



## دراسة تحليلية لتأثير ضغط النظراء على جودة التقارير المالية

أ.د/ أحمد محمد أبو طالب  
أستاذ المحاسبة المالية  
كلية التجارة – جامعة القاهرة

أ/ محمود عبد المنعم صابر جادالله  
مدرس مساعد بقسم المحاسبة  
كلية التجارة – جامعة القاهرة

مجلة الدراسات التجارية المعاصرة

كلية التجارة – جامعة كفر الشيخ  
المجلد (٩) - العدد (١٥) - الجزء الرابع  
يناير ٢٠٢٣م

رابط المجلة : <https://csj.journals.ekb.eg>

## المستخلص

يهدف هذا البحث إلى دراسة وتحليل تأثير النظراء على جودة التقارير المالية. وثقت الدراسات السابقة أدلة ميدانية على تأثير النظراء بين المنشآت على سياسة توزيعات الأرباح والسياسة الاستثمارية، والسياسة الضريبية، والاحتفاظ بالأرصدة النقدية، وهيكّل التمويل، وأنشطة المسؤولية الاجتماعية، وإدارة الأرباح، والإفصاح الاختياري. وبالتالي لا يمكن إغفال دراسة سلوك النظراء لما له من أهمية في تفسير سلوك المنشآت تجاه ظواهر أو قضايا محاسبية وتمويلية. وبالنسبة لجودة التقارير المالية يمكن توقع وجود علاقة طردية بين جودة التقارير المالية لدى النظراء وبين جودة التقارير المالية يمكن توقع التوقع مدفوع بعامل الضغط؛ إذ أن زيادة مستوى جودة التقارير المالية لدى النظراء (المنشآت في نفس القطاع) قد تمثل عامل ضغط على المنشآت للحفاظ على أو زيادة مستوى جودة التقارير المالية مثل النظراء. وفي المقابل قد ينشأ عن انخفاض جودة التقارير المالية لدى النظراء انخفاض في جودة التقارير المالية لدى المنشأة، فممارسة النظراء لهذا السلوك السلبي قد تخفف من وطء وحدة الإنفاذ والعقاب القانوني مما يشجع المنشأة على الانخراط في سلوك مماثل.

**الكلمات المفتاحية:** تأثير النظراء؛ ضغط النظراء؛ جودة التقارير المالية

## Abstract

A recent literature documented evidence on peers' effect on dividends policy, firm investment, taxes, cash holdings, financial policy, corporate social responsibility, earnings management, disclosure. I find there is potential positive relationship between financial reporting quality (FRQ) of peers and FRQ of firm. This relationship may be motivated by pressure or legitimacy; The higher FRQ of peers may lead to higher FRQ of firm, which pressure of peers push firm to increase their FRQ, while the lower FRQ of peers may lead to lower FRQ of firm, which the risk of litigation will decrease.

**Key words:** peers' effect; peers' pressure, financial reporting quality

## طبيعة المشكلة

يمكن اعتبار مجموعة من المنشآت نظراء لبعضهم البعض إذا ما تشاركوا أو تساوا في سمة واحدة أو مجال اهتمام واحد على الأقل؛ فالمنشآت التي تعمل في نفس الدولة نظراء لبعضهم البعض لأنهم يعملون تحت مظلة اقتصادية وتشريعية واحدة، والمنشآت التي تعمل في نفس القطاع أو الصناعة نظراء لبعضهم البعض لأنهم - غالباً - يطرحون نفس المنتجات ويعملون وفقاً لنموذج أعمال واحد ويخدمون نفس نوعية العملاء وقد يخضعون لتنظيمات وتشريعات خاصة بقطاعهم أو صناعتهم، وبالدخول إلى القطاع يمكن تضيق مفهوم النظراء باعتبار أن المنشآت التي تقترب من بعضها البعض في الحجم - قياساً على عدد العاملين أو حجم المبيعات أو حجم الأصول - نظراء لبعضهم البعض؛ إذ أن طبيعة أعمال المنشآت الكبيرة قد تختلف كلياً عن طبيعة أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وعلى هذا القياس يمكن تحديد النظراء.

يمكن تصنيف النظراء من زاويتين: إما قادة وتابعين أو منافسين. بوجه عام يمكن النظر إلى المنشآت القائدة على أنها منشآت تستطيع التأثير في السوق أو هي المنشآت التي تتحكم في "نخمة السوق" بما لديها من موارد وقوى اقتصادية، وهي دائماً منشآت سباقة في معظم النواحي سواء على مستوى النظم الإدارية ونظم المعلومات والتطور التكنولوجي والبحوث والتطوير وطرح المنتجات وتقديم الخدمات الجديدة وغير ذلك. أما المنشآت التابعة فهي منشآت لا تقدر على منافسة المنشآت القادة، وإنما تتأثر بها وترقب تحركاتها وتتعلم منها (Colin & Wilson, 2010). بينما يقصد بالمنافسين تلك المنشآت التي تتشابه أو تتقارب في معظم الخصائص؛ أي أنها منشآت متوازنة القوى. تتقارب في الحجم، أو الحصة السوقية، أو العمر، أو الربحية وغير ذلك. وتستطيع هذه المنشآت منافسة بعضها البعض؛ كما أن أي فعل من بعض المنشآت قد يترتب عليه ردود أفعال من باقي المنشآت. وعلى عكس العلاقة بين القادة والتابعين والتي لا يستطيع فيها التابعين منافسة القادة، وليس بوسعهم إلا متابعة القادة وتحركاتهم، فإن العلاقة بين المنافسين تكون مختلفة؛ فكل منشأة تأخذ في الحسبان قدرة باقي المنشآت على المنافسة والقدرة على رد الفعل ومعاينة السلوك الفردي لأي منشأة قد تشذ عن أعراف المنافسة (Lieberman & Asaba, 2006).

هذا وقد يظهر تأثير النظراء ببعضهم البعض إما في صورة تقليد أو محاكاة أو تطوير للسلوك. فالتقليد يعني نسخ السلوك كما هو، أما المحاكاة تعني القدرة على فهم هدف النموذج والانخراط في سلوك مماثل لتحقيق هذا الهدف، دون الضرورة إلى تكرار الإجراءات المحددة للنموذج، أما التطوير فيعني تطوير أو تطور في السلوك في ضوء معطيات النموذج وقيم واتجاهات الجماعة وبما يعظم الغايات الشخصية مثل: عدم انتهاج سياسة قد تحمل المنشأة تكاليف ضمنية أو صريحة على أثار الضرر الواقع سلفاً على النظراء.

وتقت الدراسات السابقة أدلة ميدانية على تأثير النظراء بين المنشآت في ظواهر أو قضايا هامة في مجال المحاسبة والتمويل؛ على سبيل المثال: سياسة توزيعات الأرباح (Grennan, 2019; Adhikari & Agrawal, 2018)، والسياسة الاستثمارية (Park, et al., 2017; Chen & Ma, 2017; Bustamante & Frésard, 2021)، والسياسة الضريبية (Bird, et al., 2018)، والاحتفاظ

بالأرصدة النقدية (Chen, et al., 2019)، وهيكل التمويل (Leary & Roberts, 2014)، وأنشطة المسؤولية الاجتماعية (Liu & Wu, 2016; Bansal, et al., 2021)، وإدارة الأرباح (Charles, et al., 2017)، والإفصاح الاختياري (Seo, 2020; Tuo, et al., 2019). وبالتالي لا يمكن إغفال دراسة سلوك النظراء لما له من أهمية في تفسير سلوك المنشآت تجاه ظواهر أو قضايا محاسبية وتمويلية.

تعتبر دراسة سلوك النظراء من الأهمية بمكان لأصحاب المصالح وبصفة خاصة المشرعين والمنظمين والمستثمرين؛ لأن المنشآت تتأثر ببعضها البعض ولأن أيضاً هناك منشآت يكون لها تأثير أكبر من غيرها (المنشآت القائدة). فعلي سبيل المثال: توصل (Kubick, et al. (2015 إلى أن زيادة مستوى التجنب الضريبي لقادة السوق تدفع التابعين إلى تقليدهم في زيادة مستوى التجنب الضريبي من أجل الحفاظ على مراكزهم التنافسي. وفقاً لدراسة (Kedia, et al. (2015 فإن المنشآت ترقب التبعات التي تتحملها المنشآت التي قامت بإعادة إصدار قوائمها المالية، ثم تقرر ما إذا كانت سوف تخترط في هذه الممارسات أو ستحد منها في تحليل التكلفة والعائد المصاحبين لمثل هذا السلوك وبناءً على المعلومات التي تكشف من خلال إعادة إصدار النظراء لقوائمها المالية، ليس ذلك فحسب، بل أن المنشآت قد تتعلم أو تعلم عن الأساليب المتبعة لإدارة الأرباح من خلال التعرف على أسباب إعادة إصدار النظراء لقوائمها المالية وماهية الأخطاء التي وردت في قوائمهم المالية التي كانت سبباً في إعادة الإصدار. كما توصل (Du & Shen (2018 إلى وجود علاقة إيجابية بين أداء النظراء (أداء السهم) ومستوى إدارة الأرباح (الاستحقاقات الاختيارية) لدى المنشأة، كما وجد ذات العلاقة على مستوى إدارة الأرباح الحقيقية من خلال تأجيل أو زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، وأن هذه النتيجة مدفوعة بالضغط الواقع على المنشأة والمديرين سواء كان بفعل قوى السوق (توقعات المحللين) أو قوي عقود المكافآت (الخوف من مخاطر السمعة أو فقدان الوضع الوظيفي).

ويرى (Lieberman & Asaba (2006 أن عواقب التقليد قد تكون جيدة أو سيئة لكل من المنشآت والمجتمع. على الجانب الإيجابي، يمكن للتقليد القائم على المعلومات أن يسرع من تبني الابتكارات المفيدة، ويمكن للتقليد القائم على المنافسة أن يحفز المنشآت على تحسين منتجاتها وخدماتها. كلا النوعين من التقليد لهما آثار سلبية إذا قادا المنشآت إلى تبديد الموارد على الاستثمارات المهدرة والمزدوجة.

وتتمثل مشكلة البحث في قياس الآثار المترتبة على سلوك النظراء فيما يتعلق بجودة التقارير المالية، حيث تعد جودة التقارير المالية من أهم القضايا المحاسبية في الآونة الأخيرة. ويمكن صياغة مشكلة البحث في التساؤل التالي: هل يترتب على زيادة مستوى جودة التقارير المالية لدى النظراء زيادة في مستوى جودة التقارير المالية للمنشأة؟ أو بكلمات أخرى، هل يترتب على انخفاض مستوى جودة التقارير المالية لدى النظراء انخفاض مستوى التقارير المالية للمنشأة؟

## هدف البحث

لما كان من المتوقع أن يتأثر النظراء ببعضهم البعض، فإنه يبدو من المناسب قياس تأثير مستوى جودة التقارير المالية لدى النظراء على مستوى جودة التقارير المالية للمنشأة. وعلى ذلك يتمثل

هدف البحث في تحديد قوة واتجاه العلاقة بين جودة التقارير المالية للنظراء وجودة التقارير المالية للمنشأة؟

### منهج البحث

يعتمد البحث على المنهج الوصفي الذي يركز على البيانات غير الكمية التي يتم تجميعها وتفسيرها وتحليلها من أجل استكشاف الظاهرة محل الدراسة، على عكس المنهج الكمي الذي يتطلب أن تكون جميع أبعاد الظاهرة قابلة للقياس الكمي، ومن ثم إمكانية استخدام النماذج الرياضية والتحليلات الإحصائية وغيرها من أساليب التحليل الكمي.

### حدود البحث

اعتمد البحث على التحليل الوصفي والدراسة النظرية التحليلية فقط دون التطبيق والاختبار الميداني.

### خطة البحث

لتحقيق هدف البحث سوف يتم تناول الأبعاد التالية بالدراسة والتحليل:

١/ سلوك النظراء

٢/ جودة التقارير المالية

٣/ الدراسات السابقة التي تناولت تأثير النظراء على جودة التقارير المالية للمنشأة

١/ سلوك النظراء

١/١. المقصود بالنظراء

إن علم النفس وعلم الاجتماع علوم اجتماعية تعني بدراسة السلوك والتفاعل بوجه عام؛ فبينما يهتم علم النفس بدراسة العقل والتفكير والسلوك والشخصية يهتم علم الاجتماع بدراسة التفاعل داخل المجتمع ومفرداته على مستوى الفرد والجماعة. هذا ويمكن القول بأن دراسة سلوك النظراء أو الأقران موضع اهتمام لعلم النفس وعلم الاجتماع والتي غالباً ما يشير إليها في الدراسات بـ "جماعة النظراء" أو "جماعة الأقران".

وفقاً لقاموس جمعية علم النفس الأمريكية تُعرف "جماعة النظراء"<sup>١</sup> على أنها مجموعة من الأفراد الذين يتشاركون حالة أو سمة واحدة أو أكثر من الحالات أو السمات مثل: العمر؛ الحالة الاجتماعية؛ الحالة الاقتصادية؛ العمل (الوظيفة)؛ التعليم، وعلى مستوى من المساواة يتفاعل أفراد المجموعة بما يؤثر على سلوك واتجاهات ومشاعر بعضهم البعض. وإجمالاً يمكن القول بأن جماعة

<sup>1</sup> American Psychological Association. (n.d.). Peer Group. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 18, 2020, from <https://dictionary.apa.org/peer-group>.

النظراء مفهوم ينطوي على المساواة؛ المساواة في صفة ما قد تكون العمر، أو الحالة الاجتماعية، أو مكان السكن، أو مكان العمل، أو غير ذلك من الاهتمامات. وعلى ذلك فإن جماعة النظراء كما تعرفها معظم دراسات علم النفس والاجتماع هي مجموعة من الأفراد الذين تجمعهم على الأقل صفة واحدة مشتركة أو الذين يتساوون في صفة واحدة على الأقل (لطفي، ٢٠٠٠؛ الزيات، ٢٠١١).

ينطوي مفهوم جماعة النظراء على مفاهيم أخرى مثل العصابة (الزمرة) Clique والحشد Crowd؛ فتُعرف العصابة<sup>٢</sup> بأنها مجموعة فرعية من مجموعة أكبر أو مجموعة فرعية من جماعة الأقران يعرفون بعضهم البعض وبينهم تفاعل وترايط، بينما يُعرف الحشد<sup>٣</sup> على أنه مجموعة كبيرة من الأفراد الذين يتشاركون بشكل مؤقت في تركيز مشترك ومكان واحد ولا يشترط أن يكون بينهم تفاعل أو يعرفون بعضهم البعض. وبالتالي قد ينتمي الفرد لأكثر من جماعة نظراء أو أكثر من حشد؛ فذات الفرد له جماعة نظراء (أقران) في العمل وجماعة نظراء (أقران) في الحي وينتمي إلى حشد وفقاً لمعتقده الديني وحشد آخر وفقاً للنادي الرياضي الذي يشجعه وما إلى ذلك.

وبإتباع المبدأ ذاته – بوجه عام – في تعريف جماعة الأقران أو النظراء من منظور علم النفس وعلم الاجتماع وإسقاطه على علوم المحاسبة والتمويل، فإنه يمكن اعتبار مجموعة من المنشآت نظراء لبعضهم البعض إذا ما تشاركوا أو تساوا في سمة واحدة أو مجال اهتمام واحد على الأقل؛ فالمنشآت التي تعمل في نفس الدولة نظراء لبعضهم البعض لأنهم يعملون تحت مظلة اقتصادية وتشريعية واحدة، والمنشآت التي تعمل في نفس القطاع أو الصناعة نظراء لبعضهم البعض لأنهم – غالباً – يطرحون نفس المنتجات ويعملون وفقاً لنموذج أعمال واحد ويخدمون نفس نوعية العملاء وقد يخضعون لتنظيمات وتشريعات خاصة بقطاعهم أو صناعتهم، وبالدخول إلى القطاع يمكن تضيق مفهوم النظراء باعتبار أن المنشآت التي تقترب من بعضها البعض في الحجم – مقاساً بعدد العاملين أو حجم المبيعات أو حجم الأصول – نظراء لبعضهم البعض؛ إذ أن طبيعة أعمال المنشآت الكبيرة قد تختلف كلياً عن طبيعة أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وعلى هذا القياس يمكن تحديد النظراء.

وبالرجوع لعدد من الدراسات في المحاسبة والتمويل يتضح أن هناك من حدد النظراء على أساس القطاع أو الصناعة فقط (Adhikari & Agrawal, 2018; Beatty, et al., 2013; Bratten, et al., 2016; Campbell & Yeung, 2017; Cho, et al., 2020; Delshadi & Magnan, 2020; Du & Shen, 2018; Gleason, et al., 2008; Grennan, 2019; Leary (2019); Li, 2016; Roberts, 2014; Yu, et al., 2019)؛ كما أن هناك من حدد النظراء على أساس السوق فقط؛ أي على أساس طبيعة المنتجات المطروحة والعملاء. (Foucault & Fresard, 2014; Park, 2019). وهناك من استخدم معايير مشتركة مثل الصناعة والحجم (Bird, et al., 2018; Chen & Ma, 2017; Lao & Yi, 2019)؛ أو الصناعة والموقع الجغرافي (Badertscher, et

<sup>2</sup> American Psychological Association. (n.d.). Clique. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 18, 2020, from <https://dictionary.apa.org/cliq>

<sup>3</sup> American Psychological Association. (n.d.). Crowd. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 18, 2020, from <https://dictionary.apa.org/crowd>

(al., 2019; Kedia, et al., 2015). وعلى الرغم من أن معيار القطاع أو الصناعة يعد المعيار الأكثر استخداماً في تحديد النظراء؛ إلا أن طبيعة الظاهرة محل الدراسة قد تفرض ضرورة الأخذ في الاعتبار معايير أخرى لتحديد النظراء مثل السوق أو الحجم أو الموقع الجغرافي.

هذا ويمكن اعتبار ما سبق تأصيل لمفهوم النظراء بوجه عام؛ وكما تقوم دراسات علم النفس وعلم الاجتماع بتناول المفهوم محل الدراسة من ناحيتين؛ الأولى: الناحية النظرية كما هو مُعرف في الكتب والدراسات السابقة؛ والثانية: الناحية الإجرائية والتي توضح كيفية قياسه لأغراض اختبارات الفروض. يجب أن يتم تعريف النظراء في دراسات المحاسبة والإدارة بجانب كبير من التخصيص يتفق مع طبيعة الظاهرة محل الدراسة؛ فلما كان الغرض من دراسة سلوك النظراء هو الوقوف على التفاعل والتأثير الناشئ داخل جماعة النظراء على سلوك أفرادها أو التأثير الناشئ عن الانتماء إلى حشد ما فيما يتعلق بالظاهرة محل الدراسة فيجب أن تظهر هذه العلاقة التفاعلية عند تحديد النظراء. وبالتالي يمكن الخلاص بأنه لتحديد النظراء هناك عاملين أساسيين هما: المساواة والتفاعل. فالمساواة تعني التشارك في حالة أو سمة واحدة على الأقل، أما التفاعل فيعني اختيار النظراء في ضوء العلاقة التي توضح تأثير بعضهم على بعض فيما يتعلق بالظاهرة محل الدراسة.

