

دراسة أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات وانعكاس ذلك على قابلية التقارير المالية للقراءة

سمية أمين علي
أستاذ المحاسبة المساعد
كلية التجارة
جامعة القاهرة

سيد حمدي سيد إبراهيم
مدرس مساعد بقسم المحاسبة
كلية التجارة
جامعة القاهرة

Sayed_Hamdy_Sayed@foc.cu.edu.eg

مصطفى السيد محمود

مدرس المحاسبة
كلية التجارة
جامعة القاهرة

مستخلص البحث

يهدف هذا البحث إلى دراسة أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات وانعكاس ذلك على قابلية التقارير المالية للقراءة، ولتحقيق هذا الهدف قام الباحث بإجراء دراسة تطبيقية على عينة من الشركات غير المالية المسجلة بالبورصة المصرية، حيث بلغ حجم هذه العينة ٥٠ شركة بإجمالي عدد مشاهدات ٣٠٠ مشاهدة خلال الفترة من عام ٢٠١٥م حتى عام ٢٠٢٠م، وباستخدام أسلوب تحليل المسار (*Path Analysis*) والذي يمثل أحد اختبارات نمذجة المعادلة الهيكلية (*Structural Equation Modeling (SEM)*، توصل الباحث إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والمسؤولية الاجتماعية للشركات، ووجود علاقة معنوية سلبية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة، كما توصل الباحث إلى عدم وجود علاقة معنوية مباشرة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة، بالإضافة إلى عدم وجود علاقة معنوية غير مباشرة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية كمتغير وسيط.

الكلمات المفتاحية

نظرية المستويات العليا، الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين، المسؤولية الاجتماعية للشركات، قابلية التقارير المالية للقراءة.

تم استلام البحث في ١٥ أغسطس ٢٠٢٣، وقبوله للنشر في ١ أكتوبر ٢٠٢٣.

١. المقدمة وطبيعة المشكلة:

يتمثل الهدف الرئيس من وراء إعداد التقارير المالية في توفير معلومات عن نشاط المنشأة وإدائها، وذلك بهدف مساعدة كافة أصحاب المصالح في المنشأة في اتخاذ القرارات المختلفة. هذا وتتضمن هذه التقارير نوعين من الإفصاحات يكمل كل منهما الآخر، حيث يتمثل النوع الأول، في الإفصاحات الكمية والتي تقوم المنشأة بالإفصاح عنها في صلب القوائم المالية وتتضمن أرقامًا حول قيم الأصول والالتزامات وحقوق الملاك وإيرادات ومصروفات المنشأة، أما النوع الثاني من الإفصاحات فيتمثل في الإفصاحات الوصفية، والتي تتضمن الإفصاحات المتممة للقوائم المالية، وكذلك الإفصاح عن المخاطر التي تواجه المنشأة، وتحليلات الإدارة لأداء المنشأة في الوقت الحالي وتوقعات الأداء المستقبلي. هذا، وتمثل الإفصاحات الوصفية نسبة كبيرة من التقرير المالي لأي منشأة أعمال، حيث تشير دراسة (Lo et al., 2017) إلى أن الإفصاحات الوصفية تشكل في المتوسط نسبة ٨٠٪ من التقرير المالي، وبالتالي، يجب أن تتصف هذه الإفصاحات النصية بالوضوح وسهولة القراءة لفهم وتفسير المعلومات المنشورة بالتقارير المالية، ونتيجة لذلك اهتمت العديد من الدراسات السابقة بفحص مدى قابلية التقارير المالية للقراءة وكذلك الآثار الاقتصادية المترتبة عليها والعوامل المؤثرة فيها. هذا، وقد لاحظ الباحث اتجاه الأبحاث والدراسات الحديثة إلى دراسة تأثير الخصائص الشخصية للمديرين التنفيذيين (كالثقة الزائدة)، وكذلك المسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية القراءة.

يركز أحد الاتجاهات الحديثة على دور الخصائص الشخصية للمديرين التنفيذيين في التأثير على سياسات وقرارات الشركات (كالثقة الزائدة للمدير التنفيذي)، حيث تقترح نظرية المستويات العليا (Upper Echelons Theory) لكل من (Hambrick & Mason, 1984) أن السمات الشخصية للمديرين التنفيذيين – سواء تلك السمات القابلة للملاحظة أو التحديد الدقيق (Characteristics Observable) مثل (العمر، النوع، الكفاءة والخبرة المهنية، التعليم، المركز الوظيفي) أو تلك السمات النفسية (Characteristics Psychological) مثل (التحيزات الإدراكية كالثقة الزائدة في النفس) – تؤثر على القرارات الاستراتيجية للشركة ونتائجها الاقتصادية، إذ أن تلك القرارات الاستراتيجية التي يتخذها هؤلاء المديرين لا تتأثر فقط بالظروف المحيطة بالشركة كعوامل السوق والاقتصاد أو بالمحددات أو العوامل الخاصة بالشركة نفسها كحجم الشركة أو طبيعة نشاطها، وإنما تتأثر أيضاً بشكل كبير بشخصية المدير التنفيذي وقيمه ومعتقداته وكفاءته. في هذا السياق، توضح دراسة (Mccarthy et al., 2017) أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يبالغون في تقديراتهم للتدفقات النقدية من المشاريع المحتملة، وبالتالي يقللون من مخاطر تلك المشاريع، وبالتالي من غير المرجح أن يقوم هؤلاء المديرين بالتحوط تجاه مخاطر الشركة المستقبلية، وعلى اعتبار أن المسؤولية الاجتماعية تعد أداة تحوط تجاه بعض المخاطر التي قد تواجه الشركة مستقبلاً، فمن ثم ترى الدراسة أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة من غير المرجح أن يساهموا بشكل كبير في ممارسات المسؤولية الاجتماعية، انساقاً مع وجهة النظر تلك أشارت نتائج بعض الدراسات إلى وجود تأثير سلبي للثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات (McCarthy et al., 2019; Park et al., 2017; al.)، بينما أشارت نتائج مجموعة أخرى من الدراسات إلى نتائج مغايرة، حيث توصلت هذه المجموعة إلى وجود تأثير إيجابي للثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات (Gao & Han, 2022; Kang & Cho, 2021; Bouzaitina et al., 2020) **في ضوء هذا التعارض في النتائج يرى الباحث أهمية تحديد طبيعة العلاقة بين الثقة الزائدة والمسؤولية الاجتماعية للشركات في البيئة المصرية.**

وعلى الجانب الآخر، أشارت نتائج العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية للقراءة إلى وجود علاقة إيجابية بينهما، حيث كلما تحسن أداء الشركة في مجالات المسؤولية الاجتماعية كلما تكون تقاريرها المالية أكثر قابلية للقراءة (Nazari et al., 2017; Bacha & Ajina, 2020; Li et al., 2023)، وهو ما يتفق مع نظرية أصحاب المصالح، حيث تعمل إدارة المنشأة على تعزيز المسؤولية الاجتماعية وشفافية التقارير المالية، لتحسين سمعة الشركة لدى أصحاب المصالح. بينما أشارت دراسة (Ben-Amer & Belgacem, 2018) إلى وجود تأثير سلبي للمسؤولية الاجتماعية على قابلية قراءة فقرة مناقشة وتحليلات الإدارة (MD&A) Management Discussion and Analysis، وهو ما يتفق مع نظرية الوكالة، حيث يكون الهدف من ممارسات المسؤولية الاجتماعية تحقيق أقصى قدر من المنافع لإدارة الشركة، أو للتغطية على ممارسات إدارة الأرباح، الأمر الذي ينعكس سلباً على شفافية التقارير المالية ومن ثم قابليتها للقراءة. **ينضح مما سبق أن المسؤولية الاجتماعية للشركات تعد عاملاً هاماً ومؤثراً على قابلية التقارير المالية للقراءة، كما أن هناك تعارض بين نتائج الدراسات حول طبيعة هذا التأثير، لذا، يرى الباحث أنه من المهم تحديد طبيعة هذه العلاقة في البيئة المصرية.**

وفيما يتعلق بتأثير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة، تشير العديد من الدراسات إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة يبالغون في تقدير كفاءتهم وقدرتهم على تحقيق عوائد إيجابية من المشاريع التي يستثمرون أموال الشركة فيها، ويقللون من المخاطر المحتملة أو احتمالية تحقيق عوائد سلبية (Ahmed & Duellman, 2013; Kim & Zhang, 2016; Mccarthy et al., 2017)، الأمر الذي قد يترتب عليه استمرارية المشاريع التي تحقق نتائج سلبية، مما يدفع هؤلاء المديرين لمحاولة إخفاء النتائج السلبية لمشاريعهم، عن طريق ممارسات إدارة الأرباح، وبالتالي، تزداد احتمالية تعقد التقارير المالية. هذا، وقد توصلت عدة دراسات لنتائج تؤيد وجهة النظر تلك، حيث أشار كل من (Li & Hung, 2013; Hseih et al., 2014; Chang et al., 2014) لوجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة وإدارة الأرباح، **لذا، يرى الباحث أنه من الهام تحديد طبيعة العلاقة بين الثقة الزائدة وقابلية التقارير المالية للقراءة في البيئة المصرية.**

بناءً على ما سبق يمكن تلخيص مشكلة البحث في الإجابة على التساؤلات التالية:

- ١- هل هناك تأثير للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات؟
- ٢- هل هناك تأثير للمسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة؟
- ٣- هل هناك تأثير للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة؟
- ٤- هل هناك تأثير للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط؟

١-١ أهمية البحث:

- تعد التقارير المالية للشركات مصدرًا مهمًا من مصادر المعلومات التي يعتمد عليها المستثمرون لتقييم أداء الشركات واتخاذ القرارات الاستثمارية. ويمثل صغار المستثمرين (Retail Investors) الفئة الأكبر مقارنة بالفئات الأخرى من المستثمرين الأفراد والمؤسسات، وبالتالي فإن صعوبة قراءة التقارير المالية تمثل عائق أمام هذه الفئة الأكبر من المستثمرين في استخلاص المعلومات. ومن ثم، تتضح أهمية البحث حول العوامل والمحددات التي تؤثر على قابلية التقارير المالية للقراءة.
- ركزت غالبية الدراسات التي تناولت قابلية التقارير المالية للقراءة على محددات وعوامل مثل، ربحية وحجم الشركة وإدارة الأرباح والقواعد التنظيمية، بينما ركز عدد محدود من الدراسات على محددات أخرى، مثل الثقة الزائدة، إضافة لتأثير المسؤولية الاجتماعية، وذلك على الرغم من أهمية هذه المتغيرات، وتأثيرها على نتائج الشركات وتقاريرها المالية، فضلاً عن عدم وجود دراسات – في حدود علم الباحث- تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة والمسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية للقراءة في البيئة المصرية.
- تعارض نتائج الدراسات التي تناولت العلاقة بين متغيرات الدراسة.
- لا توجد دراسات – في حدود علم الباحث – تناولت أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة في ضوء المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٢-١ أهداف البحث:

- يسعى الباحث من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الاهداف البحثية التالية:
- قياس أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات.
 - قياس أثر المسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة.
 - قياس أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة.
 - قياس أثر الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٣-١ فروض البحث:

- في ضوء مشكلة وأهداف البحث، يمكن صياغة الفروض البحثية على النحو التالي:
- الفرض الأول H₁:** يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات.
- الفرض الثاني H₂:** يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للمسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة.
- الفرض الثالث H₃:** يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة.
- الفرض الرابع H₄:** يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٤-١ منهجية البحث

تمثل منهجية البحث الخطوات التي يقوم الباحث باتباعها من أجل تحقيق أهداف البحث، وفي ضوء ذلك، يركز منهج البحث على محورين أساسيين على النحو التالي:

المحور الأول: يتمثل في إجراء دراسة نظرية يتناول فيها الباحث مفهوم الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والآثار الاقتصادية المترتبة عليها والمقاييس المستخدمة في قياسها، بالإضافة إلى ذلك، عرض وتحليل الدراسات السابقة لمعرفة طبيعة العلاقة بين المتغيرات البحثية وتحديد فجوة البحث.

