

المجلد: ٢٥
العدد: ١
مارس ٢٠٢١ م

الفكر المحاسبي
قسم المحاسبة – كلية التجارة
جامعة عين شمس

قياس أثر القدرة الإدارية على جودة الإفصاح المحاسبي في الشركات السعودية

د. حميده محمد عبدالمجيد
أستاذ المحاسبة المساعد

كلية الأعمال، جامعة الملك خالد، بأبها hemeda@kku.edu.sa

وكلية التجارة، جامعة الأزهر بالقاهرة hemeda@azhar.edu.eg

 <https://orcid.org/0000-0002-3455-5296>

Measuring the Impact of Managerial Ability on the Quality of Accounting Disclosure in Saudi Companies

Hemeda Mohamed Abdelmageed

Assistant Professor of Accounting

College of Business, King Khalid University hemeda@kku.edu.sa
& Faculty of Commerce, Al-Azhar University, hemeda@azhar.edu.eg

- هذه الدراسة هي الدراسة الفائزة بالمركز الثاني في مجال الدراسات الإدارية في الدورة السابعة والثلاثين لجائزة راشد بن حميد للثقافة والعلوم للعام ٢٠٢٠ م.

ملخص:

هدفت الدراسة إلى قياس أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على جودة الإفصاح المحاسبي، بالتطبيق على بيانات الشركات السعودية غير المالية خلال الفترة من ٢٠٠٨م حتى ٢٠١٨م. وتم قياس القدرة الإدارية باستخدام نموذج (Demerjian et al. (2012) الذي يعتمد على أسلوب تحليل مغلف البيانات DEA. أما الإفصاح المحاسبي فقد تمثل في جودة التقارير المالية (مقاسة بجودة حسابات الاستحقاق) والتوقيت المناسب (مقاساً بوقت تأخير تقرير المراجعة وتأخير الإيداع) وبيئة معلومات الشركة (مقاسة بحجم التداول وعدم تماثل المعلومات).

وتوصلت الدراسة إلى اقتراب نسبة القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في الشركات السعودية مع مثيلاتها في الدراسات السابقة، وقد كان لارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين علاقة موجبة ومعنوية مع جودة حسابات الاستحقاق وحجم التداول، بينما كانت سلبية ومعنوية مع وقت تأخير تقرير المراجعة وتأخير الإيداع، في حين أنها كانت موجبة وغير معنوية مع عدم تماثل المعلومات. الأمر الذي يعني أن القدرة الإدارية قد ساهمت في تحسين جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب إلا أنها لم تساهم بنفس القدر في تحسين بيئة المعلومات. وأوصت الدراسة بضرورة الاهتمام بتطوير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في الشركات السعودية لتحسين جوانب الإفصاح المحاسبي.

وتساهم نتائج هذه الدراسة في تقديم رؤية أوضح حول كيفية تأثير القدرة الإدارية على الجوانب المختلفة لإفصاح الشركات السعودية في ظل تباين الآراء حول مدى تأثير خصائص محددة للمديرين على نتائج أعمال الشركة. كما تساهم هذه النتائج أيضاً في تحسين العديد من التطبيقات التي تخدم مجالس الإدارة والمستثمرين وواضعي السياسات.

الكلمات المفتاحية: القدرة الإدارية؛ الإفصاح المحاسبي، جودة التقارير المالية، التوقيت المناسب، بيئة المعلومات؛ تحليل مغلف البيانات (DEA)، نظرية التعاقد الفعال، نظرية استخراج الإيجار، جودة حسابات الاستحقاق، وقت تأخير تقرير المراجعة، تأخير الإيداع، حجم التداول، عدم تماثل المعلومات.

تصنيف JEL: M10, M49, M54, M40.

Abstract

The study aimed to measure the impact of the managerial ability of the executives on the quality of accounting disclosure, using data of non-financial Saudi companies during the period from 2008 to 2018. Managerial ability was measured using the model of Demerjian et al. (2012) which employs data envelope analysis (DEA) method. The accounting disclosure contains three pillars are the financial reporting quality (measured by accruals quality), the timeliness (measured by the audit report lag and delayed filing with the Capital Market Authority of Saudi Arabia [CMA]), and the company information environment (measured by trading volume and information asymmetry).

The study found that there is a similarity between the mean of managerial ability of executives in Saudi companies and the previous studies. With managerial ability of executives had a positive and significant relation with the accruals quality and trading volume, negative and significant with audit report lag and delayed filing with the Capital Market Authority of Saudi Arabia [CMA]), while it was positive and insignificant with no information asymmetry. This means that the managerial ability has contributed to improve the financial reporting quality and timeliness, but it has not contributed to the same extent in improving the information environment. The study recommended that to pay attention to developing the managerial ability of executives in Saudi companies to improve aspects of accounting disclosure.

The results of this study contribute to providing a clearer insight on how the managerial ability affects the various aspects of Saudi companies' disclosure in light of the divergent opinions about the extent of the influence of specific characteristics of managers on the company's business results. These results also contribute to improving many of the applications that serve boards of directors, investors and policy makers.

Key words: *Managerial ability, accounting disclosure, timeliness, information environment, data envelopment analysis (DEA), efficient contracting, rent extraction, accruals quality, audit report lag, filing delay, trading volume, information asymmetry.*

JEL Classification: *M10, M49, M54, M40.*

١. الإطار العام للدراسة:

١,١ مقدمة:

يتضمن الإفصاح المحاسبي العديد من الجوانب، والتي لا تشمل فقط على عملية إعداد التقارير المالية وإنما تمتد لتشمل أيضاً توقيت إعداد هذه التقارير وتأثيراتها على بيئة معلومات الشركة (Baik, Brockman, Farber, & Lee, 2018). وقد كان جودة هذه الجوانب محل اهتمام البحث المحاسبي نظراً لأهميتها ودورها في قرارات مستخدمي المعلومات المحاسبية.

وتمثل القدرة الإدارية مجموعة الخصائص أو الصفات التي يتسم بها المديرون التنفيذيون بالشركة، والتي تجعلهم قادرين على اتخاذ مختلف القرارات بكفاءة وفعالية. وقد حاولت العديد من الدراسات تقديم مقاييس مختلفة لقياس القدرة الإدارية، حتى قام Demerjian, Lev, & McVay (2012) بتطوير نموذج لقياس هذه القدرة الإدارية بالاستفادة من أحد أساليب بحوث العمليات وهو أسلوب تحليل مغلف البيانات (Data Envelopment Analysis (DEA). وقد مثل هذا النموذج نقلة نوعية في قياس القدرة الإدارية بحيث أصبح هو النموذج المستخدم تقريباً في كل الدراسات التي تمت بعده لقياس القدرة الإدارية. وقد فتح هذا النموذج آفاقاً كثيرة للبحث في مجال تأثيرات القدرة الإدارية على العديد من الجوانب والتي كان من بينها الجوانب المتعلقة بعملية الإفصاح المحاسبي. وقد كان هذا التركيز أحياناً على جانب واحد منها، مثل التركيز على جودة الأرباح (Demerjian, Lev, Lewis, & McVay, 2013)، وأحياناً على مجموعة من الجوانب مثل التركيز على جوانب بيئة المعلومات (Baik et al., 2018).

وفي الحقيقة فإن تأثير القدرة الإدارية على نتائج أعمال الشركة بصفة عامة، ومن ثم على جودة الإفصاح المحاسبي، موضوع محل خلاف حول وجود أو عدم وجود هذا التأثير، أو حول إمكانية استخدام هذه القدرة الإدارية في تحقيق المنافع الشخصية للمديرين.

يرى أنصار الرأي الأول أنه يمكن لارتفاع القدرة الإدارية أن يؤدي إلى تحسين مختلف جوانب الأداء لدى الشركة والتي من بينها عملية إعداد التقارير المالية. ويعتمد هذا الرأي على نظرية "التعاقد الفعال" perspective "efficient contracting" والتي تقوم على فرض "أهمية المديرين التنفيذيين الكبار" hypothesis "CEOs matter"، والذي يعني أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية هم الأقدر على تحسين كافة جوانب أداء الشركة (Chemmanur, Paeglis, & Simonyan, 2010; Choi, Han, Jung, & Kang, 2015; Mackey, 2008).

وفي ظل هذا الرأي، فإن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية يكون لديهم معرفة ودراية عالية وواسعة بطبيعة نشاط الشركة والبيئة التي تعمل فيها، كما أنهم يكونوا أكثر قدرة على تجميع أو تركيب synthesise المعلومات وإدخالها ضمن نماذج بناء التقديرات، الأمر الذي

يؤدي إلى صياغة أحكام وتقديرات أكثر دقة وموثوقية من المديرين الأقل قدرة، وهو ما يكون له أثر إيجابي على الإفصاح المحاسبي، وهو ما يجعلهم يستطيعون استخدام المعرفة التي تتوافر لديهم بغرض إبلاغ أو إعلام المستثمرين بشكل فعال (Abernathy, Kubick, & Masli, 2018; Baik et al., 2018; Baik, Choi, & Farber, 2019; Baik, Farber, & Lee, 2011; Demerjian et al., 2013; Demerjian et al., 2012; Malmendier & Tate, 2009).

كما أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية يتمتعون بدرجة عالية من المرونة في تطبيق معايير المحاسبة عند الاختيار من بين السياسات والطرق أو البدائل المحاسبية بالشكل الذي يؤثر على دقة وملائمة المعلومات المحاسبية وكل خطوات إعداد ونشر وإيداع التقارير المالية، والتي بدورها تؤثر على مستخدمي هذه المعلومات (Demerjian et al., 2013; McNichols, 2002; Plumlee & Yohn., 2010) الدراسات السابقة إلى أن هذا الأثر كان إيجابياً (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013; García-Meca & García-Sánchez, 2018).

أما الرأي الآخر فيرى أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يمكن أن تكون ذات تأثير محدود على نتائج أعمال الشركة، وأن هذه النتائج تعود في جزء كبير منها إلى خصائص الشركة نفسها. ويعتمد هذا الرأي على نظرية "استخراج الإيجار" "perspective" rent extraction أو تعظيم المنفعة، والتي تقوم على فرض "محدودية أهمية المديرين التنفيذيين الكبار" (Habib & Hasan, 2017; Huang, Jiang, Liu, & Zhang, 2011).

وفي ظل هذا الرأي، فإن المديرين التنفيذيين يمكن أن يكونوا أقل تجانساً، ويتفاعلون بشكل مختلف مع اللوائح والحوافز المحيطة بهم (Berk & Stanton, 2007). وبالتالي فإن أداء الشركة نفسه يمكن أن يعود إلى خصائص الشركة نفسها والعوامل الاقتصادية المحيطة بها أكثر منه إلى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين. وفي هذا السياق توصلت دراسة Francis, Huang, Rajgopal, & Zang (2008) إلى أن سمعة المديرين التنفيذيين - كأحد مقاييس القدرة الإدارية - كانت ذات علاقة سلبية مع جودة الأرباح، والتي تستخدم كمؤشر رئيس على جودة التقارير المالية.

من ناحية أخرى، فإنه حتى في ظل الرأي الأول فإن ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين تعني ارتفاع المرونة التي يتمتعون بها عند الاختيار من بين السياسات المحاسبية، الأمر الذي يمكنهم من الاختيار بينها بعناية أو توجيهها بشكل انتهازى لتحقيق مصلحتهم الشخصية على حساب مصلحة المساهمين وأصحاب المصلحة الآخرين المهتمين بالشركة (Graham, Harvey, & Puri, 2013; Yung & Chen, 2018). كما أنه يمكنهم العمل على تحقيق مصلحتهم الشخصية من خلال أضعاف أو تخفيض جودة الإفصاح المحاسبي عن طريق زيادة غموض بيئة

الإفصاح والتقارير المالية (Baik et al., 2018; Kalyta & Magnan, 2008). كما أنه يمكن أن يعمل المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية المنخفضة على تحقيق منافع شخصية أيضاً من خلال التقارير المالية الغامضة، الأمر الذي يؤدي إلى أضعاف جودة الإفصاح المحاسبي (Baik et al., 2018).

١,٢ مشكلة الدراسة:

إن الكفاءة الكلية للشركة في مجال جودة الإفصاح المحاسبي يمكن أن تعود إلى خصائص كل من المديرين التنفيذيين والشركة أيضاً في نفس الوقت، فانه يكون من المهم معرفة درجة تأثير الصفات أو الخصائص الشخصية للمديرين التنفيذيين على مختلف جوانب أداء الشركة بما فيها جودة عملية إعداد التقارير المالية (Demerjian et al., 2012; Demerjian et al., 2013). لذلك فان موضوع تأثير القدرة الإدارية على تحسين جودة الإفصاح المحاسبي قد نال اهتمام بعض الدراسات السابقة في ظل بيئات اقتصادية متقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ويحتاج هذا الموضوع أيضاً إلى مزيد من الدراسة وخصوصاً في بيئات اقتصادية مختلفة عن تلك التي تمت فيها الدراسات السابقة مثل بيئة المملكة العربية السعودية.

وعلى ذلك فانه يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيس التالي:

ما هو أثر القدرة الإدارية على تحسين جودة الإفصاح المحاسبي في المملكة العربية السعودية؟

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيس، مجموعة التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي أهم الجوانب التي تعبر عن جودة الإفصاح المحاسبي؟
- كيف يمكن قياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في الشركات السعودية؟
- كيف يمكن قياس أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على تحسين جوانب الإفصاح المحاسبي؟

١,٣ هدف الدراسة:

يتمثل الهدف الرئيس للدراسة في: **دراسة أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على تحسين جوانب الإفصاح المحاسبي في الشركات السعودية.**

ويتم تحقيق هذا الهدف من خلال إجراء دراسة نظرية لطرق قياس القدرة الإدارية، وكذلك جوانب الإفصاح المحاسبي، والمتمثلة في جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب وبيئة معلومات الشركة، والعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وهذه الجوانب المختلفة للإفصاح المحاسبي. بعد ذلك يتم قياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في الشركات السعودية غير المالية، وقياس أثر هذه القدرة على الجوانب المختلفة للإفصاح المحاسبي.

١,٤ أهمية الدراسة:

تساهم الدراسة الحالية من الناحية النظرية في إثراء المكتبة العربية بأحدث طرق قياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وأكثرها دقة، وهو نموذج (Demerjian et al. (2012، حيث تعتبر هي الأولى - في حدود علم الباحث- التي تقيس العلاقة بين القدرة الإدارية والجوانب المختلفة للإفصاح المحاسبي في الشركات السعودية. وبهذا فإنها تساهم في سد الفجوة الموجودة حالياً حول هذه العلاقة في البيئة العربية بالتطبيق على بيانات الشركات السعودية غير المالية.

وتتأثر جوانب الإفصاح المحاسبي بالعديد من العوامل التي ترتبط مع الأهداف الاستراتيجية والمزايا التنافسية للشركة، وحيث أن هذه العوامل لا يمكن تغييرها بسهولة لتحسين جودة الإفصاح المحاسبي، فإنه بديلاً عن ذلك أو بالتوازي معه يمكن تحسين جودة الإفصاح المحاسبي من خلال تحسين القرارات التشغيلية للشركة نتيجة ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، والتي تجعلهم يتعاملون بشكل أكثر فعالية مع تعقيدات المشكلات التشغيلية، الأمر الذي ينعكس في النهاية على تحسين جودة الإفصاح المحاسبي لهذه الشركات عن الشركات المماثلة التي تعمل في نفس البيئة أو القطاع. وهو ما يبرز أهمية دراسة هذا الأثر بالتطبيق على الشركات السعودية.

وفي حين ركزت الدراسات السابقة في مجال قياس القدرة الإدارية على جوانب محددة من جوانب الإفصاح المحاسبي كل على حدة، فإن الدراسة الحالية تتميز عن هذه الدراسات السابقة بكونها من نوعية الدراسات الشاملة، حيث ركزت على عدة جوانب مجتمعة تمثلت في جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب وبيئة معلومات الشركة، مما يجعل نتائجها أكثر دقة وشمولاً. وتُساهم نتائج الدراسة الحالية في إثراء الأدب المحاسبي من خلال توثيقها لعلاقة **موجبة** بين القدرة الإدارية وبين جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب. وبالأخذ في الاعتبار أن هناك طلباً متزايداً على تحسين جودة الإفصاح المحاسبي، وإن هذا الطلب سيستمر في المستقبل (Abernathy et al., 2018; Bryant-Kutcher, Peng, & Weber, 2013)، فإن نتائج هذه الدراسة تلقي الضوء على الدور الهام الذي يؤديه ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على الجوانب المختلفة لجودة الإفصاح المحاسبي، وهو الأمر الذي يعمل بدوره على تخفيض عدم تماثل المعلومات.

