

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال عبد العظيم

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة: دراسة تحليلية

سمر جلال عبد العظيم

مدرس مساعد

كلية التجارة – جامعة القاهرة

الأستاذ الدكتور/ عماد سعيد الزمر
أستاذ محاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية
كلية التجارة – جامعة القاهرة

الأستاذ الدكتور/ أحمد محمود يوسف
أستاذ محاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية
كلية التجارة – جامعة القاهرة

مستخلص البحث

هدف هذا البحث إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة، ومن أجل تحقيق هذا الهدف اعتمد الباحث على الدراسة التحليلية من خلال عرض الإطار النظري لكل من الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، بالإضافة إلى عرض وتحليل الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين متغيرات الدراسة؛ وذلك للوقوف على أهم النتائج التي تم التوصل إليها.

توصل الباحث إلى اتفاق الدراسات السابقة على وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، كما توصل الباحث أيضاً إلى اختلاف نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجل القصير وعلاقة إيجابية بينهما في الأجل الطويل، في حين توصل البعض الآخر إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجلين القصير والطويل، كما توصل الباحث أيضاً إلى اختلاف نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

السوقي للمنشأة، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما، في حين توصل البعض إلى وجود علاقة ايجابية بينهما.

نتيجة لذلك ونظراً لوجود علاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وكذلك وجود علاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة؛ يمكن القول نظرياً أنه قد توجد علاقة غير مباشرة للثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة من خلال السلوك غير المتماثل للتكلفة.

الكلمات المفتاحية

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، السلوك غير المتماثل للتكلفة، الأداء السوقي للمنشأة.

CEO overconfidence and its relationship to asymmetric cost behavior and its impact on market performance of the enterprise: An analytical study

Abstract

The objective of this research is to study the relationship between the CEO's overconfidence and asymmetric cost behavior and its impact on the enterprise's market performance. To achieve this goal, the researcher relied on the analytical study by presenting the theoretical framework for both the CEO's overconfidence and asymmetric cost behavior, as well as the presentation and analysis of previous studies that addressed the relationship between study variables; In order to identify the most important findings.

The researcher reached agreement between previous studies on the existence of a positive relationship between the

CEO's overconfidence and asymmetric cost behavior. The researcher also found differences in the results of studies that dealt with the relationship between asymmetric cost behavior and the enterprise's market performance, as some concluded that there is a negative relationship between them in the short term and a positive relationship between them in the long term, while others concluded that there is a negative relationship between them in the short and long term. The researcher also found differences in the results of studies that dealt with the relationship between the CEO's overconfidence and the enterprise's market performance, where some concluded that there is a negative relationship between them, while some have concluded that there is a positive relationship between them.

As a result, and as there is a relationship between the CEO's overconfidence and asymmetric cost behavior, as well as the existence of a relationship between asymmetric cost behavior and the enterprise's market performance; It can be said theoretically that there may be an indirect relationship to the CEO's overconfidence on the enterprise's market performance through asymmetric cost behavior.

key words: CEO overconfidence, Asymmetric cost behavior, Enterprise's market performance.

١. المقدمة وطبيعة المشكلة:

يعد السلوك غير المتماثل للتكلفة (Asymmetric cost behavior) من الموضوعات التي حظيت باهتمام من قبل العديد من الباحثين وذلك بعد الدراسة التطبيقية التي أجراها Anderson في عام ٢٠٠٣، والتي توصل فيها إلى أن المصروفات البيعية والإدارية تزيد بنسبه ٥٥% مع زيادة المبيعات بنسبه ١% بينما تنخفض تلك المصروفات بنسبه ٣٥% مع انخفاض المبيعات بنسبه ١% (Anderson et al., 2003).

هذا؛ ويمكن القول بأن السلوك غير المتماثل للتكلفة يظهر نتيجة عدم تماثل قرارات الإدارة فيما يتعلق بموارد الشركة، حيث قد ينتج هذا السلوك نتيجة لأحد القرارين المتمثلين في الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة وغير المضيفة للقيمة في حالة انخفاض حجم المبيعات على أمل التحسن القريب في مستويات الطلب أو التخلص السريع من بعض الموارد غير المستغلة نتيجة لتوقع انهيار أكبر في مستويات الطلب في المستقبل، وعلى الرغم من أن تلك القرارات عادة ما يتم اتخاذها في ضوء العديد من العوامل الاقتصادية كحجم الطلب الحالي، وكمية الموارد المتاحة، وحجم الطلب المتوقع في الفترات القادمة، وتكلفه الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة، وكذلك تكلفة استعادة الموارد في حالة التخلص منها بالإضافة إلى حاله النمو الاقتصادي (Chen et al., 2012)، إلا أن العوامل السلوكية والمتمثلة في السمات التي تتمتع بها الإدارة والتي تحكم تصرفاتها في حاله اتخاذ القرار المتعلق بالموارد في فترات تغير الطلب تعتبر أحد المحددات الهامة التي قد تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة (Ji et al., 2021)، ولعل من أهم تلك السمات **الثقة المفرطة للمدير التنفيذي (CEO overconfidence)** والتي تم تعريفها على أنها أحد التحيزات المعرفية (Cognitive Biases) التي تؤدي إلى تبني المديرين لوجهات نظر تفاؤلية تدفعهم إلى المبالغة في تقدير ما يمتلكونه من قدرات ومهارات تمكنهم من السيطرة على أي أحداث مستقبلية (Kusharyanti & Kusuma, 2020).

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وبما أنهما بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظم

وفي ضوء العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، اتفقت الدراسات على وجود علاقة ايجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وتم تبرير تلك العلاقة من خلال أن الثقة المفرطة تدفع المديرين إلى المبالغة في تقدير حجم الطلب المستقبلي، وتوليد الشعور لديهم بالقدرة على السيطرة على كل الآثار والنتائج المستقبلية، وبالتالي فإنهم يظهروا تحيز متفاؤل ويميلون إلى الإفراط في التفكير بإيجابية بشأن قدرتهم على استعادة المبيعات في حالة انخفاضها، لذلك فإنهم يميلون إلى الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة لفترات زمنية معينة وذلك كنتيجة للثقة في قدراتهم على تحسين الوضع القائم خلال المستقبل القريب، الأمر الذي يترتب عليه زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة (Kuang et al., 2015; Abdolahnezhad, 2020; Keke, 2021)، كما أضافت دراسة (سليمان وبغداداي، ٢٠١٩) إلى أن العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة تنشأ نتيجة للقرارات غير المدروسة والمبنية بشكل رئيسي على التوقعات المتفاولة للمديرين، والتي تتبع من ثقة هؤلاء المديرين في قدراتهم وإمكاناتهم في السيطرة على الطلب المستقبلي وذلك على عكس الحقيقة، الأمر الذي قد ينعكس بشكل سلبي على أداء الشركات التي يديرونها في المستقبل.

من ناحية أخرى؛ اتجهت الدراسات في الآونة الأخيرة إلى فحص الآثار المترتبة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، ويعد الأثر على الأداء السوقي للمنشأة أحد المجالات البحثية التي حظيت باهتمام من قبل الباحثين، وفي ضوء العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة وأداء المنشأة قدمت الدراسات السابقة وجهات نظر مختلفة، حيث أشار البعض (الزكي، ٢٠١٩؛ Yang et al., 2020) إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يقلل من الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير، ولكنه يمكن أن يؤدي إلى زيادة الأداء في الأجل الطويل، وعلى العكس من ذلك أشارت دراسة (Costa & Habib, 2023) إلى أن العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة تكون سلبية سواء في الأجل القصير أو الأجل الطويل.

بناءً على ما تقدم؛ يتضح أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تعد أحد المحددات التي تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وفي نفس الوقت يؤدي زيادة السلوك غير المتماثل

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

للتكلفة إلى التأثير على الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير والأجل الطويل، لذلك يُتوقع أن توجد علاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة خلال السلوك غير المتماثل للتكلفة، وبالتالي يمكن صياغة التساؤلات البحثية فيما يلي:

التساؤل الأول: هل توجد علاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة؟

التساؤل الثاني: هل توجد علاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة؟

التساؤل الثالث: هل توجد علاقة مباشرة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة؟

التساؤل الرابع: هل توجد علاقة غير مباشرة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة من خلال السلوك غير المتماثل للتكلفة؟

٢. أهمية البحث:

- عرض وجهات النظر المختلفة من الدراسات السابقة والمتعلقة بكل من الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة؛ وذلك حتى يتسنى للباحث فهم العلاقة بين تلك المتغيرات.
- عرض النتائج التي توصلت إليها الدراسات السابقة والخاصة بمتغيرات الدراسة.

٣. أهداف البحث:

وفي ضوء عرض طبيعة المشكلة والتساؤلات البحثية يمكن توضيح أهداف البحث فيما يلي:

- دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة.
- دراسة العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة.
- دراسة العلاقة المباشرة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة؟
- دراسة العلاقة غير مباشرة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة من خلال السلوك غير المتماثل للتكلفة؟

٤. منهج البحث

يتمثل منهج البحث في الطريقة التي سوف يتبعها الباحث للإجابة عن التساؤلات البحثية، ونظرًا لأن الدراسة الحالية هي دراسة نظرية فإن الباحث سوف يعتمد على المنهج الاستنباطي الذي يعتمد على بناء الإطار النظري للبحث، بالإضافة إلى استعراض الدراسات السابقة الخاصة بمتغيرات الدراسة وتحليلها؛ من أجل بناء الإطار الفكري، وذلك على عكس المنهج الاستقرائي الذي يعتمد على إجراء الدراسة التطبيقية من خلال قياس متغيرات الدراسة واختبار الفروض للتأكد من مدى صحتها.

٥. نطاق البحث

سوف يقتصر البحث على إجراء دراسة نظرية تحليلية للدراسات السابقة التي تناولت كلا من الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، والسلوك غير المتماثل للتكلفة، والأداء السوقي للمنشأة.

٦. خطة البحث:

انطلاقًا من أهمية البحث، وتحقيقًا لأهدافه، والإجابة عن تساؤلاته، قام الباحث بتقسيم الجزء التالي من هذه الدراسة إلى ثلاثة أقسام رئيسية حيث يعرض القسم الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة ويعرض القسم الثاني: الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين متغيرات الدراسة، بينما يعرض القسم الثالث والأخير: أهم النتائج النظرية التي توصلت إليها الدراسة الحالية فيما يخص العلاقة بين متغيرات الدراسة.

