

دراسة تحليلية لخصائص المديرين التنفيذيين وأثرها على الخطر الضريبي

مؤمن طه محمود عبد الحافظ

مدرس مساعد

كلية التجارة – جامعة القاهرة

تحت إشراف

الأستاذ الدكتور/ محمد محمود محمد يوسف

أستاذ المحاسبة

كلية التجارة – جامعة القاهرة

السيد الدكتور/ هاني رجب رزق محمود

مدرس المحاسبة

كلية التجارة – جامعة القاهرة

المستخلص

استهدف البحث دراسة وتحليل خصائص المديرين التنفيذيين المتمثلة في القدرة الإدارية والثقة الإدارية المفرطة وتأثيرها على الخطر الضريبي للمنشأة، ولتحقيق هدف البحث، تم الاعتماد على منهج الدراسة النظرية من خلال استعراض ما ورد بالأدب المحاسبي عن طريق تحليل الدراسات السابقة المرتبطة بمتغيرات البحث، وقد لاحظنا وجود اهتمام متزايد من قبل العديد من الدراسات الضريبية الحديثة بمفهوم الخطر الضريبي، ومحاولات تحديد أهم مسبباته ومحدداته، وكذلك كيفية إدارة الخطر الضريبي باعتباره أحد مكونات مخاطر المنشأة. وفي ضوء نتائج الدراسات السابقة، توصلنا إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية ومستوى الخطر الضريبي، حيث إن المديرين ذوي القدرات الإدارية العالية يكون لديهم معرفة وفهم أفضل بطبيعة أعمال المنشأة وما يرتبط بها من تغيرات اقتصادية، وأكثر فهما وتطبيقاً للمعايير المحاسبية وإجراءات الرقابة الداخلية، بما ينعكس على مستوى الخطر الضريبي. كما توصلنا إلى وجود علاقة طردية بين الثقة الإدارية المفرطة

وممارسات التجنب الضريبي، وخاصة التعسفي منها، وهو ما قد يكون مؤشر مهم ومحتمل على زيادة مستوى الخطر الضريبي للمنشأة.
كلمات الفهرسة: القدرة الإدارية، الثقة الإدارية المفرطة، التجنب الضريبي، الخطر الضريبي.

An Analytical Study of the Executives' Characteristics and their Impact on Tax Risk

Abstract

The research aimed to study and analyze the characteristics of executive managers represented by managerial ability and managerial overconfidence and their impact on the organization's tax risk. To achieve the research objective, we relied on the theoretical study approach by reviewing what was reported in the accounting literature by analyzing previous studies related to the research variables. We have noticed an interest in the concept of tax risk has been increasingly used by many modern tax studies, and attempts to identify its most important causes and determinants, as well as how to manage tax risk as one of the components of an organization's risks. In light of the results of previous studies, we concluded that there is a negative relationship between managerial ability and the level of tax risk, as managers with high managerial capabilities have better knowledge and understanding of the nature of the organization's business and the economic changes associated with it, and have a greater understanding and application of

accounting standards and internal control procedures, including it is reflected in the level of tax risk. We also found that there is a positive relationship between managerial overconfidence and tax avoidance practices, especially aggressiveness ones, which may be an important and potential indicator of an increase in the level of tax risk.

key Words: Managerial Ability, Managerial Overconfidence, Tax Avoidance, Tax Risk.

١ - طبيعة المشكلة

حظي مفهوم الخطر الضريبي خلال الفترة الأخيرة بمزيد من الاهتمام من قبل العديد من الدراسات الضريبية الحديثة؛ حيث إنه يُعد من مجالات البحث الذي نادراً ما تناولته الدراسات السابقة مقارنة بالدراسات الأخرى التي تناولت ممارسات المنشأة الضريبية مثل التخطيط الضريبي، التجنب الضريبي، التعسف الضريبي. ويشير (Lin et al., 2019) إلى أن الخطر الضريبي يتمثل في "النتائج السلبية أو الخسائر المالية غير المتوقعة التي تنكبها المنشأة والمتعلقة بالموقف الضريبي للمنشأة". كما عرفته دراسة (Gallemore and Labro, 2015) على أنه "حالة عدم التأكد لدى المنشأة فيما يتعلق بالتزاماتها الضريبية"، كذلك عرفته دراسة (Hutchens and Rego, 2015) على أنه "كل الضرائب غير المؤكدة التي تحيط بمعاملات المنشأة، وعملياتها، وسمعتها، وتشمل أيضاً الضرائب غير المؤكدة المرتبطة بتطبيق قانون الضرائب على أنشطة المنشأة"،

في نفس السياق، أشارت دراسة (Dyrenge et al., 2019) إلى أن التجنب الضريبي يؤدي إلى زيادة درجة عدم اليقين الضريبي Tax Uncertainty الناتج عن احتمال الطعن على الإقرار الضريبي من قبل السلطات الضريبية مما يترتب عليه زيادة الخطر الضريبي؛ حيث إنه على الرغم من المزايا التي توفرها أنشطة التجنب الضريبي لمنشآت الأعمال، والتي يتمثل أهمها في زيادة صافي التدفقات النقدية بعد خصم الضرائب،

وبالتالي زيادة ثروة الملاك من خلال المدخرات الضريبية المحققة نتيجة انخفاض الدخل الخاضع للضريبة، إلا أنها تفرض على المنشآت الكثير من التكاليف الضريبية وغير الضريبية (Hutchens and Rego, 2015).