## ٢/١. تأثير النظراء

### ١/٢/١. التقليد

وفقاً لقاموس جمعية علم النفس الأمريكية يُعرف "التقليد" بأنه عملية نسخ سلوك شخص أو مجموعة أو كائن آخر، بقصد أو بغير قصد. إنه شكل أساسي من أشكال التعلم الذي يفسر العديد من المهارات البشرية، والإيماءات، والاهتمامات، والمواقف، وسلوكيات الأدوار، والعادات الاجتماعية، والتعبيرات اللفظية، ولكن يمكن أن يتخذ أيضاً شكلاً مرضياً، يقترح بعض المنظرين أن التقليد الحقيقي يتطلب أن يكون المراقب (المقلد) قادراً على أخذ منظور النموذج. ويختلف تعريف التقليد عن المحاكاة؛ فالمحاكاة تعني القدرة على فهم هدف النموذج والانخراط في سلوك مماثل لتحقيق هذا الهدف، دون الضرورة إلى تكرار الإجراءات المحددة للنموذج، كما أن المحاكاة تسهل التعلم الاجتماعي.

إن التقليد هو سلوك شائع في مختلف مجالات الإدارة والأعمال. فالمنشآت تقلد بعضها البعض في طرح المنتجات الجديدة والخدمات؛ وفي انتهاج السياسات الإدارية ومداخل التنظيم؛ وفي دخول الأسواق الجديدة والسياسات الاستثمارية وتوقيت الإنفاق الاستثماري (Lieberman & Asaba, 2006). هذا وقد وثقت عدة دراسات أدلة ميدانية على سلوك التقليد بين المنشآت في سياسة توزيعات الأرباح (Chen & Grennan, 2019; Adhikari & Agrawal, 2018)، والسياسة الاستثمارية (Chen & Grennan, 2019; Adhikari & Agrawal, 2018)، والسياسة الضريبية (Ma, 2017; Park, et al., 2017; Bustamante & Frésard, 2021).

<sup>4</sup> American Psychological Association. (n.d.). Peer Group. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 30, 2020, from <https://dictionary.apa.org/imitation>

<sup>5</sup> American Psychological Association. (n.d.). Peer Group. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 30, 2020, from <https://dictionary.apa.org/emulation>

(Bird, et al., 2018)، والاحتفاظ بالأرصدة النقدية (Chen, et al., 2019)، وهيكّل التمويل (Yang, et al., Liu & Wu, 2016)، وأنشطة المسؤولية الاجتماعية (Leary & Roberts, 2014)؛ وإدارة الأرباح (Charles, et al., 2017)، والإفصاح الاختياري (Seo, 2020; Tuo, et al., 2019). هذا وقد أطلقت بعض الدراسات (Kedia, et al., 2015) على انتشار سلوك التقليد بين المنشآت لفظ "العدوي" أو "الوباء".

### ٢/٢/١. التطوير

إذا كان التقليد هو نسخ السلوك والمحاكاة هي الانخراط في سلوك مماثل، فقد ينشأ عن التفاعل بين جماعة النظراء تطوير أو تطور في سلوك فرد أو أفراد الجماعة في ضوء معطيات النموذج وقيم واتجاهات الجماعة وبما يعظم الغايات الشخصية. وليس بالضرورة أن يتضمن التطوير الإتيان بسلوك جديد مختلف، وإنما يمكن اعتبار رد الفعل أو عكس السلوك في حالات معينة تطويراً للسلوك يعكس أثر التفاعل بين جماعة النظراء.

إن هذا التطوير لا يوجد فقط على مستوى الأفراد فقط وإنما على مستوى المنشآت؛ وفقاً لدراسة Cho, et al. (2020) اتضح أن المنشآت قامت بتخفيض مستوى الاستحقاقات الاختيارية على إثر تعرض نظرائهم لعقوبات نتيجة وجود مخالفات في التقارير المالية. الأمر الذي يشير إلى أن المنشآت لم تقم بالتقليد وإنما أدركت المخاطر الناشئة عن زيادة الاستحقاقات الاختيارية والتكاليف الضمنية والصريحة المصاحبة لهذا السلوك من خلال العقوبات التي تعرض لها النظراء، ومن ثمّ قامت بتخفيض مستوى الاستحقاقات الاختيارية وزيادة مستوى جودة التقارير المالية. ووفقاً لدراسة Bratten, et al. (2016) قد تقرر المنشآت التابعة في القطاع تخفيض مستوى إدارة الأرباح بعد إعلان قادة القطاع عن مستويات أداء منخفضة؛ فانخفاض أداء قادة القطاع (عدم مقابلة أو تفويت توقعات المحللين) يخفف من حدة الضغط على التابعين، الذين يرون أنه من الأفضل تخفيض مستوى إدارة الأرباح، أو تأجيل التلاعب بالأرباح لوقت لاحق قد تكون المنشأة أحوال فيه لزيادة مستوى إدارة الأرباح.

### ٣/١. دوافع التأثير بالنظراء

سواء ظهر التأثير بالنظراء على شكل تقليد أو محاكاة أو تطوير في السلوك، فإن له دوافعه والتي غالباً ما تكون مبنية على أسس رشيدة حتى وإن أظهرت النتائج سلوك غير رشيد وبصفة خاصة إذا ما تمت دراسة السلوك بأثر رجعي؛ أي بعد انجلاء أو انتهاء حالة عدم التأكد (Lieberman & Asaba, 2006).

### ١/٣/١. تسلسل المعلومات Information Cascades، سلوك القطيع Herd Behaviour

تعتبر نظرية تسلسل المعلومات أحد النظريات المستخدمة في الاقتصاد السلوكي والتي تساعد في تفسير سلوك التقليد. يحدث تسلسل المعلومات عندما يكون من الأفضل للفرد أن يتبع سلوك من يسبقه أو تكرر سلوك الفرد السابق له دون النظر لما لديه من معلومات (Bikhchandani, et al., 1992).

بافتراض أن كل فرد لديه معلوماته الخاصة بشأن حالة ما؛ وبالتالي يتصرف الفرد الأول في ضوء معلوماته الخاصة، ولكن قد ينبأ تصرفه هذا عن معلومات (إشارات) للتابعين، وبالتالي يتبعه فرد آخر وهكذا، وبعد كل هذا التقليد يحدث تراكم أو تجمع في المعلومات (الإشارات) الضمنية التي تحتويها تصرفات الأفراد ويكون السلوك الرشيد للتابعين في هذه الحالة تقليد السابقين دون النظر أو مراجعة ما لديهم من معلومات أو خبرات سابقة في ذات الشأن. أن أكبر مثال على ذلك المطعم الذي تصطف أمامه طوابير العملاء، فكثير من المنتظرين في آخر الطابور ربما كانوا ذاهبين لمطعم مجاور قد اعتادوا زيارته، ولكن شكل الطوابير أمام المطعم الأول أنبأ عن معلومات ضمنية أن هذا المطعم له ميزة - وقد يكون ذلك غير صحيح - بسبب هذا التجمع وبالتالي فقد تصرفوا ضد رغبتهم في البداية نتيجة ملاحظتهم لسلوك الآخرين (Lieberman & Asaba, 2006).

تفسر نظرية تسلسل المعلومات بقوة سلوك التقليد الذي ساهم في الفقاعة المالية أو فقاعة الإنترنت (Dotcom Bubble) التي حدثت خلال الفترة ١٩٩٥ - ٢٠٠٠<sup>٦</sup>. ويمكن وصف ما حدث بإيجاز على النحو التالي: بدء ظهور شركات التجارة الإلكترونية والتي كان من بينها شركات رائدة وعملاقة في مجال تجارة التجزئة آنذاك مثل بارنز ونوبل، وول مارت. صاحب هذا الظهور ارتفاع في أسعار أسهم تلك الشركات وارتفاع في مؤشرات سوق المال وتفاعل في توقعات المحللين مع كم كبيرة من التغطية الإعلامية. وفي ضوء التسلسل والتراكم السابق للمعلومات، بدا أن هناك مجموعة من الإشارات الإيجابية التي دفعت بظهور تيار كبير من شركات التجارة الإلكترونية. وفي غضون عامين أو ثلاثة فشل معظم هذه الشركات وسرعان ما نمت التحليلات المتشائمة وانهارت أسعار الأسهم بمعدلات كبيرة قياساً على مكاسبها السابقة وتوقف دخول المستثمرين في هذا المجال. هذا ويمكن النظر إلى تسلسل المعلومات على أنها عملية هشّة بطبيعتها وقابلة للانعكاس؛ مثلما يلزم وجود كم من المؤشرات الإيجابية لبدء التسلسل التصاعدي، فإن ظهور عدد كافٍ من الإشارات السلبية سيعكس العملية (Lieberman & Asaba, 2006).

يتشابه أو يكاد يطابق سلوك القطيع بشكل كبير مع نظرية تسلسل المعلومات. ويظهر سلوك القطيع عندما يتم اتباع الحشد في قرار أو حالة ما خلال فترة ما. فعلي سبيل المثال: قد يقبل مجموعة من المستثمرين على شراء سهم إحدى المنشآت نتيجة زيادة حجم التداول على هذا السهم. ويفرق البعض بين تسلسل المعلومات وسلوك القطيع؛ حيث إنه وفقاً للنظرية الأولى يتجاهل الفرد ما لديه من معلومات خاصة ويقوم باتخاذ قراره بناء على المعلومات (الإشارات) التي يستنبطها من قرارات الأفراد الذين سبقوه باتخاذ القرار، أما من منظور سلوك القطيع فقد يجمع الفرد بين ما لديه من معلومات خاصة وبين المعلومات (الإشارات) التي يستنبطها من سلوك الحشد (Çelen & Kariv, 2004). هذا ويمكن النظر إلى نظرية تسلسل المعلومات وسلوك القطيع على أنها نظريات مبنية على أساس رشيدة وبصفة خاصة في ظل ظروف عدم التأكد وعندما تكون المعلومات الخاصة لدى الأفراد أو المنشآت غير ذات جودة أو لا تساعد بشكل كبير في اتخاذ القرار، فيقوم الأفراد باستنباط المعلومات (الإشارات) من قرارات السابقين.

<sup>6</sup> Corporate Finance Institute. (n.d.). Dotcom Bubble. Retrieved January 30, 2020,

from <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/trading-investing/dotcom-bubble/>

## ٢/٣/١. نظرية الإشارة Signalling Theory

تعتبر نظرية الإشارة من النظريات الهامة في مجالات كثيرة منها: المحاسبة والتمويل. وترتبط نظرية الإشارة بعدم تماثل المعلومات Information Asymmetry، يحدث عدم تماثل المعلومات عندما يكون لدى أكثر من طرف معلومات مختلفة. ونظراً لأن بعض المعلومات تعتبر معلومات خاصة، ينشأ عدم تماثل المعلومات بين من لديه هذه المعلومات ومن إذا عرفها أستطاع تحسين عملية اتخاذ القرار (Connelly, et al., 2011). هذا ويعتبر عدم تماثل المعلومات إشكالية كبيرة في حالتين: الحالة الأولى: عندما لا يكون أحد الأطراف على دراية كاملة بخصائص الطرف الآخر وهو ما يعرف ببعده الجودة. الحالة الثانية: عندما يكون أحد الأطراف قلقاً بشأن سلوك طرف آخر أو نوايا سلوكية وهو ما يعرف ببعده النية (Elitzur & Gavius, 2003). ولهذا يمكن استخدام الإشارات لحل الإشكاليات السابقة وإرسال إشارات عن جودة أو نية أحد الأطراف إلى الأطراف الأخرى المعنية.

تقوم نظرية الإشارة على عدة أركان أساسية هي: (١) المرسل، (٢) المستلم أو المرسل إليه، (٣) الإشارة. يقصد بالمرسل من يمتلك المعلومات وغالباً ما يكون من داخل المنشأة (على سبيل المثال: مجلس الإدارة) والمعلومات التي يمتلكها المرسل لا تكون متاحة للأطراف الخارجية. ويقصد بالمستلم أو المرسل إليه هو من يرغب المرسل في إرسال الإشارة إليه وهو غالباً لا يمتلك المعلومات التي لدى المرسل، ولكن لديه رغبة أو مصلحة في معرفتها وهو طرف (أطراف) خارجية عن المنشأة (على سبيل المثال: المساهمين أو المقرضين). ويقصد بالإشارة الإجراء الذي سوف يتم من خلاله توصيل المعلومات أو إرسال الإشارة من المرسل إلى المستلم، ويشترط في هذا الإجراء وجود خاصيتين: (١) إمكانية الملاحظة من قبل المستلم، (٢) اقتصادية الإشارة؛ أي أن العائد المتوقع من الإجراء أكبر من تكلفة استخدامه (Connelly, et al., 2011).

استخدم Ross (1977) نظرية الإشارة في تفسير كيف يتحدد هيكل التمويل الأمثل، فقد تم التوصل إلى أن نسبة الرافعة المالية تتحدد في ضوء الإشارات التي تريد أن ترسلها الإدارة لحملة الأسهم والمستثمرين في ظل الأفضلية التي تمنحها المعلومات المتاحة للإدارة وغير متاحة لحملة الأسهم والمستثمرين؛ وعلى ذلك فإن الإدارة قد تلجأ إلى التمويل بالديون إذا أرادت طمأنة حملة الأسهم والمستثمرين أن المنشأة تسير على النهج السليم نحو تحقيق أهدافها وأن الإدارة تعمل على النحو الذي ينبغي. ويرجع السبب في ذلك أن التمويل عن طريق الديون إشارة على قدرة المنشأة وثقتها على تنفيذ مشروعات تحقق صافي قيمة حالية موجب وتوليد تدفقات نقدية في المستقبل تستخدم لسداد أعباء الديون.

وبالرجوع لدوافع التأثير بالنظراء فإنه يمكن الاعتماد على نظرية الإشارة؛ فالمديرون يتجاهلون ما لديهم من معلومات ويقومون بتقليد الآخرين لتجنب مخاطر السمعة أو تجنباً للسمعة السيئة؛ فمن خلال التقليد يرسل المديرون إشارات تدل على جودة أدائهم. هي أن هناك مستويين من المديرين؛ صف أول وصف ثان. هذا وعلى الرغم من أنه قد يكون من غير المعلوم إلى أي صف قد ينتمي المدير، إلا أنه من المدرك أن مديرين الصف الأول يتلقون إشارات إيجابية على استثماراتهم، بينما قد يتلقى مديرين الصف الثاني إشارات سلبية، الأمر الذي قد لا ينبئ بالضرورة عن كفاءة في الاستثمار وإنما قد يترتب عليه تضليل وهدر للموارد؛ فطالما أن مديرين الصف الأول يتلقون إشارات إيجابية على استثماراتهم، فإن

المديرين الآخرين قد لا يعتمدون على ما لديهم من معلومات عند اتخاذ قرار الاستثمار، بل ربما يقلدون مديرين الصف الأول طمعاً في أن يكونوا مثلهم وتجنباً للسمعة السيئة بمخالفتهم (Lieberman & Asaba, 2006).

ووفقاً لدراسة (Adhikari & Agrawal (2018); Grennan (2019) أتضح أن سياسة توزيعات الأرباح قد تتأثر بسلوك النظراء، حيث إن المنشآت تقوم بتوزيعات أرباح اتباعاً للنظراء، فتوزيعات الأرباح مؤشر هام للمستثمرين وبصفة خاصة عند مقارنة أداء المنشآت. ومن منظور نظرية الإشارة فإن توزيعات الأرباح تعطي إشارات جيدة عن الأرباح والتدفقات النقدية في المستقبل. أتضح وفقاً لدراسة (Tuo, et al. (2019) ودراسة (Seo (2020) أن الإفصاح الاختياري يتأثر من حيث الكم والكيف بما يفصح عنه النظراء وبطريقة الإفصاح ومعدله، ويمكن تفسير ذلك من منظور نظرية الإشارة حيث إن التخلف عن النظراء فيما يتعلق بالإفصاح قد يعطي إشارات غير جيدة عن المنشأة.

### ٣/٣/١. الأعراف الاجتماعية Social Norms

يقصد بالأعراف الاجتماعية<sup>٧</sup> المعايير التوافقية (المتفق عليها) المحددة اجتماعياً والتي تشير إلى (أ) ما هي السلوكيات التي تعتبر نموذجية في سياق معين (القواعد الوصفية) Descriptive Norms و(ب) ما هي السلوكيات التي تعتبر مناسبة في السياق (القواعد الزجرية) Injunctive Norms. وسواء أكان ذلك ضمنياً أو صريحاً، فإن هذه المعايير لا تحدد فقط الطريقة المناسبة اجتماعياً للاستجابة في الموقف (مسار العمل الطبيعي) ولكنها تحظر أيضاً الإجراءات التي يجب تجنبها إذا كان ذلك ممكناً على الإطلاق. على عكس المعايير الإحصائية، تشتمل الأعراف الاجتماعية على جودة تقييمية مثل أن أولئك الذين لا يمتثلون ولا يستطيعون تقديم تفسير مقبول لانتهائهم لتلك المعايير يتم تقييمهم بشكل سلبي. تنطبق الأعراف الاجتماعية عبر المجموعات والأماكن الاجتماعية، في حين أن قواعد المجموعة خاصة بمجموعة معينة.

تتكون دورة حياة العرف الاجتماعي من ٣ مراحل: (١) نشأة العرف، (٢) قبول العرف، (٣) تعميم العرف. في المرحلة الأولى ينشأ العرف من قبل أفراد المجتمع، ثم في المرحلة الثانية يتم قبول هذا العرف من قبل أفراد المجتمع حتى يكتسب القبول والتعارف عليه، وبعد مرحلة القبول يصل العرف إلى مرحلة التعميم وهي المرحلة التي يتحول فيها العرف من مجرد إجراء عرف مقبول إلى كونه معيار أو قاعدة لها صفة الإلزام ويحذر مخالفتها بموجب توافق أفراد المجتمع عليها (Finnemore & Sikkink, 1998).