٧. الإطار النظري لمتغيرات الدراسة:

١/٧ الإطار المفاهيمي للثقة المفرطة للمدير التنفيذي والآثار المترتبة عليها:

تعد الثقة بالنفس النابعة من المعرفة والمهارة الحقيقية للمديرين التنفيذيين أمر ضروري لمواجهة التحديات التي تواجههم، ومن ثم فهي ثقة إيجابية تعود بالنفع على المنشأة، إلا أن الإفراط في هذه الثقة قد يترتب عليه العديد من الآثار التي قد تضر بالمنشأة وتهدد من استمراريتها، لذلك حظيت الثقة المفرطة للمدير التنفيذي باهتمام الباحثين في مجال المحاسبة، حيث أشار الباحثون في مجال علم النفس أن الثقة

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالملوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنظمة ...

سمر جلال محمد العظيم

المفرطة يمكن توضيحها من أكثر من جانب وهو ما اعتمد عليه الباحثين في المجالات المختلفة ومنها المحاسبة عند تناول الثقة المفرطة للمدير التنفيذي (Haarmans, 2015)؛ فمن جانب **المبالغة في التقدير (overestimation)** أشارت دراسة (Schumacher et al., 2020) أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تعني مبالغة المدير التنفيذي في تقدير قدراته ومهاراته الفعلية، كما أضافت دراسة (خميس، ٢٠٢١) أن مبالغة المدير في تقدير قدراته تدفعه نحو الوقوع في وهم السيطرة (Illusion of Control) الذي يولد لديه شعور بإمكانية السيطرة والتحكم في الأحداث المستقبلية بما يتوافق مع توقعاته.

أما من جانب **المبالغة في الدقة (overprecision)** فقد أوضحت دراسة (Heaton, 2002) أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي هي مبالغة المدير التنفيذي في تقدير العوائد المستقبلية من المشروعات الاستثمارية، بمعنى آخر المبالغة في تقدير احتمال حدوث أحداث ايجابية والتقليل من احتمال حدوث أحداث سلبية في المستقبل (Malmendier & Tate, 2005)، حيث أشارت دراسة Schrand & (Zechman, 2012) أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تعد اعتقاد غير واقعي بشأن نتائج مستقبلية غير مؤكده، وهو ما أكدته دراسة (سليمان وبغدادى، ٢٠١٩) التي أوضحت أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة قد يضحون من التقديرات والتنبؤات المستقبلية إلى المستوى الذي قد تبتعد فيه عن الواقع، الأمر الذي قد يترتب عليه اندفاع هؤلاء المديرين نحو المخاطرة.

واستناداً إلى ذلك اتجه بعض الباحثين نحو الإشارة إلى الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على أنها **المبالغة أو الإفراط في التفاؤل (overoptimism)**، حيث بينت دراسة (Presley & Abbott, 2013) أن الثقة المفرطة تعني التحيز نحو التفاؤل من خلال تقديم تنبؤات وتقديرات مستقبلية متفائلة.

أما من جانب **الأفضلية عن المتوسط (better than average)** والتي تعرف أيضاً باسم (Overplacement)، فقد أوضحت دراسة Hribar & Yang (2016) أن الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين تعد نزعة فردية لرؤية الذات أنها

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وبما أنهما بالملوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظم

أفضل من الآخرين، ومن ثم فإن هؤلاء المديرين يمتلكون الشعور بأنهم يقدمون أداء أفضل من متوسط الأداء المقبول من المديرين الآخرين، كما أضافت دراسة (سليمان وبغدادى، ٢٠١٩) أن ذلك الشعور قد يدفع المديرين ذوي الثقة المفرطة إلى التحيز الكامل لأحكامهم الخاصة المبنية على معتقداتهم، والبعد عن الرأي الجماعي عند اتخاذ القرارات.

في اتجاه آخر؛ أشارت دراسة (Malmendier & Tate, 2008) أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي من جانب علاقتها بالقرارات الاستثمارية هي **مبالغة المديرين التنفيذيين في الاستثمار (overinvestment)**، حيث أوضحت الدراسة أنه في ظل وجود فائض نقدي، فإن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يميلون إلى الإفراط في الاستثمار، وذلك من خلال المبالغة في تقدير قدراتهم الخاصة على تحقيق صافي قيمة حالية موجبة من المشروعات الاستثمارية وتخفيض المخاطر المحتملة من هذه المشروعات.

في ضوء ما سبق؛ يلاحظ الباحث أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تنتج من مبالغة المدير التنفيذي في تقدير قدراته ومهاراته، مما يولد لديه شعور بإمكانية السيطرة والتحكم في الأحداث المستقبلية، بالإضافة إلى امتلاكه الشعور أنه أفضل من الآخرين، الأمر الذي قد يدفعه نحو التفاؤل والمبالغة في التوقعات والتنبؤات المستقبلية ومن ثم التقليل من المخاطر المحتملة، وهو ما قد يترتب عليه اتخاذ قرارات غير مدروسة والمبالغة في الاستثمار في المشروعات ولا سيما المشروعات المحفوفة بالمخاطر.

وفيما يتعلق بالآثار المترتبة على الثقة المفرطة للمدير التنفيذي؛ تعد الثقة المفرطة للمدير التنفيذي سلاحاً ذا حدين، فعلى الرغم من الآثار الإيجابية للثقة المفرطة والتي تظهر بشكل كبير في المنشآت الابتكارية والحالات التي يزداد فيها عدم التأكد، إلا أن تلك الثقة المفرطة قد يترتب عليها العديد من الآثار السلبية. **فمن ناحية الآثار الإيجابية؛** أشارت دراستي (Ahmed & Duellman, 2013; Mundi & Kaur, 2019) إلى أن الثقة

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالملوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

المفرطة للمدير التنفيذي تعد أمر ضروري لمواجهة التحديات التي قد تواجه المنشأة وذلك من خلال تقديم نمط قيادة أفضل واتخاذ قرارات سريعة نسبياً، بالإضافة إلى المساهمة في تعزيز الابتكار والذي يعتبر المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، الأمر الذي يترتب عليه اكتساب المنشأة قيمة تنافسية تعزز من مركزها التنافسي.

أما من ناحية الآثار السلبية؛ فقد تعددت الآثار السلبية المترتبة على الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، **فمن ناحية الأثر على الاستثمار** أشارت دراسة (Malmendier & Tate, 2005) إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يميلون إلى الإفراط في الاستثمار في حالة وجود تدفق نقدي حر زائد (تمويل داخلي)، وذلك نتيجة لمبالغتهم في تقدير العوائد المستقبلية من المشروعات الاستثمارية، بالإضافة إلى اعتقادهم بإمكانية التحكم في نتائج تلك المشروعات والتقليل من احتمال فشلها، الأمر الذي قد يدفعهم نحو الاستثمار في مشروعات محفوفة بالمخاطر أو مشروعات صافي القيمة الحالية لها سالبة على اعتبارها مشروعات تخلق قيمة، كما أضافت دراسة (Malmendier & Tate, 2008) أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يميلون أيضاً إلى المبالغة في الدخول في عمليات استحواذ واندماج غير مضمونة، بالإضافة إلى المبالغة في تقدير قيمة المبالغ المقدمة مقابل عمليات الاستحواذ والاندماج، الأمر الذي قد يتسبب في تدمير قيمة المنشأة مستقبلاً.

من ناحية أخرى يميل المديرون ذوي الثقة المفرطة نحو خفض توزيعات الأرباح لزيادة كمية الاحتياطييات النقدية لتلبية احتياجات هؤلاء المديرين من الاستثمار المفرط (Deshmukh, et al., 2013).

أما من ناحية الأثر على القرارات التمويلية، فقد أشارت دراسة (Ulrike, et al., 2005) أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة لا يفضلون التمويل عن طريق إصدار الأسهم، وذلك لاعتقادهم أن السوق يقيم أسهم المنشأة بأقل من قيمتها، لذلك يعتمد هؤلاء المديرون على التدفقات النقدية الحرة في تمويل استثماراتهم، وفي حالة عدم توافر تلك التدفقات فإنهم يميلون إلى الحصول على التمويل الخارجي عن طريق القروض ولا سيما القروض قصيرة الأجل حتى في حالة ارتفاع مخاطر

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

السيولة، الأمر الذي قد يترتب عليه رفع تكلفة القروض من قبل المقرضين، وزيادة احتمالية وقوع المنشأة في مخاطر التعثر المالي (Huang, et al., 2016).
فيما يتعلق بالأثر على القوائم المالية، فإن المديرين التنفيذيين ذوو الثقة المفرطة هم أكثر احتمالاً للتلاعب في التقارير المالية، وذلك نتيجة تفاؤلهم المفرط وغير الواقعي بشأن الأرباح المستقبلية، وهو ما قد يدفع هؤلاء المديرين إلى ممارسة إدارة الأرباح لإخفاء الأخبار السيئة في حالة فشلهم وعدم تحقق توقعاتهم الإيجابية المتحيزة بشأن تلك الأرباح (Hribar and Yang, 2010)، الأمر الذي يترتب عليه انخفاض شفافية الإفصاحات المحاسبية، ومن ثم زيادة احتمالية تعديل القوائم المالية (Presley & Abbott, 2013).

هذا؛ وقد امتدت الدراسات إلى دراسة انعكاسات الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، حيث وجد أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تزيد من احتمالية انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة اعتقاد هؤلاء المديرين بقدرتهم على تعظيم قيمة المنشأة على المدى الطويل، وذلك من خلال الاستمرار في المشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة لفترات طويلة، وتجاهل ردود الأفعال السلبية والإشارات التحذيرية لتلك المشروعات، الأمر الذي يؤدي إلى تراكم الأداء السيئ لهذه المشروعات، وقيام المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بإخفاء الأخبار السيئة وتأجيل الاعتراف بالخسائر، أملاً منهم في تحقيق نتائج إيجابية في المستقبل، إلا أن قدرة المديرين على الاحتفاظ بالأخبار السيئة (ممارسة السلوك الانتهازي) لا تستمر لفترات طويلة، ومن ثم فإن الأخبار السيئة تتراكم مع الوقت حتى تصل إلى نقطة محددة يصبح عندها من المستحيل أو المكلف الاستمرار في حجب تلك الأخبار، مما يضطر المديرين إلى الإفصاح عن هذه الأخبار السيئة مرة واحدة، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض القيمة السوقية للسهم ووقوع المنشأة في مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Lee et al., 2019a; Liang et al., 2020).