المحور الثاني: يتمثل في إجراء دراسة تطبيقية على عينة من الشركات المسجلة بالبورصة المصرية لاختبار فروض الدراسة والوصول للنتائج.

١-٥ خطة البحث

في ضوء مشكلة البحث، وسعيًا نحو تحقيق أهداف البحث، يمكن للباحث تقسيم ما تبقى من البحث على النحو التالي:

أولاً: الإطار النظري للثقة الزائدة للمدير التنفيذي.

ثانياً: الدراسات السابقة.

ثالثاً: الدراسة التطبيقية.

رابعاً: النتائج والتوصيات والدراسات المستقبلية.

وفيما يلي عرض تفصيلي لمحاور خطة البحث.

٢. الإطار النظري للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين:

بدأ الاهتمام الجاد بالتحيزات الإدارية - كالثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين - في أدبيات الاقتصاد والمالية، منذ دراسة Roll (1986)، والتي تناولت العلاقة بين الغطرسة الإدارية والاستحواذ على الشركات، ثم تزايد البحث الذي يتبنى هذا المنظور بشكل كبير خلال العقد الماضي، حيث استهدفت تلك الدراسات تفسير الدور الذي تلعبه الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين في التأثير على قراراتهم ومن ثم على الشركات ونتائجها الاقتصادية، ويتناول الباحث فيما يلي مفهوم الثقة الزائدة وأثارها الاقتصادية ومقاييسها كما أوضحتها الدراسات السابقة.

٢-١ مفهوم الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين

عرفت أدبيات علم النفس الثقة الزائدة من ثلاث زوايا مختلفة كما يلي (Moore & Healy, 2008, p. 502): المبالغة في التقدير: وتعني مبالغة الفرد في تقدير قدرته الفعلية أو أداءه الفعلي، والمبالغة في قدرته على السيطرة وفرص نجاحه.

المبالغة في التقييم: وتعني مبالغة الفرد في تقدير قدرته الفعلية أو أداءه الفعلي مقارنة بالآخرين، وفقاً للباحثين فإن أبحاث علم النفس تسمي هذه الحالة "أفضل من المتوسط better-than-average".

المبالغة في الدقة: وتعني مبالغة الفرد في دقة معتقداته.

هذا، وتستند أدبيات المحاسبة والتمويل في تعريفها للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المفاهيم الثلاثة السابقة التي قدمتها أدبيات علم النفس للثقة الزائدة، ويتضح ذلك من خلال استعراض مفاهيم الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين التي قدمتها أدبيات المحاسبة والتمويل كما يلي:

عرف (Gervais et al. (2002, p. 3) الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين بأنها المبالغة في دقة معلوماتهم، أي أنهم يضعون وزناً أكبر لمعلوماتهم بشكل غير مبرر. أما (Heaton (2002, p. 33) فقد عرف التفاؤل الإداري (أحد أشكال الثقة الزائدة) بأنه مبالغة المديرين التنفيذيين في تقدير احتمالية الأداء الجيد للشركة والتقليل من احتمالية الأداء السيء للشركة. هذا، وقد عرف كل من (Malmendier & Tate (2005a, p. 651) الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين بأنها مبالغتهم باستمرار في تقدير مهاراتهم مقارنة بالآخرين، ونتيجة لذلك، فإنهم متفائلون للغاية بشأن نتائج قراراتهم، حيث يبالغون في تقدير العوائد المتوقعة لقراراتهم المتعلقة بالشركة. وبالمثل، فقد عرف كل من (Ahmed and Duellman (2013, p. 1) الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين بأنها المبالغة في تقدير العوائد المستقبلية من المشاريع الاستثمارية التي يقومون بها. كما عرف كل من (Kim & Zhang (2016, p. 1) الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين بأنها مبالغتهم في تقدير ذكائهم ومهاراتهم وقدرتهم على تحقيق نتائج مستقبلية جيدة، والمبالغة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية لمشاريعهم الاستثمارية، وقدرتهم على التحكم في نتائجها وتقليل احتمالات الفشل، الأمر الذي قد يترتب عليه استمرارهم في المشروعات الاستثمارية ذات الأداء الضعيف والتي تحقق صافي قيمة حالية سالبة، مما قد يؤدي في نهاية المطاف إلى انهيار أسعار الأسهم في البورصة. كما عرف كل من (Mccarthy et al. (2017, p. 6) الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين بأنها مبالغتهم في قدرتهم على الحصول على معلومات دقيقة حول التدفقات النقدية المتولدة من المشاريع المحتملة. بعبارة أخرى، يبالغون في تقدير دقتهم، وهذا يقودهم إلى التقليل من مخاطر هذه المشاريع، ومن ثم عدم التحوط تجاه المخاطر المحتملة.

يرى الباحث أنه في ضوء ما تم استعراضه من مفاهيم مختلفة وردت بالدراسات السابقة، فإنه يمكن تعريف الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين، على أنها مبالغة المديرين في تقدير مهاراتهم والنتائج الإيجابية للقرارات التي يتخذونها، في حين أنهم يقللون من أي آثار سلبية لهذه القرارات، الأمر الذي يمكن أن يؤثر سلباً على الشركة والمستثمرين وقد يطل هذا التأثير السوق بأكمله في كما في حالة الشركات ذات القيمة السوقية الكبيرة.

٢-٢ الآثار المترتبة على الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين

أشارت أدبيات المحاسبة والتمويل إلى مجموعة من الآثار المترتبة على ثقة المديرين التنفيذيين الزائدة في أنفسهم، والتي يمكن تقسيمها في ثلاث مجموعات كما يلي:

أولاً: الآثار المترتبة على قرارات الاستثمار: تعد قرارات الاستثمار من أهم القرارات التي يتخذها المدبرون التنفيذيون، لما لها من تأثير على فرص بقاء ونمو المنشآت في الأجل الطويل، ولكي يكون هذا التأثير تأثيراً إيجابياً، يجب أن تتصف تلك القرارات الاستثمارية بالكفاءة. لكن الواقع يشير إلى أنه في كثير من الأحيان تتصف القرارات الاستثمارية بعدم الكفاءة، والتي تأخذ أحد شكلين، الشكل الأول، فرط الاستثمار أو الاستثمار الزائد Over Investment، والذي يشير إلى الاستثمار في مشروعات ذات صافي قيمة حالية سالبة، والشكل الثاني، نقص الاستثمار Under Investment، والذي يشير إلى عدم الاستثمار في المشروعات ذات صافي القيمة الحالية الموجبة (Biddle et al., 2009). يرى كل من Malmendier & Tate (2005b) أن الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين تعد من الأسباب التي تؤدي إما للاستثمار الزائد أو نقص الاستثمار، حيث يرى الباحثان أنه نتيجة مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في عوائد استثماراتهم المتوقعة، واعتقادهم بأن السوق يقيم هذه الاستثمارات بأقل من قيمتها، فمن ثم، يترتب على ذلك، أنه في حالة توافر تدفقات نقدية فائضة لدى الشركة يقوم هؤلاء المدبرون بالإفراط في الاستثمارات، أما في حالة عدم وجود تدفقات نقدية كافية، فإنهم لا يلجئون للتمويل الخارجي عن طريق إصدار أسهم جديدة، ويترتب على ذلك نقص في الاستثمارات. أنفقت الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية ٣,٤ تريليون دولار خلال الفترة من عام ١٩٨٠ حتى عام ٢٠٠٠ في ١٢٠٠٠ عملية اندماج، ولكن ترتب على ذلك خسائر للمساهمين بلغت ما يزيد على ٢٢٠ مليار دولار عند الإعلان عن عروض هذه الاندماجات، ويفسر كل من Malmendier & Tate (2008) ذلك بأنه نتيجة مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في قدرتهم على تحقيق عوائد مستقبلية إيجابية فإنهم أكثر ميلاً للقيام بعمليات الاندماج في أي وقت، الأمر الذي يترتب عليه ردود فعل سلبية تجاه عروض الاندماج من قبل المستثمرين ولفترة ٣ أيام حول تاريخ الإعلان، مما تسبب في خسائر تصل إلى ٩٠ نقطة أساس، مقارنة بـ ١٢ نقطة أساس للشركات التي يديرها مدبرون تنفيذيون آخرون.

ثانياً: الآثار المترتبة على قرارات التمويل: تعد قرارات التمويل أيضاً من القرارات الهامة التي لا تقل في أهميتها عن قرارات الاستثمار، فبدون توافر مصادر للتمويل وبتكلفة مناسبة لن تحقق الشركة أهدافها الاستثمارية. وخير دليل على ذلك الكم الهائل من الأبحاث والدراسات التي تسعى لتحديد العوامل المؤثرة في اختيار هيكل التمويل المناسب، والمفاضلة بين مصادر التمويل الخارجية من أسهم وقروض، والمفاضلة بين المصادر الخارجية والمصادر الداخلية للتمويل مثل الأرباح المحتجزة. في هذا الصدد، تشير دراسة (Oliver (2005، إلى أن الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين ترتبط بمستويات مرتفعة من الديون في هيكل التمويل. كما أشار كل من Malmendier & Tate (2007، إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة هم أقل ميلاً لإصدار الأسهم، وأكثر ميلاً لتمويل العجز المالي عن طريق القروض وذلك مقارنة بأقرانهم من المديرين التنفيذيين الآخرين.

ثالثاً: الآثار المترتبة على قرارات توزيع الأرباح: يعتقد المدبرون التنفيذيون ذوي الثقة الزائدة أن السوق يقيم أسهم الشركة بأقل من قيمتها وأن تكلفة التمويل الخارجي لمشاريعهم الاستثمارية مرتفعة، لذا يخفضون توزيعات الأرباح للقيام بخططهم الاستثمارية. كما أن مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة في قدراتهم على تحقيق عوائد مستقبلية إيجابية يشجعهم على زيادة حجم الاستثمارات الأمر الذي يدفعهم لاحتجاز المزيد من الأرباح لتمويل هذه الاستثمارات، وهذا ما توصلت له نتائج العديد من الدراسات بوجود علاقة سلبية بين الثقة الزائدة وتوزيعات الأرباح (Cordeiro, 2009; Chen et al., 2011; Deshmukh et al., 2013).

