

قياس أثر فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة:
دراسة تطبيقية على سوق الأوراق المالية المصرية

بحث مستخلص من رسالة دكتوراة بعنوان

" نموذج كمي لقياس أثر سيكولوجية الإدارة على تقدير مخاطر عميل المراجعة:
(دراسة تطبيقية)"

إشراف

الأستاذ الدكتور

طارق محمد حسنين إسماعيل

أستاذ المراجعة

كلية التجارة – جامعة القاهرة

من إعداد

د. / محمد حمدي عوض
مدرس المحاسبة والتمويل
كلية التجارة – جامعة القاهرة
Mohamed_hamdy@foc.cu.edu.eg

حنان أيمن محمد على
مدرس مساعد
كلية التجارة – جامعة القاهرة
Hanan_ayman@foc.cu.edu.eg

1442هـ - 2021 م

قياس أثر فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة: دراسة تطبيقية على سوق الأوراق المالية المصرية

د. / محمد حمدي عوض
مدرس المحاسبة والتمويل
كلية التجارة – جامعة القاهرة
Mohamed_hamdy@foc.cu.edu.eg

حنان أيمن محمد على
مدرس مساعد
كلية التجارة – جامعة القاهرة
Hanan_ayman@foc.cu.edu.eg

المستخلص

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في سوق الأوراق المالية المصرية. ولتحقيق هذا الهدف تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من (68) منشأة من المنشآت المدرجة في مؤشر (100) EGX خلال الفترة (2012 – 2019). وقد اعتمدت الدراسة على أسلوب الانحدار المتعدد لاختبار فرض الدراسة باستخدام برنامج STATA الاحصائي.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية؛ أولاً: وجود علاقة عكسية بين فرط الثقة الإدارية ومؤشر المخاطر الكامنة؛ وهذا يعني أن زيادة فرط الثقة الإدارية يؤدي إلى انخفاض مؤشر المخاطر الكامنة، والتي تشير قيمته المنخفضة إلى زيادة المخاطر التي تتعرض لها المنشأة. ثانياً: وجود علاقة إيجابية بين معدل العائد على الأصول وحجم المنشأة ومؤشر المخاطر الكامنة؛ وهذا يعني أن زيادة معدل العائد على الأصول وحجم المنشأة يؤدي إلى زيادة مؤشر المخاطر الكامنة، والتي تشير قيمته المرتفعة إلى انخفاض المخاطر التي تتعرض لها المنشأة. ثالثاً: أن فرط الثقة الإدارية يُعد عامل من العوامل التي قد تتسبب في انهيار المنشآت، ولذلك يجب على الهيئات المنظمة لمهنة المراجعة اصدار ارشادات للحد من السلوكيات التدميرية لإدارة العميل محل المراجعة.

كلمات الفهرسة: فرط الثقة الإدارية؛ المخاطر الكامنة؛ سوق الأوراق المالية المصرية.

Abstract

This study aimed at examining the association between executives' overconfidence on the inherent risks of the audit client in the Egyptian stock market. To achieve this objective, an empirical study was conducted on a sample of (68) firms included in the EGX (100) Index during the period (2012-2019). This study employed a multiple regression method to test the study hypothesis using the STATA program. The study indicated the following results: First: The existence of an inverse relationship between managerial overconfidence and the index of inherent risk. This means that an increase in managerial overconfidence leads to a decrease in the inherent risk index, the lower value indicates an increase in the risks to which the firm is exposed. Second: The existence of a positive relationship between the rate of return on assets, the firm size, and the inherent risk index. This means that an increase in the rate of return on assets and the firm size leads to an increase in the inherent risk index, that high value indicates a decrease in the risks that the firm is exposed. Third: Administrative overconfidence is one of the factors that may cause corporate collapse. Therefore, the regulating bodies of the audit profession must issue guidelines to reduce destructive behaviors to manage the client under audit.

Keywords: Administrative overconfidence; Inherent risks; The Egyptian Stock Market.

1-الإطار العام للدراسة

1.1 مقدمة

أصبح موضوع فرط الثقة للمديرين التنفيذيين في منشآت الأعمال من الموضوعات التي نالت الاهتمام في الآونة الأخيرة لما له من تأثير في مجال الاقتصاد والإدارة والمحاسبة، وتمثل فرط الثقة إحدى سمات المدير التنفيذي التي يمكن أن تؤدي إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة وزيادة الغش المحاسبي؛ حيث أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة لديهم تحيز متفائل في التقديرات المحاسبية مما قد يؤدي إلى أخطاء في التقارير المالية، وبالتالي زيادة مخاطر التقارير المالية الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة (Schrand & Zechman, 2012; Eissa, 2020).

هذا، وتتطلب معايير المراجعة من المراجعين فهم شخصية إدارة العميل بما في ذلك سمات وخصائص المدير التنفيذي كجزء من إجراءات تقييم مخاطر المراجعة، لأن إدارة المنشأة أو العميل محل المراجعة هي المسؤولة عن اعداد القوائم والتقارير المالية التي يقوم المراجع بإبداء رأى فني تجاهها. وعلى الرغم من تأثير الإجراءات التي تتخذها إدارة العميل على جودة عملية المراجعة إلا أن هناك القليل من الدراسات التي تناولت ما إذا كان المراجعون يأخذون بعين الاعتبار خصائص المديرين التنفيذيين عند تنفيذ إجراءات المراجعة، أو كيف تؤثر الخصائص الإدارية للمديرين التنفيذيين على العلاقة بين المراجع والعميل. وفي هذا السياق، أشارت دراسة (Kim, 2017) إلى أنه يجب على المراجعين أن يأخذوا فرط الثقة للمديرين التنفيذيين في الاعتبار أثناء عملية تقييم مخاطر عميل المراجعة.

وقد اهتمت الأبحاث السلوكية في الآونة الأخيرة بدراسة السلوكيات التدميرية للموظفين Destructive Behaviors الذين يسيئون استخدام السلطة الوظيفية ويتصرفون ببعض السمات الشخصية غير السوية كفرط الثقة الإدارية. وأشارت الأبحاث في هذا المجال إلى أن السمات

الشخصية غير السوية للإدارة تؤثر بشكل جوهري على ممارسة مهنة المراجعة، وذلك من خلال قيام المراجع بتوسيع اختبارات المراجعة أو تخطيط إجراءات المراجعة من أجل الحد من مخاطر عملية المراجعة في المنشآت التي يُديرها مثل هؤلاء الأشخاص (Jeppesen & Leder, 2016; Mitra et al. 2019).

إلى جانب ذلك، أوضحت بعض الدراسات عدم كفاية النظم الرقابية المطبقة بمنشآت الأعمال للتعامل مع تلك الشخصيات غير السوية، حيث أن وجودهم في قمة الهرم الإداري يُسهل لهم ارتكاب الأخطاء والغش وتجاوز نظم الرقابة الداخلية، لذلك يجب على المراجعين اعتبار مثل هذه الشخصيات عامل من عوامل الخطر عند تقييم المخاطر أثناء تخطيط عملية المراجعة، وهو ما سوف ينعكس بالضرورة على تنفيذ عملية المراجعة وإعداد التقرير النهائي (Anderson & Tirrell, 2004; Epstein & Ramamoorti, 2016; Jeppesen & Leder, 2016).

ومن ثم، يُساهم إدراك المراجع للمخاطر المُصاحبة لوجود مديرين ذوي ثقة مفرطة في تقييم مخاطر الغش وقرارات المراجعة بدرجة من الدقة والمعقولية، كذلك يساهم هذا الإدراك في الحد من الدوافع الشخصية لهؤلاء المديرين في ارتكاب الأخطاء والغش، ويرجع ذلك إلى دراية المراجع بالدوافع الشخصية للمديرين التنفيذيين.

1. 2 طبيعة المشكلة

يُعد فرط الثقة أحد السمات الشخصية للمديرين التنفيذيين، حيث يميل المديرون التنفيذيون ذوي الثقة المفرطة إلى المبالغة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة للمشروعات، بينما يقللون من احتمالية حدوث وتأثير الأحداث السلبية، الأمر الذي يزيد من مخاطر التقارير المالية. ولذلك يجب على المراجعين الانتباه إلى ذلك عند تقييم مخاطر المنشآت التي يتولى قيادتها المديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة (Heaton, 2002; Ahmed & Duellman, 2013).