بناء على ما تقدم؛ يمكن القول إنه على الرغم من الآثار السلبية للثقة المفرطة للمدير التنفيذي إلا أنه يمكن الاستفادة من الآثار الإيجابية لتلك الثقة المفرطة، وذلك

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنظمة ...

سمر جلال محمد العظيم

من خلال تفعيل آليات الحوكمة التي تساهم في الرقابة على قرارات المديرين التنفيذيين وتحد من الآثار السلبية الناتجة عن تلك الثقة المفرطة.

٢/٧ الإطار المفاهيمي للسلوك غير المتماثل للتكلفة:

١/٢/٧ طبيعة ومفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة:

شاع قبول مفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة بعد اتفاق العديد من الدراسات حول تأكيد وجود هذا السلوك في بيانات اقتصادية مختلفة سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية (الزمر، ٢٠٢٣)، حيث يشير السلوك غير المتماثل للتكلفة إلى الظاهرة التي تصف تباين نسبة استجابة التكلفة للتغيرات المماثلة في حجم النشاط، ومن هذا المنطلق أوضحت دراسة (Anderson et al., 2003) أنه قد تزداد التكلفة مع زيادة حجم النشاط بنسبة أكبر من نسبة انخفاضها مع انخفاض مكافئ في حجم النشاط، وهو ما أطلق عليه وفقاً للدراسات السابقة بسلوك التكلفة غير المتماثل لأعلى (Sticky Cost)، والذي يحدث نتيجة لاتخاذ المديرين قرارات بزيادة الموارد مع زيادة حجم النشاط، في حين يتم التأخير في اتخاذ القرارات المتعلقة بتخفيض الموارد مع حدوث انخفاض في حجم النشاط، وامتداداً لذلك أشارت دراسة (Weiss, 2010) إلى أنه قد يحدث العكس من ذلك فيما عرف باسم سلوك التكلفة غير المتماثل لأسفل (Anti-Cost Sticky) بمعنى أنه قد تنخفض التكلفة مع انخفاض حجم النشاط بنسبة أكبر من نسبة زيادتها مع حدوث زيادة مكافئة في حجم النشاط، وذلك نتيجة لاتخاذ المديرين قرارات تتعلق بالتخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، والتأخير في اتخاذ القرارات المتعلقة بزيادة الموارد مع زيادة حجم النشاط.

واستناداً إلى ذلك، يستخلص الباحث أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يتضمن شقين وهما: سلوك التكلفة غير المتماثل لأعلى وسلوك التكلفة غير المتماثل لأسفل، وعليه يمكن تعريف السلوك غير المتماثل للتكلفة على أنه استجابة التكاليف للتغيرات في حجم النشاط بشكل غير متماثل بمعنى أن استجابة التكلفة لانخفاض حجم النشاط قد تكون أقل أو أكبر من استجابتها لارتفاع مكافئ في حجم النشاط.

٢/٢/٧ العوامل والمحددات المؤثرة على السلوك غير المتماثل للتكلفة:

تعددت العوامل والمحددات التي أشارت الدراسات في المجالات المختلفة إلى أنها قد تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة أو تتسبب في حدوثه، ولعل من أهمها ما يلي:

■ حجم المنشأة:

أشارت معظم الدراسات أن حجم المنشأة يعد من العوامل الهامة المؤثرة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث أوضحت هذه الدراسات أن هناك علاقة طردية بين حجم المنشأة والسلوك غير المتماثل للتكلفة (عبد الرحمن، ٢٠٢٠ Bosch & Blandón, 2011; Hussien et al., 2021)، فالمنشآت كبيرة الحجم تتميز بضخامة هياكل التكلفة ومن ثم تفتقر نسبياً إلى المرونة اللازمة لتعديل بعض الموارد استجابة للتغيرات في حجم النشاط، وذلك مقارنة بالمنشآت صغيرة الحجم التي تتمتع بدرجة عالية من المرونة نتيجة اعتمادها على عدد أقل من العمالة فضلاً عن ضالة حجم الاستثمارات في الأصول الثابتة.

■ طبيعة النشاط:

تعد طبيعة نشاط المنشأة سواء كانت صناعية أو تجارية أو خدمية من العوامل الهامة المؤثرة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث ينطوي كل نشاط على مجموعة من الخصائص التي تميزه وتعد بمثابة قيود تؤثر على قرارات الإدارة المتعلقة بتعديل الموارد استجابته للتغيرات في حجم النشاط (Magheed, 2016)، واستناداً إلى ذلك أشارت دراسة (Reimer, 2019) إلى أن درجة السلوك غير المتماثل للتكلفة تختلف باختلاف طبيعة النشاط، حيث يزداد ذلك السلوك في المنشآت الصناعية مقارنة بالمنشآت التجارية والخدمية، وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع كثافة الأصول وكثافة العمالة في المنشآت الصناعية، فضلاً عن اعتمادها بشكل أكبر على العمالة الدائمة، الأمر الذي قد يصعب معه تعديل تلك الموارد بشكل سريع استجابته للتغير في حجم النشاط، وذلك على عكس المنشآت التجارية الخدمية التي ينخفض فيها حجم الأصول الثابتة، بالإضافة إلى اعتمادها بشكل أكبر على العمالة المؤقتة الأمر

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

الذي يجعلها تستجيب بشكل سريع للتغيرات في حجم النشاط نظراً لسهولة الاستغناء والتخلص من تلك الموارد.

■ الحالة الاقتصادية:

تؤثر الظروف الاقتصادية السائدة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، فمع فترات النمو الاقتصادي سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو على مستوى القطاع الذي تنتمي إليه المنشأة تزداد درجة السلوك غير المتماثل للتكلفة وذلك مقارنة بفترات الركود الاقتصادي، ويرجع السبب في ذلك إلى أنه في فترات النمو الاقتصادي وما ينطوي عليها من مؤشرات إيجابية تدفع المديرين إلى الاعتقاد باستمرارية زيادة الطلب، بالإضافة إلى عدم استمرارية انخفاض حجم الطلب حال حدوثه، أي أن المديرين يعتبرون فترة الانخفاض فترة مؤقتة لذلك يتجهون نحو تأخير قرار تعديل الموارد والإبقاء على الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب، الأمر الذي يترتب عليه زيادة سلوك التكلفة غير المتماثل لأعلى (Ibrahim, 2015)، وذلك على عكس فترات الركود الاقتصادي التي تدفع المديرين نحو الإحجام عن زيادة الموارد عند زيادة حجم الطلب، في حين يفضلون الاستغناء عن الموارد سريعاً عند انخفاض حجم الطلب، وهو ما يؤدي إلى زيادة سلوك التكلفة غير المتماثل لأسفل (الزمر، ٢٠٢٠).

■ التوقعات الإدارية:

توصلت دراسة (عبد الفتاح، ٢٠٢٠) إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يتأثر بشكل كبير بالتوقعات الإدارية، والتي تحكمها العديد من العوامل والتي من أهمها حالة عدم التأكد بشأن الطلب المستقبلي، والفترة الزمنية المتوقعة لاستمرار الانخفاض في الطلب أو زيادته، بالإضافة إلى النظرة التفاؤلية والتشاؤمية للمديرين، ومن ثم إذا انخفض الطلب وكانت توقعات المديرين متفائلة وهناك مؤشرات إيجابية مثل زيادة معدلات أداء المنشأة، وتحسن الصناعة، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي فإن هذا قد يدل على أن الانخفاض في حجم الطلب مؤقت، لذلك يفضل المديرين الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة، حيث تكون تكاليف الاحتفاظ بالموارد أقل من

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

تكاليف التعديل، الأمر الذي يؤدي إلى ظهور السلوك غير المتماثل لأعلى، الذي وعلى العكس من ذلك إذا كانت التوقعات الإدارية متشائمة وتوافرت مؤشرات سلبية مثل تراجع معدلات أداء المنشأة، وتدهور الصناعة، وتدهور الوضع الاقتصادي، فإن ذلك قد يدل على استمرار انخفاض حجم الطلب ومن ثم فإن المديرين يميلون إلى الاستغناء عن الموارد في الوقت الحالي واستعادتها مستقبلاً عند ارتفاع حجم الطلب (Blue et al., 2013) أنه في حالة النظرة التشاؤمية للمديرين فإنهم يعملون أيضاً على تقليل حجم الموارد على الرغم من زيادة حجم النشاط، الأمر الذي يترتب عليه ظهور سلوك التكلفة غير المتماثل لأسفل.

■ الدوافع الإدارية:

نظراً لأن القرارات الإدارية المتعلقة بتعديل الموارد تعد المحرك الأساسي للسلوك غير المتماثل للتكلفة، فإن هذه القرارات مثل أي قرارات إدارية تخضع لمشاكل الوكالة وتضارب المصالح بين الملاك والمديرين (خيري، ٢٠٢٢)، وفي هذا السياق أشارت الدراسات إلى أن من أهم مشاكل الوكالة التي تؤدي إلى حدوث السلوك غير المتماثل للتكلفة دوافع المديرين نحو بناء الإمبراطورية الإدارية، بالإضافة إلى دوافعهم نحو تحقيق أهداف الربحية، ففيما يتعلق بدوافع بناء الإمبراطورية الإدارية فقد توصلت الدراسات إلى أن المديرين الذين تتولد لديهم مثل هذه الدوافع يفضلون تنمية المنشأة بما يتجاوز حجمها الأمثل أو يفضلون الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب، وذلك بهدف تحقيق منافع شخصية قد تتمثل في الحفاظ على المكانة والهيبة والسلطة (محمود، ٢٠٢١، Lee et al., 2012; Chen et al., 2019b)، فعلى سبيل المثال قد يقوم المديرين ذوي دوافع بناء الإمبراطورية الإدارية بتعيين عمال جدد رغم إمكانية سير العمل بدونهم، أو شراء سيارات بتكلفة عالية، أو زيادة عدد أفراد الأمن الخاص، مع الاحتفاظ بتلك التكاليف أيضاً حتى في حالة انخفاض حجم نشاط المنشأة، الأمر الذي يترتب عليه زيادة سلوك التكلفة غير المتماثل لأعلى (علي و بلال، ٢٠٢٠).

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنظمة ...