أما من **الناحية التطبيقية** فتعد نتائج هذه الدراسة مفيدة لأعضاء مجلس الإدارة عند قيامهم بتحليل تكلفة ومنافع المديرين التنفيذيين أو تقييم أدائهم، وذلك لأن القدرة الإدارية لا تؤثر فقط على عمليات الشركة وإنما أيضاً على جودة الإفصاح المحاسبي، وهو الأمر الذي يؤثر بالتبعية على سعر سهم الشركة ودرجة تعرضها لخطر النقصان. كما أن هذا الأمر مفيد أيضاً للمراجعين عند تقييمهم لخطر أعمال العملاء أخذاً في الاعتبار أثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين لهؤلاء العملاء على تقييم هذا الخطر.

١,٥ منهجية الدراسة:

تعتمد الدراسة على استخدام المنهج الاستنباطي لمراجعة وتحليل الأدب المحاسبي المتعلق بالقدرة الإدارية، وجوانب الإفصاح المحاسبي والمتمثلة في جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب وبيئة معلومات الشركة، والعلاقة بينهما. وبناء على ذلك يتم بناء نموذج لقياس أثر القدرة الإدارية على جوانب الإفصاح المحاسبي المختلفة. كما تستخدم الدراسة المنهج الاستقرائي بغرض تطبيق النموذج المقترح باستخدام البيانات المستخرجة من التقارير المالية السنوية للشركات السعودية غير المالية.

١,٦ تقسيم الدراسة:

يهدف الجزء التالي إلى بيان الجوانب النظرية المتعلقة بأثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب وبيئة معلومات الشركة، يلي ذلك استعراض للدراسات السابقة ومنها تطوير فروض الدراسة، ثم بعد ذلك يتم بيان منهجية الدراسة والنموذج التطبيقي، ثم تحليل ومناقشة بيانات الدراسة واختبار الفروض، يلي ذلك عرض نتائج وتوصيات الدراسة، ثم قائمة المراجع.

٢. الجوانب النظرية للدراسة:

٢,١ مفهوم القدرة الإدارية:

يُشير مفهوم القدرة الإدارية إلى مجموعة الخصائص والصفات التي يتسم بها المديرين التنفيذيين بالشركة مثل المستوى التعليمي والمعرفة والخبرة المهنية والسمعة والمهارات وإمكانيات التواصل مع الآخرين وأسلوب إدارة وتحمل المخاطر، وغيرها. وتؤدي هذه الصفات إلى أن يكون هؤلاء المديرين على دراية ومعرفة أفضل بطبيعة نشاط الشركة والبيئة التي تعمل فيها والقطاع الذي تنتمي إليه، والبيئة الاقتصادية الكلية على مستوى الدولة. وينتج عن هذه الدراية والمعرفة قيام هؤلاء المديرين بشكل أفضل باتخاذ قرارات الشركة، والتنبؤ بمستقبلها ونشاطها الاقتصادي، وتوزيع واستغلال مواردها، وأخيراً تحقيق أكبر قدر من الإيرادات من خلال هذه الموارد، وهو ما يؤدي إلى تحقيق قيمة ومزايا تنافسية مستمرة للشركة (Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013; Demerjian et al., 2012; إبراهيم, ٢٠١٧; حسين, ٢٠١٨; عبدالمجيد, ٢٠٢٠; مليجي, ٢٠١٩).

أما فيما يخص جودة جوانب الإفصاح المحاسبي فان القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين تتمثل في المعرفة والمهارة على فهم وتطبيق معايير المحاسبة بمزيد من المرونة، حيث يكونوا أكثر قدرة على تجميع أو تركيب المعلومات وإدخالها ضمن نماذج بناء التقديرات، الأمر الذي يؤدي إلى صياغة أحكام وتقديرات أكثر دقة وموثوقية من المديرين الأقل قدرة، وهو ما يكون له أثر إيجابي

على كافة نواحي الإفصاح المحاسبي، من خلال توافر خصائص جودة المعلومات في التقارير المالية وإعداد التقارير المالية ونشرها وإيداعها في وقت أقصر من الحد الأقصى المحدد نظاماً، وزيادة دقة تنبؤات الإدارة للأرباح، وتخفيض حالات عدم تماثل المعلومات، وزيادة إعداد المحللين الماليين الذين يتابعون سهم الشركة، وزيادة دقة تنبؤات المحللين الماليين عن طريق ارتفاع درجة أو نسبة اتفاق هذه التنبؤات مع الأرقام الفعلية فيما بعد، (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013; Demerjian et al., 2012).

إن النظر إلى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين باعتبارها المعرفة والمهارة والخبرات التي تتجسد في أفراد الفريق الإداري للشركة يتفق إلى حد كبير مع وصف رأس المال البشري أو الفكري (إبراهيم، ٢٠١٩). ويُلَفَت مِلِجِي (٢٠١٩) النظر إلى أن القدرة الإدارية تشير إلى القدرات الكامنة والموهبة الإدارية والدوافع وشخصية المديرين التنفيذيين، في حين أن السمعة الإدارية تمثل تقييم هذه العوامل من جانب الأطراف الخارجية للشركة في ضوء ما يتوافر لديهم من معلومات؛ لذلك فإنه من المتوقع أن يؤدي ارتفاع القدرة الإدارية إلى تحسين السمعة الإدارية.

٢,٢ أهمية القدرة الإدارية:

تنص نظرية المستويات العليا the upper echelons theory التي قدمها Hambrick & Mason (1984) على أن العوامل السلوكية behavioral factors تؤثر في القرارات المعقدة، وذلك في سياق الحديث عن الشركات. وبشكل عام، فإن القرارات الاستراتيجية والنتائج التنظيمية يمكن - إلى حد ما- أن يتم التنبؤ بها من خلال السمات أو الصفات الشخصية للمديرين التنفيذيين. ولقد نتج عن هذه النظرية تيار بحثي قدم أدلة على أن هذه السمات أو الصفات الشخصية له تأثير كبير على قرارات وسياسات وأداء الشركة.

ومن المجالات التي تناولتها الدراسات السابقة وأظهرت أهمية السمات أو الصفات الشخصية للمديرين على قرارات وسياسات وأداء الشركة، سياسات الاستثمار والتمويل الرأسمالي (Andreou, Karasamani, Louca, & Ehrlich, 2017; Bertrand & Schoar, 2003; Gan, 2019; Habib & Hasan, 2017; Lee, Wang, Chiu, & Tien, 2018) الاستثمارات (Baik et al., 2018)، وحوافز أو مكافآت الإدارة (Milbourn, 2003; Rajgopal, 2003; Shevlin, & Zamora, 2006) وعوائد الأسهم وقيمة الشركة (Demerjian et al., 2012; Falato, Li, & Milbourn, 2015) وأداء الشركة (Chang, Dasgupta, & Hilary, 2010; Baik et al., 2011) وتنبؤات الإدارة للأرباح (Baik et al., 2011) وتمهيد الدخل (Baik et al., 2019)، وأتعب المراجعة (Krishnan & Wang, 2015)، والجوانب الضريبية (Koester, Shevlin, & Wangerin, 2016)، والتصنيف الائتماني للشركة

(Andreou, Philip, & Cornaggia, Krishnan, & Wang, 2017)، ومخاطر الشركة (Robejsek, 2016)

كما تُساعد القدرة الإدارية أيضاً مجالس الإدارة في مشاوراتهم حول تعيين أو عزل المديرين التنفيذيين، حيث أنه يمكن التوقع أن المديرين التنفيذيين المرشحين أصحاب القدرة الإدارية العالية سوف يكونوا أكثر شفافية وأكثر تواصلًا مع المستثمرين الخارجيين (Baik et al., 2018).

٣, ٢ طرق قياس القدرة الإدارية:

قدمت الدراسات السابقة مجموعة من المقاييس أو المؤشرات التي تستخدم لقياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، منها معدل الاستشهادات في وسائل الإعلام media citation، والآثار (أو الخصائص) الثابتة للمديرين manager fixed effects، والعوائد التاريخية على الأسهم، ومعدل دوران المديرين التنفيذيين، وطول فترة التعاقد مع المديرين التنفيذيين، وشهرة أو سمعة reputation المديرين التنفيذيين (Bertrand & Schoar, 2003; Demerjian et al., 2013; Demerjian et al., 2012; Francis et al., 2008; Malmendier & Tate, 2009).

وعلى الرغم من أن هذه المقاييس أو المؤشرات تمثل مقاييس مركبة لقياس القدرة الإدارية من خلال الأخذ في الاعتبار حجم ومعرفة وتعليم وسمعة فريق الإدارة وطول فترة تعاقدهم، وهيمنة المدير التنفيذي الأعلى، فقد تعرضت للانتقادات كونها غير مباشرة وأقل دقة بسبب تضمينها بمعلومات أو جوانب تخرج عن نطاق تحكم المديرين التنفيذيين، وكذلك كونها غير مكتملة وأقل ترابطاً، ولا توفر معلومات عن ماهية الخاصية أو الخصائص الإدارية المؤثرة في القدرة الإدارية، كما أن بعضها قد ركز فقط على المديرين الذين يتكونون الشركة فقط (Bertrand & Schoar, 2003; Demerjian et al., 2013; Demerjian et al., 2012; Gan, 2019).

وقد قام Demerjian et al. (2012) بتطوير مقياس مباشر للقدرة الإدارية يمثل كفاءة الشركة وقدرتها على تحويل مواردها إلى إيرادات. ونظراً لأن هذه الكفاءة تتكون من خصائص كلاً من المديرين والشركة نفسها، فقد تم استبعاد خصائص الشركة بحيث يصبح الجزء المتبقي هو مقياس القدرة الإدارية. وتعتبر القدرة الإدارية عالية عندما يحقق المديرين قدرأ أعلى من الإيرادات باستخدام مستوى معين من الموارد، أو تقليل الموارد المستخدمة في تحقيق نفس المستوى من الإيرادات.

ويتضمن نموذج Demerjian et al. (2012) مرحلتين لقياس كفاءة المديرين التنفيذيين في كيفية الاستفادة من المدخلات لتحقيق أو تعظيم الإيرادات. في المرحلة الأولى يتم استخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات بإجراءاته الإحصائية لقياس درجة كفاءة كل شركة، من خلال دالة تعظيم المخرجات (وهي الإيرادات) وتخفيض المدخلات. وقد تمثلت هذه المدخلات في سبعة عناصر

تمثل إلى حد كبير الاختيارات التي يقوم بها المديرين في سبيل تحقيقهم للإيرادات. وقد تمثلت هذه العناصر في تكلفة المخزون (أو تكلفة البضاعة المباعة)، والمصروفات العمومية والإدارية، ومصروفات التأجير التشغيلي، ونفقات البحوث والتطوير R&Ds، والأصول الثابتة، والشهرة المشتركة، والأصول غير الملموسة الأخرى.

أما في المرحلة الثانية، فقد تم إجراء انحدار لدرجة الكفاءة المستخرجة في المرحلة الأولى على مجموعة من العناصر التي يمكن نسبتها إلى خصائص الشركة أكثر منها إلى خصائص المديرين. وقد تمثلت هذه العناصر في ستة عناصر هي حجم الشركة، والحصة السوقية للشركة، وعمر الشركة، والتدفقات النقدية الحرة، وقطاعات التشغيل بالشركة، ومؤشر العملة الأجنبية، إضافة إلى متغير وهمي يمثل السنة؛ وذلك بغرض استخلاص العوامل الإدارية من خصائص الشركة. وتكون درجة القدرة الإدارية MA-Score هي قيمة البواقي في معادلة الانحدار، وهي التي تمثل الجزء من كفاءة الشركة الذي يمكن نسبته إلى المديرين.

وتتمثل ميزة هذا المقياس مقارنة بالمقاييس الأخرى في قدرته على أن يعكس عوامل محددة للمديرين بشكل منفصل عن العوامل الخاصة بالشركة. إضافة إلى ذلك، فإن هذا المقياس للقدرة الإدارية يعكس الكفاءة والإنتاجية الإدارية للفريق الإداري بالكامل⁽¹⁾، والذي يتضمن الخبرة والتجارب السابقة للمديرين التنفيذيين، والصفات النفسية أو السيكلوجية، والقيم التي يؤمنون بها (Demerjian et al., 2012). ونتيجة لأفضلية هذا المقياس، فقد حدث تحول كبير في قياس القدرة الإدارية بعد تطوير هذا المقياس، بحيث أصبح هو المستخدم في معظم الدراسات التي تمت بعده لقياس القدرة الإدارية.

وعلى الرغم من هذه الأفضلية، فإن هذا المقياس يعيبه احتمال وجود بعض الأخطاء في قياس قيمة بعض المتغيرات المحاسبية المستخدمة في الخطوة الأولى في تقدير درجة كفاءة الشركات، واحتمال تجاهل أو استبعاد أو حذف بعض العوامل التي تؤثر على كفاءة الشركة وقدرتها الإدارية بسبب عدم توافر بعض البيانات، في الانحدار الذي يتم في الخطوة الثانية. إضافة إلى أن قيمة البواقي (التي تستخدم كمقياس للقدرة الإدارية) ربما تتضمن بعض العوامل التي لا يمكن إرجاعها مباشرة إلى القدرة الإدارية (Demerjian et al., 2012).

⁽¹⁾ يرى Francis et al. (2008) أنه في مجال الإفصاح المحاسبي لا يكون من الأفضل التركيز على القدرة الإدارية للمدير التنفيذي الأعلى CEO نظراً لأن تركيزه يكون على تنفيذ الاستراتيجية الكلية overall strategy للشركة، بينما يكون من الأفضل التركيز على القدرة الإدارية للمدير المالي نظراً لأنه هو الذي يهتم أكثر بجوانب الإفصاح المحاسبي. ويرى Demerjian et al. (2012) أنه يصعب في الكثير من الأحيان الفصل بين القدرة الإدارية لكلاهما.

٢,٤ مجالات مساهمة القدرة الإدارية في تحسين جودة الإفصاح المحاسبي:

اعتماداً على نتائج الدراسات السابقة التي توصلت إلى أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية لهم دور هام بالنسبة لقرارات وسياسات وأداء الشركة، فقد قامت دراسات أخرى بمناقشة ما إذا كان هؤلاء المديرين لديهم تأثير أيضاً على ما يُطلق عليه قرارات المستوى الثاني *second-order decisions* مثل قرارات اختيار سياسات الشركة الخاصة بالمحاسبة والإفصاح. على سبيل المثال، فقد قام (Bamber, Jiang, & Wang (2010 بتتبع المديرين عبر الشركات خلال الزمن، ووجدوا أن الخلفية العلمية وخبرة هؤلاء المديرين لها تأثير متفرد أو فريد ومهم على سياسات الشركة الخاصة بالإفصاح الاختياري.

ولا تتضمن عملية الإفصاح المحاسبي التقارير المالية فقط، وإنما تمتد لتشمل عملية إعداد وإصدار هذه التقارير المالية وتوقيت إصدار تقرير المراجعة الخاص بها وتوقيت إيداع هذه التقارير لدى هيئة السوق المالية، وكذلك تأثير هذه التقارير على استجابات وقرارات مستخدمي المعلومات وخصوصاً المستثمرين والمحللين الماليين. لذلك فإن قياس جودة الإفصاح المحاسبي تحتاج إلى قياس جودة القنوات الرسمية وغير الرسمية للإفصاح، حتى يمكن التغلب على المشكلات التطبيقية المرتبطة مع استخدام كل قناة على حدة (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Bushman, Chen, Engel, & Smith, 2004).

