



**أثر القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية
للشركة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية**

إعداد

د. دينا عبد العليم كريمة

أستاذ المحاسبة المساعد، كلية التجارة، جامعة المستقبل

dinaakrema@hotmail.com

المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية

كلية التجارة – جامعة دمياط

المجلد الرابع - العدد الأول – الجزء الثاني - يناير ٢٠٢٣

التوثيق المقترح وفقاً لنظام APA:

كريمة، دينا عبد العليم (٢٠٢٣). أثر القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية. *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٤(١)٢، ٢٦٩-٢٣١.

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

أثر القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية

د. دينا عبد العليم كريمة

ملخص البحث:

يهدف البحث إلى دراسة واختبار أثر القدرة الإدارية على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة، وتم استخدام كلا من حجم الشركة الرافعة المالية كمتغيرات رقابية. وقد طبقت الدراسة على عدد ٦٠ شركة من الشركات المدرجة بمؤشر EGX ١٠٠ عن الفترة من ٢٠١٨ إلى ٢٠٢٠. ولاختبار الفروض تم قياس القدرة الإدارية كمتغير معدل باستخدام نموذج Data Envelopment Analysis والذي تم تقديمه بواسطة Demerjian et al., ٢٠١٢، ويعتمد على تقدير الكفاءة الكلية للشركة ثم استبعاد خصائص الشركة من معادلة انحدار Tobit Analysis Modified Jones والذي يقيس المستحقات الاختبارية. وتم التعبير عن القيمة السوقية كمعدل العائد على الأسهم. وأشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية موجبة بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة، كما أن هناك أثر معنوي للقدرة الإدارية على العلاقة بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة، أما عن المتغيرات الرقابية فقد كان لحجم الشركة أثر معنوي في هذه العلاقة، بينما لم يكن للرافعة المالية أي أثر معنوي. وقد أوصت الدراسة بتدعيم تطبيق التحفظ المحاسبي واليات حوكمة الشركات وتفعيل الإجراءات الرقابية للحد من ممارسات إدارة الأرباح وتخفيض جودتها.

الكلمات المفتاحية: القدرة الإدارية، جودة الأرباح المحاسبية، إدارة الأرباح، القيمة السوقية، حجم الشركة، الرافعة المالية.

١ - المقدمة

تعد القدرة الإدارية للمديرين من أهم عوامل نجاح الشركة حيث يسهم هؤلاء المديرون في حدوث تغييرات جوهرية في قيمة الشركة من خلال ما يتخذونه من قرارات اقتصادية مرتبطة بخيارات شركاتهم، فالمديرون الأكثر قدرة وموهبة وسمعة ونمط إدارة يملكون العديد من المعارف المهنية التي تساعدهم على اتخاذ أحكام وقرارات أفضل وأكثر تفهماً للبيئة الاقتصادية للشركة، كما يمتلك هؤلاء المديرون القدرة على التطبيق المرن للمعايير المحاسبية عند إعدادهم للتقارير المالية بحيث يختاروا من البدائل المحاسبية المتعددة سواء عند تقويم المخزون، أو طرق الاستهلاك، أو تقدير الأحداث المستقبلية أو تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، كما تسمح هذه المرونة في تطبيق المعايير في إدارة الأرباح بما يحدث تغييراً في ثروات ومصالح المساهمين، الأمر الذي ينعكس أيضاً على قرارات الأطراف الخارجية كالمقرضين والعملاء، فالشركات التي تدار من خلال إدارة محترفة يمكنها الحصول على استثمارات كافية من السوق لتغطية احتياجاتها دونما الحاجة إلى تقديم

مزايا أو استخدام أسعار الفائدة لتحقيق ذلك (Bhutta,2021; Eissa & Hashad, 2021; Diri, 2020). ويمتلك هؤلاء المدبرون أيضا من القدرات الإدارية التي تساعدهم على رفض الاستثمارات المحاطة بالمخاطر والتي قد تضر بمصالحهم وبسمعة شركاتهم، ومن ثم يتأثر الأطراف الخارجية المشاركة في السوق ومن ثم أسعار الأسهم بالقدرات الإدارية المرتفعة (Diri,2020; Imran, 2021). ويتماشى تأثير القدرة الإدارية للمدبرين على قرارات الشركة مع نظرية الصفوف العليا Upper Echelons Theory والتي مفادها وجود أثر للخصائص الإدارية كالخبرة والمهارة ونمط الإدارة على نتائج الأعمال (Diri, 2020). وقد تعددت الدراسات التي حاولت تحليل العلاقة بين أثر القدرات الإدارية والعديد من المتغيرات، فمثلا حاولت دراسة (Meca & Sanchez, 2018) بحث أثر القدرة الإدارية والخبرة المالية للمدير على جودة التقارير والقوائم المالية، حيث وجد أن زيادة القدرة التنبؤية واستمرارية الأرباح تزيد بزيادة القدرة الإدارية وزيادة خبرة المدبرين. كما حاولت دراسة (Eissa & Hashad, 2021) بحث أثر سمعة المدير على جودة الأرباح المحاسبية، وأشارت إلى العلاقة المعنوية بين الشركات ذات جودة الأرباح المرتفعة ووجود المدبرين ذوى السمعة الطيبة. كما أشارت دراسة (Park et al., 2015) إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية لمديري الشركات تؤدي إلى انخفاض التلاعب الضريبي فيها. ولكن وعلى نقيض الدراسات السابقة ظهر عدد آخر من الدراسات التي أكدت على أن زيادة القدرات الإدارية تؤدي إلى مزيد من جرائم الغش المالي خاصة في عمليات الاستثمار، وأن هذه الممارسات تؤدي إلى انخفاض قيمة الشركات (Romadhon & Kusuma, 2020; Francis et al., 2008). وفي هذا الصدد أجريت دراسة ميدانية من قبل لجنة COSO الأمريكية على عدد من الشركات المسجلة بالبورصة لتحديد العلاقة بين الإدارة وجرائم الغش المالي وأظهرت النتائج أن ٧٢٪ من هذه الجرائم قد اشترك فيها المدير التنفيذي، وأن ٦٣٪ منها اشترك فيها المدير المالي (Beasley et al., 2010) وتعد أساليب إدارة الأرباح من أكثر الممارسات التي يقوم بها المدبرون للتلاعب في النتائج المحاسبية لخلق صورة غير صادقة عن أداء الشركة بهدف تضليل المساهمين. حيث تعد إدارة الأرباح انعكاس لجودة الأرباح، فجودة الأرباح تتحقق من خلوها من ممارسات الإدارة لها (Saleh, et al., 2020).

٢ - مشكلة البحث:

تعد جودة الأرباح المحاسبية من أهم المتغيرات التي يعتمد عليها جميع مستخدمي القوائم المالية، فواضعي المعايير المحاسبية والمراجعين يعتبرون أن جودة الأرباح تتحقق إذا ما تم الإفصاح عنها في ظل المبادئ والمعايير المحاسبية المتعارف عليها، ويعتبر الدائنون أن جودة الأرباح ترتبط بالقدرة على تحويلها إلى تدفقات نقدية كافية لتغطية التزامات الشركة تجاههم.

وقد تعددت اتجاهات الدراسات التي اهتمت بجودة الأرباح المحاسبية، فقد اهتم عدد منها بمقاييس الجودة، وذلك على الرغم من عدم اتفاق هذه الدراسات على مقياس محدد كنموذج أمثل لقياس جودة الأرباح، فمثلاً اعتبر عدد من الباحثين أن استمرارية تحقق الأرباح المحاسبية هي مؤشر على جودتها ففي تعكس ارتباط تحقيق الأرباح الحالية بالأرباح المستقبلية (Nisim, 2021). بينما اعتمد الآخرون على مقارنة تباين الدخل مع تباين المبيعات لتحديد تمهيد الشركة لدخلها من عدمه (Demerjian et al., 2012). بينما اتجه البعض الآخر إلى اعتبار أن خلو الأرباح من ممارسات الإدارة لها هو دليل

على جودتها (Demerjian et al., 2014). وقد استخدمت الدراسات هذه العلاقة تحديدا في تطوير مقاييس جودة الأرباح بالاعتماد على مفهوم إجمالي المستحقات ونسبة المستحقات الاختبارية منها، فكلما زادت المستحقات الاختبارية كلما عكس ذلك زيادة ممارسات الإدارة وانخفاض جودة الأرباح. وعلى الجانب الآخر اهتم عدد من الدراسات بالعوامل المؤثرة على جودة الأرباح المحاسبية مثل خصائص الشركة، وممارسات إعداد التقارير المالية، وتأثير آليات الرقابة الداخلية وأثر الحوكمة (Gerged et al., 2021; Salah et al., 2020). لكن كانت المحاولات محدودة من جانب الدراسات التي أولت اهتماما بتأثير القدرات الإدارية للمديرين على جودة الأرباح، فمثلا حاولت دراسة (Kevin, 2011) دراسة أثر السمعة الإدارية للمدير التنفيذي على جودة التقارير المالية معبرا عنها بالقيمة المطلقة للاستحقاقات الاختبارية، و أجريت الدراسة على عدد ١٨٩ مدير تنفيذي وتم قياس السمعة من خلال ما حصل عليه المديرين من جوائز عن طريق البورصة على مدى ١٧ عاما، وتم قياس الاستحقاقات من خلال نموذج جونز المعدل، أما أداء الشركة فانعكس من خلال تقدير معدل العائد على الأصول، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية عكسية بين سمعة المدير التنفيذي وممارسات الإدارة للأرباح، كما وجدت علاقة معنوية بين سمعة المدير التنفيذي والأداء المالي للشركة. وقد أكدت دراسة (Demerjian et al., 2012) نتائج الدراسة السابقة حيث تعرضت دراستهم أيضا للعلاقة بين أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات الأرباح، وأجريت على مدى ١٢ عاما، وأشارت نتائجها إلى أن المديرين ذوي السمعة الإدارية الجيدة لا يقومون بممارسات الأرباح، وأرجعت الدراسة ذلك إلى الخوف من فقدان هذه السمعة. وقد فرقت هذه الدراسة أيضا بين إدارة الأرباح المحاسبية وإدارة الأرباح الحقيقية، ووجدت أن هناك ارتفاع في ممارسات إدارة الأرباح المحاسبية وانخفاض في ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية في حالة زيادة القدرة الإدارية، ويفضل المديرين ذوي القدرات الإدارية إدارة الأرباح المحاسبية لأنها أقل تكلفة من حيث تأثيرها السلبي على المبيعات المستقبلية على نقيض أساليب إدارة الأرباح الحقيقية ذات التكلفة المرتفعة. وأخيراً أشارت النتائج إلى أنه كلما زادت القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين كلما انخفضت ممارسات إدارة الأرباح على العمليات التشغيلية أيا كان نوع هذه الممارسات. حاولت دراسة (Andreou et al., 2013) بحث أثر القدرة الإدارية على الأداء المالي لعدد من الشركات لعام ٢٠٠٨، وقد بلغت العينة عدد ٢٣٤٤ شركة أمريكية، وأكدت النتائج على وجود علاقة معنوية موجبة بين القدرة الإدارية والأداء المالي حيث يميل المديرين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة إلى بذل الجهد في خلق الاستثمارات والاستخدام الأمثل لموارد الشركة بما يخلق قيمة سوقية جيدة لها. حاول (Demerjian, et al., 2013) مرة أخرى بحث أثر القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية في عدد من الشركات الأمريكية على مدى ٢٠ عاما. وعبر في هذه الدراسة عن الجودة من خلال عدة مقاييس مختلفة مثل مدى استمرارية أرباح الشركة، ونسبة الأخطاء المحاسبية عند تقدير المخصصات والاستحقاقات الكلية. وأشارت النتائج إلى أن زيادة جودة الأرباح المحاسبية ترتبط بزيادة القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين. وقد أكد (Demerjian, et al., 2014) هذه النتائج من خلال دراسة ثالثة له عن أثر القدرة الإدارية على جودة الأرباح، ولكن استخدم متغير تمهيد الدخل المحاسبي للتعبير عن الجودة، وغطت هذه الدراسة الفترة من عام ١٩٨٩ إلى عام ٢٠١٢، وأكدت النتائج على العلاقة المعنوية الموجبة بين القدرة الإدارية وأنشطة تمهيد الدخل.