تتطلب معايير المراجعة من المراجعين الأخذ في الاعتبار موقف الإدارة عند إجراء تقييم مخاطر المراجعة، حيث أن التقييم السليم للمناخ الأخلاقي داخل المنشأة يساعد في تحديد اتجاهات المديرين التنفيذيين التي يمكن أن تؤثر على مخاطر المراجعة للمنشأة. (Duellman et al. 2015).

كما تتطلب معايير المراجعة أيضاً الأخذ في الاعتبار سلوكيات واتجاهات الإدارة نحو الغش عند القيام بتقييم مخاطر المراجعة، حيث أن التقييم السليم من قبل المراجعين للثقافة والسلوكيات السائدة في المستويات الإدارية بالمنشأة لا تقل أهمية عن تأثير سلوكيات واتجاهات المدير التنفيذي على خطر المراجعة للمنشأة (COSO, 2017). فعند التخطيط لعملية المراجعة يقوم المراجعون بتقييم مخاطر العميل والتي تتأثر بعوامل عديدة مثل كفاءة الإدارة، والثقافة السائدة بالمستويات الإدارية بالمنظمة، ومدى تعرض الحسابات للأخطاء والتلاعب. وهذه العوامل تؤثر على قدرة المراجعين في الكشف عن الأخطاء والتلاعب في القوائم المالية التي تشكل خطراً كبيراً لمنشأة المراجعة، وبالتالي يقوم المراجعون بزيادة كمية الأدلة التي يحصلون عليها عند أداء مهام المراجعة مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المراجعة. كما أن الفهم الأفضل للخصائص الشخصية للإدارة من قبل المراجعين يمكن أن يؤدي إلى تحسن كبير في عملية تقييم مخاطر الغش والقرارات الخاصة بعملية المراجعة (Duellman, et al., 2015; Epstein and Ramamoorti, 2016).

وفي الآونة الأخيرة، تناولت بعض الدراسات مثل (Schrand & Zechman, 2012; Presley & Abott, 2013) العوامل السيكولوجية للإدارة كأحد العوامل المحددة لاتجاه الإدارة نحو الغش، وقد ركزت تلك الدراسات على فرط الثقة.

في ضوء ما سبق، تتمثل المشكلة الأساسية لهذا البحث في الإجابة على التساؤل التالي: إلى أي مدى يؤثر فرط الثقة الإدارية على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في بيئة الأعمال المصرية؟

1. 3 أهمية الدراسة

تعد هذه الدراسة امتداداً للدراسات السابقة التي تربط بين المجالات المحاسبية والعلوم السلوكية، ويمكن الإشارة إلى أهمية الدراسة على المستويين الأكاديمي والعملي على النحو التالي:

أولاً: تتناول هذه الدراسة موضوع من الموضوعات الحديثة المتعلقة بسيكولوجية الإدارة ألا وهو فرط الثقة للمديرين التنفيذيين وهو اتجاه حديث لم تركز عليه الدراسات في البيئة المصرية.

ثانياً: تدمج هذه الدراسة بين علم المحاسبة والمراجعة والعلوم السلوكية حيث تبحث في تأثير العوامل السلوكية للمديرين التنفيذيين على جودة التقارير المالية.

ثالثاً: ندرة الدراسات التي تناولت العلاقة بين فرط الثقة الإدارية والمخاطر الكامنة عن طريق نموذج كمي.

رابعاً: قامت الدراسة ببناء مؤشر كمي للمخاطر الكامنة يعتمد على خمس مكونات (نمو نشاط العميل - مستوى المنافسة - الاستمرار والبقاء - السيولة - نسبة التدفق النقدي التشغيلي)، وهذا يعد إضافة إلى الدراسات السابقة في هذا المجال، والتي كانت تقيس المخاطر الكامنة عن طريق قوائم الاستقصاء والمقابلات الشخصية.

خامساً: تساعد نتائج هذه الدراسة المنظمات المهنية والمهتمين بمهنة المراجعة في وضع إطار يركز على كيفية تعامل المراجعين مع النواحي السلوكية لإدارة العميل محل المراجعة ومدى تأثيرها على عملية المراجعة.

1. 4 أهداف الدراسة

يتمثل هدف الدراسة في قياس أثر فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة، ويمكن تحقيق هذا الهدف من خلال الأهداف الفرعية الآتية:

- 1- دراسة وتحليل الأبعاد المختلفة لمصطلح فرط الثقة للمديرين التنفيذيين.
- 2- دراسة وتحليل أثر فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في منشآت الأعمال المصرية.

1. 5 فرض الدراسة

" يوجد تأثير معنوي لفرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في منشآت الأعمال المصرية".

1. 6 أداة الدراسة

لتحقيق أهداف هذه الدراسة واختبار الفرض الذي مفاده وجود تأثير معنوي لفرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة، فقد تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة (68) منشأة من المنشآت المدرجة في مؤشر (100) EGX خلال الفترة (2012-2019) بإجمالي مشاهدات بلغ (544) مشاهدة وتم استخدام برنامج STATA 14.2 لإجراء التحليل الإحصائي الخاص بهذه الدراسة.

1. 7 خطة الدراسة

- الإطار العام للدراسة.
- الإطار النظري لمتغيرات الدراسة.
- الدراسات السابقة واشتقاق فروض البحث.
- الدراسة التطبيقية.

- النتائج والدراسات المستقبلية.

- المراجع.

2- الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

2. 1 مفهوم فرط الثقة الإدارية

يُعد مصطلح فرط الثقة الإدارية من المفاهيم السلوكية الحديثة ذات الإهتمام في النظريات النفسية، وهو من المصطلحات المُستخدمة على نطاق واسع في دراسات علم النفس والاقتصاد والإدارة والتمويل، كما يُعد أحد أهم التحيزات المعرفية التي نالت اهتماماً كبيراً من الباحثين في العقود الماضية، حيث يُعد شكل من أشكال التحيز الإدراكي الذي يؤثر على الإدراك والإقبال على الخطر. (Forbes, 2005; Glaser & Weber, 2010; Johnson & Fowler, 2011). يعد فرط الثقة الإدارية أحد الأسباب الرئيسية لانهايار وفشل منشآت الأعمال حيث أشارت دراسة (Yu, (2014) إلى أن الرئيس السابق Jeffrey Skilling لمنشأة Enron كان لديه ثقة مفرطة بالنفس، حيث كان يعتقد أنه يمكنه التلاعب في التقارير المالية بشكل منتظم دون أن يُكتشف ذلك، لكنه كان مخطئاً وأدت الثقة المفرطة لديه إلى الانهيار المالي للمنشأة.

هذا، ويعد فرط الثقة سمة إنسانية تدفع الأفراد إلى اتخاذ القرارات بناء على التحيز الشخصي والنظرة التفاؤلية (Invernizzi, 2017; Schrand & Zechman, 2012)، وهي سمة ليست ثابتة في الشخصية ولكنها تتبع من التقدير الإيجابي للذات نتيجة الخبرات السابقة، حيث يرجع الأفراد النتائج الإيجابية إلى قدراتهم الخاصة بينما ينسبون الفشل إلى الظروف المحيطة، وهذا يؤدي بدوره إلى المبالغة في قدراتهم على اتخاذ القرارات المستقبلية (Kind & Twardawski, 2016).

وفى هذا السياق، أشارت دراسة (Galasso & Simcoe (2011) إلى أن المديرين التنفيذيين أكثر عرضه لهذا التحيز المعرفي، لأن فرط الثقة يزيد لدى الأفراد ذوي المهارات العالية،

كما يتم تفضيل المديرين ذوي الثقة المفرطة عن المديرين العقلانيين عند اتخاذ قرار تعيين المدير التنفيذي من قبل إدارة المنشأة لأنه يقوم بمزيد من الجهد والحصول على تعويض أقل مما قد يزيد من قيمة المنشأة (Goel & Thakor, 2008; Yu, 2014).

وعرف كل من Bhandari & Deaves (2006) Ackert & Deaves (2010) Mitra et al. (2019) فرط الثقة الإدارية بأنه ميل المديرين التنفيذيين إلى المبالغة في معرفتهم وقدراتهم مثل القدرة على التنبؤ بالمستقبل. وعرفته دراسة (Deshmukh et al. 2013) بأنه تحيز إيجابي في توقعات الأداء المستقبلي (الإفراط في التفاؤل) أو المبالغة في تقدير دقة المعلومات وتجاهل المخاطر.

كما عرف كل من Olsen et al. (2014) فرط الثقة الإدارية بأنه أحد المفاهيم السيكولوجية التي تصف معتقدات الأشخاص بشأن الأحداث المستقبلية في سياق صنع القرار، حيث يتصف هذا الشخص بتفاؤله المفرط بشأن الأحداث المستقبلية كما يتصف بالمغالاة في قدراته ومهاراته.