ويمكن بيان دور القدرة الإدارية في تحسين مجالات الإفصاح الثلاثة التي تركز عليها الدراسة الحالية، على النحو التالي:

٢,٤,١ جودة التقارير المالية:

لقد كان قياس أثر القدرة الإدارية على تحسين جودة التقارير المالية أول وأهم المجالات التي اهتمت بها الدراسات السابقة. وقد تناولت هذه الدراسات هذا الأثر من خلال التركيز على عدة جوانب اعتبرت بمثابة مقاييس على جودة التقارير المالية. ومن هذه الجوانب جودة الأرباح وتعديلات القوائم المالية وإدارة الأرباح.

وبالنسبة لجودة الأرباح، فإنه نظراً لأن الأرباح تمثل أحد المدخلات الأساسية الهامة لنماذج التقييم التي يستخدمها كل من المستثمرين والدائنين والمحللين الماليين وغيرهم، فإن ارتفاع جودة الأرباح يقدم إشارات على أن المديرين عند تحديد الخصائص المفضلة للأرباح *desired attributes of earnings* يأخذون في اعتبارهم هؤلاء احتياجات المستخدمين (Dechow, Ge, & Schrand, 2010; Demerjian et al., 2013). ويشير (Dechow et al. (2010 إلى أن الأرباح تكون عالية الجودة إذا كانت تعكس بشكل دقيق الأداء التشغيلي الحالي للشركة. وينعكس ارتفاع

جودة الأرباح على جوانب عديدة أهمها انخفاض تكلفة رأس المال والتأثيرات الإيجابية على سهم الشركة (Francis, LaFond, Olsson, & Schipper, 2004).

ولفترة من الزمن ركزت الدراسات المحاسبية بشكل كبير على تأثير جودة الأرباح بخصائص الشركة *firm-specific characteristics*، مثل حجم الشركة. وقد بدأ الاهتمام بدراسة تأثير هذه الجودة بخصائص مديري الشركة مع دراسة (Bertrand & Schoar (2003). وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين يكون لهم تأثير على اختيارات (أو قرارات) الشركة مثل قرارات الاستحواذ ونفقات البحث والتطوير. كما توصل (Demerjian et al. (2013 إلى أن القدرة الإدارية العالية للمديرين التنفيذيين تعني ارتفاع معرفتهم بطبيعة أعمال الشركة، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين تقديراتهم وأحكامهم الشخصية، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع جودة الأرباح.

وبالنسبة لقياس جودة الأرباح فقد تم قياسها من خلال عدة مقاييس مثل استمرارية الأرباح وجودة حسابات الاستحقاق. وبالنسبة لتقديرات حسابات الاستحقاق التي يقوم بها المديرين أصحاب القدرة الإدارية العالية تكون أكثر دقة مقارنة بالمديرين الأقل قدرة. وبالتطبيق على تقدير مخصص الديون المشكوك فيها، يُشير (Demerjian et al. (2013 إلى أن المديرين أصحاب القدرة الإدارية المنخفضة يقومون باستخدام أو تطبيق المعدل التاريخي للديون المشكوك فيها والذي سبق للشركة استخدامه في الفترات السابقة. بينما على العكس من ذلك فإن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية يتمتعون بدراية ومعرفة عالية، الأمر الذي يجعلهم قادرين على القيام بإدخال تعديلات على هذا المعدل التاريخي في ضوء خصائص عملاء الشركة وظروف الاقتصاد الكلي والقطاع الذي تنتمي له الشركة، بالإضافة إلى التغيرات في قاعدة بيانات عملاء الشركة. وهذا الأمر ينطبق أيضاً على تقدير المنافع المستقبلية المتوقعة من استخدام أصول الشركة. وتتحسن هذه القدرة مع زيادة قدرة هؤلاء المديرين على فهم وتطبيق معايير المحاسبة وخصوصاً المعقدة منها (Demerjian et al., 2013; McNichols, 2002; Plumlee & Yohn., 2010; حسين, ٢٠١٨).

وفي هذا السياق توصل (Dejong & Ling (2013 إلى أن مقدار حسابات الاستحقاق يتأثر بالمدير التنفيذي الأعلى CEO من خلال قراراته المتعلقة باختيار السياسات التشغيلية والاستثمارية والتمويلية، وبالمدير المالي CFO من خلال قراراته المتعلقة باختيار السياسات المحاسبية.

وبالنسبة لتعديلات القوائم المالية *restatements*، فإنها تمثل مؤشراً على انخفاض جودة الأرباح، لذلك فإن الشركات التي تقوم بهذه التعديلات تميل إلى مواجهة تأثيرات اقتصادية سلبية جوهرية على سعر سهم الشركة عند الإعلان عن تعديل التقارير المالية (Abernathy et al., (2018; Demerjian et al., 2013; Palmrose, Richardson, & Shultz, 2004) وقد توصل

Aier, Comprix, Gunlock, & Lee (2005) إلى أن ارتفاع خبرة المدير المالي تؤدي إلى انخفاض عمليات تعديل القوائم المالية.

أما بالنسبة لإدارة الأرباح، فقد توصلت بعض الدراسات إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى انخفاض في ممارسات إدارة الأرباح، وخصوصاً تلك التي تتم من خلال الأنشطة الحقيقية (Demerjian, Lewis-Western & McVay, 2020; Huang & Sun, 2017; Li & Zaiats, 2017).

وبشكل إجمالي، فإنه من المتوقع أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية سوف يكون لديهم تقارير مالية ذات جودة عالية.

٢,٤,٢ التوقيت المناسب:

يُشير التوقيت المناسب إلى أن تكون المعلومات متاحة لمستخدميها قبل أن تفقد قدرتها على التأثير على القرارات. ولقد كان التوقيت المناسب لإعداد التقارير المالية لسنوات عديدة يمثل أولوية بالنسبة للمنظمين وواضعي المعايير والأكاديميين (Bryant-Kutcher et al., 2013; Schmidt & Wilkins, 2013). لذلك فإنه يعتبر أحد خصائص الجودة النوعية المكتملة أو المعززة enhancing qualitative characteristics التي تجعل معلومات التقارير المالية مفيدة.

ولقد أكدت الدراسات السابقة منذ وقت طويل على أهمية إعداد التقارير المالية في التوقيت المناسب، حيث أوضح (1972) Feltham أن اختيارات متخذي القرارات والنتائج المترتبة عليها تتأثر بشكل كبير وجوهري بتوقيت إعداد التقارير المالية. كما يرى (Lee, Mande, & Son, 2015) أن الإفصاح عن المعلومات في وقت مبكر يكون أكثر ملائمة للمستثمرين. كما يرى (Kothari, 2001) أن الأسعار السوقية للأسهم تستجيب أو تتأثر بسرعة عند الإصدار أو الإفصاح الأولي عن الأرباح، وأن المزيد من المعلومات تصل إلى السوق خلال الفترات التي يتم فيها الإفصاح، وذلك مقارنة بالأوقات الأخرى. وفي هذا السياق أيضاً فإن تأخر إعلان الأرباح يمكن أن يؤدي إلى انخفاض العوائد غير العادية على الأسهم (Schwartz & Soo, 1996). لذلك، فإن ارتفاع التوقيت المناسب للتقارير المالية يؤدي إلى تحسين معلوماتية هذه التقارير من خلال الحد من عدم تماثل المعلومات (Lee, Mande, & Son, 2009). ويرى (Michaely, Rubin, & Vedrashko, 2014) أن قرار الإفصاح عن التقارير المالية يتم اتخاذه من قبل المدير التنفيذي CEO والمدير المالي CFO بعد التشاور مع لجنة المراجعة. لذلك فإن هناك علاقة جوهرية بين ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والتوقيت المناسب للتقارير المالية.

ونظراً لوجود جوانب متعددة للتوقيت المناسب، فيمكن تناوله من خلال التركيز على ثلاثة جوانب هامة منه هي تأخر إعلان الأرباح (EAL) earnings announcement lag وتأخر تقرير

المراجعة (ARL) audit report lag وتأخر إيداع التقارير المالية لدى هيئة السوق المالية late .filing

وبالنسبة لتأخر إعلان الأرباح فقد قدم (Krishnan & Yang, 2009) دليلاً على أن معظم الشركات تفصح عن الأرباح قبل الانتهاء من عملية المراجعة، الأمر الذي يُشير إلى أن تأخر إعلان الأرباح يوضح إلى حد ما درجة ثقة المديرين في نظام إعداد التقارير المالية والرقابة عليها. وبالنسبة لتأخر تقرير المراجعة، فإن نشر تقرير المراجعة يعتبر بمثابة توافر خاصية التحقق verification والتأكيد confirmation لما قامت الإدارة بالإفصاح عنه من معلومات. لذلك فإن فترة تأخر تقرير المراجعة تُعد بمثابة مؤشر على كفاءة عملية المراجعة، ومدى قدرة الإدارة على تسهيل هذه العملية. لذلك يعتبر تأخر تقرير المراجعة أحد أهم محددات التوقيت المناسب لإعداد التقارير المالية لأنه يُقدم مقياساً موضوعياً ومتاحاً للجمهور لقياس كفاءة الشركات في نشر التقارير المالية التي تم مراجعتها، كما أنه مقياس يجمع بين قدرة الإدارة على إعداد التقارير المالية وبين تسهيل عملية مراجعة هذه التقارير المالية (Abernathy et al., 2018; Givoly & Palmon, 1982; Knechel & Payne, 2001).

ويؤدي ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وارتفاع معرفتهم بطبيعة نشاط الشركة والقطاع الذي تنتمي إليه، إلى تخفيض مقدار الوقت المستغرق في عمليات النقاشات والمفاوضات التي تتم مع المراجع الخارجي حول السياسات والطرق أو البدائل المحاسبية الجوهرية أو الأساسية والعمليات غير العادية، وغيرها من الأمور المشابهة. ويؤدي ذلك إلى تخفيض وقت تأخر تقرير المراجعة. وقد توصل (Baatwah, Salleh, & Ahmad, 2015) إلى أن ارتفاع المعرفة المالية للمدير التنفيذي الأعلى والمدير المالي يؤدي إلى زيادة التوقيت المناسب لتقرير المراجعة. وفي هذا السياق فقد توصل (Krishnan & Wang, 2015) إلى أن المراجعين يقومون بتقييمهم عملائهم باعتبارهم أصحاب خطر مراجعة منخفض إذا كان لديهم فريق إداري ذو قدرة عالية.

أما بالنسبة لتأخر إيداع التقارير المالية لدى هيئة السوق المالية، فإنه يمثل مقياساً عن فشل الإدارة في الإفصاح عن التقارير المالية في التوقيت المناسب. ويرجع ذلك إلى أنه إذا كانت الإدارة تحتفظ أو لديها عمليات ونظم رقابة أساسية على عملية إعداد التقارير المالية أقل من المستوى الأمثل، فسيزيد ذلك من احتمال تأخر إيداع هذه التقارير. ويؤدي هذا التأخر إلى التأثير السلبي على أسعار الأسهم. لذلك فإن ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يمكن أن يؤدي إلى تخفيض احتمال التأخر في إيداع التقارير المالية، وذلك اعتماداً على ارتفاع قدرتهم على إعداد تقارير مالية عالية الجودة وتسهيل عملية المراجعة وتخفيض تأخر تقرير المراجعة، الذي يؤدي في النهاية إلى تسريع عملية الإيداع التي تتم بعد نشر تقرير المراجعة (Abernathy et al., 2018; Givoly & Palmon, 1982; Knechel & Payne, 2001).

Impink, Lubberink, Praag, & David Veenman, 2012; Wang, Raghunandan, & McEwen, 2013)

وبشكل إجمالي، فإنه من المتوقع أن المديرين التنفيذيين أصحاب القدرة الإدارية العالية سوف يكون لديهم ثقة عالية في النظام الداخلي لإعداد التقارير المالية وأن يكونوا أكثر قدرة على تسهيل عملية المراجعة بشكل فعال، ومن ثم يقل لديهم احتمال التأخر في استكمال إيداع التقارير المالية لدي هيئة السوق المالية عن المواعيد المحددة.

٣، ٤، ٢ بيئة المعلومات:

يُقصد ببيئة المعلومات تأثيرات المعلومات الخاصة بالشركة على قرارات مستخدمي هذه المعلومات. وتشتمل بيئة المعلومات على العديد من الجوانب أهمها وسطاء السوق مثل المحللين الماليين. ويرى (Baik et al. (2018 أن هذه الجوانب عادة لا ترتبط مع بعضها بشكل إيجابي كما أنه يوجد اختلافات كثيرة بينها فيما بين القطاعات المختلفة. بناء على ذلك فإنه يكون من الصعب قياس بيئة المعلومات بشكل مباشر بسبب الطبيعة متعددة الأبعاد لهذه البيئة. لذلك يكون من الأفضل قياس هذه البيئة من خلال مجموعة من المؤشرات التي تقيس جوانب مختلفة منها. ومن هذه الجوانب عدد المحللين الماليين الذين يتابعون سهم الشركة ودقة توقعات هؤلاء المحللين وعدم تماثل المعلومات وحجم التداول.

ويرى (Baik et al. (2018 أنه نظراً لأن المحللين الماليين يقومون بدور هام كوسطاء للمعلومات عن طريق نقل أو تحويل convey معلومات الشركة إلى المستثمرين، فإن التغطية المرتفعة من المحللين الماليين لأسهم الشركة يعكس ارتفاع تعقيد بيئة معلومات الشركة. وبناء على قيام (Beyer, Cohen, Lys, & Walther (2010 بتحليل التباين في عوائد الأسهم الفصلية بغرض الوقوف على المساهمة النسبية لمصادر المعلومات، توصلوا إلى أن كلاً من تنبؤات الإدارة وإعلانات الأرباح (التي يتم الإفصاح عنها اختياريًا) تفسر حوالي ٦٦٪ من المعلومات المحاسبية، بينما أن تنبؤات المحللين الماليين تفسر حوالي ٢٢٪ من هذه المعلومات. وهذا ما دعاهم إلى الاستنتاج بان الحصول على المعلومات المالية الخاصة private عن طريق المحللين الماليين يمثل المصدر الثاني الأكثر أهمية للمعلومات المحاسبية.

وفي هذا السياق توصل (Baik, Kang, & Morton (2010 إلى وجود علاقة سالبة بين الملكية الإدارية وعدد المحللين الماليين الذين يتابعون سهم الشركة، بينما توصل Baik et al. (2018 إلى أن الملكية الإدارية التي تترافق مع ارتفاع القدرة الإدارية يمكن أن تُساعد في تحسين بيئة معلومات الشركة.

وبالنسبة لدقة توقعات المحللين الماليين، فإن دقة هذه التوقعات تعكس مدى توافر معلومات الشركة في سوق المال (Baik et al., 2018). وبالنسبة لعدم تماثل المعلومات، فإنه يمثل أحد مقاييس جودة بيئة معلومات الشركة، ويتم في العادة التعبير عنه من خلال تحليل انتشار العرض والطلب bid-ask spread على سعر سهم الشركة (Baik et al., 2018).

أما بالنسبة لحجم التداول فإنه يجسد أحد عناصر أو جوانب جودة بيئة معلومات الشركة في تداولات السوق (Leuz & Verrecchia, 2000; Lo, Mamaysky, & Wang, 2004). ويرى Li & Zaiats (2017) أن حجم التداول يمثل أحد المقاييس التي تعبر عن بيئة التداول، والتي تقيس السيولة منخفضة التكرار low-frequency liquidity والذي يرتبط عادة بشكل إيجابي مع عدم تماثل المعلومات.

وبشكل إجمالي، فإنه من المتوقع أن ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يؤدي إلى ارتفاع عدد المحللين الماليين الذين يتابعون سهم الشركة، وكذلك دقة توقعاتهم وحجم التداول، وتخفيض عدم تماثل المعلومات.

ومن ناحية أخرى، فإن العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الإفصاح المحاسبي ليست مؤكدة في كل الأحوال، لأنه وفي ظل ثبات العوامل الأخرى، فإنه ينبغي على كل المديرين أن يكون لديهم الرغبة في إعداد ونشر التقارير المالية في التوقيت المناسب وتقليل عملية عدم تماثل المعلومات مع الأطراف الخارجية، إلا أنه لن يتوافر لكل المديرين نفس الفرص لتحقيق ذلك. وهناك العديد من العوامل التي تؤثر على جودة الإفصاح المحاسبي مثل نوع الصناعة التي تمارسها الشركة والتعقيدات التي يتسم به نشاطها ونهاية السنة المالية وغيرها من العوامل. وحيث أنه لا يمكن تعديل هذه الخصائص بسهولة لمجرد فقط زيادة جودة الإفصاح المحاسبي، فإنه يمكن إرجاع أي اختلاف في هذه الجودة إلى القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين جنباً إلى جنب مع خصائص الشركة وخصائص المراجعة، وهو ما تحاول الدراسة الحالية قياسه.