أما عن الدراسات الحديثة فقد حاولت دراسة (Meca & Sanchez, 2018) بحث أثر القدرة الإدارية للمديرين على جودة التقارير المالية، وأجريت الدراسة على مدى الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠١٠ في عدد من البنوك في ٩ دول مختلفة. وأشارت النتائج إلى أن القدرة الإدارية تلعب دور حيوي في جودة التقارير المالية، وأن زيادة القدرة الإدارية لدى مديري البنوك تقلل من احتمالية ممارسة إدارة الأرباح، بما يؤثر على ارتفاع جودتها في البنوك، هذه النتيجة أسهمت في الحد من الانتقادات التي وجهت إلى القدرات الإدارية لمديري البنوك خاصة بعد الأزمات المالية. حاولت دراسة (Oskouei & Sureshjani, 2020) بحث العلاقة بين القدرة الإدارية وممارسات إدارة الأرباح خلال فترة الأزمة المالية والتي تتسم بالعديد من القرارات والممارسات المالية والاقتصادية التي يتم اتخاذها من جانب المديرين، ومن أهم الممارسات التي تتم خلال هذه الفترات هي إدارة الأرباح الحقيقية. وقد أظهرت نتائج الدراسة عدم رغبة المديرين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة في ممارسات الأرباح، وأن هناك علاقة معنوية عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين، وممارسات إدارة الأرباح وهي تزيد خلال فترة الأزمة المالية، الأمر الذي يعكس على مصداقية المعلومات، وعلى جودة القرارات الاقتصادية التي يتخذها المستثمرون، وقد اختبرت دراسة (Putra et al., 2021) العلاقة بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح الحقيقية (REM) في الشركات العائلية، وأجريت الدراسة على عدد ٨٦٤ شركة مقيمة ببورصة إندونيسيا، وتم التعبير عن إدارة الأرباح الحقيقية من خلال الأنشطة غير العادية، أما القدرة الإدارية فقد تم قياسها من خلال نموذج DEA (Demerjian, et al., 2012) وبالاعتماد على تحليل الانحدار، أشارت النتائج إلى انخفاض احتمالية إدارة الأرباح الحقيقية في الشركات العائلية بالمقارنة بالشركات غير العائلية، حيث يميل المديرين ذوي القدرات الإدارية العالية في الشركات غير العائلية إلى ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية، مما يؤدي إلى انخفاض جودة الأرباح، وهذه النتيجة الأخيرة تتناقض مع العديد من الدراسات السابقة عرضها إلا أنه قد تم تأكيد هذه النتيجة من جانب عدد آخر من الدراسات والتي أشارت نتائجها إلى وجود علاقة معنوية عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح، حيث أظهرت وجود ممارسات لإدارة الأرباح من قبل المديرين ذوي القدرات الإدارية العالية المعروفين بالسمعة والخبرة (Romadhon & Kusuma, 2020; Francis et al., 2012) ومن الأسباب التي أوردتها تفسيراً لهذه العلاقة العكسية هو اعتمادها في قياس القدرة الإدارية لهؤلاء المديرين على سمعتهم الإدارية من خلال وسائل الإعلام، وهو مقياس حكمي و يقتصر فقط على الشركات الكبرى، ومن ثم يصعب الاعتماد عليه بمفرده للحكم على القدرة الإدارية.

وتؤدي ممارسات الإدارة للأرباح وما يتم من تلاعب إلى انخفاض جودة الأرباح وخلق صورة غير صادقة عن أداء الشركة بهدف تضليل المستثمرين. فجودة الأرباح تتحقق من خلوها من ممارسات إدارة الأرباح، الأمر الذي يعكس على القيمة السوقية للأسهم. (Saleh et al., 2020; Hatane et al., 2021). وقد تعددت الدراسات التي بحثت في الجانب الإيجابي لممارسات الإدارة للأرباح من خلال الاستفادة من المرونة في إختيار البدائل المحاسبية التي تسهم في مزيد من التدفق النقدي المستقبلي والذي يعكس على ثقة المستثمر ويرفع من القيمة السوقية للشركة (Alfadhael & Jarray, 2021; Scott & Scott, 2015)

تتبلور مشكلة البحث في دراسة أثر القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة، وتعتبر هذه الدراسة امتداداً لبعض الدراسات السابقة في هذا الصدد ولكنها تختلف فيما يلي:

- اختلاف بيئة التطبيق حيث تتم الدراسة على بيئة الأعمال المصرية.
- أغفلت معظم الدراسات السابقة دراسة القدرة الإدارية للمديرين وأثرها على جودة الأرباح وكان التركيز دائماً على خصائص الشركة ذاتها وغيرها من المتغيرات.
- اعتمدت الدراسات التي قام بها Demerjian والسابق الإشارة إليها لأعوام ٢٠١٢، ٢٠١٣، ٢٠١٤ على مقاييس مختلفة لجودة الأرباح مثل إعادة قياس الأرباح، واستمرارية الأرباح، وأخطاء تقدير مخصص الديون المشكوك فيها وهي مقاييس تتأثر بالأخطاء المتعمدة وغير المتعمدة من قبل المديرين لتحقيق منافع شخصية لهم على حساب المساهمين، إلا أن هذه الدراسة تعتمد على نموذج Johns Modified لعام ١٩٩٥ وهو يعد من أكثر النماذج استخداماً ويعتمد على تقدير المستحقات الاختبارية وغير الاختبارية واعتبره الباحثون من أكثر النماذج دقة في الكشف عن إدارة الأرباح.

٣- أهمية ودوافع البحث:

الأهمية الأكاديمية: تبرز أهمية الدراسة في تتبع الأدب النظري والدراسات السابقة للمتغيرات الرئيسية للدراسة، ومحاولة سد الفجوة البحثية لدراسة العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح، حيث كان التركيز منصباً دائماً على خصائص الشركة ذاتها، ولم تلق دراسة هذه العلاقة الاهتمام بشكل كاف في البيئة المصرية.

الأهمية العملية: تحاول الدراسة الحالية تقديم دليلاً من البيئة المصرية كأحد الاقتصاديات الناشئة عن أثر القدرة الإدارية في عدد من الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية على جودة الأرباح وعلاقتها بالقيمة السوقية للشركة، وقد تم الاعتماد في قياس القدرة الإدارية على نموذج (Demerjian et al., 2012)، ولم يتم الاعتماد على المقاييس التقليدية مثل معدلات الاستشهاد في وسائل والأعلام The Media Citation، والخصائص الثابتة للمديرين The Manager، وطول فترة التعاقد مع المديرين التنفيذيين، والسمعة الخاصة بالمدير، أما جودة الأرباح فأيضاً لم تعتمد الباحثة في قياسها على الوسائل التقليدية ولكن تم توظيف نموذج Jones Modified كأحد أدق النماذج.

٤- أهداف البحث:

يهدف البحث إلى دراسة أثر القدرة الإدارية للمديرين في عدد من الشركات المسجلة ببورصة الأوراق المالية المصرية على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح مفاضة باستخدام نموذج Jones Modified والقيمة السوقية لهذه الشركات. ويشتمل من هذا الهدف الرئيسي الأهداف الفرعية التالية:

- دراسة الإطار الفكري للقدرة الإدارية، وأهميتها، ومراحل تطور مقاييس القدرة الإدارية وصولاً إلى نموذج Data Envelopment Analysis - Demerjian والذي تم تطويره عام ٢٠١٢، وسيتم الاعتماد عليه في الدراسة التطبيقية.
- دراسة الإطار المحاسبي لماهية جودة الأرباح، والعوامل المؤثرة عليها، ومؤشرات جودة الأرباح، والدراسات السابقة التي اعتمدت على Modified Jones كأهم مقاييس جودة الأرباح وأكثرها موثوقية والذي سيتم الاعتماد عليه من خلال الدراسة التطبيقية .
- دراسة تأثير القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركة.

٥- فروض البحث:

سوف تقوم الباحثة باشتقاق فروض البحث نظرياً ثم اختبارها عملياً في الجزء التطبيقي في جزء لاحق وهي:

الفرض الأول: توجد علاقة معنوية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة.

الفرض الثاني: يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة.

٦- نطاق البحث وحدوده:

- يتم الاعتماد على نموذج جونز المعدل (Dechow et al., 1995) للتعبير عن جودة الأرباح دون غيره من نماذج قياس الجودة، وذلك نظراً لكفاءته من وجهة نظر العديد من الدراسات في اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح وبالتالي تحديد جودتها.

- يتم قياس القدرة الإدارية باستخدام نموذج (Demerjian et al., ٢٠١٢) ، وهو Data Envelopment Analysis دون غيره من مقاييس القدرة الإدارية، الاستشهاد في وسائل الإعلام The Media Citation أو الخصائص الثابتة للمديرين The Manager Fixed effects والتي تم الاعتماد عليها من قبل العديد من الدراسات.

- تتم الدراسة التطبيقية على جميع الشركات المدرجة بمؤشر البورصة المصرية EGX ١٠٠ بعد استبعاد البنوك والشركات المالية لما لها من طبيعة خاصة للتقرير المالي، وكذلك الشركات التي لم يتوافر لها بيانات مالية كاملة.

٧- منهج البحث:

في ظل المنهج الاستنباطي يحاول البحث دراسة واستنباط الكتابات والدراسات السابقة المتضمنة بالفكر المحاسبي عن ماهية القدرة الإدارية وأساليب قياسها، وكذلك العلاقة بينها وبين ممارسات الإدارة للأرباح. وفي ظل المنهج الاستقرائي تحاول الباحثة الربط بطريقة منطقية بين الجوانب الفكرية للقدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح، ثم التطبيق العملي لاختبار فروض البحث على عينة من الشركات المسجلة ببورصة الأوراق المالية المصرية عن أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركات محل البحث.

٨- خطة البحث:

تحقيقاً لأهداف البحث وللتحقق من فروضه يتضمن الجزء التالي من البحث ما يلي:

١/٨ الإطار الفكري للقدرة الإدارية للمديرين.

٢/٨ الإطار المحاسبي لماهية جودة الأرباح، والعوامل المؤثرة عليها.

٣/٨ تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة واشتقاق فروض البحث.

٤/٨ دراسة تطبيقية عن أثر القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة.

٥/٨ النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة.

١/٨ الإطار الفكري للقدرة الإدارية للمديرين:

١/١/٨ ماهية القدرة الإدارية للمديرين

تعددت الدراسات التي حاولت تعريف القدرة الإدارية للمديرين وهو ما يتضح من خلال الجدول التالي رقم (١):

جدول رقم (١)

تعريف القدرة الإدارية وفقاً للدراسات السابقة

الدراسة	تعريف القدرة الإدارية
Bhutta, 2021	تعنى قدرة المديرين على استحداث أساليب جديدة لتنمية مواردهم لضمان استمرارية الشركة لفترات أطول بحيث لا يقتصر دور الإدارة على اتخاذ إجراءات لمواكبة التغيرات الاقتصادية والبيئية والقانونية والمحاسبية المحيطة .
Eissa & Hashad, 2021	تعني مدى إلمام المدير بالموقف الاقتصادي للشركة وظروف الصناعة المحيطة ومدى القدرة على الحفاظ على أداء مرتفع للشركة يساعد على خلق فرص مستقبلية
Diri, 2020	تعنى محصلة الخصائص الخاصة بالمدير متضمنة الخبرة والسمعة، ونمط الإدارة، والمستوى التعليمي، والمعتقدات الشخصية والميل إلى المخاطرة والخلفية المهنية، وهو ما يتفق مع توصيف رأس المال البشري
Francis et al., 2019	يعكس رأس المال البشري الذي يضمن الاستخدام الأمثل للموارد اللازمة لخلق القيمة
Nazari et al., 2016	تعني قدرة المديرين على تحقيق شبكة تواصل فاعلة بين المرؤوسين لتنمية مهاراتهم وتوضيح أساليب التواصل بين جميع أطراف الشركة بما يحقق الفاعلية في الأداء.

المصدر: من إعداد الباحثة

ومن هنا يمكن للباحثة تعريف القدرة الإدارية بأنها مجموعة الخصائص والخبرات والمهارات التي يتسم بها المدير وتمكنه من استحداث أساليب تساعد على الاستغلال الأمثل لموارد الشركة، وفي ذات الوقت مواكبة التغيرات البيئية والتشغيلية، مما يساعد على الحفاظ على مستوى أداء متوازن للشركة وخلق المزيد من الفرص المستقبلية .