وبإسقاط ما سبق على المنشآت: هب أن في قطاع معين بدأ عدد قليل من المنشآت الإنفاق بصفة دورية على أنشطة المسؤولية الاجتماعية، ثم من فترة لأخرى بدأ هذا العدد القليل في الزيادة شيئاً فشيئاً وبالتالي زاد عدد المنشآت التي تنفق على أنشطة المسؤولية الاجتماعية. وبعد ممارسة عدد كبير من المنشآت لهذا السلوك قد يصبح الإنفاق على أنشطة المسؤولية الاجتماعية عرفاً اجتماعياً لهذا القطاع؛ أي

<sup>7</sup> American Psychological Association. (n.d.). Peer Group. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 30, 2020, from <https://dictionary.apa.org/social-norm>

أن عرف هذا القطاع هو الإنفاق على أنشطة المسؤولية الاجتماعية وبالتالي قد يتم النظر إلى منشآت هذا القطاع التي لا تنفق على أنشطة المسؤولية الاجتماعية باعتبارها منشآت مخالفة أو سلوكها به شاذة قياساً على باقي المنشآت. حتى داخل المنشأة الواحدة تنشأ مجموعة من الأعراف الاجتماعية؛ فعلي سبيل المثال: قد تكون سياسة عدم تخفيض أو تسريح الموظفين عرفاً اجتماعياً خاصاً بمنشأة ما، مرت بعدد من الأزمات، ولكن كان خيار التسريح مرفوض مع كل أزمة ولم ينفذه أي مجلس إدارة سابق، وبالتالي يعتبر عدم تسريح الموظفين عرفاً اجتماعياً خاصاً بهذه المنشأة. وعلى ذلك يمكن النظر إلى الأعراف الاجتماعية بأنها دافع للتأثر بالنظراء بأي صورة من صور التأثير: تقليد أو محاكاة أو تطوير في السلوك.

### ٤/٣/١. ضغط النظراء Peer Pressure

وفقاً لقاموس جمعية علم النفس الأمريكية يُعرف "ضغط النظراء"<sup>٨</sup> أو "ضغط جماعة النظراء" على أنه الجهد أو التأثير الذي تمارسه جماعة النظراء على أفرادها حتى تتفق أو تتماشى سلوكياتهم مع معايير وتوقعات الجماعة، وقد يكون لهذا الجهد أو التأثير قيمة اجتماعية إيجابية كما قد يكون له عواقب سلبية على الصحة العقلية أو البدنية.

من منظور علم النفس وعلم الاجتماع يمكن أن يكون ضغط النظراء إما مباشر أو غير مباشر؛ فالضغط المباشر هو الذي يتم فيه أمر أو توجيه فرد الجماعة للقيام بسلوك أو تصرف ما، أما الضغط غير المباشر هو الذي يتم فيه حث فرد الجماعة على القيام بسلوك أو تصرف ما من خلال عدة وسائل مثل انتهاج فرد أو أكثر من أفراد الجماعة لهذا السلوك قبله أو من خلال استحسان أو مدح (ذم) السلوك أو التصرف المراد تنفيذه (عدم تنفيذه) مع مدح (ذم) المستجيب (غير المستجيب). وسواء كان ضغط النظراء مباشر أو غير مباشر فإنه مقرون بنظام ضبط ينطوي على الثواب والعقاب؛ حيث ينطوي هذا النظام على إثابة (عقاب) فرد الجماعة المستجيب (غير المستجيب) مادياً أو معنوياً من قبل أعضاء الجماعة أنفسهم. وبالتالي قد يقوم فرد الجماعة بانتهاج سلوك أو تصرف ضد رغباته أو قيمه الداخلية استجابة لضغط النظراء عليه.

وارتباطاً بالمفهوم المعنوي للإثابة والعقاب فقد يبدو من المناسب تناول كلا من مفهوم الثواب الاجتماعي والعقاب الاجتماعي؛ إذ يشير الثواب الاجتماعي<sup>٩</sup> إلى سلوك أو منبه أو حافز إيجابي مثل المدح أو الابتسام أو الإشارة أو أي سلوك آخر من شأنه الموافقة، يزيد من تكرار السلوك الذي يسبقه مباشرة. أما العقاب الاجتماعي<sup>١٠</sup> فيشير إلى سلوك أو منبه أو حافز سلبي مثل الذم أو الهجر أو الانسحاب العاطفي أو أي سلوك آخر من شأنه الرفض، يقلل من تكرار السلوك الذي يسبقه مباشرة.

<sup>8</sup> American Psychological Association. (n.d.). Peer Pressure. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved February 5, 2020, from <https://dictionary.apa.org/peer-pressure>

<sup>9</sup> American Psychological Association. (n.d.). Social Reinforcement. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved February 5, 2020, from <https://dictionary.apa.org/social-reinforcement>

<sup>10</sup> American Psychological Association. (n.d.). Social Punishment. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved February 5, 2020, from <https://dictionary.apa.org/social-punishment>

وبالنظر إلى عامل ضغط النظراء، وفقاً لدراسة (Bratten, et al., 2016) فإن ممارسات إدارة الأرباح تزداد لدي المنشآت مع زيادة معدلات الأداء لدي النظراء؛ وذلك لأن تلك الزيادة في معدلات الأداء تمثل عامل ضغط على المنشآت التي لم تحقق معدلات أداء مقارنة، الأمر الذي يحدوا بها إلى إدارة الأرباح حتى تكون على قدر المقارنة. ويتفق مع ذلك دراسة (Du & Shen (2018) ودراسة (Charles, et al. (2017) إذا وجد أنه بغض النظر عن الأداء فإن المنشآت قد تزيد من ممارسات إدارة الأرباح أسوة بالنظراء. ويؤكد ما سبق دراسة (Gao & Zhang (2019) والتي أفادت بأن الاستثمار في دعم وتطوير نظم الرقابة الداخلية من شأنه أن يخفف من ضغط النظراء فيما يتعلق بممارسات إدارة الأرباح. ووفقاً لدراسة (Grennan (2019) ودراسة (Adhikari & Agrawal (2018) اتضح أن سياسة توزيعات الأرباح قد تتأثر بسلوك النظراء، حيث أن المنشآت تقوم بتوزيعات أرباح اتباعاً للنظراء، باعتبار أن توزيعات الأرباح من أهم مؤشرات تقييم الأسهم عند المستثمر الفردي أو المستثمر المؤسسي وبصفة خاصة عند المقارنة بين المنشآت، هذا من جانب ومن جانب آخر فإن توزيعات الأرباح - وفقاً لنظرية الإشارة - تعطي إشارات جيدة عن الأرباح والتدفقات النقدية في المستقبل، وبالتالي فإن قيام النظراء بتوزيعات أرباح يمثل عامل ضغط على باقي المنشآت والتي قد تضطر في بعض الأحيان إلى الاقتراض لسداد توزيعات الأرباح. ويجادل كل من (Chen, et al. (2019) بأن لضغط النظراء تأثير على الاحتفاظ بالأرصدة النقدية؛ إذ وجد أن المنشآت التي تعمل في سوق تنافسية تزيد من الأرصدة النقدية المحتفظ بها استعداداً لأي تحرك من قبل النظراء من شأنه التأثير على الحصة السوقية. هذا وفيما يتعلق بالإفصاح الاختياري فقد أتضح وفقاً لدراسة (Tuo, et al. (2019) ودراسة (Seo (2020) أن الإفصاح الاختياري يتأثر من حيث الكم والكيف بما يفصح عنه النظراء وبطريقة الإفصاح ومعدله، ويمكن تفسير ذلك من منظور نظرية الإشارة حيث إن التخلف عن النظراء فيما يتعلق بالإفصاح قد يعطي إشارات غير جيدة عن المنشأة وبالتالي هناك عامل ضغط على المنشآت من قبل النظراء مرده طبيعة وحجم وطريقة الإفصاح الاختياري.

### ١/٣/٥. المنافسة Competition

وفقاً للنظرية الاقتصادية الجزئية يمكن تصنيف الأسواق حسب درجة المنافسة فيها إلى: (١) سوق المنافسة الكاملة، (٢) سوق الاحتكار، (٣) سوق احتكار القلة، (٤) سوق المنافسة الاحتكارية. ويختلف سلوك المنشآت حسب ظروف كل سوق. غالباً ما يكون التقليد - كأحد صور التأثير بسلوك النظراء - لتخفيف حدة المنافسة بين المنشآت ذات الموارد والوضع (المركز) السوقي المتماثلين. ففي هذا الوضع تكون المنافسة شرسة جداً كما أن الأسعار والأرباح تتآكل بسرعة، للخروج من هذا الموقف، يمكن للمنشآت إتباع إما إستراتيجيات التمايز (الاختلاف) أو إستراتيجيات التجانس فالمنشآت التي تستطيع تمييز نفسها عن باقي المنافسين تكون في معزل عن تصرفاتهم، الأمر الذي يخفف من احتمالات التقليد ويقود إلى أرباح عالية بشرط أن يثبت بالفعل أن هذا التمايز جذاب. هذا وغالباً ما يكون إتباع استراتيجية التمايز صعب ومكلف. ففي ظل عدم التأكد بشأن استراتيجية التمايز، تجد المنشأة نفسها أمام خيار إتباع استراتيجية التجانس حيث يتشابه سلوكها مع سلوك المنافسين في محاولة لتخفيف حدة المنافسة أو تقليل المخاطر (Lieberman & Asaba, 2006).

عندما يخلق تجانس الموارد منافسة شرسة محتملة، فإن مطابقة السلوك آنذاك يمكن أن تكون الرادع لعملية التواطؤ الضمني بين المنافسين. إن استراتيجيات "العين بالعين" يمكنها ردع أو معاقبة السلوك الفردي المنحرف، ومن ثم الحفاظ على التعاون. المنشآت داخل نفس المجموعة الإستراتيجية ربما تنتهج سلوك متشابه مع بعضها البعض للحد من المنافسة والتواطؤ الضمني. إن انتهاج سياسات المنافسين يشير إلى الالتزام بالدفاع عن الوضع الراهن وعدم التخلي عن الموقف الحالي أو الوقوع في حرب مدمرة للطرفين (Lieberman & Asaba, 2006).

### ٦/٣/١. التعلم Learning

يمكن تعريف التعلم<sup>١١</sup> - بوجه عام - على أنه اكتساب معلومات أو سلوكيات أو قدرات جديدة بعد الممارسة أو الملاحظة أو تجارب أخرى، كما يتضح من التغيير في السلوك أو المعرفة أو وظيفة الدماغ. يتضمن التعلم الانتباه بوعي أو بغير وعي إلى الجوانب ذات الصلة من المعلومات الواردة، وتنظيم المعلومات عقلياً في تمثيل معرفي متماسك، ودمجها مع المعرفة الحالية ذات الصلة التي يتم تنشيطها من الذاكرة طويلة المدى.

ومن بين نظريات التعلم نظرية التعلم الاجتماعي Social Learning. ويُعرف " التعلم الاجتماعي"<sup>١٢</sup> على أنه التعلم الناشئ أو المهارة أو الخبرة المكتسبة عن طريقة مراقبة سلوك الآخرين أو تقليدهم أو ناتج عن أي شكل آخر من أشكال التفاعلات الاجتماعية. ووفقاً لنظرية التعلم الاجتماعي<sup>١٣</sup> (Bandura, 1971) فإن سلوك الأفراد يمكن أن يُحكم ويتطور وفقاً لمحفزات خارجية مثل الثناء واللوم والمكافأة؛ فعلي سبيل المثال إذا تلقى طالباً درجات إضافية لحضوره باكراً إلى الفصل، فقد يدفع ذلك بطالب آخر إلى نمذجة (نسخ) سلوك الطالب الأول من خلال الحضور باكراً هو الآخر حتى يحصل درجات إضافية.

ولا يقتصر الأمر - وفقاً لنظرية التعلم الاجتماعي - على النمذجة أو التقليد المحض وإنما قد يكون هناك تطور في السلوك واستنباط أنماط جديدة؛ فبمجرد أن يستشرف الفرد القواعد والهيكل الأساسي للأنشطة أو النموذج محور الاهتمام، فإن بإمكانه إنشاء أنماط سلوك جديدة متوافقة في جوهرها مع القواعد الأساسية، ولكنها قد تتجاوز ما رآه أو سمعه بالإضافة إلى توسيع دائرة المعارف وتنمية المهارات بسرعة دون الحاجة إلى المرور بعملية التعلم عن طريق عواقب الاستجابة أو التجربة والخطأ. وعلى ذلك يمكن القول إنه وفقاً للتعلم الاجتماعي فإن سلوك الفرد ينبع من إرادة حرة في ضوء الفهم والمراقبة وتطوير السلوك فيما يتعلق بالدائرة أو الهيكل محور الاهتمام بهدف تعظيم المكاسب الضمنية أو الصريحة على المستوى الشخصي.

<sup>11</sup> American Psychological Association. (n.d.). Social Reinforcement. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved February 5, 2020, from <https://dictionary.apa.org/learning>

<sup>12</sup> American Psychological Association. (n.d.). Social Learning. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 18, 2020, from <https://dictionary.apa.org/social-learning>

<sup>13</sup> American Psychological Association. (n.d.). Social Learning Theory. In *APA dictionary of psychology*. Retrieved January 18, 2020, from <https://dictionary.apa.org/social-learning-theory>

أما فيما يتعلق بالمنشآت، فيجادل كلا من (Foucault & Fresard, 2014) إنه من منظور التعلم الإداري Managerial Learning فإن المنشآت قامت بتنفيذ استثمارات بعد تنفيذ نظرائهم لاستثمارات زادت على إثرها القيمة السوقية للأسهم، وتفسير ذلك أن المنشآت تراقب بعضها البعض وبمجرد الإدراك بأن ثمة سلوك من شأنه تعظيم العوائد الضمنية أو الصريحة فسرعان ما سيتم التعلم من هذا السلوك وإما تقليده أو تطويره. ووفقاً لدراسة (Leary & Roberts, 2014) وجد أن المنشآت تعدل هيكلها التمويلي وبصفة خاصة نسبة الرفع المالي في ضوء أو استرشاداً بالهيكل التمويلي ونسب الرفع المالي للنظراء؛ فعلى الرغم من تعدد النظريات التي تحاول أن تفسر وتحدد ماهية هيكل التمويل الأمثل، فقد اتضح أن هناك تأثير للهيكل التمويلي للنظراء في تحديد الهيكل التمويلي للمنشأة مدفوعاً بمنظور تعلم المنشآت من بعضها البعض. ووفقاً لدراسة (Cho, et al. (2020 فإنه من منظور التعلم التنظيمي Organizational Learning زادت جودة التقارير المالية لدى المنشآت على إثر تعرض نظرائهم لعقوبات نتيجة وجود عدة مخالفات في تقاريرهم المالية؛ أي أنه بمجرد إدراك المنشآت المراقبة ضرر سلوك ما على المنشآت الأخرى فسرعان ما قررت اتخاذ اتجاه مضاد من شأنه أن يجنبها ذات المأل. ووفقاً لدراسة (Delshadi & Magnan, (2020 فإنه أيضاً من منظور التعلم قامت المنشآت بزيادة مستوى التحفظ المحاسبي استجابة أو على إثر افلاس منشآت أخرى بالقطاع؛ ويمثل ذلك - وفقاً لنظرية الإشارة - إرسال إشارات إيجابية لأصحاب المصالح عن الوضع الجيد للمنشآت التي لم تتعرض للإفلاس.

#### ٤/١. لماذا تقلد المنشآت بعضها؟

هناك العديد من النظريات من مختلف التخصصات التي تفسر تقليد المنشآت لبعضها البعض. وعلى الرغم من أن هذه النظريات تشترك في عدة عناصر، إلا أنها جاءت لمجال أو تخصص بعينه أو أنها جاءت لتفسير تقليد المنشآت لبعضها البعض في ظاهرة ما. هذا، وتظل أغلبية البحوث والدراسات التي تناولت التقليد مجزأة مع وجود قلة قليلة من البحوث المتصلة ببعضها البعض (Lieberman & Asaba, 2006).

وبناءً على ذلك اقترح (Lieberman & Asaba (2006 أنه من الممكن جمع النظريات التي تفسر سلوك التقليد في مجموعتين: (١) النظريات القائمة على المعلومات Information-based Theories، (٢) النظريات القائمة على المنافسة Rivalry-based Theories. إن نظريات التقليد القائمة على المعلومات (تسلسل المعلومات، سلوك القطيع، نظرية الإشارة) يمكن تطبيقها عندما يصعب على المديرين ربط الأسباب بالنتائج أو توقع المخرجات في ضوء المدخلات بثقة وتأكيد. ففي هذه الظروف يصعب على المديرين تحديد الاحتمالات بدقة بالإضافة إلى وجود صعوبات شديدة في تحديد علاقات السبب والنتيجة بين مدخلات ومخرجات القرارات؛ وتتصف هذه الحالة بعدم التأكد والغموض وعلى ذلك يقبل أو يتصرف المديرين في ضوء المعلومات الضمنية التي تنبأ بها تحركات النظراء أو النظراء. وعلى الرغم من أن هذه المعلومات الضمنية قد تكون غير كاملة أو مضللة، إلا أنها قد يكون لها تأثير كبير على إدراك واعتقاد المديرين. علاوة على ذلك في ظل ظروف عدم التأكد قد يقوم المديرين بالتقليد لإرسال إشارات عن جودة أدائهم أو جودة أداء منشآتهم.

تنظر المجموعة الثانية من النظريات إلى التقليد باعتباره رد فعل لتخفيف حدة المنافسة ومخاطرها. فالمنشآت تُقلد بعضها البعض كمحاولة للحفاظ على مركزها التنافسي أو لتجنب أو تجنب التحركات التعسفية من قبل المنافسين. على عكس ما جاء في النظريات السابقة، فإن تحركات المنشآت لا تنبئ بمعلومات. إن النظريات القائمة على المنافسة والمخاطر لها أسبابها ودوافعها الأساسية في مجال الاقتصاد والإدارة الاستراتيجية. غالباً ما يكون التقليد لتخفيف حدة المنافسة بين المنشآت ذات الموارد والوضع (المركز) السوقي المتماثلين. ففي هذا الوضع تكون المنافسة شرسة جداً كما أن الأسعار والأرباح تتآكل بسرعة للخروج من هذا الموقف، يمكن للمنشآت إتباع إما إستراتيجيات التمايز (الاختلاف) أو إستراتيجيات التجانس فالمنشآت التي تستطيع تمييز نفسها عن باقي المنافسين تكون في معزل عن تصرفاتهم، الأمر الذي يخفف من احتمالات التقليد ويقود إلى أرباح عالية بشرط أن يثبت بالفعل أن هذا التمايز جذاب. هذا وغالباً ما يكون إتباع إستراتيجية التمايز صعب ومكلف. ففي ظل عدم التأكد بشأن إستراتيجية التمايز، تجد المنشأة نفسها أمام خيار إتباع إستراتيجية التجانس حيث ينتشبه سلوكها مع سلوك المنافسين في محاولة لتخفيف حدة المنافسة أو تقليل المخاطر.