٣-٢ مقاييس الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين

يمثل قياس المتغيرات المرتبطة بالسمات الشخصية للأفراد كالثقة الزائدة تحدياً كبيراً أمام الباحثين من أجل بناء مقياس معقول يعكس هذه السمات بشكل دقيق، وقد قدمت أدبيات المحاسبة والتمويل العديد من المقاييس فيما يتعلق بالثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين، حيث يمكن تقسيم هذه المقاييس إلى ثلاث مجموعات من المقاييس، وذلك استناداً إلى المؤشرات التي يستدل منها على الثقة الزائدة، وتتمثل هذه المقاييس فيما يلي:

أولاً: المجموعة الأولى من المقاييس: اقترح كل من Malmendier & Tate (2005b) ثلاثة من المقاييس كمؤشرات على الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وهي؛ المقياس الأول، **حيازة ٦٧ (Holder 67)**، المقياس الثاني، **الحيازة طويلة الأجل (Longholder)**، والمقياس الثالث، **صافي الحيازة (Net Buyer)**. تعتمد هذه المجموعة من المقاييس على سلوك المديرين التنفيذيين في التعامل مع خيارات الأسهم أو الأسهم الممنوحة لهم كجزء من خطط التعويضات والمكافآت التي يحصلون عليها. حيث تتضمن خطط التعويضات والمكافآت للمديرين التنفيذيين في الولايات المتحدة الأمريكية والعديد من الدول نسبة كبيرة في صورة خيارات أسهم أو أسهم في الشركة، وذلك لتشجيع المديرين على تحسين أداء الشركة مما يعكس بالإيجاب على ثروة المساهمين وكذلك على المكافآت التي يحصل عليها هؤلاء المدبرين. ومن أجل ضمان وتعظيم الأثر الإيجابي المتوقع من وراء ربط المكافآت بالأسهم أو خيارات الأسهم، تقوم الشركات بوضع شروط كعدم تداول خيارات الأسهم، وكذلك تقييد بيع الأسهم ومنح الحق في تنفيذ الخيارات لفترة زمنية قد تصل في الغالب إلى خمس سنوات. وبالتالي، يفترض أن يقوم المدير التنفيذي الأكثر عقلانية، ببيع الأسهم أو ممارسة الخيارات عندما تزول هذه القيود وشرط أن يتحقق من عملية البيع أو التنفيذ ربحاً. أما إذا لم يقم المدير التنفيذي بالبيع أو تنفيذ الخيارات على الرغم من كونها تحقق له ربحاً فإن هذا يعد مؤشراً على الثقة الزائدة بإمكانية تحقيق

أداء أعلى للشركة مستقبلاً يزيد من الأرباح التي يمكن أن يحققها المدير التنفيذي من وراء عملية البيع أو ممارسة الخيارات، وهذه هي الفلسفة التي تستند عليها تلك المجموعة من المقاييس في الاستدلال على الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين (Malmendier & Geoffrey, 2015). وفيما يلي عرض لهذه المقاييس الثلاثة:

١/ مقياس حيازة ٦٧ (Holder 67): يدل هذا المقياس على الثقة الزائدة، إذا احتفظ المدير التنفيذي بخيارات الأسهم الممنوحة له ولم يتم بممارسة هذه الخيارات خلال العام الذي يمنح فيه الحق بالممارسة (العام الخامس في الغالب)، وكانت هذه الخيارات تحقق ربحاً قدره ٦٧٪ نسبة لسعر التنفيذ كحد أدنى، كأن يكون السعر الحالي للسهم ١٦٧ جنيه وسعر التنفيذ في حق الخيار (Call Option) ١٠٠ جنيه، شرط أن تحدث هذه الحالة مرتين خلال فترة العينة. وبالتالي، فإن عدم ممارسة خيارات الأسهم في هذه الحالة إنما تدل على ثقة المدير التنفيذي الزائدة في قدرته على تحقيق نتائج أفضل في المستقبل للشركة مما ينعكس إيجاباً على سعر السهم ويحقق أرباحاً أعلى من الأرباح الحالية.

٢/ مقياس الحيازة طويلة الأجل (Longholder): يدل هذا المقياس على الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين إذا احتفظوا بخيارات الأسهم حتى نهاية مدة عقد الاختيار (Expiration Date) دون تنفيذ، وتصل هذه المدة في الغالب إلى عشر سنوات. هذا، وقد أوضح كل من Malmendier & Tate (2005b) أن ٨٥٪ من الخيارات التي يحتفظ بها المديرون التنفيذيون حتى نهاية العقد هي خيارات مربحة (In-The-Money (ITM)، ويصل متوسط ربحيتها إلى نسبة ٢٥٣٪، ويرى الباحثان أن هذا المقياس أفضل مقارنة بالمقياس السابق الذي يعتمد على نسبة معينة لقياس الثقة الزائدة (٦٧٪) والذي قد لا يكون دقيقاً، كما أنه يعد مناسباً في حالة العينات صغيرة الحجم.

٣/ مقياس صافي الحيازة (Net Buyer): يدل هذا المقياس على الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين، إذا كانت مشترياتهم من أسهم الشركة أكبر من صافي مبيعاتهم خلال الخمس سنوات الأولى من فترة الدراسة، شرط أن يبقى المدير التنفيذي في منصبه ١٠ سنوات على الأقل، وبالتالي، كلما زادت مشتريات المديرين التنفيذيين من أسهم الشركة دل ذلك على ثقتهم الزائدة بتحسين الأداء في المستقبل.

ثانياً: المجموعة الثانية من المقاييس: تعتمد مقاييس هذه المجموعة على سلوك المديرين التنفيذيين فيما يتعلق بالأنشطة التمويلية والاستثمارية للشركة، وتتضمن المقاييس الثلاثة التالية لقياس الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين:

١/ مؤشر الاستثمار الزائد Excess Investment: أشار كل من Malmendier & Tate (2005b) إلى وجود ارتباط بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والاستثمار الزائد، نتيجة لذلك، اعتمد العديد من الباحثين على مؤشر الاستثمار الزائد كمؤشر على الثقة الزائدة مثل (Salehi et al., 2021; Seifzadeh et al., 2021; Kang & Cho 2020; Schrand & Zechman, 2012)، حيث يتمثل الاستثمار الزائد في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، ويدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. حيث تأخذ المعادلة الشكل التالي:

$$SG_{it} = \alpha + AG_{it} + \varepsilon_{it}$$

SG_{it} : نمو المبيعات للشركة i في السنة t .

AG_{it} : نمو الأصول للشركة i في السنة t .

٢/ مقياس (OC-Firm4): اقترح كل من Schrand & Zechman (2012) هذا المقياس والذي يتكون من أربعة مؤشرات، حيث يشير الباحثان إلى وجود ارتباط بين هذه المؤشرات والثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وهو ما أثبتته العديد من الدراسات، ويأخذ هذا المقياس القيمة ١ إذا أشار اثنان من هذه المؤشرات الأربعة على الأقل إلى وجود الثقة الزائدة وصفر بخلاف ذلك، وتتمثل هذه المؤشرات فيما يلي:

- **مؤشر الاستثمار الزائد Excess Investment:** يتمثل في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. حيث تأخذ المعادلة الشكل التالي:

$$SG_{it} = \alpha + AG_{it} + \varepsilon_{it}$$

SG_{it} : نمو المبيعات للشركة i في السنة t .

AG_{it} : نمو الأصول للشركة i في السنة t .

- **مؤشر عمليات الاستحواذ Acquisitions:** يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كان عدد العمليات أكبر من متوسط الصناعة.

- **مؤشر الديون لحقوق الملكية Debt-to-Equity ratio:** يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت هذه النسبة أكبر من متوسط الصناعة.

• **مؤشر خطر الديون RISKYDT:** يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت الشركة تستخدم إما أسهماً ممتازة أو ديوناً قابلة للتحويل.

٣/ **مقياس (OC-Firm5):** اقترح كل من Schrand & Zechman (2012) توسيع مقياس (OC-Firm4) عن طريق إضافة مؤشر خامس وهو مؤشر عائد التوزيعات (DIVYLD)، حيث يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت قيمة توزيعات الأرباح تساوي صفر. وبالتالي، يأخذ مقياس (OC-Firm5) القيمة ١ إذا أشارت ثلاثة من هذه المؤشرات الخمسة على الأقل إلى وجود الثقة الزائدة، وصفر بخلاف ذلك، ووفقاً للباحثين فإن السبب في فصل مؤشر عائد التوزيعات في مقياس آخر يرجع إلى احتمالية ارتباط هذا المؤشر بخصائص المنشأة.

ثالثاً: المجموعة الثالثة من المقاييس: اعتمدت مقاييس هذه المجموعة على مؤشرات أخرى بخلاف الأسهم وخيارات الأسهم أو القرارات التمويلية والاستثمارية للمديرين التنفيذيين وذلك للاستدلال على الثقة الزائدة، وتتمثل هذه المقاييس فيما يلي:

١/ **مقياس التغطية الصحفية Press Coverage:** اقترح هذا المقياس كل من Malmendier & Tate (2008)، حيث يعتمد على تقييم الصحافة لمعتقدات المديرين التنفيذيين كوسيلة للاستدلال على الثقة الزائدة، ويتم ذلك من خلال مراجعة المقالات الصحفية التي تتحدث عن المدير التنفيذي أو الشركة والمنشورة في الصحف الرائدة في مجال الأعمال مثل، (The Wall Street Journal, The New York Times, BusinessWeek, Financial Times, and The Economist)، ثم يتم بعد ذلك تحديد عدد المقالات المنشور بها كلمات توحى بثقة المدير التنفيذي مثل (ثقة، واثق، تفاؤل، متفائل)، كما يتم أيضاً تحديد عدد المقالات المنشور بها كلمات توحى بالحذر أو التحفظ مثل (حذر، متحفظ، عملي، متوازن، مقتصد، موثوق)، بعد ذلك يتم تحديد الثقة الزائدة للمدير التنفيذي من خلال المؤشر التالي:

$$TOTALconfident_{it} = \begin{cases} 1 & \text{if } \sum_{s=1}^{t-1} a_{is} > \sum_{s=1}^{t-1} b_{is}; \\ 0 & \text{otherwise.} \end{cases}$$

ويأخذ هذا المؤشر القيمة (١) كلما كان عدد المقالات التي توحى بالثقة (a) للمدير التنفيذي (i) في السنة (t) أكبر من عدد المقالات التي توحى بالحذر أو التحفظ (b) للمدير التنفيذي (i) في السنة (t).

٢/ **مقياس الأرباح المتوقعة Forecast Earnings:** اقترح هذا المقياس (Otto (2014)، حيث يعتمد على مقارنة توقعات الإدارة للأرباح المستقبلية بتوقعات المحللين الماليين، وذلك من خلال إنشاء متغير وهمي (ExceedConsensus) يأخذ القيمة واحد إذا تجاوزت توقعات الإدارة للأرباح توقعات المحللين الماليين وهذا مؤشر على التفاؤل والثقة الزائدة للمدير التنفيذي، ويأخذ القيمة صفر إذا كانت توقعات الإدارة أقل من توقعات المحللين الماليين.

