تعزيز ممارسات إدارة الأرباح.

ومن منظور آخر لنمط الملكية تناولت إحدى الدراسات (Ajay & Madhumathi, 2015) تأثير الملكية المؤسسية على ممارسات إدارة الأرباح في دولة الهند بالتطبيق على الشركات المدرجة في مؤشر البورصة الهندية CNX 500، حيث تم استخدام الإستحقاقات المحاسبية الإختيارية كمقياس لمستوى إدارة الأرباح كمتغير تابع في الدراسة، ونسبة الملكية المؤسسية كمقياس للمتغير المستقل للدراسة، وانتهت الدراسة إلى وجود علاقة طردية معنوية بين نسبة الملكية المؤسسية في الشركات الهندية ومستوى جودة الأرباح، وتبرر الدراسة تلك النتيجة بأن أصحاب الملكية المؤسسية يمارسون مستويات مرتفعة من الرقابة على أداء الإدارة مما يحد من استخدام المديرين لسلطاتهم التقديرية في الإبلاغ عن الأرباح، وبالتالي توجد علاقة عكسية معنوية بين مستوى الملكية المؤسسية ومستوى إدارة الأرباح خاصة في الشركات كبيرة الحجم والأكثر عراقة في الأسواق، كذلك أوضحت الدراسة وجود تلك العلاقة العكسية بين مستوى الملكية الأجنبية وإدارة الأرباح.

وفي ذات السياق السابق استهدفت دراسة (Bao & Lewellyn, 2017) التعرف على العلاقة بين كلاً من نمط الملكية و سلوك الإدارة تجاه إدارة الأرباح في ضوء العوامل المؤسسية الحاكمة لعمل الشركات في الأسواق المالية الناشئة، وأشارت الدراسة إلى أنه في تلك الأسواق يكون المساهمون المسيطرون أكثر قدرة على التأثير على سياسات الإدارة في إعداد التقارير المالية، ويكون هذا التأثير في اتجاه تحقيق مصالحهم الشخصية، وأوضحت النتائج أن الملكية المؤسسية ترتبط عكسياً بإدارة الأرباح لأن هذا النوع من المساهمين لديهم من الحوافز والقدرات التي تدفع في اتجاه دقة الإبلاغ عن الأرباح والحد من أي محاولة للإبلاغ المضلل عنها، كما خلصت الدراسة إلى أن تأثير كلاً من تركيز الملكية ونوع المالك - شخص أو مؤسسة- على نشاط إدارة الأرباح سوف يتباين في ضوء العوامل المؤسسية الحاكمة لعمل الشركات في الأسواق المختلفة، وخاصة العوامل ذات الصلة بحماية حقوق الأقلية والجودة التنظيمية والتي تختلف من دولة إلى أخرى، وبالتالي فإن العلاقة بين نمط الملكية و مستوى ممارسات إدارة الأرباح لا يمكن

تحديدها بمعزل عن عناصر بيئة الحوكمة المؤسسية والتي تلعب دوراً في تعزيز أو إضعاف تلك العلاقة، وبناء على ماتقدم أوضحت الدراسة أن ارتفاع مستوى الضوابط الخاصة بحماية حقوق الأقلية يضعف العلاقة الإيجابية بين تركيز الملكية ومستوى ممارسات إدارة الأرباح، كما أن الجودة التنظيمية تقوي العلاقة السلبية بين مستوى الملكية المؤسسية ومستوى ممارسات إدارة الأرباح.

وفي سياق متصل تناولت دراسة (Oyebamiji, 2021) تأثير نمط الملكية على جودة أرباح الشركات المالية المدرجة في نيجيريا، وتمثل مجتمع الدراسة من جميع الشركات المالية المدرجة في البورصة النيجيرية وعددها (١٦) شركة، وتم الحصول على بيانات عن هيكل الملكية وجودة الأرباح من القوائم المالية المعتمدة من مراقبي الحسابات للشركات المختارة، وسجل حقائق البورصة النيجيرية Nigerian Stock Exchange Fact book على مدى الفترة من عام ٢٠٠٩ حتى عام ٢٠١٨، وأتضح من تحليل البيانات وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين مستوى الملكية المؤسسية ومستوى جودة الأرباح، ووجود علاقة عكسية ذات دلالة إحصائية بين مستوى تركيز الملكية ومستوى جودة الأرباح، وأوصت الدراسة بأهمية إيجاد وسيلة للتشجيع على زيادة مستوى الملكية المؤسسية في البنوك النيجيرية، حيث ثبت من خلال الدراسة فعالية الملكية المؤسسية في الرقابة على أداء المديرين التنفيذيين بما ينعكس بشكل إيجابي على جودة المحتوى المعلوماتي للتقارير المالية، كذلك أوصت الدراسة بإيجاد آليات للحد من التأثير السلبي لتركيز الملكية على جودة الأرباح، حيث أوضحت النتائج أن تركيز الملكية يعطي المزيد من الحوافز للمديرين التنفيذيين لإدارة الأرباح لتحقيق منافع إنتهازية قصيرة الأجل، وتتفق نتائج تلك الدراسة مع دراسات أخرى (Alkurdi et al., 2017; Ramalingegowda & Yu, 2012) غير أن تلك الدراسات اعتمدت على مستوى التحفظ المحاسبي كمقياس غير مباشر للتعبير عن جودة الأرباح.

وفي اتجاه معاكس نجد أن نتائج بعض الدراسات (Claessens & Fan, 2005; Sundaramurthy et al., 2005) انتهت إلى أن المساهمين المؤسسين في معظم الحالات يتصرفون في أسهمهم بالبيع عندما يلاحظون أداءً منخفضاً للشركات، وفي الغالب لا يهتمون بالمساهمة في إصلاح الأداء المنخفض لتلك الشركات، والأكثر من ذلك أنهم قد لا يتمكنون من الإشراف بشكل كافٍ على أنشطة المديرين التنفيذيين أو اتخاذ إجراءات ضدهم لأن ذلك قد يؤدي إلى علاقة عمل غير مرغوب فيها مع إدارة تلك الشركات قد تؤثر على مصالح هؤلاء المساهمين، والأكثر من ذلك أنه قد يتواطأ المستثمرون المؤسسيون مع الإدارة في عمليات تمهيد للأرباح بهدف زيادة القيمة السوقية لأسهمهم تمهيداً للتخلص منها بالبيع حال وجود أداء منخفض لتلك الشركات، وقد أوضحت النتائج أن أصحاب الملكية المؤسسية يهتمون أكثر بالأهداف قصيرة الأجل، وبالتالي ينخفض إهتمامهم بالإشراف والرقابة على أنشطة المديرين التي تلحق الضرر بالشركات في الأجل الطويل، وبطبيعة الحال فإن تعظيم الربح المحاسبي على المدى القصير سيكون له الأولوية من قبل المديرين التنفيذيين حتى لو أضر ذلك بأداء الشركات في الأجل الطويل، وبالتالي فإن ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية قد يزيد من حوافز المديرين لإدارة الأرباح مما يؤدي إلى التأثير السلبي على جودة الأرباح.

وفي ذات السياق، على الرغم من أن العديد من الدراسات انتهت إلى أن تركيز الملكية قد يكون له آثار سلبية على جودة الأرباح، إلا أن العديد من الدراسات على الجانب الآخر (Demsetz & Lehn,

1985; Moradi & Nezami, 2011; Shleifer & Vishny, 1997; Thomsen & Pedersen, 2000) قد انتهت إلى أن تركز الملكية لصالح - فرد أو شركة أجنبية أو محلية أو مستثمر مؤسسى أو الدولة - يوفر الحافز الكافى لدى أصحاب تلك الكتل الكبيرة فى الملكية للإشراف على أنشطة المديرين التنفيذيين، حيث أن منافع الإشراف والرقابة على أداء المديرين بتلك الشركات تفوق تكاليف القيام بأنشطة الإشراف والرقابة على أداء المديرين التنفيذيين، وبالتالي فإن مالكي الكتل الكبيرة من أسهم الشركات لديهم الحافز لتحمل التكلفة الثابتة لجمع المعلومات وأداء وظائف الإشراف والرقابة على الإدارة التنفيذية، و على العكس من ذلك يؤدي تشتت الملكية إلى ضعف الرقابة على أداء الإدارة التنفيذية، أى أنه في حالة امتلاك المساهمين لعدد من الأسهم لايمثل كتلة مؤثرة (أقل من ٥٪ من أسهم الشركة) يكون دافعهم للإشراف والرقابة على أداء المديرين التنفيذيين منخفضاً لأن تكاليف عملية رصد المعلومات لأغراض الإشراف والرقابة تفوق العوائد التي يمكن الحصول عليها.

ويرى الباحث أنه فى ضوء النتائج المتباينة للدراسات السابقة حول أثر نمط الملكية على اتجاه المديرين التنفيذيين لاستغلال قدراتهم الإدارية فى تحقيق جودة الأرباح، أنه لايمكن الحكم على طبيعة العلاقة بين نمط الملكية وجودة الأرباح بمعزل عن متغيرات أخرى هامة مثل الإلتزام بالآليات الحوكمة الداخلية ومدى جودة المراجعة الخارجية، وفى ضوء ماتقدم يمكن للباحث صياغة الفرض الرئيسى الرابع للدراسة وماينبثق عنه من فروض فرعية على النحو التالى:

الفرض الرئيسى الرابع: لا يوجد تأثير معنوى لنمط الملكية كمتغير وسيط فى العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

الفرض الفرعى الأول: لا يوجد تأثير معنوى لتركز الملكية كمتغير وسيط على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

الفرض الفرعى الثانى: لا يوجد تأثير معنوى للملكية المؤسسية كمتغير وسيط على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

٢-٧: الدراسة التطبيقية:

يسعى الباحث من خلال الدراسة التطبيقية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل فى: أولاً، الوقوف على اتجاه ومعنوية العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح فى الشركات المساهمة غير المالية المدرجة فى البورصة المصرية. ثانياً، الوقوف على مدى تأثير جودة المراجعة الخارجية، والإلتزام بالآليات الحوكمة الداخلية كمتغيرات معدلة للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح. ثالثاً، إعادة تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح -المتغيرين الرئيسيين للدراسة- فى ضوء توسيط متغير نمط الملكية للتعرف على التأثير الوسيط لذلك المتغير على تلك العلاقة، ولتحقيق تلك الأهداف قام الباحث فى الجزء التالى من الدراسة باختبار فروضها النظرية السابق الإشارة إليها بهدف التوصل إلى نتائج و تقديم توصيات تساهم جنباً إلى جانب مع الدراسات الأخرى ذات الصلة- فى تطوير البيئة المعلوماتية الحاكمة لإعداد ومراجعة القوائم المالية، و تحسين مستوى ثقة أصحاب المصالح فى تلك القوائم ومحتواها المعلوماتى.