هناك ٣ معايير للترقية بين ما إذا كان التقليد تم بدافع المعلومات أم بدافع المنافسة. المعيارين الأول والثاني هما السوق والموارد والليان يحددان ما إذا كانت المنشآت متنافسة على أساس خدمة نفس السوق والنطاق الجغرافي والتماثل أو التقارب في الموارد. فإذا لم تكن المنشآت متنافسة فمن المفترض أن يكون لدى القادة معلومات ليست لدى التابعين. في العموم، تعتبر النظريات القائمة على المعلومات مهيمنة عندما تختلف المنشآت في المراكز السوقية والحجم والموارد وعندما تكون ظروف عدم التأكد عالية. عندما تكون المنشآت متنافسة فمن الممكن أن يكون دافع التقليد كلا من المعلومات والمنافسة معاً. أما المعيار الثالث فهو ظروف عدم التأكد؛ فعندما تكون ظروف عدم التأكد منخفضة وعندما تكون المنشآت متنافسة، فإن المنشآت غالباً ما تمتلك نفس المعلومات وبالتالي فإن التقليد يتم بدافع المنافسة.

وبالتقارب مع اقتراح (Lieberman & Asaba (2006) يمكن إرجاع تأثير سلوك النظراء على بعضهم البعض إلى دافعين هما الضغط أو التعلم. فعلى الرغم من وجود عدة نظريات تفسر تأثير سلوك النظراء، إلا أنه بمراجعة دقيقة لكل موقف يمكن استنباط أنه في كل ظاهرة يدفع سلوك المنشآت إما للضغط أو التعلم. فعندما يرغب مجلس الإدارة في إرسال إشارات جيدة عن الأداء بالمخالفة للواقع عندما يحقق النظراء أداء عالي (Bratten, et al. (2016، فإن هذا السلوك مدفوع بالضغط، وعندما يقوم مجلس الإدارة بتنفيذ استثمارات بعد نجاح استثمارات النظراء (Foucault & Fresard, 2014)، فإن هذا السلوك مدفوع بالتعلم. هذا ولعل خيطاً رفيعاً يمكنه أن يفرق بين الضغط والتعلم، ألا وهو الإرادة الحرة. فإذا كان السلوك أو الإجراء الذي قامت به المنشأة تم بصورة جبرية دون إرادة حرة لأي سبب معنوي أو مادي، فإن هذا السلوك مدفوع بتأثير الضغط. أما إذا قامت المنشأة بممارسة السلوك دون أي إجبار؛ أي بإرادة حرة، فإن هذا السلوك مدفوع بالتعلم. هذا وقد يصعب في مواقف كثيرة في الواقع الميداني إرجاع السلوك إلى دافعيه: الضغط أو التعلم، إلا في الحالات التي يكون فيها الدافع ظاهر ومدفوع بدلائل مؤيدة.

## ٢/ جودة التقارير المالية

يشير لفظ الجودة - بوجه عام - إلى توافر مجموعة الخصائص الواجب توافرها في الشيء محل الوصف مع خلوه من النواقص والعيوب. وتشير جودة التقارير المالية إلى جودة المعلومات الواردة فيها، وقياساً على ذلك تكون التقارير المالية ذات جودة إذا توافرت في المعلومات الواردة فيها الخصائص النوعية للمعلومات وإذا خلت من الأخطاء والتحريفات؛ وإذا كانت تلك التقارير تعبر بصدق عن حقيقة الأداء الاقتصادي للمنشأة ووضعها المالي، كما تعتبر التقارير المالية ذات جودة كلما كانت ملائمة وذات صلة ومفيدة لمستخدمي القوائم المالية في اتخاذ القرار (Ciesielski, et al., 2019; IASB, 2018).

## ١/٢. جودة التقارير المالية والمعايير الدولية للتقارير المالية

يضع مجلس معايير المحاسبة الدولية International Accounting Standards Board (IASB) على عاتقه مسؤولية تطوير - من أجل النفع العام - مجموعة واحدة من معايير المحاسبة عالية الجودة والتي يسهل فهمها ويمكن تنفيذها عالمياً، والتي تتطلب أن تكون المعلومات الواردة في القوائم المالية والتقارير المالية المساعدة عالية الجودة وذات شفافية وقابلية للمقارنة لمساعدة المشاركين في أسواق رأس المال المختلفة في العالم وغيرهم من مستخدمي القوائم المالية في اتخاذ قرارات اقتصادية (IASB, 2010:6a). هذا ومن وجهة نظر مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) يساعد تطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية على توافر الخصائص النوعية للمعلومات في التقارير المالية بالإضافة إلى توفير تقارير مالية مفيدة لمستخدمي القوائم المالية؛ أي أن تطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية يساعد على تحقيق جودة التقارير المالية.

هناك العديد من الأدلة الميدانية على الدور الإيجابي للمعايير الدولية للتقارير المالية في زيادة جودة التقارير المالية؛ يتفق (Ewert & Wagenhofer (2011); Barth, et al. (2008) على أن تبني المعايير الدولية يزيد الثقة في التقارير المالية من خلال تقويض السلوك الانتهازي للإدارة. كما يتفق (Ismail, et al. (2013) على أن تبني المعايير الدولية للتقارير المالية يزيد من جودة الأرباح المصحح عنها ويقلل من تمهيد الدخل. ومن وجهة نظر (Zeghal, et al. (2012); Houque, et al. (2012) يترتب على تبني المعايير الدولية للتقارير المالية تعزيز الخصائص النوعية للمعلومات، ومن ثم زيادة جودة التقارير المالية. كما وثق (Kwon, et al. (2019) دليلاً على أن تبني المعايير الدولية للتقارير المالية يؤدي إلى تخفيض إدارة الأرباح الحقيقية ويزيد من جودة الاستحقاقات ويعزز من استدامة الأرباح ويزيد من القيمة الملائمة للأرباح المصحح عنها ويؤدي إلى تحسين توقعات المحللين.

هذا وعلى الجانب الآخر، يجادل (Burgstahler, et al. (2006) أن مرونة المعايير الدولية للتقارير المالية تؤدي إلى زيادة إدارة الأرباح، كما يجادل (Doukakis (2014); Liu & Sun (2015) أن تبني المعايير الدولية للتقارير المالية لا يؤدي إلى زيادة جودة التقارير المالية. كما وثق (Ahmed, et al. (2013) إلى زيادة تمهيد الدخل وزيادة الاستحقاقات المحاسبية وتأجيل الاعتراف بالخسائر الاقتصادية؛ وتدهور الأرباح المصحح عنها بصورة إجمالية. كما أن تكلفة الامتثال زادت مع تبني المعايير الدولية للتقارير المالية (Pawsey, 2017).

على الرغم من التأثير الإيجابي للمعايير الدولية للتقارير المالية على جودة التقارير المالية، إلا أن هناك بعض الجوانب السلبية، ولكن يجب تبيين جهود مجلس معايير المحاسبة الدولية للعمل على تطوير مجموعة موحدة من معايير المحاسبة وبذل الجهد لتطبيقها عالمياً، وعلى الرغم من صعوبة المهمة لأسباب كثيرة منها: اختلاف المنشآت وطبيعة النشاط ونماذج الأعمال والبيئات الاقتصادية والتشريعية والتنظيمية بين الدول، إلا أن التطبيق السليم للمعايير الدولية للتقارير المالية دون تحيز وتوجيه يؤدي إلى توفير تقارير مالية ذات جودة.

## ٢/٢. جودة التقارير المالية وجودة الأرباح

تعتبر جودة الأرباح مؤشر على جودة التقارير المالية أو أحد أركان جودة التقرير المالية (Ciesielski, et al., 2019)، وتعد الأرباح المفصح عنها مقياس الأداء الأهم لمستخدمي القوائم المالية (Graham, et al., 2005). وتعتبر الأرباح ذات جودة عندما يعكس الأداء التشغيلي الفعلي للمنشأة عن الفترة محل التقرير (Menicucci, 2020)؛ أي عندما تخلو الأرباح من أي تحريف، أو تضليل، أو تحيز، أو توجيه (كمال، ٢٠١٧). ويضيف (Ciesielski, et al. (2019) إلى ذلك أن جودة الأرباح تعني أيضاً استدامتها؛ ويقصد باستدامة القدرة على الحفاظ على مستواها في المستقبل وأن تكون الأرباح ناشئة عن الأنشطة الرئيسية للمنشأة وأن يتجاوز معدل العائد على الاستثمار تكلفة رأس المال.

على قدر ما يرغب مستخدمو القوائم المالية في أن تعبر الأرباح عن الأداء الحقيقي للمنشأة، على قدر ما يرغب بعضهم في أن تعبر الأرباح عن أداء مرضي (مستدام)؛ وبالتالي يمكن القول أن هناك شقين لجودة الربح المفصح عنه: جودة الإفصاح والاستدامة. وعلى ذلك تتباين خصائص الأرباح المفصح عنها بين عالي الجودة ومستدام إلى منخفض الجودة وغير مستدام (Ciesielski, et al., 2019).

بناءً على ما سبق يمكن القول أن جودة التقارير المالية تشمل جودة الأرباح، وأن توافر جودة الأرباح يساهم بصورة كبيرة في توفير تقارير مالية ذات جودة، ويرجع ذلك لأهمية الأرباح لمستخدمي القوائم المالية. هذا ويتفق الباحثان مع تعريف جودة الأرباح من حيث كون الأرباح تعبر عن الأداء الحقيقي للمنشأة عن الفترة محل التقرير، لأن هذا أقرب إلى جودة التقارير المالية التي تنشأ عن التطبيق السليم للمعايير. أما شرط الاستدامة فيميل إلى كونه مؤشر عن أداء الإدارة وقدرتها على توليد الأرباح من الأنشطة الرئيسية للمنشأة؛ فقد يؤدي التطبيق المتحيز للمعايير إلى رقم ربح متوافق مع شرط الاستدامة من فترة لأخرى، كما هو الأمر في تمهيد الدخل Earnings Smoothing، ولكن لن تعبر الأرباح في هذه الحالة عن الأداء الحقيقي للمنشأة.

## ٣/٢. جودة التقارير المالية وجودة الإفصاح

تعتبر الإفصاحات جزء لا يتجزأ من التقرير المالي؛ فهي تساعد في فهم محتوى القوائم المالية وتحديد السياسات المحاسبية المطبقة وغير ذلك من المعلومات التي تهم مستخدمي القوائم المالية. هذا ويمكن تقسيم الإفصاح إلى نوعين: (١) الإفصاح الإلزامي والذي يعبر عن الحد الأدنى من الإفصاحات الواجب توافرها في التقارير المالية وفقاً لمعايير المحاسبة أو متطلبات الهيئات التنظيمية (مثل: هيئات

أسواق المال) أو القوانين ذات الصلة، (٢) الإفصاح الاختياري والذي يعبر عن كل المعلومات التي لا تمثل إفصاحات إلزامية؛ أي يمثل الإفصاح الاختياري المعلومات التي تفصح عنها الإدارة وليست مطلوبة من قبل معايير المحاسبة ولا الهيئات التنظيمية ولا القوانين ذات الصلة (مثل: توقعات الإدارة).

تعتبر جودة الإفصاح عن وجوب توافر الخصائص النوعية للمعلومات في الإفصاحات الواردة في التقارير المالية، وأن توفر هذه الإفصاحات معلومات مفيدة لمستخدمي القوائم المالية عند اتخاذ القرار. نظراً لأن الإفصاحات تعد جزءاً أساسياً لا غنى عنه للقوائم المالية، فإن نفس الخصائص النوعية للمعلومات الواردة في التقارير المالية (الأساسية والمعززة) تنطبق بشكل متساوٍ على الإفصاحات مثلها مثل القوائم المالية. ويجب ألا تكون المعلومات والقياسات الواردة في الإفصاحات أقل موثوقية من تلك المعترف بها في القوائم المالية ويجب أن تخضع لنفس المستوى من المراجعة والتدقيق (Singh & Peters, 2013).

على الرغم من الآثار الإيجابية للمعايير الدولية للتقارير المالية، إلا أن الإفصاحات التي تتطلبها هذه المعايير تمثل عبء على المنشآت (Saha, et al., 2019). لقد دعت مشكلة الإفصاح مجلس معايير المحاسبة الدولية إلى قيادة مبادرة لحل مشكلة الإفصاح - كما وصفها المجلس - فبعد مراجعة الأدلة التي تم جمعها، قرر المجلس أن تحسين الطريقة أو الفلسفة التي على أساسها يتم تطوير متطلبات الإفصاح وصياغتها في المعايير الدولية للتقارير المالية، هي الطريقة الأكثر فاعلية التي يمكن أن تساعد في حل مشكلة الإفصاح (IASB, 2017).

إن مشكلة الإفصاح لها أكثر من بعد، فمن ناحية يجب أن تكون الإفصاحات ذات جودة ومفيدة لمستخدمي القوائم المالية، ومن ناحية أخرى يمثل حجم الإفصاحات نفسه مشكلة أخرى؛ فقد تكون الإفصاحات ذات جودة، ولكن حجمها الكبير قد يحول دون تحقق المنفعة لبعض مستخدمي القوائم المالية. وارتباطاً بالأبعاد السابقة تناقش الدراسات مشكلة تعقد التقارير المالية. تتعدد تعريفات التعقد، ولكن معظمها يتفق على أن مشكلة التعقد تنشأ بسبب كثرة المعلومات المفصح عنها (Hoitash, et al., 2017)، أو الصياغة والأسلوب الذي تعرض به المعلومات (Miller, 2010)، فكلتا المشكلتين (الإفصاح المفرط) و(القابلية للقراءة) يؤثران بصورة سلبية على جودة ونفعية الإفصاحات والتقارير المالية، ومن ثم على مستخدمي القوائم المالية (عمارة، ٢٠٢٠).

تؤثر مشكلة تعقد التقارير المالية على الخصائص النوعية للمعلومات تأثيراً سلبياً ومن ثم على جودة الإفصاح ومنها على جودة التقارير المالية ككل؛ فالمعلومات الواردة في تقارير مالية يمكن وصفها بأنها تقارير مالية معقدة تفتقر إلى الملاءمة والتمثيل الصادق والقابلية للفهم؛ فعدم توافر خاصية الملاءمة ينشأ من عدم توافر القيمة التنبؤية والقيمة التأكيدية ومن ثم فإن التغيير الذي يمكن أن تحدثه مثل هذه التقارير في قرارات مستخدمي القوائم المالية يشبوه تأثير سلبى يؤدي إلى قرارات غير سليمة. وعدم توافر خاصية التمثيل الصادق ينشأ بسبب التحيز وعدم الحياد في عرض المعلومات أو التشويش الناشئ عن الإسهاب في المعلومات أو كلاهما. وعدم توافر خاصية القابلية للفهم ينشأ - غالباً - بسبب صعوبة القابلية للقراءة والصياغة التي يتم إتباعها عند إعداد مثل هذه التقارير (عمارة، ٢٠٢٠).

بناءً على ما سبق يمكن القول إن جودة التقارير المالية تشمل جودة الإفصاح، وأن توافر جودة الإفصاح يساهم بصورة كبيرة في توفير تقارير مالية ذات جودة. ولا تتحقق جودة الإفصاح بتوافر الخصائص النوعية للمعلومات في الإفصاحات فقط، بل يجب أيضاً أن يكون حجم الإفصاحات معقولاً وأن تكون صياغة هذه الإفصاحات بلغة يستطيع فهمها مستخدمي القوائم المالية من ذوي المهارات الفنية (تعليم وخبرة). وتتطلب جودة الإفصاح جهداً كبيراً من المنشأة مرجعه الموازنة بين جودة الإفصاح وحجمه؛ أي توفير إفصاحات ذات جودة دون إسهاب في حجم المعلومات، وذلك في الحالات التي تسعى فيها المنشأة إلى إعداد تقارير مالية سليمة دون توجيه أو تحيز، إذ من الصعب افتراض تحقق جودة الإفصاح أو جودة التقارير المالية إذا تم إعداد التقارير المالية بتحيز أو توجيه من الإدارة.

## ٤/٢. قياس جودة التقارير المالية

على الرغم من الزخم الكبير حول جودة التقارير المالية لما لها من أهمية، إلا أن قياس جودة التقارير المالية أمر في غاية الصعوبة، فلا يوجد مقاييس مباشرة يمكن الاعتماد عليها لتقييم جودة التقارير المالية، وإنما يتم الاعتماد على مقاييس استدلالية بها يمكن الاستدلال على درجة الجودة في التقارير المالية محل التقييم، كما هو الأمر في معظم الظواهر المحاسبية التي يتم قياسها من خلال المقاييس الاستدلالية بسبب طبيعة هذه الظواهر وبسبب طبيعة العلوم الاجتماعية. وفيما يلي استعراض لأهم المقاييس الاستدلالية المستخدمة في قياس جودة التقارير المالية.

### ١/٤/٢. خصائص الأرباح

توصف خصائص الأرباح سلوك الأرباح عبر الزمن، ويشيع استخدام تلك الخصائص عند قياس جودة الأرباح وفيما يلي استعراض مختصر لأهم خصائص الأرباح الواردة في الدراسات والبحوث (استدامة الأرباح، القدرة التنبؤية للأرباح، تقلب الأرباح).

### ١/١/٤/٢. استمرارية (استدامة) الأرباح Persistency

يقصد باستمرارية (استدامة) الأرباح تحقيق الأرباح فترة بعد الأخرى، أو القدرة على الحفاظ على أرباح الفترة الحالية أو زيادتها في المستقبل. إذاً ترتبط استمرارية (استدامة) الأرباح بالاستقرار والتكرار مع مرور الزمن. بكلمات أخرى، يمكن القول أن استمرارية (استدامة) الأرباح هي السلوك المنتظم للربح وأن هذا السلوك مرغوب فيه طالما أن تحقيق الأرباح أمر متكرر (Menicucci, 2020). ويمكن قياس استمرارية الأرباح كمياً من خلال نموذج الانحدار الذاتي<sup>١٤</sup> Autoregressive Regression كما توضحه المعادلة (٢-٢-١) (Lipe, 1990); Francis, et al., 2004) ويستخدم معامل انحدار أرباح الفترة السابقة ( $\beta_1$ ) في المعادلة (١-٢-٢) كمؤشر على استمرارية الأرباح. فكلما

<sup>١٤</sup> - نموذج الانحدار الذاتي Autoregressive Regression هو أحد نماذج الانحدار التي يتم فيها استخدام نفس بيانات الظاهرة في فترات سابقة للتنبؤ بها؛ أي أن عندما يكون المتغير المستقل هو نفسه المتغير التابع، ولكن في فترات سابقة.