٢/١/٨ أثر اختلاف القدرات الإدارية للمديرين على أداء الشركات

تعد نظرية The Upper Echelons Theory والتي قدمت بواسطة Hambrick & Mason عام ١٩٨٤ من أهم النظريات التي أكدت على أن الاختلافات السلوكية بين الأفراد تؤثر في قراراتهم، فهناك اختلاف في السمات الفردية للمديرين مثل التعليم، والخبرة، والقدرات الكامنة والميل إلى تحمل المخاطرة، والخلفية المهنية، والمهارات الشخصية، كل ذلك يؤدي إلى تباينهم في إدارة شركاتهم. وقد تعددت الدراسات الحديثة التي جاءت امتداداً لهذه النظرية، وخلصت إلى أن السمات والصفات الشخصية للمديرين تسهم في بناء قراراتهم وسياساتهم المتعلقة بالشركة مثل القرارات الاستثمارية،

وتكوين محفظة الأوراق المالية، وسياسة منح الحوافز والمكافآت، وتنبؤات الإدارة للأرباح، كما تؤدي إلى اختلافهم في التفضيلات المحاسبية، وإستراتيجيات إدارة الأرباح.. وهذا التباين في القدرات الإدارية للمديرين يؤدي إلى التباين في أداء الشركات سواء على المستوى التشغيلي، أو الاستثماري، أو المالي، أو التنظيمي. (Bhutta, 2021; Diri, 2020; Gan, 2019; Lee et al., 2018) ، كذلك يساعد المديرون ذوي القدرات الإدارية العالية مجلس الإدارة في مرحلة التعيين أو الفصل لموظفي الشركة لما يملكونه من مصداقية وشفافية وقدرة على التنبؤ باحتياجات الأطراف المتعاملة مع الشركة. (Baik et al., 2018)

٣/١/٨ مقاييس القدرة الإدارية:

مر قياس القدرة الإدارية بعدة مراحل على النحو التالي:

- اعتمدت معظم الدراسات السابقة على عدد من المقاييس مثل معدلات الاستشهاد في وسائل الإعلام The Media Citation والخصائص الثابتة للمديرين The Manager Fixed Effects، والعوائد التاريخية على الأسهم، وطول فترة التعاقد مع المديرين التنفيذيين، والسمعة الخاصة بالمدير. (Demerjian et al., 2012 (Malmendier & Tate, 2009)

هذه المقاييس تأخذ في اعتبارها مدى المعرفة والسمعة لفريق الإدارة ومدى سيطرة المدير التنفيذي واستمرارية بقاءه بالشركة، إلا أنها وعلى الجانب الآخر تعد مقاييس غير دقيقة، ولا توفر معلومات واضحة عن الخصائص الإدارية التي تؤثر في القدرة الإدارية للمدير التنفيذي.

- قام Demerjian et al., 2012 بتطوير مقياس القدرة الإدارية Data Envelopment Analysis بحيث يعكس الكفاءة الكلية وهذه الكفاءة تتكون من شقين، أحدهما يتعلق بكفاءة الشركة والشق المتبقي يعكس القدرة الإدارية، ويعتمد هذه المقياس على تحديد قدرة المدير على تحقيق أعلى مستوى من الإيرادات باستخدام قدر محدد من الموارد، ويتم في ضوء نموذج Demerjian احتساب القدرة الإدارية على مرحلتين:

أ- استخدام أسلوب تحليل البيانات لقياس كفاءة الشركة لتعظيم الإيرادات وتخفيض التكاليف حيث تتمثل المتغيرات في تكلفة المخزون، والمصروفات الإدارية والعمومية، ونفقات البحوث والتطوير، والأصول الثابتة، والشهرة المشتراة، والأصول غير الملموسة.

ب- يتم استبعاد خصائص الشركة من المرحلة الأولى من خلال معادلة الانحدار، بحيث يكون المتبقي هو خصائص القدرة الإدارية، وتتمثل هذه الخصائص في حجم الشركة، والحصة السوقية، وعمر الشركة، والتدفقات النقدية الحرة، وأرباح فروق العملة، ومتغير وهمي يمثل السنة. ويتميز النموذج بتركيزه على كفاءة وإنتاجية الإدارة متضمنا الخبرة والسمعة ونمط الإدارة، كما يتميز بقدرته على تحديد مقومات القدرة الإدارية بشكل منفصل عن كفاءة الشركة، ولكن يعاب عليه

استخدامه للعديد من المتغيرات مما يزيد من احتمالية حدوث أخطاء محاسبية عند تقديرها كما يعاب عليه احتمالية استبعاد بعض المتغيرات بسبب عدم توافرها.

٢/٨ الإطار المحاسبي لماهية جودة الأرباح، والعوامل المؤثرة عليها:

١/٢/٨ مفهوم جودة الأرباح، والعوامل المؤثرة عليها :

يختلف مفهوم جودة الأرباح باختلاف أهداف مستخدمي القوائم المالية، فمثلا يعتبر الدائنون أن جودة الأرباح ترتبط بالقدرة على تحويلها إلى تدفقات نقدية لتغطية التزامات الشركة تجاههم (Dechow & Schrand, 2004). أما واضعي المعايير المحاسبية والمراجعين فيعتبروا أن الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بالربح في ضوء المبادئ والمعايير المحاسبية المتعارف عليها يعد دلالة على جودة الأرباح. وفي هذا الصدد أشار الإطار المفاهيمي المشترك لمجلس معايير المحاسبة المالية FASB ومجلس معايير المحاسبة الدولية IASB إلى أهمية توافر المعلومات ذات الجودة من خلال التقارير المالية واعتبروا أن توافر خصائص الملاءمة والمقارنة القابلة للتحقق، والتوقيت المناسب وغيرها من خصائص المعلومات المحاسبية تعد مؤشر على جودتها، كما اعتمدت بعض الدراسات مفهوم استمرارية الأرباح وتمهيد الدخل والقدرة التنبؤية وارتباط الأرباح الحالية بالأرباح المستقبلية كانعكاس لجودتها (Nisim, 2021; Demerjian et al., 2012)، بينما اعتبر الكثير من الباحثين أن جودة الأرباح تتحقق من خلوها من ممارسات إدارة الأرباح، وكلما انخفضت نسبة المستحقات الاختبارية انخفضت ممارسات إدارة الأرباح وبالتالي زادت جودتها. (Demerjian et al., 2014; Saleh, et al., 2020)، وعادة ما يتولد لدى المديرين دوافع لتحقيق أهداف معينة سواء كانت دوافع شخصية تتعلق برغبة الإدارة في الحصول على مكافئات وفقاً لخطط الحوافز التي يقرها مجلس الإدارة، ومن ثم تحاول الإدارة تحويل جزء من الأرباح المستقبلية إلى الفترة الحالية لتعظيم مكافأتها، أو الاختيار من بين بدائل السياسات المحاسبية ما يحقق أهدافها، أو سواء كانت دوافع تمكنها من عقد مزيد من القروض والتي تتضمن عدد من التعهدات الواجب الالتزام بها من قبل الشركة وذلك خلال فترة التعاقد وإلا تتحمل الشركة تكاليف مرتفعة ممثلة في الجزاءات والمسائلات القانونية، ومن ثم يحاول المديرون الاختيار من الأساليب المحاسبية التي تؤدي إلى رفع حجم الأرباح المعلنة ونقل الأرباح المستقبلية إلى الفترة الحالية لتنمashi مع شروط التعاقد، وأحيانا تكون دوافع المديرين متعلقة بالسوق حيث يعد أداء سعر السهم في السوق بما يتلاءم مع توقعات المستثمرين والمحللين الماليين من أهم دوافع إدارة الأرباح، حيث تعتمد هذه الأطراف الخارجية على المعلومات المتعلقة بالأداء الاقتصادي من خلال التقارير والقوائم المالية، من هنا تحاول الإدارة ممارسة إدارة الأرباح للتأثير على أسعار الأسهم في السوق حتى وإن أدى ذلك إلى انخفاض جودة الأرباح رغبة منها في جذب المزيد من المستثمرين (Saleh et al., 2020; AlFadhael & Jarraya, 2021)، وترى الباحثة أنه لا يوجد اتفاق حول مجموعة محددة من السمات التي إذا توافرت اتصفت المعلومات بالجودة، إذ أن اختلاف طبيعة القرار ومتخذه وأهدافه هي التي تحدد ماهية جودة الأرباح المرغوب فيها، كما أنه وعلى الرغم من ارتباط الجودة بممارسات إدارة الأرباح، إلا أن عدم وجود هذه الممارسات لا يعد دلالة على انصاف المعلومات بالجودة، فهناك العديد من العوامل الأخرى التي قد تؤثر في جودة الأرباح المحاسبية والتي أشارت إليها العديد من الدراسات (Saleh et al., 2020; Nissim, 2021) لعل من أهمها:

- إصدارات المعايير المحاسبية: إذا أن حث المعايير المحاسبية الشركات على الالتزام بالإفصاح عن معلومات الأرباح بصورة دورية ودقيقة من شأنه الحد من ممارسات الإدارة للأرباح وبالتالي الحفاظ على جودتها.

- هيكل إدارة الشركة: تنخفض ممارسات إدارة الأرباح في الشركات التي تزيد فيها نسبة أعضاء مجلس الإدارة المستقلين، كذلك وجد أن زيادة عدد أعضاء مجلس الإدارة يزيد من احتمالية زيادة ممارسات الإدارة للأرباح وبالتالي انخفاض جودتها.

- تفعيل لجان المراجعة: إن زيادة الإشراف والرقابة على المحتوى المعلوماتي للتقارير المالية من شأنه رفع جودة الأرباح المحاسبية، كما أن هناك علاقة موجبة بين عدد مرات اجتماعات لجان المراجعة وكذلك زيادة عدد أعضائها وزيادة جودة الأرباح.

- الرافعة التمويلية: كلما ارتفعت الرافعة التمويلية وزادت رغبة الشركة على عقد قروض جديدة كلما زادت الرغبة على ممارسات إدارة الأرباح للتشجيع على إبرام المزيد من عقود الإقتراض، ومن ثم انخفاض جودة الأرباح المحاسبية. وجدير بالذكر في هذا الصدد أن حجم الشركة اعتبر من العوامل المؤثرة علي جودة الأرباح، إلا أنه لم يحدث اتفاق على تحديد طبيعة العلاقة ، فبينما أشارت بعض الدراسات إلى وجود علاقة موجبة بين حجم الشركة وجودة الأرباح وأرجعت ذلك إلى زيادة القدرة المالية للشركات كبيرة الحجم مما يساعدها على تطبيق إجراءات رقابة داخلية سليمة تحد من قدرة الإدارة على ممارسات الأرباح فتزيد جودتها , بينما أشار عدد آخر من الدراسات إلى أن رغبة الشركات كبيرة الحجم في تخفيض الأعباء التكاليفية المختلفة المفروضة عليها تنظيمياً وقانونياً تؤدي إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح فتقل جودتها. (Cug & Cugova, 2021; Saleh et al., 2020; (Kristiansen,2011

٢/٢/٨ مؤشرات جودة الأرباح ونموذج Modified Jones

إن النظرة المبدئية للقوائم المالية قد لا تعطي دلالة على وجود ممارسات الإدارة للأرباح، الأمر الذي أدى إلى تعدد محاولات الباحثين للوقوف على الأساليب التي من شأنها اكتشاف هذه الممارسات وتعرض الباحثة أهم هذه الأساليب: (AlFadhael & Jarraya, 2021)

أ- مدخل معامل التباين Coefficient of Variation يحسب بالنسبة بين معامل التباين للتغير في الربح إلى معامل التباين للتغير في المبيعات، فإذا بلغت نسبة المؤشر أعلى من (١) تعتبر الشركة غير ممهدة لأرباحها، والعكس إذا بلغ المؤشر أقل من (١) ، ويتسم هذا المؤشر بالبساطة والموضوعية ولا يتطلب العديد من التقديرات وتنبؤات الأرباح، إلا أنه لا يربط بين تمهيد الربح ومسبباته.

ب- **مدخل المستحقات الاختبارية Discretionary Accruals** يعد هذا المدخل من أفضل مداخل قياس إدارة الأرباح (Tsai & Chiou, 2009) وقد مر بمرحلتين في التطبيق وهو ما يظهر من خلال استعراض النماذج التي استخدمت هذا المدخل كما يلي: (Alfadhael & Jarray, 2021)

- **نموذج Healy**: يعتمد هذا النموذج المطور على متوسط المستحقات الكلية كانعكاس للمستحقات غير الاختبارية حيث يتم احتساب الاستحقاق غير الاختياري، ثم احتساب إجمالي الاستحقاق، وأخيراً احتساب الاستحقاق الاختياري بالفرق بينهما.

- **نموذج De Anglo**: يستخدم هذا النموذج المستحقات الكلية للسنة السابقة كانعكاس للمستحقات الاختبارية، وتحدد المستحقات الاختبارية للسنة الحالية بالفرق بين المستحقات الاختبارية والمستحقات الكلية، وهو يتشابه مع النموذج السابق فيما عدا اختلاف معادلة التطبيق والتي تأخذ الشكل التالي: المستحقات غير الاختبارية للسنة الحالية = المستحقات الكلية للسنة السابقة.

- **نموذج الصناعة: Industry Model** يفترض أن محددات الاستحقاق غير الاختبارية ثابتة على مستوى الشركات بنفس الصناعة، حيث يتم احتساب الاستحقاق غير الاختياري ثم تقدير إجمالي الاستحقاق بالفرق بين صافي الدخل التشغيلي، وصافي التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية، وأخيراً تقدير الاستحقاق الاختياري.

وقد عاب النماذج السابقة التي تمثل المرحلة الأولى في تقدير المستحقات غير الاختبارية أنها افترضت جميعها ثبات وإستقرار المستحقات غير الاختبارية، ومن هنا جاء نموذج Jones عام ١٩٩١ ليأخذ في إعتباره تغيرات هذه المستحقات .

- نموذج **Jones, 1991**: يفترض هذا النموذج إمكانية التحكم في تأثير التغير في الظروف الاقتصادية للشركة على المستحقات غير الاختبارية، وهذا النموذج يأخذ في إعتباره التغيرات في كل من المبيعات وإجمالي الأصول الثابتة، حيث يعتبر أن تغيرات رأس المال العامل تنتج من تغيرات البيئة الاقتصادية للشركة وهي ترتبط بدورها بالتغير في المبيعات أو نمو المبيعات، كما أن إجمالي الأصول الثابتة بما يرتبط بها من إهلاك يتحكم أيضاً في النتائج الإجمالية.