من ناحية أخرى، شهدت السنوات الأخيرة اهتماماً كبيراً من جانب أدبيات المحاسبة والتمويل باختبار تأثير الخصائص والسمات الشخصية للمديرين التنفيذيين (القدرة، أو الموهبة، أو السمعة، أو نمط الإدارة) على قراراتهم المختلفة ونتائجها الاقتصادية؛ حيث إن الاختلافات في أداء وقرارات وقيمة المنشآت قد ينبع بشكل رئيس من اختلاف سمات وقدرات المديرين التنفيذيين (Andreou et al., 2017). وهذا يتفق مع ما أشارت إليه العديد من نظريات الإدارة مثل نظرية المراتب العليا Upper Echelons Theory بأن الاختلافات الفردية في الأساليب الشخصية والمهارات والمعرفة التجارية للمديرين تؤثر على الاختيارات الاستراتيجية ونواتج الأعمال؛ وكذلك نظرية الاعتماد على الموارد Resource Dependence Theory التي تري بأن القدرة الإدارية هي مورد ذو قيمة يزيد من المزايا التنافسية للمنشآت من خلال معارفهم وخبراتهم التي تمكنهم من اتخاذ قرارات سليمة والتنبؤ بالأداء المستقبلي (Habib and Hasan, 2017).

علاوة على ذلك، يتأثر سلوك الإدارة في عملية اتخاذ القرار بشكل كبير بالتحيزات السلوكية والمعرفية لمتخذ القرار مثل (التفاؤل، التشاؤم، الانتهازية، الثقة المفرطة بالنفس، سياسة القطيع) والتي يمكن أن تؤثر على الرشد الاقتصادي أو السلوك العقلاني Rational behavior لمتخذ القرار (Yung and Chen, 2018). لذا أصبح من الأهمية بمكان تطبيق العلوم السلوكية على العديد من القضايا المحاسبية، وذلك من أجل اكتشاف نموذج أكثر شمولاً لتفسير السلوك البشري في عملية اتخاذ القرار (Al Islami and Madyan, 2020).

ويجد المتتبع للعديد من الأدبيات المحاسبية أنها عند دراسة واختبار تأثير السمات الشخصية والتحيزات النفسية والأخطاء الإدراكية للمديرين التنفيذيين على قراراتهم ركزت على عدة خصائص تتمثل في: القدرة الإدارية للمدير التنفيذي، والثقة المفرطة

للمدير التنفيذي. ويشير مفهوم القدرة الإدارية *Managerial Ability* إلى كافة الخصائص والسمات الإدارية مثل المعرفة والخبرة والمهارات الإدارية ونمط الإدارة والسمعة والتي تمكن المديرين من استخدام الموارد المتاحة بكفاءة وتحويلها إلى إيرادات؛ حيث أتفق الباحثين على أن المديرين الأكثر قدرة إدارية هم أفضل فهماً لاتجاهات التكنولوجيا والصناعة، ولديهم القدرة على التنبؤ بشكل موثوق بالطلب على المنتجات، والاستثمار في المشاريع ذات القيمة الأعلى، وإدارة موظفيهم بشكل أكثر كفاءة من المديرين الأقل قدرة (Habib and Hasan, 2017; Demerjian et al., 2012). كما تتمثل الثقة الإدارية المفرطة *Managerial Overconfidence* للمديرين التنفيذيين في كونهم يؤمنون بشدة في تقديرهم الشخصي لقيمة الأصول المالية للمنشأة أكثر من تقدير المديرين الآخرين لها، أي أنهم يبالغون في تقدير احتمال وقوع الأحداث، ويظهر هذا في مشكلتين أساسيتين: *المشكلة الأولى*: هي سوء المعايير أثناء تقدير الاحتمالات، *والمشكلة الثانية*: تتمثل في التفاؤل في تقييمهم لقدراتهم وإمكانيتهم، فالمديرون ذوو الثقة الإدارية المفرطة يبالغوا في تقدير احتمالية وحجم الصدمات الإيجابية للتدفقات النقدية المستقبلية من المشاريع الحالية والتقليل من حجم واحتمالية وحجم الصدمات والتدفقات النقدية المستقبلية السلبية، وهو ما قد يؤثر على قراراتهم بشأن الاستثمار في المشاريع ومقدار الاحتفاظ بالنقدية (عبد الرحيم، ٢٠٢٠).

هذا، وفيما يتعلق بالعلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين والموقف الضريبي للمنشأة، أشارت دراسة (Dyrenge et al., 2010) إلى أن المديرين التنفيذيين *individual top executives* لديهم تأثيرات كبيرة على ممارسات التجنب الضريبي؛ حيث إنه فيما يتعلق بالعلاقة بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي؛ أشارت نتائج بعض الدراسات إلى أن المديرين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة لا يميلون إلى الانخراط في ممارسات التجنب الضريبي (Akbari et al., 2016; Park et al., 2018)، ويرجع ذلك إلى اعتقادهم بأن تكاليف ممارسات التجنب الضريبي أعلى من منفعته، وأن لديهم القدرة على استخدام موارد المنشأة في أنشطة الإدارة الأخرى مثل المبيعات والاستثمار من أجل توليد التدفقات النقدية بدلاً من

ممارسات التجنب الضريبي. لى النقيض من ذلك، فقد توصلت دراسة (koester et al., 2017) إلى وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي، ويرجع ذلك لعدة أسباب (١) يتمتع المديرين التنفيذيين الأعلى قدرة إدارية بفهم أفضل لبيئة تشغيل منشأتهم والذي يتيح لهم مواءمة افضل لقرارات العمل مع الاستراتيجيات الضريبية، وتحديد فرص التجنب الضريبي واستغلالها بسهولة أكبر، (٢) يمكنهم استغلال الوفورات الضريبية فى توليد عائد إيجابي على الاستثمار، وهذا يتفق مع رأى العديد من الباحثين (Gan and Park, 2017; Aliahmadi et al., 2016) بأن السبب الرئيس لقيام الإدارة بممارسات التجنب الضريبي هو تحقيق وفورات ضريبية وزيادة حجم النقدية المحتفظ بها والتي يمكن استغلالها فى الفرص الاستثمارية المتاحة وفرص النمو نتيجة قدرتهم على تحقيق قيمة هامشية أعلى من نفس المستوى من الموارد.