اقتربت قيمة معامل الانحدار من الواحد دل ذلك على استدامة الأرباح، وكلما اقتربت قيمة معامل الانحدار من الصفر دل ذلك على انخفاض استدامة الأرباح<sup>١٥</sup> (Francis, et al., 2004).

$$X_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 X_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad 2.2.1$$

حيث أن (X) تعبر عن صافي ربح المنشأة (i) خلال الفترة (t)

### ٢/١/٤/٢. القدرة التنبؤية للأرباح Predictability

يقصد بالقدرة التنبؤية للأرباح إمكانية الاعتماد على أرباح الفترات السابقة في التنبؤ بالأرباح أو التدفقات النقدية في المستقبل. ويمكن قياس القدرة التنبؤية للأرباح من خلال معامل التحديد (R<sup>2</sup>) Coefficient of Determination من المعادلة (٢,٢,١)، والذي يعبر عن القدرة التفسيرية للأرباح في الفترة (ن) على تفسير التغير في الأرباح في الفترة (ن + ١)، وكلما زادت قيمة معامل التحديد (R<sup>2</sup>) دل ذلك على زيادة القدرة التنبؤية (Dechow, et al., 2010). ويمكن قياس القدرة التنبؤية من خلال قياس الانحراف المعياري الخطأ العشوائي (ε<sub>i,t</sub>) في المعادلة (١-٢-٢) كما توضح المعادلة (٢-٢-٢)، فكلما انخفض الانحراف المعياري دل ذلك على زيادة القدرة التنبؤية، بينما تنخفض القدرة التنبؤية بزيادة الانحراف المعياري (Menicucci, 2020).

$$PRED = \sigma(\hat{\varepsilon}_{i,t}) \quad 2.2.2$$

حيث أن: (PRED) القدرة التنبؤية للأرباح

### ٣/١/٤/٢. تقلب الأرباح Volatility

يعكس معامل تقلب الأرباح التباين أو التغير في الأرباح من فترة لأخرى، ويمكن قياس معامل تقلب الأرباح من خلال حساب الانحراف المعياري للأرباح كما توضح المعادلة (٢-٢-٣) (Hodder, et al., 2006)، وتعبر زيادة (انخفاض) الانحراف المعياري عن زيادة (انخفاض) معامل تقلب الأرباح.

$$VOL = \sigma(x_i) \quad 2.2.3$$

حيث أن: (VOL) القدرة التنبؤية للأرباح، (X<sub>i</sub>) أرباح المنشأة (i)

في ظل افتراض عدم التلاعب بالأرباح، يمكن اعتبار الأرباح أقل تقلباً تتوافر فيها خاصية الاستدامة والقدرة على التنبؤ. وقد تختلف حقيقة تلك الخصائص إذا تم التلاعب بالأرباح كما في حالة تمهيد الدخل؛ حيث تتدخل الإدارة عمداً لإظهار الأرباح بتغيرات أقل تقلباً مما ينعكس على الخصائص الأخرى بصورة إيجابية غير حقيقية، ولذلك يبدو من المناسب عند قياس خصائص الأرباح قياس تمهيد

<sup>١٥</sup> - جدير بالذكر أن قرب معامل الانحدار (β1) من الواحد تعبر عن سلوك منظم في الظاهرة محل القياس، فعلى سبيل المثال: إذا كانت المنشأة تحقق خسائر من فترة لأخرى بقم متزايدة فإن قيمة معامل الانحدار ستقترب من الواحد بإشارة موجبة.

الدخل أيضاً (Menicucci, 2020). وغالباً ما يتم قياس تمهيد الدخل من خلال نسبة الانحراف المعياري للأرباح إلى الانحراف المعياري لصادفي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية كما توضح المعادلة (٤-٢-٢) (Francis, et al., 2004)

$$ESM_i = \frac{\sigma(x_i)}{\sigma(CFO_i)} \quad 2.2.4$$

حيث أن: (ESM<sub>i</sub>) تمهيد الدخل للمنشأة (i)، (X<sub>i</sub>) أرباح المنشأة (i)، (CFO<sub>i</sub>) صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية للمنشأة (i).

### ٢/٤/٢. جودة الاستحقاقات Accruals Quality

تنشأ مشكلة إدارة الأرباح محاسبياً بسبب مرونة المعايير، حيث تستغل الإدارة تلك المرونة لتغيير حقيقة الأرباح إما بالزيادة أو التخفيض بما يتفق وتوجهات الإدارة والظروف المحيطة. تتعكس ممارسات إدارة الأرباح على حجم الاستحقاقات؛ فالزيادة غير المبررة في حجم الاستحقاقات قد تكون دليلاً على إدارة الأرباح، وهذا هو المنطق الذي تعتمد عليه معظم نماذج قياس إدارة الأرباح أو جودة الاستحقاقات (Jones, 1991; Dechow, et al., 1995; Dechow, et al., 2003; Kothari, et al., 2005).

كلما اقتربت الأرباح من صافي التدفق من الأنشطة التشغيلية دل ذلك على جودة الأرباح (Mansali, et al., 2019)، ولكن لا يعني اختلافهما انخفاض أو انعدام جودة الأرباح، فقد تقتضي طبيعة نشاط المنشأة ونموذج أعمالها وطبيعة الصناعة وظروف السوق وبعض متطلبات المعايير (مثل: الإهلاك) وجود استحقاقات. أن ما يجب التركيز عليه هو الزيادة غير المبررة في حجم الاستحقاقات عن طبيعتها. ومن هنا يجب التفرقة بين: (١) الاستحقاقات غير الاختيارية، (٢) الاستحقاقات الاختيارية. الاستحقاقات غير الاختيارية هي الاستحقاقات الطبيعية التي تنشأ بسبب طبيعة النشاط ونموذج الأعمال وطبيعة الصناعة وظروف السوق ومتطلبات المعايير. أما الاستحقاقات الاختيارية هي التي تنشأ بسبب تدخل الإدارة عن عمد واستغلال مرونة المعايير لزيادة أو تخفيض الاستحقاقات الاختيارية بما يؤثر على الأرباح.

إذاً كيف يمكن التفرقة بين الاستحقاقات غير الاختيارية والاختيارية؟ أو كيف يمكن تقسيم الاستحقاق الإجمالي إلى الشقين غير الاختياري والاختياري؟ تجيب نماذج قياس إدارة الأرباح (جودة الاستحقاقات) على هذا السؤال. تعتمد فكرة هذه النماذج على عزو الجزء غير الاختياري من الاستحقاقات إلى أكثر المتغيرات تأثيراً عليه (مثل: الإيرادات، المدينون، الأصول الثابتة)، أما الجزء الاختياري فهو الفرق بين الاستحقاق الإجمالي والاستحقاق غير الاختياري (النظامي). ويتم ذلك كميّاً على خطوتين: (١) حساب الاستحقاق الإجمالي، (٢) حساب الاستحقاق الاختياري.

#### (أ) حساب الاستحقاق الإجمالي

يمكن حساب الاستحقاق الإجمالي بالعمليات الحسابية البسيطة (الجمع والطرح) عن طريق بيانات المركز المالي كما توضح المعادلة (٢-٢-٥) أو عن طريق بيانات التدفقات النقدية كما توضح المعادلة (٢-٢-٦).

$$TA_{it} = \Delta CA_{it} - \Delta Cash_{it} - \Delta CL_{it} + \Delta DCL_{it} - DEP_{it} \quad 2.2.5$$

حيث أن: الرمزان (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (CA) الأصول المتداولة، (Cash) النقدية وما في حكمها، (CL) الإلتزامات المتداولة، (DCL) الجزء المتداول من القروض طويلة الأجل، (DEP) مصروف الإهلاك والإستهلاك

$$TA_{it} = NI_{it} - CFO_{it} \quad 2.2.6$$

حيث أن: الرمزان (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (NI) صافي الربح (الخسارة) قبل البنود غير العادية، (CFO) صافي التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية.

#### (ب) حساب الاستحقاق الاختياري

في هذه الخطوة يتم الاعتماد على نموذج الانحدار، وتمثل بواقى النموذج الاستحقاق الاختياري. وتعدد نماذج الانحدار المستخدمة في هذا السياق وتختلف فيما بينها حسب المتغيرات الأكثر تأثيراً - من وجهة نظر أصحاب كل نموذج - على الاستحقاقات غير الاختيارية. وفيما يلي استعراض لأهم هذه النماذج؛ المعادلة (٧-٢-٢) (Jones, 1991)، المعادلة (٨-٢-٢) (Dechow, et al., 1995)، المعادلة (٢-٢-٩) (Dechow, et al., 2003)، المعادلة (٢٠٥) (Kothari, et al., 2005).

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i (1 / A_{it-1}) + \beta_{1i} (\Delta REV_{it} / A_{it-1}) + \beta_{2i} (PPE_{it} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad 2.2.7$$

حيث أن: الرمزان (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (A) إجمالي الأصول، (REV) الإيرادات، (PPE) الأصول الثابتة، (ε) بواقى النموذج (الاستحقاقات الاختيارية)

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i (1 / A_{it-1}) + \beta_{1i} ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1}) + \beta_{2i} (PPE_{it} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad 2.2.8$$

حيث أن: الرمزان (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (A) إجمالي الأصول، (REV) الإيرادات، (PPE) الأصول الثابتة، (REC) المدينون، (ε) بواقى النموذج (الاستحقاقات الاختيارية)

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i (1 / A_{it-1}) + \beta_{1i} ((1+k)\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1} + \beta_{2i} (PPE_{it} / A_{it-1}) + \beta_{3i} (Lag TA_{it} / A_{it-1}) + \beta_{4i} (SG_{it}) + \varepsilon_{it} \quad 2.2.9$$

حيث أن: الرمزان (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (A) إجمالي الأصول، (K) معدل التغيير المتوقع في الإيرادات (REV) الإيرادات، (PPE) الأصول الثابتة،

(REC) المدينون، (Lag TA) الاستحقاق الإجمالي في الفترة السابقة، (SG) معدل نمو المبيعات (الفرق بين إيرادات الفترة الحالية والفترة السابقة منسوبا لإيرادات الفترة السابقة)، (ε) بواقي النموذج (الاستحقاقات الاختيارية).

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i (1 / A_{it-1}) + \beta_{1i} ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1}) + \beta_{2i} (PPE_{it} / A_{it-1}) + \beta_{3i} (ROA_{it \text{ or } it-1} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad 2.2.9$$

حيث أن: الرمز (i) و (t) يعبران عن المنشأة والفترة بالترتيب، (TA) الاستحقاق الإجمالي، (A) إجمالي الأصول، (REV) الإيرادات، (PPE) الأصول الثابتة، (REC) المدينون، (ROA) معدل العائد على الأصول، (ε) بواقي النموذج (الاستحقاقات الاختيارية)

وكما يمكن تطبيق أي معادلة من معادلات الانحدار على المنشآت القطاع في نفس الفترة (التحليل القطاعي Cross-Sectional Analysis) يمكن تطبيقها على بيانات نفس المنشأة خلال سلسلة زمنية (Time-Series Analysis). ويتمثل الفرق بين التحليل القطاعي وتحليل السلاسل الزمنية في أن التحليل الأول يحسب الاستحقاقات الاختيارية قياساً على حجم الاستحقاقات الاختيارية للمنشآت في نفس الصناعة، أما التحليل الثاني فيحسب الاستحقاقات الاختيارية قياساً على حجم الاستحقاقات الاختيارية لنفس المنشأة، ولكن خلال الفترات السابقة. هذا وكلما زاد مقدار البواقي (القيمة المطلقة للبواقي) (ε) دل ذلك على زيادة الاستحقاقات الاختيارية ومن ثم زيادة إدارة الأرباح؛ أي انخفاض جودة الاستحقاقات، وبالتالي يمكن استخدام مقلوب البواقي (1/ ε) كمقياس لجودة الاستحقاقات، كلما زاد تزداد جودة الاستحقاقات والعكس كلما انخفضت جودة الاستحقاقات.

### ٣/٤/٢. المقاييس السوقية

يمكن تقسيم مقاييس جودة الأرباح في مجموعتين: (١) مقاييس محاسبية: وهي تلك المقاييس التي يتم حسابها من خلال معلومات القوائم المالية (مثل: خصائص الأرباح وجودة الاستحقاقات). (٢) مقاييس سوقية: وهي تلك المقاييس التي يتم حسابها من خلال البيانات السوقية، بكلمات أخرى، هي تلك المقاييس التي تعتمد على قياس رد الفعل السوقي أو انعكاس الأرباح على القيمة السوقية للمنشأة (مثل: الملاءمة، القابلية للمقارنة، التحفظ المحاسبي) (Francis, et al., 2004).

### ١/٣/٤/٢. الملاءمة Relevance

تكون المعلومات المالية ملاءمة إذا كان لتلك المعلومات القدرة على إحداث تغيير في قرارات المستثمرين (IASB, 2018)، وتشير ملاءمة الأرباح إلى قدرة الأرباح في تفسير التغير في قيمة السهم أو عائد السهم (Francis, et al., 2004)، وكلما كانت العلاقة قوية بين الأرباح وقيمة السهم أو عائد السهم قوية كان ذلك دليلاً على جودة الأرباح (Menicucci, 2020). ويمكن قياس ملاءمة الأرباح بنموذج الانحدار بأبسط النماذج كما توضح المعادلة (١٠-٢-٢) (Easton & Harris, 1991).

$$R_{i,t} = \beta_0 + \beta_0(X_{i,t}/P_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \quad 2.2.10$$

حيث أن (i) خلال الفترة (t) يرمزان للمنشأة والفترة بالترتيب، (R) تعبر عن عائد السهم، (X) تعبر عن صافي الربح، (P) تعبر عن عائد السهم.

ويمكن قياس ملاءمة الأرباح من خلال معامل التحديد ( $R^2$ ) من المعادلة (٢,٢,١٠)، والذي يعبر عن القدرة التفسيرية للأرباح على تفسير التغير في عائد السهم، وكلما زادت قيمة معامل التحديد ( $R^2$ ) دل ذلك على زيادة القيمة الملاءمة للأرباح.

### ٢/٣/٤/٢. القابلية للمقارنة Comparability

يساعد الاتساق على تحقيق القابلية للمقارنة؛ ويقصد بالاتساق استخدام الطرق (المعالجات) نفسها لنفس البنود من فترة لأخرى على مستوى المنشأة نفسها، وعلى مستوى المنشأة ونظرائها خلال نفس الفترة. وقد طور (De Franco, et al., 2011) مقياساً استدلالياً على القابلية للمقارنة، وفيما يلي توضيح لهذا المقياس وكيفية حسابه.

اعتمد (De Franco, et al., 2011) عند تطوير مقياس القابلية للمقارنة مؤداه أن القوائم المالية للمنشأة (i) دالة في النظام المحاسبي للمنشأة ( $f_i$ ) والأحداث الاقتصادية، فالقوائم المالية هي محصلة معالجة النظام المحاسبي للأحداث الاقتصادية، وأنه يمكن مقارنة نظام مالي لمنشأتين طالما أن معالجة ذات الأحداث الاقتصادية واحدة في كلا النظامين

$$Financial\ Statements_i = f_i (Economic\ Events_i) \quad 2.2.11$$

ويمكن عملياً حساب درجة القابلية للمقارنة للمنشأة (i) وفقاً للخطوات التالية:

- أ- تقدير معاملات النظام المحاسبي للمنشأة  
يعكس عائد السهم الأثر الصافي للأحداث الاقتصادية الخاصة بالمنشأة على قوائمها المالية، بينما يعكس صافي الربح القوائم المالية للمنشأة؛ أي أن القوائم المالية والأحداث الاقتصادية في المعادلة (٢-٢-١١) يتم الاستدلال عليهما بصافي الربح وعائد السهم على الترتيب. وبتطبيق معادلة الانحدار (٢-٢-١٢) يمكن الاستدلال على معاملات النظام المحاسبي للمنشأة من خلال تطبيق هذه المعادلة على أفق زمني قدره (١٦) فترة ربع سنوية، حيث تلخص أو تعبر قيم المعاملات ( $\alpha, \beta$ ) عن النظام المحاسبي للمنشأة.

$$X_i = \alpha_i + \beta_i R_i + \varepsilon_i \quad 2.2.12$$

- حيث أن الرمز (i) يشير إلى المنشأة، (X) تعبر عن صافي الربح قبل البنود غير العادية مقسوماً على القيمة السوقية لحقوق الملكية أو الفترة، (R) تعبر عن عائد السهم خلال الفترة  
ب- تقدير أرباح المنشأة والمنشآت محل المقارنة باستخدام عائد المنشأة محل القياس  
بافتراض وجود منشأتين هما: المنشأة (i) والمنشأة (j)، وأنه قد تم تطبيق المعادلة (١٢-٢-٢) على بياناتهما وتم احتساب ( $\alpha, \beta$ ) لكلا المنشأتين حيث: ( $\alpha_i, \beta_i$ ) معاملات المنشأة (i) و ( $\alpha_j, \beta_j$ ) معاملات المنشأة (j) يمكن إعادة حساب صافي الربح لكل منشأة كما يلي:

$$X_{iit} = \alpha_i + \beta_i R_{i,t} \quad 2.2.13$$

$$X_{ijt} = \alpha_j + \beta_j R_{i,t} \quad 2.2.14$$

حيث أن:  $(X_{iit})$  صافي ربح المنشأة (i) المقدر أو المعاد حسابه بدلالة عائد المنشأة (i) خلال الفترة (t)،  $(X_{ijt})$  صافي ربح المنشأة (j) المقدر أو المعاد حسابه بدلالة عائد المنشأة (i) خلال الفترة (t)

ج- حساب مؤشر القابلية للمقارنة للمنشأة

يتم حساب مؤشر القابلية للمقارنة بالقيمة السالبة - بعد ضرب الفرق المطلق  $\times (-1)$  - لمتوسط الفرق المطلق بين صافي ربح المنشأة (i) المقدر أو المعاد حسابه بدلالة عائد المنشأة (i) خلال الفترة (t) والذي يرمز له بـ  $(X_{iit})$  وصافي ربح المنشأة (j) المقدر أو المعاد حسابه بدلالة عائد المنشأة (i) خلال الفترة (t) والذي يرمز له بـ  $(X_{ijt})$  كما توضح المعادلة (٢-٢) - (١٤)

$$C_{ijt} = -\frac{1}{16} \times \sum_{t-15}^t |X_{iit} - X_{ijt}| \quad 2.2.15$$

حيث أن  $(C_{ijt})$  مؤشر القابلية للمقارنة للمنشأة (i) قياساً على المنشأة (j) كلما زادت قيمة المؤشر دل ذلك على زيادة القابلية للمقارنة والعكس كلما انخفضت قيمة المؤشر دل ذلك على انخفاض القابلية للمقارنة. وجدير بالذكر أن المعادلات السابقة يتم تطبيقها على حسب عدد نظراء المنشأة (i) في الصناعة ثم أخذ الوسيط لقيمة المؤشر  $(C_{ijt})$  أو حساب المتوسط لأعلى ٤ قيم بعد ترتيبها تنازلياً (De Franco, et al., 2011).