سمر جلال محمد العظم

أما فيما يتعلق بدوافع تحقيق أهداف الربحية التي قد تتمثل في تحقيق أو زيادة أرباح العام الماضي أو تجنب الإفصاح عن الخسائر أو تلبية توقعات المحللين، فإن المديرين قد يسعون نحو تخفيض التكاليف بهدف تحقيق الأرباح المستهدفة، وهو ما يؤدي إلى سرعة تخلص المديرين من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب أو ترددهم في زيادة الموارد عند زيادة حجم الطلب، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض سلوك التكلفة غير المتماثل لأعلى أو حدوث سلوك تكلفة غير متماثل لأسفل (Yang, 2019; Abdel Megeid & El-Deeb, 2021).

■ الثقة المفرطة للمدير التنفيذي:

تعتبر العوامل السلوكية والتي منها الثقة المفرطة للمدير التنفيذي أحد العوامل التي تحكم تصرفات المديرين في حاله اتخاذ القرار المتعلق بالموارد في فترات تغير الطلب، ومن ثم فهي تعد من المحددات الهامة التي تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وفي ضوء العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة اتفقت الدراسات السابقة على أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تزيد من السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث أن المديرين ذوي الثقة المفرطة يميلون عند انخفاض حجم الطلب إلى الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة لفترات زمنية معينة، وذلك نتيجة لمبالغتهم في تقدير حجم الطلب المستقبلي، وتوليد الشعور لديهم بالقدرة على السيطرة على كل الآثار والنتائج المستقبلية، وبالتالي فإنهم يظهروا تحيز متفائل ويميلون إلى الإفراط في التفكير بإيجابية بشأن قدرتهم على استعادة المبيعات في حالة انخفاضها، الأمر الذي يترتب عليه زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة (Chahar & Keke, 2015; Zahedi, 2017; Kuang et al., 2015; 2021؛ إبراهيم، ٢٠٢٢).

■ قرارات النظراء:

وفقاً لأدبيات علم النفس الاجتماعي يعتبر النظراء قوى دافعة قوية وراء سلوك الأفراد، نظراً للدور الكبير الذي يمارسه النظراء في التأثير على السلوك

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي، وملافتها بالسلوك غير المتمثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

الفردى، ففي الآونة الأخيرة بدأت الدراسات المحاسبية تتجه نحو دراسة تأثير النظراء على قرارات المنشأة واستراتيجياتها، حيث يقصد بالنظراء مجموعة المنشآت التي تنتمى إلى نفس القطاع أو الصناعة، وقد أوضحت دراسة (Cao et al., 2019) أن الحافز وراء تأثير المنشأة بنظرائها يرتبط بعلم المنشأة بأن نتائجها يتم قياسها مقابل نتائج نظرائها، كما أضافت الدراسة أيضاً أنه كلما زاد اهتمام أصحاب المصالح بقياس أداء المنشأة مقارنة بأداء المنشآت الأخرى زاد ميل الإدارة نحو إتباع الممارسات التي يسلكها النظراء.

وفي ضوء ذلك أشارت دراسة (الزمر، ٢٠٢٣ب) إلى أن قرارات النظراء تعد من المحددات الرئيسية للسلوك غير المتمثل للتكلفة، وقد يكون ذلك بسبب عدم قدرة المديرين على اتخاذ القرار الأمثل بشأن الموارد للتعامل مع حالات ارتفاع أو انخفاض حجم الطلب، أو نتيجة لانخفاض جودة نظام الرقابة الداخلية وما يترتب عليه من انخفاض لجودة المعلومات الداخلية، ومن ثم لتجنب المسائلة يزداد ميل المديرين نحو مسايرة سلوك النظراء، خاصة إذا كان هؤلاء المديرين من ذوى القدرات الإدارية المحدودة أو أنهم يعملون في منشآت ذات أداء أقل من المنشآت النظيرة، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى وجود علاقة غير خطية بين مستويات السلوك غير المتمثل للتكلفة لدى النظراء ومستويات السلوك غير المتمثل للتكلفة على مستوى المنشأة، حيث تبدأ هذه العلاقة بوجود تأثير طردى وتظهر فيه زيادة مستويات السلوك غير المتمثل للتكلفة على مستوى المنشأة مع زيادة مستويات السلوك غير المتمثل للتكلفة لدى النظراء وذلك حتى مستوى معين، وبعد هذا المستوى يبدأ تأثير السلوك غير المتمثل للتكلفة على مستوى المنشأة بالنظراء في الانخفاض تدريجياً، ويمكن تفسير ذلك بأن المنشأة تستمر في التأثير بنظرائها طالما أن هذا التأثير يجعلها في مدى مؤشرات الأداء المتوافقة مع النظراء، أما إذا بدأت مؤشرات الأداء في التدهور يبدأ الانخفاض في التأثير بقرارات النظراء.

■ القوانين والتشريعات:

من العوامل التي تؤثر أيضاً على السلوك غير المتماثل للتكلفة النظام القانوني وإجراءات ولوائح حماية المساهمين أو حماية العمالة، حيث أشارت دراسة (Anderson et al., 2003) إلى أنه في ظل النظم القانونية الصارمة تنخفض إلى حد كبير مرونة الإدارة في التعامل مع الموارد بالطريقة التي ترغبها، الأمر الذي قد يترتب عليه زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة وذلك مقارنة بالنظم القانونية غير الصارمة.

٣/٢/٧ الآثار المترتبة على السلوك غير المتماثل للتكلفة:

على الرغم من كثرة الدراسات التي تناولت العوامل والمحددات المؤثرة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، إلا أن هناك قلة في الدراسات التي تناولت الآثار المترتبة على هذا السلوك، حيث أشارت دراسة (Reimer, 2019) إلى أنه قبل عام ٢٠١٠ كانت تركز الدراسات على حدوث السلوك غير المتماثل للتكلفة، ومحدداته والعوامل المؤثرة عليه، أما بعد عام ٢٠١٠ فقد اتجهت الدراسات نحو فحص الآثار المترتبة على السلوك غير المتماثل للتكلفة.

فمن ناحية الأثر على أداء المنشأة؛ فقد توصلت بعض الدراسات (الزكي، ٢٠١٩؛ Yang et al., 2020) إلى أن أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة على أداء المنشأة يختلف في الأجل القصير عنه في الأجل الطويل، حيث أنه في حالة انخفاض الطلب مع الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في الأجل القصير يؤدي ذلك إلى تحمل المنشأة تكاليف إضافية ويقلل من أرباح المنشأة في العام الحالي وهو ما ينعكس سلباً على أداء المنشأة، وذلك على عكس الأجل الطويل الذي قد ينعكس فيه تحمل تكاليف الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة ايجابياً على أداء المنشأة، حيث يمكن للمديرين الاستفادة من تلك الموارد في تحقيق ميزة تنافسية للمنشأة في حالة استعادة الطلب من خلال التمييز السعري (خفض الاسعار)، وزيادة الحصة السوقية للمنشأة، الأمر الذي يترتب عليه تحسين أداء المنشأة في الأجل الطويل (Kontesa & Brahmana, 2018; Zhang et al., 2021) أو قد ينعكس سلباً

الثقة المفترضة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

على الأداء وذلك في حالة عدم القدرة على استعادة الطلب واستمرار انخفاضه في المستقبل، حيث يترتب على ذلك تحمل المنشأة تكاليف تلك الموارد دون مقابلتها بإيرادات وهو ما ينعكس بالسلب على الأرباح المستقبلية.

أما دراسة (Costa & Habib, 2023) فقد أشارت إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة الناتج عن مشاكل الوكالة له تأثير سلبي على أداء المنشأة في الأجلين القصير والطويل، ويرجع ذلك إلى أنه مع وجود مشاكل الوكالة بين المديرين والمساهمين فإن المديرين سيكونون أكثر احتمالاً لاتخاذ قرارات تخصيص الموارد بغرض تعظيم مصالحهم الشخصية بدلاً من تعظيم مصالح المساهمين.

وفي اتجاه آخر؛ ونظراً لأن السلوك غير المتماثل للتكلفة يؤدي إلى انحراف مستوى التكلفة عن التخصيص المثالي للموارد، مما قد يعرض المنشأة للمخاطر، فقد توصلت دراسة (Tang, 2019) إلى أن زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة يؤدي إلى زيادة مخاطر المنشأة، وذلك عن طريق:

- زيادة المخاطر التشغيلية الناتجة عن الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في حالة انخفاض الطلب، مما يجعل المنشأة تتحمل درجة أكبر من التكاليف ويزيد من احتمالية تعرضها لخسائر مستقبلية في حالة استمرار انخفاض الطلب، كما يعكس ذلك أيضاً عدم قدرة المنشأة على تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد (الزكي، ٢٠١٩).
- زيادة مخاطر الائتمان، حيث إن الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في حالة انخفاض الطلب مع عدم التأكد من حالة الطلب المستقبلي يعد بمثابة استثمار في مشروع محفوف بالمخاطر، كما أن زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة يؤثر سلباً على دقة المعلومات المحاسبية من خلال زيادة تقلبات الأرباح ومن ثم تقليل استمرارية تلك الأرباح وانخفاض جودتها، الأمر الذي يترتب عليه زيادة تكاليف التمويل بالإضافة إلى زيادة مخاطر تخلف المنشأة عن السداد (Reimer, 2019).

وفيما يتعلق بالأثر على دقة تنبؤات المحللين الماليين بالأرباح؛ فقد أشارت دراسة (Weiss, 2010) إلى أن المحللين الماليين يقومون بتقدير التكاليف

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

المستقبلية للمنشآت عند التنبؤ بالأرباح المستقبلية، وبالتالي فإن التنبؤ بسلوك التكلفة يعد جزءاً أساسياً للتنبؤ بالأرباح، حيث توصلت تلك الدراسة إلى أن دقة تنبؤات المحللين الماليين بأرباح المنشآت ذات السلوك غير المتماثل للتكلفة تقل بنسبة ٢٥% وذلك مقارنة بدقة تنبؤات هؤلاء المحللين بأرباح المنشآت التي لا يوجد فيها سلوك غير متماثل للتكلفة، ويرجع السبب في ذلك أن السلوك غير المتماثل للتكلفة والنتائج عن الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في حالة انخفاض حجم النشاط يتسبب في زيادة التكاليف وانخفاض كبير في الأرباح، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة درجة التشتت في التوزيع الطبيعي لأرباح المنشأة عن الفترات السابقة مما يزيد من تقلبات الأرباح ويقلل من دقة تنبؤات المحللين الماليين بالأرباح، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن المنشآت ذات السلوك غير المتماثل للتكلفة تحظى باهتمام وتغطية أقل من قبل المحللين الماليين، وفي نفس السياق أيضاً أشارت دراسة (Ciftci et al., 2016) إلى أن المحللين الماليين على دراية بالسلوك غير المتماثل للتكلفة، ولكنهم قد يكونون غير قادرين على دمج ذلك السلوك في توقعاتهم، الأمر الذي يزيد من أخطاء التنبؤ بالأرباح ويقلل من دقتها.