على الجانب الأخر، وفيما يتعلق بالعلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وممارسات التجنب الضريبي؛ توصل العديد من الباحثين (Sumunar et al., 2019; Hsieh et al., 2018; Kubick and Lockhart; 2017) إلى أن المدير التنفيذي مفرط الثقة يميل إلى القيام بممارسات التجنب الضريبي لسببين رئيسيين وهما: (١) يخفض المدير التنفيذي مفرط الثقة من مخاطر أفعاله ويبالغ فى تقدير احتمالية التوصل إلى نتيجة إيجابية، مما يدفعه إلى المبالغة فى تقدير العوائد من الوفورات الضريبية ويخفض من التكاليف المحتملة لممارسات التجنب الضريبي مثل احتمالية التعرض لموقف ضريبي غير مؤكد يتم الطعن فيه بنجاح من قبل السلطات الضريبية. (٢) كما يعتقد المدير مفرط الثقة أن لديه سيطرة أكبر على نتائج قراراته، من خلال اختيار وتحفيز أفضل مخططي الضرائب داخل المنشأة أو تحديد وتنفيذ فرص وممارسات التجنب الضريبي بكفاءة.

يتضح مما سبق، تزايد اهتمام الدراسات الضريبية الحديثة بتفسير العوامل أو المحددات المؤثرة على الخطر الضريبي، كما يتضح وجود ندرة فى الدراسات - على حد علمنا- التى تناولت العلاقة المباشرة خصائص المديرين التنفيذيين والخطر

الضريبي، كما يُلاحظ -على حد علمنا- أيضاً عدم وجود دراسات فى البيئة العربية تناولت العلاقة المباشرة بين خصائص المديرين التنفيذيين والخطر الضريبي؛ ومن ثم فإن ذلك يتيح الفرصة للبحث الحالي لدراسة وتحليل تلك العلاقة.

بناءً على ما سبق، يمكن تلخيص مشكلة البحث فى محاولة الإجابة على الأسئلة البحثية التالية:

- ١- ما هي خصائص المديرين التنفيذيين وكيف يمكن قياسها؟
 - ٢- ما المقصود بالخطر الضريبي داخل منشآت الأعمال وكيف يمكن قياسه؟
 - ٣- هل تؤثر القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على الخطر الضريبي؟
 - ٤- هل تؤثر الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين على الخطر الضريبي؟
- ٢- أهداف البحث**

يتمثل الهدف الرئيس للبحث فى دراسة وتحليل العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين والخطر الضريبي، ويتفرع من هذا الهدف الرئيس الأهداف الفرعية التالية:

- التعرف على ماهية خصائص المديرين التنفيذيين وانعكاساتها فى الفكر المحاسبي.
- التعرف على مفهوم الخطر الضريبي وكيفيه قياسه.
- دراسة وتحليل العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي.
- دراسة وتحليل العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي.

٣- منهجية البحث

تتمثل منهجية البحث فى **الدراسة النظرية**، والتي يقوم خلالها الباحث بعرض وتصنيف وتحليل الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث، بالإضافة إلى عرض تأصيل مفاهيمي للمتغيرات التي يتناولها عنوان البحث.

٤- الإطار النظري لمتغيرات البحث

تحقيقاً لأهداف البحث، وسعيًا نحو الإجابة على تساؤلاته، يتم فى هذا الجزء استعراض ما أورده الأدب المحاسبي فى مجال القدرة الإدارية، والثقة الإدارية

المفرطة، والخطر الضريبي، وطبيعة العلاقة المحتملة بين القدرة الإدارية، والثقة الإدارية المفرطة والخطر الضريبي.

١-٤ خصائص المديرين التنفيذيين

تُعد الإدارة العليا عاملاً رئيسياً في تحديد نجاح المنشأة؛ حيث تعتمد أنشطة المنشأة على ما يتمتع به أفراد الإدارة العليا من سمات شخصية ومهارات وخبرات، والتي من شأنها التأثير على جودة ما تتخذه من قرارات فيما يتعلق بالأنشطة التشغيلية والاستثمارية والتمويلية، لا سيما في ظل ما تتسم به بيئة الأعمال المعاصرة من تطور الأعمال وحدة المنافسة (Wang et al., 2021). من ناحية أخرى، حظيت التحيزات السلوكية للمديرين التنفيذيين بجدل كبير في الفكر المحاسبي وزاد الاهتمام بها في الآونة الأخيرة بسبب الآثار المترتبة على هذا التحيز السلوكي، وأهم تلك التحيزات تتمثل في الثقة الإدارية المفرطة، (Azhari et al., 2020).

ويمكن تناول تلك الخصائص والسمات الإدارية على النحو التالي:

١-١-٤ القدرة الإدارية

تُعد القدرة الإدارية *Managerial Ability* أحد المحددات الرئيسية الهامة لنجاح وبقاء المنشآت في الأجل الطويل؛ حيث تعمل على تحسين البيئة المعلوماتية للمنشآت، خاصة في ظل بيئة الأعمال الديناميكية التي تتسم بالسرعة والتنوع؛ حيث تعد القدرة الإدارية أحد أهم الأصول غير الملموسة التي تمتلكها المنشأة، والتي تؤدي إلى تحسين أدائها وزيادة قيمتها وقدرتها التنافسية في الأسواق (Baik et al, 2018). ويتناول الباحث طبيعة القدرة الإدارية وانعكاساتها على أداء المنشأة من خلال العناصر التالية:

١-١-٤-١ مفهوم القدرة الإدارية

حاول الباحثون وضع تعريف شامل لمفهوم القدرة الإدارية، فقد عرفها (Demerjian et al., 2012) بأنها "درجة كفاءة المديرين التنفيذيين في استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة للمنشأة وتحويلها إلى إيرادات، فالقدرة الإدارية هي قدرة

المدير التنفيذي أو فريق الإدارة العليا على تحويل موارد المنشأة بكفاءة بما في ذلك رأس المال والعمالة والأصول المبتكرة إلى إيرادات".