2. 2 أنماط وسلبيات فرط الثقة الإدارية

أشار كل من Ben-David et al. (2013) إلى أن هناك ثلاثة أنماط من فرط الثقة في علم النفس: أولاً، سوء التقدير Miscalibration الذي يشير إلى المبالغة في تقدير دقة تنبؤ الفرد . ثانياً، التأثير فوق المتوسط Above-average Effect والذي يشير إلى المبالغة في تقدير تفوق الفرد على أقرانه. ثالثاً، وهم السيطرة Illusion of Control الذي مفاده مبالغة الفرد في تقدير القدرة على التحكم في نتائج أحداث معينة.

ويولد فرط الثقة الإدارية استراتيجيات طموحة مثل الحاجة إلى السلطة والمجازفة، وقد تكون عواقب هذه الأعمال كارثية (Picone et al. 2014). كما أوضح كل من Petit &

Bollaert (2012) إلى أن فرط الثقة للمدير التنفيذي يؤدي إلى تورط منشآت الأعمال في استراتيجيات كارثية، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى إفلاس تلك المنشآت وانهيارها.

هذا، وأشارت دراسة (Haynes et al. (2015 إلى أن الثقة المعتدلة أو الفخر المعتدل هي جانب مشرق من جوانب القيادة، أما إذا أصبحت متطرفة؛ أي زادت عن المستوى المعتدل أو المقبول فإن المدير التنفيذي يعاني من فرط الثقة، وعندما يحدث ذلك يمكن أن يؤدي إلى تفاؤل غير واقعي وغير مبرر وتتعرض المنشأة لمزيد من المخاطر، وبالتالي تصبح جانباً مظلماً من جوانب القيادة.

على الرغم من الآثار الإيجابية لفرط الثقة الإدارية إلا أن المستويات المرتفعة من فرط الثقة الإدارية قد تؤدي إلى آثار سلبية على منشآت الأعمال، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة. وأشارت بعض الدراسات Malmendier & Heaton, (2002) ; Salehi et al. (2020) ; Han et al. (2015) ; Tate, (2008) إلى وجود علاقة طردية بين فرط الثقة ودرجة تحمل المخاطر، حيث أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يعتمدون على توقعات مفرطة في التفاؤل، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة استثماراتهم في المشروعات مرتفعة المخاطر، ومن ثم زيادة مخاطر تعرض المنشأة للانحياز والإفلاس.

وفي هذا السياق، أشارت دراسة كل من Kim et al. (2016) ; Liang et al. (2020) إلى أن مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية لمشاريعهم الاستثمارية وقدرتهم على تحقيق أداء جيد، يجعلهم يسيئون فهم المشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة واعتبارها مشاريع تخلق قيمة، ومن ثم يقوموا بتجاهل ردود الفعل السلبية بشأن هذه المشروعات لاعتقادهم بأن هذه المشاريع لها مستقبل واعد. بالإضافة إلى ذلك يعتقد المديرين التنفيذيين ذوو الثقة المفرطة الذين يقومون باختيار المشروعات الاستثمارية أن لديهم القدرة على التحكم في نتائجها والتقليل من احتمال الفشل، وهذا يقودهم إلى التمسك بالمشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة لفترات طويلة مما يؤدي إلى تراكم الأداء الضعيف لهذه المشروعات ومن ثم انهيار هذه المشروعات.

ويرى الباحثان أن هذا الاتجاه يتنافى مع قواعد اتخاذ القرارات الاستثمارية، والتي تشير إلى قبول المشروعات الاستثمارية ذات صافي القيمة الحالية الموجبة، وعدم قبول المشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة. إضافة لذلك، فإن فرط الثقة عند المستوى المعتدل يكون جانباً مشرقاً للقيادة ويساعد على رفع الروح المعنوية وتحسين بيئة العمل في المنشأة، مما يؤدي إلى تعظيم قيمة المنشأة. أما فرط الثقة عند المستوى المرتفع يكون جانباً مظلماً للقيادة يعمل على تخفيض وتدمير قيمة المنشأة وزيادة مخاطر عميل المراجعة.

2. 3 المخاطر الكامنة

تعتبر المخاطر الكامنة من أهم أنواع المخاطر التي تواجه المراجع الخارجي أثناء تأديته لواجباته تجاه العميل، وتعتبر من مكونات خطر المراجعة، ومؤشرات هذا الخطر لا يمكن تجاهلها عند تخطيط عملية المراجعة (Messier & Austen, 2000). ويعرف معيار المراجعة المصري رقم (200) بعنوان "الهدف من عملية مراجعة القوائم المالية والمبادئ العامة التي تحكمها" هذه المخاطر بأنها "خطر تعرض أرصدة حسابات أو فئات معاملات معينة لتحريفات قد تكون هامة ومؤثرة، بسبب طبيعتها، سواء بمفردها أو عند تجميعها مع تحريفات في أرصدة أو فئات أخرى، مع افتراض عدم وجود رقابة داخلية مناسبة".

هذا، وتجدر الإشارة إلى أنه في سبيل تقدير المخاطر الكامنة على النحو الملائم يجب التعرف على ثلاثة مظاهر أساسية للمخاطر الكامنة، وهي مخاطر التشغيل التي ترتبط باحتمال تقلب وتغير الأرباح أو موقف السيولة أو كلاهما معاً بشكل غير مقبول في المستقبل، والمخاطر المالية والتي ترتبط بمقدرة منشأة الأعمال على مواجهة أعباء القروض والديون وارتفاع أعباء الفائدة، ومخاطر السوق والتي ترتبط بقابلية أسعار الأوراق المالية للمنشأة للتغير، حيث تزداد المخاطر الكامنة بشكل طردي مع هذه المظاهر الثلاثة (عصيمي، 2012).

2. 4 العلاقة بين فرط الثقة الإدارية والمخاطر الكامنة

يجب تقييم فرط الثقة للمديرين التنفيذيين كأحد المحددات التي تؤثر على قرارات المراجعين؛ حيث أن المديرين التنفيذيين هم محور الخطط التي تنفذها منشآت الأعمال. وقد يقوم المراجعين بتقييم فرط المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بشكل إيجابي وذلك إذا وافق المراجعين على رأي المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بشأن الأداء المستقبلي للاستثمارات الحالية، ويعتقد المراجعون في هذه الحالة أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة قادرين على تنفيذ خططهم. بينما على الجانب الآخر يمكن أن يقيم المراجعين المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بشكل سلبي بسبب قراراتهم غير الرشيدة بشأن استمرارية المنشأة في المستقبل (Ji & Lee, 2015).

يساهم فرط الثقة الإدارية في زيادة المخاطر الكامنة عن طريق زيادة مخاطر التشغيل، مخاطر الاستثمار، المخاطر المالية، والمخاطر المادية (الأخطاء والغش)، كما أن فرط الثقة الإدارية يؤدي إلى زيادة مخاطر التشغيل، بسبب قيام المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بعمليات استحواذ واندماج تدميرية مما قد يؤدي إلى تغيير الأرباح أو السيولة الأمر الذي قد يؤدي إلى انهيار قيمة المنشأة (Malmendier & Tate, 2005; Wong et al. 2017; Hwang et al. 2020). وفي هذا السياق أشارت دراسة Kim (2017) إلى وجود علاقة إيجابية بين فرط الثقة الإدارية واحتمالية تغيير المراجع في السنة التالية لإصدار رأيه بشأن استمرارية المنشأة؛ بمعنى أن فرط الثقة الإدارية يقلل من بقاء واستمرارية المنشأة في حالة عدم وفاء المديرين التنفيذيين بالتوقعات المتفائلة، والتي قد لا تتفق مع واقع المنشأة.

كما يؤدي فرط الثقة الإدارية إلى زيادة المخاطر المالية عن طريق زيادة استخدام الرافعة المالية. وقد أشارت دراسة (Gervais et al. (2011) ; Heaton, (2002) إلى أن المدير التنفيذي المفرط في الثقة يقوم بزيادة استخدام الرافعة المالية عندما يعتقد أن قيمة المنشأة مقومة بأقل من قيمتها، وذلك عن طريق قيامه بإعادة شراء الأسهم باستخدام هذه الأموال المقترضة. كما أشارت الدراسات التالية (Leng et al. (2013) ; Graham et al. (2013) ; Hackbarth (2009)

(2021) إلى أن فرط الثقة يزيد من مشكلة الديون المتركمة الناتجة عن زيادة استخدام الرافعة المالية، الأمر الذي قد يتسبب في إفلاس المنشأة في حالة عدم قدرتها على مواجهة أعباء هذه الديون.