### ٣/٣/٤/٢. التحفظ المحاسبي

يعرف التحفظ المحاسبي على أنه تخفيض القيمة الدفترية لصافي أصول المنشأة - في المتوسط - نسبة إلى قيمتها السوقية (Beaver & Ryan, 2005). والسبب في ذلك هو حاجة المحاسبين إلى درجة عالية من الثقة للاعتراف بالأخبار الجيدة (الأرباح) أكثر منها عند الاعتراف بالأخبار السيئة (الخسائر) في القوائم المالية (Basu, 1997). وقد يرجع السبب في ذلك إلى السياسات المحاسبية وهو ما يعرف بالتحفظ غير المشروط، أو الظروف أو التدخلات الإدارية وهو ما يعرف بالتحفظ غير المشروط. تنقسم الآراء حول تأثير التحفظ المحاسبي على جودة الأرباح وجودة التقارير المالية بين مؤيد ومعارض؛ مؤيد يرى فيه سياسة موضوعية لإعداد القوائم المالية توحد شروط الاعتراف العامة المتعلقة بالأرباح والخسائر وتقلل من الحكم الشخصي للمديرين مما يضيف الثقة على القوائم المالية (Barker & McGeachin, 2015). ومعارض يرى فيه سياسة غير موضوعية لا توحد بين شروط الاعتراف العامة المتعلقة بالأرباح والخسائر؛ إذ يتم الاعتراف بالخسائر المتوقعة حتى إذا لم تحدث، بينما لا يتم الاعتراف بالأرباح إلا إذا تأكد حدوثها. ومن ثم فقد يترتب عليه - وفقاً للرأي المعارض له - عدم مصداقية القوائم المالية. وبعيداً عن هذا الجدل يستخدم التحفظ المحاسبي كمقياس استدلالي على جودة

الأرباح وجودة التقارير المالية، ومن أكثر النماذج استخداماً في قياس التحفظ المحاسبي نموذج Basu (1997) ونموذج (Khan & Watts (2009) والذي يمثل تطوير لنموذج Basu (1997).

يعتمد نموذج Basu (1997) لقياس التحفظ المحاسبي على دراسة أثر انعكاس التوقيت غير المتماثل للأخبار الجيدة والأخبار السيئة على الأرباح وانعكاس ذلك على عوائد الأسهم بالتطبيق على بيانات المنشآت، ومن المعادلة (١٦-٢-٢) يعتبر  $(\beta_3)$  مؤشر الأخبار الجيدة،  $(\beta_4)$  مؤشر تفضلي للأخبار السيئة على الأخبار الجيدة وهو مقياس التحفظ المحاسبي (كلما زادت قيمته يزداد مستوى التحفظ المحاسبي)،  $(\beta_3 + \beta_4)$  مؤشر إجمالي الأخبار السيئة.

$$X_i = \beta_1 + \beta_2 D_i + \beta_3 R_i + \beta_4 D_i R_i + \varepsilon_i \quad 2.2.16$$

حيث أن: الرمز (i) يشير إلى المنشأة، (X): صافي الربح قبل البنود غير العادية مقسوماً على القيمة السوقية للمنشأة في أول الفترة، (R): عائد السهم عن فترة سنة مالية، (D): متغير ثنائي يأخذ القيمة ١ إذا كان العائد قيمة سالبة وصفر إذا كان غير ذلك

يقوم نموذج (Khan & Watts (2009) على نموذج Basu (1997) مع إضافة خصائص محددة للمنشأة وهي الحجم، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، والرافعة المالية، انطلاقاً من أن التحفظ المحاسبي لا يتأثر بالأخبار (جيدة و سيئة) فحسب، بل يتأثر بخصائص المنشأة أيضاً. ولتقدير التوقيت غير المتماثل مع ما تعكسه المحاسبة من أخبار جيدة ومستويات للتحفظ المحاسبي على مستوى المنشأة خلال الفترة، فقد تم تعيين كلاً من دالة التوقيت غير المتماثل للأخبار الجيدة لكل فترة مشاراً إليها (G\_Score)، والدالة التفاضلية للتوقيت غير المتماثل للأخبار السيئة لكل سنة مشاراً إليها (C\_Score) كدوالٍ خطية للخصائص المنشأة في كل فترة كما توضح المعادلات (١٧-٢-٢)، (١٨-٢-٢).

$$G\_Score \equiv \beta_3 = \mu_1 + \mu_2 \text{Size}_i + \mu_3 M/B_i + \mu_4 \text{Lev}_i \quad 2.2.17$$

$$C\_Score \equiv \beta_4 = \lambda_1 + \lambda_2 \text{Size}_i + \lambda_3 M/B_i + \lambda_4 \text{Lev}_i \quad 2.2.18$$

حيث أن: (i) يشير إلى المنشأة، (Size) حجم المنشأة، (M/B) نسبة القيمة السوقية للمنشأة للقيمة الدفترية، (Lev) الرافعة المالية (نسبة الديون إلى إجمالي الأصول)

وبإحلال المعادلتين (١٧-٢-٢) و (١٨-٢-٢) في معادلة Basu (1997) (١٦-٢-٢) يتم الحصول على المعادلة (١٩-٢-٢) حيث يمثل C\_Score المؤشر عن التحفظ المحاسبي أو مؤشر تفضلي عن التوقيت غير المتماثل للأخبار السيئة في حين أن إجمالي التوقيت غير المتماثل للأخبار السيئة هو مجموع كل من G\_Score و C\_Score .

$$X_i = \beta_1 + \beta_2 D_i + R_i (\mu_1 + \mu_2 \text{Size}_i + \mu_3 M/B_i + \mu_4 \text{Lev}_i) + D_i R_i (\lambda_1 + \lambda_2 \text{Size}_i + \lambda_3 M/B_i + \lambda_4 \text{Lev}_i) + (\delta_1 \text{Size}_i + \delta_2 M/B_i + \delta_3 \text{Lev}_i + \delta_4 D_i \text{Size}_i + \delta_5 D_i M/B_i + \delta_6 D_i \text{Lev}_i) + \varepsilon_i \quad 2.2.19$$

وعملياً لحساب C\_Score مؤشر التحفظ المحاسبي يتم أولاً تقدير معاملات نموذج انحدار المعادلة (٢-٢-١٩) لكل قطاع في كل فترة، وبالتالي تعتبر قيم  $(\mu_i, \lambda_i)$  ثوابت عبر المنشآت ومتغيرين عبر الزمن لأنه يتم تقديرهم من التحليل القطاعي Cross-Sectional Analysis في كل فترة (Khan & Watts, 2009). ثم يتم التعويض بقيم خصائص كل منشأة في المعادلة (٢-٢-١٨) لحساب قيمة C\_Score والذي كلما زادت قيمته دل ذلك على زيادة مستوي التحفظ المحاسبي.

## ٤/٤/٢. مؤشرات أخرى

على الرغم من أن مقاييس جودة الأرباح هي الأكثر استخداماً في الاستدلال على جودة التقارير المالية، إلا أن هناك بعض المقاييس أو المؤشرات الأخرى التي تستخدم في الاستدلال على جودة التقارير المالية مثل: (١) إعادة إصدار القوائم المالية بسبب وجود غش أو تحريفات أو معالجات غير سليمة، (٢) تقييم نظم الرقابة الداخلية، (٣) وجود قضايا أو تحقيقات قضائية أو من هيئات أسواق المال أو الجهات التنظيمية على أثر غش أو مخالفات مالية، (٤) مراجع الحسابات على افتراض أنه إذا كان مراجع الحسابات ضمن المكاتب الأربعة الكبرى فإن عملية المراجعة ستكون ذات جودة وضمناً يمكن القول أن التقارير المالية ذات جودة أيضاً، (٥) الفترة بين انتهاء الفترة المالية وتقديم المراجع لتقرير المراجعة، (٦) قواعد وآليات حوكمة الشركات، (٧) جودة الإفصاح. وجدير بالذكر أن المقاييس والمؤشرات سألقة الذكر هي مقاييس لظواهر محاسبية بعينها، إلا أن أنه يمكن استخدامها في الاستدلال على جودة التقارير المالية، لأنها ذات صلة وثيقة بها (Dierynck & Verriest, 2020). هذا ويفضل عند قياس جودة التقارير المالية الاعتماد على أكثر من مقياس لجودة الأرباح أو الجمع بين بعض مقاييس جودة الأرباح وبعض المقاييس الأخرى، بما يتفق مع طبيعة الظاهرة محل القياس وبما يخدم أهداف البحث، وللتأكد من صحة وصدق نتائج اختبارات الفروض واستنتاجات البحث.

## ٣/ الدراسات السابقة التي تناولت تأثير النظراء على جودة التقارير المالية للمنشأة

### ١/٣. تأثير النظراء على إدارة الأرباح

تناولت عدة دراسات تأثير النظراء على إدارة الأرباح؛ استهدفت دراسة Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) تحديد تأثير إعادة إصدار القوائم المالية لبعض المنشآت على مستوى الاستحقاقات الاختيارية لدى النظراء، واستهدفت دراسة Bratten, Payne, & Thomas (2016) اختبار تأثير أداء قادة القطاع على إدارة الأرباح لدى التابعين، بينما استهدفت دراسة Du & Shen (2018) اختبار تأثير أداء النظراء على إدارة أرباح المنشأة، واستهدفت دراسة Charles, Schmid, & Meyerinck (2017) اختبار تأثير العلاقة بين مستوى إدارة الأرباح لدى النظراء وبين مستوى إدارة أرباح المنشأة.

يرى Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) أن إعادة إصدار القوائم المالية بسبب إدارة الأرباح والتبعات التي تتحملها المنشآت جراء ذلك إما أن يكون سبباً يشجع باقي المنشآت الأخرى لزيادة مستوى إدارة الأرباح أو قد يكون سبباً في ردع مثل هذا السلوك وتخفيض مستوى إدارة الأرباح؛ وشبه Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) زيادة مستوى إدارة الأرباح بعد إعادة إصدار القوائم المالية للنظراء بالعدوى التي تنتشر في القطاع؛ والتي قد يكون سببها انخفاض التكاليف (الصريحة والضمنية)

التي تحملتها المنشآت التي قامت بإعادة إصدار قوائمها المالية، وبالتالي فإن باقي المنشآت سوف تفضل بين المنافع التي قد تتأني جراء زيادة مستوى إدارة الأرباح وبين التكاليف المترتبة عليه (في ضوء التكاليف التي تحملها النظراء)، وطالما أن المنافع تزيد على التكاليف فسوف تزداد العدوى بين المنشآت. أما بالنسبة لسلوك الردع فإنه مرتبط بقوة الإنفاذ القانوني والتشريعي والعقوبات التي تحملتها المنشآت التي قامت بإعادة إصدار القوائم المالية والتي يترتب عليها زيادة التكاليف المتوقعة من الانخراط في إدارة الأرباح وبالتالي قد يكون ذلك سببا في تخفيض مستوى إدارة الأرباح لدى المنشآت الأخرى. ويدفع Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) بعد آخر يفسر سلوك العدوى أو الردع وهو البعد السلوكي؛ فقد تزداد العدوى إذا حفزت زيادة الإعلان عن إعادة إصدار القوائم المالية السلوك غير الأمين لدى مديري المنشآت الأخرى، وقد يزداد سلوك الردع إذا ترتب على زيادة الإعلان عن إعادة إصدار القوائم يقظة ضمير مديري المنشآت الأخرى.

أما دراسات (Bratten, Payne, & Thomas (2016); Du & Shen (2018) فيرى أصحابها أن أداء النظراء يؤثر على مستوى إدارة أرباح المنشأة؛ فبينما يرى Bratten, Payne, & Thomas (2016) أن قادة القطاع يحددون النغمة السائدة في القطاع، فإن أدائهم المصحح (مقابلة توقعات المحللين أو التفوق عليها) عنه إما أن يكون حافز لزيادة مستوى إدارة الأرباح لدى التابعين أو تخفيضه؛ فزيادة أداء قادة القطاع يزيد الضغط على التابعين، الأمر الذي يدفع بالتابعين لزيادة مستوى إدارة الأرباح. أما انخفاض أداء قادة القطاع (عدم مقابلة أو تفويت توقعات المحللين) تخفف من حدة الضغط على التابعين، الذين يرون أنه من الأفضل تخفيض مستوى إدارة الأرباح، أو تأجيل التلاعب بالأرباح لوقت لاحق قد تكون المنشأة أحوج فيه لزيادة مستوى إدارة الأرباح. ويكمل Du & Shen (2018) وجهة نظر Bratten, Payne, & Thomas (2016) غير أنه يرى أنه ليس بالضرورة أن يتأثر مستوى إدارة الأرباح بأداء قادة القطاع فحسب، بل قد يتأثر بأداء (أداء السهم) المنشآت في القطاع أو الصناعة ككل. ويرى Du & Shen (2018) أن الضغط الواقع على المنشأة لزيادة مستوى إدارة الأرباح على أثر زيادة مستوى أداء النظراء يمكن أن يفسر من بعدين أو قوتين: (١) قوى السوق، (٢) قوى عقود المكافآت. فبالنسبة لقوى السوق؛ يترتب على زيادة أداء النظراء تعليية المحللين لتوقعاتهم بالنسبة لأداء المنشآت الأخرى، أما بالنسبة للقوى المتعلقة بعقود المكافآت، فإن أداء المديرين ومكافآتهم التعويضية وسمعتهم ترتبط ارتباط وثيق بأداء نظرائهم وبصفة خاصة إذا كانت المكافآت تتحدد في ضوء التقييم النسبي للأداء (RPE) الذي تتحد فيه مكافآت المديرين من خلال قياس أداء المنشأة على أداء مجموعة نظرائها. هذا ويضيف Charles, Schmid, & Meyerinck (2017) إلى ما سبق أن رقم الربح المقبول بالنسبة للمنشأة غير معروف، بل يصعب تحديده وبالتالي، فإنه من الأفضل للمنشأة أن تكون نسبة ربح المنشأة في مدى نسبة الربح لدى النظراء بما يتفق مع نظرية القطيع أو نظرية تسلسل المعلومات.

وبالإضافة إلي عامل الضغط قد يظهر التعلم في تأثير سلوك النظراء على إدارة الأرباح؛ فوفقاً لدراسة Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) فإن المنشآت ترقب التبعات التي تتحملها المنشآت التي قامت بإعادة إصدار قوائمها المالية، ثم تقرر ما إذا كانت سوف تنخرط في هذه الممارسات أو ستحد منها في تحليل التكلفة والعائد المصاحبين لمثل هذا السلوك وبناءً على المعلومات التي تكشفت من خلال إعادة

إصدار النظراء لقوائمها المالية، ليس ذلك فحسب، بل أن المنشآت قد تتعلم أو تعلم عن الأساليب المتبعة لإدارة الأرباح من خلال التعرف على أسباب إعادة إصدار النظراء لقوائمها المالية وماهية الأخطاء التي وردت في قوائمهم المالية التي كانت سبباً في إعادة الإصدار.

هذا وقد توصل (Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) إلى أن مستوى إدارة الأرباح لدى المنشأة يزداد مع زيادة عدد النظراء الذين قاموا بإعادة إصدار قوائمهم المالية: أي وجود ظاهرة العدوى، وأن إدارة الأرباح تتم من خلال نفس الحساب (الحسابات) التي كان الخطأ (الأخطاء) فيها سبباً لإعادة إصدار النظراء لقوائمهم المالية؛ أي وجود دافع التعلم. كما تم التوصل إلى أنه مع زيادة الإنفاذ القانوني والعقوبات والتبعات الواقعة على المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار ينخفض مستوى إدارة الأرباح لدى المنشآت الأخرى التي لم تقم بإعادة الإصدار؛ أي وجود ظاهرة الردع. وأخيراً توصل (Kedia, Koh, & Rajgopal (2015) إلى أن ظاهرة العدوى تزداد كلما كانت المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار منشآت كبيرة ومعروفة في السوق، وإذا كانت التغطية المصاحبة لإعادة الإصدار بارزة أو تم تناولها في الصحف. كما توصل (Charles, Schmid, & Meyerinck (2017) إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى إدارة الأرباح لدى النظراء وبين مستوى إدارة أرباح المنشأة، كما أن هذه العلاقة تزداد كلما كان النظراء منشآت كبيرة أو أكثر ربحية وأقرب إلى بعضهم البعض في الموقع الجغرافي، بما يتفق مع وجهة النظر التي تري أن بعض المنشآت يمكن أن تؤثر بشكل كبير أو تلعب دوراً هاماً في تشكيل سياسات المنشآت الأخرى. كما توصل (Du & Shen (2018) إلى وجود علاقة إيجابية بين أداء النظراء (أداء السهم) ومستوى إدارة الأرباح (الاستحقاقات الاختيارية) لدى المنشأة، كما وجد ذات العلاقة على مستوى إدارة الأرباح الحقيقية من خلال تأجيل أو زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، وأن هذه النتيجة مدفوعة بالضغط الواقع على المنشأة والمديرين سواء كان بفعل قوى السوق أو قوي عقود المكافآت. بالإضافة إلى ذلك، توصل (Bratten, Payne, & Thomas (2016) إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى إدارة الأرباح لدى التابعين وبين أداء قادة القطاع (مقابلة أو توفيت توقعات المحللين)، كما تم التوصل أيضاً إلى أن التبعات الواقعة على التابعين (انخفاض العوائد غير العادية للأسهم) تنخفض مع انخفاض أداء قادة القطاع أو عندما يفوت القادة توقعات المحللين، بما يؤكد انخفاض حدة الضغط الواقع على التابعين مع انخفاض أداء قادة القطاع.

### ٢/٣. تأثير الغش في التقارير المالية على النظراء

هناك عدة دراسات تناولت الآثار غير المباشرة للغش في التقارير المالية على النظراء؛ إذ استهدف (Gleason, Jenkins, & Johnson (2008) قياس آثار إعادة إصدار بعض المنشآت للقوائم المالية على المنشآت التي لم تعد إصدار قوائمها المالية، بينما استهدف (Guo, Kubick, & Masli (2018) قياس آثار إعادة إصدار القوائم المالية على المراجعة الخارجية للنظراء. واستهدف كل من (Li (2016) Beatty, Liao, & Yu (2013) قياس آثار الغش في القوائم المالية (تقارير المنشآت المالية التي اتهمت بالغش والاحتيال من قبل هيئة سوق المال الأمريكية SEC) على السياسة الاستثمارية للنظراء (الاستثمار في الأصول الثابتة) وبعض القرارات الأخرى (مثل: الانفاق على البحوث والتطوير/ مصاريف الحملات التسويقية/ قرارات التسعير)، واستهدف (Lao & Yi (2019) قياس آثار الغش في القوائم المالية (تقارير المنشآت المالية التي اتهمت بالغش والاحتيال من قبل هيئة سوق المال الأمريكية

(SEC) على كفاءة النظراء التشغيلية (نموذج القدرة الإدارية (Demerjian, Lev, & McVay, 2012).