عرّف أيضاً كلاً من (Huang and Sun, 2017) القدرة الإدارية بأنها "مجموعة من خصائص المديرين والتي يمكن أن تتضمن المعرفة والخبرة الفنية في مجال الصناعة التي تعمل بها المنشأة والمهارات الإدارية اللازمة لإدارة موارد المنشأة بكفاءة بما يسهم في زيادة الإيرادات وتحسين الأداء المالي وخلق قيمة مضافة للمنشأة".

كما عرّف (مليجي، ٢٠١٩) القدرة الإدارية على أنها " تتمثل في بعض الخصائص التي يتصف بها المديرين التنفيذيين مثل الموهبة، والسمعة، والأسلوب الإداري، والعمر، والتعليم، والمعرفة والخبرة المهنية، والمهارات الشخصية، والميل إلى المخاطرة، والمعتقدات الفردية والاتصالات التي تمكنهم من فهم البيئة الاقتصادية والاستخدام الفعال للموارد المتاحة واتخاذ أفضل القرارات مما يساهم في إحداث تأثير إيجابي على جودة التقرير المالي وتحقيق مزايا تنافسية للمنشأة".

كما عرّف كلاً من (الجوهري وسليمان، ٢٠٢٢) القدرة الإدارية بأنها "السمات والمهارات والخبرات التي يتمتع بها المديرون والتي تمكنهم من تقييم وتوقع التغيرات الاقتصادية من خلال الفهم الجيد لوضع المنشأة والصناعة التي تنتمي لها، ومن ثم تحسين القرارات الاستراتيجية".

في ضوء ما سبق، يتضح للباحث أن القدرة الإدارية هي ناتج تفاعل مجموعة من الخصائص الفردية للمدير التنفيذي والتي تمكنه من فهم بيئة الأعمال التي تعمل فيها المنشأة، وتنقسم هذه الخصائص إلى قدرات ذاتية كالموهبة والمعتقدات، الثقة بالنفس، النزاهة، ودرجة الميل إلى المخاطرة، وقدرات مكتسبة مثل التعليم والمعرفة والخبرات الوظيفية، والمهارات الإدارية، والسمعة والأسلوب الإداري، وتندمج هذه الخصائص وتشكل قدرة المدير التنفيذي على اتخاذ أفضل القرارات والاستخدام الأمثل لموارد المنشأة، وكفاءة تحويل المدخلات إلى مخرجات وتحقيق قيمة للمنشأة.

٤-١-١-٢ أهمية القدرة الإدارية في الفكر المحاسبي

فيما يتعلق بأهمية القدرة الإدارية، فقد حظيت باهتمام كبير في الأدبيات المحاسبية؛ حيث أكدت العديد من الدراسات على التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على أداء وأنشطة المنشآت، ويمكن عرض أهمية القدرة الإدارية فيما يلي:

أولاً- زيادة مستوى الإفصاح والشفافية

أشارت كلاً من نظرية الرأي القائم على الموارد The Resource based View Theory ونظرية الصفوف العليا The Upper Echelon theory على أن القدرة الإدارية لها دوراً هاماً كمحدد لجودة التقارير المالية من خلال تأثيرها على تطبيق المبادئ والمعايير المحاسبية وإعداد القوائم المالية ونظم الرقابة الداخلية، بالإضافة إلى دور المديرين التنفيذيين في توصيل المعلومات لأعضاء مجلس الإدارة والمديرين الآخرين والمراجعين (مليجي، ٢٠١٩)، ويتفق ذلك مع دراسة (Gul et al., 2018) والتي أشارت إلى أن القدرة الإدارية تلعب دوراً جوهرياً في جودة التقارير المالية، من خلال التأثير الإيجابي على جودة الأرباح المحاسبية؛ حيث يرتبط المديرين التنفيذيين الأعلى قدرة إدارية بعدد أقل من التعديلات اللاحقة، وارتفاع واستمرارية الأرباح وتوقعات أرباح أكثر دقة وجودة المستحقات، وانخفاض أخطاء تقدير المخصصات، وتكلفة أقل للديون.

ثانياً- تخفيض مشاكل الوكالة

تركز نظرية الوكالة على الدور الذي تلعبه القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين في تخفيض التعارض بين الأطراف الداخلية والخارجية؛ حيث إن السمعة الطيبة للمديرين التنفيذيين تساهم في تخفيض تكاليف الوكالة، فالمديرين ذوي السمعة الجيدة حريصون على مصلحة المستثمرين من خلال اختيار أفضل قيمة حالية موجبة، والتي تؤدي إلى زيادة الأرباح المستقبلية (Baik et al., 2018).

كما تساهم القدرة الإدارية في الحد من مشاكل الوكالة عن طريق توفير وإتاحة المعلومات لأصحاب المصالح وتعزيز الشفافية والإفصاح في الوقت المناسب؛ حيث إن المديرين الأعلى قدرة إدارية يتجهون إلى إطلاع المستثمرين على الفرص

الاقتصادية المتاحة أمام المنشأة لحماية سمعتهم، مما يقلل من عدم تماثل المعلومات بين المنشأة والمستثمرين وينعكس بالتالي على جودة التقارير المالية وزيادة قيمة المنشأة (Abernathy et al., 2018).

ثالثاً- تحسين كفاءة الاستثمار

تساهم القدرة الإدارية في تحسين كفاءة الاستثمار على مستوى المنشأة؛ حيث إن المديرين ذوي القدرات العالية أكثر قدرة على استخدام موارد المنشأة بشكل أكثر كفاءة وفعالية من خلال اقتناص الفرص الاستثمارية المواتية، واختيار أفضل المشروعات ذات أعلى صافي قيمة حالية موجبة، ومن ثم تعظيم ثروة المساهمين (Habib and Hasan, 2017). كما تساهم القدرة الإدارية في تقليل الضغوط المالية على المنشأة، وتحديد التغيرات الاقتصادية التي تواجهها فضلاً عن دورها في تفسير التباين في أداء المنشآت، وتأثيرها على سياستها المالية والتمويلية؛ حيث تمكن المديرين من إمكانية الدخول إلى أسواق رأس المال بشكل أكثر سهولة (إبراهيم، ٢٠١٧).