٨. الدراسات السابقة:

لأغراض هذه الدراسة يقوم الباحث باستعراض الدراسات السابقة التي تناولت أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على السلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة، وذلك من خلال تقسيم تلك الدراسات إلى ثلاث مجموعات تتمثل في:

المجموعة الأولى: الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

في ضوء العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، هدفت دراسة (Abdoli & Gholami, 2016) إلى فحص العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وذلك بالتطبيق على عينة من ١٢٧ شركة من الشركات

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

المدرجة في بورصة طهران خلال الفترة ما بين (٢٠٠٩-٢٠١٣)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وهو ما اتفقت معه دراسة (Chahar & Zahedi, 2017) التي هدفت إلى دراسة أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي كأحد العوامل السلوكية للمديرين واختبار أثرها على السلوك غير المتماثل لتكاليف التشغيل، وذلك بالتطبيق على عينة من ١٥٠ شركة من الشركات المدرجة في بورصة طهران خلال الفترة ما بين (٢٠٠٦-٢٠١٣)، وقد اعتمدت كلتا الدراستين في قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على مقياس نسبة الاستثمار، والذي يقيس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت نسبة الاستثمار (النفقات الرأسمالية / إجمالي الأصول) أكبر من متوسط الصناعة، حيث يعني ذلك أن المدير التنفيذي للشركة ذو ثقة مفرطة ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك، كما تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة أيضاً باستخدام نموذج Anderson et al., 2003 والمعروف باسم (ABJ).

باستخدام نفس مقياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي المعتمد على نسبة الاستثمار هدفت دراسة (Hur et al., 2019) إلى اختبار أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على السلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير في كوريا، وذلك بالتطبيق على عينة من ٦٢٨٠ مفردة خلال الفترة ما بين (٢٠١١-٢٠١٧)، حيث أشارت الدراسة أن تكاليف البحوث والتطوير تعد جزءاً مهماً من استراتيجية المنشأة نحو تحقيق نمو مستدام طويل الأجل؛ إلا أنه ولأسباب تقديرية للمدير قد يتم اللجوء إلى تخفيض تكاليف البحوث والتطوير خلال المدى القصير، ولذلك توصلت الدراسة إلى أن الشركات التي لديها مديرين تنفيذيين ذوي ثقة مفرطة يزداد فيها السلوك غير المتماثل لتكاليف البحوث والتطوير، وذلك لأن هؤلاء المديرين يترددون في تقليل تكاليف البحوث والتطوير عندما تنخفض المبيعات نظراً لأنهم يتوقعون زيادة المبيعات في المستقبل، في حين هدفت دراسة (Abdolahnezhad, 2020) إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية، بالإضافة إلى اختبار أثر السلوك

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

غير المتماثل للتكلفة كمتغير معدل (moderator variable) على العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملائمة قيمة المعلومات المحاسبية، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المدرجة في بورصة طهران خلال الفترة ما بين (٢٠٠٦-٢٠١٦)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة لا يؤثر على العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملائمة قيمة المعلومات المحاسبية، هذا وقد اعتمدت كلتا الدراستين على نموذج (ABJ) في قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة.

على عينة من ٩٥٤ مفردة خلال الفترة ما بين (٢٠١٠-٢٠١٨) هدفت دراسة (سليمان وبغدادى، ٢٠١٩) إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل لتكاليف التشغيل وذلك على مستوى البيئة المصرية، كما هدفت الدراسة أيضاً إلى اختبار أثر حوكمة الشركات على تلك العلاقة، وتم قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي باستخدام نسبة الاستثمار، في حين تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (ABJ)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن آليات الحوكمة الفعالة تساهم في تقويم التصرفات المختلفة للمديرين التنفيذيين، وتحد من القرارات الإدارية غير المدروسة بشكل كافي والمعتمدة على ثقة المديرين المفرطة بقدراتهم وتقديراتهم.

أما على مستوى التكاليف البيعية والعمومية والإدارية هدفت دراسة Kuang (et al., 2015) إلى فحص العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وذلك بالتطبيق على عينة من ٢٥٧ شركة من الشركات المدرجة في سوق المال في المملكة المتحدة خلال الفترة ما بين (٢٠٠٢-٢٠٠٩)، وقد تم قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي باستخدام مقياس مدى ظهور صورة المدير التنفيذي في التقارير السنوية، ووفقاً لهذا المقياس يتم قياس الثقة المفرطة كمتغير يأخذ قيم من (٤) إلى (١) بناء على حجم صورة (Photo) المدير التنفيذي في التقرير السنوي للشركة، حيث يسعى المدير التنفيذي ذو الثقة المفرطة لإظهار نفسه بشكل أوضح لبناء صورة

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

ذهنية عن مدى قوته وأهميته ومهارته وإلمامه بكل جوانب العمل داخل الشركة، كما تم أيضاً قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (ABJ)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وهو ما اتفقت معه دراسة (إبراهيم، ٢٠٢٢) والتي طبقت على عينة من الشركات الصناعية المدرجة في البورصة المصرية خلال الفترة ما بين (٢٠١٥-٢٠٢٠)، وذلك على الرغم من اختلاف المقاييس المستخدمة في قياس كلاً من الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث تم قياس الثقة المفرطة للمدير كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت نسبة الاستثمار (النفقات الرأسمالية /إجمالي الأصول) أكبر من متوسط الصناعة، وهو ما يدل على أن المدير التنفيذي للشركة ذو ثقة مفرطة ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك، في حين تم الاعتماد على نموذج (Weiss, 2010) في قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة.

في نفس السياق وعلى مستوى البيئة الصينية، هدفت دراسة (Zhu, 2019) إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، بالإضافة إلى اختبار الأثر المعدل للرقابة الداخلية على تلك العلاقة، وذلك خلال الفترة ما بين (٢٠١٣-٢٠١٧)، وقد تم قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان صافي الربح الفعلي أقل من القيمة المتوقعة للأرباح من قبل المديرين و يأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك، كما تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (ABJ)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة، كما أن وجود نظام رقابة داخلية فعال يحد من تلك العلاقة الايجابية، وبالتطبيق على نفس البيئة وعلى عينة من المنشآت الصناعية المدرجة في بورصتي (Shanghai & Shenzhen) خلال الفترة ما بين (٢٠١٤-٢٠١٨) هدفت دراسة (Keke, 2021) إلى دراسة السلوك غير المتماثل للتكلفة واختبار أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي عليه، وقد تم قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي باستخدام الأجر النسبي للمدير التنفيذي حيث يعتمد ذلك المقياس على مقارنة أجر المدير التنفيذي بأجور كبار المديرين، وكلما زاد الأجر

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وبما أنهما بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

النسبي للمدير التنفيذي كلما أدى ذلك إلى زيادة ثقة المدير التنفيذي بنفسه، كما تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (ABJ)، هذا وتوصلت الدراسة إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يؤدي إلى العديد من المشاكل في البيئة الصينية تتمثل في احتفاظ شركات التصنيع الصينية بأصول ذات قيمة كبيرة، بالإضافة إلى إبرام عقود عمل مبكرة مع العمال، الأمر الذي قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التعديل في المستقبل في حالة انخفاض حجم النشاط، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تؤدي إلى زيادة مشاكل السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث يميل المديرين ذوي الثقة المفرطة بالاحتفاظ بالموارد غير المستغلة وعدم تقليلها أو التخلص منها في الوقت المناسب وذلك نتيجة لتوقعاتهم المتفائلة بشأن المستقبل.

استناداً إلى ما سبق؛ اتضح للباحث وجود اتفاق في النتائج التي توصلت إليها الدراسات، وذلك على الرغم من اختلاف كلاً من بيئة التطبيق والمقاييس المستخدمة في قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، حيث توصلت تلك الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

المجموعة الثانية: الدراسات التي تناولت العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة:

اتجهت الدراسات في الآونة الأخيرة إلى اختبار أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة على الأداء السوقي للمنشأة، حيث قامت دراسة (Kontesa & Brahmana, 2018) بفحص العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة من ٣١٥ شركة من الشركات الماليزية خلال الفترة ما بين (٢٠١٠-٢٠١٤)، كما تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (Weiss, 2010)، في حين تم قياس الأداء السوقي باستخدام مقياس (Tobin's Q)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين السلوك غير المتماثل للتكلفة السوقي للمنشأة، وتم تبرير تلك العلاقة في ضوء فرضية التوافق (The Alignment Theory) والتي تسعى إلى المواءمة بين مصالح كل من المديرين والملاك وذلك عن

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

طريق امتلاك المديرون حصة في أسهم المنشأة، الأمر الذي يترتب عليه سعى المديرين لتحقيق مصالح المساهمين المتوافقة مع مصالحهم، ومن ثم فإنهم يفضلون الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في حالة انخفاض الطلب بدلاً من تحمل تكاليف استعادة تلك الموارد في المستقبل، وذلك نتيجة لافتراضهم أن الانخفاض في الطلب أمر مؤقت، ومن ثم يمكنهم الاستفادة من تلك الموارد في تحقيق ميزة تنافسية للمنشأة في حالة استعادة الطلب من خلال التمييز السعري (خفض الأسعار)، وزيادة الحصة السوقية للمنشأة، الأمر الذي يترتب عليه تحسين أداء المنشأة في الأجل الطويل، وهو ما اتفقت معه دراسة (Zhang et al., 2021) ولكن مع قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (Jang and Yehuda, 2020)، حيث قامت الدراسة باختبار الأثر المعدل لوجود المنافسة القوية على العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة وأداء المنشآت الأمريكية، وذلك بالتطبيق على عينة من ٥٧٥٣٨ مفردة خلال الفترة ما بين (١٩٧٤-٢٠١٧).