١-٢-٧: قياس متغيرات الدراسة:

نظراً لقيام الباحث بإجراء التحليل الإحصائي على ثلاثة مراحل أساسية تتمثل في اختبار العلاقة المباشرة بين المتغيرات الرئيسية – متغير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين كمتغير مستقل ومتغير جودة الأرباح كمتغير تابع- ثم إعادة التحليل الإحصائي للتعرف على دور المتغيرات المعدلة على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وأخيراً إعادة التحليل للعلاقة بين المتغيرات الرئيسية للدراسة للتعرف على الدور الوسيط لمتغير نمط الملكية على تلك العلاقة، فإنه يمكن للباحث توضيح أدوات قياس متغيرات الدراسة على النحو التالي:

أولاً: المتغير المستقل (القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين):

يتمثل المتغير المستقل الرئيسي للدراسة في القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، وقياسه ذلك المتغير اعتمد الباحث على نموذج (Demerjian et al. 2012) والذي يعتمد في قياس كفاءة المديرين التنفيذيين على مدى قدرتهم على تحويل موارد الشركة إلى إيرادات، ويطبق هذا المقياس من خلال مرحلتين هما:

• المرحلة الأولى: تقدير الكفاءة الكلية للشركة باستخدام نموذج تحليل مغلف البيانات:

و يتم قياس درجة الكفاءة الكلية للشركة للعلاقة بين المدخلات والمخرجات على مستوى كل صناعة باستخدام نموذج تحليل مغلف البيانات، Data Envelopment Analysis Model، حيث يمثل بسط المعادلة المخرجات في حين يمثل المقام المدخلات، ويمكن التعبير عن درجة الكفاءة الكلية للشركة من خلال النموذج التالي:

$$Max \theta = \frac{Sales}{PPE + SGA + COGS}$$

حيث إن:

$Max \theta$ = درجة الكفاءة الكلية للشركة

Sales = إيرادات مبيعات السنة t؛

PPE = صافي القيمة الدفترية للممتلكات والمعدات والآلات (الأصول الثابتة) في بداية السنة t؛

SGA = المصروفات الإدارية والبيعية والعمومية للسنة t؛

COGS = تكلفة المبيعات للسنة t.

وتتراوح قيمة درجة الكفاءة الكلية للشركة باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات ما بين الصفر والواحد الصحيح، فالشركات التي تحصل على القيمة (١) هي الشركات الأكثر كفاءة، حيث تحقق أقصى استفادة ممكنة من الموارد المتاحة لها مقارنة بالشركات الأخرى التي تعمل بنفس الصناعة، أما الشركات التي تحصل على قيمة أقل من (١) فهي شركات أقل كفاءة وتحتاج إلى زيادة مخرجاتها (الإيرادات) أو تخفيض مدخلاتها.

• المرحلة الثانية: تعديل درجة الكفاءة الكلية للشركة:

ترجع درجة الكفاءة الكلية المحسوبة في المرحلة الأولى وفقاً لنموذج تحليل مغلف البيانات إلى كل من الإدارة والخصائص والمقومات المادية والمالية لشركة، و لقياس وعزل أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على الكفاءة الكلية للشركة، سوف يتم استبعاد تأثير بعض الخصائص والمقومات المادية والمالية للشركة ذات الأثر على الكفاءة الكلية، مثل: حجم الشركة والحصة السوقية، والتدفقات النقدية الحرة الموجبة، وعمر الشركة، كما يتم استبعاد بعض العوامل التي تعوق المجهودات الإدارية مثل تعدد قطاعات الشركة، والعمليات التجارية الدولية ويتم ذلك من خلال نموذج الانحدار Tobit Regression, والذي يمكن التعبير عنه بالمعادلة التالية:

$$\text{Firm Efficiency} = \beta_0 + \beta_1 \text{ Log total assets} + \beta_2 \text{ Market share} + \beta_3 \text{ Positive free cash flow} + \beta_4 \text{ Log firm age} + \beta_5 \text{ Business Segment concentration} + \beta_6 \text{ Foreign Currency indicator} + \beta_7 \text{ Year indicator} + \varepsilon. \quad (1)$$

حيث أن:

Firm Efficiency = الكفاءة الكلية المقدرة للشركة i من المعادلة المقدرة في المرحلة الأولى باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات في نهاية السنة؛

Log total assets = اللوغاريتم الطبيعي للقيمة الدفترية لإجمالي أصول الشركة i في نهاية السنة t ؛

Market share = الحصة السوقية للشركة i وهو نسبة إيرادات مبيعات الشركة إلى إجمالي إيرادات مبيعات الصناعة التي تنتمي إليها الشركة في السنة t ؛

Positive free cash flow = التدفقات النقدية الحرة الموجبة وهو متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا حققت الشركة i تدفقات حرة موجبة والقيمة (0) إذا حققت الشركة i تدفقات نقدية حرة سالبة؛

Log firm age = اللوغاريتم الطبيعي لعمر الشركة i ويعبر عنه بعدد سنوات قيد الشركة في البورصة حتى السنة t ؛

Foreign Currency indicator = مؤشر للعملة الأجنبية وهو متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا حققت الشركة أرباح موجبة عند ترجمة العملات الأجنبية في السنة t ، والقيمة (0) بخلاف ذلك.

$$\beta_7 - \beta_1 = \text{معلمات الإنحدار.}$$

$$\varepsilon = \text{خطأ التقدير العشوائي (البواقي).}$$

ويمكن التعبير عن درجة القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وفقاً لنموذج الانحدار من خلال تنسيب البواقي Residual (النسبة غير المفسرة من النموذج) من معادلة الانحدار إلى الإدارة، وبالتالي تعبر بواقى نموذج الانحدار مؤشر لمستوى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يمكن التعبير عنها بالرمز MA-Score، والجدير بالذكر أن هذا قيمة هذا المؤشر تعد مقياساً عكسياً للتعبير عن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، بمعنى أكثر وضوحاً، أنه كلما إقتربت قيمة ذلك المؤشر من الصفر فإن هذا يعنى ارتفاع مستوى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والعكس صحيح، ولتجنب الخلط في تفسير مستوى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في علاقتها بذلك المؤشر، سوف يقوم الباحث بضرب قيمة مؤشر القدرة الإدارية في (-1) حتى تصبح الزيادة في قيمة المؤشر تعنى زيادة مستوى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، والعكس صحيح.

ثانياً: المتغير التابع (جودة الأرباح):

يتمثل المتغير التابع للدراسة في جودة الأرباح ويمكن قياسه باستخدام نموذج إدارة الأرباح المتعارف عليه وهو نموذج جونز المعدل بالأداء والذي يعتمد على مستوى الاستحقاقات الاختيارية، حيث تشير بواقى هذا النموذج إلى مستوى الاستحقاقات الاختيارية، حيث إنها تعد مؤشراً عكسياً لجودة الأرباح. ويمكن عرض النموذج على النحو التالي:

$$TACC_{it} / AT_{it-1} = \beta_0 + \beta_1(1/ AT_{it-1}) + \beta_2 (\Delta REV_{it} - \Delta AR_{it}) / A_{it-1} + \beta_3(PPE_{it} / AT_{it-1}) + \beta_4 ROA_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

حيث أن:

TACC = المستحقات الكلية، وتساوي الفرق بين صافي الدخل من واقع قائمة التدفقات النقدية وصافي التدفقات النقدية الناتجة من الأنشطة التشغيلية.

AT it = إجمالي الأصول.

ΔREV = التغيير في صافي المبيعات.

ΔAR = التغيير في صافي العملاء و أوراق القبض.

PPE = إجمالي الأصول الثابتة قبل خصم مجمع الاهلاك.

ROA it-1 = العائد على الأصول في العام السابق.

It = بيانات الشركة في السنة الحالية.

it-1 = بيانات الشركة في السنة السابقة.

β_4 : معاملات الانحدار.

ε_{it} = بواقى الانحدار.

وسوف يستخدم الباحث القيمة المطلقة لبواقى النموذج كمقياس للإستحقاقات الاختيارية (إدارة الأرباح)، حيث تمثل تلك البواقى (التغير في المستحقات الكلية غير المفسره بواسطة النموذج)، وكلما

زادت قيمة تلك الإستحقاقات بغض النظر عن إشارتها كلما عبر ذلك عن الزيادة في مستوى ممارسات إدارة الأرباح – يمكن التعبير عنها بالرمز Emi- والتي تعد مؤشراً عكسياً لجودة الأرباح.

ثالثاً: المتغيرات المعدلة (جودة المراجعة الخارجية وآليات الحوكمة الداخلية):

المتغيرات المعدلة للعلاقة تؤثر على قوة واتجاه العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع، فبدون هذه المتغيرات العلاقة موجودة وقائمة ومن ثم فإن إضافتها أو إستبعادها لن ينفى وجود العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع ولكنها تؤثر في اتجاه وقوة العلاقة، وبالتالي تظل العلاقة مباشرة بين المتغير المستقل والتابع باستمرار، بغض النظر عن وجود أو عدم وجود تلك المتغيرات المعدلة، أي أن وجود هذا المتغيرات المعدلة لن يحول العلاقة بين المتغير المستقل والتابع إلى علاقة غير مباشرة مثلما يفعل المتغير الوسيط، فمثلاً لو افترضنا وجود علاقة طردية بين طول فترة الدراسة (كمتغير مستقل) ومستوى الدرجات التي يحصل عليها الطالب (كمتغير تابع) فإن تلك العلاقة سوف تختلف باختلاف المستوى الدراسي أو باختلاف المواد (كمتغيرات معدلة) ولكنها لن تنفي وجود تلك العلاقة، وسوف تظل العلاقة المباشرة بين المتغيرات قائمة ومن ثم لن تتوقف العلاقة على وجود أو عدم وجود مثل هذه المتغيرات المعدلة، وذلك على عكس الدور الذي تلعبه المتغيرات الوسيطة في العلاقة بين المتغير المستقل والتابع.