٢,٥ أسلوب تحليل مغلف البيانات (Data Envelopment Analysis (DEA):

ظهر أسلوب تحليل مغلف البيانات لأول مرة من خلال دراسة Charnes, Cooper, & Rhodes (1978). وهو أحد الأدوات غير المعلمية التي تستخدم أسلوب البرمجة الخطية في تحليل الحدود frontier بغرض قياس الكفاءة النسبية relative efficiency لوحدات اتخاذ القرار decision-making units (DMUs) عن طريق تقييم المدخلات نسبة إلى المخرجات. ووحدات اتخاذ القرار قد تكون شركات أو أقسام أو وحدات جزئية داخل الشركات أو المستشفيات أو الجامعات وغيرها. ويكون لكل وحدة في العادة مجموعة من المدخلات ومجموعة من المخرجات (Charnes et al., 1978). وتتمثل وحدة اتخاذ القرار في الدراسة الحالية في الشركة داخل القطاع

الذي تنتمي إليه. ويصنف أسلوب تحليل مغلف البيانات كأحد وسائل المقارنات المرجعية benchmarking، نظراً لأنه يتميز بتحديد أفضل الشركات مقارنة بالشركات الأخرى الأقل كفاءة بالاعتماد على مدخلات ومخرجات متعددة (Manzoni & Islam, 2009).

ويعتمد قياس كفاءة كل شركة على ناتج قسمة مجموع المخرجات على مجموع المدخلات. ويتم مقارنة ناتج القسمة لكل شركة مع مجموعة الشركات التي تعمل في نفس القطاع، بحيث يكون هناك تجانس بين هذه الشركات. وعند حصول الشركة على أفضل نسبة كفاءة فإنها تصبح بمثابة حدود الكفاءة efficient frontier. وتتراوح قيمة كفاءة الشركة بين القيمة (واحد) والتي تمثل الكفاءة الكاملة، والقيمة (صفر) والتي تمثل عدم الكفاءة الكاملة^(٢). ويتم قياس عدم الكفاءة من خلال المسافة بين درجة الشركة وبين المنحنى الذي يمثل الشركات ذات الكفاءة الكاملة (Charnes, Cooper, & Li, 1989; Charnes et al., 1978; Charnes, Cooper, & Rhodes, 1981; Cooper, Seiford, & Tone, 2007).

ويقوم النموذج الأصلي أو البسيط من أسلوب تحليل مغلف البيانات على افتراض ثبات العائد إلى الحجم (Constant Return to Scale (CRS)، أي أن المخرجات تزداد بنفس نسبة الزيادة في المدخلات، وهو النموذج المقترح من (Charnes et al., 1978)، ويطلق عليه نموذج CCR. وقد تم تطوير هذا النموذج بواسطة (Banker, Charnes, & Cooper (1984) من خلال افتراض تغيير العائد على الحجم (Variable Return to Scale (VRS) سواء بالزيادة (Increasing Returns to Scale (IRS) أو بالنقص (Decreasing Returns to Scale (DRS). ويُطلق عليه نموذج BCC. وبخلاف هذين النموذجين، يوجد نماذج أخرى مثل النموذج التجميعي the additive model، والنموذج المضاعف multiplicative model، ونموذج التباطؤ Slacks-Based measures (SBM) (Cooper et al., 2007).

وقد قام (Demerjian et al., 2012) باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات لقياس القدرة الإدارية، واثبتوا أن هذا المقياس قدرة أعطى نتائج تفوق في دقتها المقاييس الأخرى للقدرة الإدارية. ولقد تم الاستفادة من ذلك في دراسة القدرة الإدارية مع العديد من الجوانب مثل أتعاب المراجعة (Krishnan & Wang, 2015)، وفعالية الرقابة الداخلية على عملية التقرير المالي (Lee, 2015)، وحوكمة الشركات (Hermalin & Weisbach, 2017)، وتكلفة رأس المال (Mishra, 2014)، وخطر انهيار سعر سهم الشركة (Habib & Hasan, 2017)؛ مليجي (٢٠١٩)، وغيرها.

^(٢) ومن هنا جاء اسم هذا الأسلوب، حيث أن الشركات ذات الكفاءة العالية تكون في المقدمة، وتغلف أو تُطوق الشركات الأخرى الأقل كفاءة.

٣. الدراسات السابقة وبناء الفروض:

يمكن تقسيم الدراسات السابقة في مجال العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الإفصاح المحاسبي إلى ثلاثة جوانب هي:

٣,١ أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية:

لقد نالت هذه العلاقة الجزء الأكبر من اهتمام الدراسات السابقة والتي بدأت مع دراسة Demerjian et al. (2013) والتي هدفت إلى دراسة أثر القدرة الإدارية، التي قياسها باستخدام نموذج Demerjian et al. (2012)، على جودة الأرباح بالتطبيق على ٧٨٤٢٣ مشاهدة مأخوذة من التقارير المالية للشركات الأمريكية من ١٩٨٩ حتى ٢٠٠٩. وتوصلت هذه الدراسة إلى ارتباط جودة الأرباح إيجابياً وجوهرياً مع القدرة الإدارية، حيث ارتبط مع ارتفاع القدرة الإدارية انخفاض في تعديلات التقارير المالية، وارتفاع في استمرارية الأرباح، وانخفاض في مقدار الأخطاء في تقدير مخصص الديون المشكوك فيها، وارتفاع في جودة حسابات الاستحقاق.

وهدفت دراسة Huang & Sun (2017) إلى دراسة أثر القدرة الإدارية على إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بالتطبيق على عينة من الشركات الأمريكية بلغت ٦٩٤٢٩ مشاهدة خلال الفترة من ١٩٨٧ حتى ٢٠١٢، وتوصلت إلى ارتفاع القدرة الإدارية يرتبط معه انخفاض في ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، كما أن ارتفاع القدرة الإدارية يساعد في تخفيض الأثر السلبي لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على أداء الشركة. وفي نفس السياق هدفت دراسة Demerjian et al. (2020) إلى دراسة أثر القدرة الإدارية على ممارسة أنشطة تمهيد الدخل بالتطبيق على عينة مكونة من ١٣١٥٣ مشاهدة من ٣٥٢٣ شركة أمريكية خلال الفترة من ١٩٩٥ حتى ٢٠١٣م. وتوصلت الدراسة إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يرتبط معه ارتفاع في عمليات تمهيد الدخل وكذلك تحسين في الأداء التشغيلي المستقبلي للشركة.

وفي سياق الشركات المالية، وبالتطبيق على عينة مكونة من ١٥٩ بنك من بين ٩ دول مختلفة خلال الفترة من ٢٠٠٤ حتى ٢٠١٠ بمشاهدات بلغت ٨٧٧ مشاهدة، توصلت دراسة García-Meca & García-Sánchez (2018) إلى أن القدرة الإدارية تؤدي دوراً هاماً في جودة التقارير المالية في البنوك من خلال تخفيض حالات إدارة الأرباح بشكل انتهازي، والتي تؤدي إلى ارتفاع جودة الأرباح ومستوى التحفظ المحاسبي.

وفي البيئة المصرية، فقد قامت عدة دراسات باستخدام نموذج Demerjian et al. (2012) لقياس القدرة الإدارية ودراسة علاقتها بعدة جوانب من جودة الإفصاح المحاسبي. فقد قام إبراهيم (٢٠١٧) بدراسة أثر القدرة الإدارية على جودة الأرباح بالتطبيق على عينة مكونة من ١٢٩ شركة مصرية غير مالية خلال عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣، وتوصل إلى وجود علاقة عكسية غير جوهريّة

بين القدرة الإدارية وحسابات الاستحقاق الاختيارية، وعلاقة إيجابية وجوهرية مع تمهيد الدخل. كما قام حسين (٢٠١٨) بدراسة أثر القدرة الإدارية على تخفيض الأثر السلبي لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المستقبلي للشركة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من ٥٥ شركة مصرية غير مالية مقيدة بسوق المال المصري خلال الفترة من ٢٠٠٥ حتى ٢٠١٥. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية وجوهرية بين القدرة الإدارية وأنشطة إدارة الأرباح الحقيقية، الأمر الذي يعني أن ارتفاع القدرة الإدارية كان له أثراً سلبياً وليس جوهرياً على الأداء المستقبلي للشركة. وفي نفس السياق قام مليجي (٢٠١٩) بدراسة أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية لعينة مكونة من ١١٦ شركة مصرية غير مالية خلال الفترة من ٢٠١٦ حتى ٢٠١٨ بمشاهدات بلغت ٣٤٨ مشاهدة. وتوصلت إلى أن القدرة الإدارية ترتبط بعلاقة موجبة وجوهرية مع جودة التقارير المالية. وفي ضوء نتائج هذه الدراسات يمكن صياغة الفرض الأول للدراسة، والخاص بأثر القدرة

الإدارية على جودة التقارير المالية، على النحو التالي:

الفرض الأول: تؤثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل إيجابي على جودة التقارير المالية.

٣,٢ أثر القدرة الإدارية على التوقيت المناسب:

أما بخصوص أثر القدرة الإدارية على التوقيت المناسب، فقد هدفت دراسة Abernathy et al. (2018) إلى دراسة هذا الأثر باستخدام نموذج (Demerjian et al. (2012) لقياس القدرة الإدارية بالتطبيق على عينة من الشركات الأمريكية ضمت ٣٨٤٧٦ مشاهدة خلال الفترة من ٢٠٠٣ حتى ٢٠١٤. وتوصلت إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين يرتبط معه تقصير فترة الإعلان عن الأرباح وتقصير فترة تأخير تقرير المراجعة وانخفاض احتمال التأخير في إيداع التقارير المالية لدى هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية SEC.

وفي البيئة المصرية، توصلت دراسة مليجي (٢٠١٩) أيضاً إلى أن القدرة الإدارية ترتبط بعلاقة موجبة وجوهرية مع التوقيت المناسب للإفصاح.

وفي ضوء نتائج هذه الدراسات يمكن صياغة الفرض الثاني للدراسة، والخاص بأثر القدرة

الإدارية على التوقيت المناسب، على النحو التالي:

الفرض الثاني: تؤثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل إيجابي على التوقيت المناسب للتقارير المالية.

٣,٣ أثر القدرة الإدارية على بيئة المعلومات:

أما بخصوص أثر القدرة الإدارية على بيئة المعلومات، فقد هدفت دراسة Baik et al. (2018) إلى دراسة هذا الأثر باستخدام نموذج (Demerjian et al. (2012) بالإضافة إلى معدل العائد على الأصول المعدل بالقطاع الصناعي، لقياس القدرة الإدارية بالتطبيق على عينة من

الشركات الأمريكية ضمت ١٥٢٠٧ مشاهدة خلال الفترة من ١٩٩٣ حتى ٢٠١٠. وتوصلت إلى وجود علاقة موجبة بين القدرة الإدارية وجودة بيئة معلومات الشركة، كما أن جودة هذه البيئة تتحسن عندما يتم دفع حوافز المديرين على أساس أسعار الأسهم، كذلك فإن الإفصاحات غير الرسمية التي تتم بواسطة هؤلاء المديرين تساعد في تحسين جودة بيئة معلومات الشركة. وفي البيئة المصرية، توصلت دراسة مليجي (٢٠١٩) أيضاً إلى أن القدرة الإدارية ترتبط بعلاقة سلبية وجوهية مع عدم تماثل المعلومات، التي تمثل أحد عناصر بيئة المعلومات، مما يعني تحسين بيئة المعلومات.

وفي ضوء نتائج هذه الدراسات يمكن صياغة الفرض الثالث للدراسة، والخاص بأثر القدرة الإدارية على بيئة المعلومات، على النحو التالي:

الفرض الثالث: تؤثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل إيجابي على بيئة المعلومات.

٤. منهجية الدراسة:

٤,١ عينة الدراسة:

يمثل المجتمع الذي سحبت منه عينة الدراسة جميع الشركات المساهمة العامة المسجلة في سوق الأوراق المالية في المملكة العربية السعودية خلال الفترة من ٢٠٠٨م حتى العام ٢٠١٨م، وذلك بسلسلة زمنية تمتد إلى ١١ سنة، وهي فترة زمنية طويلة بشكل يساهم في زيادة دقة النتائج التي يمكن الوصول إليها. وقد تم استبعاد الشركات المالية نظراً لأنها تخضع لمعالجات محاسبية ذات طبيعة خاصة، والشركات التي لا يتوافر عنها بيانات عن متغيرات الدراسة، والشركات التي لا يوجد لها أسعار سوقية نشطة على أسهمها، والشركات التي تتبع التقويم الهجري^(٣) نظراً لصعوبة إدماج بياناتها ضمن بيانات باقي الشركات الأخرى. وبذلك فقد أصبحت العينة النهائية عبارة عن ١٢٩ شركة بإجمالي مشاهدات بلغ ١٣٣٨ مشاهدة (سنة-شركة) تضم شركات من ١٧ قطاع من بين ٢٠ قطاع تمثل سوق المال السعودي، طبقاً لتصنيف السوق الجديد في ٢٠١٧م.

وقد تم تجميع بيانات الدراسة بالرجوع إلى التقارير المالية المنشورة لكل شركة من شركات العينة، والتي تم الحصول عليها من خلال موقع بيانات الشركات بالمملكة العربية السعودية، وهو موقع شركة السوق المالية السعودية (تداول) على شبكة الإنترنت^(٤)، وأيضاً الرجوع إلى الموقع الإلكتروني لكل شركة على حدة، إضافة إلى موقعي (مباشر^(٥)) و(أرقام^(٦)) المتخصصان في

(٣) هما بيانات شركة مكة وشركة جبل عمر، اللتان ينتميان إلى قطاع التشييد والبناء. وقد تحولت شركة جبل عمر إلى استخدام التقويم الميلادي ابتداء من عام ٢٠١٦م. وتم تضمينها لعينة الدراسة.

(٤) موقع هيئة السوق المالية (تداول) على شبكة الإنترنت هو: www.tadawul.com.sa.

(٥) موقع مباشر على شبكة الإنترنت هو: www.mubasher.info.

تجميع البيانات المختلفة للشركات العاملة في المنطقة العربية. كما تم الحصول على أسعار الأسهم من موقع (تداول) أيضاً. ويوضح جدول (١) تفاصيل عينة الدراسة.

جدول (١): عينة الدراسة:

ب. على سنوات الدراسة			أ. على قطاعات السوق			
النسبة	عدد المشاهدات ^(٨)	السنة	النسبة	عدد المشاهدات	عدد الشركات ^(٧)	القطاع
٨,٠٠	١٠٧	٢٠٠٨	٣,٢٩	٤٤	٤	الطاقة
٨,١٥	١٠٩	٢٠٠٩	٣٣,٢٦	٤٤٥	٤٢	المواد الأساسية
٨,٨٢	١١٨	٢٠١٠	٩,٥٧	١٢٨	١٢	السلع الرأسمالية
٩,١٢	١٢٢	٢٠١١	١,٦٤	٢٢	٢	الخدمات التجارية والمهنية
٩,١٩	١٢٣	٢٠١٢	٣,٩٦	٥٣	٥	النقل
٩,٣٤	١٢٥	٢٠١٣	٣,٨١	٥١	٥	السلع طويلة الأجل
٩,٣٤	١٢٥	٢٠١٤	٥,١٦	٦٩	٨	الخدمات الاستهلاكية
٩,٣٤	١٢٥	٢٠١٥	١,٦٤	٢٢	٢	الإعلام
٩,٤٩	١٢٧	٢٠١٦	٤,٧١	٦٣	٦	تجزئة السلع الكمالية
٩,٥٧	١٢٨	٢٠١٧	٣,٢١	٤٣	٤	تجزئة الأغذية
٩,٦٤	١٢٩	٢٠١٨	٩,٨٧	١٣٢	١٢	إنتاج الأغذية
١٠٠	١٣٣٨	إجمالي	٤,٤١	٥٩	٦	الرعاية الصحية
			٠,٨٢	١١	١	الأدوية
			٣,٢٩	٤٤	٤	الاستثمار والتمويل
			٣,٢١	٤٣	٤	الاتصالات
			١,٦٤	٢٢	٢	المرافق العامة
			٦,٥٠	٨٧	١٠	إدارة وتطوير العقارات
			١٠٠	١٣٣٨	١٢٩	إجمالي

ومن جدول (١) يتضح أن قطاع المواد الأساسية هو أكثر القطاعات تمثيلاً في عينة الدراسة يليه قطاع إنتاج الأغذية ثم قطاع السلع الرأسمالية ثم قطاع إدارة وتطوير العقارات. ويُلاحظ أيضاً وجود تقارب نسبي بين عدد مُشاهدات السنوات المختلفة، حيث كان أكبرها بيانات العام ٢٠١٧ وأقلها بيانات العام ٢٠٠٨.