من ناحية أخرى هدفت دراسة (الزكي، ٢٠١٩) إلى دراسة مخاطر السلوك غير المتماثل للتكلفة المتمثلة في المخاطر المالية ومخاطر النشاط واختبار أثر تلك المخاطر على الأداء السوقي للمنشأة في البيئة المصرية، وذلك من خلال إجراء دراسة ميدانية على عينة من الأفراد العاملين في المنشآت الصناعية والمحليين الماليين والأكاديميين في الجامعات، وتم توزيع ١٦٠ قائمة استقصاء على مفردات العينة وتم استلام ١٣٦ قائمة بنسبة ردود ٨٥٪، حيث توصلت الدراسة إلى وجود علاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة، إلا أن اتجاه تلك العلاقة يختلف في الأجل القصير عن الأجل الطويل، حيث أنه في حالة انخفاض الطلب مع الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في الأجل القصير يؤدي إلى تحمل المنشأة تكاليف إضافية وهو ما ينعكس سلبياً على الأداء السوقي للمنشأة، وذلك على عكس الأجل الطويل الذي قد ينعكس فيه تحمل تكاليف الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة إيجابياً على الأداء السوقي للمنشأة وذلك في حالة زيادة الطلب في المستقبل، أو قد ينعكس سلبياً على الأداء وذلك في حالة عدم القدرة على استعادة الطلب واستمرار

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي، وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

انخفاضه في المستقبل، حيث يترتب على ذلك تحمل المنشأة تكاليف تلك الموارد دون مقابلتها بإيرادات وهو ما ينعكس بالسلب على الأرباح المستقبلية.

على عينة من الشركات غير المالية المدرجة في البورصة الصينية خلال الفترة ما بين (٢٠١٣-٢٠١٦)، هدفت دراسة (Yang et al., 2020) إلى اختبار أثر السلوك غير المتماثل للتكاليف التشغيل على الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير والأجل الطويل، حيث تم قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة باستخدام نموذج (Weiss, 2010)، كما تم قياس الأداء السوقي باستخدام مقياس (Tobin's Q)، وتوصلت الدراسة إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يقلل من الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير، ولكنه يمكن أن يؤدي إلى زيادة الأداء في الأجل الطويل ويمكن تفسير ذلك في ضوء نظريتي تعديل الموارد والتوقع الإداري، حيث تستند "نظرية تعديل الموارد" على التوقعات الإدارية العقلانية، ومن ثم فإن السلوك غير المتماثل للتكلفة يعد خيار عقلاني تقوم به إدارة المنشأة بعد المفاضلة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة والفوائد المترتبة عليها في الأجل الطويل وبين تكاليف استعادة تلك الموارد في حالة التخلص منها فعلى سبيل المثال في حالة انخفاض حجم النشاط قد تقوم المنشأة بخفض التكاليف عن طريق التخلص من الأصول غير المستغلة أو فصل الموظفين، حيث سيؤدي ذلك إلى خفض تكاليف الفترة الحالية (المدى القصير)، ولكن على المدى الطويل وخاصة في حالة زيادة حجم النشاط سيتعين على المنشأة تحمل تكاليف التعديل المرتفعة والتمثلة في تكاليف إعادة شراء الأصول، وتكاليف التوظيف والتدريب للموظفين الجدد، لذلك يزداد السلوك غير المتماثل للتكلفة في الشركات التي لديها تكاليف تعديل مرتفعة، في حين تستند "نظرية التوقع الإداري" على درجة التفاؤل والتشاؤم لدى المديرين بشأن الوضع الاقتصادي المستقبلي للمنشأة، فعندما يكون المدير متفائل فإنه يفضل الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في حالة انخفاض حجم الطلب بدلاً من تحمل تكاليف استعادة تلك الموارد في المستقبل، وذلك نتيجة لافتراضه أن الانخفاض في الطلب أمر مؤقت، وهو ما يؤدي إلى زيادة التكاليف وانخفاض الأرباح في الأجل القصير ومن ثم

الثقة المفروطة للمدير التنفيذي وملاقيهما بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

الانعكاس على الأداء السوقي للمنشأة بالسلب، إلا أن ذلك الانعكاس السلبي قد يتحول إلى إيجابي في الأجل الطويل وذلك في حالة زيادة حجم الطلب في المستقبل.

أما دراسة (Costa & Habib, 2023) فقد فسرت العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة في "ضوء نظرية الوكالة"، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الأمريكية بلغت ٨٥٥٢١ مفردة خلال الفترة ما بين (١٩٨٢-٢٠١٦) وباستخدام نفس المقاييس، حيث توصلت الدراسة إلى وجود علاقة سلبية بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة، ويرجع ذلك إلى أنه مع وجود مشاكل الوكالة بين المديرين والمساهمين فإن المديرين سيكونون أكثر احتمالاً لاتخاذ قرارات تخصيص الموارد بغرض تعظيم مصالحهم الشخصية بدلاً من تعظيم مصالح المساهمين، حيث يفضل المديرين الذين لديهم دوافع لبناء الإمبراطورية الإدارية (الحفاظ على المكانة الإدارية) تنمية المنشأة بما يتجاوز حدها الأمثل من خلال الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في فترات انخفاض الطلب خوفاً من فقدان المكانة والتعويض والهيبة والسلطة، ومن ثم فإن السلوك غير المتماثل للتكلفة الناتج عن مشاكل الوكالة له تأثير سلبي على الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير والأجل الطويل.

على مستوى البيئة المصرية وباستخدام نفس مقاييس السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي، هدفت دراسة (محمود، ٢٠٢١) إلى دراسة أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة على الأداء السوقي للمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة من ٧٢ شركة من الشركات المدرجة في البورصة المصرية خلال الفترة ما بين (٢٠١٣-٢٠١٧)، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين السلوك غير المتماثل للتكلفة لأسفل وبين أداء المنشأة، حيث ينتج ذلك السلوك عن الدوافع الاقتصادية والاجتماعية ومن ثم يعتبر السلوك غير المتماثل للتكلفة في هذه الحالة قراراً عقلانياً يستهدف تعظيم قيمة المنشأة في الأجل الطويل، في حين توجد علاقة سلبية بين السلوك غير المتماثل للتكلفة لأعلى وبين أداء المنشأة، حيث ينتج هذا السلوك عن دوافع إدارة الأرباح من خلال سعي الإدارة نحو تخفيض التكاليف من أجل تحقيق الأرباح

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

المستهدفة، ومن ثم يعتبر السلوك غير المتماثل للتكلفة في هذه الحالة قراراً انتهازياً يستهدف تعظيم المنافع الشخصية للمديرين على حساب مصلحة المنشأة.

وفقاً لما سبق؛ تبين للباحث وجود اختلاف في نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجل القصير وعلاقة ايجابية بينهما في الأجل الطويل، في حين توصل البعض الآخر إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجلين القصير والطويل، وقد يكون ذلك الاختلاف نتيجة لاختلاف كلاً من بيئة التطبيق وفترة وعينة الدراسة، بالإضافة إلى اختلاف المقاييس المستخدمة في قياس السلوك غير المتماثل للتكلفة.

المجموعة الثالثة: الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة:

تناولت العديد من الدراسات العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة، حيث هدفت دراسة (Kunjai et al., 2021) إلى فحص العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين وبين الأداء السوقي للمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة من ٢٥ شركة من الشركات المدرجة في بورصة جوهانسبرج في جنوب أفريقيا خلال الفترة ما بين (٢٠١٢-٢٠١٩)، وتم استخدام مقياس الاستثمار المفرط أيضاً في قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، في حين تم قياس الأداء السوقي للمنشأة باستخدام مقياس (Tobin's Q)، وتوصلت الدراسة أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تؤثر سلباً على الأداء السوقي للمنشأة، وقد تم تبرير ذلك من خلال الآثار السلبية المترتبة على زيادة الثقة لدى المديرين التنفيذيين والتي من أهمها اندفاع المديرين إلى الاستثمار في مشاريع صافي القيمة الحالية لها سالبة اعتقاداً منهم أنهم قادرين على السيطرة على تلك المشاريع وتحقيق عوائد مستقبلية، الأمر الذي قد يترتب عليه تدمير أداء المنشأة في حالة فشل تلك المشاريع.

من ناحية أخرى؛ هدفت دراسة (Leng, et al., 2021) إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي واحتمال تعرض الشركات لمخاطر الإفلاس كأحد

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالملوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

الآثار السلبية التي قد تنتج عن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وذلك بالتطبيق على عينة من ٩٤٠ شركة من الشركات المدرجة ببورصة لندن خلال الفترة ما بين (٢٠٠٠-٢٠١٥)، وقد تم قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي باستخدام مقياس 67% Holder، ومقياس التغطية الصحفية 'Press coverage'، وتوصلت الدراسة إلى أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تؤدي إلى زيادة احتمال تعرض الشركات لمخاطر الإفلاس ويرجع ذلك إلى ميل المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة إلى التمويل عن طريق القروض قصيرة الأجل حتى في حالة ارتفاع مخاطر السيولة، الأمر الذي قد يؤدي إلى وقوع الشركات في التعثر المالي ومن ثم زيادة احتمال تعرضها لمخاطر الإفلاس، وهو ما قد يتسبب في تدمير أداء المنشأة مستقبلاً.

في اتجاه آخر؛ هدفت دراسة (Chen et al., 2014) إلى دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والانفاق المفرط في نفقات البحوث والتطوير وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة في الأجل الطويل، وذلك بالتطبيق على عينة من ٤٧٧ شركة من الشركات المدرجة في البورصة الأمريكية خلال الفترة ما بين (١٩٨٠-١٩٩٤)، وقد اعتمدت الدراسة على مقياس (Long holder) ومقياس عدد الأسهم المملوكة للمدير التنفيذي في قياس الثقة المفرطة، في حين اعتمدت على مقياس (Tobin's Q) في قياس الأداء السوقي، حيث أشارت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة عادة ما يكون لهم تأثير سلبي على قرارات الاستثمار الخاصة بشركاتهم وذلك بسبب المبالغة في تقديرهم للتدفقات النقدية المستقبلية والإفراط في الاستثمار، كما أشارت الدراسة أيضاً إلى أن نفقات البحوث والتطوير لا تنقل معلومات ملموسة فقط بل تعكس أيضاً معلومات غير ملموسة عن التدفقات النقدية المستقبلية للمنشأة، حيث أنه من المفترض كلما زادت نفقات البحوث والتطوير كلما أدى ذلك إلى تحسن أداء المنشأة على المدى الطويل إلا أن وجود مدير

^١ يتم الحصول على المعلومات الخاصة بمقياس التغطية الصحفية من موقع Factiva حيث يتيح الوصول إلى الأخبار العالمية وبيانات الأعمال والسوق (Factiva - Global News Monitoring & Search Engine | Dow Jones).