ويؤدي فرط الثقة الإدارية أيضاً إلى زيادة المخاطر المادية (الأخطاء والغش)، وذلك بسبب رغبة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة في الوفاء بالتوقعات المتفائلة وغير الواقعية. ومن ثم يعتبر فرط الثقة الإدارية مؤشر من مؤشرات مخاطر الغش وذلك بسبب الضغوط المفروضة على الإدارة للوفاء بمتطلبات وتوقعات الأطراف الأخرى غير الواقعية، الأمر الذي يؤدي إلى وجود تحريفات مُتعمة بالقوائم المالية ومن ثم التأثير على تقييم المراجع للمخاطر الكامنة للعناصر محل المراجعة (Schrand & Zechman, 2012; Hribar & Yang, 2016).

إلى جانب ذلك، يؤدي فرط الثقة الإدارية إلى زيادة مخاطر الاستثمار، حيث يقوم المديرون التنفيذيون ذوو الثقة المفرطة بالاستثمار في المشروعات ذات القيمة الحالية السالبة نظراً لتفاؤلهم المفرط في قدرتهم على التحكم في نتائج تلك المشروعات والتقليل من احتمالات الفشل بها، الأمر الذي قد يتسبب في انهيار أسعار الأسهم (Yilmaz & Mazzeo, 2014; Kim Crash Risk et al. 2016; Liang et al. 2020).

في ضوء ما سبق، يخلص الباحثان إلى أن فرط الثقة الإدارية يؤدي إلى تشويه السياسات المالية للمنشآت، حيث يزيد المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة من التحيز المتفائل في التقديرات المحاسبية مما يؤدي إلى قوائم مالية مضللة، وبالتالي يجب على المراجعين تقييم ما إذا كانت الإدارة قادرة على تنفيذ خططها، كما يجب عليهم أيضاً أخذ فرط الثقة الإدارية في الاعتبار أثناء تقييم المخاطر وأن يشككون بشكل كاف في توقعات الإدارة المتفائلة بشأن المستقبل. إلى جانب ذلك، فإن فرط الثقة لدى المديرين التنفيذيين يمكن أن يكون بمثابة إشارات تحذيرية لخطر المراجعة Red Flags، ويرجع ذلك إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يعملون على توفير معلومات ذات جودة منخفضة الأمر الذي يؤدي إلى زيادة مخاطر الغش ومخاطر التقارير المالية،

وبالتالي زيادة المخاطر الكامنة، مما يؤدي بدوره إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة ومن ثم زيادة الخسائر المتوقعة للمراجعين نتيجة تعرضهم لمخاطر السمعة والتقاضى.

3- الدراسات السابقة واشتقاق فروض البحث

يمكن تقسيم الدراسات التي تناولت العلاقة بين فرط الثقة للمديرين التنفيذيين والمتغيرات المختلفة بعملية المراجعة إلى خمسة اتجاهات، حيث اهتم الاتجاه الأول من الدراسات بالعلاقة بين فرط الثقة وأتاعاب عملية المراجعة، أما الاتجاه فقد تناول العلاقة بين فرط الثقة ورأى المراجع، وقد اختبر الاتجاه الثالث من الدراسات العلاقة بين فرط الثقة وإدارة الأرباح، بينما تناول الاتجاه الرابع من الدراسات العلاقة بين فرط الثقة والتحفيز المحاسبي، أما الاتجاه الخامس للدراسات فقد تناول العلاقة بين فرط الثقة وانهايار أسعار الأسهم.

فالدراسات التي اهتمت باختبار العلاقة بين فرط الثقة وأتاعاب عملية المراجعة انقسمت إلى مجموعتين؛ المجموعة الأولى توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين فرط الثقة الإدارية وأتاعاب عملية المراجعة (Mitra et al. 2018; Harymawan et al. 2019; Hribar et al. 2013; Eisaa, 2020). المجموعة الثانية توصلت إلى وجود علاقة عكسية بين فرط الثقة الإدارية وأتاعاب عملية المراجعة (Duellman et al. 2015; Wijaya, 2020).

فالمجموعة الأولى ترى أن المراجعين يبذلون المزيد من الجهد والمزيد من الاختبارات في المنشآت التي يديرها مديرين تنفيذيين ذوى ثقة مفرطة، وذلك بسبب ارتفاع المخاطر التي يتسبب فيها هؤلاء المديرين، الأمر الذى يؤدي إلى زيادة أتاعاب عملية المراجعة (Mitra et al. 2018; Harymawan et al. 2019; Hribar et al. 2013; Eisaa, 2020) ، بينما المجموعة الثانية ترى أن فرط الثقة الإدارية يقلل من الجهد المبذول في عملية المراجعة ويقلل من أتاعاب عملية المراجعة بشرط وجود لجنة مراجعة قوية في المنشآت محل المراجعة (Duellman et al. 2015; Wijaya, 2020).

أما الدراسات التي اهتمت باختبار العلاقة بين فرط الثقة الإدارية ورأى المراجعة، فقد اجتمعت هذه الدراسات أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يعرضون المنشأة للمخاطر المرتبطة بالبقاء والاستمرار الأمر الذي يؤثر بشكل سلبي على قيمة المنشأة، ويقيم المراجعين المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بشكل سلبي عند اصدار رأيهم بشأن استمرارية المنشأة. وترى دراسة (Je & Lee (2015) ضرورة إضافة فقرة جديدة في تقرير المراجع توضح مدى قدرة عميل المراجعة على البقاء والاستمرار عند التعرض للمشاكل المالية المحتملة ; Kim, 2017 ; (Sutrisno, 2019).

هذا، وقد توصلت الدراسات التي اهتمت باختبار العلاقة بين فرط الثقة الإدارية وإدارة الأرباح إلى وجود علاقة إيجابية بين فرط الثقة الإدارية وإدارة الأرباح، لأن المديرين التنفيذيين قد يخطئون عمداً في إعداد التقارير المالية لمصالحهم الشخصية أو قد يميلون إلى إصدار المزيد من توقعات الأرباح المتفائلة والمشاركة في الأخطاء المتعمدة من أجل تلبية هذه التوقعات، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة (Schrand & Zechman, 2012; Hsieh et al. 2014; Hribar & Yang, 2016; McManus, 2018; Chang et al. 2018).

إلى جانب ذلك، توصلت الدراسات التي تناولت العلاقة بين فرط الثقة الإدارية والتحفيز المحاسبي إلى وجود علاقة سلبية بين فرط الثقة الإدارية والتحفيز المحاسبي، لأن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة يقومون بالاستثمار في مشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة وتأجيل الاعتراف بالخسائر وتعجيل الاعتراف بالأرباح مما يؤدي إلى تقليل التحفظ في التقارير المالية، وبالتالي انخفاض جودة التقارير المالية الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع مخاطر عميل المراجعة (Ahmed & Duellman, 2013; Foroghi & NokhbehFallah, 2014; Hwang et al. 2015).

أخيراً، توصلت الدراسات التي تناولت العلاقة بين فرط الثقة الإدارية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (Kim et al. 2016; Liang et al. 2020) إلى وجود علاقة إيجابية بين فرط

الثقة للمدير التنفيذي للمنشأة وانهيار أسعار الأسهم مما يؤثر بدوره على جودة التقارير المالية، حيث يتمسك المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة بالمشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة لفترات طويلة مما يزيد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وبالتالي زيادة مخاطر الاستثمار، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة مخاطر عميل المراجعة.

بناءً على ما سبق يرى الباحثان أن الدراسات السابقة أوضحت حجم المخاطر التي تتعرض لها المنشآت في حالة وجود مديرين تنفيذيين ذوي ثقة مفرطة، ولذلك يجب على المنظمات والمهتمين بمهنة المراجعة إعادة النظر في معايير المراجعة الحالية وإصدار المزيد من الإرشادات حول السمات الشخصية المرتبطة بالمديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة. كما أن هناك ضرورة لبذل العناية المهنية من قبل المراجعين للكشف عن الممارسات غير الأخلاقية من قبل المديرين التنفيذيين، حيث لا تتوفر إرشادات مهنية في الوقت الحالي توجه المراجعين إلى نحو التعامل مع فرط الثقة الإدارية عند تقييم مخاطر عميل المراجعة. كما أن نماذج الخطر المستخدمة حالياً من قبل مهنة المراجعة قد لا تكون كافية للتعامل مع هذه السلوكيات المتطرفة.