رابعاً- تخفيض القيود المالية

أشارت دراسة (Andreou et al., 2017) إلى وجود علاقة إيجابية قوية بين القدرة الإدارية قبل الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، واستثمار المنشآت خلال تلك الأزمة؛ حيث إن المنشآت التي لديها مديرون تنفيذيون يتمتعون بمهارات إدارية عالية كانت أقل عرضة للقيود المالية أثناء الأزمة المالية؛ حيث إن المديرين الذين لديهم معرفة بدرجة مرتفعة لديهم فهم أعلى عن بيئة الصناعة، ويتيح هذا الفهم مواءمة أفضل للتعامل مع الاستراتيجيات الضريبية، كما أشار كل من (Bonsall ., 2017) et al إلى أن المنشآت التي لديها مديرين ذوي قدرات إدارية عالية يمكنها الحصول على تصنيفات ائتمانية عالية عن غيرها من المنشآت.

خامساً- زيادة جودة المراجعة

إن للقدرة الإدارية دور في انخفاض أتعاب عملية المراجعة وانخفاض احتمال قيام مراقب الحسابات بإصدار تقرير عن استمرارية المنشأة خاصة في حالة الشك في

قدرتها على الاستمرار (Krishnan and Wang, 2015)، وبالإضافة إلى ذلك فإن القدرة الإدارية لها دور فعال في زيادة ثقة مراقب الحسابات في جودة العمليات التشغيلية للمنشأة، وبالتالي انخفاض احتمال قيامه بإبداء رأي سلبي عن أداء الرقابة الداخلية أو عدم استكمال إجراءات المراجعة للعميل.

سادساً- اختيار القرار الأفضل بخصوص ممارسات التجنب الضريبي

يُدرِك المديرين التنفيذيين ذوى القدرات الإدارية العالية الآثار السلبية للتجنب الضريبي على سلوك المحللين الماليين والقيمة السوقية للمنشأة؛ حيث إن تخفيض مصروف الضرائب يستدعى بالضرورة تخفيض صافى الدخل المفصح عنه فى القوائم المالية، مما قد يؤثر بشكل سلبي على سلوك المحللين الماليين وبالتبعيه على القيمة السوقية للمنشأة. ومن ناحية أخرى، فإن تخفيض صافى الدخل يترتب عليه انخفاض نصيب السهم من الأرباح والتوزيعات، مما ينعكس سلباً على تداول وسيولة الأسهم، وبالتالي انخفاض القيمة السوقية لأسعار الأسهم (فودة والاسداوى، ٢٠٢٠).

في ضوء ما سبق، يتضح أن القدرة الإدارية المرتفعة للمديرين التنفيذيين لها دوراً جوهرياً في زيادة مستوى الشفافية، وانخفاض إدارة الأرباح، وانخفاض غموض عملية اعداد التقارير المالية، بالإضافة إلى دور القدرة الإدارية للمديرين في تخفيض تكاليف الوكالة وتقليل عدم التجانس في رأي أو معتقدات المستثمرين.

٤-١-١-٣ مقاييس القدرة الإدارية

قدمت العديد من الدراسات مجموعة من المقاييس التي تُستخدم لقياس القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين، منها معدل الاستشهادات في وسائل الإعلام Media Citations، والآثار أو الخصائص الثابتة للمديرين Managers Fixed Effects، وعوائد الأسهم المعدلة بالصناعة، ومعدل العائد على الأصول المعدل بالصناعة، ومعدل دوران المديرين التنفيذيين CEO Turnover، وطول فترة التعاقد مع المديرين التنفيذيين CEO Tenure، وشهرة أو سمعة المديرين التنفيذيين وغيرها من المؤشرات (Demerjian et al., 2012)، إلا أن تلك المقاييس تعكس بعض الجوانب الخاصة بالمنشأة والتي تخرج عن سيطرة الإدارة، وبالتالي

فهي غير قادرة على الفصل بين خصائص المديرين التنفيذيين وخصائص المنشأة، كما أن تلك المقاييس تجاهلت قدرة فريق الإدارة العليا وركزت فقط على المديرين التنفيذيين، بالإضافة إلى أنه لا يمكن تطبيقها على عينة كبيرة من المنشآت (Demerjian et al., 2020; Gan, 2012).

نتيجة للانتقادات التي وجهت لتلك المقاييس، قدمت دراسة Demerjian et al., (2012) مقاييساً مباشراً للقدرة الإدارية يمثل كفاءة المنشأة وقدرتها على تحويل مواردها إلى إيرادات، ويتضمن مرحلتين لقياس كفاءة المديرين التنفيذيين في كيفية الاستفادة من المدخلات لتحقيق أو تعظيم الإيرادات كما يلي:

المرحلة الأولى: تقدير الكفاءة الكلية للمنشأة

تعتمد هذه المرحلة على قياس الكفاءة الكلية للمنشأة باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (Data Envelopment Analysis (DEA)، ويُعد ووفقاً لـ أسلوب تحليل مغلف البيانات DEA "هو أسلوب إحصائي يستخدم لقياس الكفاءة النسبية لوحدة صنع القرار (DMU)؛ حيث تقوم كل وحدة DMU بتحويل مدخلات معينة (العمالة، رأس المال، إلخ) إلى مخرجات (الإيرادات، الدخل، إلخ)". وعلى هذا فإنه لقياس الكفاءة في عينة الدراسة فإن منشأة الأعمال ستكون بمثابة وحدة صنع القرار (DMU)، وذلك لقياس مدى استغلال المنشأة لمدخلاتها في تحقيق أعلى قيمة من المخرجات، فالمدخلات هي الموارد المتاحة التي تستخدمها المنشأة لتوليد المخرجات، وقد تمثلت هذه المدخلات في سبعة عناصر، هي: تكلفة البضاعة المباعة، والمصروفات العمومية والإدارية، وصافي الأصول والممتلكات والمعدات، وصافي عقود الإيجارات التشغيلية، وصافي نفقات البحوث والتطوير، والشهرة المشتركه، والأصول غير الملموسة الأخرى، أما المخرجات فتتمثل في إيرادات المبيعات (Demerjian et al., 2012)

ويتمثل النموذج المستخدم لقياس كفاءة المنشأة (θ) فى النموذج التالي:

$$\max_v \theta = \frac{\text{Sales}}{v_1 \text{COGS} + v_2 \text{SG \& A} + v_3 \text{PPE} + v_4 \text{Opslease} + v_5 \text{R\&D} + v_6 \text{Goodwill} + v_7 \text{OtherIntan}}$$

حيث إن:

Sales : إيرادات المبيعات للمنشأة والتي تمثل المخرجات.

