



مجلة البحوث المالية والتجارية
المجلد (٢٣) – العدد الثالث – يوليو ٢٠٢٢



الدور الوسيط للقدرة الإدارية وجودة المراجعة فى العلاقة
بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية

**The mediating role of managerial ability and audit
quality in the relationship between COVID-19
crisis and financial reporting quality**

د. رمضان عارف رمضان محروس
مدرس بقسم المحاسبة
كلية التجارة – جامعة جنوب الوادى

د. أبوالمحمد مصطفى صالح
أستاذ مساعد بقسم المحاسبة
كلية التجارة – جامعة جنوب الوادى

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



ملخص

نال تأثير أزمة كورونا على جودة التقارير المالية اهتماماً كبيراً من قبل المنظمين والمستثمرين والباحثين وغيرهم من المهتمين بسوق الأوراق المالية، باعتبار أن جودة هذه التقارير تعد محدد هام لقرارات الاستثمار وكفاءة السوق بشكل عام، ويتمثل الهدف الرئيسي للبحث في اختبار العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية، والدور الوسيط لكل من القدرة الإدارية وجودة المراجعة في هذه العلاقة، وتمت الدراسة التطبيقية على عينة تتكون من ٥٩ شركة مقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية موزعة بين القطاعات الاقتصادية المختلفة خلال الفترة من عام ٢٠١٨ إلى عام ٢٠٢١، وتوصل البحث إلى وجود علاقة طردية ومعنوية بين أزمة كورونا وإدارة الأرباح وخاصة الممارسات التي تهدف إلى تخفيض الربح أو تضخيم الخسائر، مما يعني انخفاض جودة التقارير المالية خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، كما توصل البحث إلى أن القدرة الإدارية لها تأثير موجب ومعنوي على جودة التقارير المالية خلال فترة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، بمعنى أن القدرة الإدارية تسهم في تعديل العلاقة العكسية بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية، ورغم أنه توجد علاقة عكسية بين جودة المراجعة وممارسات إدارة الأرباح، إلا أنه لا يوجد تأثير معنوي لحجم مكتب المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وهذه الممارسات.

الكلمات المفتاحية: أزمة كورونا، جودة التقارير المالية، القدرة الإدارية، جودة المراجعة.

Abstract

The impact of COVID-19 crisis on the quality of financial reporting has received great attention from regulators, investors, researchers and others who are interested in the stock market, This is because the quality of financial reporting is an important determinant of investment decisions and market efficiency in general. The main objective of this study is to test the relationship between COVID-19 crisis and the quality of financial reporting in addition to test the mediating role of both managerial Ability and audit quality in this relationship. The empirical study was conducted on a sample of 59 companies listed in the Egyptian stock market distributed among the various economic sectors during the period from 2018 to 2021. The study concluded that there is a positive and significant relationship between COVID-19 crisis and earnings management, especially the practices that aim to reduce earnings or inflated the losses, which means a decrease in the quality of financial reporting during the pandemic period compared to the previous period. The study also found that the managerial ability has a positive and significant impact on the quality of financial reporting during COVID-19 period compared to the previous period, meaning that the managerial ability contributes to modifying the negative relationship between COVID-19 crisis and the quality of financial reporting. Although there is a negative relationship between audit quality and earnings management practices, there is no significant effect of auditor size on the relationship between COVID-19 crisis and these practices.

Keywords: COVID-19 crisis, financial reporting quality, managerial ability, Audit quality.



(١) الإطار العام للبحث

١/١ مقدمة ومشكلة البحث:

تعد أزمة كورونا أكبر أزمة صحية واجتماعية واقتصادية شهدها العالم خلال القرن الواحد والعشرين، حيث انتشر وباء كورونا في مختلف الدول خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٠ مما نتج عنه آثار مكلفة على جميع المجالات، فعلى المستوى الاقتصادي أسهمت أزمة كورونا في انخفاض النشاط الاقتصادي في غالبية الدول، وواجهت كثير من الشركات انخفاضاً حاداً في أرباحها نتيجة انخفاض الطلب على منتجاتها (Lassoued & Khanchel, 2021; Susak, 2020). مما دفع كثير من الشركات إلى إيقاف أو تخفيض الإنتاج بشكل مؤقت (Azizah, 2021). كما تراجع أسعار الأسهم في كثير من الأسواق، فعلى سبيل المثال في الولايات المتحدة الأمريكية تجاوزت تقلبات أسعار الأسهم التقلبات التي حدثت خلال الأزمة المالية العالمية^١ (Baker et al., 2020).

وعلى مستوى التقارير المالية فإن أزمة كورونا قد تؤثر في كثير من البنود التي تتضمنها هذه التقارير حتى في ظل انخفاض الدوافع الانتهازية للإدارة. فعلى سبيل المثال زيادة تقلبات أسعار الأسهم في السوق سوف يؤثر في القيم العادلة للأصول والالتزامات (PWC, 2020). كما أن هناك كثير من البنود التي تتضمنها التقارير المالية ينطوي على استخدام التقديرات والأحكام المهنية، ورغم أن استخدام التقديرات والأحكام المعقولة لا يقوض مصداقية التقارير، إلا أن إعداد هذه التقديرات والأحكام في ظل البيئة الحالية سوف يكون أكثر صعوبة (AICD, CA ANZ & CPA, 2020). وفي نفس السياق أشارت دراسة (Sultana et al., 2022) إلى أن الآثار الضارة لأزمة كورونا سوف تؤدي إلى زيادة عدم التأكد فيما يتعلق بالعقود والاتفاقيات التي أبرمتها الشركة في وقت سابق.

ويبدو أن الإخفاقات المحاسبية وانهيار الشركات خلال الفترة القليلة الماضية لفت الأنظار بشدة نحو القضايا المرتبطة بالتلاعب في الأرقام المحاسبية، حيث عملت هذه الإخفاقات كإشارات إنذار للمستثمرين والمنظمين وغيرهم من أصحاب المصالح فيما يتعلق بشفافية التقارير المالية (Junior, 2021). فرغم أهمية التقارير المالية وخاصة خلال فترات الأزمات المالية، إلا أن الدوافع الانتهازية للإدارة قد ينتج عنها تشويه الأرقام التي تتضمنها هذه التقارير مما يؤثر بالسلب في جودتها ومنفعتاتها في اتخاذ القرارات (Kjaerland et al., 2021). بمعنى أن انخفاض الأداء وزيادة درجة عدم التأكد حول الآفاق المستقبلية للشركة قد يولد دوافع قوية لدى

^١ الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨.

المديرين لاستخدام المرونة المتاحة لهم في اختيار السياسات المحاسبية وإعداد التقديرات والأحكام المهنية للتلاعب في التقارير المالية.

وقد يسير التلاعب في التقارير المالية خلال أزمة كورونا في اتجاهين مختلفين، حيث إن انخفاض الأرباح أو زيادة الخسائر خلال الأزمة قد يولد ضغوط على الإدارة لاستخدام السياسات المحاسبية والتقديرات التي تساعد على تخفيض الأثر السلبي للأزمة على مؤشرات الأداء، بمعنى أنها تسعى إلى المبالغة في الأرباح (Liu & Sun, 2022). فالإدارة تسعى عادة إلى جعل التقارير المالية تتسق مع توقعات أصحاب المصالح رغم أنها لا تعكس الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركة، وفي ظل أزمة كورونا سوف تواجه الإدارة ضغوطاً أكبر مقارنة بالظروف العادية، حيث ينبغي أن تظهر الأداء المستدام للشركة لتجنب فقد المستثمرين الحاليين وجذب مستثمرين جدد (Azizah, 2021).

وفي هذا السياق أشارت دراسة (Ozili, 2021) إلى أن انخفاض النشاط الاقتصادي خلال أزمة كورونا وخاصة الأنشطة التي تتطلب تفاعل بين الأفراد، قد يجعل الإدارة تسعى إلى الإفصاح عن أرباح معتدلة لإرسال إشارات إيجابية للمشاركين في السوق فيما يتعلق بأداء الشركة مقارنة بأداء المنافسين وقد تستخدم في ذلك تمهيد الربح، وتجنب الإفصاح عن خسائر، وتأجيل النفقات الكبيرة لفترة تالية، والاعتراف بأرباح مستقبلية في سنة الأزمة. كما أشارت دراسة (Trombetta & Imperatore, 2014) إلى أن عدم استقرار الأسواق خلال الأزمات المالية يجعل المستثمرون يترددون عند اتخاذ قرار الاستثمار في الشركة أو يطلبون عوائد مرتفعة نتيجة تصوراتهم المرتبطة بالمخاطر، وقد يقرر المستثمرون الحاليون بيع أسهمهم ومن ثم إرسال إشارات سلبية لباقي المستثمرين، كما أن الدائنين قد يرفضون تقديم التمويل المطلوب للشركة بسبب زيادة مخاطر التخلف عن السداد، ونتيجة لذلك قد تلجأ الإدارة إلى التلاعب في الأرباح للتأثير في تصورات الأطراف الخارجية فيما يتعلق بأداء الشركة.

وقد يأخذ التلاعب في التقارير المالية خلال أزمة كورونا اتجاهاً آخر، فقد تلجأ الإدارة إلى تحميل قائمة الدخل بخسائر ونفقات كبيرة لتخفيض الأرباح خلال الأزمة ومن ثم إمكانية الإفصاح عن أرباح مرتفعة في الفترات التالية، ورغم أن المراجعين يستطيعون اكتشاف هذه الممارسات المضللة إلا أن الإدارة تستطيع تبرير ذلك بالأثر السلبي لأزمة كورونا على أداء الشركة (Ozili, 2021). وقد أشارت دراسة (Silva et al., 2014) إلى أن الإدارة قد تستخدم الأزمات المالية كمبرر للتخلص من الخسائر التي نتجت عن الممارسات الإدارية في الفترات السابقة لحجب انخفاض الأداء وتجنب العقوبات أو التدقيق الخارجي وبالتالي تستطيع الشركة الإفصاح عن نتائج موجبة بعد انتهاء الأزمة.



ويستند هذا الاتجاه إلى أنه عندما لا تستطيع الإدارة تجنب الخسائر الكبيرة فقد تسعى إلى جعل النتائج أكثر سوءاً من خلال تضخيم هذه الخسائر (Kjaerland et al., 2021). هذا بالإضافة إلى أن التأثير السلبي لأزمة كورونا قد يمتد إلى كل الشركات التي تنتمي إلى نفس القطاع، وبالتالي تستطيع الإدارة تخفيض الأرباح أو تضخيم الخسائر دون أن يكون هناك تأثير كبير على سعر السهم في السوق.

ورغم ما سبق إلا أن الإدارة قد لا تميل إلى التلاعب في التقارير المالية خلال أزمة كورونا بسبب ارتفاع مخاطر التقاضي وفقد السمعة، وقد توفر الأزمة دوافع قوية لدى الإدارة لتحسين جودة هذه التقارير، حيث دعمت نتائج بعض الدراسات السابقة العلاقة العكسية بين أزمة كورونا والممارسات الانتهازية المرتبطة بالتلاعب في التقارير المالية (Azizah, 2021; Jordan et al., 2021).

وبصرف النظر عن دوافع واتجاه ممارسات إدارة الأرباح، فإن هذه الممارسات تؤثر بالسلب في جودة التقارير المالية باعتبار أنها تجعل هذه التقارير لا تعكس الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركة، كما أنها تؤثر بالسلب في قدرة أصحاب المصالح على اتخاذ قرارات رشيدة وتحقيق رقابة فعالة على سلوك الإدارة، مما يؤدي في النهاية إلى انخفاض كفاءة تخصيص الموارد.

وقد تناولت الدراسات المرتبطة بهذا المجال كثير من المحددات المرتبطة بجودة التقارير المالية، وأكدت تلك الدراسات على أن القدرة الإدارية تعد من أهم محددات دوافع التلاعب في هذه التقارير (Huang & Sun, 2017; Wang et al., 2017). حيث يفترض أن المعرفة التي تتوافر لدى المديرين ذوي القدرة المرتفعة فيما يتعلق بنشاط الشركة والظروف الاقتصادية بشكل عام تساعدهم على تحقيق نتائج تشغيلية أفضل مقارنة بالمديرين الآخرين (Luo & Zhou, 2017). كما تساعد هذه المعرفة على إعداد تقديرات وأحكام مهنية دقيقة، مما يساهم في تحسين جودة التقارير المالية. فعلى سبيل المثال قد يستخدم المديرين ذوي القدرة المنخفضة المعدل التاريخي للديون المعدومة، بينما يستطيع المديرين ذوي القدرة المرتفعة تعديل هذا المعدل من خلال النظر في اتجاهات الصناعة والاقتصاد والتغيير في قاعدة العملاء، وهكذا عند تقدير الإهلاك والقيم العادلة وغيرها من البنود المرتبطة بالتقارير المالية (Demerjian et al., 2020).

وفي نفس السياق أكدت دراسة (Haider et al., 2021) على أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة تتوافر لديهم الخبرة والمهارة التي تساعدهم على التنبؤ بالخسائر المستقبلية والاعتراف بها في الوقت الملائم، وقد يستخدم هؤلاء المديرين التقارير المالية المتحفظة لزيادة كفاءة

التعاقدات وتجنب تعارض المصالح. وعلى العكس من ذلك فإن المديرين ذوي القدرة المنخفضة لا تتوافر لديهم معلومات كافية حول الآفاق المستقبلية للشركة والمستحقات المحاسبية، مما يؤدي إلى زيادة أخطاء التنبؤ وقد ينتج عن ذلك تقارير مالية مضللة (Baik et al., 2020).

ونظراً لأن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يسعون عادة إلى تدعيم سمعتهم في سوق العمل، وبالتالي فإنهم سوف يستخدمون السياسات المحاسبية التي تسهم في تحسين جودة التقارير المالية، وقد يفضلون تحمل نتائج عدم الدخول في ممارسات مضللة لتلبية توقعات أصحاب المصالح في الأجل القصير نظراً لأن هذه الممارسات يكون لها تأثير سلبي على سمعتهم (Koh, 2011). كما أن تكلفة الفرصة البديلة تعد محدد هام بالنسبة للمديرين عند اتخاذ القرارات، ونظراً للوقت والجهد الذي تستغرقه هذه الممارسات الانتهازية فإن المديرين ذوي القدرة المرتفعة سوف يفضلون استثمار جهودهم في العمليات العادية للشركة بدلاً من استثمارها في إدارة الأرباح (Fang, 2021).

وفي ضوء ما سبق يمكن القول أن هناك عدة مبررات تدعم العلاقة الطردية بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية خلال أزمة كورونا وذلك على النحو التالي:

- أشارت (SEC, 2020) إلى أن هناك كثير من المجالات المرتبطة بالتقارير المالية تنطوي على أحكام وتقديرات هامة في ظل أزمة كورونا مثل الانخفاض في قيم الأصول، والقيمة العادلة، وتحقيق الإيراد، وإعادة الهيكلة، وضرائب الدخل. ونظراً لأن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون استخدام المعلومات المتاحة لديهم حول الشركة والصناعة التي تنتمي إليها لإعداد تقديرات وأحكام دقيقة، مما يعني أن جودة التقارير المالية سوف تزيد مع زيادة القدرة الإدارية. وعلى العكس من ذلك فقد أكدت بعض الدراسات على انخفاض دقة تنبؤات الأرباح التي تصدرها الإدارة، وزيادة حالات إعادة صياغة التقارير المالية، وانخفاض كل من استمرار الأرباح وجودة المستحقات مع انخفاض القدرة الإدارية (Yan et al., 2021).

- إن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون اتخاذ قرارات الإنتاج والتمويل والاستثمار التي تسهم في تخفيض الأثر السلبي لأزمة كورونا على أداء الشركة دون الحاجة إلى الدخول في ممارسات التلاعب في التقارير المالية.

- إن الاعتبارات المرتبطة بالسمعة توفر دوافع قوية لدى المديرين ذوي القدرة المرتفعة لتوفير تقارير مالية عالية الجودة وخاصة خلال الأزمات المالية لدعم ثقة المستثمرين في الشركة وإدارتها.



ورغم ما سبق فإن تأثير القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية خلال أزمة كورونا قد يسلك مساراً مختلفاً، حيث أنه في بعض مراحل شدة الأزمة قد تواجه الشركة انخفاضاً حاداً في الأرباح مما يجعل من الصعب على المديرين مواجهة الآثار السلبية للأزمة على أداء الشركة حتى في ظل وجود المديرين ذوي القدرة المرتفعة، مما يوفر دوافع لدى هؤلاء المديرين للتلاعب في التقارير المالية.

ويستند المنظور الانتهازي إلى أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة قد يركزون جهودهم لتحقيق مصالحهم الخاصة، كما أنهم عادة يتعرضون لضغوط كبيرة لتلبية معايير الأرباح، ومن ثم قد لا يستخدمون السياسات المحاسبية التي تظهر انخفاض أداء الشركة مثل عدم الإفصاح عن الخسائر في الوقت الملائم (Koh, 2011). حيث أكدت بعض الدراسات على أن المديرين قد يستخدمون سلطتهم في اختيار السياسات المحاسبية لزيادة مكافآتهم، وتجنب انتهاك اتفاقيات الديون، وتخفيض فرص التدخل الخارجي (Khalil & Simon, 2014).