بناءً على العرض التحليلي للدراسات السابقة تتمثل الفجوة البحثية في ندرة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع عن طريق نموذج كمي، كذلك عدم وجود إرشادات مهنية توجه المراجعين نحو التعامل مع فرط الثقة الإدارية عند تقييم مخاطر عميل المراجعة، على الرغم من أن الدراسات العملية في هذا المجال توصلت إلى وجود علاقة معنوية بين مستوى فرط الثقة الإدارية ومستوى التلاعب في القوائم المالية وهو ما ينعكس على مخاطر عميل المراجعة. أيضاً لا يوجد - في حدود علم الباحثان - أي دراسات أجريت في الدول النامية في هذا المجال وهو ما يفتح المجال للباحثان بهدف توفير دليل عملي من البيئة المصرية، أخيراً لم تقدم معايير المراجعة مؤشرات كافية عن اتجاهات الإدارة نحو الغش وهو بمثابة أحد العناصر المهمة في مثلث الغش، وتعد المستويات المتطرفة من فرط الثقة الإدارية من المؤشرات التي يمكن أن تضاف لمؤشرات الاتجاه نحو الغش، حيث أجمعت الدراسات السابقة على وجود ارتباط معنوي بين فرط الثقة الإدارية ومخاطر عميل المراجعة في القوائم المالية. ومن ثم تحاول هذه الدراسة اختبار الفرضية التالية: هل يوجد تأثير

معنوي لفرط الثقة الإدارية للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في منشآت الأعمال المصرية.

4- الدراسة التطبيقية:

4. 1 مجتمع وعينة الدراسة

يتمثل مجتمع الدراسة في جميع المنشآت المدرجة في بورصة الأوراق المالية بجمهورية مصر العربية، ونظراً لاعتبارات الوقت والتكلفة سوف يعتمد الباحثان على عينة من هذه المنشآت التي تتوفر فيها الشروط التالية: أولاً: أن تكون من المنشآت المدرجة في مؤشر EGX 100. ثانياً: أن تكون من المنشآت ذات الإفصاح الجيد. ثالثاً: أن تكون من المنشآت التي تتوفر لها البيانات المطلوبة خلال فترة الدراسة. بناءً على هذه الشروط تمثلت عينة الدراسة في (68) منشأة خلال الفترة من 2012-2019 بإجمالي مشاهدات بلغت (544) مشاهدة. والجدول (1) يوضح عينة الدراسة مقسمة حسب القطاعات.

جدول (1): تقسيم عينة الدراسة حسب القطاعات

النسبة المئوية	عدد المنشآت	القطاع
4.4%	3	خدمات الاتصالات
16.2%	11	السلع الكمالية
16.2%	11	السلع الاستهلاكية
1.5%	1	الطاقة
2.9%	2	الرعاية الصحية
16.2%	11	الصناعي
26.5%	18	المواد
16.2%	11	العقارات
100%	68	الإجمالي

4. 2 متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها

اعتمد الباحثان على ثلاثة أنواع من المتغيرات هي: المتغير المستقل ويتمثل في فرط الثقة للمديرين التنفيذيين، والمتغير التابع وتمثل في المخاطر الكامنة، والمتغيرات الرقابية وتمثلت في معدل العائد على الأصول واللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.

4. 2. 1 المتغير التابع المخاطر الكامنة

تم قياس هذا المتغير من خلال مؤشر يتكون من خمس عناصر تتمثل في: نمو نشاط العميل، مستوى المنافسة، الاستمرار والبقاء، مستوى السيولة، نسبة التدفق النقدي التشغيلي إلى إجمالي الأصول. ويوضح الجدول (2) طريقة حساب كل عنصر من هذه العناصر.

جدول (2): عناصر قياس متغير المخاطر الكامنة

العنصر	طريقة القياس
نمو نشاط العميل	$\frac{\text{مبيعات السنة الحالية} - \text{مبيعات السنة السابقة}}{\text{مبيعات السنة السابقة}}$
مستوى المنافسة	$\frac{\text{مبيعات المنشأة}}{\text{متوسط مبيعات القطاع}}$
الاستمرار والبقاء	$\frac{\text{أرباح السنة الحالية} - \text{أرباح السنة السابقة}}{\text{أرباح السنة السابقة}}$
سيولة المنشأة	$\frac{\text{النقدية وما في حكمها}}{\text{إجمالي الأصول}}$
نسبة التدفق النقدي التشغيلي	$\frac{\text{التدفق النقدي التشغيلي}}{\text{إجمالي الأصول}}$

وتم استخدام تحليل المكونات الرئيسية (PCA) Principle Component Analysis من أجل استخراج مؤشر يعبر عن المخاطر الكامنة، وتشير القيمة المرتفعة لهذا المؤشر إلى انخفاض

المخاطر التي تتعرض لها المنشأة أما القيمة المنخفضة لهذا المؤشر تشير إلى ارتفاع المخاطر التي تتعرض لها المنشأة.

2.4. 2 المتغير المستقل فرط الثقة الإدارية

تم قياس هذ المؤشر عن طريق النموذج التالي:

$$SG_{it} = \beta_0 + \beta_1 * AG_{it} + \varepsilon_{it} \quad \dots\dots\dots(1)$$

حيث أن:

SG_{it} تعبر عن نمو المبيعات في نهاية الفترة المالية t للشركة i .

AG_{it} تعبر عن نمو الأصول في نهاية الفترة المالية t للشركة i .

ε_{it} تعبر عن الخطأ العشوائي.

ويتم الوصول إلى نمو المبيعات ونمو الأصول عن طريق المعادلات التالية:

$$SG_{it} = (S_{it} - S_{it-1}) / S_{it-1} \quad \dots\dots\dots (2)$$

$$AG_{it} = (TA_{it} - TA_{it-1}) / TA_{it-1} \quad \dots\dots\dots (3)$$

S_{it} قيمة المبيعات في نهاية الفترة المالية t للشركة i .

S_{it-1} قيمة المبيعات في نهاية الفترة المالية $t-1$ للشركة i .

TA_{it} قيمة الأصول في نهاية الفترة المالية t للشركة i .

TA_{it-1} قيمة الأصول في نهاية الفترة المالية $t-1$ للشركة i .

ويتم الاستدلال عن فرط الثقة الإدارية عن طريق قيمة البواقي (ε_{it}) الناتجة من انحدار نمو الأصول على نمو المبيعات، حيث تشير القيمة الموجبة للبواقي إلى الاستثمار المفرط (فرط الثقة الإدارية) بينما تشير القيمة السالبة للبواقي إلى انخفاض الاستثمار في الأصول (انخفاض فرط الثقة الإدارية) وتم استخدام هذا المقياس من قبل الدراسات التالية (Kermani et al. 2014; Duellman et al. 2015; Mitra et al. 2018; Salehi et al. 2020).

2.4. 3 المتغيرات الرقابية

- معدل العائد على الأصول: وتم قياسه من خلال قسمة صافي الربح إلى إجمالي الأصول

وتم استخدام هذا المقياس من قبل الدراسات التالية (Schrand & Zechman, 2012;

Mitra et al. 2018; Harymawan et al. 2019; Salehi et al. 2020; He et al. 2020)

- **حجم المنشأة:** تم قياس هذا المتغير من خلال اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول وتم استخدام هذا المقياس من قبل الدراسات التالية (Schrand & Zechman, 2012; Hribar et al. 2013; Duellman et al. 2015; Harymawan et al. 2019; Salehi et al. 2020; He et al. 2020). ويوضح الجدول (3) متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها.

جدول (3): متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها

الرمز	طريقة القياس	المتغير
IR	اعتمد الباحثان على تحليل المكونات الرئيسية من أجل استخراج مؤشر لها، وهذا المؤشر يتكون من العناصر التالية: 1- نمو نشاط العميل. 2- مستوى المنافسة. 3- الاستمرار والبقاء. 4- سيولة المنشأة. 5- نسبة التدفق النقدي التشغيلي.	المخاطر الكامنة
OC	تم قياس هذا المؤشر من خلال البواقي الناتجة من انحدار نمو الأصول على نمو المبيعات حيث تشير القيمة الموجبة الي الاستثمار المفرط في الأصول (فرط الثقة الإدارية) والقيمة السالبة إلى انخفاض الاستثمار في الأصول (انخفاض فرط الثقة الإدارية).	فرط الثقة الإدارية
ROA Lin Size	معدل العائد على الأصول: صافي الربح على إجمالي الأصول. حجم المنشأة: اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.	المتغيرات الرقابية

4. 3 نماذج الدراسة

تهدف الدراسة إلى اختبار الفرض الذي مفاده "يوجد تأثير معنوي لفرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في منشآت الأعمال المصرية. ويتم اختبار هذا الفرض من خلال نموذج الانحدار التالي:

$$IR_{it} = \alpha + \beta_1 OC_{it} + \beta_2 LN\ size_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(4)$$

حيث أن:

IR_{it} : المخاطر الكامنة في المنشأة (i) للسنة (t).