هذا، وبعد أن استعرض الباحث أهم المقاييس المستخدمة في أدبيات المحاسبة والتمويل لقياس الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين، يرى الباحث أن غالبية هذا المقاييس يصعب تطبيقها في البيئة المصرية نظراً لصعوبة الحصول على البيانات اللازمة للقياس. فالمقاييس المعتمدة على سلوك المديرين تجاه مكافآت الأسهم أو خيارات الأسهم، تتطلب معرفة ما يحصل عليه المديرين من مكافآت في صورة أسهم أو خيارات أسهم، وهو مالا يمكن الحصول عليه في البيئة المصرية، نظراً لعدم الإفصاح عن مكافآت المديرين التنفيذيين، إضافة لعدم توافر سوق لخيارات الأسهم في السوق المصرية. أما، مقاييس المجموعة الثانية والتي تتمثل في المقاييس المعتمدة على القرارات التمويلية والاستثمارية للمديرين التنفيذيين، فيرى الباحث إمكانية استخدامها نظراً لتوافر البيانات المطلوبة بالتقارير المالية للشركات المصرية المتداول أسهمها في البورصة. يرى الباحث أيضاً، أنه من الصعب الاعتماد على مقاييس المجموعة الثالثة، فالتغطية الصحفية الموجهة للمديرين التنفيذيين في السوق المصرية لا يمكن مقارنتها بما هو عليه الحال في الأسواق المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية، أيضاً مقياس توقعات الأرباح، قد يكون من الصعب الحصول على تقارير المحللين الماليين في السوق المصرية.

٣. الدراسات السابقة:

المجموعة الأولى: دراسات تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والمسئولية الاجتماعية للشركات. هدف كل من McCarthy et al. (2017) إلى تحديد العلاقة بين المسئولية الاجتماعية للشركات (CSR) والثقة الزائدة للمدير التنفيذي. وذلك بالاعتماد على عينة مكونة من ١٥٣٧٩ مشاهدة، تمثل ٢١٣٨ شركة و٣٤٧٨ مديراً تنفيذياً في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك في الفترة من عام ١٩٩٢ إلى عام ٢٠١٢. ولقياس المسئولية الاجتماعية للشركات اعتمد الباحثون على قاعدة بيانات (KLD) Kinder, Lydenberg, and Domini والتي توفر تصنيفاً للمنشآت بناءً على مدى مساهمتها في أنشطة المسئولية الاجتماعية، بينما تم الاعتماد على مقياس (CONFIDENCE67) لقياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، حيث يشير هذا المؤشر على الثقة الزائدة عندما يؤجل المدير التنفيذي ممارسة خيارات الأسهم الممنوحة له على الرغم من أنها مربحة، لاعتقاده في قدرة الشركة على تحقيق نتائج أفضل في المستقبل مما يؤدي لزيادة سعر السهم عن السعر الحالي وبالتالي تحقيق مكاسب أعلى. وقد توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسئولية الاجتماعية للشركات. هذا، وقد هدف كل من Gao & Han (2022) إلى تحديد أثر الثقة الزائدة على المسئولية الاجتماعية وقيمة المنشأة. وذلك بالاعتماد

على عينة مكونة من ٢٤٨٣ مشاهدة لمجموعة من الشركات غير المالية المدرجة في بورصة كوريا الجنوبية (KSE)، خلال الفترة من عام ٢٠١١ إلى عام ٢٠١٦. ولقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات اعتمد الباحثان على مؤشر (KEJI) الذي يصدر عن معهد العدالة الاقتصادية الكوري Korea Economic Justice Institute، والذي يصنف المنشآت بناءً على مدى مساهمتها في أنشطة المسؤولية الاجتماعية. بينما تم الاعتماد على المقياس الذي طوره كل من (Schrand & Zechma (2012) لقياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي، حيث يتضمن هذا المقياس خمسة مؤشرات، بحيث يأخذ القيمة ١ إذا أشارت ثلاثة من هذه المؤشرات على الأقل لوجود الثقة الزائدة، وصفر بخلاف ذلك، وتتمثل هذه المؤشرات الخمسة فيما يلي: مؤشر الاستثمار الزائد، مؤشر عمليات الاستحواذ، مؤشر الديون لحقوق الملكية، مؤشر عائد التوزيعات، مؤشر خطر الديون. وتوصل الباحثان في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات، ووجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وقيمة الشركة. ووجود تأثير إيجابي للثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قيمة الشركة من خلال المسؤولية الاجتماعية كمتغير وسيط. في سياق متصل هدف كل من (Kang & Cho, 2020) إلى تحديد أثر الثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات وحجم الترويج عن هذه الأنشطة. وذلك من خلال الاعتماد على عينة مكونة من ١٤٢٥ مشاهدة تمثل مجموعة من الشركات غير المالية المدرجة في بورصة كوريا الجنوبية (KSE) في الفترة من عام ٢٠٠٦ إلى عام ٢٠١٥. ولقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات تم الاعتماد على مؤشر (KEJI)، بينما لقياس الثقة الزائدة تم الاعتماد على مؤشر الاستثمار الزائد Excess Investment والمتمثل في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، حيث يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. وتوصل الباحثان في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات وحجم الترويج والإعلان عن هذه الأنشطة.

هدف كل من (Park et al. (2019) إلى تحديد أثر الثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات، وكذلك أثر التفاعل المشترك للثقة الزائدة والمسؤولية الاجتماعية والتفاعل المشترك للقيود المالية والمسؤولية الاجتماعية على الأداء المالي للشركات. وذلك من خلال الاعتماد على عينة مكونة من ١٩٣٦٧ مشاهدة في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من عام ١٩٩٤ إلى عام ٢٠١٦. ولقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات اعتمد الباحثون على قاعدة بيانات (KLD)، بينما لقياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي تم الاعتماد على التحليل النصي لفقرة مناقشة وتحليلات الإدارة (MD&A) Management Discussion and Analysis، وذلك لتحديد درجة التفاؤل في الإفصاحات المنشورة بها كمؤشر على الثقة الزائدة، وذلك استناداً على قاموس (Loughran and McDonald (2015) للكلمات التي توحى بالتفاؤل أو التشاؤم. وتوصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات. ووجود تأثير سلبي للمسؤولية الاجتماعية على الأداء المالي للشركات التي بها مديري تنفيذيين ذوي ثقة زائدة. ووجود تأثير إيجابي للمسؤولية الاجتماعية على الأداء المالي للشركات التي تعاني من القيود المالية. هذا، وقد هدف كل من (Bouzouitina et al. (2021) إلى تحديد أثر الثقة الزائدة ودرجة المدير التنفيذي على المسؤولية الاجتماعية للشركات، وأثر حوكمة الشركات على هذه العلاقة كمتغير معدل. وذلك من خلال عينة مكونة من ٢٣٦٠ شركة مدرجة في مؤشر FTSE 400 بالمملكة المتحدة، وذلك في الفترة من عام ٢٠١٠ إلى عام ٢٠١٧. لقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات تم الاعتماد على قاعدة بيانات ASSET4 والتي توفر تصنيفاً للمنشآت بناءً على مدى مساهمتها في أنشطة المسؤولية الاجتماعية والبيئية وحوكمة الشركات، بينما اعتمد الباحثون في الدراسة لقياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على مقياسين؛ الأول: مقياس (PRESS_OC) والذي يعتمد على التحليل النصي للمقالات الصحفية التي تتناول أخبار المديرين التنفيذيين لتحديد الكلمات التي تعتبر مؤشر على الثقة الزائدة، المقياس الثاني: والذي يعتمد على قيمة وحجم عمليات تداول الأسهم التي يقوم بها المدير التنفيذي ويأخذ هذا المقياس قيمة تتراوح بين -١ و+١ حيث تدل القيم المرتفعة على الثقة الزائدة. وتوصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات. ووجود علاقة إيجابية بين درجة المدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات. كما أشاروا إلى أن قواعد حوكمة الشركات تقلل من التأثير الإيجابي للثقة الزائدة والدرجة على المسؤولية الاجتماعية.

بعد استعراض المجموعة الأولى من الدراسات السابقة – التي تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والمسؤولية الاجتماعية للشركات – يتضح للباحث ما يلي: اختلفت نتائج الدراسات، حيث أشارت نتائج دراسة كل من (McCarthy et al., 2017; Park et al., 2019) إلى وجود تأثير سلبي للثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات، بينما أشارت نتائج دراسة كل من (Gao & Han, 2022; Kang & Cho, 2020; Bouzouitina et al., 2021) إلى وجود تأثير إيجابي للثقة الزائدة على المسؤولية الاجتماعية للشركات. يرى الباحث أن اختلاف النتائج قد يرجع إلى اختلاف بيئة التطبيق واختلاف المقاييس المستخدمة لقياس الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين.

هذا، وفي ضوء تحليل نتائج المجموعة الأولى من الدراسات السابقة يقترح الباحث الفرض الأول على النحو التالي:-

الفرض الأول H1: يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية

للشركات.

المجموعة الثانية: دراسات تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة. هدف كل من (Nazari et al. (2017) إلى تحديد العلاقة بين تعقد الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) والأداء الفعلي للمسؤولية الاجتماعية، وقد تم الاعتماد على عينة مكونة من ١٨٠ مشاهدة تمثل مجموعة من الشركات المدرجة في مؤشر (S&P 500) بالولايات المتحدة الأمريكية، وذلك في الفترة من عام ٢٠٠٨ إلى عام ٢٠١٣. تم قياس المسؤولية الاجتماعية بالاعتماد على

قاعدة بيانات (KLD)، بينما اعتمد الباحثون لقياس قابلية قراءة إفصاحات المسؤولية الاجتماعية على مجموعة من المؤشرات مثل مؤشر الضباب (FOG Index) ومؤشر (SMOG) ومؤشر (AR) حيث تتمثل فلسفة تلك المؤشرات في قياس مدى سهولة أو صعوبة الإفصاحات النصية في تحديد عدد الكلمات والمقاطع التي تتكون منها الجمل، وكذلك عدد حروف الكلمات كمؤشرات على قابلية القراءة. توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية قراءة الإفصاحات النصية عن المسؤولية الاجتماعية وكذلك حجم هذا الإفصاح، حيث يؤدي الأداء الجيد للشركات في مجال المسؤولية الاجتماعية إلى زيادة حجم الإفصاح وزيادة قابليته للقراءة. كما هدف أيضاً كل من (Ben-Amer & Belgacem, 2018) إلى تحديد العلاقة بين ممارسات المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) والتعقيد النصي لفقرة مناقشة وتحليل الإدارة (MD&A) Management Discussion and Analysis في التقرير السنوي. وذلك من خلال عينة مكونة من ١٨٢ شركة مدرجة بمؤشر (TSX) ببورصة تورنتو بكندا خلال عام ٢٠١٣م. اعتمد الباحثان لقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات على قاعدة بيانات (Sustainalytic)، ولقياس قابلية القراءة استخدم الباحثان مؤشر (FOG Index) ومؤشر طول فقرة مناقشة وتحليل الإدارة من خلال عدد الكلمات الواردة بها. توصل الباحثان إلى وجود ارتباط إيجابي بين الأداء الاجتماعي والتعقد النصي لفقرة مناقشة وتحليل الإدارة.