وفي اطار الدراسة الحالية، أنتهت العديد من الدراسات ذات الصلة إلى وجود علاقة مباشرة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، غير أن العديد من الدراسات على الجانب الآخر قد انتهت إلى أن هذه العلاقة قد تختلف باختلاف الظروف المحيطة بالشركة ولا سيما جودة المراجعة الخارجية وآليات الحوكمة الداخلية، مما يثير العديد من التساؤلات حول تأثير جودة المراجعة الخارجية على مستوى العلاقة المباشرة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، كذلك تأثير اختلاف مستوى الإلتزام بالآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة المباشرة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وفي ضوء ماسبق يتضح للباحث أنه من الأهمية بمكان اختبار أثر تلك المتغيرات – كمتغيرات معدلة- على العلاقة بين المتغير المستقل المتمثل في القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والمتغير التابع المتمثل في جودة الأرباح.

و يمكن للباحث عرض أدوات قياس تلك المتغيرات المعدلة للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح على النحو التالي:

أ- جودة المراجعة الخارجية:

يتمثل المتغير المعدل الأول للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في متغير جودة المراجعة الخارجية، والذي يمكن قياسه من خلال العديد من المؤشرات ولكن الباحث سوف يعتمد على مؤشرين وهما: أولاً، حجم مكتب المراجعة ويمكن قياسه باستخدام متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا كان مكتب المراجعة ينتمي إلى إحدى مكاتب المراجعة الدولية، ويأخذ القيمة صفر بخلاف ذلك. ثانياً، طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل ويقاس بعدد سنوات الارتباط بين مكتب المراجعة والعميل، وسوف يستخدم الباحث طول فترة الارتباط كمؤشر عكسي لجودة المراجعة الخارجية، ويرجع اعتماد الباحث على

تلك المؤشرات في التعبير عن جودة عملية المراجعة -دون غيرها من المؤشرات - إلى سهولة الحصول على البيانات عن تلك المؤشرات لأغراض الدراسة التطبيقية.

ب- آليات الحوكمة الداخلية:

يتمثل المتغير المعدل الثاني للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في متغير آليات الحوكمة الداخلية الخاصة بمجلس الإدارة ولجان المراجعة الداخلية والتي يمكن الحصول على البيانات الخاصة بها من تقارير مجلس الإدارة المنشورة للشركات الممثلة في عينة الدراسة، وسوف يتم قياس هذا المتغير بالاعتماد على مقياس مكون من (١٠) خصائص والتي أشار إليها دليل قواعد الحوكمة المصرى الصادر بتاريخ ٢٠١٦/٧/٢٦ والتي يمكن عرضها من خلال الجدول رقم (١):

جدول (١) مؤشر مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية

غالبية أعضاء مجلس الإدارة من غير التنفيذيين (أكثر من ٥٠٪).
عدد الأعضاء المستقلين في مجلس الإدارة عضوين فأكثر.
تمتع أعضاء مجلس الإدارة المستقلين بالمهارات والخبرات في نشاط الشركة.
عدم الجمع بين منصبى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب.
عدد اجتماعات مجلس الإدارة السنوية أربع مرات فأكثر.
خلو لجنة المراجعة الداخلية من التنفيذيين.
عدد أعضاء لجنة المراجعة الداخلية ثلاثة فأكثر.
وجود عضو ذو خبرة مالية ومحاسبية على الأقل ضمن أعضاء لجنة المراجعة الداخلية.
عدد اجتماعات لجنة المراجعة الداخلية السنوية أربع اجتماعات فأكثر.
تضمين التقرير السنوي والموقع الإلكتروني للشركة عرضاً مختصراً عن تشكيل لجنة المراجعة الداخلية وعدد اجتماعاتها خلال العام.

ويتم التعبير عن مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية من خلال متغير وهمى يأخذ القيمة (١) في حالة الإلتزام بكل آليه والقيمة (٠) في حالة عدم الإلتزام بها، ويتم تحديد مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية بنسبة مجموع القيم التي حصلت عليها كل شركة إلى القيمة الإجمالية التي تبلغ (١٠) درجات، وتتراوح نتائج هذا المؤشر بين القيمة (صفر-واحد) وتعتبر القيمة واحد عن الإلتزام التام بتطبيق آليات الحوكمة الداخلية، بينما القيمة صفر تعبر عن عدم الإلتزام مطلقاً بتطبيق آليات الحوكمة الداخلية.

رابعاً: المتغير الوسيط (نمط الملكية):

المتغير الوسيط هو المتغير الذي يتوسط العلاقة بين المستقل والتابع، وهو يفسر السبب في وجود العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع، ويعد الغرض الرئيسي من وجود المتغير الوسيط التعرف على ما إذا كانت العلاقة غير المباشرة بين المتغير المستقل والتابع أقوى من العلاقة المباشرة أم لا، ولتوضيح ذلك التفسير الإحصائي للمتغير الوسيط نفترض أننا بصدد تفسير العلاقة بين استخدام الموقد (كمتغير

مستقل) و غليان الماء (كمتغير تابع) في هذا الشأن يكون التفسير المنطقي لوجود العلاقة بينهما هو وجود درجة الحرارة الناشئة عن استخدام الموقد، ومن ثم يمكن استخدام درجة الحرارة كمتغير وسيط بين الموقد كمتغير مستقل ودرجة غليان الماء كمتغير تابع، وبالتالي تصبح وجود العلاقة غير المباشرة الناتجة عن وجود درجة الحرارة كمتغير وسيط أقوى من العلاقة المباشرة بين المستقل والتابع.

وفي إطار الدراسة الحالية، قد تتوقف العلاقة المباشرة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين كمتغير مستقل وجودة الأرباح كمتغير تابع على شكل ونمط الملكية بالشركات محل الدراسة، ففي حالة ارتفاع مستوى تركيز الملكية قد يستغل المديرين التنفيذيين قدراتهم الإدارية في تحقيق مصالح أصحاب الأسهم الأكثر سيطرة على حصص الملكية حتى لو تطلب ذلك استغلال قدراتهم الإدارية المرتفعة في ممارسات إدارة الأرباح لتعظيم مصالح أصحاب حصص الملكية المرتفعة، وبالتالي تعظيم المصالح الشخصية لهؤلاء المديرين، ويتوقع الباحث أن تركيز الملكية (كمتغير وسيط) قد يعزز العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى جودة الأرباح، وفي ذات السياق يتوقع الباحث في ضوء الدراسات السابقة، أن زيادة نسبة الملكية المؤسسية قد يؤدي إلى زيادة مستوى الرقابة المؤسسية على أداء المديرين التنفيذيين مما يدفعهم إلى توظيف قدرتهم الإدارية المرتفعة بما يتوافق مع مصالح الملاك بصفة عامة ويدفعهم إلى الإلتزام بالافصاح عن معلومات محاسبية أكثر جودة، ومن ثم يتوقع الباحث أن تصبح العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح علاقة طردية.

وتأسيساً على العرض السابق، يمكن للباحث عرض أدوات قياس المتغيرات الوسيطة في العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح على النحو التالي:

- **تركز الملكية:** ويتم التعبير عن متغير تركيز الملكية بنسبة مجموع الأسهم لأكثر خمسة مساهمين إلى إجمالي عدد الأسهم المتداولة وفقاً لدراسة (Al-Jaifi, et al., 2017).
- **الملكية المؤسسية:** ويتم التعبير عن متغير الملكية المؤسسية بنسبة الأسهم المملوكة لشركات أو مؤسسات مالية أو صناديق استثمار إلى إجمالي عدد الأسهم المتداولة، وفقاً لدراسة (Bao & Lewellyn, 2017).

خامساً: المتغيرات الضابطة للعلاقة:

تم استخدام خمسة متغيرات ضابطة للعلاقة بين المتغير المستقل والتابع وتمثل تلك المتغيرات في حجم الشركة، وصافي الخسائر التشغيلية، ومعدل العائد على الأصول، وعمر الشركة، وأخيراً درجة تعقد نشاط الشركة، وتساعد تلك المتغيرات في ضبط العلاقة السببية بين المتغير التابع والمتغير المستقل، حيث أنها تتحكم في بعض الخصائص المتعلقة بالشركة، ومن ثم فإن إهمال تلك المتغيرات الضابطة يجعل نتائج الدراسة متحيزة، ويمكن للباحث توضيح طريقة قياس تلك المتغيرات من خلال الجدول رقم (٢).

جدول (٢) المتغيرات الضابطة وطرق قياسها

المتغير	الرمز	كيفية القياس
حجم الشركة	Firm Size	ويُقاس باللوغاريتم الطبيعي للقيمة الدفترية لإجمالي الأصول في نهاية السنة
صافي الخسائر التشغيلية	Loss	متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت نتيجة نشاط الشركة في آخر السنة خسارة، بينما يأخذ القيمة (٠) فيما عدا ذلك
معدل العائد على الأصول	ROA	ويُقاس بصافي الدخل قبل الضرائب إلى إجمالي القيمة الدفترية للأصول في نهاية السنة
عمر الشركة	Firm Age	ويُقاس بفترة قيد الشركة في البورصة
درجة تعقد نشاط الشركة	Industry Dummy	متغير وهمي يعبر عن نوع الصناعة أو نوع القطاع الذي تنتمي إليه الشركة فيأخذ القيمة واحد إذا كانت المشاهدة تنتمي للصناعة وصفر بخلاف ذلك

٢-٢-٧: صياغة نماذج اختبار الفروض الإحصائية للدراسة:

تهدف الدراسة الحالية إلى تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، على أن يتم إعادة التحليل للعلاقة باستخدام جودة المراجعة الخارجية، وآليات الحوكمة الداخلية كمتغيرات معدلة للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، ثم تحليل أثر الدور الوسيط لنمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، ويمكن للباحث صياغة نماذج اختبار الفروض الإحصائية للدراسة على النحو التالي:

- نموذج اختبار الفرض الإحصائي الأول للدراسة: يتنبأ الفرض الأول للدراسة بأثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (كمتغير مستقل) على جودة الأرباح (كمتغير تابع). ومن ثم يمكن للباحث صياغة نموذج اختبار الفرض الأول للدراسة على النحو التالي:

$$Emi,t = \beta_0 + \beta_1 MA-Score + \beta_2 Firm Size + \beta_3 Loss + \beta_4 ROA + \beta_5 Firm Age + \beta_6 Industry Dummy + \varepsilon. \quad (3)$$

حيث أن:

Emi, t = جودة الأرباح، مقاسة بدلالة بواقى النموذج رقم (٢) والتي تشير إلى مستوى الإستحقاقات الإختيارية؛

MA-Score = القدرة الادارية للمديرين، والذي تم قياسها من خلال بواقى النموذج رقم (١)؛ وقد تم تعريف بقية المتغيرات فيما سبق.