α : ثابت الانحدار.

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$: معاملات الانحدار.

OC_{it} : فرط الثقة الإدارية في المنشأة (i) للسنة (t).

$LN\ size_{it}$: اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في المنشأة (i) للسنة (t).

ROA_{it} : معدل العائد على الأصول في المنشأة (i) للسنة (t).

4. 4 الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

يوضح الجدول رقم (4) الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة والتي تشمل الوسط الحسابي، الانحراف المعياري، أعلى قيمة، أدنى قيمة.

جدول (4): الإحصاء الوصفي للمتغيرات

المتغيرات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أعلى قيمة	أدنى قيمة
المخاطر الكامنة	0.072-	0.762	1.557	1.801-
فرط الثقة الإدارية	0.869-	0.725	6.643	2.127-
معدل العائد على الأصول	0.55	0.09	0.244	0.14-
حجم المنشأة	21.188	1.754	25.367	16.52

ويتضح من الجدول (4) ما يلي:

- الوسط الحسابي للمخاطر الكامنة بلغ -7.2% بانحراف معياري قدره 0.762، وبلغت أعلى وأدنى قيمة 1.557، -1.801 على التوالي. ويتضح من هذه البيانات انخفاض المدى بين أعلى وأدنى قيمة، وهذا يعني أن قيمة المخاطر الكامنة متقاربة لدى منشآت عينة الدراسة.

- الوسط الحسابي لفرط الثقة الإدارية بلغ -8.6% بانحراف معياري قدره 0.725، وبلغت أعلى وأدنى قيمة 6.643، -2.127 على التوالي، ويشير ذلك إلى انخفاض فرط الثقة الإدارية لدى منشآت عينة الدراسة حيث بلغ الوسط الحسابي -0.869، والقيمة السالبة للبواقي تشير إلى انخفاض الاستثمار في الأصول ومن ثم انخفاض فرط الثقة لدى المديرين التنفيذيين.

- الوسط الحسابي لمعدل العائد على الأصول بلغ 5.5% بانحراف معياري قدره 0.09، وبلغت أعلى وأدنى قيمة 0.244، -0.14 على التوالي. ويتضح من ذلك ارتفاع المدى بين أعلى وأدنى قيمة، وهذا يشير إلى اختلاف منشآت عينة الدراسة في مقدار الأرباح المحققة وإجمالي الأصول التي تمتلكها. ويشير الوسط الحسابي إلى أن منشآت عينة الدراسة تحقق معدل عائد على الأصول مقداره 5.5%.

- الوسط الحسابي ل Ln size بلغ 21.188 بانحراف معياري قدره 1.754، وبلغت أعلى وأدنى قيمة 25.367، 16.52 على التوالي، ويشير ذلك إلى انخفاض المدى بين أعلى وأدنى قيمة، وهذا بسبب أخذ اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.

4.5 مصفوفة الارتباط المتعدد لمتغيرات الدراسة

أشار Brooks (2008) إلى أن مصفوفة الارتباط تستخدم لتحديد العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة من ناحية، وبين المتغيرات المستقلة وبعضها البعض من ناحية أخرى. ولإيجاد الارتباط بين المتغيرات التي يتضمنها النموذج البحثي تم استخدام معامل ارتباط بيرسون، وتتراوح قيم معامل الارتباط بين (+1، -1)، حيث تشير القيمة (+1) إلى وجود ارتباط إيجابي بين

المتغيرين محل الدراسة، بينما تشير القيمة (-1) إلى جود ارتباط سلبي بين المتغيرين محل الدراسة، أما معامل الارتباط الصفري يشير إلى عدم وجود علاقة خطية بين المتغيرين. ويوضح الجدول (5) مصفوفة الارتباط بين المتغيرات المستقلة والتابعة.

جدول (5) مصفوفة الارتباط بين المتغيرات المستقلة والتابعة

المتغيرات	المخاطر الكامنة IR	فرط الثقة الإدارية OC	معدل العائد على الأصول ROA	حجم المنشأة Lin Size
المخاطر الكامنة IR	1.000			
فرط الثقة الإدارية OC	*0.040- (0.355)	1.000		
معدل العائد على الأصول ROA	*0.506 (0.000)	*0.134 (0.002)	1.000	
حجم المنشأة Lin Size	*0.176 (0.000)	*0.077 - (0.073)	*0.151 (0.000)	1.000

مستوى معنوية معاملات الارتباط يمكن التعبير عنها كما يلي: ** معنوية عند مستوى 5%، *** معنوية عند مستوى 1%، * معنوية عند مستوى 10%.

وبتحليل نتائج معاملات الارتباط الواردة بالجدول (5)، وفيما يتعلق بنتيجة العلاقة بين المتغيرات المستقلة ومتغير المخاطر الكامنة كمتغير تابع، فتشير النتائج إلى وجود علاقة ارتباط سلبية بين فرط الثقة الإدارية والمخاطر الكامنة، وهذه العلاقة معنوية عند مستوى 10%. وهذا يعني أنه كلما زاد فرط الثقة الإدارية كلما انخفض قيمة مؤشر المخاطر الكامنة وانخفاض هذا المؤشر دليل على زيادة المخاطر التي تتعرض لها المنشأة. كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباط إيجابية بين كل من معدل العائد على الأصول وحجم المنشأة والمخاطر الكامنة، وهذه العلاقة معنوية عند مستوى 10% الأمر الذي يعني أن زيادة معدل العائد على الأصول وحجم المنشأة يترتب عليه زيادة مؤشر المخاطر الكامنة وزيادة المؤشر دليل على انخفاض المخاطر التي تتعرض لها المنشأة. أما فيما يتعلق بعلاقة المتغيرات المستقلة وبعضها البعض اتضح وجود ارتباط إيجابي بين

معدل العائد على الأصول وفرط الثقة الإدارية، وارتباط سلبي بين حجم المنشأة وفرط الثقة الإدارية، وارتباط إيجابي بين حجم المنشأة ومعدل العائد على الأصول وهذه العلاقات جميعها معنوية عند مستوى 10%.

في ضوء ما سبق يمكن القول بأن علاقة الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity بين كافة المتغيرات المستقلة في مصفوفة الارتباط ضعيفة، حيث تبين أن أعلى درجة ارتباط بين متغيرين مستقلين بالمصفوفة 15% تقريباً وذلك بين كل من حجم المنشأة ومعدل العائد على الأصول وهذا لا يؤثر على تقديرات نموذج الدراسة، حيث أشار كل من Hair et al. (2006) إلى إقرار مشكلة الارتباط الخطي المتعدد عندما تكون درجة الارتباط بين المتغيرات المستقلة أكبر من 90% وهو ما لم يتحقق في نتائج الدراسة الحالية، وبالتالي ينعقد وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة المفسرة لسلوك المخاطر الكامنة.

4. 6 اختبارات التحقق من افتراضات نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي

قبل استخدام طريقة المربعات الصغرى في اختبار العلاقات المشار إليها في نموذج الدراسة، لابد من التحقق من افتراضات نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي، وبالتالي إذا تحققت هذه الافتراضات في نموذج الدراسة، فإن طريقة المربعات الصغرى سوف تعطي نتائج جيدة ويمكن الاعتماد عليها، أما إذا لم تتحقق هذه الافتراضات في نموذج الدراسة، فإن طريقة المربعات الصغرى سوف تعطي نتائج متحيزة ومضللة، وتتمثل افتراضات نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي كما أوضحها Brooks (2008) فيما يلي:

4. 6. 1 اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي

تم الاعتماد على اختبار Jarque-Bera لتحديد ما إذا كانت البواقي تتبع التوزيع الطبيعي أم لا. ويتمثل الفرض العدم في ظل هذا الاختبار في أن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي، بينما يتمثل الفرض البديل في عدم اتباع البواقي للتوزيع الطبيعي. وفقاً Brooks (2008) يقبل

الفرض العدم عندما يكون الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Jarque-Bera أكبر من 5%، بينما يقبل الفرض البديل عندما يكون الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Jarque-Bera أقل من 5%.