والمدخلات تتمثل فى كل من:

COGS: تكلفة المبيعات للسنة (t).

SG&A : المصروفات الإدارية والعمومية والبيعية للسنة (t).

PPE: صافى الأصول والممتلكات والمعدات فى بداية السنة (t).

Opslease: صافى عقود الإيجار التشغيلي للمنشأة فى السنة (t).

R&D: صافى مصروفات البحث والتطوير للمنشأة فى السنة (t).

Goodwill: شهرة المحل للمنشأة فى السنة (t).

Otherintan: أصول أخرى غير ملموسة للمنشأة فى السنة (t).

وبالتالى يتم قياس الكفاءة الكلية للمنشأة عن طريق إيجاد ناتج قسمة المخرجات (إيرادات المبيعات) على مجموع المدخلات السابقة، وتتراوح نتيجة تطبيق أسلوب تحليل مغلف البيانات ما بين (٠)، إلى (١)، فالمنشآت التي تأخذ القيمة (١) هي المنشآت الأكثر كفاءة؛ حيث تحقق أقصى استفادة من الموارد المتاحة لها مقارنة بنظيرتها فى الصناعة، فى حين أن المنشآت التي تقل عن (١) هي المنشآت الأقل كفاءة والتي تحتاج إلى زيادة إيراداتها أو تخفيض مدخلاتها (الجوهري وسليمان ، ٢٠٢٢).

المرحلة الثانية : تعديل درجة كفاءة المنشأة (احتساب مؤشر القدرة الإدارية):

ترجع درجة الكفاءة الكلية المحسوبة فى المرحلة الأولى إلى كل من خصائص المنشأة وخصائص الإدارة العليا الممثلة للقدرة الادارية، لذلك يجب تعديلها عن طريق استبعاد تأثير خصائص المنشأة التي لها تأثير على كفاءة المنشأة، وتتمثل فى ست خصائص هم؛ حجم المنشأة، وعمر المنشأة، والحصة السوقية للمنشأة،

والتدفقات النقدية الحرة الموجبة، كما يتم استبعاد العوامل التي تعوق المجهودات الإدارية مثل تعدد القطاعات والعمليات التجارية الدولية.

ومن هنا تصبح درجة القدرة الإدارية Managerial Ability Score (MA-Score) هي البواقي في معادلة الانحدار، وهي التي تمثل الجزء من كفاءة المنشأة الذي يمكن نسبته إلى المديرين، ويتم ذلك من خلال نموذج الانحدار التالي:

$$\text{Firm Efficiency}_{i,t} = B_0 + B_1 \text{Ln}(\text{Total Assets})_{i,t} + B_2 \text{Ln}(\text{Age})_{i,t} + B_3 \text{Positive Free Cash Flow}_{i,t} + B_4 \text{Market Share}_{i,t} + B_5 \text{Foreign Currency Indicator}_{i,t} + \text{Ind.concentration}_{it} + \epsilon_{i,t}$$

حيث إن:

Firm Efficiency: الكفاءة الكلية للمنشأة التي تم حسابها في المرحلة الأولى.
Ln (Total Assets): اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول المنشأة (i) في نهاية السنة (t) وهو يعبر عن حجم المنشأة.

Ln (Age): اللوغاريتم الطبيعي لعمر المنشأة (i) خلال السنة (t)، ويتم قياسه باللوغاريتم الطبيعي لعدد سنوات قيد المنشأة في بورصة الأوراق المالية المصرية.

Positive Free Cash Flow: التدفقات النقدية الحرة الموجبة للمنشأة (i) خلال السنة (t)، ويتم قياسها بمتغير وهمي يأخذ القيمة (واحد) إذا حققت المنشأة تدفقات نقدية حرة موجبة، والقيمة (صفر) إذا حققت المنشأة تدفقات نقدية حرة سالبة، ويتم حسابها بصافي التدفقات النقدية التشغيلية بعد استبعاد مدفوعات شراء الأصول الثابتة.

Market Share: الحصة السوقية للمنشأة وتحتسب بقسمة مبيعات المنشأة في نهاية السنة t على مبيعات القطاع.

Ind.concentration_{it}: تركيز الصناعة ويقاس بنسبة مبيعات المنشأة (i) إلى مجموع مبيعات مبيعات القطاع الذي تنتمي له المنشأة في الفترة (t).

Foreign Currency Indicator: مؤشر فروق العملة الأجنبية للمنشأة (i) خلال السنة (t)، ويتم قياسه بمتغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا حققت المنشأة أرباح من ترجمة (تسوية) العملات الأجنبية، والقيمة (صفر) بخلاف ذلك.

ويُمكن التعبير عن القدرة الإدارية وفقاً لنموذج الانحدار السابق من خلال البواقي $(\epsilon_{i,t})$ ، وبالتالي تُعد البواقي هي مقياس القدرة الإدارية (MA).