- نموذج إختبار الفرض الإحصائي الثاني للدراسة: يتنبأ الفرض الثاني للدراسة بأثر الدور المعدل لجودة عملية المراجعة الخارجية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (كمتغير مستقل) وجودة الأرباح (كمتغير تابع). ومن ثم يمكن للباحث صياغة نموذج إختبار الفرض الثاني للدراسة على النحو التالي:

$$Emi,t = \beta_0 + \beta_1 MA-Score + \beta_2 Big4 + \beta_3 LT + \beta_4 MA-Score*Big4 + \beta_5 MA-Score*LT + \beta_6 Firm Size + \beta_7 Loss + \beta_8 ROA + \beta_9 Firm Age + \beta_{10} Industry Dummy + \varepsilon \quad (4)$$

حيث أن:

- $Big4$ = مقياس لجودة عملية المراجعة، متغير وهمي يأخذ القيمة (1) في حالة إذا كان مكتب المراجعة ينتمي إلى مكاتب المراجعة الدولية الكبرى، والقيمة صفر فيما عدا ذلك؛
 LT = طول فترة التعاقد بين المراجع والعميل؛
 وقد تم تعريف بقية المتغيرات فيما سبق.

- نموذج إختبار الفرض الإحصائي الثالث للدراسة: يتنبأ الفرض الثالث للدراسة بأثر الدور المعدل لآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (كمتغير مستقل) وجودة الأرباح (كمتغير تابع)، ومن ثم يمكن للباحث صياغة نموذج إختبار الفرض الثالث للدراسة على النحو التالي:

$$Emi,t = \beta_0 + \beta_1 MA-Score + \beta_2 CG + \beta_3 MA-Score*CG + \beta_4 Firm Size + \beta_5 Loss + \beta_6 ROA + \beta_7 Firm Age + \beta_8 Industry Dummy + \varepsilon. \quad (5)$$

حيث أن:

- CG = مقياس لمستوى الحوكمة الداخلية، وهي نسبة وفقاً للمؤشر سالف الذكر بأدوات قياس الحوكمة؛
 وقد تم تعريف بقية المتغيرات فيما سبق.

- نموذج إختبار الفرض الإحصائي الرابع للدراسة: يتنبأ الفرض الرابع للدراسة ومايتفرع عنه من فروض فرعية بأثر الدور الوسيط لنمط الملكية في العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (كمتغير مستقل) وجودة الأرباح (كمتغير تابع). ومن ثم يمكن للباحث الاعتماد على استخدام أسلوب تحليل المسار لإختبار الفرض الرابع وذلك على النحو التالي:

$$\left. \begin{aligned} \text{Emi},t &= \beta_0 + \beta_1 \text{ MA-Score} + \varepsilon \\ \text{Emi},t &= \beta_0 + \beta_1 \text{ Ins. Own.} + \beta_2 \text{ Own. Concen.} + \varepsilon \\ \text{Ins. Own.} &= \beta_0 + \beta_1 \text{ MA-Score} + \varepsilon \\ \text{Own. Concen.} &= \beta_0 + \beta_1 \text{ MA-Score} + \varepsilon \end{aligned} \right\}$$

حيث أن:

Ins. Own. = نسبة الملكية المؤسسية؛

Own. Concen. = مستوى تركيز الملكية؛

وقد تم تعريف بقية المتغيرات فيما سبق.

٣-٢-٧: مجتمع وعينة الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في الشركات المسجلة بالبورصة المصرية، وتم الاعتماد على بيانات تلك الشركات خلال الفترة من عام ٢٠١٦ حتى عام ٢٠١٨، وتم استبعاد البيانات المتعلقة بعام ٢٠١٩ والأعوام التالية نظراً لتأثر أداء الشركات خلال تلك الفترات بجائحة (COVID-19)، كذلك تم استبعاد المؤسسات المالية (قطاع البنوك، وقطاع الخدمات المالية بخلاف البنوك) نظراً للطبيعة الخاصة لتلك المؤسسات، وخضوعها لقيود تنظيمية تختلف عما هو متبع في غيرها من الشركات غير المالية.

وتمثلت عينة الدراسة في (٦٤) شركة، تم الحصول منها على (١٩٢) مشاهدة، اعتمد عليها الباحث في التحليل الإحصائي لإختبار فروض الدراسة، ويوضح الجدول رقم (٣) أسماء الشركات التي تضمنتها عينة الدراسة، وقد قام الباحث بجمع البيانات للأزمة لقياس المتغيرات الخاصة بالدراسة وتشغيل نماذج إختبارات الفروض من خلال التقارير المالية للشركات، والتي تم الحصول عليها من خلال موقع معلومات مباشر مصر (www.mubasher.info)، ومن خلال الموقع الإلكتروني للبورصة المصرية (www.egx.com.eg).

جدول (٣) الشركات الممثلة في عينة الدراسة

مصر الوطنية للصلب	العالمية للاستثمار والتنمية	الصعيد العامة للمقاولات	الاسكندرية للغزل والنسيج
سيدي كيرير للبتروكيماويات	النصر للأعمال المدنية	السادس من اكتوبر للتنمية سوديك	دايس للملابس الجاهزة
كفر الزيات للمبيدات	وادي كوم امبو لاستصلاح الأراضي	الجيزة العامة للمقاولات	النساجون الشرقيون

الاسكندرية للغزل والنسيج	الصعيد العامة للمقاولات	العالمية للاستثمار والتنمية	مصر الوطنية للصلب
العربية وبوليفار للغزل والنسيج	المتحدة للإسكان والتعمير	العربية لاستصلاح الأراضي	سماد مصر ايجيفرت
جولدن تكس للأصواف	القاهرة للإسكان والتعمير	العقارية الوطنية للتنمية	الالومنيوم العربية
العربية لحليج الاقطن	الشمس للإسكان والتعمير	المصرية لتطوير صناعة البناء	حديد عز
النصر للملابس والمنسوجات	المجموعة المصرية العقارية	أكرو مصر للشدات والسقالات	العامة لصناعة الورق
النيل لحليج الاقطن	المصريين للإسكان والتنمية والتعمير	الصناعات الهندسية المعمارية	اسيك للتعددين
القاهرة للأدوية	رمكو لأتشاء القرى السياحية	الشرقية ايسترن كومباني	ليسيكو مصر
العربية للأدوية	مرسى علم للتنمية السياحية	القاهرة للزيوت والصابون	روبكس العالمية للبلاستيك
الاسكندرية للأدوية	عبر المحيطات للسياحة	جھينة للصناعات الغذائية	العربية للأسمنت
سبا الدولية للأدوية	بيراميرا للفنادق والقرى السياحية	القاهرة للدواجن	العربية للمحاسب
مفيس للأدوية	رواد مصر للاستثمار السياحي	المصرية للدواجن	أسمنت سيناء
مينا فارم للأدوية	مصر للفنادق	مطاحن ومخابز الإسكندرية	العربية للخزف سيراميك
النيل للأدوية	شارم دريمز للاستثمار السياحي	أجواء للصناعات الغذائية	العامة لمنتجات الخزف
مستشفى كيلوباترا	المصرية للمنتجات السياحية	ايديتا للصناعات الغذائية	مصر بنى سويف للأسمنت

٧-٢-٤: التحليل الإحصائي ونتائج إختبارات الفروض:

تتطلب عملية التحليل الإحصائي لعينة الدراسة في ضوء المتغيرات والعلاقات سلفة الذكر أن يتضمن التحليل أربع مستويات أساسية تتمثل في: أولاً، الإحصاءات الوصفية لعينة الدراسة. ثانياً، تحليل العلاقات باستخدام مصفوفة ارتباط بيرسون. ثالثاً، تحليل الإنحدار المتعدد لإختبارات الفروض من الفرض الأول إلى الثالث. رابعاً، تحليل المسار لإختبار الفرض الرابع.

أولاً: الإحصاءات الوصفية:

يهدف الباحث من عرض الإحصاءات الوصفية توضيح شكل بيانات عينة الدراسة وتوزيعها ومن ثم تحديد مدى تشابه العينة مع الدراسات الأخرى والتعرف على مدى إمكانية مقارنة نتائج الدراسة الحالية

مع الدراسات الأخرى ذات الصلة، ويعرض الجدول رقم (٤) نتائج التحليل الإحصائي الوصفي لبيانات عينة الدراسة.

جدول (٤) الإحصاءات الوصفية

Variables	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Emit	192	.000085	14.072110	.290079	1.501847
MA –Score	192	-72.6%	-7.73%	-.22.6%	-8.05%
Firm Size	192	7.678802	10.698908	8.908042	.651832
Loss	192	0	1	.211	.3641
ROA	192	-.376313	.568165	.054369	.114585
Firm Age	192	1.0	36.0	19.109	6.9789
Big4	192	0	1.0	.464	.5000
CG	192	%0	%100.00	%17.1875	%25.692
Big4*MA-Score	192	.773431	7.265799	3.4326	.634191
CG*MA-Score	192	-.3856100	5.812639	.0134799	.430283
Ins. Own.	192	%0.00	%82.93	%26.0665	%25.475
Own. Concen.	192	%.28	%99.74	%60.6430	%30.628
Valid N (listwise)	192				

ينتضح للباحث من خلال الجدول رقم (٤) الخاص بالإحصاءات الوصفية مجموعة من الملاحظات الهامة التي تتعلق بالمتغيرات الرئيسية للدراسة، والتي يمكن الإشارة إليها على النحو التالي:

أولاً: يبلغ الوسط الحسابي للمتغير الخاص بإدارة الأرباح (EM) الذي يعد مؤشر عكسي لجودة الأرباح ما هو ٠,٢٩ وهو منخفض بشكل عام حيث يتراوح مدى الإستحقاقات الإختيارية ما بين ٠,٠٠٠٠٨٥ و ١٤,٠٧٢١١٠، وتشير تلك النتائج إلى أن العينة محل الدراسة لا تهتم كثيراً باستخدام الإستحقاقات المحاسبية كوسيلة لإدارة الأرباح، ومن ثم ارتفاع مستوى جودة الأرباح بشكل عام.

ثانياً: يبلغ الوسط الحسابي للمتغير الخاص بالقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين (MA-Score) -٢٢,٦٪ وهي قيمة مرتفعة حيث يتراوح هذا المتغير ما بين -٧٢,٦٪ و -٧,٧٣٪ وتشير تلك النتائج أيضاً إلى ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل عام، ويتقارب ذلك المتوسط من قيمة الوسط الحسابي لدراسة (Nurfauzi & Firmansyah, 2018; Park & Song, 2019).