هذا، وقد هدف كل من (Wang et al., 2018) إلى تحديد العلاقة بين الأداء الفعلي للمسؤولية الاجتماعية وقابلية إفصاحات تقارير المسؤولية الاجتماعية للقراءة، وقد تم الاعتماد على عينة مكونة من ١٦٨ شركة مدرجة بالولايات المتحدة الأمريكية، وذلك في الفترة من عام ٢٠٠٩ إلى عام ٢٠١٢. تم قياس المسؤولية الاجتماعية بالاعتماد على قاعدة بيانات (KLD)، بينما تم قياس قابلية قراءة إفصاحات تقارير المسؤولية الاجتماعية على ثلاثة مؤشرات هي (Fog Index)، (Kincaid Index)، و(Flesch Index). توصل الباحثون إلى وجود علاقة إيجابية بين أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية قراءة الإفصاحات النصية المنشورة في تقارير المسؤولية الاجتماعية. وفي سياق متصل، هدف كل من (Bacha & Ajina, 2020) إلى فحص العلاقة بين أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية قراءة التقارير المالية للقراءة. وذلك من خلال عينة مكونة من ١٠٠ شركة مدرجة بمؤشر (CACAI) بفرنسا، وذلك في الفترة من عام ٢٠١٣ إلى عام ٢٠١٦. اعتمد الباحثان لقياس المسؤولية الاجتماعية للشركات على قاعدة بيانات (CSRHub). ولقياس قابلية القراءة استخدم الباحثان مؤشر الضباب (FOG Index)، ومؤشر (Flesh Reading Ease)، توصل الباحثان في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية معنوية بين الأداء الاجتماعي للشركات وقابلية قراءة التقارير المالية للقراءة. كما هدف كل من (Li et al., 2023) إلى تحديد العلاقة بين الأداء الفعلي المستدام والخصائص النصية للإفصاحات المنشورة بتقارير الاستدامة (قابلية القراءة، نغمة الإفصاح)، وقد تم الاعتماد على عينة مكونة من ٢٠٦٧ شركة مدرجة بأستراليا، وذلك في الفترة من عام ٢٠٠٢ إلى عام ٢٠١٦. تم قياس المسؤولية الاجتماعية بالاعتماد على قاعدة بيانات (ASSET4)، بينما اعتمد الباحثون لقياس قابلية قراءة إفصاحات تقارير الاستدامة على أربعة مؤشرات هي مؤشر (Flesch Reading Ease score) (FRE)، ومؤشر (Coleman-Liau index (CLI)، ومؤشر (Flesch-Kincaid Grade level (FKGL)، ومؤشر (Simple Measure of Gobbledygook (SMOG)، توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الأداء الفعلي المستدام والخصائص النصية للإفصاحات المنشورة بتقارير الاستدامة، حيث تتسم تلك التقارير بأنها أكثر قابلية للقراءة وأكثر تفاعلاً كلما تحسن الأداء المستدام للشركة.

بعد استعراض المجموعة الثانية من الدراسات السابقة – التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة – يتضح للباحث ما يلي :

- ندرة الدراسات التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية للقراءة.
- لا توجد دراسات عربية – في حدود علم الباحث – تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية، حيث انحصرت الدراسات في البيئات الأجنبية مثل (الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، فرنسا، أستراليا)، وهو ما يمثل فجوة بحثية وإضافة علمية جديدة للبحوث العلمية في البيئة العربية.
- أشارت نتائج معظم الدراسات التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية للقراءة إلى وجود علاقة إيجابية بينهما، حيث كلما تحسن أداء الشركة في مجالات المسؤولية الاجتماعية كلما تكون تقاريرها المالية أكثر قابلية للقراءة (Nazari et al., 2017; Wang et al., 2018; Bacha & Ajina, 2020; Li et al., 2023)، بينما أشارت دراسة واحدة فقط هي دراسة (Ben-Amer & Belgacem, 2018) إلى وجود تأثير سلبي للمسؤولية الاجتماعية على قابلية قراءة فقرة مناقشة وتحليل الإدارة.
- ركزت معظم الدراسات أيضاً على قابلية قراءة تقارير المسؤولية الاجتماعية وتقارير الاستدامة باستثناء دراسة (Bacha & Ajina, 2020) حيث ركزت على العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وقابلية التقارير المالية للقراءة. ويرى الباحث أن اختلاف النتائج والتركيز أكثر على قابلية تقارير المسؤولية الاجتماعية للقراءة يعد فجوة بحثية.

هذا، وفي ضوء تحليل نتائج المجموعة الثانية من الدراسات السابقة يقترح الباحث الفرض التالي:-

الفرض الثاني H2: يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للمسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية

للقراءة.

المجموعة الثالثة: دراسات تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة. هدف

كل من (Li & Hung (2013) إلى تحديد العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح وأثر السيطرة العائلية على هذه العلاقة. وذلك من خلال عينة مكونة من ٦٦٦١ مشاهدة تمثل عدد من الشركات المدرجة في بورصة تايوان للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠٠١ إلى عام ٢٠٠٩. اعتمد الباحثان لقياس الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على مؤشر نسبة مشتريات المديرين من الأسهم لمبيعاتهم من الأسهم خلال العام، وقياس إدارة الأرباح استخدم الباحثان نموذج جونز المعدل من قبل كل من (Dechow et al. (1995. توصل الباحثان في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح، كما أن السيطرة العائلية تخفف من هذه العلاقة الإيجابية. في سياق متصل هدف كل من (Hsieh et al. (2014) لتحديد أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على إدارة الأرباح الحقيقية وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات وتلبية توقعات المحللين الماليين، وذلك من خلال عينة من الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من عام ١٩٩١م حتى عام ٢٠٠٩م. لقياس الثقة الزائدة استخدم الباحثون مؤشر (HOLDER67) ومؤشر (HOLDER90)، حيث يأخذ المؤشر الأول القيمة ١ عندما تتخطى نسبة خيارات الأسهم المربحة (moneyness) والمملوكة للمدير التنفيذي نسبة ٦٧٪ مرتين على الأقل خلال فترة الدراسة مع عدم ممارسة هذه الخيارات لثقلته في تحسين أداء الشركة في المستقبل وتحسين سعر السهم مما يزيد من أرباحه، ويأخذ هذا المؤشر صفر بخلاف ذلك. بينما يأخذ المؤشر الثاني القيمة ١ عندما تتخطى النسبة ٩٠٪، وصفر بخلاف ذلك. كما تم استخدام نموذج جونز المعدل من قبل كل من (Dechow et al., (1995 لقياس إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات، بينما تم استخدام التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية وتكاليف الإنتاج والمصروفات الاختيارية كمؤشرات على إدارة الأرباح الحقيقية. توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى أنه قبل صدور قانون (Sarbanes Oxley (SOX كانت الشركات ذات المديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة أكثر احتمالية للقيام بإدارة الأرباح باستخدام أنشطة حقيقية وتلبية توقعات المحللين. أما بعد صدور قانون (SOX)، توصلت الدراسة إلى أن المديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة من المرجح أن يكون لديهم استحقاقات اختيارية مرتفعة، مع استخدامهم للأنشطة الحقيقية في إدارة الأرباح. تشير الدراسة إلى أن هذه النتائج تدل على شعور المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة بأنهم أقل تقييداً بعد صدور القانون، في المقابل، توصلت الدراسة إلى أن ميل المديرين التنفيذيين ذوي الثقة الزائدة لتلبية توقعات المحللين يتناقص بعد صدور القانون، ربما بسبب التغيرات في سلوك المستثمرين في البيئة التنظيمية الجديدة.

كما هدف كل من (Chang et al. (2018) لتحديد أثر الثقة الزائدة للمدير التنفيذي على إدارة الأرباح الحقيقية وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات، وذلك من خلال عينة مكونة من ٧٤٤ شركة مدرجة في بورصة تايوان للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠٠٦م حتى عام ٢٠١٢م. لقياس الثقة الزائدة استخدم الباحثون مؤشر وهمي يأخذ القيمة ١ في حالة زيادة مشتريات الأسهم من قبل المديرين التنفيذيين، حيث يتم ملاحظة سلوك المديرين في شراء الأسهم طوال الفترات الربع السنوية لعام سابق. كما تم استخدام نموذج (Kothari et al. (2005 لقياس إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات، بينما تم استخدام التلاعب بالمبيعات وتكاليف الإنتاج والمصروفات الاختيارية كمؤشرات على إدارة الأرباح الحقيقية. توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات المحاسبية، ووجود علاقة سلبية بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح الحقيقية. هدف كل من (Seifzadeh et al. (2021) إلى تحديد العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين (التحصين الإداري، نرجسية المدير التنفيذي، الثقة الزائدة، قصر النظر الإداري، وإدارة الأرباح الحقيقية وإدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات) وقابلية التقارير المالية للشركات للقراءة، وذلك من خلال عينة مكونة من ١٥٠ شركة مدرجة في بورصة طهران للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠١٢م حتى عام ٢٠١٧م. لقياس الثقة الزائدة استخدم الباحثون مؤشر الاستثمار الزائد والذي يتمثل في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. بينما تم استخدام مؤشر الضباب (FOG Index) لقياس قابلية التقارير المالية للقراءة. هذا، وتوصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة سلبية معنوية بين (التحصين الإداري وإدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات) وقابلية التقارير المالية للقراءة، ووجود علاقة إيجابية معنوية بين (إدارة الأرباح الحقيقية، وقصر النظر الإداري، ونرجسية المدير التنفيذي والثقة الزائدة) وقابلية التقارير المالية للقراءة.

فيما يتعلق بقابلية تقارير المراجعة للقراءة، فقد هدف كل من (Salehi et al. (2022) إلى تحديد العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين (التحصين الإداري، نرجسية المدير التنفيذي، الثقة الزائدة، تأثير مجلس الإدارة، وإدارة الأرباح الحقيقية وإدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات) وقابلية تقارير المراجعة للقراءة، وذلك من خلال عينة مكونة من ١٥٠ شركة مدرجة في بورصة طهران للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠١٢م حتى عام ٢٠١٨م. لقياس الثقة الزائدة استخدم الباحثون مؤشر الاستثمار الزائد والذي يتمثل في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، يدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. بينما تم استخدام مؤشر الضباب (FOG Index) ومؤشر (Flesch Index) لقياس قابلية تقارير المراجعة للقراءة. توصل الباحثون في هذه الدراسة إلى وجود علاقة سلبية معنوية بين التحصين الإداري وإدارة الأرباح الحقيقية والقائمة على الاستحقاقات وقابلية قراءة تقارير المراجعة، وعلاقة إيجابية معنوية بين نرجسية الإدارة، والثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وجهود مجلس الإدارة وقابلية قراءة تقارير المراجعة، وذلك بناءً على مؤشر (FOG) علاوة على ذلك، توجد علاقة سلبية معنوية بين التحصين الإداري، والثقة المفرطة للمدير التنفيذي، وإدارة الأرباح الحقيقية والمستندة إلى الاستحقاقات، وقابلية قراءة تقارير المراجعة، وذلك بناءً على مؤشر (Flesch).