٢,٤ قياس المتغير المستقل: القدرة الإدارية:

تم قياس القدرة الإدارية باستخدام نموذج (Demerjian et al. (2012)، والذي في ظله يتم قياس درجة القدرة الإدارية (MA-Score) managerial ability score على مرحلتين.

المرحلة الأولى: قياس درجة كفاءة الشركة:

يتم في هذه المرحلة استخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات DEA لقياس درجة كفاءة الشركة داخل القطاع الذي تنتمي له، وذلك من خلال مقارنة أو الإيرادات التي حققتها الشركة (وتمثل المخرجات) وذلك في ضوء الموارد (أو المدخلات) التي استخدمتها الشركة لتحقيق هذه الإيرادات.

(١) موقع أرقام على شبكة الإنترنت هو: www.argaam.com.

(٧) عدد الشركات في نهاية العام المالي ٢٠١٨م وهو آخر فترة الدراسة.

(٨) يمكن أن يختلف عدد المشاهدات في بعض السنوات عن عدد الشركات بسبب التغيرات الناتجة عن تسجيل أو إلغاء تسجيل بعض الشركات.

وتتمثل الموارد أو المدخلات في الموارد التي تساهم في تحقيق الإيرادات- multitude revenue generation resources والتي يرى (Demerjian et al. (2012) أنها تتمثل في سبعة عناصر، منها ثلاثة عناصر من قائمة المركز المالي وأربعة عناصر من قائمة الدخل. ومن ثم يتم قياس كفاءة الشركة من خلال حل مشكلة تعظيم الأرباح التالية:

$$\max_{\theta} \theta = Sales / (v_1 CoGS + v_2 SG\&A + v_3 PPE + v_4 OpsLease + v_5 R\&D + v_6 Goodwill + v_7 OtherIntan) \dots \dots \dots (1)$$

حيث أن θ : درجة كفاءة الشركة، $CoGS$: تكلفة البضاعة المباعة، $SG\&A$: المصروفات العمومية والإدارية، $OpsLease$: مصروفات التأجير التشغيلي، $R\&D$: نفقات البحوث والتطوير، PPE : الأصول الثابتة، $Goodwill$: الشهرة المشتراة، $OtherIntan$: الأصول غير الملموسة الأخرى.

وعند الحصول على بيانات هذه العناصر من التقارير المالية للشركات السعودية، تبين أن هذه الشركات خلال فترة الدراسة لم تقصح عن بعض هذه العناصر على الإطلاق أو لم تقصح عنها إلا في عدد قليل من المرات، وهي مصروفات التأجير التشغيلي، ونفقات البحوث والتطوير، والشهرة المشتراة؛ لذلك فقد تم استبعادها من المعادلة السابقة^(٩)، وبذلك أصبحت مشكلة تعظيم الأرباح على النحو التالي:

$$\max_{\theta} \theta = Sales / (v_1 CoGS + v_2 SG\&A + v_3 PPE + v_4 OtherIntan) \dots \dots \dots (2)$$

ويتم الوصول إلى الأوزان المثالية لهذه الموارد المختلفة عن طريق مقارنة كل مورد من هذه الموارد لكل شركة على حدة مع هذا المورد لكل الشركات الأخرى في نفس القطاع. ونظراً لاشتغال قطاع الأدوية على شركة واحدة، فقد تم ضمها إلى قطاع الرعاية الصحية، ومن ثم حساب درجة كفاءة الشركات السبعة معاً.

ودرجة كفاءة الشركة التي تنتج من تحليل مغلف البيانات تأخذ قيماً تتراوح بين الواحد والصفر بالشكل الذي يعكس القيود على برنامج الحل الأمثل لمشكلة تعظيم الأرباح. والشركات التي تحقق القيمة (١) هي الشركات عالية الكفاءة، وتمثل حدود منطقة الحل الأمثل أو الممكن في ضوء كل المدخلات frontier of set of possible input combinations. أما الشركات ذات القيم الأقل من الواحد فان قيمتها تقع تحت هذه الحدود. وتحتاج الشركات ذات القيم الأقل من الواحد إلى تخفيض التكاليف أو زيادة الإيرادات بغرض تحقيق الكفاءة.

^(٩) وهو نفس ما قام به (Park, Ko, Jung, & Akbari, Salehi, & Bagherpour Vlashani (2018) ودراسة (Lee (2016)، ودراسة عبدالمجيد (٢٠٢٠).

المرحلة الثانية: قياس درجة القدرة الإدارية للشركة:

في هذه المرحلة يتم إجراء انحدار لدرجة الكفاءة المستخرجة في المرحلة الأولى على مجموعة من العناصر والتي يمكن إرجاعها إلى خصائص الشركة نفسها أكثر منها إلى خصائص المديرين، والتي تمثلت في ستة عناصر. وقد كان نموذج الانحدار المستخدم لذلك على الشكل التالي:

$$Firm\ Efficiency = \alpha_0 + \alpha_1 Ln(Total\ Assets) + \alpha_2 Market\ Share + \alpha_3 Positive\ Free\ Cash\ Flow + \alpha_4 Ln(Age) + \alpha_5 BusinessSegmentConcentration + \alpha_6 Foreign\ Currency\ Indicator + Year\ Indicators + \varepsilon \dots \dots \dots (3)$$

حيث أن *Firm Efficiency*: درجة الكفاءة المستخرجة في المرحلة الأولى، *Ln(Total Assets)*: اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول والمستخدم للتعبير عن حجم الشركة، *Market Share*: الحصة السوقية للشركة، *Positive Free Cash Flow*: التدفقات النقدية الحرة، *Ln(Age)*: اللوغاريتم الطبيعي لعمر الشركة، *BusinessSegmentConcentration*: قطاعات التشغيل بالشركة، *Foreign Currency Indicator*: مؤشر العملة الأجنبية، *Year Indicators*: متغير وهمي يمثل السنة. ونظراً لعدم توافر بيانات قطاعات التشغيل بالشركة والعملة الأجنبية، فقد تم استبعادها من نموذج الانحدار، والذي أصبح على الشكل التالي:

$$Firm\ Efficiency = \alpha_0 + \alpha_1 Ln(Total\ Assets) + \alpha_2 Market\ Share + \alpha_3 Positive\ Free\ Cash\ Flow + \alpha_4 Ln(Age) + Year\ Indicators + \varepsilon \dots \dots \dots (4)$$

وقد تم إجراء معادلة الانحدار رقم ٤ باستخدام نموذج انحدار Tobit نظراً لأن المتغير التابع يأخذ قيماً منحصرة بين الصفر والواحد الصحيح. وتمثل قيمة البواقي في معادلة الانحدار السابقة العوامل التي يمكن نسبتها إلى الفريق الإداري للشركة، لذلك فإنها تعتبر بمثابة درجة القدرة الإدارية *MA-Score*، وهي التي تمثل مقياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بالشركة خلال السنة محل الدراسة. ويتم الرمز لهذا المتغير بالرمز *MAS*.

٣، ٤ قياس المتغيرات التابعة:

في ضوء هدف الدراسة والفروض الموضوعية محل الاختبار فهناك ثلاثة متغيرات تابعة هي:

المتغير التابع الأول: متغيرات قياس جودة التقارير المالية:

تم قياس جودة التقارير المالية باستخدام مقياسين هما:

١. نموذج (Dechow, Sloan, & Sweeney (1995): ويستخدم لقياس جودة حسابات الاستحقاق،

وهو نموذج Jones المعدل. وفي ظل هذا النموذج، فإنه يتم قياس جودة حسابات الاستحقاق

الاختيارية *discretionary accruals*، طبقاً للمعادلة التالية:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (5)$$

حيث أن TA_{it} : إجمالي حسابات الاستحقاق، وتساوي الفرق بين صافي الدخل والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية CFO، A_{it-1} إجمالي الأصول في بداية الفترة، ΔREV_{it} : التغير في إجمالي الإيرادات، والتي تم حسابها عن طريق قسمة الفرق بين إيرادات العام الحالي وإيرادات العام السابق على إيرادات العام الماضي، ΔREC_{it} : التغير في إجمالي حسابات القبض $receivables$ ، والتي تم حسابها عن طريق قسمة الفرق بين إجمالي حسابات القبض العام الحالي وإجمالي حسابات القبض للعام السابق على إجمالي حسابات القبض للعام الماضي، PPE_{it} : الممتلكات والمصانع والمعدات في نهاية العام الحالي. وتكون القيمة المطلقة لحسابات الاستحقاق الاختيارية هي قيمة البواقي ε . ويأخذ هذا المتغير الرمز DEC .

٢. نموذج (Kothari, Leone, & Wasley (2005): ويستخدم لقياس جودة حسابات الاستحقاق

أيضاً ولكن مع ترجيحها بالأداء، طبقاً للمعادلة التالية:

$$TA_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + ROA_{it} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (6)$$

حيث أن ROA_{it} : العائد على الأصول. وتكون القيمة المطلقة لحسابات الاستحقاق

الاختيارية هي قيمة البواقي ε . ويأخذ هذا المتغير الرمز KOT .

وبالنسبة للمقياسين الممثلين لجودة التقارير المالية وطبقاً لدراسة (Demerjian et al. (2013) فقد تم أخذ الانحراف المعياري لقيمة البواقي خلال فترة ٤ سنوات، ثم يتم ضرب قيمة الانحراف المعياري الناتج من الخطوة السابقة في -١، بحيث تشير القيمة العالية إلى ارتفاع جودة التقارير المالية.

المتغير التابع الثاني: متغيرات قياس التوقيت المناسب:

تم قياس التوقيت المناسب باستخدام مقياسين، هما:

١. وقت تأخر تقرير المراجعة: وهو عبارة عن عدد الأيام بين نهاية السنة وتاريخ نشر تقرير

المراجعة (Abernathy et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز ARL .

٢. وقت تأخر إيداع التقارير المالية: وهو عبارة عن عدد الأيام بين نهاية السنة وتاريخ إيداع

التقارير المالية (Abernathy et al., 2018)^(١٠). ويأخذ هذا المتغير الرمز FIL .

المتغير التابع الثالث: متغيرات قياس بيئة المعلومات:

تم قياس بيئة المعلومات باستخدام مقياسين، هما:

^(١٠) هذه البيانات موجودة على الموقع الإلكتروني لهيئة السوق المالية (تداول)، حيث يتم تسمية الملف بتاريخ إيداعه.

١. عدم تماثل المعلومات (أو انتشار العرض والطلب): وتم حسابه باعتباره المتوسط السنوي لانتشار العرض والطلب اليومي على سهم الشركة، والذي تم حسابه من خلال المعادلة الآتية (Baik et al., 2018; Li & Zaiats, 2017):

$$Bid-Ask Spread_{it} = \frac{Ask_{it}-Bid_{it}}{\left(\frac{Ask_{it}-Bid_{it}}{2}\right)} \dots\dots\dots (7)$$

حيث Ask : سعر الطلب، وهو أعلى سعر لسهم الشركة خلال اليوم، Bid : سعر العرض، وهو أقل سعر لسهم الشركة خلال اليوم. ويأخذ هذا المتغير الرمز BAS .
٢. حجم التداول: وهو عبارة عن المتوسط السنوي لحجم التداول اليومي على سهم الشركة (Baik et al., 2018). وقد تم أخذ اللوغاريتم الطبيعي لقيم حجم التداول اليومي للتخلص من مشكلة تضخم الأرقام. ويأخذ هذا المتغير الرمز VOL .

٤,٤ المتغيرات الرقابية:

تضمنت نماذج الدراسة بعض المتغيرات الرقابية التي أظهرت الدراسات السابقة أنها ذات تأثير على العلاقة بين القدرة الإدارية والمتغيرات التي تمثل جودة الإفصاح المحاسبي. وقد تمثلت هذه المتغيرات الرقابية في المتغيرات الآتية:

١. حجم الشركة: حيث يتوقع أن الشركات ذات الحجم الكبير يزيد فيها المتغيرات التي تمثل جودة الإفصاح المحاسبي. وتم قياس هذا المتغير من خلال أخذ اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول أول الفترة (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز $SIZE$.

٢. الرافعة المالية: حيث أن لها تأثيرات مختلفة على جودة الإفصاح المحاسبي. وتم قياس الرافعة المالية من خلال قسمة (إجمالي الديون طويلة الأجل) على (إجمالي الأصول آخر الفترة) (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز LEV .

٣. العائد على حقوق الملكية: وتم قياسه باعتباره صافي الدخل قبل البنود غير العادية إلى حقوق الملكية (Abernathy et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز ROE .

٤. العائد على الأصول: وتم قياسه باعتباره صافي الدخل قبل البنود غير العادية إلى إجمالي الأصول (Baik et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز ROA .

٥. النقلب في المبيعات: وهو عبارة عن الانحراف المعياري للمبيعات (مرجحة بإجمالي الأصول) خلال آخر ثلاث سنوات (Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز $SVOL$.

٦. التقلب في التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية: وهو عبارة عن الانحراف المعياري للتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية (مرجحة بإجمالي الأصول) خلال آخر ثلاث سنوات (Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز *CVOL*.

٧. دورة التشغيل: اللوغاريتم الطبيعي لطول فترة التشغيل بالشركة، والتي تساوي طول فترة الاحتفاظ بالمخزون + طول فترة الاحتفاظ بحسابات القبض^(١١) (Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز *OPC*.

٨. الخسارة: وهو متغير وهمي يأخذ القيمة ١ إذا حققت الشركة خسارة خلال السنة، وصفر في الحالات الأخرى (Abernathy et al., 2018; Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز *LOSS*.

٩. نوع المراجع: وهو متغير وهمي يأخذ القيمة ١ اذا كان المراجع أحد شركات المراجعة الأربعة الكبار Big4، وصفر في الحالات الأخرى (Abernathy et al., 2018; Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز *AUD*.

١٠. عمر الشركة: وهو عبارة عن اللوغاريتم الطبيعي لعدد السنوات التي مرت منذ إدراج الشركة في سوق المال (Baik et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز *AGE*.

١١. تعقد أعمال الشركة: وتم التعبير عن ذلك بقياس الخطر الطبيعي أو المتأصل inherent risk في عملية إعداد التقارير المالية والإفصاح المحاسبي. وتم قياسه عن طريق قسم مجموع حسابات القبض والمخزون على إجمالي الأصول (Abernathy et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز *RISK*.

١٢. التغيير في نمو المبيعات: يأخذ هذا المتغير الرمز *SGRO*، وتم قياسه من خلال المعادلة الآتية (Demerjian et al., 2013):

$$SGRO_{it} = \frac{\Delta Sale_{it}}{Sale_{it-1}} - \frac{\Delta Sale_{it-1}}{Sale_{it-2}} \dots \dots \dots (8)$$

١٣. تمهيد الدخل: وهو عبارة عن قسمة الانحراف المعياري للمبيعات، مرجحة بإجمالي الأصول، على الانحراف المعياري للتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، مرجحة أيضاً بإجمالي الأصول (Baik et al., 2018). ويأخذ هذا المتغير الرمز *SMO*.

١٤. العائد غير العادي: وهو عبارة عن المتوسط السنوي للعائد غير العادي على سهم الشركة (Demerjian et al., 2013). ويأخذ هذا المتغير الرمز *ABN*.