يدفع (Gleason, Jenkins, & Johnson (2008) بأن الآثار السلبية المترتبة على إعادة إصدار القوائم المالية لن تطول المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار فقط، بل تمتد للمنشآت الأخرى التي لم تقم بإعادة الإصدار، بإعادة إصدار بعض المنشآت في القطاع لقوائمهم المالية على أثر شكوك بالغش والاحتيال تثير حفيظة السوق (مستثمرين/ محللين ماليين) تجاه القطاع بأكمله، وبالتالي فإنه من المتوقع أن انخفاض القيمة السوقية للمنشآت التي لم تقم بإعادة الإصدار مع انخفاض القيمة السوقية للمنشآت التي قامت بإعادة الإصدار. ولأسباب ذاتها يرى (Guo, Kubick, & Masli (2018) أنه بعد إعادة الإصدار سوف يعيد المراجعون الخارجيون تقييماتهم بشأن خطر المراجعة عند مراجعة المنشآت الأخرى في القطاع والتي لم تقم بإعادة الإصدار، وبالتالي فإنه من المتوقع أن تزداد أتعاب عملية المراجعة للمنشآت التي لم تقم بإعادة الإصدار بعد إعادة نظرائهم إصدار قوائمهم المالية على اعتبار أن زيادة أتعاب المراجعة تعكس زيادة تقييم المراجع لخطر المراجعة والجهد المتوقع في إتمامها. ومن جانب آخر يرى (Beatty, Liao, & Yu (2013) أن الغش في القوائم المالية وبصفة خاصة إذا كان عن طريق المغالاة في الإيرادات من قبل بعض المنشآت وبصفة خاصة قادة القطاع سيحفز باقي المنشآت للتوسع في الاستثمارات، فالإيرادات المتزايدة قد تعكس فرص نمو في المستقبل تشجع باقي المنشآت على التوسع في الاستثمار، ويكمل (Li (2016) وجهة النظر تلك ويضيف إليها: أنه ليس بالضرورة أن يكون التأثير بين قادة القطاع والتابعين، بل أن الغش في القوائم المالية من شأنه أن يؤثر على قرارات النظراء وبصفة خاصة السياسة الاستثمارية. هذا ويرى (Lao & Yi (2019) أن الغش في القوائم المالية ليعض المنشآت إما أن يترتب عليه انخفاض في الكفاءة التشغيلية أو زيادة فيها؛ فإذا ترتب على هذا الغش إعطاء إشارات مشوهة عن فرص التوسع في السوق على عكس واقع الأمر، الأمر الذي يتوقع معه زيادة في الاستثمارات التي لن يتم تشغيلها بكفاءة (القدرة على توليد الإيراد من الاستثمارات) عند تجلي الأمر وبالتالي فهذه الحالة يتوقع أن تنخفض الكفاءة التشغيلية على أثر الغش في القوائم المالية لبعض المنشآت. أما إذا كان من المتوقع أن تثير المغالاة في الإيرادات (الغش في القوائم المالية) انتباه المنشآت إلى حساسية وضعهم التنافسي، فإنه من المتوقع أن تبحث المنشآت عن طرق سريعة من شأنها زيادة الكفاءة التشغيلية مثل تعظيم استغلال الموارد المتاحة ومراجعة النفقات، وبالتالي فإنه من المتوقع أن تزداد الكفاءة التشغيلية في هذه الظروف بسبب انخفاض المدخلات (على سبيل المثال: الاستثمار) وزيادة المخرجات (الإيرادات).

هذا وقد توصل (Gleason, Jenkins, & Johnson (2008) إلى أن إعادة إصدار بعض المنشآت لقوائمهم المالية يترتب عليه انخفاض في أسعار الأسهم للمنشآت الأخرى في القطاع والتي لم تقم بإعادة الإصدار، وأن انخفاض أسعار الأسهم هذا يزداد إذا كان مراجع الحسابات هو مراجع لإحدى المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار. كما توصل (Beatty, Liao, & Yu (2013) إلى أن المنشآت تقوم بالتوسع في الإنفاق الاستثماري في الفترات اللاحقة لإفصاح قادة القطاع عن أداء مرتفع (زيادة في الإيرادات)، ويزداد هذا التأثير في القطاعات التي تنخفض فيها تكلفة رأس المال وتزداد فيها ميول المستثمرين Sentiment وتزداد فيها منافع وسيطرة المديرين، وتضيف نتائج (Li (2016) أن التأثير

السابق لا يقتصر على أن يكون الغش صادر عن قادة القطاع فقط، بل أن هذا التأثير موجود بين المنشآت وبعضها البعض في ذات القطاع، ولا يقتصر على الإنفاق الاستثماري فحسب بل يمتد لقرارات إدارية أخرى مثل الاستثمار في البحوث والتطوير، والحملات الإعلانية، وقرارات التسعير. كما توصل Lao & Yi (2019) إلى أن الغش في القوائم المالية (المغلاة في الإيرادات) لبعض المنشآت يترتب عليه انخفاض في الكفاءة التشغيلية لدي النظراء، وأن هذا التأثير يزداد إذا كانت المنشآت (أي أن الانخفاض في الكفاءة التشغيلية يكون أكبر منه) إذا كانت المنشآت تعاني من القيود المالية، وينخفض إذا كانت بيئة المعلومات التي تعمل فيها المنشأة جيدة (تم الاستدلال على بيئة المعلومات من خلال توقعات المحللين). وتوصل (Guo, Kubick, & Masli (2018) إلى أن أتعاب المراجعة تزداد لدي المنشآت التي لم تقم بإعادة إصدار القوائم المالية بعد إعادة إصدار نظرائهم لقوائم المالية.

### الخلاصة والنتائج

تعريف النظراء من وجهة نظر علم النفس والاجتماع على أنهم مجموعة من الأفراد الذين تجمعهم على الأقل صفة واحدة مشتركة أو الذين يتساون في صفة واحدة على الأقل، وبإسقاط ذلك على المنشآت فإنه يمكن اعتبار مجموعة من المنشآت نظراء لبعضهم البعض إذا ما تشاركوا أو تساوا في سمة واحدة أو مجال اهتمام واحد على الأقل؛ مثل القطاع (الصناعة) والحجم. ويعد من الأهمية بمكان تحديد النظراء بما يظهر العلاقة التفاعلية بينهم. وعلى ذلك هناك عاملين أساسيين لتحديد النظراء هما: المساواة والتفاعل. فالمساواة تعني التشارك في حالة أو سمة واحدة على الأقل، أما التفاعل فيعني اختيار النظراء في ضوء العلاقة التي توضح تأثير بعضهم على بعض فيما يتعلق بالظاهرة محل الدراسة. هذا ويمكن تصنيف النظراء حسب تساوي أو تفاوت خصائصهم إلى (١) قادة وتابعين حسب تفاوت الخصائص مثل: الحجم فيمكن اعتبار المنشآت الكبيرة منشآت قادة والمنشآت الصغيرة منشآت تابعة، (٢) منافسين أو أنداد إذا تساوت أو تقاربت الخصائص. هذا ويتمثل الهدف من وراء تصنيف النظراء في أن هذا التصنيف قد يؤثر على شكل التفاعل وصور التأثير بين النظراء، فقد يختلف تأثير النظراء على الظاهرة محل الدراسة بتصنيف هؤلاء النظراء، سواء كان هؤلاء النظراء قادة وتابعين أو منافسين.

هذا وقد يظهر تأثير النظراء ببعضهم البعض إما في صورة تقليد أو محاكاة أو تطوير للسلوك. فالتقليد يعني نسخ السلوك كما هو، أما المحاكاة تعني القدرة على فهم هدف النموذج والانخراط في سلوك مماثل لتحقيق هذا الهدف، دون الضرورة إلي تكرار الإجراءات المحددة للنموذج، أما التطوير فيعني تطوير أو تطور في السلوك في ضوء معطيات النموذج وقيم واتجاهات الجماعة وبما يعظم الغايات الشخصية مثل: عدم انتهاج سياسة قد تحمل المنشأة تكاليف ضمنية أو صريحة على آثار الضرر الواقع سلفاً على النظراء.

هناك عدة مناهج أو نظريات تفسر تأثير النظراء ببعضهم البعض مثل: تسلسل المعلومات، سلوك القطيع، نظرية الإشارة، الأعراف الاجتماعية، الضغط، المنافسة، التعلم. على الرغم من وجود عدة نظريات تفسر دوافع تأثير سلوك النظراء، إلا أنه بمراجعة دقيقة لكل موقف يمكن استنباط أنه في كل ظاهرة يدفع سلوك المنشآت إما الضغط أو التعلم. ولعل خيطاً رفيعاً يمكن أن يفرق بين الضغط والتعلم، ألا وهو الإرادة الحرة. فإذا كان السلوك أو الإجراء الذي قامت به المنشأة تم بصورة جبرية دون

إرادة حرة لأي سبب معنوي أو مادي، فإن هذا السلوك مدفوع بتأثير الضغط. أما إذا قامت المنشأة بممارسة السلوك دون أي إجبار؛ أي بإرادة حرة، فإن هذا السلوك مدفوع بالتعلم. هذا وقد يصعب في مواقف كثيرة في الواقع الميداني إرجاع السلوك إلى دافعيه: الضغط أو التعلم، إلا في الحالات التي يكون فيها الدافع ظاهر ومدفوع بدلائل مؤيدة.

وثقت الدراسات السابقة أدلة ميدانية على تأثير النظراء بين المنشآت في ظواهر أو قضايا هامة في مجال المحاسبة والتمويل؛ على سبيل المثال: سياسة توزيعات الأرباح (Grennan, 2019; Adhikari & Agrawal, 2018)، والسياسة الاستثمارية (Park, et al., 2017; Bustamante & Frésard, 2021)، والسياسة الضريبية (Bird, et al., 2018)، والاحتفاظ بالأرصدة النقدية (Chen, et al., 2019)، وهيكلة التمويل (Leary & Roberts, 2014)، وأنشطة المسؤولية الاجتماعية (Liu & Wu, 2016; Bansal, et al., 2021)، وإدارة الأرباح (Charles, et al., 2017)، والإفصاح الاختياري (Seo, 2020; Tuo, et al., 2019). وبالتالي لا يمكن إغفال دراسة سلوك النظراء لما له من أهمية في تفسير سلوك المنشآت تجاه ظواهر أو قضايا محاسبية وتمويلية.

وفيما يتعلق بجودة التقارير المالية، توصل (Kedia, Koh, & Rajgopal, 2015) إلى أن مستوى إدارة الأرباح لدى المنشأة يزداد مع زيادة عدد النظراء الذين قاموا بإعادة إصدار قوائمهم المالية: أي وجود ظاهرة العدوى، وأن إدارة الأرباح تتم من خلال نفس الحساب (الحسابات) التي كان الخطأ (الأخطاء) فيها سبباً لإعادة إصدار النظراء لقوائمهم المالية؛ أي وجود دافع التعلم. كما تم التوصل إلى أنه مع زيادة الإنفاذ القانوني والعقوبات والتبعات الواقعة على المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار ينخفض مستوى إدارة الأرباح لدى المنشآت الأخرى التي لم تقم بإعادة الإصدار؛ أي وجود ظاهرة الردع. وأخيراً توصل (Kedia, Koh, & Rajgopal, 2015) إلى أن ظاهرة العدوى تزداد كلما كانت المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار منشآت كبيرة ومعروفة في السوق، وإذا كانت التغطية المصاحبة لإعادة الإصدار بارزة أو تم تناولها في الصحف. كما توصل (Charles, Schmid, & Meyerinck, 2017) إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى إدارة الأرباح لدى النظراء وبين مستوى إدارة أرباح المنشأة، كما أن هذه العلاقة تزداد كلما كان النظراء منشآت كبيرة أو أكثر ربحية وأقرب إلى بعضهم البعض في الموقع الجغرافي، بما يتفق مع وجهة النظر التي تري أن بعض المنشآت يمكن أن تؤثر بشكل كبير أو تلعب دوراً هاماً في تشكيل سياسات المنشآت الأخرى. كما توصل (Du & Shen, 2018) إلى وجود علاقة إيجابية بين أداء النظراء (أداء السهم) ومستوى إدارة الأرباح (الاستحقاقات الاختيارية) لدى المنشأة، كما وجد ذات العلاقة على مستوى إدارة الأرباح الحقيقية من خلال تأجيل أو زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، وأن هذه النتيجة مدفوعة بالضغط الواقع على المنشأة والمديرين سواء كان بفعل قوى السوق أو قوى عقود المكافآت. بالإضافة إلى ذلك، توصل (Bratten, Payne, & Thomas, 2016) إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى إدارة الأرباح لدى التابعين وبين أداء قادة القطاع (مقابلة أو توفيت توقعات المحللين)، كما تم التوصل أيضاً إلى أن التبعات الواقعة على التابعين (انخفاض العوائد غير العادية للأسهم) تتخفف مع انخفاض أداء قادة القطاع أو عندما يفوت القادة توقعات المحللين، بما يؤكد انخفاض حدة الضغط الواقع على التابعين مع انخفاض أداء قادة القطاع.

كما توصل (Gleason, Jenkins, & Johnson, 2008) إلى أن إعادة إصدار بعض المنشآت لقوائمهم المالية يترتب عليه انخفاض في أسعار الأسهم للمنشآت الأخرى في القطاع والتي لم تقم بإعادة الإصدار، وأن انخفاض أسعار الأسهم هذا يزداد إذا كان مراجع الحسابات هو مراجع لإحدى المنشآت التي قامت بإعادة الإصدار. كما توصل (Beatty, Liao, & Yu, 2013) إلى أن المنشآت تقوم بالتوسع في الإنفاق الاستثماري في الفترات اللاحقة لإفصاح قادة القطاع عن أداء مرتفع (زيادة في الإيرادات)، ويزداد هذا التأثير في القطاعات التي تتخفف فيها تكلفة رأس المال وتزداد فيها ميول المستثمرين Sentiment وتزداد فيها منافع وسيطرة المديرين، وتضيف نتائج (Li, 2016) أن التأثير السابق لا يقتصر على أن يكون الغش صادر عن قادة القطاع فقط، بل أن هذا التأثير موجود بين المنشآت وبعضها البعض في ذات القطاع، ولا يقتصر على الإنفاق الاستثماري فحسب بل يمتد لقرارات إدارية أخرى مثل الاستثمار في البحوث والتطوير، والحملات الإعلانية، وقرارات التسعير. كما توصل (Lao & Yi, 2019) إلى أن الغش في القوائم المالية (المغلاة في الإيرادات) لبعض المنشآت يترتب عليه انخفاض في الكفاءة التشغيلية لدي النظراء، وأن هذا التأثير يزداد إذا كانت المنشآت (أي أن الانخفاض في الكفاءة التشغيلية يكون أكبر منه) إذا كانت المنشآت تعاني من القيود المالية، وينخفض إذا كانت بيئة المعلومات التي تعمل فيها المنشأة جيدة (تم الاستدلال على بيئة المعلومات من خلال توقعات المحللين). وتوصل (Guo, Kubick, & Masli, 2018) إلى أن أتعاب المراجعة تزداد لدي المنشآت التي لم تقم بإعادة إصدار القوائم المالية بعد إعادة إصدار نظرائهم لقوائمهم المالية.

وبناءً على ما سبق، يمكن توقع وجود علاقة طردية بين جودة التقارير المالية لدى النظراء وبين جودة التقارير المالية للمنشأة؛ وأن هذا التوقع مدفوع بعامل الضغط؛ إذ أن زيادة مستوى جودة التقارير المالية لدى النظراء (المنشآت في نفس القطاع) قد تمثل عامل ضغط على المنشآت للحفاظ أو زيادة مستوى جودة التقارير المالية مثل النظراء. وفي المقابل قد ينشأ عن انخفاض جودة التقارير المالية لدى النظراء انخفاض في جودة التقارير المالية لدى المنشأة، فممارسة النظراء لهذا السلوك السلبي قد تخفف من وطء وحدة الإنفاذ والعقاب القانوني مما يشجع المنشأة على الانخراط في سلوك مماثل، خاصة في حال ضعف البيئة القانونية والتشريعية، أو حال معرفة المنشأة بالنتائج المترتبة على مثل هذا السلوك على أثر التكاليف التي تحملتها المنشآت التي ثبت انخفاض جودة تقاريرها المالية.

#### التوصيات

هذا ويوصي الباحثان بضرورة تناول سلوك وتأثير النظراء في القضايا والظواهر الخاصة بالمحاسبة المالية وبصفة خاصة في الأسواق الناشئة، لما ذلك من أهمية على كافة المستويات. حيث تعد دراسة سلوك النظراء أمراً هاماً من عدة نواح: (١) أكاديمياً: قد يساهم سلوك النظراء في تفسير ظواهر وقضايا هامة في المحاسبة والتمويل (٢) عملياً: على الرغم من أن سلوك النظراء في المقام الأول يؤثر على المنشآت، إلا أن هذا السلوك قد يمتد تأثيره على اقتصاد الدولة وعلى المجتمع، وبالتالي فإنه من المهم دراسة سلوك النظراء حتى يتسنى للمشرعين والمنظمين إصدار القوانين والقواعد التي تحمي أصحاب المصالح وتحافظ على اقتصاد الدولة واستقرار المجتمع. كما يوصي الباحثان بضرورة اختبار تأثير النظراء على جودة التقارير المالية ميدانياً وبالتطبيق على بيانات سوقية والتوصل إلى نتائج ودلائل على ما تم التوصل إليه في هذا البحث.