ثالثاً: يبلغ الوسط الحسابي للشركات الممثلة في عينة الدراسة و التي ترتبط بإحدى مكاتب المراجعة الدولية (Big 4) ٤٦,٤٪، كما يبلغ الوسط الحسابي للشركات الممثلة في العينة والتي حققت خسائر تشغيلية (LOSS) ٢١,١٪.

رابعاً: انخفاض مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية (CG) حيث يبلغ الوسط الحسابي لمؤشر الإلتزام في العينة ١٧٪ و يتراوح مستوى الإلتزام بين ٠٪ و ١٠٠٪، وتشير تلك النتائج إلى ضعف مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية في الشركات المصرية على الرغم من الإهتمام المتزايد بتطوير دليل الحوكمة المصري.

خامساً: ارتفاع مستوى تركيز الملكية (Own.Concen.) مقابل الملكية المؤسسية (Ins.Own.) حيث يبلغ الوسط الحسابي لهما ٦٠,٦٤٪، ٢٦٪ على التوالي، وهو ما يدل على أن عينة الدراسة تركز أكثر على الملكية المركزة.

تأسيساً على العرض السابق لبعض نتائج الإحصاءات الوصفية المتعلقة بالمتغيرات محل الإهتمام بالدراسة، يتضح للباحث أن نتائج الدراسة الحالية قابلة للمقارنة بنتائج الدراسات الأخرى السابقة وذات الصلة بموضوع الدراسة.

ثانياً: مصفوفة ارتباط بيرسون:

يسعى الباحث في هذا الجزء من الدراسة إلى توضيح طبيعة العلاقة بين متغيرات الدراسة الرئيسية، بغرض التعرف على مدى وجود مشكلة الإزدواج الخطي، وتحديد مدى وجود متغيرات قد تؤثر سلباً على صياغة الفروض الإحصائية، كما يمكن من خلال هذا الجزء من الدراسة تحديد طبيعة واتجاه العلاقة بين المتغيرات بشكل مبدئي، وقد أسفرت نتائج التحليل الإحصائي عن النتائج التي يتضمنها الجدول رقم (٥).

جدول (٥) مصفوفة ارتباط بيرسون

Variables	Emit	Ma Score	Firm Size	Loss	ROA	Firm Age	Big4	LT	CG	Big4*MA-Score	CG*MA-Score	Ins. Own.	Own. Concen.
Emit	1												
Ma Score	.007	1											
Firm Size	-.098	.000	1										
Loss	.143*	.000	.169*	1									
ROA	.026	.308**	.161*	.114	1								
Firm Age	-.034	.010	-.090	.150*	-.011	1							
Big4	-0.143	.239	-.169*	0.615	.114	.150*	1						
LT	0.185	.127	0.135	0.216	.157	0.121	0.241	1					
CG	-.030	-.065	.706**	.045	.137	-.183*	.045	-.165	1				
Big4*MA-Score	.007	.787**	.001	.000	.143*	-.076	.000	-.112	.108	1			
CG*MA-Score	-.005	.731**	-.020	.053	.035	-.057	.053	-.137	.076	.860**	1		
Ins. Own.	.102	-.044	.291**	.157*	.220**	-.133	.157*	-0.215	.368**	.037	.028	1	
Own. Concen.	-.108	-.092	.089	.036	.047	-.119	.036	-.218	.121	-.005	.029	.136	1

يتبين للباحث من معاملات الارتباط المدرجة بالجدول رقم (٥) عدم تجاوز أي منها ٠,٨ ، وهو ما يشير إلى عدم وجود مشاكل تتعلق بالإزدواج الخطي، ومن ثم يثبت صحة صياغة الفروض الإحصائية للدراسة بشكل عام، كما يتبين وجود علاقة طردية بين القدرة الإدارية للمديرين ومستوى الإستحقاقات الإختيارية وهو ما يشير إلى أن القدرة الادارية للمديرين التنفيذيين فى البيئة المصرية يتم توظيفها فى اتجاه إدارة الأرباح، وبالتالي فالقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين فى البيئة المصرية ترتبط بشكل عكسي بجودة الأرباح.

بالإضافة إلى ماسبق يتضح أن ارتباط بعض الشركات الممثلة فى عينة الدراسة بمكاتب المراجعة الدولية يحد من استخدام القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين فى إدارة الأرباح، و أن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل تؤدي إلى دعم المديرين التنفيذيين فى استخدامهم لقدراتهم الإدارية فى إدارة الأرباح، وبالتالي انخفاض جودة الأرباح، فى حين يساهم نمط الملكية فى التأثير على قوة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين ومستوى جودة الأرباح.

وتأسيساً على العرض السابق، تنتفي مشكلة الازدواج الخطي و لكن لا يمكن التسليم بصحة النتائج المبدئية السابق ذكرها إلا بعد إجراء تحليل الإنحدار والتوصل إلى نتائج إختبارات الفروض.

ثالثاً: نتائج تحليل الإنحدار المتعدد:

يهدف الباحث فى هذا الجزء من الدراسة إلى تحليل نتائج إختبارات الفروض الإحصائية الثلاثة الأولى على أن يتم استخدام أسلوب تحليل المسار عند إختبار الفرض الإحصائي الرابع. وفى هذا الصدد، يستهدف الفرض الأول إختبار أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، بينما يسعى الفرض الإحصائي الثاني من الدراسة إلى تطوير عملية التحليل للعلاقة بين المتغير المستقل والتابع من خلال استخدام المتغير المعدل الخاص بجودة المراجعة الخارجية، بالإضافة إلى تطوير عملية التحليل مرة أخرى بإدخال المتغير الخاص بآليات الحوكمة الداخلية من خلال إختبار الفرض الثالث، وقد أسفرت نتائج التحليل الإحصائي لنماذج إختبار الفروض الإحصائية الثلاثة الأولى باستخدام النماذج الإحصائية أرقام (٣، ٤، ٥) عن النتائج الواردة بالجدول رقم (٦)

جدول (٦) نتائج تحليل الإنحدار المتعدد

Variables	Panel A: Dependent Variable: EM			Panel B: Dependent Variable: EM			Panel C: Dependent Variable: EM		
	β Coef.	T-static.	P-value	β Coef.	T-static.	P-value	β Coef.	T-static.	P-value
Cons.	3.169	1.900	0.060	3.168	1.800	0.068	4.416	0.349	0.728
MA-Score	0.130	2.023	0.038	0.120	2.008	0.048	0.177	2.099	0.037
Big4				-0.008	-0.325	0.310			
LT				0.027	3.135	0.021			
CG							-0.055	-2.889	0.042
MA-Score*Big4				-0.005	-0.648	0.478			
MA-Score*LT				0.018	3.635	0.015			
MA-Score*CG							-0.112	-3.434	0.010
Firm Size	-0.318	-1.843	0.067	-0.318	-1.838	0.068	-0.471	-1.935	0.055
Loss	0.516	2.308	0.022	0.516	2.300	0.023	0.547	2.410	0.017
ROA	0.361	0.358	0.720	0.356	0.347	0.729	0.173	0.163	0.871
Firm Age	-0.016	-0.987	0.325	-0.016	-0.979	0.329	-0.015	-0.902	0.368
Industry Dummy	<i>Included</i>			<i>Included</i>			<i>Included</i>		
N	192			192			192		
VIF (MAX)	1.146			2.972			2.668		
R2	20.30%			48.20%			38.60%		

يتبين للباحث من النتائج المعروضة بالجدول السابق أن القوة التفسيرية للنموذج تبلغ ٢٠,٣٪، ٤٨,٢٪، ٣٨,٦٪ على التوالي وهو ما يشير إلى أن المتغيرات المستقلة والمعدلة الموجودة بنماذج اختبار الفروض الاحصائية رقم (٣، ٤، ٥) للدراسة يمكنها تفسير التباين الكلي في الإستحقاقات الإختيارية كمقياس لجودة الأرباح بنسبة ٢٠,٣٪، ٤٨,٢٪، ٣٨,٦٪ على التوالي. وعلى الرغم من انخفاض القوة التفسيرية لنماذج اختبارات الفروض إلا أنها تبدو جيدة مقارنة بالدراسات الأخرى ذات الصلة (حسين، ٢٠٢٠) و (Nurfauzi & Firmansyah, 2018; Park & Song, 2019) وبالتالي، فإن نماذج اختبار الفروض الإحصائية رقم (٣، ٤، ٥) يمكنها تفسير العلاقة بكفاءة بين المتغيرات التي تتضمنها.

وبتحليل النتائج الواردة بالعمود (Panel: A) الخاصة بإختبار الفرض الإحصائي الأول للدراسة والمتعلق بتحليل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، يتبين للباحث معنوية المتغير المستقل MA-Score والذي يحمل إشارة موجبة، حيث أن $(T-static = 2.023 > 2 & P-value = 0.038 < 0.05)$ وهذا يدل على أن العلاقة طردية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى الإستحقاقات الإختيارية، ومن ثم فإن زيادة القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين تؤدي إلى زيادة مستوى الإستحقاقات الإختيارية ومن ثم انخفاض جودة الأرباح، وبالتالي يمكن للباحث استنتاج وجود علاقة عكسية معنوية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في البيئة المصرية، أي أن المديرين التنفيذيين يوظفون قدراتهم الإدارية المرتفعة في اتجاهات غير مرغوبة تضر بجودة المعلومات التي تحتويها القوائم المالية وهو عكس المتوقع من أصحاب تلك القدرات الإدارية المتميزة، وتأسيساً على ما سبق يتم رفض فرض العدم الأول و قبول الفرض الإحصائي البديل، على النحو التالي:

الفرض الأول: توجد علاقة عكسية معنوية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

وفيما يتعلق بالنتائج الواردة بالعمود (Panel: B) الخاصة بإختبار الفرض الإحصائي الثاني للدراسة والمتعلق بتحليل أثر الدور المعدل لجودة المراجعة الخارجية - والذي تم التعبير عنه بمتغيرين هما إنتماء مكتب المراجعة إلى إحدى مكاتب المراجعة الدولية وطول فترة الارتباط بين المراجع والعميل - على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح. يتبين للباحث معنوية المتغير المستقل MA-Score، حيث أن $(T-static = 2.008 > 2 & P-value = 0.048 < 0.05)$ والمتغير المعدل الخاص بطول فترة الارتباط بين المراجع والعميل حيث أن $(T-static = 3.635 > 2 & P-value = 0.015 < 0.05)$ وكلاهما يحمل إشارة موجبة، بينما يتبين عدم معنوية المتغير الخاص بانتماء مكتب المراجعة إلى إحدى مكاتب المراجعة الدولية على الرغم من أن هذا المتغير يحمل إشارة سالبة.