وتفترض نظرية الوكالة أن آليات الرقابة تسهم في اتساق مصالح الإدارة والملاك وتخفيض السلوك الانتهازي (Alzoubi, 2018). وقد أكدت الدراسات المرتبطة بهذا المجال على أن المراجعة عالية الجودة تعد أهم آليات الرقابة الخارجية التي تسهم في تقييد السلوك الانتهازي للإدارة خلال فترات الأزمات المالية (Machado, 2018; Alvarado et al., 2019). وكلما زادت جودة المراجعة كلما زادت قدرة المراجع على تقييد الممارسات الانتهازية للإدارة وتخفيض عدم التأكد فيما يتعلق بالمعلومات التي تتضمنها التقارير المالية (Ching et al., 2015). وذهبت دراسة (Gumanti et al., 2015) إلى أبعد من ذلك، حيث أشارت الدراسة إلى أن جودة التقارير المالية بشكل عام تتحدد من خلال جودة المراجعة.

ويمكن القول أن المراجعة عالية الجودة تستطيع من خلال دورها الرقابي تحسين جودة التقارير المالية خلال أزمة كورونا إما بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة، حيث يستطيع المراجع من خلال تفاعله مع الإدارة ولجنة المراجعة الاعتراض على الممارسات التي تنطوي على تحريف أو تلاعب، كما أن مخاطر التقاضي وفقد السمعة عادة تكون مرتفعة خلال الأزمات المالية، مما يوفر دوافع قوية لدى المراجع لزيادة الجهد الذي يبذله خلال عملية المراجعة. وفي هذا السياق أشارت دراسة (Alzoubi, 2016) إلى أن المراجع يتفاعل مع لجنة المراجعة بشأن مدى ملائمة السياسات المحاسبية المستخدمة في إعداد التقارير المالية، ومن ثم يتوافر لديه الفرصة للحد من الممارسات الانتهازية للإدارة وتسليط الضوء على مخاطر تضمين هذه التقارير معلومات مضللة. كما افترضت دراسة (Chen et al., 2016) أن المراجعين قد يطلبون زيادة

التحفظ فى التقارير المالية مع زيادة خطر التقاضى خلال الأزمات المالية، وكلما زادت التكاليف المرتبطة بالتقاضى كلما زادت دوافع المراجع لتقييد إدارة الأرباح.

ومن ناحية أخرى فإن المعلومات التى توفرها المراجعة عالية الجودة فيما يتعلق بالسلوك الانتهازى سوف يكون لها أثر سلبى على سمعة الإدارة وأسعار الأسهم فى السوق مما يقيد قدرة المديرين على التلاعب فى التقارير المالية، كما تسهم هذه المعلومات فى تخفيض عدم تماثل المعلومات بين الإدارة والأطراف الخارجية وهذا بدوره يسهم فى تدعيم قدرتهم على تحقيق رقابة فعالة على سلوك الإدارة.

ورغم أن مستخدموا التقارير المالية يفترضون أن المعلومات التى خضعت للمراجعة تتسم بالمصداقية ويمكن الاعتماد عليها فى اتخاذ القرارات المرتبطة بالشركة (Rahmina & Sgoes, 2014)، إلا أن جودة المراجعة أصبحت مصدر قلق للمستثمرين والمنظمين وغيرهم من الأطراف ذات العلاقة وخاصة بعد انهيار شركتى Enron, Worldcom وغيرهما من الشركات وشملت هذه المخاوف مكاتب المراجعة الكبيرة، وكانت قضية Enron محور الاهتمام فى هذا المجال باعتبار أنها ارتبطت بانهيار مكتب Arthur Andersen (Chen et al., 2005). كما أثارت الأزمات المالية التى حدثت فى بداية القرن الحالى عدة تساؤلات لدى المنظمين والصحافة المالية فيما يتعلق بمدى قيام المراجعين بواجباتهم، حيث يوجد اعتقاد بأن المراجعين كان لهم دوراً فى حدوث الأزمة أو على الأقل عدم الحد من حدوثها (Shahzad et al., 2018; Chen et al., 2019).

وقد أشارت دراسة (Albitar et al., 2020) إلى أن أزمة كورونا تمثل أصعب تحدى للمراجعين منذ الأزمة المالية العالمية، حيث إن التباعد الاجتماعى بسبب الوباء قد يؤثر فى كثير من المتغيرات المرتبطة بجودة المراجعة، فعلى سبيل المثال قد يطلب العملاء تخفيض أتعاب المراجعة مما يؤثر بالسلب فى الجهد الذى يبذله المراجع خلال عملية المراجعة لتخفيض خسائر الارتباط ومن ثم تنخفض جودة المراجعة. مما يعنى أن المراجعة قد لا تسهم بدور فعال فى الحد من التأثير السلبى لأزمة كورونا على جودة التقارير المالية حتى فى ظل المراجعة عالية الجودة إما بسبب دوافع المراجعين أو بسبب تأثير أزمة كورونا على جودة المراجعة.

وفى ضوء ما سبق يتبين عدم وضوح العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية، كما أن الدراسات المرتبطة بهذا المجال لم توفر أدلة كافية حول تأثير كل من القدرة الإدارية وجودة المراجعة على هذه العلاقة، لذا يمكن صياغة مشكلة البحث فى التساؤلات التالية:



- هل توجد علاقة معنوية بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية؟

- هل يوجد تأثير معنوى للقدرية الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية؟

- هل يوجد تأثير معنوى لجودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية؟

٢/١ أهداف البحث:

يهدف البحث إلى تحقيق ما يلى:

- اختبار العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية.

- اختبار أثر القدرية الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية.

- اختبار أثر جودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية فى الشركات المقيدة فى سوق الأوراق المالية المصرية.

٣/١ أهمية البحث:

تم تصنيف أهمية البحث فى مستويين على النحو التالى:

المستوى النظرى:

رغم أهمية موضوع أثر الأزمات المالية بشكل عام وأزمة كورونا بشكل خاص على جودة التقارير المالية ودور كل من القدرة الإدارية وجودة المراجعة فى هذا الشأن، إلا أن هذا الموضوع لم ينل اهتمام كافي من قبل الدراسات التى تمت فى البيئة المصرية، مما يوفر دافع قوى لتناول هذا الموضوع.

المستوى التطبيقي:

- يعد البحث امتداداً للدراسات السابقة التى تناولت دوافع التلاعب فى التقارير المالية من خلال توفير دليل تطبيقي حول العلاقة بين أزمة كورونا وجودة هذه التقارير. وفى هذا المجال أشارت دراسة (Alvarado et al., 2019) إلى أن الدراسات السابقة التى تناولت ممارسات إدارة الأرباح ركزت على الدوافع الفردية للمديرين ولم تعطى اهتمام كافي لبيئة الاقتصاد الكلى، بمعنى أن هذه الدراسات لم توفر أدلة كافية حول تأثير فترات الرواج أو الركود الاقتصادى على هذه الممارسات. كما أشارت دراسة (Filip & Raffournier, 2014) إلى أن

- الدراسات السابقة افترضت ثبات الظروف الاقتصادية وعدم تأثيرها على إدارة الأرباح رغم أن الواقع يشير إلى ميل الشركات نحو التلاعب في الأرباح مع تغيير الظروف الاقتصادية. كما أن تلك الدراسات لم تقدم أدلة واضحة فيما يتعلق باتجاه العلاقة بين التلاعب في الأرباح والعوامل المرتبطة بالاقتصاد الكلى (Trombetta & Imperatore, 2014).
- يعد البحث من أوائل الدراسات التي تناولت العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية وأثر كل من القدرة الإدارية وجودة المراجعة على هذه العلاقة، كما أن محاولة اختبار هذه العلاقة في البيئة المصرية يساهم في إضافة بُعد جديد للدراسات المرتبطة بهذا المجال.
- يختلف البحث الحالي عن دراسة (النقيب، ٢٠٢١) التي تعرضت لأثر تدابير مكافحة كورونا على العلاقة بين المحاسبة عن خسائر الائتمان المتوقعة وإدارة الأرباح في البنوك، حيث تسعى الدراسة الحالية إلى فحص العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات غير المالية، كما تسعى الدراسة الحالية إلى فحص الدور الوسيط لكل من القدرة الإدارية وجودة المراجعة في هذه العلاقة.
- إن غالبية الدراسات المرتبطة بهذا المجال تمت في الدول المتقدمة مما يجعل هناك صعوبة في تعميم نتائجها في الدول النامية نظراً لاختلاف البيئة التنظيمية ودوافع المديرين، فعلى سبيل المثال توصلت دراسة (Junior, 2021) إلى انخفاض ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات في الدول المتقدمة خلال فترات الركود الاقتصادي، بينما يزيد استخدام هذه الممارسات في الدول النامية.
- يساهم البحث في توفير أدلة للمنظمين حول أحد العوامل التي تؤثر في جودة التقارير المالية، مما يساعد على وضع معايير وقواعد تساهم في تدعيم جودة هذه التقارير خلال الأزمات المالية، كما يوفر البحث أدلة للباحثين حول العوامل التي ينبغي أخذها في الحسبان عند دراسة دوافع التلاعب في التقارير المالية.

٤/١ تنظيم البحث:

لتحقيق أهداف البحث فقد تم تنظيمه على النحو التالي:

- ١- الإطار العام للبحث.
- ٢- الإطار النظري وصياغة فروض البحث.
- ٣- منهجية الدراسة التطبيقية.
- ٤- تحليل البيانات واختبار فروض البحث.



(٢) الإطار النظري وصياغة فروض البحث

١/٢ أزمة كورونا وجودة التقارير المالية:

يتفق المستثمرون والمنظمون والممارسون وغيرهم من المهتمين بسوق الأوراق المالية على أن جودة المعلومات التي تتضمنها التقارير المالية تعد من أهم محددات كفاءة السوق، ومن ناحية أخرى فإن جودة هذه المعلومات تعتمد على عدة عوامل مثل جودة معايير المحاسبة ودوافع الإدارة. وعادة يتم النظر إلى جودة المعلومات التي تتضمنها التقارير المالية من زاوية منفعتها في اتخاذ القرارات، حيث حدد مجلس معايير المحاسبة الدولية كل من الملائمة والمصدقية كخصائص أساسية حتى تكون المعلومات مفيدة، كما أن القابلية للفهم، والقابلية للمقارنة، وإمكانية التحقق، والتوقيت الملائم تعد خصائص فرعية تسهم في تدعيم منفعة المعلومات المفيدة والتي يتم عرضها بمصدقية (IASB, 2018).

ورغم أن الإدارة ينبغي أن تسعى إلى تحقيق مصالح الملاك، إلا أن عدم تماثل المعلومات قد يحد من قدرتهم على تحقيق رقابة فعالة على الشركة، مما يؤدي إلى انحراف سلوك المديرين (Azizah, 2021). حيث يختار المديرين السياسات المحاسبية التي تحقق مصالحهم الخاصة على حساب المصدقية (Silva et al., 2014).

وقد تسهم أزمة كورونا في زيادة دوافع التلاعب في التقارير المالية نتيجة زيادة درجة عدم التأكد فيما يتعلق بالظروف الاقتصادية وانخفاض الإيرادات وارتفاع التكاليف، وفي هذا السياق أشارت دراسة (Waclawik, 2021) إلى أن أزمة كورونا تسببت في أكبر ركود اقتصادي منذ أزمة ١٩٢٩ مما كان له أثر كبير على التقارير المالية.

كما أن اتجاه التلاعب في التقارير المالية قد يختلف طبقاً لدوافع الإدارة وشدة الأزمة، حيث أشارت دراسة (Flores et al., 2016) إلى أن الأزمات المالية قد توفر مبرر لدى الإدارة للمبالغة في الأرباح لإظهار أداء الشركة بشكل أفضل مقارنة بأداء المنافسين، كما أن الإدارة قد تلجأ إلى تخفيض الربح من خلال الاعتراف بالخسائر التي نتجت خلال فترات سابقة. وقد توصلت دراسة (Strobl, 2013) إلى أن الإدارة عادة تلجأ إلى تضخيم الأرباح خلال فترات الرواج الاقتصادي، بينما تسعى إلى تخفيض هذه الأرباح خلال فترات الركود الاقتصادي لادخار الأرباح للاحتياجات المستقبلية. كما افترضت دراسة (Trombetta & Imperatore, 2014) أنه في ظل المستويات المعتدلة للأزمة المالية ينخفض استعداد المديرين لتحمل المخاطر التي تهدد استمرار الشركة ومن ثم تنخفض ممارسات التلاعب في الأرباح، ومع زيادة شدة الأزمة يميل المديرين إلى ممارسة إدارة الأرباح.

لذا يمكن التمييز بين ثلاثة اتجاهات فيما يتعلق بأثر أزمة كورونا على جودة التقارير المالية وذلك على النحو التالي:
الاتجاه الأول:

ويفترض أن انخفاض أداء الشركة خلال أزمة كورونا يوفر ضغوط على المديرين لاستخدام السياسات المحاسبية التي ينتج عنها أرباح مرتفعة مقارنة بالأرباح الحقيقية للشركة بهدف الحد من انخفاض أسعار الأسهم في السوق، أو تجنب انتهاك اتفاقيات الديون، وضمان استمرار الحصول على الحوافز والمكافآت.

حيث تكون الاختيارات المحاسبية الانتهازية أكثر جاذبية خلال فترة كورونا بالنسبة للشركات التي تهتم بالأرباح في الأجل القصير مما يسهم في انخفاض مصداقية مقياس الأداء المحاسبية، كما أن التقلبات الكبيرة في أسواق رأس المال قد تقلل من أهمية المعلومات المحاسبية بالنسبة للمشاركين في السوق، وفي ظل هذه الظروف قد تنخفض جودة التقارير المالية (Ryu & Chae, 2022). ونفس السياق أشارت دراسة (Filip & Raffournier, 2014) إلى أن انخفاض أرباح الشركة خلال فترات الأزمات المالية قد يجعل الإدارة تميل إلى ممارسة إدارة الأرباح لتدعيم سعر السهم في السوق. كما أكدت بعض الدراسات على أن الشركات عادة تسعى إلى تعديل استراتيجيتها خلال فترات الأزمات المالية للتغلب على تداعيات الأزمة، وتعد استراتيجية التقارير المالية جزء أساسي من الاستراتيجية الشاملة للشركة، ومن ثم قد تلجأ الإدارة إلى استخدام أساليب محاسبية أقل تحفظاً وممارسة إدارة الأرباح بهدف إظهار أداء الشركة بشكل أفضل خلال الأزمة (latridis & Dimitras, 2013; Arthur et al., 2015).

وعلى المستوى التطبيقي، قدمت الدراسات السابقة أدلة تدعم فرض تضخيم الأرباح خلال فترات الأزمات المالية وزيادة عدم التأكد، حيث فحصت دراسة (latridis & Dimitras, 2013) أثر الأزمة المالية العالمية على ممارسات إدارة الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات قد تميل إلى إدارة الأرباح خلال الأزمة بهدف تحسين الربحية والسيولة. وتوصلت دراسة (Kousenidis et al., 2013) إلى انخفاض كل من التحفظ المحاسبي واستمرار الأرباح والقدرة التنبؤية للأرباح في الشركات التي يكون لديها مستحقات غير عادية مرتفعة خلال الأزمة المالية العالمية.

واختبرت دراسة (Tahinakis, 2014) مدى استخدام نفقات البحث والتطوير لإدارة الأرباح خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى أن الإدارة تلجأ إلى تخفيض هذه النفقات كوسيلة لتجنب الإفصاح عن خسائر أو أرباح منخفضة. كما اختبرت دراسة (Trombetta &



(Imparatore, 2014) أثر الأزمة المالية العالمية على جودة الأرباح المحاسبية، وتوصلت الدراسة إلى أن الأرباح المستهدفة تعد أحد دوافع إدارة الأرباح، كما توصلت الدراسة إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح مع زيادة شدة الأزمة، وعلى العكس من ذلك تنخفض هذه الممارسات مع انخفاض شدة الأزمة. وتوصلت دراسة (Lopez & Hernandez, 2019) إلى زيادة دوافع الإدارة للمبالغة في الأرباح وتجنب الإفصاح عن الخسائر خلال الأزمة المالية العالمية.

وهدفت دراسة (Aljawaheri et al., 2021) إلى فحص أثر أزمة كورونا على ممارسات إدارة الأرباح وحساسية أسعار الأسهم للإفصاح عن الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات تسعى إلى الحفاظ على استمرار سلسلة الأرباح خلال فترة كورونا، كما توصلت الدراسة إلى وجود تأثير سلبي لإدارة الأرباح على القيمة الملائمة لكل من ربح السهم، والقيمة الدفترية للسهم، والتدفق النقدي للسهم. واستخدمت دراسة (Lassoued & Khanchel, 2021) المستحقات غير العادية لفحص أثر أزمة كورونا على إدارة الأرباح، وتوصلت إلى أن الشركات عادة تميل إلى إدارة الأرباح خلال فترة كورونا مقارنة بالفترات السابقة لها، حيث تلجأ الشركات إلى تضخيم الأرباح لدعم ثقة أصحاب المصالح في الشركة.