بعد استعراض المجموعة الثالثة من الدراسات السابقة – التي تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة – يتضح للباحث ما يلي :

- يوجد ندرة في الدراسات التي تناولت العلاقة المباشرة بين الثقة الزائدة وقابلية التقارير المالية للقراءة – وفي حدود قراءة الباحث – لا يوجد سوى دراستين، الدراسة الأولى هي دراسة (Seifzadeh et al. (2021) والتي استهدفت دراسة العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة، وقد أشارت نتائج هذه الدراسة لوجود علاقة إيجابية معنوية بين الثقة الزائدة وقابلية التقارير المالية للقراءة. أما الدراسة الثانية هي دراسة (Salehi et al. (2022) والتي استهدفت دراسة العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين وقابلية تقارير المراجعة للقراءة، وقد أشارت النتائج لوجود علاقة إيجابية معنوية بين الثقة الزائدة وقابلية التقارير المالية للقراءة وذلك عند استخدام مؤشر الضباب FOG Index لقياس قابلية القراءة، بينما تصبح العلاقة سلبية معنوية عند استخدام مؤشر Flesch لقياس قابلية القراءة.
- من ناحية أخرى، يوجد ندرة أيضاً في الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وإدارة الأرباح كمؤشر على قابلية التقارير المالية للقراءة، وقد أشارت نتائج هذه الدراسة لوجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات وإدارة الأرباح الحقيقية (Li & Hung, 2013; Hseih et al., 2014)، أما دراسة (Chang et al. (2018) فقد أشارت نتائجها لوجود علاقة إيجابية بين الثقة الزائدة وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات، وعلاقة سلبية بين الثقة الزائدة وإدارة الأرباح الحقيقية.

هذا، وفي ضوء تحليل نتائج المجموعة الثالثة من الدراسات السابقة يقترح الباحث الفرض الثالث على النحو التالي:-

الفرض الثالث H₃: يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة.

كما يتضح للباحث من استعراض الدراسات السابقة عدم وجود أي دراسات – في حدود علم الباحث – تناولت المتغيرات الثلاثة معاً سواء خارج مصر أو داخلها.

لذلك، يقترح الباحث اختبار العلاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة في ضوء المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط، وبناءً على ذلك، يقترح الباحث الفرض الرابع على النحو التالي:-

الفرض الرابع H₄: يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٤ . الدراسة التطبيقية:

٤-١ عينة الدراسة ومصادر الحصول على البيانات

يتمثل مجتمع الدراسة في جميع الشركات المدرجة بالبورصة المصرية للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠١٥ حتى عام ٢٠٢٠، هذا ويعد أن قام الباحث باستبعاد كل من الشركات المالية لما لها من طبيعة خاصة، والشركات التي لا يتوافر لها بيانات بسبب أن الشركة لم تكن مدرجة في البورصة طوال فترة الدراسة، فقد انحصرت عينة الدراسة في عدد ٥٠ شركة بإجمالي عدد ٣٠٠ مشاهدة موزعة على قطاعات البورصة التالية في جدول رقم (١):

جدول رقم (١): عينة الدراسة

القطاع	عدد الشركات	عدد المشاهدات
التشييد ومواد البناء	١٧	١٠٢
الأغذية والمشروبات	١٠	٦٠
موارد أساسية	٧	٤٢
مقاولات وإنشاءات هندسية	٥	٣٠
مواد البناء	٤	٢٤
خدمات ومنتجات صناعية وسيارات	٤	٢٤
اتصالات وإعلام وتكنولوجيا معلومات	٣	١٨
الإجمالي	٥٠	٣٠٠

تم تجميع بيانات الدراسة عن طريق المصادر الثانوية للبيانات من خلال الحصول على التقارير المالية للشركات المنشورة على بعض المواقع الإلكترونية مثل موقع مباشر وموقع (Investing) فضلاً عن المواقع الإلكترونية للشركات.

٤-٢ متغيرات الدراسة وطرق قياسها

٤-٢-١ **الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CON) (المتغير المستقل):** تبين من خلال تناول المقاييس المستخدمة لقياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي ضمن الإطار النظري للدراسة، صعوبة الاعتماد على المقاييس المستندة على خيارات الأسهم أو التغطية الصحفية، وذلك لصعوبة الحصول على البيانات في البيئة المصرية، لذا، فإنه يمكن قياس الثقة الزائدة للمدير التنفيذي من خلال **مؤشر الاستثمار الزائد (Excess Investment)**، حيث اعتمد العديد من الباحثين على هذا المؤشر لقياس الثقة الزائدة مثل (Schrand

الزائد في بواقي معادلة انحدار نمو إجمالي الأصول على نمو المبيعات، ويدل هذا المؤشر على الثقة الزائدة، إذا كانت بواقي المعادلة أكبر من الصفر. حيث تأخذ المعادلة الشكل التالي:

$$SG_{it} = \alpha + AG_{it} + \varepsilon_{it}$$

SG_{it} : نمو المبيعات للشركة i في السنة t وهو يساوي ناتج قسمة فرق مبيعات العام الحالي عن مبيعات العام السابق على مبيعات العام السابق.

AG_{it} : نمو الأصول للشركة i في السنة t وهو يساوي ناتج قسمة فرق إجمال أصول العام الحالي عن إجمالي أصول العام السابق على إجمالي أصول العام السابق.

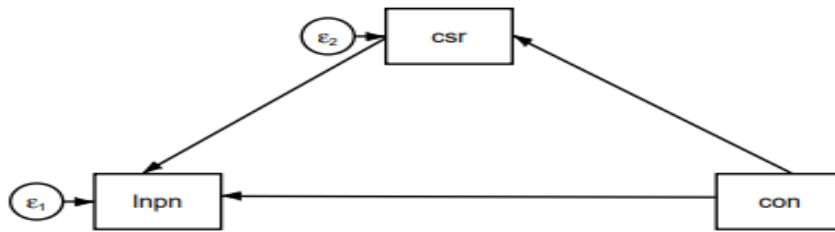
٢-٢-٤ **المسئولية الاجتماعية للشركات (CSR) (المتغير الوسيط):** يتم قياس هذا المتغير من خلال مؤشر وهمي يأخذ القيمة واحد إذا كانت الشركة مدرجة بالمؤشر المصري للمسئولية الاجتماعية والبيئية وحوكمة الشركات (ESG index)، وصفر بخلاف ذلك.

٣-٢-٤ **قابلية التقارير المالية للقراءة (LnPN) (المتغير التابع):** يعتمد الباحث في قياس مدى قابلية التقارير المالية للقراءة على مؤشر حجم التقرير المالي مقاساً باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات التقرير المالي (lnpn)، ويتميز هذا المؤشر بسهولة الاستخدام مقارنة بالمؤشرات الأخرى التي تعتمد على التحليل النصي والتي تستلزم في الغالب تحديد عدد حروف وكلمات وجمل النصوص المراد قياس مدى صعوبتها، فضلاً عن تحديد الكلمات المعقدة التي تحتوى على عدة مقاطع صوتية، كما أن مؤشر حجم التقرير المالي يتم استخدامه على نطاق واسع في الدراسات المحاسبية كمؤشر على مدى تعقد التقرير المالي، حيث أن زيادة حجم التقرير تعنى ضمناً احتوائه على مزيد من الكلمات والنصوص. ومن الدراسات التي استخدمت هذا المؤشر دراسة كل من Loughran & McDonald (2014)، حيث استخدم الباحثان هذا المؤشر كمقياس بديل لمؤشر الضباب (FOG Index) حيث أن هذا المؤشر من أكثر المقاييس المستخدمة لقياس قابلية القراءة – ليس فقط في الدراسات المحاسبية – بل في العديد من المجالات الأخرى، وقد أشار الباحثان إلى أن هذا المقياس غير مناسب في سياق قياس مدى تعقد الإفصاحات المالية، لأنه يعتمد في معادلة القياس على عدد الكلمات المعقدة التي يزيد عدد مقاطعها عن مقطعين، فكما زاد عدد هذه الكلمات في التقرير المالي كلما قل مستوى قابلية القراءة، غير أن التقارير المالية تحتوي العديد من الكلمات التي تتكون من أكثر من مقطعين لكنها تعد كلمات بسيطة وسهلة الفهم من قبل المستخدمين، مثل كلمات، الشركة، الإدارة، اتفاقية، عمليات، اتصالات، وهي لا تستلزم اللجوء لقاموس للكلمات من أجل فهمها، لكنها تعد من الكلمات المعقدة عند تطبيق مقياس (FOG). يشير الباحثان إلى أن هذه الكلمات تمثل أكثر من ٢٥٪ من إجمالي عدد الكلمات المعقدة وهي مصطلحات تجارية شائعة الاستخدام، الأمر الذي يترتب عليه عدم دقة هذا المقياس، وهو ما توصلت إليه الدراسة، مقارنة بمقياس حجم التقرير المالي.

٣-٤ فروض ونموذج الدراسة

في ضوء فجوة البحث التي تم استنتاجها من خلال العرض التحليلي للدراسات السابقة يمكن للباحث استنتاج نموذج الدراسة كما هو مبين من خلال الشكل التالي رقم (١):

شكل رقم (١): نموذج الدراسة المقترح



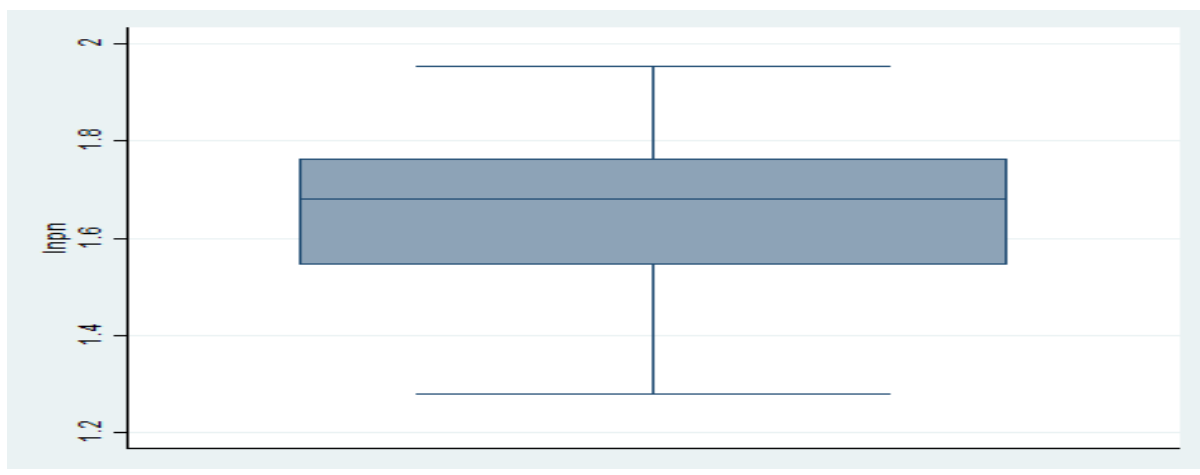
بناءً على الشكل السابق رقم (٢)، يمكن استنتاج فروض الدراسة كما يلي:

- الفرض الأول H_1 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسئولية الاجتماعية للشركات.
- الفرض الثاني H_2 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للمسئولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة.
- الفرض الثالث H_3 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة.
- الفرض الرابع H_4 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسئولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٤-٤ الأساليب الإحصائية المستخدمة لتحليل البيانات واختبار الفروض

٤-٤-١ معالجة القيم الشاذة (Outliers): تتضمن متغيرات الدراسة نوعين من المتغيرات، حيث يمثل النوع الأول المتغيرات المنفصلة وهي تلك المتغيرات التي تأخذ إما القيمة صفر أو القيمة واحد، وتتمثل هذه المتغيرات في كل من متغير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي (CON) ومتغير المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR). بينما يتمثل النوع الثاني في المتغيرات المتصلة والتي تأخذ قيمة صحيحة أو كسور، ويقتصر معالجة القيم الشاذة على المتغيرات المتصلة والتي تتضمن فقط متغير قابلية التقارير المالية للقراءة والتي تم قياسها من خلال اللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات التقرير المالي (Inpn). ولمعالجة القيم الشاذة (Outliers) استخدم الباحث طريقة (Winsorizing) ويعرض الشكل رقم (٢) Box – Plot لمتغير (Inpn)، والذي يتضح من خلاله عدم وجود قيم شاذة بعد معالجة هذه القيم:

شكل رقم (٢): Box-Plot لمتغير LnPN



٤-٤-٢ التحليل الوصفي للبيانات: يوضح الجدول التالي رقم (٢) مؤشرات الإحصاء الوصفي لمتغير (PN)، حيث استخدم الباحث لاختبار التوزيع الطبيعي لهذا المتغير كل من معامل الالتواء (Skewness) ومعامل التفلطح (Kurtosis)، وذلك بالاعتماد على برنامج التحليل الإحصائي (STATA)، حيث تظل قيم المتغيرات عند التوزيع الطبيعي طالما كانت قيم الالتواء بين (+٣، -٣)، وقيم التفلطح بين (+١٠، -١٠) (Kline, 2015)، وبالنظر إلى الجدول السابق نجد أن قيم الالتواء لجميع المتغيرات تقع في المدى الطبيعي، وكذلك بالنسبة لقيم التفلطح، وهذا يشير إلى اتجاه البيانات إلى التوزيع الطبيعي. كما يتضح من الجدول السابق أن المتوسط الحسابي لمتغير (PN) يساوي 1.656989، والانحراف المعياري يساوي 0.1433574، كما تبلغ أدنى قيمة للمتغير 1.278754، وبلغت أعلى قيمة 1.954243.

جدول رقم (٢): التحليل الوصفي لمتغير LnPN

المؤشرات	القيمة
عدد المشاهدات (Obs)	300
معامل الالتواء (Skewness)	0.0390
معامل التفلطح (Kurtosis)	0.0014
الوسط الحسابي (Mean)	1.656989
الانحراف المعياري (Std.Dev)	0.1433574
أدنى قيمة (Min)	1.278754
أعلى قيمة (Max)	1.954243

كما يظهر الجدول التالي رقم (٣) الإحصاء الوصفي للمتغيرات المنفصلة المتمثلة في متغير الثقة الزائدة للمدير التنفيذي ومتغير المسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث يتبين أن عدد المشاهدات التي تمثل وجود الثقة الزائدة للمدير التنفيذي ١٥٠ مشاهدة بنسبة ٥٠٪، بينما عدد المشاهدات التي لا تمثل عدم وجود الثقة الزائدة ١٥٠ مشاهدة بنسبة ٥٠٪. وبالنسبة لمتغير المسؤولية الاجتماعية، فإن عدد المشاهدات التي تمثل تبني المسؤولية الاجتماعية ٧٣ مشاهدة بنسبة ٢٤,٣٣٪، وعدد المشاهدات التي لا تمثل تبني المسؤولية الاجتماعية ٢٢٧ مشاهدة بنسبة ٧٥,٦٧٪.

جدول رقم (٣): التحليل الوصفي للمتغيرات المنفصلة

النسبة المئوية	التكرارات	
٥٠٪	١٥٠	المشاهدات التي تمثل وجود الثقة الزائدة للمدير التنفيذي
٥٠٪	١٥٠	المشاهدات التي تمثل عدم وجود الثقة الزائدة للمدير التنفيذي
١٠٠٪	٣٠٠	الإجمالي
٢٤,٣٣٪	٧٣	المشاهدات التي تمثل تبني المسؤولية الاجتماعية
٧٥,٦٧٪	٢٢٧	المشاهدات التي لا تمثل تبني المسؤولية الاجتماعية
١٠٠٪	٣٠٠	الإجمالي

٤-٣ مؤشرات جودة المطابقة لنموذج الدراسة المقترح (*Goodness of fit indexes*): استخدم الباحث مؤشرات جودة المطابقة التالية للتحقق من مدى توافق النموذج المقترح مع البيانات الخاصة بعينة الدراسة وتتمثل تلك المؤشرات فيما يلي:-

- مؤشر مربع كاي Chi-square (Ch^2): كلما اقترب هذا المؤشر من الصفر كلما دل ذلك على مطابقة أفضل للنموذج المقترح، والعكس صحيح، فكلما ارتفعت قيمة المؤشر وابتعدت عن الصفر كلما دل ذلك على أن مطابقة النموذج تزداد سوءاً.
 - الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب (RMSEA) Root Mean Square Error of Approximation: يعد هذا المؤشر أحد أهم مؤشرات جودة المطابقة، وتدل القيم التي تقل عن (٠,٠٥) على مطابقة جيدة، بينما القيم التي تتراوح بين (٠,٠٥) و(٠,٠٨) فتدل على مطابقة معقولة.
 - جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية (SRMR) Standardized Root Mean Square Residual: يعكس هذا المؤشر متوسط القيم المطلقة لتغاير البواقي، وعندما تكون قيمة هذا المؤشر صفر يدل ذلك على مطابقة تامة للنموذج المفترض، وكلما ارتفعت قيمته وابتعدت عن الصفر دل ذلك على مطابقة سيئة للنموذج المفترض.
 - مؤشر المطابقة المقارن (CFI) Comparative Fit Index: تتراوح قيمة هذا المؤشر بين الصفر والواحد الصحيح، فإذا كانت قيمة المؤشر صفر دل ذلك على عدم مطابقة النموذج، بينما إذا كانت قيمة المؤشر واحد دل ذلك على مطابقة تامة.
 - مؤشر تاكر - لويس (TLI) Tucker - Lewis Index: تتراوح قيمة هذا المؤشر بين الصفر والواحد الصحيح، فإذا كانت قيمة المؤشر صفر دل ذلك على عدم مطابقة النموذج، بينما إذا كانت قيمة المؤشر واحد دل ذلك على مطابقة تامة.
- هذا، ويعرض الجدول التالي رقم (٤)، نتائج التحليل الإحصائي باستخدام برنامج (STATA) لمؤشرات جودة المطابقة لنموذج الدراسة المقترح، خلال الفترة من عام ٢٠١٥م إلى عام ٢٠٢٠م:

جدول رقم (٤): مؤشرات جودة المطابقة

المؤشر	النتيجة	القيمة المعيارية	مدى المطابقة
Ch^2	0.000	0.000	مطابق تماما
RMSEA	0.000	<0.05	مطابق تماما
SRMR	0.000	0.000	مطابق تماما
CFI	1.000	1.000	مطابق تماما
TLI	1.000	1.000	مطابق تماما

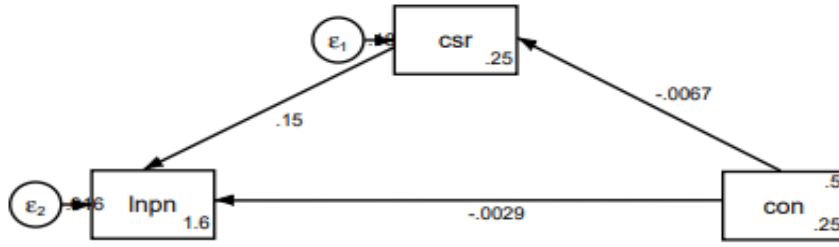
٤-٤ اختصار فروض الدراسة: لاختبار فروض الدراسة يعتمد الباحث على أسلوب تحليل المسار (Path Analysis) والذي يمثل أحد اختبارات نمذجة المعادلة الهيكلية (SEM) Structural Equation Modeling، وذلك باستخدام برنامج التحليل الإحصائي (STATA). وفيما يلي نتائج اختبار (Path Analysis) والتي تظهر في الجدول رقم (٥) والمتمثلة في التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لمتغيرات الدراسة:

جدول رقم (٥) التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لمتغيرات الدراسة:

المسارات	مباشر	غير مباشر	مستوى المعنوية
الثقة الزائدة ← المسؤولية الاجتماعية	-0.0067	-----	0.893
المسؤولية الاجتماعية ← مؤشر قابلية القراءة LnPN	0.15	-----	0.000
الثقة الزائدة ← مؤشر قابلية القراءة LnPN	-0.0029	-----	0.842
الثقة الزائدة ← المسؤولية الاجتماعية ← مؤشر قابلية القراءة LnPN	-----	0.00099	0.893

كما يظهر الشكل التالي رقم (٣)، نموذج الدراسة المقترح بعد تشغيل البيانات باستخدام برنامج التحليل الإحصائي STATA:

شكل رقم (٣): نموذج الدراسة بعد تشغيل البيانات



نتيجة اختبار الفرض الأول:

الفرض الأول H_1 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات. يتضح من نتائج تحليل المسار والموضحة بالجدول السابق رقم (٣) عدم وجود علاقة إحصائية مباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي والمسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث أن مستوى المعنوية لهذه العلاقة 0.893 وهو أكبر من 0.05، وبالتالي، يتم رفض الفرض الأول القائل بأن "هناك تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمدير التنفيذي على المسؤولية الاجتماعية للشركات".

نتيجة اختبار الفرض الثاني:

الفرض الثاني H_2 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للمسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة. يتضح من نتائج تحليل المسار والموضحة بالجدول السابق رقم (٣) وجود علاقة إيجابية مباشرة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات ومؤشر (LnPN)، حيث أن مستوى المعنوية لهذه العلاقة 0.000 وهو أقل من 0.05، وبالتالي، يكون تأثير المسؤولية الاجتماعية للشركات تأثيراً سلبياً، حيث يؤدي تبني المسؤولية الاجتماعية للشركات لزيادة حجم التقرير المالي، ومن ثم يصبح التقرير المالي أكثر تعقيداً، وبناءً على ذلك، يتم قبول الفرض الثاني القائل بأن "هناك تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للمسؤولية الاجتماعية للشركات على قابلية التقارير المالية للقراءة".