وتشير تلك النتائج الى أن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل -كمؤشر عكسي لجودة المراجعة الخارجية - يزيد من إيجابية العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى الإستحقاقات الإختيارية، أي أن زيادة فترة التعاقد تؤدي إلى زيادة قدرة المديرين التنفيذيين على استخدام الإستحقاقات الإختيارية ومن ثم تتخفف جودة الأرباح، ويمكن للباحث استنتاج أن طول فترة التعاقد بين المراجع والعميل تؤدي إلى تدعيم وجود العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح، أي أن زيادة فترة التعاقد تؤدي إلى تشجيع المديرين التنفيذيين على استخدام قدراتهم

الإدارية في إدارة الأرباح نتيجة أن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل تفقد المراجعين الخارجيين جزء من استقلالهم وحيادهم المقترض وبالتالي تنخفض جودة المراجعة الخارجية، وبناء على ماسبق يمكن للباحث رفض فرض عدم الثاني للدراسة وقبول الفرض الإحصائي البديل على النحو التالي:

الفرض الثاني: يوجد تأثير طردى ومعنوي لإنخفاض جودة المراجعة الخارجية (باستخدام مقياس طول فترة ارتباط المراجع بالعميل) على تدعيم العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

وفيما يتعلق بالنتائج الواردة بالعمود (Panel: C) الخاصة باختبار الفرض الإحصائي الثالث للدراسة والمتعلق بتحليل أثر الدور المعدل لآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، يتضح للباحث معنوية المتغير المستقل MA-Score، حيث أن $(T-static = 2.099 > 2 \& P-value = 0.037 < 0.05)$ والمتغير المعدل الخاص بآليات الحوكمة الداخلية، حيث أن $(T-static = -3.434 > 2 \& P-value = 0.010 < 0.05)$ إلا أن الأول يحمل إشارة موجبة بينما يحمل الأخير إشارة سالبة.

وتشير تلك النتائج إلى أنه على الرغم من إيجابية العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى الإستحقاقات الإختيارية، إلا أنه توجد علاقة عكسية بين مستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية ومستوى الإستحقاقات الإختيارية، ومن ثم فإن الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية يؤدي إلى تحجيم العلاقة الإيجابية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين ومستوى الإستحقاقات الإختيارية ومن ثم يرتفع مستوى جودة الأرباح، وبناء على ماتقدم يمكن للباحث استنتاج أن الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية يؤدي إلى تحجيم وجود العلاقة العكسية المعنوية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، أي أن زيادة الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية يؤدي إلى تدنية استخدام المديرين التنفيذيين لقدراتهم الإدارية في إدارة الأرباح مما يؤدي إلى زيادة مستوى جودة الأرباح. وتأسيساً على ذلك، يمكن للباحث رفض فرض عدم الثالث للدراسة وقبول الفرض الإحصائي البديل على النحو التالي:

الفرض الثالث: يوجد تأثير عكسي معنوي لمستوى الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية على العلاقة العكسية بين القدرة الادارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح.

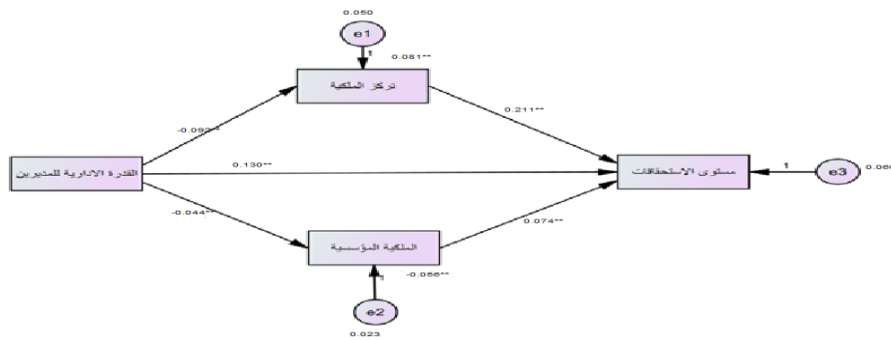
رابعاً: نتائج اختبار الفرض الرابع باستخدام أسلوب تحليل المسار:

تحليل المسار هو عبارة عن مجموعة من الأساليب الإحصائية التي تهدف إلى الكشف عن التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لمجموعة من المتغيرات المشاهدة، ويعتمد تحليل المسار على وجود متغير وسيط في العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع. وفي إطار الدراسة الحالية يتمثل المتغير الوسيط في نمط الملكية. وقد أسفرت نتائج التحليل الإحصائي لتحليل المسار عن النتائج المبينة بالجدول رقم (٧) :

جدول (٧) مؤشرات جودة نموذج تحليل المسار

المؤشر	القيم المحسوبة	القيمة المعيارية
معنوية χ^2 (p. value)	٠,٥٢٦	>٠,٠٥
الجذر التربيعي لمتوسط البواقي (RMR)	٣,٣٦	>٠,٠٦
مؤشر جودة المطابقة (GFI)	%٩٧,٨	<٠,٩٠
مؤشر المطابقة المقارن (CFI)	%٩٨,٢	<٠,٩٥
الجذر التربيعي لمتوسط الخطأ المعياري (RMSEA)	٠,٠٠٠	>٠,٠٥
HOELTER (0.05)	٨٣٦	
HOELTER (0.01)	٩٥٨	

- ويمكن للباحث من خلال النتائج المبينة بالجدول رقم (٧) توضيح بعض الملاحظات التالية:
- عدم معنوية قيمة χ^2 وفي ذلك دلالة على أن النموذج متطابق مع الدالة، وهو ما يشير إلى أن النموذج جيد ويمكنه تحليل الآثار المباشرة وغير المباشرة بشكل فعال.
 - كما يتبين ارتفاع قيمة معامل RMR المعبرة عن الجذر التربيعي لمتوسط البواقي وهي أعلى من القيمة المعيارية مما يشير أيضا إلى تطابق النموذج مع الدالة.
 - ارتفاع درجة ملاءمة النموذج حيث أن مؤشرات جودة المطابقة (GFI & AGFI) ينبغي أن تتراوح بين ٩٠٪ إلى ٩٥٪ حيث أنها تكون مقبولة عند ٩٠٪ وجيدة عند ٩٥٪. ومن ثم كلما اقتربت من الواحد الصحيح كلما ازدادت درجة ملاءمة النموذج، وفي نموذج الدراسة يتبين أن درجة ملاءمة النموذج تبلغ %٩٧,٨، %٩٨,٢ على التوالي وهي درجة ممتازة لملاءمة النموذج.
 - نتائج الجذر التربيعي للخطأ المعياري تشير ارتفاع درجة ملاءمة النموذج حيث أنها أقل من ٥٪ فهي تساوي ٠,٠٠٠
 - تتراوح الحدود القصوى للعينة ما بين ٨٣٦ مشاهدة عند مستوى معنوية ٥٪، ٩٥٨ مشاهدة عند مستوى معنوية ١٪، وهي الحدود القصوى للعينة التي يمكن من خلالها اعتبار النموذج دالاً، وفي حالة تعديها يصبح النموذج غير دال.
- وتأسيساً على ذلك، يوضح الشكل رقم (١) تركيب النموذج الخاص بتحليل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح في ظل توسيط نمط الملكية على النحو التالي:



شكل (١) الدور الوسيط لنمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح

واستناداً إلى المؤشرات السابقة لدلالة النموذج الإحصائي ومقاييس جودته في الحكم على النتائج، فإنه يمكن للباحث الاعتماد على نتائج تحليل الأثر المباشر وغير المباشر وذلك وفقاً للنتائج الإحصائية التي يتضمنها الجدول رقم (٨).

جدول (٨) نتائج معاملات المسار المباشر وغير المباشر

قيمة معامل المسار الكلي	قيمة معامل المسار غير المباشر	قيمة معامل المسار المباشر	المتغير		
			التابع	الوسيط	المستقل
*٠,٢١١	*٠,٠٨١	*٠,١٣٠	مستوى الإستحقاقات	تركز الملكية	القدرة الادارية
*٠,٠٧٤	*٠,٠٥٦-	*٠,١٣٠	مستوى الإستحقاقات	الملكية المؤسسية	القدرة الادارية

يتبين للباحث من نتائج الجدول السابق ما يلي:

- يزداد التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على مستوى الإستحقاقات الإختيارية عند توسيط تركيز الملكية، حيث بلغت قيمة الزيادة ٠,٠٨١ (وهي قيمة التأثير غير المباشر) وبشكل معنوي، مما يشير إلى أن تركيز الملكية يساعد على زيادة استخدام المديرين التنفيذيين لقدراتهم الإدارية في إدارة الأرباح، وبالتالي وانخفاض مستوى جودة الأرباح. وبناء على يتم رفض فرض العدم الفرعي الأول ويتضح ثبوت معنوية الفرض الفرعي البديل الذي ينص على أنه "يزداد التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على ممارسة إدارة الأرباح عند توسيط نمط تركيز الملكية، ومن ثم تتخفف جودة الأرباح".
- ينخفض التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على مستوى الإستحقاقات الإختيارية عند توسيط الملكية المؤسسية، حيث بلغت قيمة الانخفاض -٠,٠٥٦ (وهي قيمة التأثير غير المباشر) وبشكل معنوي، مما يشير إلى أن الملكية المؤسسية تساعد على ارتفاع مستوى الرقابة على أداء المديرين التنفيذيين، ومن ثم ينخفض استخدامهم لقدراتهم الإدارية في إدارة الأرباح وبالتالي يرتفع مستوى جودة الأرباح. وبناء على ماتقدم يتم رفض فرض العدم الفرعي الثاني ويتضح ثبوت معنوية الفرض الفرعي البديل الذي ينص على أنه "ينخفض التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على ممارسة إدارة الأرباح عند توسيط نمط الملكية المؤسسية، ومن ثم يرتفع مستوى جودة الأرباح".

وتأسيساً على العرض السابق لنتائج الفروض الفرعية المعبرة عن الفرض الرئيسي الرابع للدراسة يتبين عدم صحة فرض العدم الرئيسي الرابع، وصحة الفرض البديل الذي ينص على أنه "يوجد تأثير معنوي لمتغير نمط الملكية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح". أي أن نمط الملكية يتوسط العلاقة بينهما وبشكل معنوي.