4. 6. 2 الارتباط الخطي المتعدد

تم الاعتماد على اختبار Variance Inflation Factor (VIF) لتحديد درجة الارتباط بين المتغيرات المستقلة لنموذج الدراسة. وأوضح Gujarati (2003) أن مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة تظهر عندما تكون قيمة VIF أكبر من 10.

4. 6. 3 اختبار ثبات التباين

تم الاعتماد على اختبار Breusch-Pagan/Cook-Weisberg لتحديد ما إذا كان هناك ثبات في تباين البواقي أم لا. ويتمثل الفرض العدم في ظل هذا الاختبار في ثبات تباين البواقي، بينما يتمثل الفرض البديل في عدم ثبات تباين البواقي. ويقبل الفرض العدم إذا كان الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Breusch-Pagan/Cook-Weisberg أكبر من 5%، بينما يقبل الفرض البديل إذا كان الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Breusch-Pagan/Cook-Weisberg أقل من 5% (Gujarati, 2003).

4. 6. 4 اختبار الارتباط الذاتي

تم الاعتماد على اختبار Durbin Watson للكشف عن مشكلة الارتباط الذاتي أو الارتباط التسلسلي بين البواقي، وهذه المشكلة تعني أن البواقي غير مستقلة عن بعضها البعض. وفقاً Brooks (2008) يمكن إقرار عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي إذا كانت قيمة Durbin Watson قريبة من 2، ولكن إذا كانت قيمة Durbin Watson أقل أو أكبر من 2 يمكن إقرار وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي.

في ضوء ما سبق، يوضح الجدول (6) نتائج اختبار مدى تحقق افتراضات نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي لنموذج الدراسة.

جدول (6): افتراضات نموذج الانحدار الخطي الكلاسيكي لنموذج الدراسة

الاختبار	اسم الاختبار	الافتراض
0.000	Jarque-Bera	التوزيع الطبيعي للبيانات
1.036	VIF	الارتباط الخطي المتعدد
0.4182	Breusch-Pagan/Cook-Weisberg	ثبات التباين
1.335663	Durbin Watson	الارتباط الذاتي

يتضح من الجدول (6) ما يلي:

أولاً: لم يتحقق في النموذج افتراض التوزيع الطبيعي للبيانات حيث كانت قيمة الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Jarque-Bera أقل من 5%، ولكن يمكن التغاضي عن هذا الافتراض طالما أن مشاهدات عينة الدراسة تجاوزت الـ 100 مشاهدة. ثانياً: تحقق في هذا النموذج شرط استقلال المتغيرات المستقلة حيث بلغ متوسط VIF للمتغيرات المستقلة 1.036 وهي أقل من 10. ثالثاً: تحقق في هذا النموذج افتراض ثبات التباين حيث كان قيمة الاحتمال المحسوب وفقاً لاختبار Breusch-Pagan/Cook-Weisberg أكبر من 5%. رابعاً: يعاني هذا النموذج من مشكلة الارتباط الذاتي حيث بلغت قيمة اختبار Durbin Watson 1.335.

في ضوء نتائج الجدول (6)، يرى الباحثان أن الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى في اختبار العلاقة بين المتغيرات المستقلة والتابعة في ظل وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي سوف تعطي نتائج مضللة ومتحيزة، ولذلك فمن الضروري معالجة مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي من أجل الوصول إلى نتائج سليمة ويمكن الاعتماد عليها في حالة اتباع طريقة المربعات الصغرى. وللتغلب على مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي اعتمد الباحث على طريقة Cochrane-Orcutt، وبتطبيق هذه الطريقة اتضح أن قيمة Durbin Watson 2.2 وهذه القيمة قريبة من 2، وبالتالي يمكن إقرار عدم وجود مشكلة ارتباط ذاتي بين البواقي في هذا النموذج ومن ثم يمكن الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى لاختبار نموذج الدراسة.

4-7 نتائج اختبار الفرض الدراسة

لاختبار فرض الدراسة الذي مفاده وجود تأثير معنوي لفرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة في منشآت الأعمال المصرية، فقد تم اختبار هذا الفرض باستخدام طريقة المربعات الصغرى بعد معالجة مشكلة الارتباط الذاتي بين البواقي. ويوضح الجدول رقم (7) نتائج هذا الإختبار.

جدول (7): نتائج اختبار الانحدار وفقاً لطريقة المربعات الصغرى

المخاطر الكامنة	معاملات الانحدار	الخطأ المعياري	قيمة t	قيمة p	المعنوية
فرط الثقة الإدارية	-0.087	.035	-2.47	.014	**
معدل العائد على الأصول	3.622	.37	9.78	0	***
حجم المنشأة	.036	.021	1.75	.08	*
ثابت الانحدار	-1.121	.438	-2.56	.011	**
	543.000	المشاهدات		35.456	قيمة F
	0.165	R-squared		0.000	احتمالية F

مستوي معنوية معاملات الانحدار: ** معنوية عند مستوي 5%، *** معنوية عند مستوي 1%، * معنوية عند مستوي 10%. تشير نتائج انحدار النموذج الواردة بالجدول (7) إلى إمكانية الاعتماد على النموذج ككل بسبب انخفاض احتمالية F-Statistic عن 5%، وتشير النتائج أيضاً إلى أن قيمة معامل التحديد R^2 16.5% وهذا يعني أن المتغيرات المستقلة تستطيع في مجملها تفسير نحو 16.5% من سلوك المتغير التابع.

وبتحليل نتائج اختبارات t-Statistic ومعاملات الانحدار Coefficient الواردة بالجدول (7)، يتضح أن معاملات الانحدار لمتغير فرط الثقة الإدارية -0.087، وهذا يشير إلى وجود علاقة عكسية بين فرط الثقة الإدارية وبين مؤشر المخاطر الكامنة، وهذه العلاقة معنوية عند مستوى 5%، وهذا يعني أن زيادة فرط الثقة الإدارية يؤدي إلى انخفاض مؤشر المخاطر الكامنة الذي تشير قيمته المنخفضة إلى زيادة المخاطر التي تتعرض لها المنشأة. وفي المقابل، يتضح أن معاملات الانحدار لكل من حجم المنشأة ومعدل العائد على الأصول 0.036، 3.622 على التوالي، وهذا يدل على وجود علاقة إيجابية بين المتغيرات السابقة ومؤشر المخاطر الكامنة، وهذه العلاقة معنوية لمعدل العائد على الأصول عند مستوى 1% ومعنوية لحجم المنشأة عند مستوى 10%. وهذا يعني أن زيادة معدل العائد على الأصول وحجم المنشأة يؤدي إلى زيادة مؤشر المخاطر الكامنة الذي تشير قيمته المرتفعة إلى انخفاض المخاطر التي تتعرض لها المنشأة.

وتتفق هذه النتائج مع دراسة كل من (Mitra et al. 2019; Harymawan et al. 2019; Eissa, 2020) حيث يؤدي فرط الثقة الإدارية إلى زيادة مخاطر التقارير المالية وبالتالي مخاطر عميل المراجعة.

5. النتائج والدراسات المستقبلية

5.1 النتائج

توصلت الدراسة من اختبار الفرض إلى النتائج التالية:

أولاً: وجود علاقة عكسية معنوية بين فرط الثقة الإدارية والمخاطر الكامنة.

ثانياً: وجود علاقة إيجابية معنوية بين معدل العائد على الأصول والمخاطر الكامنة.

ثالثاً: وجود علاقة إيجابية معنوية بين حجم المنشأة والمخاطر الكامنة.

5.2 الدراسات المستقبلية

في ضوء نتائج الدراسة يحاول الباحثان وضع مجموعة من الأفكار التي لم تتناولها هذه الدراسة.

- أولاً: قياس أثر فرط الثقة الإدارية على جودة التقارير المالية في الأسواق الناشئة.
 ثانياً: قياس أثر فرط الثقة الإدارية على خطر انهيار أسعار الأسهم.
 ثالثاً: استخدام فرط الثقة الإدارية كمتغير وسيط للعلاقة بين حوكمة الشركات وقيمة المنشأة.

المراجع

المراجع العربية

- عصيمي، أحمد زكريا، 2012، أثر استخدام القيمة العادلة في القياس والإفصاح المحاسبي على تقدير خطر المراجعة " دراسة استطلاعية"، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة، جامعة حلوان، ع1.