- نموذج **(Modified Jones) (Dechow et al., 1995)** تم إجراء تعديل في نموذج Jones عند احتساب المستحقات غير الاختبارية من خلال تعديل التغير في صافي الإيراد مخصوماً منه التغير في حسابات تحت التحصيل، وذلك لتحديد التغيرات في مستحقات القبض وتم احتساب المستحقات باستخدام هذا النموذج من خلال الخطوات التالية:

- قياس المستحقات الكلية بالفرق بين صافي الدخل وصافي التدفق النقدي من العمليات التشغيلية من خلال نموذج الانحدار التالي:

$$\frac{TACC}{Ait} = \alpha + B_2 \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{Ait} + B_3 \frac{(PPE it)}{Ait}$$

حيث TACC: الاستحقاقات الكلية

Ait : مجموع الأصول للشركة i في السنة t-١

ΔREV : التغير في إيرادات الشركة i

ΔREC : التغير في أوراق القبض للشركة i

PPE: الأصول الثابتة للشركة i

- يتم تقدير الاستحقاقات غير الاختبارية من خلال معادلة الانحدار التالية :

$$NACC_{it} = B1 (1/A) + B2 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) + B3 (PPE_{it})$$

حيث $NACC_{it}$: الاستحقاقات غير الاختبارية.

- وأخيرا يتم تقدير الاستحقاقات الاختبارية بالفرق بين المستحقات الكلية والمستحقات غير الاختبارية كما يلي:

$$ANACC_{it} = TACC_{it} - NACC_{it}$$

وقد اعتبر الباحثون نموذج Jones المعدل من أفضل النماذج التي قدمت للكشف عن إدارة الأرباح وقد فرق بين المستحقات الاختبارية وغير الاختبارية، كما أنه أخذ في اعتباره حسابات أوراق القبض عند تقديره للمستحقات غير الاختبارية. واستخدم هذا النموذج المعدل من قبل العديد من الدراسات تعرض الباحثة بعضاً منها فيما يلي: حاولت دراسة (Liu et al., 2021) بحث وتتبع ممارسات الإدارة للأرباح في عدد ٥٢ شركة من الشركات المقيدة ببورصة شنغهاي على مدى الفترة من ٢٠١٤ إلى ٢٠١٦ في قطاع الكهرباء، واعتمدت الدراسة على نموذج Jones المعدل لقياس ممارسات إدارة الأرباح، وتم تتبع الاختلافات في ممارسات الإدارة للأرباح في هذا القطاع على مدى فترة الدراسة. وأشارت النتائج إلى التعديلات المستمرة في المعايير المحاسبية والتي أدت إلى التغير المستمر في أساليب قياس إدارة الأرباح لاكتشاف التلاعب وإظهار القيمة الحقيقية، كما أكدت الدراسة على أن نموذج Jones المعدل يعد من أفضل الأساليب لقياس ممارسات الإدارة للأرباح. وفي دراسة (AIMasrarwah et al., 2021) تم بحث العلاقة بين إدارة الأرباح وأداء الشركات في عدد من الشركات المقيدة ببورصة الأردن، وقد اعتمدت الدراسة في قياس إدارة الأرباح على نموذج Jones

المعدل وكذلك نموذج Roychowdhury لقياس التدفقات النقدية والإنتاج غير العادي وكذلك المصروفات غير الاعتيادية، أما أداء الشركات فقد تم تقديره باستخدام العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية، وأرباح السهم، و أظهرت النتائج وجود علاقة معنوية موجبة بين إدارة الأرباح باستخدام جميع الأساليب التي تم الاستعانة بها، وبين مستوى أداء الشركة. كما أشارت النتائج إلى أن نموذج Jones المعدل يعد من أفضل مقاييس ممارسات إدارة الأرباح. أما دراسة Farhood, 2018 فقد حاولت قياس ممارسات إدارة الأرباح في عدد من البنوك في الفترة ما قبل عام ٢٠١٦ حتى نهاية عام ٢٠١٦ حيث أن جميع البنوك التجارية في العراق أصبحت ملزمة بموجب القانون بالتحول من تطبيق النظام المحاسبي الموحد المحلي إلى تطبيق معايير إعداد التقارير المالية الدولية بهدف تحسين جودة المعلومات المحاسبية، وبالتالي تطوير القرارات المترتبة عليها. وأجريت دراسة مقارنة على البنوك التي طبقت النظام المحاسبي الموحد المحلي خلال أعوام من ٢٠١٢ حتى ٢٠١٦ مع البنوك التي طبقت معايير إعداد التقارير المالية الدولية في نهاية ٢٠١٦، وباستخدام نموذج Jones المعدل للتعبير عن ممارسات الإدارة للأرباح في هذه البنوك، أشارت النتائج إلى التقارب الكبير في نسبة ممارسات إدارة البنوك التجارية للأرباح فيما قبل تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية وما بعد تطبيقها، بما يؤكد أن هذه المعايير لم تسهم في تخفيض هذه الممارسات في البنوك. حاولت دراسة Perlos & Louge, 2011 بحث العلاقة بين إدارة الأرباح وارتكاب المخالفات المالية، و تم الاعتماد على نموذج Jones المعدل في تقدير المستحقات الاختبارية التي تعكس إدارة الأرباح وذلك في عدد ٥٤ شركة حدث فيه مخالفات مالية، وتمت الدراسة في السنوات التي سبقت حدوث هذه المخالفات، وتم الحصول على البيانات المطلوبة من إصدارات لجان المحاسبة والمراجعة التي تضم تحقيقات المجلس الأعلى لمكافحة المخالفات المالية على مدى ٧ أعوام، وأظهرت النتائج أن الشركات التي مارست إدارة الأرباح تزيد فيها نسبة المخالفات المالية، كما أشارت النتائج إلى ارتفاع القدرة التنبؤية للمستحقات الاختبارية التي يتم قياسها بواسطة نموذج Jones المعدل على مدى ثلاث سنوات عن قياسها على مدى عام أو عامين. هدفت دراسة Kristiansen, 2011 إلى تحديد مستوى ممارسة إدارة الأرباح في الشركات النرويجية، وكذلك تحديد خصائص هذه الشركات، وأجريت الدراسة على مدى ١٠ سنوات، وتم الاعتماد على نموذج Jones المعدل في تحديد ممارسات الأرباح، وأظهرت النتائج أن الشركات النرويجية تعتمد بدرجة كبيرة على ممارسات الأرباح لتقليل الخسائر مما يعني انخفاض جودة الأرباح، كما حددت الدراسة في نتائجها الخصائص التي تتسم بها الشركات التي تمارس فيها إدارة الأرباح بأنها الشركات التي يتم مراجعتها من قبل شركات المراجعة الأربعة الكبرى، وأن هذه الشركات تملك حسابات مدينة مرتفعة بالنسبة لمبيعاتها، كما تمتلك ديون عالية، كما أشارت النتائج إلى أن الشركات كبيرة الحجم تكون أكثر عرضه لممارسات الأرباح عن الشركات الصغيرة.

3/8 تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح المحاسبية وانعكاسها على القيمة السوقية للشركة واشتقاق فروض البحث:

حاولت العديد من الدراسات التعرض لعلاقة القدرة الإدارية للمديرين وجودة الأرباح، وقد اختلفت نتائج هذه الدراسات على النحو التالي: في دراسة (Francis et al., 2008) وجد أن مجالس الإدارات في الشركات الأمريكية تقوم بتعيين مديرين تنفيذيين ذوي سمعة وقدرة إدارية مرتفعة وذلك كلما ازدادت بيئة الأعمال تعقيداً وعدم ثباتاً، وقد تم قياس القدرة الإدارية في هذه الدراسة من خلال

السمعة الإدارية وتكرارية المقالات التي تنشر في وسائل الإعلام حول أداء المديرين التنفيذيين والصادرة عن بورصة Wall street، أما جودة الأرباح المحاسبية فتم قياسها من خلال نموذج جودة المستحقات المحاسبية (Dechow & Dichev, 2002). ووجدت هذه الدراسة علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح. أشارت دراسة Demerjian et al., 2012 إلى أن زيادة القدرة والسمعة الإدارية للمديرين تعني مزيد من الحصول على حوافز، ومن هنا يهتم المديرون بالحفاظ على هذه السمعة الإدارية من خلال التلاعب في أرقام الأرباح لتعظيم منافعهم الشخصية، وتزداد ممارساتهم للأرباح مما ينعكس على جودتها. إلا أنه وعلى الجانب الآخر ناقض Demerjian et al., 2013 أنفسهم في دراستهم التالية، حيث وجدوا أن المديرين الأكثر قدرة يملكون مهارات بناء تنبؤات مستقبلية للأرباح أكثر شفافية ومصداقية. مما ينعكس على جودة الأرباح المحاسبية، وقد اعتمدت دراستهم على أربعة مقاييس لجودة الأرباح وهي أخطاء تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، واستمرارية الأرباح، وإعادة قياس الأرباح المحاسبية، وجودة المستحقات المحاسبية، وهي مقاييس تتأثر بالتلاعب والأخطاء الإدارية سواء كانت مقصودة أو غير مقصودة، وقد أكدت الدراسة في نتائجها على وجود علاقة موجبة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح، حيث أن المديرين الأعلى قدرة يكونون أكثر إماماً بالمعايير المحاسبية وبتجاهات الصناعة والتنبؤ المستقبلي بالأحداث، وكذلك يتوافر لدى المدير ذو القدرة الإدارية المرتفعة قاعدة بيانات جيدة عن العملاء والعوائد المستقبلية المتوقعة وحالة الاقتصاد الكلي، ومن هنا تتسم ممارساتهم للأرباح بالجودة مثل قيامهم بتعجيل الإيرادات إذا ما تحققوا من كفاية مبيعات الفترة التالية وهو ما يعرف بالممارسات الجيدة للأرباح. وحديثاً حاولت دراسة Baik et al., 2017 بحث العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة عملية الإفصاح، حيث أكدت النتائج على أن المديرين ذوي الكفاءة والقدرات الإدارية المرتفعة يميلون إلى الإفصاح عن التغيرات في البيئة الاقتصادية للشركة وبالتالي تزيد درجة المصداقية والشفافية وتقل مشكلة عدم تماثل المعلومات وتزيد جودتها بين الإدارة والأطراف الخارجية بالسوق. وفي نفس العام حاولت دراسة Huang & Sun, 2017 دراسة العلاقة بين أثر القدرة الإدارية للمديرين على ممارسات إدارة الأرباح فيما يتعلق بتوقيت وحجم الأنشطة الحقيقية، حيث وجد أنه كلما زادت القدرة الإدارية للمديرين زادت قدرتهم على الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وانعكس ذلك على مستوى الإيرادات، دونما الحاجة إلى ممارسات الأرباح، ومن ثم تتحقق العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية وممارسات الإدارة للأرباح. حاولت دراسة Meca & Sanchez, 2018 والتي أجريت على قطاع البنوك في عدد من الدول على مدى ٧ سنوات اختبار أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية، وقد تم التعبير عن جودة التقارير المالية من خلال جودة الأرباح وتم قياسها بمقياسين وهما استمرارية الأرباح والقدرة التنبؤية لها، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة معنوية بين القدرة الإدارية للمديرين وجودة التقارير المالية للبنوك من خلال الأثر الإيجابي للقدرة الإدارية على جودة الأرباح بمقياسيها، بما يعني أن تواجد الكوادر الإدارية الكفاء تقلل من ممارسات الإدارة للأرباح. أكدت دراسة Romadhon & Kusuma, 2020 نتائج دراستي كلاً من Demerjian et al., 2012; Francis et al., 2008، حيث حاولت هذه الدراسة اختبار أثر القدرة الإدارية على جودة الأرباح بالأخذ في الاعتبار لعوامل أخرى وهي جودة الحوكمة، وتركز الملكية، وقد أجريت الدراسة على عدد من الشركات الصناعية المقيدة ببورصة إندونيسيا على مدى الفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٦، وأشارت الدراسة إلى أن جودة الأرباح يمكن قياسها من خلال عدة عوامل من أهمها القدرة