وفحصت دراسة (Hsu & Yang, 2022) أثر أزمة كورونا على جودة التقارير المالية، وتوصلت الدراسة إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح خلال الأزمة مقارنة بالفترات السابقة لها، وفسرت ذلك برغبة الشركات في تخفيض الأثر السلبي لأزمة كورونا على مؤشرات الأداء. كما حاولت دراسة (Ryu & Chae, 2022) تفسير زيادة ممارسات إدارة الأرباح خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترات السابقة لها بإدراك الإدارة لعدم التأكد حول الآفاق المستقبلية للشركة مع استمرار الوباء، كما توصلت الدراسة إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح مع زيادة عدم تماثل المعلومات.

الاتجاه الثاني:

ويستند إلى أن الإدارة قد تميل إلى تخفيض الأرباح أو تضخيم الخسائر خلال أزمة كورونا من خلال تحميل قائمة الدخل بخسائر ونفقات كبيرة باعتبار أن السوق عادة لا يفسر انخفاض الأرباح أو تحقيق خسائر خلال الأزمات المالية بسوء الإدارة.

وطبقاً لفرض ضغوط السوق فإن الإفصاح عن الأخبار غير السارة خلال فترات عدم التأكد لا يكون له تأثير سلبي كبير على سعر السهم مقارنة بالظروف العادية، بمعنى أن رد فعل المستثمرين يكون منخفضاً عند الإفصاح عن أخبار غير سارة خلال فترات الركود الاقتصادي، حيث تستطيع الإدارة إخفاء الأخبار غير السارة المرتبطة بالشركة مع أخبار أزمة كورونا، ورغم أن الإفصاح عن الأخبار السارة في فترات عدم التأكد يسهم في تدعيم سعر السهم بشكل سريع،

إلا أن الشركة سوف تحقق مكاسب أكبر إذا تم حجب هذه الأخبار حتى ينخفض عدم التأكد تدريجياً (Chen et al., 2022).

لذا فإن إدارة الأرباح إلى أسفل خلال فترات الأزمات المالية يعد بمثابة استجابة عقلانية لتوقعات المستثمرين، كما أن هذه الممارسات سوف تعطي الفرصة للشركة للإفصاح عن أرباح مرتفعة بعد انتهاء الأزمة (Habib et al., 2013). وقد افترضت دراسة (Kjaerland et al., 2021) أن الإدارة قد تسعى إلى تضخيم الخسائر عندما يكون هناك صعوبة في تجنبها، وبالتالي يمكن تعزيز أرباح الفترات التالية. كما أشارت دراسة (Stein & Wang, 2016) إلى أن المشاركين في السوق يفترضون أن انخفاض الأرباح خلال فترات عدم التأكد يرجع إلى الانخفاض المؤقت في الأداء، وعلى العكس من ذلك عندما ينخفض عدم التأكد فإن السوق يفترض أن الأرباح المرتفعة تعكس مهارة الإدارة ومن ثم يتوقع أن يكون الأداء أكثر استقراراً.

ودعمت نتائج بعض الدراسات السابقة فرض إدارة الأرباح إلى أسفل خلال فترات الأزمات المالية وزيادة درجة عدم التأكد، حيث فحصت دراسة (Habib et al., 2013) ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المتعثرة مالياً خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى ارتفاع ممارسات إدارة الأرباح التي تهدف إلى تخفيض الربح في هذه الشركات مقارنة بالشركات الأخرى، كما توصلت الدراسة إلى أن الأزمة المالية العالمية لها تأثير كبير على العلاقة بين إدارة الأرباح والتعثر المالي. وفحصت دراسة (Stein & Wang, 2016) أثر عدم التأكد على ممارسات إدارة الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى زيادة المستحقات السالبة مع زيادة عدم التأكد حول الآفاق المستقبلية للشركة، مما يوفر فرصة لنقل الأرباح إلى الفترات التي تتسم بانخفاض عدم التأكد.

وتناولت دراسة (Kjaerland et al., 2021) أثر أزمة أسعار البترول عام ٢٠١٤ على إدارة الأرباح في شركات البترول، وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات تستخدم المستحقات السالبة لتخفيض الربح. واختبرت دراسة (Chen et al., 2022) مدى اختيار الإدارة لتوقيت الإفصاح عن تنبؤات الأرباح خلال أزمة كورونا، وتوصلت الدراسة إلى أن عدم التأكد المرتبط بأزمة كورونا يوفر دوافع لدى المديرين للإفصاح عن التنبؤات غير السارة في الفترات التي تزيد فيها حالات الإصابة بفيروس كورونا، بينما يتم الإفصاح عن التنبؤات السارة في الفترات التي تنخفض فيها حالات الإصابة بفيروس كورونا. واختبرت دراسة (Liu & Sun, 2022) أثر أزمة كورونا على ممارسات إدارة الأرباح والقيمة الملائمة للأرباح، وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات عادة تستخدم إدارة الأرباح التي تهدف إلى تخفيض الربح ومن ثم إمكانية الإفصاح عن أرباح مرتفعة في المستقبل، كما توصلت الدراسة إلى انخفاض القيمة الملائمة للأرباح خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها.



الاتجاه الثالث:

ويفترض أن أزمة كورونا ليس لها تأثير كبير على دوافع التلاعب في التقارير المالية، وفي بعض الأحيان قد تسهم الأزمة في زيادة دوافع الإدارة لتحسين جودة هذه التقارير. حيث أشارت دراسة (Ozili, 2021) إلى أن الشركات التي تتلقى دعم حكومي خلال أزمة كورونا قد لا تشارك في ممارسات إدارة الأرباح لتجنب التدقيق التنظيمي لأرباحها المرتفعة خلال هذه الفترة. كما افترضت دراسة (Liu & Sun, 2022) أن الإدارة لا تسعى إلى ممارسة إدارة الأرباح خلال أزمة كورونا باعتبار أن انخفاض الأداء خلال الأزمة يكون خارج عن سيطرتها ومن ثم ينخفض احتمال معاقبتها بسبب انخفاض الأرباح أو عدم تحقيق الأرباح المستهدفة، كما أن محاولة إدارة الأرباح إلى أسفل قد لا تكون طريقة مناسبة خلال أزمة كورونا إذا توقعت الإدارة أن تأثير الأزمة سوف يكون طويلاً، هذا بالإضافة إلى أن إدارة الأرباح عادة يكون لها تأثير سلبي على سمعة الإدارة.

وعادة تخضع الشركات لرقابة كبيرة من قبل المراجعين والدائنين وغيرهم من أصحاب المصالح خلال فترات الأزمات المالية، مما يسهم في تقييد قدرة الإدارة على التلاعب في الأرباح (Lassoued & Khanchel, 2021). كما أن القواعد التي تضعها الهيئات المشرفة على الأسواق خلال الأزمات المالية تسهم في تخفيض مساحة الاختيار المتاحة للإدارة وتدعيم دور مجلس الإدارة في الرقابة على السلوك الانتهازي، مما يوفر بيئة غير ملائمة لممارسة إدارة الأرباح. (Silva et al., 2014). وبالإضافة إلى ما سبق فإن مخاطر التقاضي عادة تكون مرتفعة خلال فترات الركود الاقتصادي، وعادة يستجيب المديرون لهذه المخاطر من خلال تخفيض الممارسات الانتهازية في التقارير المالية (Filip & Raefournier, 2014).

وقد افترضت دراسة (Arthur et al., 2015) أن العلاقة بين مكافآت المديرين المبنية على الأسهم وإدارة الأرباح عادة تكون منخفضة خلال فترات الأزمات المالية مما يسهم في تخفيض دوافع التلاعب في التقارير المالية، كما أن ثقة المستثمرين خلال هذه الفترات عادة تكون منخفضة بسبب زيادة درجة عدم التأكد وعدم تماثل المعلومات، لذا فإن الإدارة التي تهتم بدعم ثقة المستثمرين سوف تسعى إلى توفير معلومات تتسم بالمصداقية.

وعلى المستوى التطبيقي اختبرت دراسة (Filip & Raffournier, 2014) أثر الأزمة المالية العالمية على ممارسات إدارة الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض هذه الممارسات خلال فترة الأزمة. واستخدمت دراسة (Arthur et al., 2015) جودة المستحقات لفحص أثر الأزمات المالية على جودة الأرباح المحاسبية، وتوصلت الدراسة إلى ارتفاع جودة الأرباح المحاسبية خلال الأزمة مقارنة بالفترة السابقة لها، مما يعني أن الأزمات المالية توفر دوافع لدى المديرين لتحسين جودة الأرباح المحاسبية بهدف تدعيم ثقة المستثمرين وتخفيض الأثر

السلبى للركود الاقتصادى. كما فحصت دراسة (Chintrakar et al., 2018) ممارسات إدارة الأرباح خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض تلك الممارسات خلال الأزمة، مما يعنى أنه يصعب استخدام ممارسات إدارة الأرباح كأداة لتخفيض الأثر السلبى للأزمات المالية على أداء الشركة. وفى نفس السياق توصلت دراسة (Grimaldi, 2019) إلى انخفاض احتمال التلاعب فى الأرباح خلال الأزمة المالية العالمية مقارنة بالفترة السابقة لها. وتناولت دراسة (Moscariello et al., 2020) المحتوى الإعلامى للمستحقات غير العادية خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى زيادة المحتوى الإعلامى لهذه المستحقات خلال الأزمة.

وفحصت دراسة (النقيب، ٢٠٢١) أثر تدابير مكافحة جائحة كورونا على العلاقة بين المحاسبة عن خسائر الائتمان المتوقعة والممارسات المرتبطة بإدارة الأرباح فى البنوك، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض ممارسات إدارة الأرباح باستخدام مخصصات خسائر القروض، مما يوفر مؤشر على ارتفاع جودة التقارير المالية ونجاح الجهات التنظيمية فى احتواء الأزمة. كما توصلت دراسة (Azizah, 2021) إلى اختلاف ممارسات إدارة الأرباح خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٠ عن تلك الممارسات خلال الربع الأول من عام ٢٠١٩، حيث إن مستوى إدارة الأرباح خلال فترة كورونا أقل من الفترة السابقة لها.

واختبرت دراسة (Duc et al., 2021) أثر أزمة كورونا على مؤشرات الأداء المالى والتقارير المالية المضللة، وتوصلت الدراسة إلى أنه رغم عدم تأثير أزمة كورونا على الأداء المالى إلا أنها أسهمت فى تخفيض السلوك الانتهازى الذى يرتبط بالتقارير المالية. وتناولت دراسة (Jordan et al., 2021) أثر أزمة كورونا على ممارسات إدارة الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى عدم زيادة تلك الممارسات خلال الأزمة مما يعنى أن المديرين لا يستخدمون الممارسات المتحيزة عند إعداد التقارير المالية رغم الركود الاقتصادى الذى نتج عن الأزمة. كما فحصت دراسة (Junior, 2021) أثر عدم الاستقرار الاقتصادى على إدارة الأرباح فى الدول المتقدمة والدول النامية، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات وإدارة الأرباح الحقيقية فى الدول المتقدمة، بينما تزيد ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات وتنخفض إدارة الأرباح الحقيقية فى الدول النامية. وتوصلت دراسة (Kim et al., 2021) إلى وجود علاقة عكسية بين عدم التأكد المرتبط بالسياسة الاقتصادية وإدارة الأرباح. ودعمت نتائج دراسة (Ali et al., 2022) فرض انخفاض الممارسات المرتبطة بإدارة الأرباح خلال أزمة كورونا.

يتضح مما سبق عدم وضوح العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية، فقد تستخدم الإدارة أزمة كورونا كمبرر للمبالغة فى الأرباح التى يتم الإفصاح عنها فى تلك التقارير



(Lassoued & Khanchel, 2021; Ryu & Chae, 2022)، أو تخفيض الأرباح من خلال التخلص من الخسائر والنفقات الكبيرة (Liu & Sun, 2022). وعلى العكس من ذلك قد لا توفر أزمة كورونا دوافع لدى الإدارة للتلاعب في التقارير المالية (Duc et al., 2021; Jordan et al., 2021)

لذا يتم صياغة الفرض الأول من فروض البحث على النحو التالي:

H_{01} : لا توجد علاقة معنوية بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية.

٢/٢ أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية في ظل أزمة كورونا:

تؤدي القدرة الإدارية دوراً هاماً في تحديد أداء الشركة، حيث إن قرارات التشغيل اليومية المرتبطة بالاستثمار والتنوع والمخاطر وغيرها من المجالات تعتمد على مهارة المديرين وخبراتهم (Phan, 2020). وتعد القدرة الإدارية سمة هامة للمديرين مثل الموهبة والسمعة والجودة والتي تؤثر في عملية اتخاذ القرارات المرتبطة بالشركة (Wati et al., 2020). وفي هذا السياق افترضت دراسة (Demerjian et al., 2012) أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون توليد الإيرادات أو تعظيم كفاءة الموارد المستخدمة من خلال تخفيض الموارد المستنفذة لتحقيق قدر معين من الإيرادات، حيث يستطيع هؤلاء المديرين فهم اتجاهات الصناعة والتنبؤ بالطلب على المنتجات والاستثمار في مشروعات تحقق عوائد موجبة مقارنة بالمديرين الآخرين.

ونظراً لأن مسؤولية إعداد التقارير المالية تقع على عاتق الإدارة ومن ثم فإن مهارات المديرين وخبراتهم تؤثر في جودة هذه التقارير (Juliani & Siregar, 2018). ومن الناحية النظرية يفترض زيادة جودة التقارير المالية مع زيادة القدرة الإدارية، ورغم ذلك إلا أن مكافآت المديرين ترتبط بالأداء ومن ثم قد يدعمون ممارسات إدارة الأرباح، وهناك كثير من الأمثلة التي تدعم هذا الاتجاه لعل أبرزها انهيار شركتي Worldcom, Enron وغيرهما من الشركات (Adebayo, 2020).

حيث يستطيع المديرين ذوي القدرة المرتفعة التعامل مع التعقيدات المرتبطة بالقرارات التشغيلية وتوليد إيرادات إضافية ومن ثم تدعيم أداء الشركة (Romadhon & Kusuma, 2020). كما أن المديرين ذوي القدرى المرتفعة تتوافر لديهم معرفة كبيرة بالشركة والصناعة التي تنتمي إليها مقارنة بالمديرين الآخرين، ومن ثم يمكنهم إصدار الأحكام والتفديرات المعقدة المرتبطة بالتقارير المالية (Abernathy et al., 2018). وبالإضافة إلى ما سبق فإن دوافع التلاعب في التقارير المالية تزيد مع زيادة الضغوط والاحتياجات المالية، إلا أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون تخفيض هذه الضغوط ومن ثم ينخفض احتمال استخدام السلوك

الانتهازي (Wang et al., 2017). وقد افترضت دراسة (Huang & Sun, 2017) أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون موازنة قرارات التشغيل المرتبطة بالشركة مع استراتيجيات إعداد التقارير المالية بشكل أفضل، وبالتالي فإنهم يختارون إدارة الأرباح الحقيقية التي ينتج عنها أقل ضرر فيما يتعلق بقيمة الشركة، هذا بالإضافة إلى أن إدارة الأرباح تعد مهمة معقدة وتتطلب التنبؤ بالأرباح المستقبلية، ونظراً لأن المديرين ذوي القدرة المرتفعة تتوافر لديهم المعرفة والمهارة التي تمكنهم من التنبؤ بالأرباح المستقبلية مما يساهم في تخفيض احتمال إدارة الأرباح المكلفة.

وقد دعمت نتائج بعض الدراسات السابقة التأثير الموجب للقدرة الإدارية على جودة التقارير المالية، حيث فحصت دراسة (Huang & Sun, 2017) أثر القدرة الإدارية على إدارة الأرباح الحقيقية، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض استخدام إدارة الأرباح الحقيقية مع زيادة القدرة الإدارية، كما توصلت الدراسة إلى أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يستطيعون تخفيض الأثر السلبي لإدارة الأرباح الحقيقية على الأداء المستقبلي للشركة. وفحصت دراسة (مليجي، ٢٠١٩) أثر القدرة الإدارية على جودة التقارير المالية وخطر انهيار أسعار الأسهم، وتوصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية ترتبط بعلاقة طردية ومعنوية مع كل من التحفظ المحاسبي، والتوقيت الملائم للإفصاح عن التقارير المالية، ولغة الإعلان عن الأرباح، بينما ترتبط بعلاقة عكسية ومعنوية مع كل من إدارة الأرباح الحقيقية، وعدم تماثل المعلومات، وخطر انهيار أسعار الأسهم. كما توصلت دراسة (Rashid, 2020) إلى أن توافر خلفية محاسبية لدى المديرين يساهم في تحسين جودة التقارير المالية.

وهدف دراسة (عبدالمجيد، ٢٠٢١) إلى قياس أثر القدرة الإدارية على جودة الإفصاح المحاسبي، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية ومعنوية بين القدرة الإدارية وجودة المستحقات وحجم التداول، بينما توجد علاقة عكسية ومعنوية بين القدرة الإدارية وتأخير تقرير المراجعة وتأخير إيداع التقارير المالية. وفحصت دراسة (Fang, 2021) أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين استدامة الشركة وإدارة الأرباح الحقيقية، وتوصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تساهم في تحسين العلاقة العكسية بين استدامة الشركة وإدارة الأرباح. كما توصلت دراسة (Haider et al., 2021) إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وتحفظ التقارير المالية. ودعمت نتائج دراستي (Kumar & Goswami, 2021; Putra et al., 2021) العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية وممارسات إدارة الأرباح.