١٥. جودة حسابات الاستحقاق: والتي تم قياسها طبقاً لنموذج (McNichols 2002)، طبقاً للمعادلة التالية:

^(١١) تم حساب هذا المتغير على أساس أن عدد أيام العام ٣٦٠ يوم، ويمكن حسابه على أساس أنه ٣٦٥ يوم.

$$\Delta WC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 CFO_{it-1} + \alpha_2 CFO_{it} + \alpha_3 CFO_{it+1} + \alpha_4 \Delta REV_{it} + \alpha_5 PPE_{it} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (9)$$

حيث أن ΔWC_{it} : التغير في رأس المال العامل، CFO : التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية. وتكون القيمة المطلقة لحسابات الاستحقاق الاختيارية هي قيمة البواقي ε . ويأخذ هذا المتغير الرمز McN .

٤,٥ نماذج الدراسة:

تم استخدام نموذج لاختبار كل فرض من فروض الدراسة الثلاثة، هي:
النموذج الأول: لاختبار أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية، ويأخذ الشكل التالي
(Demerjian et al., 2013):

$$FRQ_{it+1} = \alpha_0 + \alpha_1 MAS_{it} + \alpha_2 Size_{it} + \alpha_3 SVOL_{it-4} + \alpha_4 CVOL_{it-4} + \alpha_5 OPC_{it-4} + \alpha_6 LOSS_{it-4} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 SGRO_{it} + \alpha_9 ABN_{it} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (10)$$

ويأخذ متغير جودة التقارير المالية FRQ ثلاثة أشكال هي DEC, McN, KOT .
النموذج الثاني: لاختبار أثر القدرة الإدارية على التوقيت المناسب، ويأخذ الشكل التالي
(Abernathy et al., 2018):

$$Timeliness_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 MAS_{it} + \alpha_2 Size_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 ROE_{it} + \alpha_5 LOSS_{it} + \alpha_6 RISK_{it} + \alpha_7 KOT_{it} + \alpha_8 AUD_{it} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (11)$$

ويأخذ متغير التوقيت المناسب $Timeliness$ شكلين هما ARL, FIL .
النموذج الثالث: لاختبار أثر القدرة الإدارية على بيئة معلومات الشركة، ويأخذ الشكل التالي
(Baik et al., 2018):

$$Info_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 MAS_{it-1} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 RISK_{it} + \alpha_4 ROA_{it} + \alpha_5 AGE_{it} + \alpha_6 LEV_{it} + \alpha_7 McN_{it} + \alpha_8 SMO_{it} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (12)$$

ويأخذ متغير بيئة المعلومات $Info$ شكلين هما BAS, VOL .

٥. تحليل بيانات الدراسة واختبار الفروض:

يهدف هذا القسم إلى عرض الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة والتحليل أحادي المتغير (تحليل الارتباط) ثم تحليل الانحدار بغرض اختبار فروض الدراسة. وقد تم استخدام برنامج Eviews الإصدار ١٠ في إجراء التحليلات اللازمة، حيث يتعامل بشكل أفضل مع بيانات السلاسل الزمنية المقطعية panel data التي تنتمي إليها بيانات الدراسة. وقد تضمنت بيانات متغيرات نموذج الدراسة قيماً شاذة outliers ومتطرفة extreme. وتم التعامل مع هذه القيم باستبدالها باستخدام طريقة الوسط المبتور trimmed mean (Walfish, 2006).

وبعد معالجة القيم الشاذة والمتطرفة في كل متغير من متغيرات الدراسة، تم التأكد من توافر شروط نموذج الانحدار الخطي المتعدد من خلال اختبار التوزيع الطبيعي normal distribution

test، واختبار الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity، واختبار اختلاف تباين الخطأ العشوائي Heteroskedasticity، واختبار الارتباط الذاتي Autocorrelation أو المتسلسل Serial Correlation، واختبار استقرار السلاسل الزمنية Time Series Stationary (Gujarati, 2014; MacKinnon, 1996; Myers, 1990; Verbeek, 2017; Wooldridge, 2017). وأخيراً، فإنه بالنسبة لتقدير نماذج الانحدار، فإنها إما أن تكون باستخدام أسلوب التأثيرات الثابتة fixed effect أو أسلوب التأثيرات العشوائية random effect بناء على اختبار Hausman (1978). وبناء على أن قيمة هذا الاختبار كانت معنوية كما تظهر في جداول نماذج الانحدار الثلاثة (أرقام ٥، ٦، و٧)، فإن هذا يعني عدم صلاحية أسلوب التأثيرات العشوائية، وهو ما يؤكد على صلاحية استخدام أسلوب التأثيرات الثابتة، فيما عدا حالتين فقط.

١، ٥ الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة:

يوضح جدول (٢) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة.

جدول (٢): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات نموذج الدراسة:

Variable	n.	Mean	Median	Max	Min	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
MAS	1338	0.001	0.012	0.682	-0.846	0.233	-0.458	2.911
MASH	697	0.184	0.188	0.682	0.001	0.109	0.549	3.797
MASL	641	-0.197	-0.169	0.001	-0.846	0.157	-1.012	3.999
DEC	1338	-0.049	-0.036	0.000	-0.486	0.052	-3.626	21.885
KOT	1338	-0.050	-0.037	0.000	-0.486	0.052	-3.531	20.897
ARL	1338	51.071	51	159	11	19.461	0.762	5.808
FIL	1338	71.087	72	199	7	14.608	0.627	15.543
BAS	1338	0.026	0.026	0.221	0.000	0.011	5.955	92.849
VOL	1338	5.829	5.829	8.314	4.395	0.523	0.346	3.883
SIZE	1338	14.592	14.430	19.957	11.087	1.559	0.748	3.912
LEV	1338	0.160	0.116	0.684	0.000	0.150	1.267	4.083
ROA	1338	0.055	0.051	0.471	-5.816	0.187	-23.209	727.173
ROE	1338	0.061	0.052	0.395	-0.272	0.085	0.523	4.830
SVOL	1338	0.064	0.036	2.025	0.000	0.131	9.931	130.979
CVOL	1338	0.037	0.027	0.330	0.000	0.037	2.761	14.237
OPC	1338	2.248	2.282	2.879	1.103	0.332	-0.629	3.035
LOSS	1338	0.177	0.000	1.000	0.000	0.382	1.691	3.861
AUD	1338	0.582	1.000	1.000	0.000	0.493	-0.333	1.111
SGRO	1338	-0.021	-0.019	2.941	-2.905	0.423	-0.268	18.171
AGE	1338	3.068	3.219	4.159	0.693	0.682	-1.030	3.836
RISK	1338	0.217	0.159	3.365	0.000	0.204	3.506	44.682
SMO	1338	-0.687	-0.604	57.726	-53.510	6.148	-0.429	36.899
ABN	1338	-0.693	-0.695	6.322	-7.076	1.361	0.119	6.371
McN	1338	-0.291	-0.104	0.000	-36.298	1.960	-16.173	273.987

ومن جدول (٢) يتضح أنه بالنسبة لمتغير القدرة الإدارية فقد بلغ متوسطه -٠،٠٠١، ووسيطه ٠،٠١٠. وتتشابه هذه النتائج إلى حد كبير مع نتائج الدراسات السابقة كما يتضح من جدول (٣)، والذي يتضمن مقارنة بين متغير القدرة الإدارية في الدراسة الحالية مع نتائج بعض الدراسات السابقة التي تمت في بيئات مختلفة عن البيئة السعودية، وخلال فترات زمنية مختلفة أيضاً، وبالاعتماد على عدد مشاهدات مختلف أيضاً. ومن جدول (٣) يتضح وجود بعض الاختلافات التي يرجع سببها إلى اختلاف طبيعة الواقع الاقتصادي للشركات السعودية عن

الشركات التي أجريت عليها الدراسات السابقة، وكذلك الاختلافات في حجم العينة والفترة الزمنية التي تغطيها الدراسة.

جدول (٣): مقارنة متغير القدرة الإدارية في الدراسة الحالية مع نتائج بعض الدراسات السابقة:

الدراسة	period	n.	Mean	Median	Max	Min
الدراسة الحالية	2008-2018	1338	-0.001	0.010	0.667	-0.837
Demerjian et al. (2012)	1980-2009	177,134	-0.004	-0.103	0.557	-0.415
Demerjian et al. (2013)	1989-2009	78423	0.00	-0.01	NA	NA
Yung & Chen (2018)	1980-2014	131,037	0.00	-0.01	NA	NA
Lee et al. (2018)	1988-2015	159,448	-0.0008	-0.0164	NA	NA
Gan (2019)	1991-2013	20,323	0.010	0.001	NA	NA
Habib & Hasan (2017)	1987-2012	76,249	-0.01	-0.03	NA	NA
Karasamani (2015)	1978-2011	345,868	0.004	-0.002	NA	NA
إبراهيم (٢٠١٧)	2012-2013	255	-0.5046	NA	-0.1214	-0.7702
حسين (٢٠١٨)	2005-2015	NA	0.696	NA	4.9517	0.0310

كما يتضح من جدول (٢) أيضاً أن القدرة الإدارية العالية *MASH* تمثل حوالي ٥٣,٨٩٪ من المشاهدات، مما يعني أنها متواجدة أكثر من القدرة الإدارية المنخفضة *MASL* والتي بلغت نسبتها تقريباً ٤٦,١١٪. ومن الجدول يتضح أيضاً أن متوسط القدرة الإدارية العالية قد بلغ ٠,١٨٤، ومتوسط القدرة الإدارية المنخفضة قد بلغ -٠,١٩٧. كما يوضح جدول (٢) أيضاً إحصاءات باقي المتغيرات التابعة والضابطة. ويوجد بعض التشابه في خصائص كثير من هذه المتغيرات وبين نتائج الدراسات السابقة، مثل (Abernathy et al., 2018; Baik et al., 2018; Demerjian et al., 2013).

٢,٥ التحليل أحادي المتغير (تحليل الارتباط):

يوضح جدول (٤) معاملات ارتباط بيرسون Pearson بين متغيرات الدراسة.

جدول (٤): مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة:

	MAS	DEC	KOT	ARL	FIL	BAS	VOL	SIZE	LEV	ROA
MAS	1									
DEC	-0.076 ^a	1								
KOT	-0.050 ^b	0.967 ^a	1							
ARL	-0.156 ^a	-0.011	0.009	1						
FIL	-0.083 ^a	-0.051 ^b	-0.032	0.335 ^a	1					
BAS	0.008	-0.148 ^a	-0.131 ^a	-0.037	0.061 ^b	1				
VOL	-0.117 ^a	0.017	0.006	-0.106 ^a	-0.053 ^c	0.410 ^a	1			
SIZE	-0.015	0.311 ^a	0.308 ^a	-0.015	-0.123 ^a	-0.221 ^a	0.257 ^a	1		
LEV	-0.124 ^a	0.173 ^a	0.152 ^a	0.024	-0.086 ^a	-0.017	0.318 ^a	0.59 ^a	1	
ROA	0.219 ^a	0.168 ^a	0.172 ^a	-0.117 ^a	-0.073 ^a	-0.069 ^b	-0.158 ^a	0.006	-0.086 ^a	1
ROE	0.387 ^a	0.013	0.024	-0.199 ^a	-0.172 ^a	-0.154 ^a	-0.370 ^a	-0.003	-0.233 ^a	0.458 ^a
SVOL	0.084 ^a	-0.311 ^a	-0.303 ^a	-0.047 ^c	0.034	0.101 ^a	-0.024	-0.157 ^a	-0.099 ^a	-0.306 ^a
CVOL	0.117 ^a	-0.530 ^a	-0.531 ^a	-0.008	0.050 ^c	0.100 ^a	-0.059 ^b	-0.254 ^a	-0.186 ^a	-0.085 ^a
OPC	-0.217 ^a	0.080 ^a	0.054 ^c	0.043	0.050 ^c	-0.045	0.007	-0.043	-0.049 ^c	-0.066 ^b
LOSS	-0.283 ^a	-0.099 ^a	-0.119 ^a	0.160 ^a	0.129 ^a	0.120 ^a	0.202 ^a	-0.095 ^a	0.100 ^a	-0.352 ^a
AUD	0.061 ^b	0.169 ^a	0.164 ^a	-0.015	-0.069 ^b	-0.031	0.080 ^a	0.381 ^a	0.268 ^a	0.122 ^a
SGRO	0.019	0.019	0.038	0.013	-0.010	-0.014	-0.036	-0.023	-0.056 ^b	0.024
AGE	-0.017	-0.037	0.020	0.062 ^b	0.003	-0.085 ^a	-0.327 ^a	-0.168 ^a	-0.250 ^a	0.028
RISK	0.168 ^a	-0.166 ^a	-0.143 ^a	0.126 ^a	0.122 ^a	-0.022	-0.230 ^a	-0.188 ^a	-0.266 ^a	-0.337 ^a
SMO	-0.020	0.007	0.010	-0.038	-0.004	0.016	0.012	0.030	0.018	-0.015
ABN	-0.014	0.069 ^b	0.056 ^b	0.018	-0.014	-0.088 ^a	-0.024	0.035	-0.023	-0.001

تابع جدول (٤): مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة:

	ROE	SVOL	CVOL	OPC	LOSS	AUD	SGRO	AGE	RISK	SMO
ROE	1									
SVOL	0.043	1								
CVOL	0.107 ^a	0.434 ^a	1							
OPC	-0.205 ^a	-0.139 ^a	-0.039	1						
LOSS	-0.598 ^a	0.017	-0.015	0.135 ^a	1					
AUD	0.177 ^a	-0.048 ^c	-0.058 ^b	-0.102 ^a	-0.123 ^a	1				
SGRO	0.040	-0.016	0.009	-0.025	-0.061	-0.011	1			
AGE	0.069 ^b	-0.021	0.009	-0.086 ^a	-0.143 ^a	-0.134 ^a	0.060 ^b	1		
RISK	0.050 ^c	0.299 ^a	0.279 ^a	0.263 ^a	-0.028	0.048 ^c	-0.023	0.110 ^a	1	
SMO	-0.018	0.028	0.008	-0.042	0.018	-0.008	0.004	-0.010	-0.001	1
ABN	-0.005	-0.034	-0.009	-0.023	-0.049 ^c	0.037	0.034	0.074 ^a	-0.021	-0.045 ^c

ملحوظة: الرموز a, b, c تعني أن الارتباط معنوي عند مستوى معنوية ٠,٠١، ٠,٠٥، ٠,١٠ على الترتيب.

يتضح من جدول (٤) وجود علاقة ارتباط سلبية وجوهرية بين المتغيرين الأول والثالث من متغيرات قياس جودة التقارير المالية وبين القدرة الإدارية، في حين كانت علاقة المتغير الثاني موجبة ولكنها غير جوهرية. أما فيما يخص متغيري التوقيت المناسب فكانت علاقة المتغيرين سالبة وجوهرية مع القدرة الإدارية. وفيما يخص متغيري بيئة المعلومات فقد كانت علاقة الارتباط موجبة وغير جوهرية بالنسبة لمتغير عدم تماثل المعلومات مع القدرة الإدارية، في حين كانت هذه العلاقة سالبة وجوهرية لمتغير حجم التداول.

ويوضح جدول (٤) أيضاً علاقات الارتباط ومعنويتها بين باقي متغيرات الدراسة.

٣,٥ تحليل الانحدار واختبار فروض الدراسة:

يهدف هذا القسم إلى بيان نتائج تحليل الانحدار لنماذج الدراسة التطبيقية الثلاثة بغرض

اختبار فروض الدراسة.

١,٣,٥ اختبار الفرض الأول: العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية:

يوضح جدول (٥) نتائج نموذج الانحدار رقم (١٠) لنموذج الدراسة الثاني.

ويتضح من جدول (٥) أن القدرة الإدارية كانت ذات أثر موجب على جودة التقارير المالية

التي تم قياسها طبقاً لنموذج (Dechow et al. (1995) (٠,٠٥٥) وذلك بشكل معنوي (٠,٠٠٠)،

وكذلك طبقاً لنموذج (Kothari et al. (2005) (٠,٠٥٢) وبشكل معنوي أيضاً (٠,٠٠٠). وهو ما

يُشير إلى أن القدرة الإدارية لها أثر موجب على جودة التقارير المالية في الشركات السعودية.