- معايير المراجعة المصرية، 2008، الهيئة العامة للرقابة المالية <http://www.efsa.gov.eg>

المراجع الأجنبية

- Ackert, L.F. and Deaves, R. (2010). Behavioral Finance: Psychology. Decision-Making, and Markets, South-Western, Cengage Learning.
- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 51(1), 1-30.
- Anderson, J. R., & Tirrell, M. E. (2004). Too good to be true CEOs and financial reporting fraud. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 56(1), 35.
- Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2013). Managerial miscalibration. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1547-1584.
- Bhandari, G., & Deaves, R. (2006). The demographics of overconfidence. *The Journal of Behavioral Finance*, 7(1), 5-11.
- Brooks, C. (2008). Introductory Econometrics for Finance (2nd ed.). *New York: Cambridge University Press.*

- Chang, S. L., Hwang, L. J., Li, C. A., & Jhou, C. T. (2018). Managerial overconfidence and earnings management. *International Journal of Organizational Innovation*, 10(3), 189-205.
- COSO. 2017. Enterprise risk management integrating with strategy and performance. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, (June). Available at: <https://www.coso.org/Documents/2017-COSO-ERM-Integrating-with-Strategy-and-Performance-Executive-Summary.pdf> (accessed 15 August 2020).
- Deshmukh, S., Goel, A. M., & Howe, K. M. (2013). CEO overconfidence and dividend policy. *Journal of Financial Intermediation*, 22(3), 440-463.
- Duellman, S., Hurwitz, H., & Sun, Y. (2015). Managerial overconfidence and audit fees. *Journal of contemporary accounting & economics*, 11(2), 148-165.
- Eissa, A. M. K. (2020). Auditor's perceptions of CEOs overconfidence in Egypt: a quasi-experimental study. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 6(2), 1-30.
- Epstein, B. J., & Ramamoorti, S. (2016). Today's fraud risk models lack personality. *The CPA Journal*, 86(3), 14.
- Forbes, D. P. (2005). Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of business venturing*, 20(5), 623-640.
- Foroghi, D., & Nokhbeh Fallah, Z. (2014). The effect of managerial overconfidence on conditional and unconditional conservatism. *Journal of Financial Accounting Research*, 6(1), 27-44.
- Galasso, A., & Simcoe, T. S. (2011). CEO overconfidence and innovation. *Management Science*, 57(8), 1469-1484.
- Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2011). Overconfidence, compensation contracts, and capital budgeting. *The Journal of Finance*, 66(5), 1735-1777.
- Glaser, M., & Weber, M. (2010). Overconfidence. *Behavioral finance: Investors, corporations, and markets*, 241-258.
- Goel, A. M., & Thakor, A. V. (2008). Overconfidence, CEO selection, and corporate governance. *The Journal of Finance*, 63(6), 2737-2784.

- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Puri, M. (2013). Managerial attitudes and corporate actions. *Journal of financial economics*, 109(1), 103-121.
- Gujarati, D. (2003). Basic Econometrics (4 ed.). USA: McGraw-Hill/Irwin.
- Hackbarth, D. (2009). Determinants of corporate borrowing: A behavioral perspective. *Journal of Corporate Finance*, 15(4), 389-411.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). Multivariate data analysis, sixth edition, Pearson Education. *New Jersey*, 42-43.
- Han, S., Lai, G. C., & Ho, C. L. (2015, August). CEO confidence or overconfidence? The impact of CEO overconfidence on risk taking and firm performance in the US property-liability insurance companies. In *The World Risk and Insurance Economics Congress* (pp. 1-55).
- Harymawan, I., Nasih, M., & Larasati, D. A. (2019). Managerial overconfidence, audit committee characteristics, and audit fees. *Journal of Applied Economic Sciences*, 14(2).
- Haynes, K. T., Hitt, M. A., & Campbell, J. T. (2015). The dark side of leadership: Towards a mid-range theory of hubris and greed in entrepreneurial contexts. *Journal of Management Studies*, 52(4), 479-505.
- Heaton, J. B. (2002). Managerial optimism and corporate finance. *Financial management*, 33-45.
- Hribar, P., & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204-227.
- Hribar, P., KIM, J., Wilson, R., & Yang, H. I. H. (2013). Counterparty responses to managerial overconfidence.
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO overconfidence and earnings management during shifting regulatory regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268.

- Hwang, K., Cha, M., & Yeo, Y. (2015). Does managerial overconfidence influence on financial reporting? The relationship between overinvestment and conditional conservatism. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 4(1), 273.
- Invernizzi, A. (2017). *Overconfidence in SMEs: Conceptualisations, Domains and Applications*. Springer.
- Jeppesen, K. K., & Leder, C. (2016). Auditors' experience with corporate psychopaths. *Journal of Financial Crime*.
- Ji, G., & Lee, J. E. (2015). Managerial overconfidence and going concern modified audit opinion decisions. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 31(6), 2123-2138.
- Johnson, D. D., & Fowler, J. H. (2011). The evolution of overconfidence. *Nature*, 477(7364), 317-320.
- Kermani, E., Kargar, E. F., & Zarei, E. (2014). The effect of managerial overconfidence on profit smoothing: Evidence from Tehran Stock Exchange. *Research Journal of Finance and Accounting.*, 5(9), 111-119.
- Kim, H. J. (2017). The impact of managerial overconfidence and ability on auditor going-concern decisions and auditor termination.
- Kim, J. B., Wang, Z., & Zhang, L. (2016). CEO overconfidence and stock price crash risk. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1720-1749.
- Kind, A., & Twardawski, T. (2016). Board overconfidence in mergers & acquisitions: : A self-attribution bias. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2016, No. 1, p. 18240). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Leng, J., Ozkan, A., Ozkan, N., & Trzeciakiewicz, A. (2021). CEO overconfidence and the probability of corporate failure: evidence from the United Kingdom. *The European Journal of Finance*, 1-25
- Liang, Q., Ling, L., Tang, J., Zeng, H., & Zhuang, M. (2020). Managerial overconfidence, firm transparency, and stock price crash risk. *China Finance Review International*.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). Does overconfidence affect corporate investment? CEO overconfidence measures revisited. *European Financial Management*, 11(5), 649-659.

- Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics*, 89(1), 20-43.
- McManus, J. (2018). Hubris and unethical decision making: The tragedy of the uncommon. *Journal of Business Ethics*, 149(1), 169-185.
- Messier Jr, W. F., & Austen, L. A. (2000). Inherent risk and control risk assessments: Evidence on the effect of pervasive and specific risk factors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(2), 119-131.
- Mitra, S., Jaggi, B., & Al-Hayale, T. (2019). Managerial overconfidence, ability, firm-governance and audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(3), 841-870.
- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., & Young, S. M. (2014). CEO narcissism and accounting: A picture of profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 243-267.
- Petit, V., & Bollaert, H. (2012). Flying too close to the sun? Hubris among CEOs and how to prevent it. *Journal of Business Ethics*, 108(3), 265-283.
- Picone, P. M., Dagnino, G. B., & Minà, A. (2014). The origin of failure: A multidisciplinary appraisal of the hubris hypothesis and proposed research agenda. *Academy of Management Perspectives*, 28(4), 447-468.
- Presley, T. J., & Abbott, L. J. (2013). AIA submission: CEO overconfidence and the incidence of financial restatement. *Advances in Accounting*, 29(1), 74-84.
- Salehi, M., DashtBayaz, M. L., Hassanpour, S., & Tarighi, H. (2020). The effect of managerial overconfidence on the conditional conservatism and real earnings management. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- Salehi, M., Naeini, A. A. A., & Rouhi, S. (2020). The relationship between managers' narcissism and overconfidence on corporate risk-taking. *The TQM Journal*.

- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 311-329.
- Sutrisno, P. (2019). CEO overconfidence, audit firm size, real earnings management and audit opinion. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23, 1-13.
- Wijaya, I. (2020). Overconfident management and the audit fee demand-side perspective. *Asian Economic and Financial Review*, 10(10), 1131-1146.
- Wong, Y. J., Lee, C. Y., & Chang, S. C. (2017). CEO overconfidence and ambidextrous innovation. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 24(3), 414-430.
- Yilmaz, N., & Mazzeo, M. A. (2014). The effect of CEO overconfidence on turnover abnormal returns. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 3, 11-21.
- Yu, C. F. (2014). CEO overconfidence, CEO compensation, and earnings manipulation. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 167-193.