ومن الناحية النظرية يفترض أن الأزمات المالية تساهم في زيادة دوافع المديرين للتلاعب في الأرباح كوسيلة لحجب الأثر السلبي للأزمة على أداء الشركة، إلا أن مخاطر التقاضي وفقد السمعة بسبب زيادة احتمال فشل الشركة بالنسبة للمديرين ذوي القدرة المرتفعة يساهم في



تخفيض احتمال الإفصاح عن تقارير مالية منخفضة الجودة. كما أن المعرفة والمهارة التي تتوفر لدى هؤلاء المديرين تساعدهم على اتخاذ القرارات التي تسهم في تخفيض الأثر السلبي للأزمة على أداء الشركة.

وقد تناولت دراسة (Cantrell, 2013) العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية في البنوك خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى زيادة احتمال الإفصاح عن تقديرات عالية الجودة فيما يتعلق بالقيمة العادلة ومخصصات خسائر القروض مع زيادة القدرة الإدارية. وتوصلت دراسة (Andreou et al., 2017) إلى وجود علاقة طردية بين القدرة الإدارية واستثمارات الشركة خلال الأزمة المالية العالمية. كما توصلت دراسة (Chen & Lin, 2018) إلى أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يظهرون أداء أفضل خلال فترات عدم التأكد.

واختبرت دراسة (Oskouei & Sureshjani, 2020) أثر القدرة الإدارية على ممارسات إدارة الأرباح خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير سلبي للقدرة الإدارية على هذه الممارسات، كما توصلت الدراسة إلى أن التأثير السلبي للقدرة الإدارية على إدارة الأرباح يكون أكبر خلال فترة الأزمة مقارنة بالفترة السابقة لها. ودعمت نتائج دراسة (Jebran & Chen, 2022) التأثير الموجب للقدرة الإدارية على أداء الشركة خلال أزمة كورونا. كما توصلت دراسة (Kumar & Zbib, 2022) إلى وجود علاقة طردية بين القدرة الإدارية وكل من العوائد المجمعة والعوائد غير العادية والعائد على حقوق الملكية خلال أزمة كورونا.

ومن ناحية أخرى يستند فرض السلوك الانتهازي إلى أن المديرين قد يستخدمون قدراتهم المرتفعة لتحقيق مصالحهم الخاصة على حساب مصالح الأطراف الأخرى. وقد حاولت الدراسات السابقة استخدام نظرية الوكالة لتفسير العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية، فالمديرين تتوفر لديهم معلومات أفضل من الملاك حول الآفاق المستقبلية للشركة، كما تتوفر لديهم مرونة كبيرة في اختيار السياسات المحاسبية، ومن ثم قد يستخدمون السلوك الانتهازي لتحقيق مصالحهم الخاصة (Romadhon & Kusuma, 2020).

وفي هذا السياق أشارت دراسة (Demerjian et al., 2020) إلى أن المعرفة والمهارة التي تتوفر لدى المديرين ذوي القدرة المرتفعة تساعدهم على تخفيض احتمال اكتشاف التلاعب في التقارير المالية، حيث يستطيع هؤلاء المديرين التنبؤ بالأحداث المستقبلية المرتبطة بالشركة وتحديد الآثار التي قد تنتج عنها مقارنة بالمديرين الآخرين، ومن ثم يستطيعون تعديل الأرقام المحاسبية في اتجاه التوقعات. هذا بالإضافة إلى أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة عادة يواجهون ضغوطاً كبيرة مقارنة بالمديرين الآخرين في حالة الفشل في لتلبية معايير الأرباح (Huang & Sun, 2017). مما يسهم في زيادة دوافعهم للإفصاح عن أرقام محاسبية متحيزة

لأعلى باعتبار أن المبالغة في قيم الأصول أو حجب الخسائر المتوقعة يجعل أداء الشركة يبدو في تحسن ومن ثم يستطيع المديرون تحقيق مصالحهم الخاصة، بمعنى أنهم يستخدمون سياسات محاسبية أقل تحفظاً (Baik et al., 2011)

وقد فحصت دراسة (Koester et al., 2016) أثر القدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين القدرة الإدارية وهذه الممارسات. وهدفت دراسة (إبراهيم، ٢٠١٧) إلى فحص أثر القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير موجب للقدرة الإدارية على القيمة المطلقة للمستحقات غير العادية وتمهيد الربح مما يعني انخفاض جودة الأرباح. واستخدمت دراسة (Juliani & Siregar, 2018) كل من استمرار الأرباح والقدرة التنبؤية للأرباح لفحص العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير سلبي للقدرة الإدارية على كل من استمرار الأرباح والقدرة التنبؤية للأرباح، وفسرت ذلك باحتمال زيادة السلوك الانتهازي مع زيادة القدرة الإدارية. كما دعمت نتائج دراسة (Adebayo, 2020) فرض السلوك الانتهازي، حيث توصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية. كما فسرت دراسة (Romadhon & Kusuma, 2020) العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح المحاسبية بأن المديرين يستخدمون الممارسات الانتهازية لتحقيق مصالحهم الخاصة. ونظراً لأن أزمة كورونا أثرت بالسلب على أداء الشركات والنشاط الاقتصادي بشكل عام، ومن ثم قد تسهم الأزمة في زيادة دوافع المديرين ذوي القدرة المرتفعة للتلاعب في الأرقام التي تتضمنها التقارير المالية بهدف التأثير في تصورات المشاركين في السوق فيما يتعلق بقدرتهم على الحد من التأثير السلبي للأزمة على مؤشرات الأداء وتدعيم أسعار الأسهم في السوق، وعلى العكس من ذلك قد يستخدم هؤلاء المديرين الأزمة للتخلص من الخسائر والنفقات الكبيرة. وفي ضوء ما سبق يتم صياغة الفرض الثاني من فروض البحث على النحو التالي:

H₀₂: لا يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية.

٣/٢ أثر جودة المراجعة على جودة التقارير المالية في ظل أزمة كورونا:

تعد المراجعة الخارجية أداة هامة بالنسبة للأطراف الخارجية لتوفير تأكيد فيما يتعلق بمصداقية التقارير المالية، ورغم ذلك فإن اكتشاف الغش والتلاعب في هذه التقارير يعتمد على جودة المراجعة (Habbash & Alghamdi, 2017). وفي هذا السياق أشارت دراسة (Machado, 2018) إلى أن المراجعة عالية الجودة تسهم في تخفيض الأخطاء والمعلومات المضللة التي تتضمنها التقارير المالية وهذا بدوره يساعد على تقييد السلوك



الانتهازي للإدارة. كما عرفت دراسة (DeAngelo, 1981) جودة المراجعة باحتمال أن يكتشف المراجع التحريفات الجوهرية التي تتضمنها التقارير المالية والتقارير عنها.

وقد افترضت الدراسات المرتبطة بهذا المجال أن المراجعة عالية الجودة تسهم في تخفيض تكاليف الوكالة من خلال دوران أساسيان هما (Lai & Liu, 2018):

- دور الرقابة: حيث تسهم المراجعة عالية الجودة في تقييد السلوك الانتهازي وتوفير معلومات تتسم بالمصادقية للأطراف الخارجية لمراقبة سلوك الإدارة ومن ثم تنخفض قدرتها على التصرف بطريقة تضر بمصالحهم.

- الدور الإعلامي: حيث تسهم المراجعة عالية الجودة في تحسين جودة التقارير المالية وتخفيض عدم تماثل المعلومات بين الإدارة والأطراف الخارجية مما يساعد على ترشيد قراراتهم.

ورغم أن الدراسات المرتبطة بهذا المجال استخدمت كثير من المؤشرات كقائمة عن جودة المراجعة مثل حجم مكتب المراجعة (Nagar et al., 2021; Junior et al., 2022)، وأتباع المراجعة (Chen et al., 2018; Chen et al., 2019; Sitanggang et al., 2020)، والتخصص الصناعي للمراجع (Alvarado et al., 2019; Sun & Liu, 2019)، وطول فترة علاقة المراجع مع العميل (Alzoubi, 2018). إلا أن حجم مكتب المراجعة يعد من أهم المؤشرات التي اعتمدت عليها هذه الدراسات.

حيث أكدت تلك الدراسات على أن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة يسهم في تقييد الممارسات الانتهازية للإدارة وتحسين جودة التقارير المالية مقارنة بمكاتب المراجعة الأخرى، وقدمت عدة مبررات للعلاقة الطردية بين حجم مكتب المراجعة وجودة التقارير المالية، حيث يفترض أن مكاتب المراجعة الكبيرة تكون أكثر حساسية للتكاليف المرتبطة بالتقارير المالية المضللة بسبب ارتفاع تكاليف التقاضي وفقد السمعة (Francis & Wang, 2008; Alhadab & Clacher, 2018; Hugu & Gandia, 2019). كما أن مكاتب المراجعة الكبيرة تستطيع الإنفاق على التكنولوجيا المرتبطة بالمراجعة والتدريب، وعادة لا تعتمد هذه المكاتب على عميل معين مما يساعد على مقاومة ضغوط العميل عند إصدار تقرير يتضمن تحفظات أو تقييد ممارسات إدارة الأرباح وهذا بدوره يسهم في تقديم خدمات مراجعة عالية الجودة (Zuo & Guan, 2014; Alvarado et al., 2019).

وتظهر أهمية المراجعة عالية الجودة بشكل واضح خلال فترات الأزمات المالية، باعتبار أن مخاطر التلاعب في المعلومات المحاسبية عادة تكون مرتفعة خلال هذه الفترات مقارنة بالظروف العادية مما يتطلب مراجعين أكثر خبرة ومهارة. وفي هذا السياق أشارت دراسة (Albitar et al., 2021) إلى أن أزمة كورونا قد ينتج عنها زيادة مخاطر إفلاس الشركات، ومن ثم تزيد

ضغوط الدائنين على المراجع لتبني إجراءات مراجعة أوسع عند تقييم فرض الاستمرارية. بمعنى أن هذه الضغوط تسهم في زيادة الجهد الذي يبذله المراجع خلال عملية المراجعة. وقد فحصت دراسة (Mokoteli & Iatridis, 2017) العلاقة بين حجم مكتب المراجعة وكل من إدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي، وتوصلت الدراسة إلى أن مكاتب المراجعة الكبيرة ترتبط بعلاقة عكسية مع المستحقات غير العادية، إلا أنها ترتبط بعلاقة طردية مع التحفظ المحاسبي، مما يعني أن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة يسهم في تحسين جودة التقارير المالية. وتوصلت دراسة (Choi et al., 2018) إلى أن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة يسهم في تخفيض إدارة الأرباح باستخدام كل من المستحقات والأنشطة الحقيقية. واختبرت دراسة (Rahman et al., 2020) العلاقة بين جودة المراجعة وإدارة الأرباح، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين حجم مكتب المراجعة وكل من تكاليف الإنتاج غير العادية، والنفقات الاختيارية غير العادية، مما يعني أن المراجعة عالية الجودة تسهم في تقييد التلاعب في الأرباح باستخدام الأنشطة الحقيقية. كما توصلت دراسة (Nagar et al., 2021) إلى انخفاض ممارسات إدارة الأرباح التي تتم من خلال سوء تبويب عناصر الإيرادات والمصروفات في قائمة الدخل في الشركات التي تستخدم مكاتب المراجعة الكبيرة.

وتناولت بعض الدراسات أثر حجم مكتب المراجعة على جودة التقارير المالية في ظل الأزمات المالية وانخفاض الأداء المالي للشركة، حيث تعرضت دراسة (Machado, 2018) لأثر جودة المراجعة على جودة الأرباح المحاسبية خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى أن مكاتب المراجعة الكبيرة تسهم في تقييد الممارسات الانتهازية ومن ثم تحسين جودة الأرباح المحاسبية. كما تعرضت دراسة (Chae et al., 2020) لأثر جودة المراجعة على خطر انهيار أسعار الأسهم، وتوصلت الدراسة إلى انخفاض خطر انهيار أسعار الأسهم بالنسبة للشركات التي تستخدم مكاتب المراجعة الكبيرة، مما يوفر مؤشر على أن جودة المراجعة تعد محدد هام لمخاطر انهيار أسعار الأسهم. وفحصت دراسة (Rickling et al., 2020) مدى تحفظ المراجع خلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى زيادة درجة تحفظ مكاتب المراجعة الكبيرة خلال الأزمة مقارنة بمكاتب المراجعة الأخرى ويظهر ذلك من خلال زيادة أراء المراجع المرتبطة بقدرة الشركة على الاستمرار. وتوصلت دراسة (Junior et al., 2022) إلى أنه رغم زيادة ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المتعثرة مالياً، إلا أن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة يسهم في تخفيض هذه الممارسات مقارنة بمكاتب المراجعة الأخرى.

وعلى عكس ما سبق فإن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة قد لا يسهم في تحسين جودة التقارير المالية، بمعنى أن المراجع قد لا يعارض الممارسات الانتهازية للإدارة. حيث افترضت دراسة (Kabir et al., 2011) أن عدم وجود تأثير معنوي لحجم مكتب المراجعة على



ممارسات إدارة الأرباح قد يرجع إلى انخفاض جودة المراجعة بسبب ضعف البيئة التنظيمية وانخفاض الطلب على المراجعة عالية الجودة، كما أن استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة قد يكون بهدف إدارة الانطباعات وتصدير صورة أفضل للسوق حول جودة التقارير المالية للشركة. كما افترضت دراسة (Chowdbury & Eliwa, 2021) أن العلاقة بين حجم مكتب المراجعة وممارسات إدارة الأرباح الحقيقية قد تكون طردية نظراً لأن المراجعين قد يدركون الآثار التي تنتج عن هذه الممارسات ومن ثم يستطيعون تقييدها إلى الحد الذي لا يسهم في زيادة خطر التقاضي، كما أن نطاق المراجعة قد يكون محدوداً فيما يتعلق بإدارة الأرباح الحقيقية مقارنة بإدارة الأرباح باستخدام المستحقات بسبب عدم وضوح الارشادات في معايير المراجعة.

وعلى المستوى التطبيقي توصلت دراسة (Chinga et al., 2015; Habbash & Alghamdi, 2017) إلى أن مكاتب المراجعة الكبيرة لا تسهم في تقييد ممارسات إدارة الأرباح. كما توصلت دراسة (Alhadab & Clacher, 2018) إلى أن الشركات التي تستخدم مكاتب المراجعة الكبيرة عادة تلجأ إلى التلاعب في المبيعات لتضخيم الأرباح عند طرح الأسهم للاكتتاب العام، وفسرت ذلك بأن المراجعة عالية الجودة لا تكفي بمفردها لتقييد كل أشكال إدارة الأرباح. وتوصلت دراسة (Chowdhury & Eliwa, 2021) إلى وجود علاقة طردية ومعنوية بين حجم مكتب المراجعة وممارسات إدارة الأرباح الحقيقية. بينما توصلت دراسة (Nimpi & Jantarakolica, 2021) إلى عدم وجود علاقة معنوية بين استخدام مكاتب المراجعة الكبيرة وهذه الممارسات.

وهدفت دراسة (Ozili, 2022) إلى فحص العلاقة بين مكاتب المراجعة الكبيرة واستخدام مخصصات خسائر القروض لإدارة الأرباح في البنوك قبل وخلال الأزمة المالية العالمية، وتوصلت الدراسة إلى أن مكاتب المراجعة الكبيرة ترتبط باستخدام مخصصات خسائر القروض لتخفيض الأرباح المرتفعة سواء خلال فترة الأزمة أو فترة ما قبل الأزمة.

وفي ضوء ما سبق يمكن القول أن مكاتب المراجعة الكبيرة عادة تكون أكثر فعالية في الرقابة على سلوك الإدارة وتقييد ممارسات إدارة الأرباح مقارنة بمكاتب المراجعة الأخرى وخاصة خلال الأزمات المالية، ورغم ذلك إلا أن الدراسات المرتبطة بهذا المجال توصلت إلى نتائج متباينة فيما يتعلق بأثر حجم مكتب المراجعة على جودة التقارير المالية خلال فترات الأزمات المالية.

لذا يتم صياغة الفرض الثالث من فروض البحث على النحو التالي:

H₀₃: لا يوجد تأثير معنوي لجودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية.

(٣) منهجية الدراسة التطبيقية

١/٣ النماذج المستخدمة في الدراسة:

١/١/٣ النموذج الأول:

ويهدف إلى قياس العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية ويأخذ الصورة التالية:

$$FRQ_{it} = a_0 + a_1 COV 19_{it} + a_2 FSIZE_{it} + a_3 LEV_{it} + a_4 LOSS_{it} + a_5 GROWTH_{it} + a_6 BSIZE_{it} + e_{it}$$

حيث إن:

FRQ_{it} تشير إلى جودة التقارير المالية للشركة i في الفترة t .

$COV 19_{it}$ تشير إلى المتغير الذي يعبر عن فترة أزمة كورونا والفترة السابقة لها.

$FSIZE_{it}$ تشير إلى حجم الشركة i في الفترة t .