وعند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية المرتفعة كانت العلاقة موجبة أيضاً مع

جودة التقارير المالية في ظل كلا النموذجين (٠,٠٢٧، ٠,٠٢٤)، إلا أن العلاقة كانت غير

معنوية في الحالتين (٠,٣٢٨، ٠,٣٧٦). أما عند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية

المنخفضة موجبة مع جودة التقارير المالية ولكنها كانت بمعامل أقل في كلا الحالتين (٠,٠١٥،

٠,٠١٨)، كما أن عدم معنوية العلاقة كان أعلى (٠,٥٥٥، ٠,٤٨١)، وهو ما يتفق مع فكرة أن

ارتفاع القدرة الإدارية يزيد معه جودة التقارير المالية.

جدول (٥): نتائج تطبيق تحليل الانحدار باستخدام طريقة المربعات الصغرى لنموذج الدراسة الأول:

Variables	Expected sign	المتغير التابع: جودة التقارير المالية					
		نموذج Dechow et al. (1995)			نموذج Kothari et al. (2005)		
		MAS	MASH	MASL	MAS	MASH	MASL
C		-0.124 (0.189)	1.153 (0.000)	0.189 (0.454)	-0.122 (0.206)	1.135 (0.000)	0.123 (0.627)
MAS	+	0.055 (0.000)	0.027 (0.328)	0.015 (0.555)	0.052 (0.000)	0.024 (0.376)	0.018 (0.481)
SIZE	+	0.003 (0.578)	-0.083 (0.000)	-0.018 (0.281)	0.003 (0.634)	-0.082 (0.000)	-0.014 (0.411)
SVOL	-	0.054 (0.003)	0.015 (0.334)	-0.003 (0.963)	0.054 (0.004)	0.015 (0.322)	-0.011 (0.870)
CVOL	-	0.026 (0.665)	-0.120 (0.016)	0.014 (0.930)	0.063 (0.306)	-0.118 (0.017)	0.032 (0.839)
OPC	-	0.008 (0.407)	0.010 (0.326)	0.014 (0.302)	0.009 (0.331)	0.011 (0.286)	0.015 (0.258)
LOSS	-	-0.002 (0.736)	0.001 (0.905)	-0.009 (0.307)	-0.003 (0.567)	0.000 (0.953)	-0.008 (0.397)
AUD	+	-0.003 (0.546)	0.002 (0.821)	-0.001 (0.913)	-0.004 (0.357)	0.002 (0.806)	-0.001 (0.894)
SGRO	+/-	-0.004 (0.178)	-0.006 (0.082)	-0.001 (0.685)	-0.004 (0.169)	-0.007 (0.054)	-0.002 (0.599)
ABN	+/-	0.001 (0.330)	0.001 (0.425)	0.001 (0.356)	0.001 (0.477)	0.001 (0.450)	0.001 (0.346)
R ²		0.836	0.917	0.863	0.834	0.918	0.861
Adjusted R ²		0.788	0.882	0.797	0.785	0.883	0.795
F-statistic		17.238	25.901	13.210	16.992	26.072	13.029
Prob. (F-statistic)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Durbin-Watson		2.262	2.406	2.157	2.263	2.443	2.128
Fixed Effect		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Hausman Test Chi ²		70.773	22.660	41.096	74.135	21.916	43.032
Prob.		0.000	0.007	0.000	0.000	0.009	0.000

ملحوظة: في ظل كل مقياس من مقاييس جودة التقارير المالية، يمثل العمود الأول (MAS) نتائج معادلة الانحدار في حالة القدرة الإدارية كاملة، ويمثل العمود الثاني (MASH) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية العالية فقط، بينما يمثل العمود الثالث (MASL) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية المنخفضة فقط. كما أن القيمة الأولى في كل خلية تمثل معامل الانحدار والقيمة بين القوسين تمثل درجة المعنوية.

وفي المجمل يمكن القول أن العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية كانت علاقة موجبة في الشركات السعودية. وتؤدي هذه النتيجة إلى قبول الفرض الأول للدراسة، وهو أن القدرة الإدارية ذات أثر إيجابي على جودة التقارير المالية. وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Demerjian et al. (2013)، ودراسة (García-Meca & García-Sánchez (2018)، ودراسة إبراهيم (٢٠١٧)، ودراسة حسين (٢٠١٨)، ودراسة مليجي (٢٠١٩)، ولكنها تختلف مع نتائج دراسة (Demerjian et al. (2020).

٢,٣,٥ اختبار الفرض الثاني: العلاقة بين القدرة الإدارية والتوقيت المناسب:

يوضح جدول (٦) نتائج نموذج الانحدار رقم (١١) لنموذج الدراسة الثاني.

يتضح من جدول (٦) أن القدرة الإدارية كانت ذات أثر سالب (-٨,٦٤٨) على فترة تأخير تقرير المراجعة وذلك بشكل معنوي (٠,٠٣١)، كما كانت ذات أثر سالب أيضاً (-١,٩٨٩) على فترة تأخير الإيداع ولكن بشكل غير معنوي (٠,٥٧٢). وهو ما يُشير إلى أن القدرة الإدارية لها أثر إيجابي على التوقيت المناسب للإفصاح المحاسبي في الشركات السعودية، حيث أنها أدت إلى

تقصير الفترة الزمنية اللازمة لإصدار تقرير المراجعة وإيداع التقارير المالية لدى هيئة السوق المالية.

جدول (٦): نتائج تطبيق تحليل الانحدار باستخدام طريقة المربعات الصغرى لنموذج الدراسة الثاني:

Variables	Expected sign	المتغير التابع: التوقيت المناسب					
		وقت تأخير تقرير المراجعة ARL			وقت تأخير الإيداع FIL		
		MAS	MASH	MASL	MAS	MASH	MASL
C		24.419 (0.371)	42.157 (0.002)	88.015 (0.237)	118.633 (0.000)	79.266 (0.000)	108.107 (0.041)
MAS	-	-8.648 (0.031)	-14.295 (0.058)	-18.739 (0.042)	-1.989 (0.572)	-2.380 (0.667)	-16.334 (0.044)
SIZE	-	2.110 (0.265)	0.492 (0.600)	-2.242 (0.655)	-3.140 (0.053)	-0.462 (0.424)	-2.676 (0.453)
LEV	+	-8.239 (0.285)	-0.342 (0.967)	-3.982 (0.742)	-2.070 (0.751)	-13.682 (0.027)	12.234 (0.189)
ROE	+	-44.209 (0.000)	-45.723 (0.001)	8.687 (0.704)	-22.302 (0.044)	-29.185 (0.001)	-1.031 (0.961)
LOSS	+	4.358 (0.022)	4.071 (0.174)	6.008 (0.026)	2.099 (0.217)	-1.678 (0.475)	4.004 (0.117)
RISK	+	6.656 (0.131)	20.917 (0.000)	-7.403 (0.644)	-0.717 (0.857)	8.293 (0.018)	-7.589 (0.594)
KOT	+	-2.935 (0.855)	-1.130 (0.948)	-29.962 (0.236)	-9.139 (0.505)	-7.857 (0.510)	-7.329 (0.730)
AUD	-	-2.105 (0.200)	-0.116 (0.950)	-5.054 (0.037)	-1.089 (0.437)	0.452 (0.743)	-2.728 (0.180)
R ²		0.445	0.071	0.474	0.275	0.049	0.319
Adjusted R ²		0.375	0.060	0.346	0.183	0.038	0.152
F-statistic		6.332	6.555	3.694	2.995	4.417	1.915
Prob. (F-statistic)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Durbin-Watson		1.751	1.406	2.149	2.065	1.451	2.293
Fixed Effect		Yes	No	Yes	Yes	No	Yes
Hausman Test Chi ²		33.992	9.566	30.118	24.515	5.983	23.766
Prob.		0.000	0.297	0.000	0.002	0.649	0.003

ملحوظة: في ظل كل مقياس من مقاييس التوقيت المناسب، يمثل العمود الأول (MAS) نتائج معادلة الانحدار في حالة القدرة الإدارية كاملة، ويمثل العمود الثاني (MASH) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية العالية فقط، بينما يمثل العمود الثالث (MASL) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية المنخفضة فقط. كما أن القيمة الأولى في كل خلية تمثل معامل الانحدار والقيمة بين القوسين تمثل درجة المعنوية.

وعند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية المرتفعة فقد كان الأثر سالباً أيضاً على فترة تأخير تقرير المراجعة (-١٤,٢٩٥) ومعنوي (٠,٠٥٨)، وقد كان هذا الأثر سالباً أيضاً على فترة تأخير الإيداع (-٢,٣٨٠) وغير معنوي (٠,٦٦٧) أيضاً. أما عند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية المنخفضة فقد كان الأثر سالباً أيضاً على فترة تأخير تقرير المراجعة (-١٨,٧٣٩) ومعنوي (٠,٠٤٢)، كما كان هذا الأثر سالباً أيضاً على فترة تأخير الإيداع (-١٦,٣٣٤) ومعنوي (٠,٠٤٤) أيضاً. وتتفق هذه الأرقام مع التحليل على أساس متغير القدرة الإدارية ككل.

وتؤدي هذه النتيجة إلى قبول الفرض الثاني للدراسة؛ وهو أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين لها أثر إيجابي على التوقيت المناسب للإفصاح المحاسبي في الشركات السعودية. وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Abernathy et al. (2018)، ودراسة مليجي (٢٠١٩).

٥,٣,٣ اختبار الفرض الثالث: العلاقة بين القدرة الإدارية وبيئة المعلومات:

يوضح جدول (٧) نتائج نموذج الانحدار رقم (١٢) لنموذج الدراسة الثاني.

جدول (٧): نتائج تطبيق تحليل الانحدار باستخدام طريقة المربعات الصغرى لنموذج الدراسة الثالث:

Variables	Expected sign	المتغير التابع: بيئة المعلومات					
		انتشار العرض والطلب BAS			حجم التداول VOL		
		MAS	MASH	MASL	MAS	MASH	MASL
C		0.081 (0.000)	0.056 (0.009)	0.104 (0.000)	7.980 (0.000)	7.975 (0.000)	6.586 (0.000)
MAS	-BAS +VOL	0.003 (0.127)	0.015 (0.027)	0.001 (0.849)	0.122 (0.082)	0.707 (0.003)	0.013 (0.938)
SIZE	-BAS +VOL	-0.003 (0.009)	-0.002 (0.322)	-0.004 (0.004)	-0.088 (0.015)	-0.117 (0.020)	0.047 (0.557)
RISK	+BAS +VOL	-0.019 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.016 (0.001)	-0.066 (0.615)	-0.053 (0.814)	0.232 (0.430)
ROA	-BAS +VOL	-0.008 (0.001)	-0.005 (0.644)	-0.006 (0.024)	-0.047 (0.552)	-0.328 (0.349)	0.219 (0.302)
AGE	+BAS -VOL	-0.004 (0.001)	-0.001 (0.654)	-0.005 (0.001)	-0.290 (0.000)	-0.212 (0.026)	-0.461 (0.000)
LEV	-BAS +VOL	0.003 (0.483)	-0.008 (0.246)	0.012 (0.002)	0.044 (0.751)	-0.148 (0.536)	-0.033 (0.870)
MCN	-BAS -VOL	0.000 (0.597)	0.000 (0.930)	0.000 (0.411)	-0.001 (0.885)	-0.036 (0.734)	-0.013 (0.266)
SMO	+BAS -VOL	0.000 (0.382)	0.000 (0.910)	0.000 (0.425)	0.001 (0.381)	0.000 (0.814)	0.003 (0.240)
R ²		0.246	0.266	0.361	0.732	0.737	0.773
Adjusted R ²		0.161	0.127	0.234	0.698	0.684	0.717
F-statistic		2.886	1.913	2.849	21.495	13.943	13.907
Prob. (F-statistic)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Durbin-Watson		1.918	2.390	1.659	1.947	2.270	1.857
Fixed Effect	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Hausman Test Chi ²		63.158	25.147	29.108	106.226	98.774	17.400
Prob.		0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.026

ملحوظة: في ظل كل مقياس من مقاييس بيئة المعلومات، يمثل العمود الأول (MAS) نتائج معادلة الانحدار في حالة القدرة الإدارية كاملة، ويمثل العمود الثاني (MASH) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية العالية فقط، بينما يمثل العمود الثالث (MASL) النتائج في حالة اقتصار المتغير على القدرة الإدارية المنخفضة فقط. كما أن القيمة الأولى في كل خلية تمثل معامل الانحدار والقيمة بين القوسين تمثل درجة المعنوية.

يتضح من جدول (٧) أن القدرة الإدارية كانت ذات أثر موجب (٠,٠٠٠٣) على انتشار العرض والطلب، وذلك على عكس ما هو متوقع من أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى تقليل انتشار العرض والطلب أو بمعنى آخر تقليل عدم تماثل المعلومات، وقد كان هذا الأثر غير معنوي (٠,١٢٧). أما بالنسبة لحجم التداول فقد كانت القدرة الإدارية ذات تأثير موجب أيضاً (٠,١٢٢) على حجم التداول، وذلك بشكل يتفق مع ما هو متوقع، وقد كان هذا الأثر قريب من المعنوية (٠,٠٨٢).

وعند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية المرتفعة فقد كان الأثر موجباً أيضاً على انتشار العرض والطلب (٠,٠١٥) ومعنوي (٠,٠٢٧)، وقد كان هذا الأثر موجباً أيضاً على حجم التداول (٠,٧٠٧) ومعنوي (٠,٠٠٣) أيضاً. أما عند إجراء التحليلات على أساس القدرة الإدارية المنخفضة فقد كان الأثر موجباً أيضاً على انتشار العرض والطلب (٠,٠٠١) وغير معنوي (٠,٨٤٩). وتتفق هذه الأرقام مع التحليل على أساس متغير القدرة الإدارية ككل.

وتؤدي هذه النتيجة إلى رفض الفرض الثالث؛ وهو أن القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين لها تأثير إيجابي على بيئة المعلومات، حيث أنه بالرغم من أن القدرة الإدارية العالية قد ارتبطت معها

ارتفاع في حجم التداول على أسهم الشركة، إلا أن ذلك قد ارتبط معه ارتفاع في عدم تماثل المعلومات، وهو ما يؤدي في النهاية إلى تخفيض جودة بيئة معلومات الشركة. وفيما يخص حجم التداول تتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Baik et al. (2018)، أما فيما يخص عدم تماثل المعلومات فقد تعارضت النتيجة مع نتائج دراسة (Baik et al. (2018) ودراسة مليجي (٢٠١٩).

٥,٣,٤ مناقشة النتائج:

لقد أظهرت نتائج الدراسة اقتراب متوسط القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في المملكة العربية السعودية مع مثيلاتها في الدول المتقدمة اقتصادياً طبقاً لنموذج Demerjian et al. (2012).

وقد انعكست هذه القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين بشكل إيجابي على جانبين مهمين من جوانب جودة الإفصاح المحاسبي التي تم دراستها في هذه الدراسة وهما جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب، وذلك بشكل يتفق مع نتائج الدراسات السابقة في هذا الخصوص. وفي هذا السياق يمكن القول أن نظرية "التعاقد الفعال" هي السائدة في الشركات السعودية، والتي تظهر أهمية المديرين التنفيذيين في تحسين كل من جودة التقارير المالية والتوقيت المناسب.

إلا أن هذه القدرة الإدارية لم تنعكس بنفس القدر على بيئة معلومات الشركة، حيث أنها بالرغم من مساهمتها في زيادة حجم التداول إلا أنها لم تساهم في تخفيض عدم تماثل المعلومات كما استدل عليه من انتشار العرض والطلب على أسهم الشركة. ويمكن أن يعود هذا الاختلاف في جزء منه إلى تصميم الدراسات نفسها من حيث قياس متغيرات الدراسة وطول الفترة الزمنية التي تم التطبيق عليها وكذلك حجم العينة في كل دراسة. أما الجزء الأساسي من هذه النتيجة المتعارضة مع نتائج الدراسات السابقة فيمكن إرجاعه إلى الظروف الاقتصادية وطرق اختيار وتعيين ومنح الحوافز للمديرين التنفيذيين في المملكة العربية السعودية. ويمكن تفسير ذلك أيضاً بهيمنة نظرية "استخراج الإيجار" على المديرين التنفيذيين في الشركات السعودية، مع وجود دور محدود جداً لخصائصهم في التأثير على بيئة معلومات الشركة. وتتفق هذه التفسيرات مع نتائج دراسة Francis et al. (2008) التي توصلت إلى أن ارتفاع شهرة المديرين التنفيذيين يرتبط معه انخفاض في جودة الأرباح، وذلك بشكل يتفق مع نظرية استخراج الإيجار.