الإدارية، كما أكدت على أهمية الدور الذي تلعبه جودة اليات الحوكمة على تدعيم العلاقة بين القدرة الإدارية، وجودة الأرباح بينما لم يؤثر دور تركيز الملكية على تدعيم العلاقة محل البحث. وأكدت النتائج أيضاً على وجود علاقة معنوية عكسية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح، وأوردت الدراسة عدة أسباب لذلك من بينها رغبة المديرين في تعظيم منافعهم الشخصية من خلال زيادة ممارساتهم للأرباح، وقد ناقضت دراسة Eissa & Hashad, 2021 النتيجة السابقة حيث اختبرت أثر القدرة الإدارية على توقيتات الإفصاح عن التقارير المالية وجودة الأرباح، وأجريت الدراسة على عينة من الشركات المدرجة بـ EGX 100 بالبورصة المصرية بلغت ٦٢ شركة على مدى ٤ سنوات، واعتمدت الدراسة على نموذج Demerjian et al., 2012 لقياس القدرة الإدارية، وأشارت إلى أن زيادة القدرة الإدارية للمديرين تعكس أقصى جودة لرأس المال البشري، كما تعني التطبيق الأمثل لنظام الرقابة الداخلية، الأمر الذي ينعكس على جودة الأرباح، وأكدت النتائج على وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية، وتأخير الإفصاح عن التقارير المالية حيث أن زيادة القدرة الإدارية تعني توفير التقارير المالية بصورة دورية وتوقيتات منتظمة. حاولت دراسة Imran et al., 2021 بحث العلاقة بين القدرة الإدارية والتحفيز المحاسبي، وأثر هذه العلاقة على جودة الأرباح المحاسبية، وأجريت الدراسة على عدد من الشركات الاسترالية على مدى الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠١٣، وأشارت إلى ميل المديرين ذوي القدرات الإدارية العالية إلى التحفظ المحاسبي لتجنب المشكلات المترتبة على عدم التحفظ مثل مشكلات الوكالة وتعارض المصالح، وبالتالي يتم الإفصاح مباشرة عن أية خسائر مستقبلية متوقعة، إلا أن هذا التحفظ قد لايعني مصداقية وجودة الأرباح المحاسبية، وأكدت النتائج على وجود علاقة معنوية موجبة بين القدرة الإدارية والتحفيز المحاسبي، وأشارت إلى أن هذا التحفظ يستفيد منه كلاً من الشركة والأطراف المتعاملة. أما عن العلاقة بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للأسهم فقد تعددت الدراسات التي بحثت في هذه العلاقة

(Ibrahim & Wang, 2021; Hatane et al., 2021; Saleh et al., 2020)

حيث أشارت هذه الدراسات إلى تأثير القيمة السوقية للشركة برقم الأرباح المتوقع، فزيادة صافي الربح المتوقع تعني مزيداً من الطلب والجدب للمستثمرين على أسهم الشركة وبالتالي ترتفع القيمة السوقية لها.

وعلى الجانب الآخر اختلفت نتائج الدراسات التي بحثت في العلاقة بين ممارسات الإدارة للأرباح والقيمة السوقية للشركات. حيث يحاول المديرين اتباع ممارسات إدارة الأرباح بهدف إظهار نتائج مالية ومحاسبية تسهم في تحسين الصورة العامة للشركة، وتحقيق مستوى ربح يتماشى مع توقعات الأطراف الخارجية ففي دراسة (Tandry, et al., 2014) والتي أجريت على عينة من ٥٥ شركة غير مالية مقيدة ببورصة إندونيسيا، وهدفت إلى تحليل الاستراتيجيات المتبعة من جانب الشركات من خلال ممارسات إدارة الأرباح لبناء صورة إيجابية وتعزيز قيمة الشركة للأطراف الخارجية. وقد بحثت في أثر ممارسات الأرباح على العلاقة بين الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية وقيمة الشركة، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة موجبة بين ممارسات الأرباح وقيمة الشركة وهي ممارسات إيجابية تسهم في إبراز صورة جيدة للأطراف المختلفة.

وقد أكد عدد من الدراسات (AlFadhael & Jarraya, 2021; Scott & Scott, 2015; Ronen & Yaari, 2008) على الجانب الإيجابي لممارسات إدارة الأرباح والتي تؤثر بدورها إيجاباً على قيمة الشركة، حيث تمارس إدارة الأرباح من وجهة نظر هذه الدراسات بهدف الإستفادة من المرونة في إختيار البدائل المحاسبية التي تسهم في مزيد من التدفق النقدي المستقبلي بما يحقق منفعة للشركة. ولكن وعلى نقيض الدراسات السابقة أشارت دراسة (Hatane et al., 2021) إلى وجود علاقة معنوية عكسية بين إدارة الأرباح والقيمة السوقية وهي تمثل الجانب السلبي لإدارة الأرباح و تحدث بهدف التلاعب والغش والتضليل في القوائم المالية تحقيقاً للمنافع الشخصية للإدارة، مما ينعكس سلباً على القيمة السوقية للشركة.

باستعراض الدراسات السابقة يمكن للباحثة أن تخلص إلى ما يلي:

- يزداد دافع المديرين على تحقيق الحد الأدنى للأرباح المحاسبية لمواجهة متطلبات أصحاب المصالح، والأسواق المالية التي تعمل فيها الشركة، ومن هنا تزداد رغبتهم نحو ممارسات إدارة الأرباح.

- يمتلك المديرين ذوي القدرة الإدارية العالية من المقومات التي تمكنهم من ممارسات إدارة الأرباح بحيث يصعب اكتشافها والتي يطلق عليها إدارة الأرباح الناجحة حيث يكونون أكثر دراية بحالة الاقتصاد الكلي واتجاهات الصناعة، كما يمتلكون قاعدة بيانات للعملاء وحالة السوق، وكذلك تزيد قدرتهم على فهم وتطبيق المعايير المحاسبية بما يحقق لهم أهدافهم، وبالتالي يصعب اكتشاف هذه الممارسات. حتى الدراسات التي أشارت إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح (Francis et al., 2008; Romadhon & kusuma, 2020) عارضتها دراسة (Demerjan et al, 2013) والتي اعتبرت أن هذا التأثير العكسي لا يرجع بالضرورة إلى القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين ولكن إلى طبيعة البيئة التشغيلية المعقدة التي تعمل فيها الشركات محل البحث في هذه الدراسات مثل حجم الشركة وعدم ثبات التدفقات النقدية والخسائر المحققة وعدم ثبات المبيعات.

- تؤدي ممارسات الإدارة للأرباح وما يتم فيها من تلاعب إلى انخفاض جودة الأرباح المحاسبية، وإلى خلق صورة غير صادقة عن أداء الشركة بهدف تضليل المستثمرين، فجودة الأرباح تتحقق من خلوها من ممارسات الأرباح.

- قد تحاول الإدارة في بعض الأحيان ممارسة إدارة الأرباح بهدف تعظيم منافعها الشخصية من حوافز ومكافآت، وكذلك للتماشي مع توقعات الأطراف الخارجية، بينما قد ترغب الإدارة في الحد من هذه الممارسات حفاظاً على مصداقيتها تماشياً مع سياسة التحفظ المحاسبي مما يؤثر على جودة الأرباح وبالتالي على القيمة السوقية للشركة.

من العرض السابق تخلص الباحثة إلى اشتقاق الفروض الرئيسية للدراسة وهي:

الفرض الأول: توجد علاقة معنوية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة.

الفرض الثاني: يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركات ، وهو ما سوف تحاول الباحثة اختباره من خلال الدراسة التطبيقية في الجزء التالي من البحث .

4/8دراسة تطبيقية عن أثر القدرة الإدارية على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة.

١- فروض الدراسة:

- توجد علاقة معنوية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية.

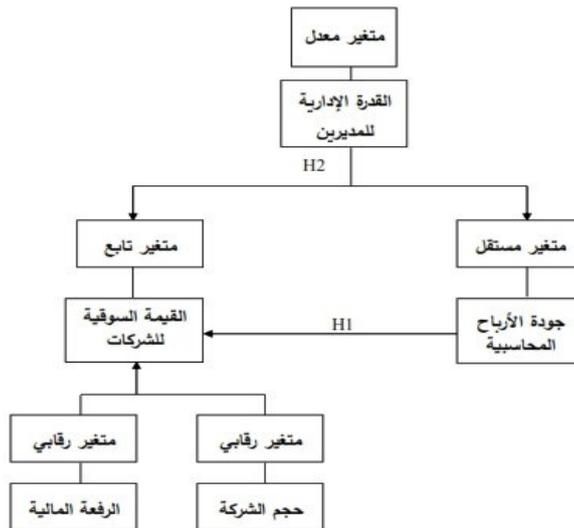
- يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية.

٢- متغيرات الدراسة:

يمكن للباحثة عرض نموذج متغيرات الدراسة من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (١)

نموذج متغيرات الدراسة



من إعداد الباحثة

أولاً المتغير المعدل: يتمثل في القدرة الإدارية للمديرين، وقد اعتمدت الباحثة على نموذج Data Envelopment Analysis (DEA) الذي تم تقديمه بواسطة (Demerjian et al., 2012) حيث سيتم حساب القدرة الإدارية على مرحلتين وذلك كما يلي:

١- تقييم الكفاءة الإجمالية للشركة من خلال تحليل علاقة المخرجات إلى المدخلات من خلال المعادلة التالية:

$$\text{Max } \theta = \frac{\text{Sales}}{V_1 \text{COGS} + V_2 \text{SG\&A} + V_3 \text{PPE}}$$

حيث Sales: تمثل المبيعات، وCOGS تمثل تكلفة البضاعة المباعة و SG & A تمثل المصروفات البيعية والإدارية، وPPE تمثل صافي القيمة الدفترية للممتلكات والمعدات (الأصول الثابتة). ولم يتم استخدام جميع المتغيرات التي تعكس مدخلات النموذج المطبق بسبب عدم توافرها للشركات محل البحث مثل الشهرة المشتراة وعقود الإيجار التشغيلي ونفقات البحوث والتطوير المرسلة، والأصول غير الملموسة.

٢- تحديد مؤشر القدرة الإدارية باستخدام Tobit Regression، وهذه الخطوة تتم بهدف استبعاد الخصائص الخاصة بالشركة مثل القيمة السوقية وحجم الشركة، ومن ثم ما يتبقى من معادلة الانحدار يعبر فقط عن القدرة الإدارية للمديرين، وتظهر معادلة انحدار Tobit كما يلي:

$$\text{Firm Efficiency} = B_1 \text{ Log total assets} + B_2 \text{ Market share} + B_3 \text{ Positive}$$

$$\text{cash flow} + B_4 \text{ Log firm age} + B_5 \text{ Foreign currency} + \text{Year indicator}$$

حيث: log total assets يمثل لوغاريتم إجمالي الأصول، Market share يمثل النصيب السوقي للشركة وهو نسبة مبيعات الشركة إلى إجمالي مبيعات الصناعة، Positive Cash flow يمثل التدفقات النقدية الموجبة وتأخذ قيمة (١) إذا كانت التدفقات موجبة، وتأخذ قيمة (صفر) إذا كانت سالبة، Log age هو لوغاريتم عمر الشركة و Foreign currency متغير وهمي يأخذ قيمة (١) إذا حققت الشركة أرباح من العملات الأجنبية، وقيمة (صفر) لما غير ذلك.

ثانياً المتغير المستقل: جودة الأرباح المحاسبية واعتمدت الباحثة في قياسه على نموذج Modified Jones والذي تم تطويره بواسطة Dechow et al., 1995 واستخدم بعد ذلك من قبل العديد من الدراسات، حيث تم تعديل التغير في صافي الإيراد مطروحاً منه التغير في حسابات تحت التحصيل (أوراق القبض) وذلك عند حساب المستحقات غير الاختبارية وذلك بهدف تقدير التغيرات في مستحقات القبض، وهذا النموذج المعدل يعد من أهم النماذج التي ظهرت لقياس

إدارة الأرباح، ومن ثم يعكس مدى جودة الأرباح المحاسبية، فكلما زادت إدارة الأرباح كلما انخفضت جودة الأرباح المحاسبية، ويتم تطبيق هذا النموذج خلال الخطوات التالية:

١- قياس المستحقات الكلية: و تحسب بالفرق بين صافي الدخل وصافي التدفق النقدي من العمليات التشغيلية.