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

تنفيذي ذو ثقة مفرطة قد يؤدي إلى زيادة نفقات البحوث والتطوير بشكل أقل جودة نتيجة مبالغته في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية، الأمر الذي ينعكس على أداء المنشأة المستقبلي بالسلب.

على عكس من ذلك أشارت بعض الدراسات إلى أن الآثار المترتبة على الثقة المفرطة للمدير التنفيذي ليست دائماً سلبية، حيث هدفت دراسة (Mundi & Kaur, 2019) إلى اختبار أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة ١٥٧ شركة من الشركات المدرجة في البورصة الهندية خلال الفترة ما بين (٢٠٠٠-٢٠١٥)، حيث استخدمت الدراسة مقياس (Holder 67%) ومقياس (Long holder) ومقياس صافي المشتريات (Net Buyer) في قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي، كما استخدمت الدراسة أيضاً مقياس (Tobin's Q) في قياس الأداء السوقي، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي للثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة، وتم تبرير ذلك من خلال أن الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين قد تكون أمر ضروري لمواجهة التحديات التي قد تواجه المنشأة وذلك من خلال تقديم نمط قيادة أفضل واتخاذ قرارات سريعة نسبياً، كما أن المديرين ذوي الثقة المفرطة يكونون أكثر ابتكاراً، مما يساهم في رفع مستويات الاستثمار في المنشأة، ويزيد من قدرة المنشأة التنافسية الأمر الذي يترتب عليه تحسين الأداء في تلك المنشآت، وهو ما اتفقت معه دراسة (Gaoa et al., 2021) ولكن مع استخدام مقياس الاستثمار المفرط ومقياس (Schrard & Zechman, 2012) في قياس الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وذلك عند اختبار أثر الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة في كوريا، وذلك بالتطبيق على عينة من ٧٩٤٤ مفردة خلال الفترة ما بين (٢٠١١-٢٠١٧).

أما دراسة (Reyes et al., 2022) فقد هدفت إلى اختبار الأثر المعدل لدورة حياة المنشأة على العلاقة الإيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة من ١٧١٢ شركة من الشركات المدرجة في البورصة الأمريكية خلال الفترة ما بين (١٩٩٢-٢٠١٥)، وتم استخدام مقياس

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتمثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

(Campbell et al., 2011) في قياس الثقة المفرطة، في حين تم قياس الأداء السوقي باستخدام مقياس (Tobin's Q)، وتوصلت الدراسة إلى أنه في فترات التوسع والنمو تزيد العلاقة الايجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة، ويرجع ذلك إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة لديهم مركزية في صنع القرار الأمر الذي يمكنهم من سرعة اتخاذ القرارات، كما أن اندفاع المديرون التنفيذيون ذوي الثقة المفرطة نحو المخاطرة تجعلهم أكثر ابتكاراً، الأمر الذي يترتب عليه زيادة حصة المنشأة في السوق واكتسابها مزايا تنافسية خلال فترات التوسع، في حين تقل تلك العلاقة الايجابية في فترات الركود، ويرجع ذلك إلى أن الافراط في الاستثمار من قبل المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يؤدي إلى انخفاض المرونة التنظيمية (القدرة على مواجهة الأحداث غير المتوقعة) نتيجة الاستثمار في العديد من المشاريع في وقت واحد، بالإضافة إلى انخفاض المرونة المالية نتيجة زيادة الاقتراض لتغطية تلك الاستثمارات.

بالنظر إلى ما تقدم؛ يظهر للباحث وجود اختلاف في نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة المباشرة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما، في حين توصل البعض إلى وجود علاقة ايجابية بينهما، هذا ويتضح للباحث أيضاً وجود علاقة ايجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي واحتمالية تعرض المنشأة لمخاطر الإفلاس كأحد العوامل المؤثرة بالسلب على أداء المنشأة، كما يمكن للباحث القول أيضاً أن الاختلاف في شكل العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة، قد يكون بسبب اختلاف الآثار الناتجة عن الثقة المفرطة، والتي قد تكون آثار ايجابية تنعكس على أداء المنشأة ايجابياً، أو آثار سلبية تنعكس على أداء المنشأة سلبياً، بالإضافة إلى اختلاف المقاييس المستخدمة في قياس المتغيرات، وكذلك اختلاف بيئة وفترة التطبيق.

كما اتضح أيضاً عدم وجود دراسات (في حدود اطلاع الباحثة) تناولت العلاقة غير المباشرة للثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة من خلال السلوك غير المتمثل للتكلفة بشكل عام وفي البيئة المصرية بشكل خاص، حيث

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

إن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تعد أحد المحددات التي تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وفي نفس الوقت يؤدي زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة إلى التأثير على الأداء السوقي للمنشأة في الأجل القصير والأجل الطويل.

٩. الخلاصة ونتائج البحث:

تمثل هدف البحث في دراسة العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة، ومن أجل تحقيق هذا الهدف قام الباحث بعرض الإطار النظري للثقة المفرطة للمدير التنفيذي وذلك من خلال عرض مفهوم الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والآثار المترتبة عليها، بالإضافة إلى عرض الإطار النظري للسلوك غير المتماثل للتكلفة وذلك من خلال عرض طبيعة ومفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة، والعوامل والمحددات المؤثرة على ذلك السلوك، بجانب عرض الآثار المترتبة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وأخيراً تم عرض وتحليل الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين متغيرات الدراسة؛ وذلك للوقوف على أهم النتائج التي تم التوصل إليها.

خلص الباحث في ضوء تحليل نتائج الدراسات السابقة إلى:

■ فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والسلوك غير المتماثل للتكلفة؛ اتفقت على وجود علاقة إيجابية بينهما، وتم تبرير ذلك من خلال أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تدفع المديرين إلى المبالغة في تقدير حجم الطلب المستقبلي، وتوليد الشعور لديهم بالقدرة على السيطرة على كل الآثار والنتائج المستقبلية، وبالتالي فإنهم يظهروا تحيز متفائل ويميلون إلى الإفراط في التفكير بإيجابية بشأن قدرتهم على استعادة المبيعات في حالة انخفاضها، لذلك فإنهم يميلون إلى الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة لفترات زمنية معينة وذلك كنتيجة للثقة في قدراتهم على تحسين الوضع القائم خلال المستقبل القريب، الأمر الذي يترتب عليه زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

- فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة والأداء السوقي للمنشأة؛ فقد اختلفت في نتائجها، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجل القصير وعلاقة ايجابية بينهما في الأجل الطويل، في حين توصل البعض الآخر إلى وجود علاقة سلبية بينهما في الأجلين القصير والطويل.
- فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والأداء السوقي للمنشأة؛ فقد اختلفت أيضاً في نتائجها، حيث توصل البعض إلى وجود علاقة سلبية بينهما، في حين توصل البعض إلى وجود علاقة ايجابية بينهما.

كما خلص الباحث (في حدود اطلاعه) أيضاً إلى عدم وجود دراسات تناولت العلاقة غير المباشرة للثقة المفرطة للمدير التنفيذي على الأداء السوقي للمنشأة من خلال السلوك غير المتماثل للتكلفة بشكل عام وفي البيئة المصرية بشكل خاص، حيث أن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي تعد أحد المحددات التي تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وفي نفس الوقت يؤدي زيادة السلوك غير المتماثل للتكلفة إلى التأثير على الأداء السوقي للمنشأة وهو ما يمثل فجوة بحثية تستدعي إجراء المزيد من الدراسات سواء النظرية أو التطبيقية لسد تلك الفجوة.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتهما بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

المراجع

أولاً: المراجع العربية

الزكي، لمياء كمال، ٢٠١٩، "تأثير مخاطر السلوك غير المتماثل للتكلفة على قيمة المنشأة: دراسة ميدانية"، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، المجلد العاشر، العدد الثالث، ص ص ٧٥٨-٧٨٩.

الزمر، عماد سعيد، ٢٠٢٠، " قياس الأثر التفاعلي لمستويات عدم تماثل سلوك التكلفة وممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على جودة الأرباح المحاسبية: دراسة تطبيقية"، *مجلة الفكر المحاسبي*، كلية التجارة، جامعة عين شمس، المجلد الرابع والعشرون، العدد الرابع، ص ص ١-٤٩.

الزمر، عماد سعيد، ٢٠٢٣، " تأثير مستويات عدم تماثل سلوك التكلفة خلال مراحل دورة حياة المنشأة على دقة قياس ملائمة قيمة المعلومات المحاسبية: دراسة تطبيقية"، *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، المجلد السابع، العدد الثاني، ص ص ١١٥-١٦٥.

الزمر، عماد سعيد، ٢٠٢٣، " تأثير قرارات النظراء على قرارات المديرين بشأن السلوك المتباين للتكلفة - الدور المعدل للاستثمار المؤسسي: دراسة تطبيقية"، *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، المجلد السابع، العدد الثالث، ص ص ١-٣٥.

إبراهيم، دلال محمد، ٢٠٢٢، " التأثير المعدل لحوكمة الشركات في علاقة الثقة الإدارية المفرطة بالتحفظ المحاسبي عبر لزوجة التكاليف: دراسة اختبارية على الشركات الصناعية المسجلة بالبورصة المصرية"، *المجلة العلمية للدراسات المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، العدد الأول، المجلد الثالث، ص ص ١٦٠-٢٤١.

خميس، عمرو محمد، ٢٠٢١، " دراسة واختبار أثر مشاركة الإناث بمجالس إدارات الشركات المقيدة بالبورصة المصرية على العلاقة بين القدرة الإدارية والثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي"، *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، المجلد الخامس، العدد الأول، ص ص ١٢٩٥-١٣٦٦.