LEV_{it} تشير إلى الرافعة المالية للشركة i في الفترة t .

$LOSS_{it}$ يشير إلى مدى تحقيق خسائر بالنسبة للشركة i في الفترة t .

$GROWTH_{it}$ تشير إلى معدل النمو للشركة i في الفترة t .

$BSIZE_{it}$ تشير إلى حجم مجلس الإدارة للشركة i في الفترة t .

e_{it} تشير إلى بواقي نموذج الانحدار للشركة i في الفترة t .

وطبقاً للنموذج السابق إذا كان معامل الانحدار a_1 معنوي فهذا يعني وجود علاقة معنوية

بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية.

٢/١/٣ النموذج الثاني:

ويهدف إلى قياس أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية

ويأخذ الصورة التالية:

$$FRQ_{it} = a_0 + a_1 COV 19_{it} + a_2 MABILITY_{it} + a_3 COV19_{it} \times MABILITY_{it} + a_4 FSIZE_{it} + a_5 LEV_{it} + a_6 LOSS_{it} + a_7 GROWTH_{it} + a_8 BSIZE_{it} + e_{it}$$

حيث إن:

$MABILITY_{it}$ هي القدرة الإدارية للشركة i في الفترة t .

وطبقاً للنموذج السابق إذا كان معامل انحدار متغير التفاعل a_3 معنوي فهذا يعني أن

القدرة الإدارية لها تأثير معنوي على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية.



٣/١/٣ النموذج الثالث:

ويهدف إلى قياس أثر جودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية ويأخذ الصورة التالية:

$$FRQ_{it} = a_0 + a_1 COV19_{it} + a_2 AQUALITY_{it} + a_3 COV19_{it} \times AQUALITY_{it} + a_4 FSIZE_{it} + a_5 LEV_{it} + a_6 LOSS_{it} + a_7 GROWTH_{it} + a_8 BSIZE_{it} + e_{it}$$

حيث إن:

$AQUALITY_{it}$ هي جودة المراجعة للشركة i في الفترة t .

وطبقاً لهذا النموذج إذا كان معامل انحدار متغير التفاعل a_3 معنوي فهذا يعني أن جودة المراجعة لها تأثير معنوي على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية.

٢/٣ متغيرات الدراسة:

١/٢/٣ المتغير التابع (جودة التقارير المالية):

تمثل جودة التقارير المالية المتغير التابع في هذا البحث وقد تم استخدام إدارة الأرباح باستخدام المستحقات كنائب عن جودة هذه التقارير، وتم قياس إدارة الأرباح من خلال نموذج (Jones, 1991) المعدل من قبل (Dechow et al., 1995) والذي يعد من أكثر المقاييس التي استندت إليها الدراسات السابقة عند قياس جودة التقارير المالية، وطبقاً لهذا النموذج فإن المكون المستحق في الربح المحاسبي يتضمن كل من المستحقات العادية أو غير الاختيارية والتي تنشأ بسبب الظروف والاحداث الاقتصادية المرتبطة بالشركة، والمستحقات غير العادية أو الاختيارية والتي تنشأ بسبب السلوك الانتهازي للإدارة، ومن ثم فإنه كلما زادت المستحقات غير العادية كلما انخفضت جودة المستحقات، ويتم قياس المستحقات العادية طبقاً لهذا النموذج على النحو التالي:

$$TA_{it}/A_{it-1} = a_0 + a_1 (1/A_{it-1}) + a_2 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1} + a_3 PPE_{it}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

حيث إن:

TA_{it} هي المستحقات الكلية للشركة i في الفترة t وتم حسابها من خلال الفرق بين صافي الربح وصافي التدفقات النقدية التشغيلية.

A_{it-1} هي إجمالي أصول الشركة i في الفترة $t-1$.

ΔREV_{it} هي التغير في إيرادات الشركة i في الفترة t .

ΔREC_{it} هي التغير في حسابات المدينين للشركة i في الفترة t .

PPE_{it} هي الممتلكات والألات والمعدات للشركة i في الفترة t .

ε_{it} هي بواقي نموذج الانحدار للشركة i في الفترة t .

أما المستحقات غير العادية فيتم قياسها من خلال بواقي نموذج الانحدار السابق، وكلما زادت هذه المستحقات كلما انخفضت جودتها ومن ثم جودة التقارير المالية، وقد تم استخدام القيمة المطلقة للمستحقات غير العادية كنائب عن جودة التقارير المالية نظراً لأن الإدارة قد تستخدم المستحقات غير العادية لتضخيم الأرباح أو تخفيضها، كما تم استخدام كل من القيم الموجبة والقيم السالبة لهذه المستحقات لاختبار اتجاه ممارسات إدارة الأرباح خلال أزمة كورونا.

٢/٢/٣ المتغير المستقل (أزمة كورونا):

تم قياس هذا المتغير من خلال استخدام متغير ثنائي يأخذ القيمة (١) خلال أزمة كورونا (عامي ٢٠٢٠، ٢٠٢١)، ويأخذ القيمة (صفر) للفترة السابقة على أزمة كورونا (عامي ٢٠١٨، ٢٠١٩).

٣/٢/٣ المتغيرات الوسيطة:

١- القدرة الإدارية:

تعد القدرة الإدارية من المتغيرات التي يصعب قياسها بسبب صعوبة ملاحظة قدرة المديرين فيما يتعلق بإدارة موارد الشركة بشكل مباشر، حيث يتم الاستدلال على هذه القدرة من خلال النتائج التي يمكن ملاحظتها (Huang & Sun, 2017). لذا فقد استخدمت الدراسات السابقة كثير من المؤشرات كنائب عن القدرة الإدارية مثل التغطية الإعلامية (Francis et al., 2008)، وأسلوب تحليل مغلف البيانات (Jebran & Chen, 2018; Abernathy et al., 2017; Andreou et al., 2022; Demerjian et al., 2012)، والذي قدمته دراسة (Baik et al., 2011; Choi et al., 2015; Haider et al., 2021).

وسوف يستخدم الباحثان معدل العائد على الأصول المعدل بالصناعة كنائب عن القدرة الإدارية، وتم حساب هذا المؤشر من خلال طرح متوسط العائد على الأصول على مستوى الصناعة من العائد على الأصول للشركة في كل سنة على حدة وذلك على النحو التالي:

$$Ad.ROA = FROA - Ind.ROA$$

حيث إن:

Ad.ROA هي العائد على الأصول المعدل بالصناعة.

FROA هي العائد على الأصول للشركة.

Ind.ROA هي متوسط العائد على الأصول على مستوى الصناعة.



٢- جودة المراجعة:

يعد حجم مكتب المراجعة من أكثر المتغيرات التي استندت إليها الدراسات السابقة كعوامل عن جودة المراجعة، حيث يفترض أن مكاتب المراجعة الكبيرة يتوافر لديها القدرة والدافع لتقييد ممارسات إدارة الأرباح، وتم قياس هذا المتغير من خلال استخدام متغير ثنائي يأخذ القيمة (١) إذا كانت الشركة تستخدم أحد مكاتب المراجعة الأربعة الكبيرة (PWC, KPMG, EY, Deloitte)، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

٤/٢/٣ متغيرات الرقابة:

قد يؤثر حجم الشركة في ممارسات إدارة الأرباح (Pierk, 2020). حيث يفترض أن الشركات الكبيرة تسعى إلى الحفاظ على سمعتها في السوق، كما أنها عادة تستخدم مكاتب المراجع الكبيرة مما يسهم في تخفيض احتمالات التلاعب في التقارير المالية مقارنة بالشركات الأخرى (Llukani, 2013). ومع زيادة الرافعة المالية قد تتوافر دوافع قوية لدى الإدارة للتلاعب في الأرباح حتى لا يتم انتهاك اتفاقيات الديون وخاصة الشركات التي تتسم بانخفاض الأداء، وقد توصلت دراسة (Januarsia et al., 2014) إلى وجود علاقة طردية بين الرافعة المالية وإدارة الأرباح باستخدام المستحقات، كما توصلت دراسة (Wang et al., 2017) إلى زيادة احتمال التلاعب في التقارير المالية مع زيادة الرافعة المالية، ورغم ذلك إلا أن الرقابة التي يفرضها الدائنين قد تحد من السلوك الانتهازي للإدارة. كما أن زيادة الخسائر قد يوفر دوافع للتلاعب في الأرباح (Doukas & Zhang, 2020). فالإدارة قد تدير الربح لتجنب الإفصاح عن الخسائر (Roychowdhury, 2006). ورغم ذلك فإن دراسة (Chen et al., 2018) توصلت إلى وجود علاقة عكسية بين المستحقات غير العادية والخسائر، مما يعني أن الشركات الخاسرة قد تدير الربح لأسفل لادخار الأرباح للفتترات التالية.

ومع زيادة فرص النمو قد تواجه الشركة صعوبة في الحصول على التمويل الخارجي بتكلفة منخفضة، ومن ثم قد تميل هذه الشركات إلى إدارة الأرباح للتأثير في تصورات المستثمرين والدائنين فيما يتعلق بأداء الشركة. وبالإضافة إلى ما سبق يفترض أنه مع زيادة عدد أعضاء مجلس الإدارة تزيد فعالية الرقابة على سلوك الإدارة (Alzoubi, 2016)، مما يعني أن زيادة عدد أعضاء مجلس الإدارة يسهم في تحسين جودة التقارير المالية.

ويوضح الجدول رقم (١) متغيرات الدراسة والمؤشرات المستخدمة في قياسها:

جدول رقم (١) متغيرات الدراسة والمؤشرات المستخدمة في قياسها

المتغيرات	الاختصار	المؤشرات المستخدمة في قياس المتغيرات
جودة التقارير المالية	FRQ	إدارة الأرباح باستخدام المستحقات من خلال نموذج (Jones et al., 1991) المعدل من قبل (Dechow et al., 1995)
أزمة كورونا	COV 19	متغير ثنائي يأخذ القيمة (١) خلال أزمة كورونا، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك (SuSak, 2020; Liu & Sun, 2022; Ali et al., 2022; Xiao & Xi, 2021)
القدرة الإدارية	MABILITY	العائد على الأصول المعدل بالصناعة (Baik et al., 2011; Choi et al., 2015; Haider et al., 2021)
جودة المراجعة	BIG4	متغير ثنائي يأخذ القيمة (١) إذا كانت الشركة تستخدم أحد مكاتب المراجعة الأربعة الكبيرة، ويأخذ القيمة صفر بخلاف ذلك (Lee, 2016; Adebayo, 2020; Habib et al, 2013)
حجم الشركة	FSIZE	لوغاريتم إجمالي الأصول (Hribar & yang, 2016; Chang et al., 2018; Pierk, 2020; Bouwman, 2014; Sutrisno et al., 2018)
الرافعة المالية	LEV	إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول (Chang et al., 2018; Adebayo, 2020; Arthur et al., 2015)
الخسائر	LOSS	متغير ثنائي يأخذ القيمة (١) إذا حققت الشركة خسائر، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك (Sutrisno et al., 2018; Abernathy et al., 2018; Alhadab & Clacher, 2018)
معدل النمو	GROWTH	(مبيعات العام الحالي (-) مبيعات العام السابق) / مبيعات العام السابق (Alhmood et al., 2020; Jebran & Chen, 2022)
حجم مجلس الإدارة	BSIZE	عدد أعضاء مجلس الإدارة (Presley & Abbott, 2013; Andreou et al., 2017)



٣/٣ عينة الدراسة:

اختار الباحثان عينة تتكون من ٧٠ شركة وفقاً للشروط التالية:

- أن تكون الشركة مقيدة أسهمها في سوق الأوراق المالية المصرية.
- توافر البيانات المطلوبة خلال فترة الدراسة^١.

وقد تم استبعاد البنوك وشركات التأمين والمشاهدات التي لا تتوفر عنها بيانات كاملة أو التي تتضمن قيماً متطرفة، ومن ثم أصبح حجم العينة النهائي ٥٩ شركة بواقع ٢٦٨ مشاهدة خلال الفترة من عام ٢٠١٨ إلى عام ٢٠٢١. ويوضح الجدول رقم (٢) توزيع شركات العينة بين القطاعات الاقتصادية.

جدول رقم (٢) توزيع شركات العينة على القطاعات الاقتصادية

النسبة المئوية	عدد الشركات	القطاع
١٠,١٧	٦	موارد أساسية
١٠,١٧	٦	رعاية صحية
٦,٧٨	٤	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات
١٥,٢٥	٩	عقارات
٦,٧٨	٤	سياحة وترفيه
٥,٠٨	٣	اتصالات وإعلام
١٠,١٧	٦	أغذية ومشروبات
٦,٧٨	٤	تجار وموزعون
٣,٤٠	٢	خدمات النقل والشحن
٨,٤٧	٥	مقاولات وإنشاءات هندسية
٦,٧٨	٤	منسوجات وسلع معمرة
١٠,١٧	٦	مواد البناء
١٠٠	٥٩	الإجمالي

٤/٣ الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة:

١/٤/٣ الإحصاءات الوصفية:

اعتمد الباحثان على الإحصاءات الوصفية مثل المتوسطات والانحراف المعياري لوصف البيانات وإجراء المقارنات فيما بينها.

٢/٤/٣ أسلوب الانحدار:

تم استخدام بعض أدوات التحليل الإحصائي لمعادلة الانحدار مثل معامل الانحدار واختبار t واختبار f لاختبار فروض البحث.

^١ تم الحصول على البيانات المطلوبة للدراسة من موقع معلومات مباشر مصر <http://www.mubasher.info/countries/EG> ومواقع الشركات على الإنترنت.

(٤) تحليل البيانات واختبار فروض البحث

١/٤ الإحصاءات الوصفية:

١/١/٤ الإحصاءات الوصفية على مستوى العينة ككل:

في مجال التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة فقد تم حساب كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري على مستوى العينة ككل وذلك كما في الجدول رقم (٣):

جدول رقم (٣) الإحصاءات الوصفية على مستوى العينة ككل

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المتغيرات
٠,٠٥٥٩	٠,٠٥٩٧	القيم المطلقة للمستحقات غير العادية
٠,٠٥٣٠	٠,٠٥٦٧	المستحقات غير العادية الموجبة
٠,٠٥٩٢	٠,٠٦٣١-	المستحقات غير العادية السالبة
٠,٧٧٠٥	٩,٢٤٠٣	حجم الشركة
٠,٢٤٤٣	٠,٤٩٢٢	الرافعة المالية
٠,٣٧٢٩	٠,١٦٥٩	الخسائر
٠,٣٤٢٢	٠,٠٥٩٩	معدل النمو
٢,٨٢٩٠	٨,٦٥٩٠	حجم مجلس الإدارة
٠,٠٥٧٨	٠,٠٠٠١	القدرة الإدارية
٠,٤٨٢٣	٠,٣٦٤١	حجم مكتب المراجعة

يتضح من الجدول السابق ارتفاع متوسط المستحقات غير العادية السالبة مقارنة بالمستحقات غير العادية الموجبة، حيث بلغ هذا المتوسط $٠,٠٥٦٧$ ، $٠,٠٦٣١-$ لكل من المستحقات غير العادية الموجبة والسالبة على التوالي بينما بلغ متوسط القيم المطلقة للمستحقات غير العادية $٠,٠٥٩٧$ ، مما يعني زيادة اتجاه الشركات نحو استخدام المستحقات السالبة التي تهدف إلى تخفيض الربح أو تضخيم الخسائر مقارنة بالمستحقات الموجبة التي تهدف إلى تضخيم الربح.

كما يتضح من الجدول السابق أن متوسط حجم الشركة بلغ $٩,٢٤٠٣$ ، ومتوسط الرافعة المالية $٠,٤٩٢٢$ ، مما يعني أن نسبة إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول تقترب من ٥٠% ، وبلغ متوسط المتغير الذي يعبر عن الخسائر $٠,١٦٥٩$ بمعنى أن $١٦,٥٩\%$ فقط من شركات العينة حققت خسائر خلال فترة الدراسة، وبلغ متوسط معدل نمو المبيعات $٠,٠٥٩٩$. كما يتضح من الجدول السابق ارتفاع متوسط عدد أعضاء مجلس الإدارة على مستوى العينة ككل حيث بلغ



هذا المتوسط ٨,٦٥٩٠، وفيما يتعلق بالمتغيرات الوسيطة فقد بلغ متوسط القدرة الإدارية ٠,٠٠٠١، ومتوسط حجم مكتب المراجعة ٠,٣٦٤١، مما يعني أن ثلث الشركات تقريباً يستخدم مكاتب المراجعة الكبيرة. ويعكس ارتفاع الانحراف المعياري لمتغير حجم مجلس الإدارة تباين قيم هذا المتغير بين الشركات، حيث تتضمن العينة شركات تنتمي إلى قطاعات مختلفة.