٤-١-٢ الثقة الإدارية المفرطة

ظهر مفهوم الثقة الإدارية المفرطة *Managerial overconfidence* كأحد أهم التحيزات السلوكية والمعرفية الأكثر انتشاراً في مجال اتخاذ القرارات، وهي من أكثر النزعات الإدراكية التي تم دراستها بشكل موسع في الأدب المحاسبي كونها تتباين بشكل واسع بين المديرين التنفيذيين وتؤثر على مقدرتهم على صياغة استراتيجيات منشأتهم وقراراتهم المختلفة. وللوقوف على طبيعة الثقة الإدارية المفرطة وانعكاساتها على أداء المنشأة، يتناول الباحث العناصر التالية:

٤-١-٢-١ مفهوم الثقة الإدارية المفرطة

يُعد مصطلح الثقة الإدارية المفرطة من المفاهيم السلوكية الحديثة ذات الاهتمام في نظرية التمويل السلوكي، والتي تم استخدامها على نطاق واسع في دراسات علم النفس والاقتصاد والإدارة والتمويل، كما يُعد أحد أهم التحيزات المعرفية التي نالت اهتماماً كبيراً من الباحثين في العقود الماضية؛ حيث يعد شكل من أشكال التحيز الإدراكي الذي يؤثر على الإدراك والإقبال على الخطر (Johnson and Fowler, 2011).

وقد سعت العديد من الدراسات إلى وضع تعريف للثقة المفرطة للمدير التنفيذي، فقد عرفها كل من (Ackert and Deaves, 2009) على أنها "تمثل ميل المديرين للمبالغة في تقدير معارفهم وقدراتهم ودقة معلوماتهم، بالإضافة إلى التفاؤل المفرط حيال المستقبل، مع القدرة على السيطرة على ذلك. في نفس السياق، كما أشارت دراسة (Hribar and Yang, 2016) إلى أن مفهوم الثقة الإدارية المفرطة ينبع بشكل أساسي من فكرة "أفضل من المتوسط"، بمعنى مبالغة المديرين في تقدير قدراتهم الخاصة ويعتبرون أنفسهم أعلى من المتوسط في مهارة معينة، وأن لديهم سيطرة أكبر على الأحداث غير المؤكدة ولا يأخذون في الحسبان بشكل كامل للأحداث العشوائية أو التي لا يمكن السيطرة عليها.

في حين فرقت دراسة (Salehi et al., 2020) بين مفهوم الثقة الإدارية المفرطة والذي يتجلى عندما يبالغ المديرين في قدراتهم الذاتية علي اتخاذ القرار والتعامل مع عدم التأكد المحيط به، ومفهوم النرجسية وهي اعتقاد المديرين أن لديهم صفات أعلى فيما يتعلق بالكفاءات والقدرات القيادية والجاذبية والذكاء، وتؤدي إلي الشعور بالانتصار، والرغبة في خلق الخوف بين المؤيدين، وعدم التسامح مع النقد، والحاجة القوية إلى الإعجاب من الآخرين.

كما عرفها (محمد، ٢٠٢١) على أنها "ميل المديرين إلى المبالغة في تقدير معارفهم ومهارتهم وقدراتهم الذاتية في التعامل مع المخاطر وعدم التأكد المحيط بعملية اتخاذ القرار، مما يؤدي إلى المبالغة في توقع الأحداث الجيدة أو النتائج المرغوبة أو غير الواقعية، والتهوين من احتمالية وتأثير الأحداث السلبية".

بناءً على ما سبق، يمكن تعريف الثقة الإدارية المفرطة على أنها "مبالغة المدير التنفيذي في قدراته، ومهاراته، وخبراته والذي يولد لديه شعور بتعظيم الذات والسمو والارتقاء عن بقية الأفراد بالبيئة المحيطة والذي ينعكس على سلوكه في المبالغة في توقع الأحداث الجيدة، والتهوين من احتمالية وتأثير الأحداث السلبية، والميل المتحيز للتفاؤل، وتفضيل المخاطرة غير المحسوبة".

٤-١-٢-٢ الثقة الإدارية المفرطة ودورها في الفكر المحاسبي

أيدت العديد من الأدبيات المحاسبية تأثير التحيزات النفسية والأخطاء الإدراكية على مقدرة المديرين التنفيذيين في صياغة استراتيجيات منشاتهم وسياساتها المختلفة (Alqatamin et al., 2017; Malmendier and Tate, 2015 Sutrino, 2019; Liang et al., 2020) ، ويمكن تناول تأثيرات الثقة الإدارية المفرطة

ودورها في الفكر المحاسبي، وذلك على النحو التالي:

أولاً- تأثير الثقة الإدارية المفرطة على ممارسات إدارة الأرباح

اهتمت الدراسات السابقة بتقييم تأثير الثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي علي ممارسات إدارة الأرباح، فقد أشار (Alqatamin et al., 2017) إلى وجود تأثير معنوي إيجابي للثقة الإدارية المفرطة علي سياسات إدارة الأرباح اعتماداً علي التوقعات

المستقبلية المفرطة لإدارة المنشأة، والتي تضع إدارة المنشأة في صعوبة متعلقة بخطر مقابلة هذه التوقعات المستقبلية، كما أشار (Sutrisno, 2019) إلي وجود تأثير إيجابي للثقة الإدارية المفرطة علي إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، ويتفق ذلك مع (Zaher, 2019) والذي أشار إلي وجود تأثير معنوي إيجابي للثقة الإدارية المفرطة علي كل من نمونجي إدارة الأرباح بالاستحقاقات وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية.

في نفس السياق، توصل (Yang and Kim, 2020) إلي وجود تأثير معنوي للثقة الإدارية المفرطة علي التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، من خلال قيام المديرين بإدارة التدفقات النقدية التشغيلية السالبة من أجل تلافي اعتراض مجلس الإدارة علي القيام بالمشروعات الاستثمارية التي تؤدي إلى الإفراط في الاستثمار كما يرغب المديرين التنفيذيين.