٢- تقدير معالم النموذج الذي سيتم من خلاله احتساب المستحقات غير الاختبارية عن طريق الأخذ في الاعتبار لكلاً من الحسابات تحت التحصيل (أوراق القبض)، والحجم الإجمالي للعقارات والممتلكات والألات (إجمالي أصول الشركة) من خلال المعادلة التالية:

$$TACC_{it} = \alpha + B_2 (\Delta REV - \Delta REC_{it}) + B_3 (PPE_{it})$$

حيث TACC: الاستحقاقات الكلية

REV: إيرادات الشركة

REC: الحسابات تحت التحصيل (أوراق القبض)

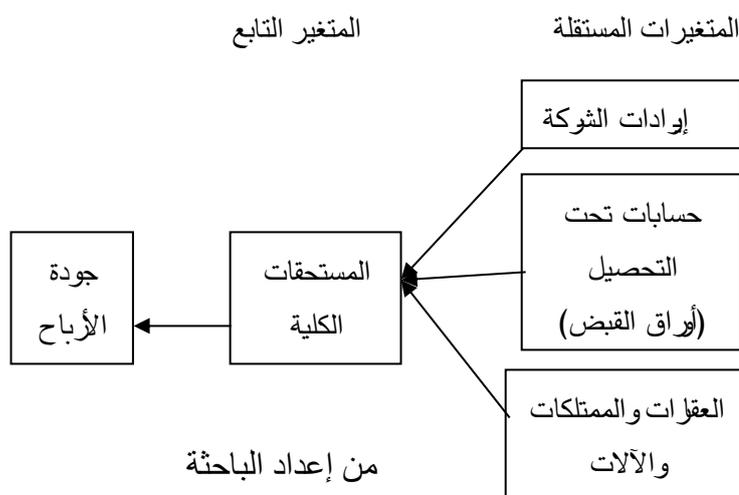
PPE: المعدات والمصانع الممتلكات (الأصول الثابتة)

٣- احتساب المستحقات الاختبارية بالفرق بين المستحقات الكلية والمستحقات غير الاختبارية

$ANACC_{it} = TACC_{it} - NACC_{it}$ ويوضح الشكل التالي متغيرات نموذج Jones المعدل

شكل رقم (٢)

متغيرات نموذج Jones المعدل لتقدير جودة الأرباح



ثالثاً: المتغير التابع : ويتمثل في القيمة السوقية للشركة وتتعدد مقاييس تقدير القيمة السوقية للشركة، ولكن تعتمد الباحثة في قياسه على تقدير معدل العائد على السهم ، والذي يحتسب بنسبة صافي الربح قبل الفوائد والضرائب إلى عدد الأسهم العادية.

رابعاً: المتغيرات الرقابية: وهي المتغيرات العرضية غير المرتبطة بفروض الدراسة ولكن لها تأثير على المتغير التابع، وتمثلت بناء على الدراسات السابقة في كلاً من حجم الشركة والرافعة المالية). (Aladwan, 2019; Nuanpradit, 2018; Dechow, et al., 2010).

١- **حجم الشركة:** أشارت الدراسات إلى أن الشركات كبيرة الحجم تتحمل تكاليف سياسية أكبر من الشركات صغيرة الحجم متمثلاً في إجراءات رقابية كثيرة تؤثر على أداء هذه الشركات ويعبر عن هذا المتغير الرقابي بلوغار يتم إجمالي الأصول.

٢- **الرافعة المالية:** يعكس هذا المتغير حجم المديونية داخل الشركة، وكلما ارتفعت المديونية زادت الرقابة من جانب المقرضين مما يزيد من القيود والمحددات على أداء الشركة ويعبر عن هذا المتغير بنسبة الالتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول .

3- **توصيف متغيرات الدراسة:** اعتمدت الباحثة على عدد من الدراسات السابقة في احتساب متغيرات الدراسة تمهيداً للتحليل الإحصائي، ويوضح الجدول التالي ملخص لتوصيف متغيرات الدراسة:

المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية (م٤، ع١، ج٢، يناير ٢٠٢٣)
د. دينا عبد العليم كريمة

جدول رقم (٢)
توصيف متغيرات الدراسة

دراسات سابقة	طريقة حسابه	نوع المتغير	المتغير	رمز المتغير
Lev&Demerjian,2021 ;Demerjian et al.,2021	نموذج Data Envelopment Analysis (DEA) ١-١- تقييم الكفاءة الإجمالية للشركة من خلال تحليل علاقة المخرجات بالمدخلات ٢- تحديد مؤشر القدرة الإدارية باستخدام Tobit Regression لاستبعاد خصائص الشركة مثل حجمها والقيمة السوقية لها وما يتبقي من معادلة الانحدار يعبر عن القدرة الإدارية المديرين	متغير معدل	القدرة الإدارية للمديرين	MAAbi
Kliestik, et al.,2021; Kumawat&Sor al.,2020	نموذج Modified Jones ١- قياس المستحقات الكلية: الفرق بين صافي الدخل وصافي التدفق النقدي من العمليات التشغيلية ٢- تقدير معالم النموذج من خلال احتساب المستحقات غير الاختبارية ٣- احتساب المستحقات الاختبارية بالفرق بين المستحقات الكلية والمستحقات غير الاختبارية	متغير مستقل	جودة الأرباح المحاسبية	EQ Jones
Sudiyatno et al.,2021	معدل العائد على السهم: نسبة صافي الربح قبل الفوائد والضرائب إلى الأسهم العادية	متغير تابع	القيمة السوقية للشركة	MV
Putri&Indriani ,2020; Dechow et al.,2010	لوغار يتم القيمة الدفترية لإجمالي أصول الشركة	متغير رقبائي	حجم الشركة	Log Assets
Aladwan,2019; Nuanpradit,2018	نسبة الالتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول	متغير رقبائي	الرافعة التمويلية	Lev

من إعداد الباحثة

4 - نماذج الدراسة

$$MV = \alpha + B_1 EQ Jones + B_2 \text{Log assets} + B_3 Lev$$

$$MV = \alpha + B_1 MAAbi + B_2 EQ Jones + B_3 MAAbi * EQJones + B_4 \text{Log assets} + B_5 Lev$$

5- مجتمع الدراسة التطبيقية

تمثل مجتمع الدراسة في جميع الشركات المدرجة بمؤشر البورصة المصرية EGX ١٠٠، والذي بدأ تطبيقه بداية من مارس ٢٠٠٩ وقد تم إختيار الشركات المدرجة في هذا المؤشر للأسباب الآتية:

- يقيس المؤشر أداء ١٠٠ شركة في سوق الأوراق المالية المصرية وهي شركات نشطة التعامل، ويتم تداول أسهمها خلال ٦٥٪ من عدد أيام التداول، وهو ما تتطلبه طبيعة الدراسة الحالية من أهمية توافر بيانات القيمة السوقية للأسهم.

- يتم استبعاد الشركات التي تتسم بالمخالفات الجوهرية في قواعد القيد والإفصاح من الإدراج في هذا المؤشر، وبالتالي يضم هذا المؤشر الشركات التي تفصح عن متغيرات الدراسة. وقد بلغت حجم عينة الشركات النهائية عدد ٦٠ شركة من الشركات المدرجة بالمؤشر EGX100، وبلغت عدد المشاهدات ١٨٠ مشاهدة لكل متغير من المتغيرات الأساسية والفرعية للدراسة، حيث تم استبعاد عدد من الشركات للأسباب التالية :

أ- تم استبعاد الشركات المالية والبنوك لما لها من طبيعة خاصة للتقرير المالي.

ب- تم استبعاد الشركات التي لم يتوافر لها بيانات عن الفترة محل الدراسة والتي تمت على مدى ثلاث أعوام من ٢٠١٨ إلى ٢٠٢٠. ويوضح الجدول التالي توزيع شركات العينة طبقاً لنوع القطاع:

المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية (م ٤، ع ١٤، ج ٢، يناير ٢٠٢٣)
د. دينا عبد العليم كريمة

جدول رقم (٣)

توزيع شركات العينة وفقاً لطبيعة القطاع

عدد الشركات	نوع القطاع
4	الرعاية الصحية والطبية
5	الكيمائيات والأسمدة
5	المواد الأساسية
5	خدمات النقل والشحن
4	المنسوجات والغزل والنسيج
10	الأغذية والمشروبات
6	العقارات
6	مواد البناء
8	السياحة والترفيه
7	الخدمات والمنتجات الصناعية والسيارات
60	مجموع الشركات

6- أساليب جمع البيانات

قامت الباحثة بجمع البيانات من خلال القوائم المالية السنوية للشركات عن الفترة من ٢٠١٨-٢٠٢٠ وكذلك تم الحصول على كلا من بيانات الأسهم وبيانات الشركات من خلال شركة مصر لنشر المعلومات ، بالإضافة إلى بعض المواقع الإلكترونية مثل مواقع الشركات على شبكة الإنترنت ، وموقع البورصة المصرية ، وموقع مباشر مصر .

7- التحليل الإحصائي واختبار الفروض

أولاً : الإحصاءات الوصفية

يوضح الجدول رقم (٤) وصف الخصائص الرئيسية لبيانات الدراسة للوقوف على طبيعة العينة وإتجاه المتغيرات التي تعتمد عليها في اختبار فروض البحث.

جدول رقم (٤)

الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

Variable	Obs	Mean	Standard deviation	Minimum	Maximum
Managerial Ability	180	-0.0000001	0.1073585	-0.5687	0.2997
Company size	180	8.208	1.461043	4.800	11.000
EQJones/Discretionary accruals	180	-6350227	71819916	-79479512	17774798
Market value	180	1.56792	12.55849	-14.58577	164.45686
Leverage	180	7.782	11.7633	0.000	68.000

يعبر Managerial Ability عن مستوى للقدرة الإدارية للمديرين بالشركات محل البحث ،بينما يعبر Discretionary accruals عن مستوى المستحقات الاختيارية والتي تعكس جودة الأرباح في الشركات محل البحث، و Company size تعبر عن حجم الشركة من خلال احتساب log total assets ، أما Leverage فتعبر عن الرافعة المالية، وتعبر Market value عن القيمة السوقية للشركة .وقد بلغ متوسط القدرة الإدارية -0.0000001- بانحراف معياري 0.1073585 وبلغت أعلى قيمة للمتغير 0.2997 وأدنى قيمة بلغت -0.5687- ويعني إقتراب هذه القيم من الصفر انعكاساً على تقارب القدرة الإدارية بين الشركات في العينة محل البحث. وبلغت قيمة متوسط المستحقات الاختيارية (EQ Jones) والتي تعد انعكاساً لجودة الأرباح المحاسبية قيمة -6350227- بانحراف معياري 71819916، وارتفاع القيم يعد مؤشر على اختلاف الشركات محل البحث في ممارساتها لإدارة الأرباح. أما متوسط القيمة السوقية فبلغت 1.56792 وبانحراف معياري 12.55849، وارتفاع الانحراف المعياري يدل على تباين القيم السوقية بين الشركات محل البحث . أما عن متوسط حجم الشركة فبلغ ٨,٢٠٨ بانحراف معياري ١,٤٦١٠٤٣ وبلغ متوسط حجم الرافعة المالية ٧,٧٨٢ بانحراف معياري 11.7633

ثانياً دراسة درجة الارتباط بين المتغيرات محل الدراسة باستخدام Pearson Correlation method ، و يوضح الجدول رقم (٥) مصفوفة الارتباط لمعامل بيرسون.

جدول رقم (٥)

مصفوفة ارتباط بيرسون لمتغيرات البحث

Correlation matrix (using Pearson method)					
Variable	Managerial Ability	Company size	Discretionary accruals	Leverage	Market value
Managerial Ability	1	-0.008	0.085	-0.028	0.021
Company size	-0.008	1	0.0688	0.2611	0.197
EQJones/Discretionary accruals	0.085	0.0688	1	0.547	-0.194
Leverage	-0.028	0.2611	0.547	1	-0.27
Market value	0.021	0.197	-0.194	-0.27	1

تستخدم معاملات ارتباط بيرسون لتحديد وجود /عدم وجود علاقة ارتباط بين المتغيرات محل البحث، وليس لتحديد وجود / عدم وجود علاقة سببية بين المتغيرات. ويتضح من الجدول السابق وجود علاقة ارتباط موجبة بين مستوى القدرة الإدارية Managerial Ability ومستوى الاستحقاقات الاختبارية EQJones من خلال قيمة معامل ارتباط بيرسون وبلغت (0.085)، كما كانت علاقة الارتباط عكسية بين القيمة السوقية للشركة Market value ومستوى الاستحقاقات الاختبارية EQJones/Discretionary accruals حيث بلغ معامل ارتباط بيرسون ((-0.194). أما عن المتغيرات الرقابية فقد جاءت علاقة الارتباط عكسية بين القدرة الإدارية Managerial Ability وحجم الشركة Company size وبلغ معامل ارتباط بيرسون (. (-0.008). كما جاءت أيضاً علاقة الارتباط عكسية بين القدرة الإدارية والرافعة المالية Leverage وبلغ معامل ارتباط بيرسون (-) 0.028

ثالثاً: اختبار فروض الدراسة

-اختبار الفرض الأول للدراسة: والذي مفاده وجود علاقة معنوية بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة وذلك من خلال النموذج التالي:

$$MV = \alpha + B_1 EQJones + B_2 \text{Log assets} + B_3 \text{Lev}$$

ويوضح الجدول رقم (٦) نتائج مقارنة نماذج Panel Data لتحديد النموذج الأفضل للاعتماد عليه في اختبار الفرض الأول للدراسة.

جدول رقم (٦)

مقارنة نموذجي Multiple Regression, Mixed Effect

Market Value	Mixed effect model		Multiple regression model	
	coefficient	Standard deviation	Coefficient	Standard deviation
Intercept	2.783	2.456	-1.315e+01	349e+00 *
Discretionary accruals (fixed)	-7.98e-09	2.079e-08**	-1.561e-09	0.5e-9**
Leverage (random)	397.2417	19.93**	-9.007e-02	8.150e-02
Company size (random)	0.1548	0.395	1.88	6.568e-01**
R ²	0.682		0.6931	
	Conditional probability:0.211			

** P-value < 0.01 / * p-value < 0.05

-قارنت الباحثة من خلال الجدول رقم (٦) بين نتائج نموذجي Mixed Effect Model نموذج التأثيرات المختلطة و Multiple Regression model نموذج الانحدار المتعدد، ولتحديد النموذج الأفضل فيما بينهما لتمثيل البيانات، تم إجراء الاختبارات التالية:

١- تم استخدام أسلوب Wald Test لتحديد ما إذا كان من الأفضل استخدام Pooled Mixed Effect Model، أم الاكتفاء باستخدام Fixed Effect Model.