٢/١/٤ الإحصاءات الوصفية طبقاً لأزمة كورونا:

في مجال التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة طبقاً لأزمة كورونا فقد تم حساب كل من الوسط الحسابي والانحراف المعياري قبل وخلال أزمة كورونا كما في الجدول رقم (٤):

جدول رقم (٤) الإحصاءات الوصفية طبقاً لأزمة كورونا

خلال أزمة كورونا		قبل أزمة كورونا		المتغيرات
الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	
٠,٠٦٢١	٠,٠٦٤٧	٠,٠٤٨٨	٠,٠٥٤٧	القيم المطلقة للمستحقات غير العادية
٠,٠٥٥٣	٠,٠٥٦٤	٠,٠٥٠٨	٠,٠٥٧١	المستحقات غير العادية الموجبة
٠,٠٦٩٣	٠,٠٧٦٠-	٠,٠٤٧١	٠,٠٥٢٣-	المستحقات غير العادية السالبة
٠,٧٧٦٥	٩,٢٨٢٥	٠,٧٦٥٧	٩,١٩٦٨	حجم الشركة
٠,٢٥١٩	٠,٥٠٢٨	٠,٢٣٧٣	٠,٤٧١٨	الرافعة المالية
٠,٣٧٤٤	٠,١٦٦٧	٠,٣٧٣٠	٠,١٦٥١	الخسائر
٠,٣٧٦٥	٠,٠١٦٨	٠,٣٠٠١	٠,١٠٢٦	معدل النمو
٢,٧٨١٢	٨,٧٢٢٢	٢,٨٤٢٥	٨,٥٥١٤	حجم مجلس الإدارة
٠,٠٥٤٧	٠,٠٠٠٥-	٠,٠٦١٠	٠,٠٠٠٦	القدرة الإدارية
٠,٤٥٤٥	٠,٢٨٧٠	٠,٤٩٧٢	٠,٤٤٠٤	حجم مكتب المراجعة

يتضح من الجدول السابق أن فترة كورونا حققت متوسطات أعلى من الفترة السابقة لها فيما يتعلق بمؤشرات إدارة الأرباح كنائب جودة التقارير المالية، حيث بلغ متوسط القيم المطلقة والقيم الموجبة والسالبة للمستحقات غير العادية قبل أزمة كورونا ٠,٠٥٤٧، ٠,٠٥٧١، -٠,٠٥٢٣ على التوالي، بينما بلغ متوسط هذه المستحقات خلال أزمة كورونا ٠,٠٦٤٧، ٠,٠٥٦٤، -٠,٠٧٦٠ على التوالي، مما يعني ارتفاع دوافع التلاعب في الأرباح خلال فترة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها. كما حققت فترة كورونا متوسطات أعلى من الفترة السابقة لها فيما يتعلق بكل من حجم الشركة، والرافعة المالية، والخسائر وحجم مجلس الإدارة، حيث بلغ متوسط هذه المتغيرات قبل فترة كورونا ٩,١٩٦٨، ٠,٤٧١٨، ٠,١٦٥١، ٨,٥٥١٤ على

التوالى، وبلغ متوسط هذه المتغيرات خلال فترة كورونا ٩,٢٨٢٥، ٠,٥٠٢٨، ٠,١٦٦٧، ٨,٧٢٢٢ على التوالى، بينما حققت الفترة السابقة لفترة كورونا متوسطات أعلى من فترة كورونا فيما يتعلق بكل من معدل النمو، والقدرة الإدارية، وحجم مكتب المراجعة، حيث بلغ متوسط هذه المتغيرات قبل فترة كورونا ٠,١٠٢٦، ٠,٠٠٠٦، ٠,٤٤٠٤ على التوالى، بينما بلغ متوسط هذه المتغيرات خلال فترة كورونا ٠,٠١٦٨، ٠,٠٠٠٥-، ٠,٢٨٧٠ على التوالى.

وحققت الفترة السابقة لفترة كورونا انحراف معيارى أعلى من فترة كورونا فيما يتعلق بكل من معدل النمو، وحجم مجلس الإدارة، والقدرة الإدارية، وحجم مكتب المراجعة، مما يعنى ارتفاع تباين قيم هذه المتغيرات فى الفترة السابقة على فترة كورونا مقارنة بفترة كورونا، بينما حققت فترة كورونا انحراف معيارى أعلى من الفترة السابقة لها فيما يتعلق بباقى المتغيرات.

وبصفة عامة فإن الإحصاءات الوصفية تظهر ارتفاع ممارسات التلاعب فى التقارير المالية خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها وخاصة الممارسات التى تهدف إلى تخفيض الربح، مما يعنى أن أزمة كورونا أسهمت فى تخفيض جودة التقارير المالية.

٢/٤ مصفوفة معاملات الارتباط:

للتحقق من عدم وجود علاقات ارتباط عالية بين المتغيرات، فقد تم حساب مصفوفة معاملات الارتباط لكل من المتغير المستقل والمتغيرات الوسيطة ومتغيرات الرقابة كما فى الجدول رقم (٥):

جدول رقم (٥) مصفوفة معاملات الارتباط

رقم المتغير	المتغير	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨
١	أزمة كورونا	١							
٢	القدرة الإدارية	٠,٠٠٧	١						
٣	مكتب المراجعة	٠,١٧٢-	٠,٠٣٣-	١					
٤	حجم الشركة	٠,٠٣٨	٠,٠٣٥	٠,٥١٤	١				
٥	الرافعة المالية	٠,٠٢٢	٠,١٧٢-	٠,٣٧١	٠,٥٠٢	١			
٦	الخسائر	٠,٠١٩-	٠,٥٥٧-	٠,٠٢٨-	٠,١٣٧-	٠,٠٠١-	١		
٧	معدل النمو	٠,١٢١-	٠,٠٦٤	٠,٠٩٢	٠,١٧٥	٠,٠٨٨	٠,٢٨٧-	١	
٨	مجلس الإدارة	٠,٠٠٢	٠,٠٣٥	٠,٠١٠	٠,٣٤٣	٠,٠٤٣	٠,١٠٠-	٠,١١١	١

يتضح من الجدول السابق عدم وجود علاقات ارتباط عالية بين المتغيرات حيث إن أعلى معامل ارتباط بلغ -٠,٥٥٤ بين متغير القدرة الإدارية ومتغير الخسائر.



٣/٤ اختبار الفرض الأول:

يشير الفرض الأول إلى أنه "لا توجد علاقة معنوية بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية"، وفي مجال اختبار هذه العلاقة فقد تم انحدار المستحقات غير العادية كنائب عن جودة التقارير المالية على كل من المتغير الذي يعبر عن أزمة كورونا ومتغيرات الرقابة وذلك باستخدام ثلاثة نماذج انحدار مستقلة كما في الجدول رقم (٦):

جدول رقم (٦) نتائج اختبار أثر أزمة كورونا على المستحقات غير العادية

المستحقات غير العادية السالبة		المستحقات غير العادية الموجبة		القيم المطلقة للمستحقات غير العادية		المتغير التابع
معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	المتغيرات المستقلة
١,٩٦٣-	٠,١٣٩-	٣,٤٣٨	**٠,٢٢٩	٤,٠٧٠	**٠,١٩٥	ثابت النموذج
٢,٤٤٣-	*٠,٠٢٧-	٠,٦٣٨	٠,٠٠٦	٢,١٧٦	*٠,٠١٦	أزمة كورونا
١,٩٠٢	٠,٠١٦	٢,٦٩١-	**٠,٠٢٣-	٣,٤٧١-	**٠,٠٢٠-	حجم الشركة
٠,٨٩٤-	٠,٠٢٢-	٢,٢٣٤	*٠,٠٥٤	٢,١٣٩	*٠,٠٣٧	الرافعة المالية
١,٩٣٩-	٠,٠٢٧-	٠,٦٩٧-	٠,٠١٢-	١,١٦٨	٠,٠١٣	الخسائر
٣,٣٥١-	**٠,٠٥٨-	٢,٧٠١	**٠,٠٤١	٤,٣٢٠	**٠,٠٤٨	معدل النمو
٢,١٦٠-	*٠,٠٠٤-	٠,٤٢٢	٠,٠٠١	١,٩٢٤	٠,٠٠٣	مجلس الإدارة
Adj.R ² : ٠,١٥٢		Adj.R ² : ٠,٠٧٣		Adj.R ² : ٠,١٠٩		النموذج ككل
قيمة F: ٣,٩٨٦		قيمة F: ٢,٥١٩		قيمة F: ٥,٤٠١		
المعنوية: ٠,٠٠١		المعنوية: ٠,٠٢٥		المعنوية: ٠,٠٠٠		

* معنوى عند مستوى ٠,٠٥ ** معنوى عند مستوى ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق أن معامل التحديد المعدل بلغ ٠,١٥٢، ٠,٠٧٣، ٠,١٠٩ في النموذج الأول والثاني والثالث على التوالي، مما يعنى أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة تفسر ١٠,٩%، ٧,٣%، ١٥,٢% من التباين في كل من القيم المطلقة والقيم الموجبة والقيم السالبة للمستحقات غير العادية على التوالي، كما يتضح من خلال قيمة f ومستوى المعنوية أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة لها تأثير معنوى على المستحقات غير العادية.

ويوضح الجدول السابق أن معامل انحدار متغير أزمة كورونا موجب ومعنوى في نموذج القيم المطلقة للمستحقات غير العادية، مما يعنى زيادة استخدام المستحقات المحاسبية للتلاعب في الأرباح خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها. وفيما يتعلق باتجاه إدارة الأرباح يتضح

من الجدول السابق أن معامل انحدار متغير أزمة كورونا سالب ومعنوي في نموذج المستحقات غير العادية السالبة، إلا أنه موجب وغير معنوي في نموذج المستحقات غير العادية الموجبة، مما يعني زيادة استخدام المستحقات السالبة التي تهدف إلى تخفيض الربح خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، بينما لا يوجد تأثير معنوي لأزمة كورونا على المستحقات الموجبة التي تهدف إلى تضخيم الربح، وتتسق هذه النتيجة مع الافتراض السائد بأن الأزمات المالية توفر فرصة للإدارة للتخلص من الخسائر التي تحققت في الفترات السابقة، ومن ثم إمكانية الإفصاح عن أرباح مرتفعة بعد انتهاء الأزمة.

وفيما يتعلق بمتغيرات الرقابة يتضح من الجدول السابق أن معامل انحدار متغير حجم الشركة سالب ومعنوي في النموذج الأول والثاني، بينما متغير الرافعة المالية موجب ومعنوي في كلا النموذجين، مما يعني أن الممارسات المرتبطة بتضخيم الربح تنخفض مع زيادة حجم الشركة إلا أنها تزيد مع زيادة الرافعة المالية، كما يتضح من الجدول السابق أن متغير معدل النمو يرتبط بعلاقة طردية ومعنوية مع كل من القيم المطلقة والقيم الموجبة للمستحقات غير العادية، إلا أنه يرتبط بعلاقة عكسية مع القيم السالبة لهذه المستحقات، مما يعني زيادة ممارسات إدارة الأرباح مع زيادة معدل النمو، وفيما يتعلق بمتغير عدد أعضاء مجلس الإدارة يتضح من الجدول السابق وجود علاقة عكسية ومعنوية بين عدد أعضاء المجلس والقيم السالبة للمستحقات غير العادية، مما يعني زيادة الممارسات التي تهدف إلى تخفيض الربح مع زيادة عدد أعضاء مجلس الإدارة.

النتيجة: توجد علاقة طردية ومعنوية بين أزمة كورونا والقيم المطلقة للمستحقات غير العادية، بينما توجد علاقة عكسية ومعنوية بين أزمة كورونا والقيم السالبة للمستحقات غير العادية، لذا يتم رفض فرض عدم الأول وقبول الفرض البديل الذي يشير إلى أنه "توجد علاقة عكسية ومعنوية بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية"

وتدعم تلك النتيجة الاتجاه الذي يفترض أن الشركات قد تستخدم الأزمات المالية كمبرر لتخفيض الأرباح أو تضخيم الخسائر، كما تتسق تلك النتيجة مع النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات السابقة مثل (Kjaerland et al., 2021; Liu & Sun, 2022).

٤/٤ اختبار الفرض الثاني:

يشير الفرض الثاني إلى أنه "لا يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية"، وتم اختبار هذا الفرض من خلال اختبار أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وكل من القيم المطلقة والقيم الموجبة والسالبة للمستحقات غير العادية وذلك كما في الجدول رقم (٧):



جدول رقم (٧) نتائج اختبار أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا
والمستحقات غير العادية.

المستحقات غير العادية السالبة		المستحقات غير العادية الموجبة		القيم المطلقة للمستحقات غير العادية		المتغير التابع
قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	المتغيرات المستقلة والوسيط
١,٩٥٧-	٠,١٣١-	٣,٤٨٢	**٠,٢٣٢	٣,٩٧٢	**٠,١٨٩	ثابت النموذج
١,٦٩١-	٠,٠١٨-	٠,٤٨٩	٠,٠٠٥	٢,١٨٨	*٠,٠١٦	أزمة كورونا
٠,٢٩٦	٠,٠٤٣	٠,٧٤٥	٠,٠٩٣	٠,٧٦٤	٠,٠٧١	القدرة الإدارية
٢,٧٠٥	**٠,٤١٨	٠,٤٦١	٠,٠٨٧	٢,٢١٠-	*٠,٢٨٠-	متغير التفاعل
١,٨٣٢	٠,٠١٥	٢,٨٠٧-	**٠,٠٢٤-	٣,٣٦٧-	**٠,٠٢٠-	حجم الشركة
٠,٨٧١-	٠,٠٢٢-	٢,٤٣٢	*٠,٠٦٠	٢,١٥٨	*٠,٠٣٨	الرافعة المالية
٠,١٦٢-	٠,٠٠٣-	٠,١٦٦-	٠,٠٠٣-	٠,٦٨٩	٠,٠٠٨	الخسائر
٢,٨٣٠-	**٠,٠٤٨-	٢,٧٤٣	**٠,٠٤٢	٤,٠١٩	**٠,٠٤٥	معدل النمو
٢,٣٥٦-	*٠,٠٠٥-	٠,٥٣٠	٠,٠٠١	١,٩٤٩	٠,٠٠٣	مجلس الإدارة
٠,٢٣٤ :Adj.R ²		٠,٠٧٢ :Adj.R ²		٠,١٢٣ :Adj.R ²		النموذج ككل
٤,٨٠٨ :F		٢,١١١ :F		٤,٧٧٠ :F		
٠,٠٠٠ :المعنوية		٠,٠٤١ :المعنوية		٠,٠٠٠ :المعنوية		

* معنوى عند مستوى ٠,٠٥ ** معنوى عند مستوى ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق أن إضافة متغير القدرة الإدارية و متغير التفاعل بين أزمة كورونا والقدرة الإدارية أسهم في زيادة القدرة التفسيرية للنموذج الأول والنموذج الثالث حيث بلغ معامل التحديد المعدل ٠,١٢٣ ، ٠,٠٧٢ ، ٠,٢٣٤ في النموذج الأول والثاني والثالث على التوالي، مما يعنى أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة تفسر ١٢,٣% ، ٧,٢% ، ٢٣,٤% من التباين في كل من القيم المطلقة والقيم الموجبة والقيم السالبة للمستحقات غير العادية، كما يتضح من خلال قيمة f ومستوى المعنوية أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة لها تأثير معنوى على المستحقات غير العادية.

كما يظهر من خلال الجدول السابق أن معامل انحدار متغير التفاعل بين أزمة كورونا والقدرة الإدارية سالب ومعنوى في النموذج الأول، مما يعنى أن ارتفاع القدرة الإدارية يسهم في تخفيض ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، بمعنى أن القدرة الإدارية تسهم في تعديل العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية. ويوضح العمود الثاني والثالث في الجدول السابق أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة

كورونا وكل من المستحقات الموجبة والمستحقات السالبة على التوالي، حيث يتضح من الأرقام الواردة في الجدول أن معامل انحدار متغير التفاعل بين أزمة كورونا والقدرة الإدارية موجب وغير معنوي في النموذج الثاني إلا أنه موجب ومعنوي في النموذج الثالث مما يعنى أن القدرة الإدارية لها تأثير معنوي على العلاقة بين أزمة كورونا وإدارة الأرباح باستخدام المستحقات السالبة، بمعنى أن المديرين ذوي القدرة الإدارية المرتفعة يسهمون في تعديل العلاقة بين أزمة كورونا وإدارة الأرباح التي تهدف إلى تخفيض الربح. وبالإضافة إلى ما سبق فإن علاقة الارتباط بين متغيرات الرقابة وإدارة الأرباح باستخدام المستحقات ما زالت بنفس الإشارة التي كانت عليها قبل إضافة متغير القدرة الإدارية ومتغير التفاعل بين أزمة كورونا والقدرة الإدارية.

وتدعم تلك النتيجة الاعتقاد السائد بأن المديرين ذوي القدرة المرتفعة يكونون أكثر قدرة على إعداد أحكام وتقديرات دقيقة فيما يتعلق بالتقارير المالية، كما أن التكاليف المرتبطة بفقد السمعة بالنسبة لهؤلاء المديرين تكون مرتفعة مقارنة بالمديرين الآخرين، ومن ثم يكونون أكثر حرصاً على عدم استخدام الممارسات التي يكون لها تأثير سلبي على سمعتهم في سوق العمل مما يسهم في تحسين جودة التقارير المالية.