## المراجع

- الزيات، نهى محمود. ٢٠١١. أثر وجود جماعة الأقران على الأداء الابتكاري للأطفال المبتكرين وغير المبتكرين في مرحلة ما قبل الدراسة. مجلة الطفولة والتربية، العدد ٨ (مجلد ٤)
- عمارة، محمد سلامة، ٢٠٢٠. قياس أثر تعقد التقارير المالية على قرارات المستثمرين وأسعار وأحجام تداول الأسهم المقيدة في البورصة المصرية: دراسة تطبيقية. رسالة دكتوراه، كلية التجارة جامعة القاهرة.
- لطفي، طلعت إبراهيم، ٢٠٠٠. جماعة الأقران ومشكلة التغيب عن الدارسة دراسة ميدانية لعينة من الطالبات في جامعة الإمارات العربية المتحدة. مجلة شؤون اجتماعية، العدد ٦٧ (مجلد ١٦).
- كمال، أميرة محمد، ٢٠١٧. دراسة مدى تأثير تطبيق نظم تخطيط موارد المنشأة على جودة التقارير المالية. رسالة دكتوراه، كلية التجارة جامعة القاهرة.
- مسعود، سناء ماهر محمدي، ٢٠٢٠. قياس أثر تبني معايير التقارير المالية الدولية على جودة التقرير المالي وخطر انهيار أسعار الأسهم : دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الفكر المحاسبي، العدد ٢٤ (مجلد ٣).
- Adhikari, B. K. & Agrawal, A., 2018. Peer Influence on Payout Policies. *Journal of Corporate Finance*, Volume 48, pp. 615-637.
- Ahmed, A. S., Neel, M. & Wang, D., 2013. Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, Volume 4, pp. 1344-1372.
- Badertscher, B. A., Shanthikumar, D. M. & Teoh, S. H., 2019. Private Firm Investment and Public Peer Misvaluation. *The Accounting Review*, 94(6), pp. 31-60.
- Bandura, A., 1971. *Social Learning Theory*. New York: General Learning Corporation.
- Bansal, S., Khanna, M. & Sydlowski, J., 2021. Incentives for corporate social responsibility in India: Mandate, peer pressure and crowding-out effects. *Journal of Environmental Economics and Management*, Volume 105, pp. 1-21.

- 
- Barker, R. & McGeachin, A., 2015. An analysis of concepts and evidence on the question of whether IFRS should be conservative. *Abacus*, 51(2), pp. 169-207.
  - Barth, M. E., Landsman, W. R. & Lang, M. H., 2008. International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(2), pp. 467- 498.
  - Basu, S., 1997. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of accounting and economics*, 24(1), pp. 3-37.
  - Bauckloh, T. et al., 2021. Spillover Effects of Tax Avoidance on Peers' Firm Value. *The Accounting Review*, 96(4), pp. 51-79.
  - Beatty, A., Liao, S. & Yu, J. J., 2013. The Spillover Effect of Fraudulent Financial Reporting on Peer Firms' Investments. *Journal of Accounting and Economics*, 55(2-3), pp. 183-205.
  - Beaver, . W. H. & Ryan, S. G., 2005. Conditional and unconditional conservatism: Concepts and modeling. *Review of accounting studies*, 10(2), p. 269–309.
  - Bertomeu, J. & Marinovic, I., 2016. A Theory of Hard and Soft Information. *The Accounting Review*, 91(1), pp. 1-20.
  - Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I., 1992. A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades. *Journal of political Economy*, 100(5), pp. 992-1026.
  - Bird, A., Edwards, A. & Ruchti, T. G., 2018. Taxes and Peer Effects. *The Accounting Review*, 93(5), pp. 97-117.
  - Bjornsen, M., Downes, J. F. & Omer, T. C., 2020. The Consequences of Deviating from Financial Reporting Industry Norms: Evidence from The Disclosure of Foreign Cash. *Journal of Accounting and Public Policy*, Volume 39, p. 106712.
  - Bourveau, T., Chen, J. V., Elfers, F. & Pierk, J., 2020. *Public Peers, Accounting Comparability, and Value Relevance of Private Firms' Financial Reporting. (Working Paper)*. [Online]

Available

at:

[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3576389](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3576389)

- Bratten, B., Payne, J. L. & Thomas, W. B., 2016. Earnings management: Do firms play “follow the leader”? *Contemporary Accounting Research*, 33(2), pp. 616-643.
- Brown, J. L., 2011. The spread of aggressive corporate tax reporting: A detailed examination of the corporate-owned life insurance shelter. *The Accounting Review*, 86(1), pp. 23-57.
- Brown, J. L. & Drake, K. D., 2014. Network ties among low-tax firms. *The Accounting Review*, 89(2), pp. 483-510.
- Brushwood, J. D., 2015. *Peer Accounting Information and the Use of Peer-based Multiples for IPO Valuation*, s.l.: Unpublished doctoral dissertation. The University of Arizona, Arizona.
- Burgstahler, D. C., Hail, L. & Leuz, C., 2006. The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 81(5), pp. 983-1016.
- Bustamante, M. C. & Frésard, L., 2021. Does firm investment respond to peers’ investment?. *Management Science*, 67(8), pp. 4703-4724.
- Cameran, M., Campa, D. & Pettinicchio, A., 2014. IFRS adoption among private companies: Impact on earnings quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 29(3), pp. 278-305.
- Campbell, J. L. & Yeung, P. E., 2017. Earnings Comparability, Accounting Similarities, and Stock Returns: Evidence from Peer Firms’ Earnings Restatements. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 32(4), pp. 480-509.
- Cao, S. S., Ma, G., Tucker, J. W. & Wan, C., 2018. Technological Peer Pressure and Product Disclosure. *The Accounting Review*, 93(6), pp. 95-126.

- 
- 
- Çelen, B. & Kariv, S., 2004. Distinguishing informational cascades from herd behavior in the laboratory. *American Economic Review*, 94(3), pp. 484-498.
  - Charles, C., Schmid, M. & Meyerinck, F. V., 2017. *Peer Pressure in Corporate Earnings Management. (Working Paper)*. [Online] Available at: [https://www.eurofidai.org/sites/default/files/pdf/parismeeeting/2017/constantin\\_2017.pdf](https://www.eurofidai.org/sites/default/files/pdf/parismeeeting/2017/constantin_2017.pdf)
  - Chen, S. & Ma, H., 2017. Peer Effects in Decision-Making: Evidence from Corporate Investment. *China journal of Accounting Research*, 10(2), pp. 167-188.
  - Chen, Y.-W., Chan, K. & Chang, Y., 2019. Peer Effects on Corporate Cash Holdings. *International Review of Economics & Finance*, Volume 61, pp. 213-227.
  - Cho, E., Kim, J. & Kim, S., 2020. Spillover Effect of Regulatory Accounting Inspections on Accounting Quality of Peer Companies. *Managerial Auditing Journal*, 35(5), pp. 685-704.
  - Ciesielski, J. T., Henry, E. & Selling, T. I., 2019. Financial Reporting Quality. In: *Financial Reporting and Analysis*. s.l.:CFA Institute, pp. 539-606.
  - Colin, G. & Wilson, R. M. S., 2010. *Strategic Marketing Planning*. s.l.:Routledge.
  - Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D. & Reutzel, C. R., 2011. Signaling theory: A review and assessment. *Journal of management*, 37(1), pp. 39-67.
  - Daske, H. & Gebhardt, G., 2006. International financial reporting standards and experts' perceptions of disclosure quality. *Abacus*, 42(3-4), pp. 461-498.

- 
- De Franco, G., Kothari, S. P. & Verdi, R. S., 2011. The benefits of financial statement comparability. *Journal of Accounting Research*, 4(895-931), p. 49.
  - 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*, 50(2-3), pp. 344-401.
  - Dechow, P. M., Richardson, S. A. & Tuna, I., 2003. Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation.
  - Dechow, P. M., Sloan, R. G. & Sweeney, A. P., 1995. Detecting earnings management.
  - Delshadi, M. & Magnan, M., 2020. *The Spillover Effects of Peer Firm Bankruptcy and Accounting Conservatism*. [Online] Available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract\\_id=3635080](https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=3635080)
  - Demerjian, P., Lev, B. & McVay, S., 2012. Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), pp. 1229-1248.
  - Dichev, I. D. & Dechow, P. M., 2002. The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors.
  - Dierynck, B. & Verriest, A., 2020. Financial Reporting Quality and Peer Group Selection. *Management Accounting Research*, Volume 47, p. 100675.
  - Doukakis, L. C., 2014. The effect of mandatory IFRS adoption on real and accrual-based earnings management activities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(6), pp. 551-572.
  - Du, Q. & Shen, R., 2018. Peer Performance and Earnings Management. *Journal of Banking and Finance*, Volume 89, pp. 125-137.
  - Easton, P. D. & Harris, T. S., 1991. Earnings as an explanatory variable for returns. *Journal of Accounting Research*, 29(1), pp. 19-36.

- 
- Elitzur, R. & Gaviols, A., 2003. Contracting, signaling, and moral hazard: a model of entrepreneurs, 'angels,' and venture capitalists. *Journal of Business Venturing*, 18(6), pp. 709-725.
  - Ewert, R. & Wagenhofer, A., 2011. *Earnings quality metrics and what they measure* (Working Paper). [Online] Available at: <https://ssrn.com/abstract=1697042>
  - Finnemore, M. & Sikkink, K., 1998. International norm dynamics and political change. *International organization*, 52(4), pp. 887-917.
  - Foucault, T. & Fresard, L., 2014. Learning from Peers' Stock Prices and Corporate Investment. *Journal of Financial Economics*, 111(3), pp. 554-577.
  - Francis, B., Hasan, I., Mani, S. & Ye, P., 2016. Relative Peer Quality and Firm Performance. *Journal of Financial Economics*, 22(1), pp. 196-219.
  - Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M. & Schipper, K., 2004. Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), p. The Accounting Review.
  - Gao, P. & Zhang, G., 2019. Accounting Manipulation, Peer Pressure, and Internal Control. *The Accounting Review*, 94(1), pp. 127-151.
  - Gleason, C. A., Jenkins, N. T. & Johnson, W. B., 2008. The Contagion Effects of Accounting Restatements. *The Accounting Review*, 83(1), pp. 83-110.
  - Goncharov, I. & Peter, C. D., 2019. Does Reporting Transparency Affect Industry Coordination? Evidence from The Duration of International Cartels. *The Accounting Review*, 94(3), pp. 149-175.
  - Graham, J. R. & Harvey, C. R., 2001. The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, Volume 2-3, pp. 187-243.

- 
- Graham, J. R., Harvey, C. R. & Rajgopal, S., 2005. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), pp. 3-73.
  - Grennan, J., 2019. Dividend Payments as A Response to Peer Influence. *Journal of Financial Economics*, 131(3), pp. 549-570.
  - Guo, F., Kubick, T. R. & Masli, A., 2018. The effects of restatements for misreporting on auditor scrutiny of peer firms. *Accounting Horizons*, 32(1), pp. 65-85.
  - Hau, H. & Lai, S., 2013. Real Effects of Stock Underpricing. *Journal of Financial Economics*, 108(2), pp. 392-408.
  - Hodder, L. D., Hopkins, P. E. & Wahlen, J. M., 2006. Risk-relevance of fair-value income measures for commercial banks. *The Accounting Review*, 81(2), pp. 337-375.
  - Hoitash, R., Hoitash, U. & Yezegel, A., 2017. *The effect of accounting reporting complexity on financial analysts (Working Paper)*. [Online] Available at: [https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/51951/HARC\\_2018\\_paper\\_106.pdf](https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/51951/HARC_2018_paper_106.pdf)
  - Houqe, M. N., Van Zijl, T., Dunstan, K. & Karim, A. W., 2012. The effect of IFRS adoption and investor protection on earnings quality around the world. *The International Journal of Accounting*, 47(3), pp. 333-355.
  - Hussainey, K. & Mouselli, S., 2010. Disclosure quality and stock returns in the UK. *Journal of Applied Accounting Research*, 11(2), pp. 154-174.
  - IASB, 2010. *Preface to IFRSs*, s.l.: s.n.
  - IASB, 2017. *Disclosure Initiative – Principles of Disclosure, Discussion Paper DP/2017/1*. [Online] Available at: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion->

[paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf](#)

- IASB, 2018. *Conceptual Framework for Financial Reporting*, s.l.: s.n.
- Ismail, W. A. W., Kamarudin, K. A., Van Zijl, T. & Dunstan, K., 2013. Earnings quality and the adoption of IFRS-based accounting standards: Evidence from an emerging market. *Asian Review of Accounting*, 21(1), pp. 53-73.
- Jayaraman, S., Milbourn, T., Peters, F. & Seo, H., 2020. Product Market Peers and Relative Performance Evaluation. *The Accounting Review*.
- Jones, J. J., 1991. *earnings management during import relief investigations*. s.l.: Journal of Accounting Research, Vol.29, No.2..
- Karpoff, J. M., Koester, A., Lee, D. S. & Martin, G. S., 2017. Proxies and Databases in Financial Misconduct Research. *The Accounting Review*, 92(6), pp. 129-163.
- Kaustia, M. & Rantala, V., 2015. Social Learning and Corporate Peer Effects. *Journal of Financial Economics*, 117(3), pp. 653-669.
- Kedia, S., Koh, K. & Rajgopal, S., 2015. Evidence on Contagion in Earnings Management. *The Accounting Review*, 90(6), pp. 2337-2373.
- Khan, M. & Watts, R., 2009. Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism. *Journal of Accounting and Economics*, Volume 48, p. 132-150.
- Khan, M. & Watts, R., 2009. Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism. *Journal of Accounting and Economics*, Volume 48, p. 132-150.
- Kothari, S., Leone, A. J. & Wasley, C. E., 2005. Performance matched discretionary accrual measures.
- Kubick, T. R., Lynch, D. P., Mayberry, M. A. & Omer, T. C., 2015. Product market power and tax avoidance: Market leaders, mimicking

- strategies, and stock returns. *The Accounting Review*, 90(2), pp. 675-702.
- Kubick, T. R., Omer, T. C. & Wiebe, Z., 2020. The Effect of Voluntary Clawback Adoptions on Corporate Tax Policy. *The Accounting Review*, 95(1), pp. 259-285.
  - Kwon, S. Y., Na, K. & Park, J., 2019. The economic effects of IFRS adoption in Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 26(4), pp. 321-361.
  - Lao, B. & Yi, S., 2019. Financial Misreporting and Peer Firms' Operational Efficiency. *Accounting & Finance*.
  - Leary, M. T. & Roberts, M. R., 2014. Do Peer Firms Affect Corporate Financial Policy?. *The Journal of Finance*, 69(1), pp. 139-178.
  - Legros, S. & Cislighi, B., 2020. Mapping the social-norms literature: An overview of reviews. *Perspectives on Psychological Science*, 15(1), pp. 62-80.
  - Lieberman, M. B. & Asaba, S., 2006. Why Do Firms Imitate Each Other?. *Academy of Management Review*, 31(2), pp. 366-385.
  - Lipe, R., 1990. The relation between stock returns and accounting earnings given alternative information. *Accounting Review*, pp. 49-71.
  - Liu, G. & Sun, J., 2015. Did the mandatory adoption of IFRS affect the earnings quality of Canadian firms?. *Accounting Perspectives*, Volume 3, pp. 250-275.
  - Liu, S. & Wu, D., 2016. Competing by conducting good deeds: The peer effect of corporate social responsibility. *Finance Research Letters*, Volume 16, pp. 47-54.
  - Li, V., 2016. Do False Financial Statements Distort Peer Firms' Decisions?. *The Accounting Review*, 91(1), pp. 251-278.

- 
- Malik, M., Al Mamun, M. & Amin, A., 2018. Peer Pressure, CSR Spending, and Long-term Financial Performance. *Pacific Journal of Accounting & Economics*, 26(3), pp. 241-260.
  - Mansali, H., Derouiche, I. & Jemai, K., 2019. Accruals quality, financial constraints, and corporate cash holdings. *Managerial Finance*, Vol. 45 No. 8..
  - Ma, S., 2014. *Peer Firm Earnings Quality and the Cost of Equity*, s.l.: Unpublished doctoral dissertation. University of Oklahoma, Oklahoma.
  - Menicucci, E., 2020. Earnings Quality: How to Define. In: *Earnings Quality Definitions, Measures, and Financial Reporting*. s.l.:Palgrave Pivot, Cham.
  - Michels, J., 2012. Do Unverifiable Disclosures Matter? Evidence from Peer-to-Peer Lending. *The Accounting Review*, 87(4), pp. 1385-1413.
  - Miller, B. P., 2010. The effects of reporting complexity on small and large investor trading. *The Accounting Review*, 85(6), pp. 2107-2143.
  - Nam, J., 2016. *Financial Reporting Comparability and Relative Performance Evaluation*, s.l.: Unpublished doctoral dissertation. University of Minnesota, Minnesota.
  - Owens, E. L., Wu, J. S. & Zimmerman, J., 2017. Idiosyncratic Shocks to Firm Underlying Economics and Abnormal Accruals. *The Accounting Review*, 92(2), pp. 183-219.
  - Park, K., 2019. Does Peer Firm Executive Compensation Affect Earnings Management?. *Managerial Finance*, 45(1), pp. 54-71.
  - Park, K., Yang, I. & Yang, T., 2017. The Peer-Firm Effect on Firm's Investment Decisions. *The North American Journal of Economics and Finance*, Volume 40, pp. 178-199.
  - Pawsey, N. L., 2017. IFRS adoption: A costly change that keeps on costing. *Accounting Forum*, 41(2), pp. 116-131.

- Peress, J., 2010. Product market competition, insider trading, and stock market efficiency. *The Journal of Finance*, 65(1), pp. 1-43.
- Ross, S. A., 1977. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), pp. 23-40.
- Saha, A., Morris, R. D. & Kang, H., 2019. Disclosure overload? An empirical analysis of international financial reporting standards disclosure requirements. *Abacus*, 55(1), pp. 205-236.
- Seo, H., 2020. Peer Effects in Corporate Disclosure Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, p. 101364.
- Shroff, N., Verdi, R. S. & Yost, B. P., 2017. When Does The Peer Information Environment Matter?. *Journal of Accounting and Economics*, 64(2-3), pp. 183-214.
- Singh, M. & Peters, S. J., 2013. *Financial Reporting Disclosures: Investor Perspectives on Transparency, Trust, and Volume*. s.l.:CFA Institute.
- Tsalavoutas, I. & Dionysiou, D., 2014. Value relevance of IFRS mandatory disclosure requirements. *Journal of Applied Accounting Research*, 15(1), pp. 22-42.
- Tuo, L., Yu, J. & Zhang, Y., 2019. How do Industry Peers Influence Individual Firms' Voluntary Disclosure Strategies?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Volume 54, p. 911–956.
- Turner, M. C., 2018. *Peer Firm Financial Reporting Behavior During and After Aggressive Financial Reporting Within Their Industry*, s.l.: Unpublished doctoral dissertation. The University of Texas, San Antonio.
- Yang, S., Ye, H. & Zhu, Q., 2017. Do peer firms affect firm corporate social responsibility?. *Sustainability*, 9(11), pp. 1967-1973.
- Young, S. & Zeng, Y., 2015. Accounting Comparability and The Accuracy of Peer-Based Valuation Models. *The Accounting Review*, 90(6), pp. 2571-2601.

- Yu, J., Tuo, L. & Wu, D., 2019. Industry Peer Firms' Earnings Quality and IPO Underpricing. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 30(1), pp. 36-62.
- Zeghal, D., Chtourou, S. M. & Fourati, Y. M., 2012. The effect of mandatory adoption of IFRS on earnings quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Accounting Research*, 11(2), pp. 1-25.