٣-٧ النتائج والتوصيات.

أولاً: النتائج:

إنطلاقاً من الإطار النظري والتطبيقي للدراسة وسعياً لتحقيق أهدافها، والإجابة عن تساؤلاتها يمكن عرض نتائج الدراسة على النحو التالي:

- فيما يتعلق بالإجابة عن التساؤل الأول للدراسة حول طبيعة العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، و أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرات الإدارية المتميزة يستخدمون تلك القدرات في اتجاهات تضر بمصالح المساهمين في البيئة المصرية، وذلك من خلال إنخراطهم في ممارسات لإدارة الأرباح من خلال إدارة الإستحقاقات الإختيارية، وتتفق تلك النتيجة مع نتائج العديد من الدراسات (Ametu, Siregar, 2019 وتختلف تلك النتيجة مع نتائج العديد من الدراسات الأخرى (Hassanzadeh et al., 2013; Machdar et al., 2017; García-Meca & García-Sánchez, 2018; Haider et al., 2021).

- فيما يتعلق بالإجابة عن التساؤل الثاني للدراسة حول مدى تأثير جودة المراجعة الخارجية كمتغير معدل للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، انتهت الدراسة التطبيقية إلى عدم معنوية تأثير حجم مكتب المراجعة على تلك العلاقة، بينما أوضحت النتائج أن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل يعزز من الأثر العكسي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، والجدير بالذكر أن طول فترة الارتباط بين المراجع والعميل قد أشارت إليه العديد من الدراسات على أنه مؤشر سلبي لجودة المراجعة الخارجية، فإنه يمكن القول بأن انخفاض جودة المراجعة الخارجية يعزز من الأثر العكسي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، وبالتالي ارتفاع مستوى جودة المراجعة الخارجية يحد من الأثر العكسي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الأرباح، وتفق تلك النتائج بشكل جزئي مع دراسات أخرى (Gul et al., 2018; He et al., 2020) في حين تختلف نتائج الدراسة مع دراسات أخرى (Krishnan & Wang 2015; Berglund et al., 2018; Isiaka, 2019).

- فيما يتعلق بالإجابة عن التساؤل الثالث للدراسة حول مدى تأثير الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية كمتغير معدل للعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، أوضحت نتائج الدراسة أن الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية الخاصة بتشكيل وعمل مجلس الإدارة ولجان المراجعة الداخلية يوفر بيئة رقابية فعالة على أداء المديرين التنفيذيين مما يساهم في الحد من الإستخدام غير المرغوب لقدراتهم الإدارية في ممارسات إدارة الأرباح، وتوضح نتائج الدراسة التطبيقية أن تزايد هذا الإلتزام بآليات الحوكمة الداخلية يمكن أن يؤدي إلى إنهاء العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، وقد يؤدي ارتفاع مستوى الإلتزام بتلك الآليات إلى تحويل تلك العلاقة من علاقة ارتباط عكسي إلى علاقة ارتباط طردي، وتتفق تلك النتيجة مع نتائج دراسات أخرى (Fauzi & Locke,

- (SeTin & Murwaningsari 2018; 2012)، وتختلف تلك النتيجة مع ماتوصلت إليه دراسة (Lisic et al., 2016).
- فيما يتعلق بالإجابة عن التساؤل الرابع للدراسة حول مدى تأثير نمط الملكية كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح، فقد أوضحت نتائج الدراسة التطبيقية أن التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على ممارسة إدارة الأرباح يزداد عند توسيط نمط تركيز الملكية، ومن ثم تنخفض جودة الأرباح، وتتفق تلك النتيجة مع دراسات أخرى (Bao & Lewellyn 2017; Oyebamiji 2021)، وتختلف تلك النتيجة مع دراسات أخرى (Demsetz & Lehn 1985; Moradi & Nezami 2000; Shleifer & Vishny 1997; Thomsen and Pedersen 2000; 2011)، فضلاً عما سبق أوضحت نتائج الدراسة أن التأثير الطردي للقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على ممارسة إدارة الأرباح ينخفض عند توسيط نمط الملكية المؤسسية، وتتفق تلك النتيجة مع دراسات (Ajay & Madhumathi, 2015; Oyebamiji 2021)، في حين تختلف نتائج الدراسة الحالية عن نتائج دراسات أخرى (Claessens & Fan 2005; Sundaramurthy et al., 2005).

ثانياً: التوصيات:

في ضوء النتائج التي خلصت إليها الدراسة النظرية والتطبيقية يمكن للباحث إقترح التوصيات التالية:

- أوضحت نتائج الدراسة أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية المتميزة يساهمون بشكل كبير في ممارسة إدارة الأرباح مستغلين تلك القدرات المتميزة في الإضرار بمصالح المساهمين، وهو سلوك إنتهازي وغير أخلاقي، لذلك يوصى الباحث بضرورة إستحداث مقرر أخلاقيات الممارسة المهنية في كليات التجارة بجمهورية مصر العربية، على أن يدرس للطلاب في جميع الأقسام العلمية.
- أهمية وضع معايير واضحة من جانب مجالس إدارات الشركات لإختيار المديرين التنفيذيين ذوي الخبرة والمشهود لهم بالنزاهة، ويمكن الإستعانة ببيوت الخبرة في مجال إدارة الموارد البشرية لتحديد التوصيف الوظيفي لوظائف المديرين التنفيذيين والمؤهلات العلمية والعملية اللازمة لشغل تلك الوظائف بشكل يتسم بالحياد والموضوعية.
- نظراً لأن ممارسات إدارة الأرباح تؤدي إلى تشويه المحتوى المعلوماتي للقوائم المالية، يوصى الباحث بضرورة قيام الجهات الرقابية والإشرافية على البورصة المصرية بفرض عقوبات تأديبية على الشركات التي تمارس إدارة الأرباح، مثل إيقاف التعامل على أسهمها لفترة معينة، وذلك للحد من تلك الممارسات.
- يوصى الباحث بأهمية إلزام الشركات بالتغيير الدوري للمراجعين الخارجيين للحد من الآثار السلبية لطول فترة الارتباط بين المراجع والعميل.
- وضع ضوابط من جانب الجهات الرقابية والإشرافية على البورصة المصرية لحدث الشركات على الإلتزام بآليات الحوكمة بصفة عامة، وآليات الحوكمة الداخلية بصفة خاصة، وذلك من خلال إلزام الشركات المدرجة بالبورصة المصرية بتقديم تقرير سنوي عن مدى

الإلتزام بتطبيق تلك الآليات على أن يتضمن التقرير معلومات كافية عن آليات تشكيل وعمل كلاً من مجلس الإدارة ولجان المراجعة الداخلية.

- التشجيع على زيادة الملكية المؤسسية والحد من تشتت الملكية وذلك من خلال تشجيع صغار المستثمرين على الإستثمار فى الأسهم من خلال صناديق الإستثمار بدلاً من الإستثمار الفردى.

٤-٧ الدراسات المستقبلية المقترحة:

وفى ختام هذه الدراسة يجد الباحث أن موضوع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين من الموضوعات التى تتطلب المزيد من البحث فى مجالات أخرى ذات علاقة، والتى يمكن عرضها على النحو التالى:

- أثر تبنى معايير المراجعة الدولية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة التقارير المالية.
- أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على سياسات التخطيط الضريبي.
- أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على مستوى التحفظ المحاسبى.
- أثر فعالية أنشطة المراجعة الداخلية على العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة التقارير المالية.

٥-٧ قائمة المراجع:

١-٥-٧ المراجع العربية:

- الدليل المصري لحوكمة الشركات، الصادر عن مركز المديرين المصري بالهيئة العامة للرقابة المالية، الإصدار الثالث بتاريخ ٢٦ يوليو ٢٠١٦.
- حسين، علاء على احمد (٢٠٢٠). " قياس تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على نغمة الإفصاح المحاسبي وسياسة توزيعات النقدية: دليل تطبيقي من البورصة المصرية"، *مجلة الفكر المحاسبي*، قسم المحاسبة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، المجلد ٢٤، العدد الثاني.
- عبد المجيد، حميده محمد (٢٠٢٠). "قياس أثر القدرة الإدارية على الاستثمار (دراسة تطبيقية على الشركات السعودية)"، *مجلة الإدارة العامة*، المملكة العربية السعودية، المجلد الواحد والستون، العدد الأول، محرم ١٤٤٢هـ.
- مليجي، مجدي مليجي عبد الحكيم (٢٠١٩). " قياس أثر القدرة الإدارية على جودة التقرير المالي وخطر انهيار أسعار الأسهم: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية" *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، المجلد الثالث، العدد الثالث.

٢-٥-٧ المراجع الاجنبية:

- Ajay, R., & Madhumathi, R. (2015). "Institutional Ownership and Earnings Management in India", *Indian Journal of Corporate Governance*. <https://doi.org/10.1177/0974686215602368>.
- Al-Jaifi, H., Al-Rassas, A. & Qadasi, A. (2017). "Corporate Governance Strength and Stock Market Liquidity in Malaysia", *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 13, No. 5.
- Alkurdi, A., Al-Nimer, M., & Dabaghia, M. (2017). "Accounting Conservatism and Ownership Structure Effect: Evidence from Industrial and Financial Jordanian Listed Companies", *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 7, No. 2.
- Ametu, K. P. (2017). "An Empirical Examination of the Relationship Between Managerial Ability and Earnings Management. In ProQuest Dissertations and Theses.
- Azzoz, A. R. A. M., & Khamees, B. A. (2016). "The Impact of Corporate Governance Characteristics on Earnings Quality and Earnings Management: Evidence from Jordan", *Jordan Journal of Business Administration*. <https://doi.org/10.12816/0030061>.
- Baik, B., Brockman, P. A., Farber, D. B., & Lee, S. S. (2018). "Managerial Ability and the Quality of Firms' Information Environment". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. <https://doi.org/10.1177/0148558X17742820>.
- Banderlipe, M. S. (2009). "The Impact of Selected Corporate Governance