النتيجة: تسهم القدرة الإدارية في تعديل العلاقة بين أزمة كورونا والمستحقات غير العادية، حيث أنه مع ارتفاع القدرة الإدارية ينخفض استخدام المستحقات غير العادية التي تهدف إلى تخفيض الربح أو تضخيم الخسائر خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، لذا يتم رفض فرض عدم الثاني وقبول الفرض البديل الذي يشير إلى أنه "يوجد تأثير معنوي للقدرة الإدارية على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية"

وتتسق تلك النتيجة مع النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات السابقة مثل (Andreou et al., 2017; Chen & Lin, 2018; Jebran & Chen, 2022)، كما أن تلك النتيجة تدعم الاتجاه الذي يفترض أن المديرين ذوي القدرة المرتفعة عادة يستخدمون معارفهم ومهارتهم لتعظيم قيمة الشركة أكثر من التركيز على مصالحهم الخاصة.

٥/٤ اختبار الفرض الثالث:

يشير الفرض الثالث إلى أنه "لا يوجد تأثير معنوي لجودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية"، واختبار هذا الفرض فقد تم انحدار كل من القيم المطلقة والقيم الموجبة والسالبة للمستحقات غير العادية على كل من متغير أزمة كورونا وحجم مكتب المراجعة كمتنب عن جودة المراجعة ومتغير التفاعل



بين أزمة كورونا وحجم مكتب المراجعة ومتغيرات الرقابة وذلك باستخدام ثلاثة نماذج مستقلة كما في الجدول رقم (٨):

جدول رقم (٨) نتائج اختبار أثر جودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا والمستحقات غير العادية.

المستحقات غير العادية السالبة		المستحقات غير العادية الموجبة		القيم المطلقة للمستحقات غير العادية		المتغير التابع
معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	معاملات الانحدار	قيمة t	المتغيرات المستقلة والوسيلة
١,٨٢٨-	٠,١٥١-	٢,٣٤٩	*٠,١٦٧	٢,٩٦٢	**٠,١٥٧	ثابت النموذج
١,٠٢٤-	٠,٠١٥-	٠,٢١٢-	٠,٠٠٢-	٠,٨٢٩	٠,٠٠٧	أزمة كورونا
٠,٨٠٨	٠,٠١٤	٢,٣٧٨-	*٠,٠٣٦-	٢,١٧٤-	*٠,٠٢٤-	مكتب المراجعة
١,٣٢٤-	٠,٠٣٢-	٠,٦٣٦	٠,٠١٢	٠,٩٣٨	٠,٠١٤	متغير التفاعل
١,٦٩٣	٠,٠١٧	١,٥٢٢-	٠,٠١٤-	٢,٢٦٨-	*٠,٠١٥-	حجم الشركة
٠,٩٧٦-	٠,٠٢٥-	٢,٥٢٧	*٠,٠٥٩	٢,٤٣٨	*٠,٠٤٢	الرافعة المالية
١,٨٢٣-	٠,٠٢٥-	٠,٨٢٢-	٠,٠١٤-	١,٢٦٠	٠,٠١٣	الخسائر
٣,٠١٣	**٠,٠٥٣-	٢,٦٢٥	**٠,٠٣٩	٤,٢٥٢	**٠,٠٤٧	معدل النمو
٢,٢٥٢-	*٠,٠٠٥-	٠,١٠٤-	٠,٠٠٠	١,٥١٣	٠,٠٠٢	مجلس الإدارة
٠,١٥٠ : Adj.R ²		٠,١١٦ : Adj.R ²		٠,١٢١ : Adj.R ²		النموذج ككل
٣,٢٠٧ : F		٢,٨٨٠ : F		٤,٧١٧ : F		
٠,٠٠٣ : المعنوية		٠,٠٠٦ : المعنوية		٠,٠٠٠ : المعنوية		

* معنوى عند مستوى ٠,٠٥ ** معنوى عند مستوى ٠,٠١

يتضح من الجدول السابق أن إضافة متغير حجم مكتب المراجعة كمتغير عن جودة المراجعة ومتغير التفاعل بين أزمة كورونا وحجم مكتب المراجعة أسهم في تحسين القدرة التفسيرية للنموذج الأول والثاني حيث بلغ معامل التحديد المعدل ٠,١٢١، ٠,١١٦، ٠,١٥٠ في النموذج الأول والثاني والثالث على التوالي، مما يعنى أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة تفسر ١٢,١%، ١١,٦%، ١٥% من التباين في كل من القيم المطلقة والقيم الموجبة والقيم السالبة للمستحقات غير العادية على التوالي، كما يتضح من خلال قيمة f ومستوى المعنوية أن المتغيرات المستخدمة في النماذج الثلاثة لها تأثير معنوى على إدارة الأرباح باستخدام المستحقات المحاسبية.

وبصفة عامة يمكن القول أن مكاتب المراجعة الكبيرة أكثر قدرة على تقييد ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات مقارنة بمكاتب المراجعة الأخرى وخاصة المستحقات التي تهدف

إلى تضخيم الربح، حيث يتضح من الأرقام الواردة في الجدول السابق أن معامل انحدار حجم مكتب المراجعة سالب ومعنوي في النموذجين الأول والثاني، ورغم ذلك إلا أن معامل انحدار متغير التفاعل بين أزمة كورونا وحجم مكتب المراجعة موجب وغير معنوي في النموذج الأول والثاني، وسالب وغير معنوي في النموذج الثالث، مما يعني أن حجم مكتب المراجعة ليس له تأثير معنوي على العلاقة بين أزمة كورونا وممارسات إدارة الأرباح خلال فترة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، وتتسق تلك النتيجة مع وجهة النظر التي تفترض أن مكاتب المراجعة الكبيرة عادة تكون أكثر تحفظاً مقارنة بالمكاتب الأخرى خلال فترات الأزمات المالية وزيادة درجة عدم التأكد (Chen et al., 2016; Rickling et al., 2020)، لذا فإن المستحقات غير العادية قد تزيد مع زيادة درجة تحفظ المراجع مما يجعل العلاقة بين حجم مكتب المراجعة وكل من القيم المطلقة والقيم الموجبة للمستحقات غير العادية موجبة أو غير معنوية، هذا بالإضافة إلى أن أزمة كورونا قد يكون لها تأثير سلبي كبير على جودة المراجعة مما يحد من قدرة المراجع على اكتشاف الممارسات المضللة التي تتضمنها التقارير المالية.

كما يتضح من الجدول السابق وجود علاقة عكسية ومعنوية بين حجم الشركة والقيم المطلقة للمستحقات غير العادية، بينما يرتبط كل من الرافعة المالية ومعدل النمو بعلاقة طردية ومعنوية مع القيم المطلقة والقيم الموجبة للمستحقات غير العادية، كما أن معدل النمو يرتبط بعلاقة عكسية ومعنوية مع القيم السالبة لهذه المستحقات، ويتضح من الجدول السابق وجود علاقة عكسية ومعنوية بين حجم مجلس الإدارة والقيم السالبة للمستحقات غير العادية، مما يعني أنه مع زيادة حجم مجلس الإدارة تزيد ممارسات إدارة الأرباح التي تهدف إلى تخفيض الربح.

النتيجة: لا يوجد تأثير معنوي لجودة المراجعة على ممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات، لذا يتم قبول فرض العدم الثالث الذي يشير إلى أنه "لا يوجد تأثير معنوي لجودة المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية في الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية" ورفض الفرض البديل.

وتتسق تلك النتيجة مع النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات السابقة مثل (Habbash & Alghamdi, 2017; Chowdhury & Eliwa, 2021). إلا أنها تختلف عن النتائج التي توصلت إليها دراسات أخرى مثل (Machado, 2018; Rickling et al., 2020).



الخلاصة والنتائج والتوصيات

هدف هذا البحث إلى محاولة اختبار كل من العلاقة بين أزمة كورونا وجودة التقارير المالية والدور الوسيط للقدرة الإدارية وجودة المراجعة في هذه العلاقة في البيئة المصرية، ولتحقيق ذلك فقد تم استعراض نتائج الدراسات السابقة التي تناولت موضوع البحث، وتم صياغة الفروض في صورة فرض العدم، ثم تعرض البحث لمنهجية الدراسة التطبيقية، حيث تمت الدراسة التطبيقية على عينة تتكون من ٥٩ شركة من الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية المصرية موزعة بين القطاعات الاقتصادية المختلفة بواقع ٢٦٨ مشاهدة خلال الفترة من عام ٢٠١٨ إلى عام ٢٠٢١، واستخدمت الدراسة مجموعة من مقاييس الإحصاء الوصفي مثل المتوسطات والانحراف المعياري لوصف البيانات، كما تم استخدام أدوات التحليل الإحصائي لمعادلة الانحدار لاختبار الفروض.

وتوصل البحث إلى عدة نتائج يتمثل أهمها فيما يلي:

- ١- أظهرت الإحصاءات الوصفية زيادة ممارسات إدارة الأرباح خلال فترة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها، حيث سجلت فترة كورونا ارتفاع كل من القيم المطلقة والقيم السالبة للمستحقات غير العادية مقارنة بالفترة السابقة لها، مما يعني زيادة احتمال استخدام المستحقات المحاسبية لتخفيض الأرباح أو تضخيم الخسائر خلال فترة كورونا.
- ٢- سجلت فترة كورونا متوسطات أعلى من الفترة السابقة لها فيما يتعلق بكل من حجم الشركة، والرافعة المالية، والخسائر وحجم مجلس الإدارة.
- ٣- حققت الفترة السابقة لفترة كورونا متوسطات أعلى من فترة كورونا فيما يتعلق بكل من معدل النمو، والقدرة الإدارية، وحجم مكتب المراجعة.
- ٤- توجد علاقة طردية ومعنوية بين أزمة كورونا والقيمة المطلقة للمستحقات غير العادية، بينما توجد علاقة عكسية ومعنوية بين أزمة كورونا والمستحقات غير العادية السالبة، مما يعني أن أزمة كورونا لها تأثير سلبي ومعنوي على جودة التقارير المالية.
- ٥- أظهرت نتائج نموذج الانحدار أن القدرة الإدارية تسهم في تعديل العلاقة بين أزمة كورونا والمستحقات غير العادية، حيث أنه مع ارتفاع القدرة الإدارية تنخفض ممارسات إدارة الأرباح خلال أزمة كورونا مقارنة بالفترة السابقة لها.

٦- لا يوجد تأثير معنوي لحجم مكتب المراجعة على العلاقة بين أزمة كورونا وممارسات إدارة الأرباح باستخدام المستحقات.

وفي ضوء نتائج البحث يوصى الباحثان بما يلي:

١- ضرورة وضع قواعد تنظيمية تسهم في تقييد الممارسات الانتهازية للإدارة خلال فترات الأزمات المالية.

٢- ضرورة اهتمام المديرين التنفيذيين بتطوير المعارف والمهارات المرتبطة بالتقارير المالية.

٣- ضرورة اهتمام مكاتب المراجعة بالأنشطة المرتبطة بإدارة الأرباح باستخدام المستحقات المحاسبية عند مراجعة التقارير المالية، نظراً لتأثيرها السلبي على جودة هذه التقارير.

٤- ضرورة إجراء مزيد من البحوث المحاسبية المرتبطة بأثر أزمة كورونا على جودة التقارير المالية مثل:

- أثر أزمة كورونا على خصائص جودة الأرباح المحاسبية.

- أثر أزمة كورونا على العلاقة بين إدارة الأرباح والتوقيت الملائم لإصدار التقارير المالية.

- أثر أزمة كورونا على إعادة صياغة التقارير المالية.



المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- إبراهيم، ايهاب عبد الفتاح محمد (٢٠١٧). قياس تأثير القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية في بيئة الأعمال المصرية: دراسة تطبيقية. رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- النقيب، سحر عبدالستار عبدالستار (٢٠٢١). أثر تدابير مكافحة جائحة كورونا COVID 19 على العلاقة بين المحاسبة عن خسائر الائتمان المتوقعة وإدارة الأرباح ورأس المال فى ظل عدم التأكد: دراسة اختبارية على البنوك المصرية. مجلة المحاسبة والمراجعة، كلية التجارة، جامعة بنى سويف، ٣، ١٣٤-٢١١.
- عبدالمجيد، حميده محمد (٢٠٢١). قياس أثر القدرة الإدارية على جودة الإفصاح المحاسبى في الشركات السعودية. الفكر المحاسبى، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٥ (١)، ١-٤١.
- مليجى، مجدى مليجى عبدالحكيم (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.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 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, 185-196.
- Adebayo, A. O. (2020). Influence of managerial ability on financial reporting quality evidence from Nigerian listed non-financial firms. *Practitioner Research*, 2, 25-40.
- Albitar, K., Gerged, A. M., Kikhia, H.& Hussainey, K. (2020). Auditing in times of social distancing: the effect of COVID-19 on auditing quality. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29(1), 169-178.
- Alhadab, M. & Clacher, I. (2018). The impact of audit quality on real and accrual earnings management around IPOs. *The British Accounting Review*, 50, 442-461.

- Alhmood, M. A., Shaari, H. & Al-dhamari, R. (2020). CEO characteristics and real earnings management in Jordan. *International Journal of Financial Research*, 11(4), 255-266.
- Ali, H., Amin, H. M.G., Mostafa, D. & Mohamed, E. K.A. (2022). Earnings management and investor protection during the COVID-19 pandemic: evidence from G-12 countries. *Managerial Auditing Journal*, <https://doi.org/10.1108/MAJ-07-2021-3232>.
- Aljawaheri, B. A., Ojah, H. K., Machi, A. H. & Almagtome, A. H. (2021). COVID-19 lockdown, earnings manipulation and stock market sensitivity: An empirical study in Iraq. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 0707-0715.
- Alvarado, N. R., Fuentes, P. d. & Laffarga, J. (2019). Do auditors mitigate earnings management during economic crisis?. *Revista de Contabilidad Spanish Accounting Review*, 22(1) 6-20.
- Alzoubi, E. S. S. (2016). Audit quality and earnings management: evidence from Jordan. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), 170-189.
- Alzoubi, E. S. S. (2018). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30, 69-84.
- Andreou, P.C., Karasamani, I., Louca, C. & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *J. Bus. Res.* 79, 107-122.
- Arthur, N. & Tang, Q. & Lin, Z. (2015). Taxation Corporate accruals quality during the 2008-2010 Global Financial Crisis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 25, 1-15.
- Australian Institute of Company Directors (AICD), Chartered Accountants Australia and New Zealand (CA ANZ) & CPA Australia (2020). Impacts of COVID-19 on annual report disclosures A guide for directors, preparers and auditors. AICD, CA ANZ & CPA Australia.
- Azizah, W. (2021). COVID-19 in Indonesia: Analysis of differences earnings management in the first quarter. *Jurnal Akuntansi*, 11(1), 23-32.
- Baik, B., Choi, S. & Farber, D. B. (2020). Managerial Ability and Income Smoothing. *The Accounting Review*, 95 (4), 1-22.



- Baik, B., Farber, D. B. & Lee, S. (2011). CEO ability and management earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 28(5), 1645-1668.
- Baker, S.R., Bloom, N., Davis, S.J., Kost, K., Sammon, M. & Viratyosin, T. (2020). The unprecedented stock market reaction to COVID-19. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10 (4), 742-758.
- Bouwman, C. H.S. (2014). Managerial optimism and earnings smoothing. *Journal of Banking & Finance*, 41, 283-303.
- Cantrell B.W. (2013). Bank managerial ability and accounting: do better managers report higher quality loan loss reserves and fair values? PhD., University of Texas at Austin.
- Chae, S.J., Nakano, M. & Fujitani, R. (2020). Financial reporting opacity, audit quality and crash risk: Evidence from Japan. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 9-17.
- Chang, S.L. & Hwang, L. J. & Li, C.A. & Jhou, C. T. (2018). Managerial overconfidence and earnings management. *The International Journal of Organizational Innovation*, 10(3), 189-205.
- Chen, C. L. & Weng, P.Y. & Li, Y. C. (2020). Global financial crisis, institutional ownership, and the earnings informativeness of income smoothing journal of accounting, *Auditing & Finance*, 35(1), 53-78.
- Chen, F., Lam, K., Smieliauskas, W. & Ye, M. (2016). Auditor conservatism and banks' measurement uncertainty during the financial crisis. *International Journal of Auditing*, 20, 52-65.
- Chen, H., Hua, S., Liu, Z. & Zhang, M. (2019). Audit fees, perceived audit risk, and the financial crisis of 2008. *Asian Review of Accounting*, 27(1), 97-111.
- Chen, H., Liu, S., Liu, X. & Wang, J. (2022). Opportunistic timing of management earnings forecasts during the COVID-19 crisis in China. *Accounting & Finance*, 62, 1495-1533.
- Chen, K. Y., Lin, K.L. & Zhou, J. (2005). Audit quality and earnings management for Taiwan IPO firms. *Managerial Auditing Journal*, 20(1), 86-104.
- Chen, L., Krishnan, G. V. & Yu, W. (2018). The relation between audit fee cuts during the global financial crisis and earnings quality and audit quality. *Advances in Accounting*, 43, 14-31.