٢- تم استخدام أسلوب Multiplier (LM) Lagrange لتحديد ما إذا كان من الأفضل استخدام Pooled Mixed Effect Model، أم الاكتفاء باستخدام Random Effect Model. وتظهر النتائج من خلال جدول رقم (٧) حيث يتضح أن Random Effect Model يعطي نتائج معنوية، وأن P value كانت أقل من ٠,٠٥.

جدول رقم (٧)

اختبار معنوية نتائج Fixed & Random Effect Models		
	Wald test	LM test
Value of test	0.0000	35.234
P-value	1	0.0000

ج- لتحديد النموذج الأفضل لاختبار الفرض الأول من البحث قامت الباحثة بمقارنة الأداء بين نموذجي Multiple Regression Model و Random Effect Model باستخدام أسلوب AIC، وتظهر النتائج من خلال جدول رقم (٨)

جدول رقم (٨)

قياس الأداء لأسلوب الانحدار المتعدد وأساليب التأثيرات العشوائية باستخدام AIC		
	Random effect model	Multiple linear regression model
AIC	1253.76	1124.65

يتضح من الجدول السابق أن أسلوب الانحدار المتعدد هو الأسلوب الأمثل للإعتماد على نتائجه، حيث بلغ مقياس AIC قيمة أقل ((1124.65 وبالاعتماد على نتائج أسلوب الانحدار المتعدد في جدول رقم (٦) يثبت صحة الفرض الأول من فروض البحث وذلك كما يلي:

١- بلغ معامل التحديد R^2 ٠,٦٩٣١، بما يعني أن هذا النموذج يفسر حوالي ٧٠٪ من البيانات.

٢- هناك علاقة معنوية عكسية بين ممارسات إدارة الأرباح معبرا عنها من خلال المستحقات الاختبارية باستخدام مقياس EQJones والقيمة السوقية للشركة، حيث بلغ معامل الانحدار - $1.561e-09$ مما يعني أنه كلما زادت المستحقات الاختبارية بوحدة واحدة انخفضت القيمة السوقية للشركة بقيمة $1.561e-09$

ووفقاً للدراسات السابقة (Saleh et al., 2020; Demerjian et al., 2014) اعتبر أن جودة الأرباح المحاسبية تتحقق من خلوها من ممارسات إدارة الأرباح أي أن زيادة ممارسات الإدارة للأرباح (زيادة المستحقات الاختبارية) تعني انخفاض جودة الأرباح المحاسبية وبالتالي انخفاض القيمة السوقية للشركة. مما يؤكد صحة الفرض الأول من فروض الدراسة عن وجود علاقة معنوية موجبة بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة. وهذه النتيجة تتسق مع نتائج عدد من الدراسات السابقة (Ibrahim & Wang, 2021; Hatane et al., 2012; Saleh et al., 2020)

٣- أما عن المتغيرات الرقابية فقد أظهرت النتائج وجود علاقة معنوية بين حجم الشركة والقيمة السوقية لها، فكلما زاد حجم الشركة بوحدة واحدة زادت القيمة السوقية لها بمقدار ٠,١٨٨ ، ولكن لم يكن للرافعة المالية أي تأثير معنوي على القيمة السوقية للشركة.

-اختبار الفرض الثاني للدراسة: والذي مفاده وجود تأثير للقدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية (interaction) بين جودة الأرباح المحاسبية والقيمة السوقية للشركة، وذلك من خلال النموذج التالي:

$$MV = \alpha + B_1MAA_{bi} + B_2EQ_{Jones} + B_3MAA_{bi} * EQ_{Jones} + B_4 \text{Log assets} + B_5 \text{Lev}$$

ويوضح الجدول التالي رقم (٩) نتائج مقارنة Panel data لتحديد النموذج الأفضل للاعتماد عليه في اختبار الفرض الثاني للدراسة.

جدول رقم (٩)

مقارنة نموذجي Mixed Effect و Multiple Regression

Market Value	Mixed effect model		Multiple regression model	
	Coefficient	Standard deviation	coefficient	Standard deviation
Intercept (fixed)	2.789	2.476	-1.316e01	5.379*
Discretionary accruals (fixed)	-1.026e-08	2.607e-08	-2.189e-09	0.0001**
Leverage (random)	0.1692	0.4114	-8.943e-02	8.199e-02
Company size (random)	403.2098	20.0811**	1.88	6.605e-01**
Managerial ability (fixed)	1.467	2.379	2.482	1.006**
Interaction (fixed)	1.658e-08	1.088e-07	6.493e-09	0.0185*
R2	0.001		0.586**+	
	Conditional probability: 0.382			

** P-value < 0.01 / * p-value < 0.05

- قارنت الباحثة من خلال الجدول السابق رقم (٩) بين نتائج نموذجي Mixed Effect و Multiple Regression التأثير المختلط و لتحديد النموذج الأفضل لتمثيل البيانات، تم إجراء الاختبارات التالية:

١- تم استخدام أسلوب Wald Test لتحديد ما إذا كان من الأفضل استخدام Pooled Mixed Model أم الاكتفاء باستخدام Model Fixed Effect

٢- تم استخدام أسلوب (Multiplier Lagrange (LM لتحديد ما إذا كان من الأفضل استخدام Pooled Mixed Model أم الاكتفاء باستخدام Random Effect

وتظهر النتائج من خلال جدول رقم (١٠) حيث يتضح Random Effect Model يعطي نتائج معنوية وأن P value كانت أقل من ٠,٠٥

جدول رقم (١٠)

اختبار معنوية نتائج Fixed & Random Effect Models

	Wald test	LM test
Value of test	0.0000	25.678
P-value z	1	0.0000

ج- لتحديد النموذج الأفضل لاختبار الفرض الثاني من البحث، قامت الباحثة بمقارنة الأداء بين نموذجي Random Effect Model و Multiple Regression Model باستخدام أسلوب AIC وتظهر النتائج من خلال جدول رقم (١١)

جدول رقم (11)

قياس الأداء لأسلوب الانحدار المتعدد وأساليب التأثيرات العشوائية باستخدام

AIC

	Random effect model	Multiple linear regression model
AIC	1436.34	1394.26

يتضح من الجدول السابق أن أسلوب الانحدار المتعدد هو الأسلوب الأمثل للإعتماد على نتائجه حيث بلغ مقياس AIC قيمة أقل وبلغت ((1394.26)، وبالاعتماد على نتائج أسلوب الانحدار المتعدد في جدول رقم (٩) يثبت صحة الفرض الثاني من فروض البحث وذلك كما يلي:

١- بلغ معامل التحديد R^2 ٠,٥٨٦، بما يعنى أن هذا النموذج يفسر حوالي ٥٩٪ من البيانات.

٢- هناك علاقة معنوية موجبة بين القدرة الإدارية والقيمة السوقية حيث بلغ معامل الانحدار ٤٨٢.٢. فكلما زادت القدرة الإدارية زادت القيمة السوقية للشركة، أما عن أثر القدرة الإدارية على التفاعل بين جودة الأرباح (من خلال علاقتها العكسية مع ممارسات الإدارة للأرباح معبراً عنها بالمستحقات الاختبارية)، وبين القيمة السوقية للشركة فقد جاءت العلاقة معنوية موجبة، حيث بلغ معامل الانحدار $-6.493e-09$. بما يؤكد صحة الفرض الثاني من وجود أثر للقدرة الإدارية على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية، فكلما زادت القدرة الإدارية، زادت العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركة.

٣- أما عن المتغيرات الرقابية فقد كان لحجم الشركة أثر معنوي على العلاقة التفاعلية ولكن لم يكن للرافعة المالية أي أثر معنوي في العلاقة.

٥/٨ النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة

أولاً نتائج البحث:

- تعبر القدرة الإدارية للمديرين عن مجموعة الخصائص والخبرات والمهارات التي يتسم بها المدير وتمكنه من إستحداث أساليب تساعد على الاستغلال الأمثل لموارد الشركة ومواكبة التغيرات البيئية والتشغيلية.

تعددت مقاييس القدرة الإدارية والتي تعتمد في معظمها على مدى المعرفة والسمعة ومدى سيطرة المدير واستمرارية بقاءه مثل معدلات الاستشهاد في وسائل الإعلام The Media Citation والخصائص الثابتة للمديرين The Manager Fixed Effects إلا أنها في معظمها كانت مقاييس حكمية وليست موضوعية، إلى أن جاء Demerjian, et al., 2012 بتطوير مقياس القدرة الإدارية Data Envelopment Analysis والذي يستنبط القدرة الإدارية من خلال قياس الكفاءة الإجمالية للشركة ثم يستبعد خصائص الشركة من خلال معادلة انحدار Tobit متضمنة حجم الشركة والحصة السوقية وعمر الشركة، والتدفقات النقدية وأرباح فروق العملة بحيث يكون المتبقي من الانحدار معبراً عن خصائص القدرة الإدارية

- تعددت مفاهيم جودة الأرباح المحاسبية فبينما أشار الإطار المفاهيمي المشترك بين FASB و IASB إلى أهمية توافر خصائص الملاءمة والمقارنة والقابلية للتحقق والتوقيت المناسب في المعلومات كمؤشرات لجودة معلومات الأرباح، إلا أن عدد آخر من الدراسات اعتبر أن استمرارية

الأرباح وتمهيد الدخل والقدرة التنبؤية لها يعد انعكاس لجودتها، كما اعتبر الكثير من الباحثين أن جودة الأرباح تتحقق من خلوها من ممارسات إدارة الأرباح، فكلما انخفضت نسبة المستحقات الاختبارية، كلما عكس ذلك انخفاض ممارسات إدارة الأرباح وبالتالي زادت جودتها (Demerjian et al., 2014; Saleh et al., ٢٠٢٠).

- تعددت مؤشرات قياس جودة الأرباح، وقدم (Dechow et al., ١٩٩٥) نموذجهم لاحتساب المستحقات الاختبارية والذي عرف بنموذج Modified Jones، واعتبر من أفضل النماذج التي قدمت لقياس ممارسات إدارة الأرباح، حيث فصل بين المستحقات الاختبارية وغير الاختبارية، كما أضاف حسابات تحت التحصيل عند احتساب المستحقات الاختبارية فاعتبره الباحثون من أقوى النماذج التي ظهرت للكشف عن إدارة الأرباح.

- إن انخفاض جودة الأرباح المترتب على ممارسات إدارة الأرباح من شأنه تخفيض قيمة الشركة، فمثلاً قد تتخذ الإدارة عدد من القرارات التشغيلية للتأثير على الأرباح الحالية مثل تعجيل الإيرادات من خلال البيع المبكر بشروط قد يمكن أن يكون من الأفضل بيعها في وقت آخر، وقد تلجأ الإدارة لتأجيل المصروفات مثل مصروفات الصيانة وتدريب العاملين الأمر الذي قد يؤثر مستقبلاً على تخفيض الإنتاجية.

- يمتلك المديرون ذوي القدرة الإدارية المالية مقومات تمكنهم من ممارسات إدارة الأرباح بحيث يصعب اكتشافها، والتي يطلق عليها إدارة الأرباح الناجحة حيث يكونون أكثر دراية بحالة الاقتصاد الكلي واتجاهات الصناعة، كما يملكون قاعدة بيانات للعملاء وحالة السوق، وكذلك يكونون أكثر فهمها للتطبيق المرن للمعايير المحاسبية بما يحقق لهم أهدافهم ويصعب من اكتشاف هذه الممارسات.

- قامت الباحثة بإجراء دراسة تطبيقية لبحث تأثير القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية في عدد من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية في مؤشر EGX ١٠٠ على مدى السنوات من ٢٠١٨ إلى ٢٠٢٠ وقد اعتمدت الباحثة على نموذج Data Envelopment Analysis لقياس القدرة الإدارية للمديرين أما جودة الأرباح فعبّر عنها من خلال تحدد مستوى ممارسات الإدارة للأرباح في الشركات محل البحث وتم قياسها باستخدام نموذج Modified Jones، أما القيمة السوقية فعبّر عنها من خلال تقدير معدل العائد على السهم. وقد أثبتت النتائج صحة الفرض الأول من فروض الدراسة وهي وجود علاقة معنوية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركة، كما ثبت صحة الفرض الثاني للدراسة عن وجود تأثير معنوي للقدرة الإدارية للمديرين على العلاقة التفاعلية بين جودة الأرباح والقيمة السوقية للشركات، أما عن المتغيرات الرقابية فقد كان لحجم الشركة تأثير معنوي على العلاقة أما الرافعة المالية فكان تأثيرها غير معنوي.