خيرى، يسري محمد، ٢٠٢٢، " أثر التحصين الإداري على السلوك غير المتماثل للتكلفة في إطار نظرية الوكالة: دراسة تطبيقية"، *المجلة المصرية للدراسات التجارية*، كلية التجارة، جامعة المنصورة، المجلد السادس والأربعون، العدد الرابع، ص ص ٣٣٦-٣٩٦.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وملافتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنظمة ...

سمر جلال محمد العظيم

سليمان، محمد محمود وبغدادي، أحمد بغدادي، ٢٠١٩، " أثر حوكمة الشركات على العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة: دراسة اختيارية"، *مجلة المحاسبة والمراجعة*، كلية التجارة، جامعة بني سويف، العدد الثالث، ص ص ١٤١-٢١٢.

عبد الرحمن، محمد مصطفى، ٢٠٢٠، " قياس العلاقة بين الاستراتيجيات التنافسية والتكلفة متباينة السلوك بهدف ترشيد القرارات الإدارية: بالتطبيق على القطاع الصناعي"، *رسالة دكتوراه غير منشورة*، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر.

عبد الفتاح، هاجر عبد الرحمن، ٢٠٢٠، " قياس تأثير توقعات الإدارة على السلوك غير المتماثل للتكلفة بهدف زيادة جودة المحتوى المعلوماتي لنظام المحاسبة الإدارية: دراسة تطبيقية"، *مجلة الفكر المحاسبي*، كلية التجارة، جامعة عين شمس، المجلد الرابع والعشرون، العدد الأول، ص ص ١-٦٣.

علي، مصطفى السيد، وبلال، السيد حسن، ٢٠٢٠، " اختبار العلاقة بين القدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل للتكاليف في الشركات المساهمة المصرية"، *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، المجلد الأول، العدد الثاني، ص ص ١٤٧-١٩٠.

محمود، سحر عبد السمیع، ٢٠٢١، "أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة على قيمة الشركة: دراسة تطبيقية"، *مجلة الدراسات التجارية المعاصرة*، كلية التجارة، جامعة كفر الشيخ، العدد الحادي عشر، ص ص ٣٤٣-٣٦٨.

ثانياً: المراجع الأجنبية

Abdel Megeid, N. S., & El-Deeb, M. S. (2021). Board Characteristics Effect on Cost Stickiness Using Earnings Management as a Mediating Variable "Evidence from Egypt". *Alexandria Journal of Accounting Research*, 5 (2), 1-47.

Abdolahnezhad Khalil Abad, R. (2020). CEO's Overconfidence, Cost stickiness, and Value Relevance of Accounting Information. *Iranian Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 4(3), 49-59.

Abdoli, M., & Gholami, M. (2016). The Impact overconfidence managers on Cost Stickiness. *Management Accounting*, 9(29), 15-30.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظم

Ahmed, A.S. & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 51, 1-30.

Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of accounting research*, 41(1), 47-63.

Blue, G., Moazez, E., Khanhossini, D., & Nikoonesbati, M. (2013). The relationship between perspective managers and sticky costs' in the Tehran Stock Exchange. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2216631>.

Bosch, J. M., & Blandón, J. (2011). The influence of size on cost behaviour associated with tactical and operational flexibility. *Estudios de economía*, 38(2), 419-455.

Cao, J., Liang, H., & Zhan, X. (2019). Peer effects of corporate social responsibility. *Management Science*, 65(12), 5487-5503.

Chahar Mahali, A. A., & Zahedi, J. (2017). An Investigation the Impact of Managers' Overconfidence on Costs Stickiness. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 6(23), 31-46.

Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282.

Chen, S. S., Ho, K. Y., & Ho, P. H. (2014). CEO overconfidence and long-term performance following R&D increases. *Financial Management*, 43(2), 245-269.

Ciftci, M., Mashruwala, R., & Weiss, D. (2016). Implications of cost behavior for analysts' earnings forecasts. *Journal of Management Accounting Research*, 28(1), 57-80.

Costa, M. D., & Habib, A. (2023). Cost stickiness and firm value. *Journal of Management Control*, 34(2), 235-273.

Deshmukh, S., Goel, A. M., & Howe, K. M. (2013). CEO overconfidence and dividend policy. *Journal of Financial Intermediation*, 22(3), 440-463.

Gaoa, Y., Han, K. S., & Chung, K. H. (2021). Managerial Overconfidence and Firm Value. *Asia-Pacific Journal of Business*, 12, 71-85.

Haarmans, L. (2015). CEO Overconfidence, Power, and Innovation. *Unpublished MSc Thesis*, Tilburg University.

Heaton, J. B. (2002). Managerial optimism and corporate finance. *Financial management*, 31(2), 33-45.

Hribar, P., & Yang, H. (2010). Does CEO overconfidence affect management forecasting and subsequent earnings management. *Unpublished working paper*. Available at: [Microsoft Word - Yang NYU Summer Camp.docx \(psu.edu\)](#)

Hribar, P., & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary accounting research*, 33(1), 204-227.

Huang, R., Tan, K. J. K., & Faff, R. W. (2016). CEO overconfidence and corporate debt maturity. *Journal of Corporate Finance*, 36, 93-110.

Hur, K. S., Kim, D. H., & Cheung, J. H. (2019). Managerial overconfidence and cost behavior of R&D expenditures. *Sustainability*, 11(18), 1-13.

Hussien, L., Okour, S., AlRawashdeh, H., Ali, O., Zraquat, O., & Zureigat, Q. (2021). Explanatory factors for asymmetric cost behavior: Evidence from Jordan. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 15(4), 201-219.

Ibrahim, A. E. A. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1), 119-140.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي المنشأة ...

سمر جلال محمد العظيم

Ji, S. H., Kwon, I. S., & An, S. B. (2021). The Effects of Managerial Attributes on Cost Stickiness: An Empirical Analysis of Korean Exporters and Implications for Start-ups. *Journal of Korea Trade*, 25(2), 196-219.

Keke, P. (2021). Manager Overconfidence and Cost Stickiness. In *E3S Web of Conferences*. Available at: [Manager Overconfidence and Cost Stickiness \(e3s-conferences.org\)](https://www.e3s-conferences.org/).

Kontesa, M., & Brahmana, R. K. (2018). Cost stickiness effect on firm's performance: insights from Malaysia. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13(1), 1-19.

Kuang, Y. F., Mohan, A., & Qin, B. (2015). CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting*, (2), 26-32.

Kunjal, d., Nyasha, j., Ghisyan, a., Govender, p. j., Murugasen, s., Naidoo, p., & Muzindutsi, p. f. (2021). The Effect of Managerial Overconfidence on Firm Value: Evidence from the Johannesburg Stock Exchange. *Management and Economics Review*, 6(1), 1-14.

Kusharyanti, K., & Kusuma, I. W. (2020). Overconfident Management and the Audit Fee Demand-Side Perspective. *Asian Economic and Financial Review*, 10(10), 1131-1146.

Lee, Y. C., Lu, Y. C., & Wang, Y. C. (2019a). Corporate social irresponsibility, CEO overconfidence, and stock price crash risk. *Applied Economics Letters*, 26(14), 1143-1147.

Lee, J., Park, J. H., & Hyeon, J. (2019b). Co-CEOs and asymmetric cost behavior. *Sustainability*, 11(4), 1-15.

Leng, J., Ozkan, A., Ozkan, N., & Trzeciakiewicz, A. (2021). CEO overconfidence and the probability of corporate failure: evidence from the United Kingdom. *The European Journal of Finance*, 27(12), 1210-1234.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنظمة ...

سمر جلال محمد العظم

Liang, Q., Ling, L., Tang, J., Zeng, H., & Zhuang, M. (2020). Managerial overconfidence, firm transparency, and stock price crash risk: Evidence from an emerging market. *China Finance Review International*, 10(3), 271-296.

Magheed, B. A. (2016). The determines of the sticky cost behavior in the Jordanian industrial companies listed in Amman stock market. *Journal of Accounting, Business and Management (JABM)*, 23(1), 64-81.

Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The journal of finance*, 60(6), 2661-2700.

Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of financial Economics*, 89(1), 20-43.

Mundi, H. S., & Kaur, P. (2019). Impact of CEO overconfidence on firm performance: An evidence from S&P BSE 200. *Vision*, 23(3), 234-243.

Presley, T. J., & Abbott, L. J. (2013). AIA submission: CEO overconfidence and the incidence of financial restatement. *Advances in Accounting*, 29(1), 74-84.

Reimer, K. (2019). *Asymmetric Cost Behavior: Implications for the Credit and Financial Risk of a Firm*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Reyes, T., Vassolo, R. S., Kausel, E. E., Torres, D. P., & Zhang, S. (2022). Does overconfidence pay off when things go well? CEO overconfidence, firm performance, and the business cycle. *Strategic Organization*, 20(3), 510-540.

Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and economics*, 53(1-2), 311-329.

الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وعلاقتها بالسلوك غير المتماثل للتكلفة وانعكاس ذلك على الأداء السوقي للمنشأة ...

سمر جلال محمد العظمي

Schumacher, C., Keck, S., & Tang, W. (2020). Biased interpretation of performance feedback: The role of CEO overconfidence. *Strategic Management Journal*, 41(6), 1139-1165.

Tang, Q. (2019). Cost stickiness, corporate future losses and audit costs. *American Journal of Industrial and Business Management*, 10(1), 110-134.

Ulrike, M., Geoffery, T., & Yan, J. (2005). Corporate financial policies with overconfidence managers. *Stanford University*. Available at: <https://www.nber.org/papers/w13570>.

Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85(4), 1441-1471.

Yang, G., Kuang, Y., & Li, B. (2020). Staying idle or investing in prevention: the short-term and long-term impact of cost stickiness on firm value. *China Journal of Accounting Studies*, 8(2), 298-329.

Yang, Y. (2019). Do accruals earnings management constraints and intellectual capital efficiency trigger asymmetric cost behaviour? Evidence from Australia. *Australian Accounting Review*, 29(1), 177-192.

Zhang, R., Hora, M., John, S., & Wier, H. A. (2021). Competition and slack: The role of tariffs on cost stickiness. *Journal of Operations Management*. Available at: [Competition and slack: The role of tariffs on cost stickiness - Zhang - Journal of Operations Management - Wiley Online Library](#).

Zhu, Y. (2019). Internal Control, Managerial Overconfidence and Cost Stickiness. In *2nd International Conference on Global Economy, Finance and Humanities Research*. Available at:

<https://clausiuspress.com/conferences/LNEMSS/GEFHR%202019/GEFHR037.pd>