٦. نتائج وتوصيات الدراسة والدراسات المستقبلية:

٦,١ نتائج الدراسة:

توصلت الدراسة إلى النتائج الآتية:

- اقتراب متوسط القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين في المملكة العربية السعودية مع مثيلاتها في الدول المتقدمة اقتصادياً طبقاً لنموذج (Demerjian et al. (2012).
- يؤدي ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين إلى التأثير بشكل إيجابي على جودة التقارير المالية، بشكل يتفق مع نتائج الدراسات السابقة.
- يؤدي ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين إلى التأثير بشكل إيجابي على التوقيت المناسب، بشكل يتفق مع نتائج الدراسات السابقة.
- يؤدي ارتفاع القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين إلى التأثير بشكل إيجابي على حجم التداول على أسهم الشركة، إلا أنه لم يؤدي إلى تخفيض عدم تماثل المعلومات، الأمر الذي يعني إجمالاً عدم التأثير على بيئة معلومات الشركة، بشكل يتعارض مع نتائج الدراسات السابقة.
- تسود نظرية " التعاقد الفعال " على المديرين التنفيذيين في الشركات السعودية أكثر من نظرية "استخراج الإيجار".

٦,٢ توصيات الدراسة:

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة فإنه يمكن التوصية بما يلي:

- ضرورة الاهتمام بتحسين عمليات اختيار وتعيين ومنح الحوافز للمديرين التنفيذيين في المملكة العربية السعودية.
- ضرورة اهتمام المديرين التنفيذيين بتحسين علمية إنتاج وتوصيل المعلومات بالجودة المطلوبة وفي التوقيت المناسب.
- ضرورة عمل المديرين التنفيذيين على زيادة الاهتمام بمصلحة المساهمين من خلال التقليل من عدم تماثل المعلومات.
- ضرورة زيادة اهتمام المديرين التنفيذيين بعمليات تحديد الفرص الاستثمارية واتخاذ قرارات الاستثمار المختلفة بالشكل الذي يساعد على تحسين استغلال مواد الشركة بالشكل المناسب.
- ضرورة زيادة اهتمام المديرين التنفيذيين بتقييم جودة الجوانب المختلفة للإفصاح المحاسبي دورياً، والعمل على تحسينها بشكل مستمر.

٦,٣ القيود على الدراسة والمقترحات بدراسات مستقبلية:

توصي الدراسة الحالية بضرورة زيادة الاهتمام بدراسة الجوانب المختلفة للقدرة الإدارية، نظراً لعدم الاهتمام بها بالشكل المناسب لأهميتها في الدراسات باللغة العربية حتى الآن. ويمكن أن تركز الدراسات المستقبلية على العديد من الجوانب التي لم تتناولها الدراسة الحالية، والتي منها ما يلي:

- دراسة أثر القدرة الإدارية على المتغيرات ذات العلاقة مثل أتعاب المراجعة، وفعالية الرقابة الداخلية على عملية التقرير المالي، وورد فعل السوق على الإفصاح عن الأرباح، وحوكمة الشركات، وتكلفة رأس المال، وخطر انهيار سعر سهم الشركة، وتجنب الضرائب، وأداء الشركات، وسلوك الشركة تجاه تحمل المخاطر، وتحديد خطر الائتمان، وتحسين الابتكار في الشركات، والأرصدة النقدية المحتفظ بها لدى الشركة، والتصنيف الائتماني للشركة، وفرص النمو، وفعالية التكاليف، والتغيرات التكنولوجية، والضغط المالي، وسياسات التوزيعات النقدية، وديون الشركة، والنقص في قيمة الشهرة.

- اعتمدت الدراسة الحالية على قياس المتغيرات التي تعبر عن جوانب جودة الإفصاح المحاسبي طبقاً لنماذج محددة، كما تم إدراج مجموعة من المتغيرات الرقابية في ضوء نتائج الدراسات السابقة، ويمكن أن تختلف نتائج الدراسات المستقبلية عند تغيير هذه المتغيرات أو قياسها بشكل مختلف عما تم اتباعه في الدراسة الحالية.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

إبراهيم، إيهاب عبد الفتاح محمد (٢٠١٧). قياس تأثير القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية في بيئة الأعمال المصرية: دراسة تطبيقية. *رسالة ماجستير غير منشورة*. كلية التجارة، جامعة عين شمس.

حسين، محمد إبراهيم محمد (٢٠١٨). تأثير القدرة الإدارية للمديرين على العلاقة ما بين إدارة الأرباح الحقيقية والأداء المستقبلي لمنشآت الأعمال: دراسة تطبيقية. *مجلة المحاسبة والمراجعة*. كلية التجارة، جامعة بني سويف. ٦(٣)، ٢٥١-٢٨٧.

عبدالمجيد، حميد محمد (٢٠٢٠). قياس أثر القدرة الإدارية على الاستثمار: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية. *مجلة الإدارة العامة*. معهد الإدارة العامة. ٦١(١)، ٨٧-١٥٨.

مليجي، مجدي مليجي عبد الحكيم (٢٠١٩). قياس أثر القدرة الإدارية على جودة التقرير المالي وخطر انهيار أسعار الأسهم: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، ٣(٣)، ٢٩٣-٣٧٩.

المراجع باللغة الإنجليزية:

Abernathy, J. L., Kubick, T. R., & Masli, A. (2018). Evidence on the relation between managerial ability and financial reporting timeliness. *International Journal of Auditing*, 22(2), 185-196.

Aier, J. K., Comprix, J., Gunlock, M. T., & Lee, D. (2005). The financial expertise of CFOs and accounting restatements. *Accounting Horizons*, 19(3), 123-135.

- Akbari, F., Salehi, M., & Bagherpour Vlashani, M. A. (2018). The effect of managerial ability on tax avoidance by classical and Bayesian econometrics in multilevel models: Evidence of Iran. *International Journal of Emerging Markets*, 13(6), 1656-1678.
- Andreou, P. C., Karasamani, I., Louca, C., & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *Journal of Business Research*, 79, 107-122.
- Andreou, P. C., Philip, D., & Robejsek, P. (2016). Bank liquidity creation and risk-taking: Does managerial ability matter? *Journal of Business Finance & Accounting*, 43(1-2), 226-259.
- Baatwah, S. R., Salleh, Z., & Ahmad, N. (2015). CEO characteristics and audit report timeliness: do CEO tenure and financial expertise matter? *Managerial Auditing Journal*, 30(8/9), 998-1022.
- Baik, B., Brockman, P. A., Farber, D. B., & Lee, S. (2018). Managerial ability and the quality of firms' information environment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 33(4), 506-527.
- Baik, B., Choi, S., & Farber, D. (2019). Managerial ability and income smoothing. *The Accounting Review*, *In-Press*.
- Baik, B., Farber, D., & Lee, S. (2011). CEO ability and management earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 28(5), 1645-1668.
- Baik, B., Kang, J. K., & Morton, R. (2010). Why are analysts less likely to follow firms with high managerial ownership? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 25(2), 171-200.
- Bamber, L. S., Jiang, J. X., & Wang, I. Y. (2010). What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 85(4), 1131-1162.
- Banker, R. D., Charnes, A., & Cooper, W. W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30(9), 1078-1092.
- Berk, J. B., & Stanton, R. (2007). Managerial ability, compensation, and the closed-end fund discount. *The Journal of Finance*, 62(2), 529-556.
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1169-1208.
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z., & Walther, B. R. (2010). The financial reporting environment: Review of the recent literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 296-343.
- Bryant-Kutcher, L., Peng, E., & Weber, D. (2013). Regulating the timing of disclosure: Insights from the acceleration of 10-K filing deadlines. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(6), 475-494.
- Bushman, R., Chen, Q., Engel, E., & Smith, A. (2004). Financial accounting information, organizational complexity and corporate governance systems. *Journal of Accounting and Economics*, 37(2), 167-201.
- Chang, Y. Y., Dasgupta, S., & Hilary, G. (2010). CEO ability, pay, and firm performance. *Management Science*, 56(10), 1633-1652.
- Charnes, A., Cooper, W. W., & Li, S. (1989). Using data envelopment analysis to evaluate efficiency in the economic performance of Chinese cities. *Socio-Economic Planning Sciences*, 23(6), 325-344.
- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.

- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1981). Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through. *Management Science*, 27(6), 668-697.
- Chemmanur, T. J., & Paeglis, I. (2005). Management quality, certification, and initial public offerings. *Journal of Financial Economics*, 76(2), 331-368.
- Chemmanur, T. J., Paeglis, I., & Simonyan, K. (2010). Management quality and equity issue characteristics: a comparison of SEOs and IPOs. *Financial Management*, 39(4), 1601-1642.
- Choi, W., Han, S., Jung, S. H., & Kang, T. (2015). CEO's operating ability and the association between accruals and future cash flows. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(5-6), 619-634.
- Cooper, W. W., Seiford, L. M., & Tone, K. (2007). *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*. New York, USA Springer Science & Business Media.
- Cornaggia, K. J., Krishnan, G. V., & Wang, C. (2017). Managerial ability and credit ratings. *Contemporary Accounting Research*, 34(4), 2094-2122.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dejong, D., & Ling, Z. (2013). Managers: Their effects on accruals and firm policies. *Journal of Business Finance & Accounting*, 40(1-2), 82-114.
- Demerjian, P. R., Lev, B., & McVay, S. E. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248.
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F., & McVay, S. E. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463-498.
- Demerjian, P., Lewis-Western, M., & McVay, S. (2020). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2), 406-437.
- Falato, A., Li, D., & Milbourn, T. (2015). Which skills matter in the market for CEOs? Evidence from pay for CEO credentials. *Management Science*, 61(12), 2845-2869.
- Feltham, G. A. (1972). Information evaluation. In *Studies in Accounting Research*, no. 5. Sarasota, FL.: American Accounting Association.
- Francis, J., Huang, A. H., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967-1010.
- Gan, H. (2019). Does CEO managerial ability matter? Evidence from corporate investment efficiency. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(4), 1085-1118.
- García-Meca, E., & García-Sánchez, I.-M. (2018). Does managerial ability influence the quality of financial reporting? *European Management Journal*, 36(4), 544-557.
- Givoly, D., & Palmon, D. (1982). Timeliness of Annual Earnings Announcements: Some Empirical Evidence *The Accounting Review*, 57(3), 486-508.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Puri, M. (2013). Managerial attitudes and corporate actions. *Journal of Financial Economics*, 109(1), 103-121.

- Habib, A., & Hasan, M. M. (2017). Managerial ability, investment efficiency and stock price crash risk. *Research in International Business and Finance*, 42, 262-274.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206.
- Hausman, J. A. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica*, 46, 1251-1271.
- Hermalin, B. E., & Weisbach, M. S. (2017). Assessing managerial ability: implications for corporate governance. *The Handbook of the Economics of Corporate Governance*.
- Huang, W., Jiang, F., Liu, Z., & Zhang, M. (2011). Agency cost, top executives' overconfidence, and investment-cash flow sensitivity: Evidence from listed companies in China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 19(3), 261-277.
- Huang, X. S., & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in Accounting*, 39, 91-104.
- Impink, J., Lubberink, M., Praag, B. V., & David Veenman, D. (2012). Did accelerated filing requirements and SOX Section 404 affect the timeliness of 10-K filings? *Review of Accounting Studies*, 17(2), 227-253.
- International Accounting Standards Board (IASB). (2020). Conceptual Framework for Financial Reporting. In. London: The International Financial Reporting Standards (IFRS) Foundation.
- Jian, M., & Lee, K. W. (2011). Does CEO reputation matter for capital investments? *Journal of Corporate Finance*, 17(4), 929-946.
- Kalyta, P., & Mangan, M. (2008). Executive pensions, disclosure quality, and rent extraction. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2), 133-166.
- Karasamani, I. (2015). *The Moderating Impact of Managerial Ability on the Relationship between Diversification and Firm Value, Investment Efficiency, and Information Asymmetry*. (PhD), Northcentral University, Retrieved from <https://search-proquest-com.sdl.idm.oclc.org/docview/1658234473?accountid=142908> (UMI Number: 3683043)
- Knechel, W. R., & Payne, J. L. (2001). Additional evidence on audit report lag. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20(1), 137-146.
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2016). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310.
- Kothari, S. P. (2001). Capital markets research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 105-231.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Krishnan, G. V., & Wang, C. (2015). The relation between managerial ability and audit fees and going concern opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(3), 139-160.
- Krishnan, J., & Yang, S. (2009). Recent trends in audit report and earnings announcement lags. *Accounting Horizons*, 23(3), 265-288.
- Lee, C.-C., Wang, C.-W., Chiu, W.-C., & Tien, T.-S. (2018). Managerial ability and corporate investment opportunity. *International Review of Financial Analysis*, 57, 65-76.
- Lee, H. Y., Mande, V., & Son, M. (2009). Do lengthy auditor tenure and the provision of non-audit services by the external auditor reduce audit report lags? *International Journal of Auditing*, 13(2), 87-104.

- Lee, H. Y., Mande, V., & Son, M. (2015). Are earnings announced earlier of higher quality? *Accounting and Finance*, 55(1), 187–212.
- Lee, J. E. (2015). Managerial ability and the effectiveness of internal control over financial reporting. *Journal of Applied Business Research*, 31(5), 1781-1788.
- Leuz, C., & Verrecchia, R. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38(Supplement), 91-124.
- Li, T., & Zaiats, N. (2017). Information environment and earnings management of dual class firms around the world. *Journal of Banking & Finance*, 74, 1-23.
- Lo, A. W., Mamaysky, H., & Wang, J. (2004). Asset prices and trading volume under fixed transactions costs. *Journal of Political Economy*, 112(5), 1054-1090.
- Mackey, A. (2008). The effect of CEOs on firm performance. *Strategic Management Journal*, 29(12), 1357–1367.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2009). Superstar CEOs. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1593-1638.
- Manzoni, A., & Islam, S. M. (2009). *Performance Measurement in Corporate Governance: DEA Modelling and Implications for Organisational Behaviour and Supply Chain Management*: Springer Science & Business Media.
- McNichols, M. (2002). Discussion of: The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(Supplement), 61–69.
- Michaely, R., Rubin, A., & Vedrashko, A. (2014). Corporate governance and the timing of earnings announcements. *Review of Finance*, 18(6), 2003–2044.
- Milbourn, T. (2003). CEO ability and stock-based compensation. *Journal of Financial Economics*, 68(2), 233-262.
- Mishra, D. R. (2014). The dark side of CEO ability: CEO general managerial skills and cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 29, 390-409.
- Palmrose, Z.-V., Richardson, V., & Shultz, S. (2004). Determinants of market reactions to restatement announcements. *Journal of Accounting and Economics*, 37(1), 59–89.
- Park, J., Ko, C. Y., Jung, H., & Lee, Y.-S. (2016). Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(4), 449-477.
- Plumlee, M., & Yohn, T. (2010). An analysis of the underlying causes attributed to restatements. *Accounting Horizons*, 24(1), 41–64.
- Rajgopal, S., Shevlin, T., & Zamora, V. (2006). CEOs' outside employment opportunities and the lack of relative performance evaluation in compensation contracts. *The Journal of Finance*, 61(4), 1813-1844.
- Schmidt, J., & Wilkins, M. S. (2013). Bringing darkness to light: The influence of auditor quality and audit committee expertise on the timeliness of financial statement restatement disclosures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(1), 221-244.
- Schwartz, K. B., & Soo, B. S. (1996). The association between auditor changes and reporting lags. *Contemporary Accounting Research*, 31(1), 353-370.
- Walfish, S. (2006). A review of statistical outlier methods. *Pharmaceutical Technology*, 30(11), 82-86.
- Wang, C., Raghunandan, K., & McEwen, R. A. (2013). Non-timely 10-K filings and audit fees. *Accounting Horizons*, 27(4), 737–755.
- Yung, K., & Chen, C. (2018). Managerial ability and firm risk-taking behavior. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 51(4), 1005-1032.