- Chen, S.S. & Lin, C.Y. (2018). Managerial ability and acquirer returns. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 68, 171-182.
- Chinga, C. P., Tehb, B. H., Sanc, O. T. & Hoed, H. Y. (2015). The relationship among audit quality, earnings management, and financial performance of Malaysian public listed companies. *International Journal of Economics and Management*, 9(1), 211-229.
- Chintrakarn, P., Jiraporn, P. & Kim, A. (2018). Did firms manage earnings more aggressively during the financial crisis? *International Review of Finance*, 18(3), 477-494.
- Choi, A., Choi, J.H. & Sohn, B. C. (2018). The joint effect of audit quality and legal regimes on the use of real earnings management: International evidence. *Contemporary Accounting Research*, 35(4), 2225-2257.
- 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), 619-634.
- Chowdhury, S. N. & Eliwa, Y. (2021). The impact of audit quality on real earnings management in the UK context. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29, 3, 368-391.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3, 183-199.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G., & Sweeny, A. P., (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70 (2), 193-225.
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248.
- Demerjian, P., Western, M.L. & McVay, S. (2020). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2) 406-437.
- Doukas, J. A. & Zhang, R. (2020). Corporate managerial ability, earnings smoothing, and acquisitions. *Journal of Corporate Finance*, 65,101756.
- Duc, V. H., Hiep, H. T. & Thanh, L. V. N. (2021). Evidence of the Covid-19 pandemic impact on firm performance and financial statement fraudulence of firms listed on stock markets in



- Vietnam. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 196, 559-570.
- Fang, T.Y. (2021). Back on track? role of managerial ability between sustainable practices and earnings management. *Journal of Business & Economic Policy*, 8(2), 54-65.
 - Filip, A. & Raffournier, B. (2014). Financial crisis and earnings management: The European evidence. *The International Journal of Accounting*, 49, 455-478.
 - Flores, E., Weffort, E. Farah J., Silva, A. F.D. & Carvalho, L. N. G. (2016). Earnings management and macroeconomic crises Evidences from Brazil and USA capital markets. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(2), 179-202.
 - Francis, J. R. & Wang, D. (2008). The joint effect of investor protection and big 4 audits on earnings quality around the world. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 157-191.
 - Grimaldi, F. (2019). The relationship between financial crisis and earnings management: some evidence from the Italian context. *Corporate Ownership & Control*, 17(1), 325-335.
 - Gumanti, T. A., Nastiti, A. S., Utami, E. S. & Manik, E. (2015). Audit quality and earnings management in Indonesian initial public offerings. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6 (5 S5), 223-229.
 - Habbash, M. & Alghamdi, S. (2017). Audit quality and earnings management in less developed economies: the case of Saudi Arabia. *Journal of Management and Governance*, 21, 351-373.
 - Habib, A., Bhuiyan, Md. B. U. & Islam, A. (2013). Financial distress, earnings management and market pricing of accruals during the global financial crisis. *Managerial Finance*, 39(2), 155-180.
 - Haider, I., Singh, H. & Sultana, N. (2021). Managerial ability and accounting conservatism. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 17, 100242.
 - Hribar, P. & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204-227.
 - Hsu, Y.L. & Yang, Y.C. (2022). Corporate governance and financial reporting quality during the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 4, 102778.
 - Huang, X. & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in Accounting* 39, 91-104.

- Huguet, D. & Gandía, J.L. (2019). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19, 171-187.
- IASB (2018). Conceptual framework for financial reporting. IASB. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/>.
- Iatridis, G. & Dimitras, A.I. (2013). Financial crisis and accounting quality: evidence from five European countries. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 29, 154-160.
- Januarsia, Y., Badinab, T., & Febrianti, D. (2014). Leverage, corporate strategy and earnings management: Case of Indonesia. *GSTF Journal on Business Review (GBR)*, 3(2), 54-60.
- Jebran, K. & Chen, S. (2022). Corporate policies and outcomes during the COVID-19 crisis: Does managerial ability matter?. *Pacific-Basin Finance Journal*, 73, 101743.
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29, 193-228.
- Jordan, C. E., Clark, S. J. & Waldron, M. A. (2021). Testing for Earnings Management in the U.S. Amid the COVID-19 Pandemic. *Journal of Applied Business and Economics*, 23(5), 1-10.
- Juliani, S. & Siregar, S V. (2018). The Effect of Managerial Ability on Financial Reporting Quality: An Empirical Analysis of the Banking Industry. 1st Sampoerna University-AFBE International Conference, SU-AFBE 2018, Indonesia.
- Junior, D. B. C. V., Lourenço, I. & Black, E. L. (2022). Financial distress, earnings management and Big 4 auditors in emerging markets. *Accounting Research Journal*, DOI 10.1108/ARJ-06-2021-0165.
- Junior, D. B. C. V. (2021). Cross-Country Differences in Earnings Management: The Role of Economic and Institutional Factors. PhD. University of Oklahoma.
- Kabir, M. H., Sharma, D. , Islam, Md. A. & Salat, A. (2011). Big 4 auditor affiliation and accruals quality in Bangladesh. *Managerial Auditing Journal*, 26(2, 2), 161-181.
- Khalil, M. & Simon, J. (2014). Efficient contracting, earnings smoothing and managerial accounting discretion. *Journal of Applied Accounting Research*, 15(1), 100-122.



- Kim, H. & Yasuda, Y. (2021). Economic policy uncertainty and earnings management: Evidence from Japan. *Journal of Financial Stability*, 56,100925.
- Kjaerland, F., Kosberg, F. & Misje, M. (2021). Accrual earnings management in response to an oil price shock. *Journal of Commodity Markets*, 22, 100138.
- Koester, A., Shevlin, T. & Wangerin, D. (2016). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science* 63(10), 3285-3310.
- Koh, K. (2011). Value or Glamour? An empirical investigation of the effect of celebrity CEOs on financial reporting practices and firm performance. *Accounting and Finance*, 51(2), 517-547.
- Kousenidis, D.V., Ladas, A.C. & Negakis, C.I. (2013). The effects of the European debt crisis on earnings quality. *International Review of Financial Analysis*, 30, 351-362.
- Kumar, M. & Goswami, R. (2021). Managerial ability and real earnings management among Indian listed firms. *Vision: The Journal of Business Perspective*, <https://doi.org/10.1177/097226292111046065>,
- Kumar, S. & Zbib, L. (2022). Firm performance during the Covid-19 crisis: Does managerial ability matter? *Financial Research Letters*, 47, 102720 .
- Lai, S.M. & Liu, C.L. (2018). The effect of auditor characteristics on the value of diversification. *Auditing: A Journal Of Practice & Theory*, 37(1), 115-137.
- Lassoued, N. & Khanchel, I. (2021). Impact of COVID-19 pandemic on earnings management: an evidence from financial reporting in European firms. *Global Business Review*, DOI: 10.1177/097215092111053491.
- Lee, J. E. (2016). CEO overconfidence and the effectiveness of internal control over financial reporting. *The Journal of Applied Business Research*. 32,(1), 81-99.
- Liu, G. & Sun, J. (2022). The impact of COVID-19 pandemic on earnings management and the value relevance of earnings: US evidence. *Managerial Auditing Journal*. DOI 10.1108/MAJ-05-2021-3149.

- Llukani, T. (2013). Earnings management and firm size: An empirical analyze in Albanian market. *European Scientific Journal* June 2013, 9(16), 135-143.
- Lopez, J. M. & Hernandez, I.V. (2019). The impact of the global economic crisis of 2008 on earnings quality in Mexico. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 9(3), 407-421.
- Luo, Y. & Zhou, L. (2017). Managerial ability, tone of earnings announcements, and market reaction. *Asian Review of Accounting*, 25(4), 454-471.
- Machado, D. d. S. (2018). The Impact of financial crisis and audit quality on earnings quality: evidence from EU. Master Dissertation, University Do Porto.
- Mokoteli, T. M & Iatridis, G. E. (2017). Big4 auditing companies, earnings manipulation and earnings conservatism: evidence from an emerging market. *Investment Management and Financial Innovations*,14(1), 35-45.
- Moscariello, N , Fera, P. & Cinque, E. (2020). The information content of discretionary accruals during systemic crises. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(3), 455-476.
- Nagar, N., Desai, N. & Jacob, J. (2021). Do big 4 auditors limit classification shifting? evidence from India. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 42,100376.
- Nimpi, P. & Jantarakolica, T. (2021). Audit Quality and real earnings management: evidence from Thailand. *Journal of Innovation in Business, Management and Social Sciences*, 2(3), 63-86.
- Oskouei, Z. H. & Sureshjani, Z. H. (2020). Studying the relationship between managerial ability and real earnings management in economic and financial crisis conditions. *International Journal of Finance & Economics*, 26, 4574-4589.
- Ozili, P. K. (2021). Accounting and financial reporting during a pandemic. <https://ssrn.com/abstract=3613459>.
- Ozili, P. K. (2022). Big 4 auditors, bank earnings management and financial crisis in Africa. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(2), 215-232.
- Phan, N. H. (2020). Managerial ability, Managerial Incentives and firm performance: Empirical evidence from Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* , 8(4),193-200.



- Pierk, J. (2020). Big baths and CEO overconfidence. *Accounting and Business Research*, 51(2), 185-205.
- Presley, T. J. & Abbott, L.J. (2013). AIA submission: CEO overconfidence and the incidence of financial restatement. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 29, 74-84.
- PriceWaterhouseCooper (PWC) (2020). Accounting implications of the effects of coronavirus. PWC, <https://www.pwc.com>.
- Putra, . A., Mela, N. F. & Putra, F. (2021). Managerial ability and real earnings management in family firms. *Corporate Governance*, 21(7),1475-1494.
- Rahman, R. A., Omar, N. H., Osman, A. H. & Zakaria, M. (2020). Do Big Four Auditors Limit Real Earnings Management?. *Test Engineering and Management*, 83, 9750 -9757.
- Rahmina, L. Y., & Agoes, S., (2014). Influence of auditor independence, audit tenure, and audit fee on audit quality of members of capital market accountant forum in Indonesia", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 164, 2014, pp. 324-331.
- Rashid, Md M. (2020). Presence of professional accountant in the top management team and financial reporting quality evidence from Bangladesh. *Journal of Accounting & Organizational Change*,16(2), 237-257.
- Rickling, M. F., Bitter, M. E. & West , J. (2020). Going-Concern decisions and the global financial crisis. *International Journal Of Business*, 25(1), 21-44.
- Romadhon, F. & Kusuma, I. W (2020). Does managerial ability enhance earnings quality? The moderating role of corporate governance quality and ownership concentration. *Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 17(2), 105-120.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.
- Ryu, H. & Chae, S.J. (2022). The Impact of COVID-19 on Earnings Management in the Distribution and Service Industries. *Journal of Distribution Science*, 20(4), 95-100.
- SEC (2020). Statement on the importance of high-quality financial reporting in light of the significant impacts of COVID-19.

<https://www.sec.gov/news/public-statement/statement-teotia-financial-reporting-covid-19-2020-04-03>.

- Shahzad, K., Pouw, T., Rubbaniy, G. & El-Temtamy, O. (2018). Audit quality during the global financial crisis: The investors' Perspective. *Research in International Business and Finance*, 45, 94-105.
- Silva, A.F.D., Weffort, E.F.J., Flores, E.D.S. & Silva, G.P.D. (2014), Earnings management and economic crises in the Brazilian capital market. *Revista de Administração de Empresas*, 54(3), 268-283.
- Sitanggang, R., Karbhari, Y., Matemilola, B. & Ariff, M. (2020). Audit quality and real earnings management: Evidence from the UK manufacturing sector. *International Journal of Managerial Finance*, 16(2),165-181.
- Stein, L. C. & Wang, C. C. (2016). Economic uncertainty and earnings management, Working paper, Business School, Harvard University.
- Strobl, G. (2013). Earnings manipulation and the cost of capital. *Journal of Accounting Research*, 51(2), 449-473.
- Sultana, R., Ghosh, R. & Sen, K. K. (2022). Impact of COVID-19 pandemic on financial reporting and disclosure practices: empirical evidence from Bangladesh. *Asian Journal of Economics and Banking*, 6(1), 122-139.
- Sun, J. & Liu, G. (2013). Auditor industry specialization, board governance, and earnings management. *Managerial Auditing Journal*, 28(1), 45-64.
- SuSak, T. (2020). The effect of regulatory changes on relationship between earnings management and financial reporting timeliness: The case of COVID-19 pandemic. *Zb. rad. Ekon. fak. Rij*, 38(2), 453-473.
- Sutrisno, P., Diyanty, V. & Shauki, E. R. (2018). CEO overconfidence, real earnings management, and future performance: evidence from Indonesia. *Advances in Economics, Business and Management Research*,89, 124-132.
- Sutrisno, P. & Karmudiandri, A. (2020). CEO overconfidence, founder & restatement of financial reporting. *International Journal of Business, Economics and Law*, 23(1), 192-198.



- Tahinakis, P. D. (2014). R&D expenditures and earnings management: Evidence from Eurozone countries in crisis. *The Journal of Economic Asymmetries*, 11, 104-119.
- Trombetta, M. & Imperatore, C. (2014). The dynamic of financial crises and its non-monotonic effects on earnings quality. *J. Account. Public Policy*, 33, 205-232.
- Waclawik, B. (2021). Corporate reporting in the time of covid-19: analysis of information disclosed by selected companies listed on the Warsaw stock exchange. *European Research Studies Journal* 24(1), 386-402.
- Wang, Z., Chen, M.H., Chin, C. L. & Zheng, Q. (2017). Managerial ability, political connections, and fraudulent financial reporting in China. *J. Account. Public Policy*, 36, 141-162.
- Wati, E. R., Tjaraka, H., & Sudaryati, E (2020). Do managerial ability impact indonesian firm risk-taking behavior? *Akrual: Jurnal Akuntansi*, 12(1),18-33.
- Xiao, H. & Xi, J. (2021). The COVID-19 and earnings management: China's evidence, *Journal of Accounting and Taxation*, 13(2), 59-77.
- Yan, B., Ayaydin, O.A., Thewissen, J. & Torsin, W. (2021). Does managerial ability affect disclosure? Evidence from earnings press releases. *Asian Review of Accounting*, 29(2), 2021, 192-226.
- Zuo, L. & Guan, X. (2014). The Association of Audit Firm Size and Industry Specialization on Earnings Management: Evidence in China. *The Macrotheme Review* 3(7), 1-21.

ملحق البحث
قائمة بأسماء شركات العينة

العز الدخيلة للصلب - الإسكندرية	١
حديد عز	٢
سيدى كرير للبتر وكيمائيات	٣
المالية والصناعية المصرية	٤
مصر لانتاج الأسمدة (موبكو)	٥
كفر الزيات للمبيدات والكيمائيات "K.Z"	٦
ابن سينا فارما	٧
الإسكندرية للخدمات الطبية "المركز الطبى الجديد - الإسكندرية"	٨
مستشفى النزهة الدولى	٩
مستشفى كليوباترا	١٠
أكتوبر فارما	١١
المصرية الدولية للصناعات الدوائية - إيبىكو	١٢
جى بى أوتو	١٣
السويدى اليكتريك	١٤
دلتا للطباعة والتغليف	١٥
الكابلات الكهربائية المصرية	١٦
أوراسكوم للتنمية مصر	١٧
مجموعة عامر القابضة (عامر جروب)	١٨
السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار "سوديك"	١٩
مدينة نصر للإسكان والتعمير	٢٠
زهراء المعادى للاستثمار والتعمير	٢١
الشمس للإسكان والتعمير	٢٢
الصعيد العامة للمقاولات والاستثمار العقارى SCCD	٢٣
الإسماعلية الجديدة للتطوير والتنمية العمرانية	٢٤
ميناء للاستثمار السياحى والعقارى	٢٥
رواد السياحة " الرواد "	٢٦
عبر المحيطات للسياحة	٢٧
المصرية للمنتجات السياحية	٢٨
الوادى العالمية للاستثمار والتنمية	٢٩



٣٠	المصرية للاتصالات
٣١	المصرية لمدينة الإنتاج الإعلامي
٣٢	راية لخدمات مراكز الاتصالات
٣٣	أجواء للصناعات الغذائية - مصر
٣٤	الدلتا للسكر
٣٥	الإسماعلية - مصر للدواجن
٣٦	عبور لاند للصناعات الغذائية
٣٧	الصناعات الغذائية العربية (دومتى)
٣٨	إيديتا للصناعات الغذائية
٣٩	إم إم جروب للصناعة والتجارة العالمية
٤٠	الدولية للمحاصيل الزراعية
٤١	مجموعة جى أم سى للاستثمارات الصناعية والتجارة المالية
٤٢	الدولية للأسمدة
٤٣	المصرية لخدمات النقل والتجارة (إيجيترانس)
٤٤	القناة للتوكيلات الملاحية
٤٥	أكرو مصر للشدات والسقالات المعدنية
٤٦	الجيزة العامة للمقاولات
٤٧	المصرية لتطوير صناعة البناء
٤٨	شركة النصر للأعمال المدنية (ليفيت سلاب مصر)
٤٩	المصريين للاستثمار والتنمية العمرانية
٥٠	النساجون الشرقيون للسجاد
٥١	دايس للملابس الجاهزة
٥٢	العربية وبولفار للغزل والنسيج (يونيراب)
٥٣	جولدن تكس للأصواف
٥٤	جنوب الوادى للأسمنت
٥٥	العربية للأسمنت
٥٦	ليسيكو مصر
٥٧	العربية للخزف "سيراميك ريماس"
٥٨	مصر بنى سويف للأسمنت
٥٩	مصر للأسمنت (قنا)