ثانياً التوصيات:

- تدعيم تطبيق التحفظ المحاسبي وزيادة الإفصاح المحاسبي للحد من ممارسات إدارة الأرباح
- تدعيم آليات حوكمة الشركات وذلك لتفعيل الإجراءات الرقابية على المديرين التنفيذيين للحد من ممارساتهم لإدارة الأرباح، وبالتالي الحفاظ على جودة الأرباح المحاسبية.
- زيادة فعالية لجان المراجعة ودور المراجع للكشف عن ممارسات إدارة الأرباح.
- سن القوانين التي تحكم مستوى الإفصاح عن الاستحقاقات التشغيلية لضمان عدم تلاعب الإدارة في تقديرها ، ومن ثم التأثير سلباً على جودة الأرباح المحاسبية.
- تدعيم إستقلالية مجالس إدارة الشركات وتفعيل دور أعضائها لتمكينهم من اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح والحد منها.

ثالثاً مجالات البحث المقترحة :

- إجراء مزيد من البحوث التطبيقية عن العلاقة بين جودة الأرباح المحاسبية والعديد من المتغيرات الأخرى مثل تكلفة رأس المال ومؤشرات الأداء المالي.
- دراسة قياس جودة الأرباح في قطاعات أخرى مثل البنوك وشركات للتأمين.
- دراسات عن توفير آليات للحد من التلاعب في الأرباح وتحسين جودة التقارير والقوائم المالية.
- دراسات عن تأثير التحفظ المحاسبي في الحد من ممارسات الإدارة للأرباح.
- دراسة العلاقة بين هيكل الملكية وممارسة الإدارة للأرباح.

قائمة المراجع

- Aladwan,M.(2018),”Accrual Based and Real Earning Management Association with Dividends Policy :The Case of Jordan “,Italian Journal of Pure and Applied Mathematics , available at : www.researchgate.net.
- Alfadhael,S. & Jarraya, B. (2021), “ Earnings Management & its Applications in Saudi Arabia Context: Conceptual Framework and Literature Review”, available at: www.GrowingScience.com
- Almasrarwah,A., Sarea, A., Abuafifa,M.,& Marei, Y. (2021), “ Earnings Manipulation and Firm Performance: Evidence From Jordan”, International Journal of Critical Accounting, Vol. 12, No.3, 259-278.
- Andreou,C, Ehrlich, D. ,& Louca, C. (2013), “ Managerial Ability &Firm Performance: Evidence From the Global Financial Crisis, “ Working Paper, The Cyprus University of Technology, available at: www.researchgate.net.
- Baik, B., Brockman, P., Farber, D., & Lee, S. (2018), “Managerial Ability & The Quality of Firm’s Information Environment”, Journal of Accounting, Auditing & Finance, Vol.33, No.4, 507-527.
- Beasley, M., Carcello, J., Hermanson, D., & Neal, T. (2010), “Fraudulent Financial Reporting”, available at: www.coso.org.
- Bhutta, A., (2021), “Managerial Ability & Firm Performance: Evidence from an Emerging Market”, Cogent Business & Management, Vol. 8, No.1, available at: www.tandfonline.com.
- Cost, C., &Soares, J. (2022),” Standard Jones and Modified Jones: An Earning Management Tutorials “available at: www.redalyc.org.
- Cug, J., & Cugova, A. (2021), “Relationship between Earnings Management & Earnings Quality in the Globalized Business Environment”, available at: www.doi.org.
- Dechow,P., & Dichev, I. (2002),” The Quality of Accruals & Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors”, The Accounting Review, Vol.77,No.4, 35-59.
- Dechow, P., Solan, R., & Sweeney, A. (1995), “Detecting Earning Management”, Accounting Review, Vol.7, No.2, 193-225
- Dechow, P., & Schrand, C. (2004), “Earnings Quality”, The Research foundation of CFA Institute, available at: www.cfainstitute.org
- Dechow, P., Ge, W., &Sehrand,C.(2010),”Understanding Earning Quality :A Review of The Proxies ,Their Determinants and Their Consequences “,Journal of Accounting and Economics,Vol.50,No.4,344-401.
- Demerjian, P. Lev,B., & Mcvay,S. (2012), “ Quantifying Managerial Ability: A New Measure & Validity Tests”, Management Science, Vol. 58, No.7, 1129- 1248

-
-
- Demerjian, P., Lev, B., Lewis, M., & Mcvay, S. (2013), "Managerial Ability and Earning Quality", The Accounting Review, Vol.88, No.2, 463-498
 - Demerjian, P., Western, L., & Mcvay, S. (2014), "Earnings Smoothing: For Good or Evil?", Working Paper, University of Washington, available at: www.researchgate.net.
 - Diri, M. (2020), "Earnings Management, Managerial Ability and The Role of Competition, available at: www.researchgate.net
 - Eissa, A., & Hashad, T. (2021), "The Effect of Managerial Ability on Financial Reporting Timeliness: Egypt Evidence", Journal of Accounting, Finance & Auditing Studies, Vol.7, No.3, 86-95
 - Farhood, S. (2018), "Measurement of Earnings Management Before & After Applying IFRS Using Jones Modified Method: An Applied Research in a Sample of Banks in Iraqi Stock Exchange", International Journal of Accounting & Economics Studies, Vol. 6, No.2, 56-71.
 - Francis, J., Huang, S., & Zang, A. (2008), "CEO Reputation and Earnings Quality", Contemporary Accounting Research, Vol.25, No.1, 109-147.
 - Francis, B., Hasan, I., Siraj, I., & Qiang, W. (2019), "Managerial Ability and Value Relevance of Earnings", China Accounting & Finance Review, Vol.21, No. 4, 148-191.
 - Gan, H. (2019), "Does Eco Managerial Ability Matter? Evidence from Corporate Investment Efficiency", Review of Quantitative Finance & Accounting, Vol. 52, No, 4: 1085-1118.
 - Gerged, A., Albitar, K., & Haddad, L. (2021), "Earnings Management: The Moderating Role of Corporate Governance Structure", International Journal of Finance & Economics, Available at: www.researchgate.net.
 - Hambrick, C., & Mason, P. (1984), "Upper Echelons: The Organization as a Reflection of its Top Managers", Academy of Management Review, Vol. 9, No. 2, 193- 206.
 - Hatane, S., Pranoto, A., Tarigan, J., Susilo, J., & Christianto, A. (2021), "The CSR Performance & Earning Management Practice on the Market Value of Conventional Banks in Indonesia", available at: www.igi-global.com
 - Huagng, X., & Sun, L. (2017), "Managerial Ability & Real Earning Management", Advances in Accounting, Vol.39, No. 2, 91-104.
 - Ibrahim, A., & Wang, M. (2021), "Financing Constraints Earning Quality and Investment Efficiency: Evidence from Africa", Global Journal, Vol.21, No.2, available at: www.Journalofbusiness.org
 - Imran, H., Harjinder, S., & Nigar, S. (2021), "Managerial Ability & Accounting Conservatism", Journal of Contemporary Accounting & Economics, Vol. 17, No.1, available at: www.ideas.repec.org.

-
-
- Kevin, K, (2011), “Value or Glamour? An Empirical Investigation of the Effect of Celebrity CEOs on Financial Reporting Practices & Firm Performance”, Journal of the Accounting Association of Australia and New Zealand, Vol.51, No.2, 517-548.
 - -Kliestik, T., et al. (2020),” Earning Management in V4 Countries: The Evidence of Earnings Smoothing and Inflating, available at: www.researchgate.net.
 - Kristiansen, K. (2011), “ Earnings Management by Norwegian Private Firms”, Unpublished Thesis, Accounting & Finance Department, BI Norwegian Business School, Oslo, Available at: www.semanticscholar.org
 - Lee, C., Wang, C., Chiu, W., & Tien, T. (2018), “Managerial Ability and Corporate Investment Opportunity”, International Review of Financial Analysis, Vol.57, No.1, 65-76.
 - Lev, B., &Demerjian, P. (2021),” Measuring Managerial Ability: A Retrospective &Review of Literature”, Data Envelopment Analysis Journal, Vol.5, No.1,1-25.
 - Liu, Z., Xie, N., & Li, X. (2021), “Analysis of the Earnings Management Methods of China’s Electric Power Companies based on Modified Jones Model”, Indian Journal of Power & River Valley Development, Vol.71, No.5, 771- 793
 - Malmendier, U., & Tate, G. (2009), “Super Star CEOs”, The Quarterly Journal of Economics, Vol.124, No.4, 1593-1638.
 - Margono, F., &Gantino, R. (2021),” The Influence of Firm Size, Leverage, Profitability, and Dividend Policy on Firm Value of Companies in Indonesia Stock Exchange”, available at: www.apcz.umk.pl.
 - Meca, E., & Sanchez, I. (2018), “Does Managerial Ability Influence, The Quality of Financial Reporting”, European Management Journal, Vol.36, No.4, 544-557.
 - Nazari, R. Ghasemi, H., & Sohrabi, Z. (2016), “The Relationship between Communication Skills, Leadership Styles and Culture & The Effectiveness of Managers in Sports Organizations, Structural Equation Modeling”, Journal of Sport Management & Motor Behavior, Vol.21, No.1, 93-102.
 - Nisima, D. (2021), “Earning Quality”, available at: www.ssrn.com.
 - Oghani,A.,et al .(2020),”DEA Technique to Measure Managerial Ability: Evidence from Iran Cement Industry” ,Cogent Business& Management ,Vol.7,No.1,available at:www.tandfonline.com.
 - Okouei, Z., & Sureshjani, Z. (2020), “Studying the Relationship between Managerial Ability & Real Earnings Management in Economic and Financial Crisis Conditions”, International Journal of Finance & Economics, Vol.26, No.3, 4574-4589.

-
-
- Park, J., Ko, C., Jung, H., & Lee, Y. (2015), "Managerial Ability and Tax Avoidance: Evidence from Korea", Asia- Pacific Journal of Accounting & Economics, Vol.23, No.1, 1-29.
 - Perlos, J., & Lougee, B. (2011), "The Relationship between Earnings Management and Financial Statement Fraud", Advances in Accounting, Vol. 27, No.1, 39-53.
 - Putra, A., Mela, N., & Putra, F. (2021), "Managerial Ability & Real Earnings Management in Family Firms", available at: www.emerald.com.
 - Romadhon, F., & Kusuma, I. (2020), "Does Managerial Ability Enhance Earnings Quality? The Moderating Role of Corporate Governance Quality and Ownership Concentration", Scientific Journal of Accounting & Management, Vol.17, No.2, 105-120.
 - Ronen, J., & Yari, V. (2008), "Earnings Management", Vol. 372, New York, Springer US, available at: www.springer.com.
 - Saleh, I., AbuAfifa, M., & Hania, F. (2020), "Financial Factors Affecting Earnings Management & Earnings Quality: New Evidence from an Emerging Market", Journal of Finance & Risk Perspective, Vol.9, No.1, 198- 216.
 - Scott, W., & Scott, R. (2015), "Financial Accounting Theory", Pearson Canada Inc, available at: www.amazon.com.
 - Sudiyatn, O., et al. (2021), "The Relationship between Profitability and Firm Value: Evidence from Manufacturing Industry in Indonesia, International Journal of Financial Research, Vol.2, No.3,446-472.
 - Tandry, A., Setiavati, L., & Setiawan, E. (2014), "The Effect of CSR Disclosure to Firm Value with Earning Management as Moderating Variable: Case Study of Non-Financing Firms Listed at Indonesia Stock Exchange", International Journal of Trade Global Market Vol.7, No.3, 190-204.
 - Tsai, C., & Chiou, Y. (2009), "Earning Management prediction, A Pilot Study Combining Neural Networks & Decision Trees", Expert System with Application, Vol. 36, No.4, 7180-7201.

**The Effect of Managerial Ability on the Relationship between
Accounting Earning Quality and Companies Market Value:
An Applied Study on Egyptian Listed Companies**

Dr. Dina Abdelaleem Karema

Abstract:

This research aims to study and test the effect of managerial ability on the relationship between earning quality and companies' market value, company size and leverage were utilized as control variables. The study was based on a sample of data of 60 Egyptian listed companies from the index (EGX100) from 2018 to 2020. To put hypotheses to the test for analysis, the managerial ability, as a moderator variable, is measured using Data Envelopment Analysis, which was introduced by Demerjian et al.,2012 Which depends on measuring the total efficiency of the company, then extracts the managerial ability as a residual of the TOBIT regression after eliminating the company characteristics, for measuring accounting earning quality, as independent variable, Modified Jones method is adopted which calculates the discretionary accruals, whereas the market value is measured using return rate on shares. According to the findings there is a significant positive relationship between accounting earning quality and market value. Furthermore, there is a significant effect of managerial ability on the relationship between accounting earning quality and market value, regarding control variables, it is found that company size has a significant effect on the relationship, although leverage has no effect. It is recommended to support the application of accounting conservatism, corporate governance mechanisms and activating control procedures to reduce earnings management practices that reduces earnings quality.

Key Words: Managerial ability, accounting earning quality, Earning management, Market value, Company size, Leverage.