نتيجة اختبار الفرض الثالث:

الفرض الثالث H_3 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة. يتضح من نتائج تحليل المسار والموضحة بالجدول السابق رقم (٣) عدم وجود علاقة إحصائية مباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي ومؤشر قابلية القراءة (LnPN)، حيث أن مستوى المعنوية لهذه العلاقة 0.842 وهو أكبر من 0.05، وبالتالي، يتم رفض الفرض الثالث القائل بأن "هناك تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة".

نتيجة اختبار الفرض الرابع:

الفرض الرابع H_4 : يوجد تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

يتضح من نتائج تحليل المسار والموضحة بالجدول السابق رقم (٣) عدم وجود علاقة إحصائية غير مباشرة بين الثقة الزائدة للمدير التنفيذي وقابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط، حيث أن مستوى المعنوية لهذه العلاقة 0.893 وهو أكبر من 0.05، وبالتالي، يتم رفض الفرض الرابع القائل بأن "هناك تأثير إحصائي ذو دلالة معنوية للثقة الزائدة للمدير التنفيذي على قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط".

إجمالاً لما أوضحت نتائج اختبار الفروض، يرى الباحث أن تلك النتائج لا تدعم فروض نظرية المستويات العليا بالبيئة المصرية (فيما يتعلق بالثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين)، حيث أوضحت النتائج عدم وجود تأثير للثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة، وقد يرجع ذلك، لاختلاف المقاييس المستخدمة لقياس الثقة الزائدة، حيث لا يتوافر للباحث إمكانية الحصول على البيانات المتعلقة بخيارات الأسهم – أحد المقاييس الرئيسية شائعة الاستخدام للثقة الزائدة – نظراً لعدم الإفصاح عنها في البيئة المصرية.

٥. النتائج والتوصيات والدراسات المستقبلية:

١-٥ النتائج

توصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- ١ - عدم وجود علاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين والمسؤولية الاجتماعية للشركات.
- ٢ - توجد علاقة سلبية معنوية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وقابلية التقارير المالية للقراءة، حيث ينخفض مستوى قابلية القراءة من خلال زيادة حجم التقرير المالي للشركات التي تتبنى ممارسات المسؤولية الاجتماعية.
- ٣ - عدم وجود علاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة.
- ٤ - عدم وجود علاقة بين الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين وقابلية التقارير المالية للقراءة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات كمتغير وسيط.

٢-٥ التوصيات:

في ضوء النتائج التي توصلت لها الدراسة الحالية، يوصي الباحث بما يلي:

- ١ - ضرورة إصدار الجهات التنظيمية - مثل الهيئة العامة للرقابة المالية - إرشادات تتضمن قواعد للإفصاح عن المعلومات المحاسبية بمصطلحات بسيطة غير معقدة حتى يتسنى لجميع المستثمرين - وبصفة خاصة المستثمرين غير المحترفين - فهم المعلومات المالية المفصح عنها، الأمر الذي يتوقع أن ينعكس إيجابياً على أحكامهم وقراراتهم، وهو ما يحسن من كفاءة القرارات الاستثمارية وكفاءة سوق المال، كما يضمن توجيه الموارد الاقتصادية المحدودة التوجيه السليم.
- ٢ - ضرورة إلزام الشركات بالإفصاح عن كل ما يتقاضاه المديرين التنفيذيين للشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية من مكافآت سواء كانت في صورة نقدية أو في صورة أسهم أو خيارات أسهم، وهو ما يحسن من مستوى شفافية التقارير المالية، ويمثل نوعاً من الرقابة على موارد المنشأة، كما يمكن الباحثين من دراسة الأثار المترتبة على قرارات الإدارة والتي تتأثر بشكل كبير بما يتقاضوه من مكافآت، كما يمكن من فحص السمات الشخصية للمدير التنفيذي، كما هو الحال، في الدراسات التي تعتمد على خيارات الأسهم كمقياس لمدى ثقة المدير التنفيذي في أحكامه وقراراته.

٣-٥ الدراسات المستقبلية:

في ضوء النتائج التي تم استخلاصها من خلال الدراسة الحالية، يوصي الباحث بإجراء دراسات مستقبلية في المجالات التالية:

- ١ - تأثير الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على المفاضلة بين مصادر التمويل المختلفة.
- ٢ - تأثير الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على كفاءة القرارات الاستثمارية لمنشآت الأعمال.
- ٣ - تأثير الثقة الزائدة للمديرين التنفيذيين على كفاءة سوق الأوراق المالية.
- ٤ - تأثير المسؤولية الاجتماعية للشركات على المفاضلة بين مصادر التمويل المختلفة.

المراجع

- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of accounting research*, 51(1), 1-30.
- Bacha, S., & Ajina, A. (2020). CSR performance and annual report readability: evidence from France. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 20(2), 201-215.
- Ben-Amar, W., & Belgacem, I. (2018). Do socially responsible firms provide more readable disclosures in annual reports?. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(5), 1009-1018.
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to investment efficiency?. *Journal of accounting and economics*, 48(2-3), 112-131.
- Bouzouitina, A., Khairredine, M., & Jarbou, A. (2021). Do CEO overconfidence and narcissism affect corporate social responsibility in the UK listed companies? The moderating role of corporate governance. *Society and Business Review*, 16(2), 156-183.

- Chang, S. L., Hwang, L. J., Li, C. A., & Jhou, C. T. (2018). Managerial overconfidence and earnings management. *International Journal of Organizational Innovation* (Online), 10(3), 189-205.
- Chen, S., Zheng, H., & Wu, S. (2011). Senior manager overconfidence, managerial discretion and dividend policy: A study of Chinese listed companies. *African Journal of Business Management*, 5(32), 12641-12652.
- Cordeiro, L. (2009). Managerial overconfidence and dividend policy. *SSRN Working Paper*, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1343805.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Deshmukh, S., Goel, A. M., & Howe, K. M. (2013). CEO overconfidence and dividend policy. *Journal of financial intermediation*, 22(3), 440-463.
- Gao, Y., & Han, K. S. (2022). Managerial overconfidence, CSR and firm value. *Asia-Pacific journal of accounting & economics*, 29(6), 1600-1618.
- Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2002). The positive role of overconfidence and optimism in investment policy. *Working Paper*, Available at: <https://rodneywhitecenter.wharton.upenn.edu/wpcontent/uploads/2014/04/0215.pdf>.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193-206.
- Heaton, J. B. (2002). Managerial Optimism and Corporate Finance. *Financial Management*, 31(2), 33-45.
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO overconfidence and earnings management during shifting regulatory regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268.
- Kang, S. A., & Cho, S. M. (2020). Management overconfidence and CSR activities in Korea with a big data approach. *Sustainability*, 12(11), 4406.
- Kim, J. B., Wang, Z., & Zhang, L. (2016). CEO overconfidence and stock price crash risk. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1720-1749.
- Kline, R. B. (2015). Principles and practice of structural equation modeling. *Guilford press*.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Li, I. C., & Hung, J. H. (2013). The Moderating Effects of Family Control on the Relation between Managerial Overconfidence and Earnings Management. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 16(02), 1-33.
- Li, Z., Jia, J., & Chapple, L. J. (2023). Textual characteristics of corporate sustainability disclosure and corporate sustainability performance: evidence from Australia. *Meditari Accountancy Research*, 31(3), 786-816.
- Lo, K., Ramos, F., & Rogo, R. (2017). Earnings management and annual report readability. *Journal of Accounting and Economics*, 63(1), 1-25.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2014). Measuring readability in financial disclosures. *The Journal of Finance*, 69(4), 1643-1671.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2015). The use of word lists in textual analysis. *Journal of Behavioral Finance*, 16(1), 1-11.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005a). Does overconfidence affect corporate investment? CEO overconfidence measures revisited. *European Financial Management*, 11(5), 649-659.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005b). CEO overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance*, 60(6), 2661-2700.
- Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2007). Corporate Financial Policies With Overconfident Managers (No. 13570). *Working Paper*, Available at: <https://www.nber.org/papers/w13570>.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics*, 89(1), 20-43.

- Malmendier, U., & Tate, G. (2015). Behavioral CEOs: The role of managerial overconfidence. *Journal of Economic Perspectives*, 29(4), 37-60.
- McCarthy, S., Oliver, B., & Song, S. (2017). Corporate social responsibility and CEO confidence. *Journal of Banking & Finance*, 75, 280-291.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502-517.
- Nazari, J. A., Hrazdil, K., & Mahmoudian, F. (2017). Assessing social and environmental performance through narrative complexity in CSR reports. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 13(2), 166-178.
- Oliver, B. R. (2005). The impact of management confidence on capital structure. *Working Paper*, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=791924.
- Otto, C. A. (2014). CEO optimism and incentive compensation. *Journal of Financial Economics*, 114(2), 366-404.
- Park, K. H., Byun, J., & Choi, P. M. S. (2019). Managerial Overconfidence, Corporate Social Responsibility Activities, and Financial Constraints. *Sustainability*, 12(1), 1-14.
- Roll, R. (1986). The hubris hypothesis of corporate takeovers. *Journal of Business*, 197-216.
- Salehi, M., Zimon, G., & Seifzadeh, M. (2022). The Effect of Management Characteristics on Audit Report Readability. *Economies*, 10(1), 1-23.
- Seifzadeh, M., Salehi, M., Abedini, B., & Ranjbar, M. H. (2021). The relationship between management characteristics and financial statement readability. *EuroMed Journal of Business*, 16(1), 108-126.
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 311-329.
- Wang, Z., Hsieh, T. S., & Sarkis, J. (2018). CSR performance and the readability of CSR reports: too good to be true?. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(1), 66-79.

Studying the impact of CEO overconfidence on corporate social responsibility and its impact on the readability of financial reporting

Sayed Hamdy Sayed Ibrahim

Assistant Lecturer in Accounting Department
Faculty of Commerce
Cairo University

Sayed_Hamdy_Sayed@foc.cu.edu.eg

Somaia Amin Ali

Assistant Professor of Accounting
Faculty of Commerce
Cairo University

Mostafa ElSayed Mahmoud

Lecturer of Accounting
Faculty of Commerce
Cairo University

Abstract

This research aims to study the impact of CEO overconfidence on corporate social responsibility and its impact on the readability of financial reporting. To achieve this goal, the researcher conducted an applied study on a sample of non-financial companies registered on the Egyptian Stock Exchange. The size of this sample reached 50 companies with a total number of (300) observations during the period from 2015 until 2020, and using the Path Analysis method, which represents one of the tests of Structural Equation Modeling (SEM), the researcher concluded that there is no significant relationship between CEO overconfidence and corporate social responsibility, and There is a negative significant relationship between corporate social responsibility and the readability of financial reporting. The researcher also found that there is no direct significant relationship between CEO overconfidence and the readability of financial reporting, in addition, there is no indirect significant relationship between CEO overconfidence and the readability of financial reporting through social responsibility as a mediating variable.

Keywords

Upper echelons theory, CEO overconfidence, corporate social responsibility, readability of financial reporting.