- Variables in Mitigating Earnings Management in the Philippines", *DLSU Business and Economics Review*. <https://doi.org/10.3860/ber.v19i1.1110>.
- Bao, S. R., & Lewellyn, K. B. (2017). "Ownership Structure and Earnings Management in Emerging Markets: An Institutionalized Agency Perspective", *International Business Review*. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.02.002>.
- Berglund, N. R., Herrmann, D. R., & Lawson, B. P. (2018). "Managerial Ability and the Accuracy of the Going Concern Opinion", *Accounting and the Public Interest*. <https://doi.org/10.2308/apin-52125>.
- Bonsall, S. B., Holzman, E. R., & Miller, B. P. (2017). "Managerial Ability and Credit Risk Assessment", *Management Science*. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2403>.
- Cheng, Q., & Warfield, T. D. (2005). "Equity Incentives and Earnings Management", *Accounting Review*. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.2.441>.
- Claessens, S., & Fan, J. P. H. (2005). "Corporate Governance in Asia: A Survey". *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.386481>.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). "Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, their Determinants and their Consequences", *Journal of Accounting and Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>.
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). "Quantifying Managerial Ability: A New Measure and Validity Tests", *Management Science*. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1487>.
- Demerjian, P., Lewis-Western, M., & McVay, S. (2020). "How Does Intentional Earnings Smoothing Vary With Managerial Ability?", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. <https://doi.org/10.1177/0148558X17748405>.
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F., & McVay, S. E. (2013). "Managerial Ability and Earnings Quality", *Accounting Review*. <https://doi.org/10.2308/accr-50318>.
- Demsetz, H., & Lehn, K. (1985). "The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences", *Journal of Political Economy*. <https://doi.org/10.1086/261354>.
- Denis, D. K., & McConnell, J. J. (2003). "International Corporate Governance", *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. <https://doi.org/10.2307/4126762>.
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2012). "Earnings

- Quality: Evidence from the field", *Journal of Accounting and Economics*.
https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.004.
- Doukas, J. A., & Zhang, R. (2020). "Corporate Managerial Ability, Earnings Smoothing, and Acquisitions", *Journal of Corporate Finance*.
https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101756
 - Eshleman, J. D., & Guo, P. (2014). "Abnormal Audit Fees and Audit Quality: The Importance of Considering Managerial Incentives in Tests of Earnings Management", *Auditing*. https://doi.org/10.2308/ajpt-50560.
 - Fauzi, F., & Locke, S. (2012). "Board Structure, Ownership Structure and Firm Performance: A Study of New Zealand Listed-Firms", *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, Vol. 8, No. 2.
 - García-Meca, E., & García-Sánchez, I. M. (2018). "Does Managerial Ability Influence the Quality of Financial Reporting?", *European Management Journal*. https://doi.org/10.1016/j.emj.2017.07.010
 - García-Sánchez, I. M., & García-Meca, E. (2018). "Do Talented Managers Invest More Efficiently?: The Moderating Role of Corporate Governance Mechanisms", *Corporate Governance: An International Review*.
https://doi.org/10.1111/corg.12233.
 - Gul, F. A., Khedmati, M., Lim, E. K. Y., & Navissi, F. (2018). "Managerial Ability, Financial Distress, and Audit Fees", *Accounting Horizons*.
https://doi.org/10.2308/acch-51888.
 - Haider, I., Singh, H., & Sultana, N. (2021). "Managerial Ability and Accounting Conservatism", *Journal of Contemporary Accounting and Economics*. https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100242.
 - Hassanzadeh, R. B., Nahandi, Y. B., Khosravanian, M., & Lalepour, M. (2013). "Studying the Effect of Management Ability on Profit Quality in Stock Exchange in Iran", *Life Science Journal*, 10:76-85.
 - He, X. X., Xie, D. C., Hu, Z. M., Bao, X. L., & Li, L. (2020). "Impact of Managerial Overconfidence on Abnormal Audit Fee: From the Perspective of Balance Mechanism of Shareholders", *PLoS ONE*.
https://doi.org/10.1371/journal.pone.0238450.
 - Huang, X. (Sharon), & Sun, L. (2017). "Managerial Ability and Real Earnings Management", *Advances in Accounting*.
https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.08.003.
 - Hunjra, A. I., Perveen, U., Li, L., Chani, M. I., & Mehmood, R. (2020). "Impact of Ownership Concentration, Institutional Ownership and Earnings Management on Stock Market Liquidity", *Corporate Ownership and Control*. https://doi.org/10.22495/cocv17i2art7.

- Isiaka, A. O. (2019). "Effect of Audit Quality on Earnings Management of Listed Manufacturing Firms in Nigeria", B.Sc. (Accounting), Unilorin Matriculation Number: 15/27/MAC016, Dissertations & Theses Global - ProQuest (ekb.eg).
- Juliani, S., & Siregar, S. (2019). "The Effect of Managerial Ability on Financial Reporting Quality: An Empirical Analysis of the Banking Industry". <https://doi.org/10.4108/eai.6-12-2018.2286275>.
- Kothari, S.P., Leone, A.J. & Wasley, C.E., (2005). "Performance Matched Discretionary Accrual Measures", *Journal of Accounting and Economics*, 39(1).
- Krishnan, G. V., & Wang, C. (2015). "The Relation Between Managerial Ability and Audit fees and Going Concern Opinions", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50985>.
- Lassoued, N., Attia, M. B. R., & Sassi, H. (2018). "Earnings Management in Islamic and Conventional Banks: Does Ownership Structure Matter? Evidence from the MENA Region", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2017.12.003>.
- Li, H. (2014). "Top Executives' Ability and Earnings Quality: Evidence from the Chinese Capital Markets", *International Journal of Financial Research*. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v5n2p79>.
- Lisic, L. L., Neal, T. L., Zhang, I. X., & Zhang, Y. (2016). "CEO Power, Internal Control Quality, and Audit Committee Effectiveness in Substance Versus in Form", *Contemporary Accounting Research*. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12177>.
- Machdar, N. M., M, A. H. M. D. R., & Murwaningsari, E. (2017). "The Effects of Earnings Quality, Conservatism, and Real Earnings Management on the Company's Performance and Information Asymmetry as a Moderating Variable", *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol.7, No.2.
- Mawardi, R. (2017). "Empirical Analysis of Company Size, Corporate Governance and Audit Quality to Earning Management in Indonesia", *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2017-09.26>.
- Mersni, H., & Ben Othman, H. (2016). "The Impact of Corporate Governance Mechanisms on Earnings Management in Islamic Banks in the Middle East Region", *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. <https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2014-0039>.
- Mohd Ali, S., Mohd Salleh, N., & Hassan, M. S. (2008). "Ownership Structure and Earnings Management in Malaysian Listed Companies: The Size Effect",

Asian Journal of Business and Accounting, Vol. 1, No.2.

- Mokhtari, Z., & Khosro, F. M. (2013). "Relationship of Institutional Ownership with Firm Value and Earning Quality: Evidence from Tehran Stock Exchange", *International Journal of Economy, Management, and Social Sciences*, July, Vol. 2, No. 7.
- Moradi, M. A., & Nezami, A. (2011). "Influence of Ownership Structure on Earning Quality in the Listed Firms of Tehran Stock Exchange", *International Journal of Business Administration*. <https://doi.org/10.5430/ijba.v2n4p146>.
- Ng, S., Pahlevi, C., Harryanto & Habbe, AH. (2015). "Managerial Ability and Monitoring Structure as A Mechanism for Improving the Quality of Earnings and the Value of the Firms Listed In Indonesia Stock Exchange", *Scientific Research Journal (SCIRJ)*, November, Vol. III, Iss. X.
- Nurfauzi, R., & Firmansyah, A. (2018). "Managerial Ability, Management Compensation, Bankruptcy Risk, Tax Aggressiveness", *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, <https://doi.org/10.25105/mraai.v18i1.2775>.
- Oyebamiji, O. A. (2021). "Ownership Structure and Earnings Quality of Listed Financial Firms in Nigeria". *Journal of Business Administration Research*, April, Vol. 7, iss. 2.
- Park, S. Y., & Song, Y. (2019). "The Effect of Managerial Ability on a Firm's Dividend Policy: Evidence from Korea", *International Journal of Entrepreneurship*. Vol.23, Iss. 1.
- Petkevich, A., & Prevost, A. (2018). "Managerial Ability, Information Quality, and the Design and Pricing of Corporate Debt", *Review of Quantitative Finance and Accounting*. <https://doi.org/10.1007/s11156-017-0696-z>.
- Prakoso, G., & Purwanto, A. (2017). "Pengaruh Pemilihan Kantor Akuntan Publik Dan Karakteristik Manajemen Terhadap Manajemen Laba", *Diponegoro Journal of Accounting*, Vol. 6, No. 1, <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>.
- Ramalingegowda, S., & Yu, Y. (2012). "Institutional Ownership and Conservatism", *Journal of Accounting and Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.06.004>.
- Sahyoun, N., & Magnan, M. (2020). "The Association Between Voluntary Disclosure in Audit Committee Reports and Banks' Earnings Management", *Managerial Auditing Journal*. <https://doi.org/10.1108/MAJ-05-2019-2279>
- SeTin, S. T., & Murwaningsari, E. (2018). "The Effect of Managerial Ability Towards Earning Quality with Audit Committee As Moderating Variable".

Journal of Business and Retail Management Research.
https://doi.org/10.24052/jbrmr/v12is03/art-16.

- Shette, R., Kuntluru, S., & Korivi, S. R. (2016). "Opportunistic Earnings Management During Initial Public Offerings: Evidence from India", *Review of Accounting and Finance*. https://doi.org/10.1108/RAF-03-2015-0048.
- Shin, H., & Kim, S. I. (2018). "The Effect of Corporate Governance on Earnings Quality and Market Reaction to Low Quality Earnings: Korean Evidence", *Sustainability (Switzerland)*. https://doi.org/10.3390/su11010102.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). "A Survey of Corporate Governance", *Journal of Finance*. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x.
- Sundaramurthy, C., Rhoades, D. L., & Rechner, P. L. (2005). "A Meta-Analysis of the Effects of Executive and Institutional Ownership on Firm performance", *Journal of Managerial Issues*, Vol. 17, No.4. https://www.jstor.org/stable/40604517.
- Thomsen, S., & Pedersen, T. (2000). "Ownership Structure and Economic Performance in the Largest European Companies", *Strategic Management Journal*. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200006)21:6<689::AID-SMJ115>3.0.CO;2-Y.
- Yan, B., Arslan-Ayaydin, Ö., Thewissen, J., & Torsin, W. (2021). "Does Managerial Ability Affect Disclosure? Evidence from Earnings Press Releases", *Asian Review of Accounting*. https://doi.org/10.1108/ARA-03-2020-0036.
- Yang, C., Lai, H., & Leing Tan, B. (2008). "Managerial Ownership Structure and Earnings Management", *Journal of Financial Reporting and Accounting*. https://doi.org/10.1108/19852510880000634.