ثانياً- تأثير الثقة الإدارية المفرطة علي السياسات المحاسبية للمنشآت

اهتم الفكر المحاسبي بدراسة أثر الثقة الإدارية المفرطة علي السياسات المحاسبية وتحديدًا التحفظ المحاسبي، فقد أشار (Malmendier et al., 2007) إلي وجود علاقة معنوية بين الثقة الإدارية المفرطة المعتمدة علي الإفراط في الاستثمار وسياسات التحفظ المحاسبي، كما أن الثقة الإدارية المفرطة تساعد علي تفسير التنوع في السياسات المالية للمنشأة. في نفس السياق، أشار (2013 Ahmed and Duellman) إلي وجود علاقة ارتباط معنوية عكسية بين الثقة الإدارية المفرطة للمديرين التنفيذيين وكل من التحفظ المشروط وغير المشروط، وأن التغيير في الثقة الإدارية المفرطة ترتبط ارتباطاً معنوياً عكسياً بتغيير سياسات التحفظ المحاسبي في حالة تغيير المدير التنفيذي للمنشأة.

ثالثاً- تأثير الثقة الإدارية المفرطة علي هيكل التمويل

حول علاقة الثقة الإدارية المفرطة بهيكل التمويل، فقد اهتمت الدراسات السابقة بتحليل توجهات إدارات المنشآت والتي يتمتع المدير التنفيذي فيها بثقة إدارية مفرطة نحو تحديد هيكل التمويل المناسب؛ فقد أشار (Purhanudin and 2015 Zakaria) إلي وجود علاقة عكسية بين الثقة الإدارية المفرطة والديون طويلة الأجل

في المنشآت صغيرة الحجم؛ حيث يستند المديرون إلي أنه كلما زادت أرباح المنشأة كلما انخفض الاعتماد على الديون كمصدر من مصادر التمويل، كما أشارت الدراسة إلي أن المديرين التنفيذيين ذوي المستوى التعليمي المنخفض يميلون إلي الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية طويلة الأجل على عكس المديرين ذوي الخلفية المالية والتكنولوجية يميلون إلي التمويل بالملكية استنادا إلى الثقة الإدارية المفرطة.

رابعاً- تأثير الثقة الإدارية المفرطة على قرارات الاستثمار

أشار (Malmendier and Tate, 2015) إلى أن السلوك المتحيز للمديرين التنفيذيين المتمثل في الثقة الإدارية المفرطة يؤدي إلي زيادة قيمة المنشأة من خلال الإفراط في الاستثمار. في نفس السياق، أشار كل من (Liang et al., 2020) إلى أن مبالغة المديرين التنفيذيين ذوي الثقة المفرطة في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية لمشاريعهم الاستثمارية وقدرتهم على تحقيق أداء جيد، يجعلهم يسيئون فهم المشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة واعتبارها مشاريع تخلق قيمة، ومن ثم يقوموا بتجاهل ردود الفعل السلبية بشأن هذه المشروعات لاعتقادهم بأن هذه المشاريع لها مستقبل واعد، بالإضافة إلى ذلك فإنهم يعتقدون أن لديهم القدرة على التحكم في نتائجها، والتقليل من احتمال الفشل، وهذا يقودهم إلى التمسك بالمشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة لفترات طويلة مما يؤدي إلى تراكم الأداء الضعيف لهذه المشروعات، ومن ثم انهيار هذه المشروعات.

٤-٢-٣-١-٤ مقاييس الثقة الإدارية المفرطة

تعددت المقاييس التي استخدمت في الدراسات السابقة للثقة الإدارية المفرطة، ويستعرض الباحث أهم تلك المقاييس على النحو التالي:

أولاً- مقياس خيارات الأسهم

استخدمت دراسة (Malmendier and Tate, 2005) مقياس خيارات الأسهم لقياس الثقة الإدارية المفرطة لدي المديرين، وذلك بالاعتماد على عدة قياسات، الأول هو مؤشر الاحتفاظ ٦٧%؛ حيث يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (١) إذا احتفظ بخيار الأسهم لمدة ٥ سنوات وانخفضت قيمة الخيار بمعدل ٦٧% ولم يتم بتنفيذ

الخيار، و (صفر) بخلاف ذلك، والثاني هو مؤشر الاحتفاظ الممتد: يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (١) إذا احتفظ بخيار الأسهم حتى آخر سنة في مدة الخيار علي الرغم من انخفاض قيمته بمعدل ٦٧% ، و (صفر) بخلاف ذلك، الثالث هو أن يكون المدير مفرط الثقة ويأخذ (١) إذا كانت صافي مشتريات الأسهم من قبل المدير التنفيذي لأسهم المنشأة التي يديرونها - أكبر من صافي البيع خلال السنوات الأولى له في العينة، و(صفر) بخلاف ذلك.

ثانياً- مقاييس تعتمد على القرارات الاستثمارية للمدير التنفيذي

أشارت دراسات كل من (Zaher, 2019; Jeon, 2019) (Sutrisno, 2019) إلي أنه يمكن الاعتماد علي قرارات الاستثمار الخاصة بالمنشأة كمؤشر لقياس قرارات المديرين التنفيذيين الاستثمارية، والتي من خلالها يتم الحكم علي الثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي، وذلك من خلال أحد المقاييس التي يمكن شرحها علي النحو التالي:

(أ) مقياس الإنفاق الاستثماري للمنشأة

أشارت دراسة (Jeon, 2019) إلي أن المنشآت التي لديها مديرين تنفيذيين مفرطين في الثقة تكون أكبر في إنفاقها الاستثماري عن المنشآت الأخرى، وفي ضوء ذلك تم استخدام الإنفاق الاستثماري كمقياس للثقة الإدارية المفرطة؛ حيث يتم مقارنة حجم الإنفاق الاستثماري للمنشأة مرجحاً بإجمالي أصول السنة السابقة بحجم الإنفاق الاستثماري للصناعة أو القطاع الذي تنتمي إليه المنشأة خلال نفس السنة، فإذا كان حجم الإنفاق الاستثماري للمنشأة أكبر من حجم الإنفاق الاستثماري للصناعة أو القطاع، فإن ذلك يدل علي أن المدير التنفيذي للمنشأة لديه ثقة إدارية مفرطة تنعكس في زيادة حجم الإنفاق الاستثماري للمنشأة مقارنة بالصناعة التي تعمل فيها المنشأة.

(ب) مقياس فائض الاستثمار في الأصول

أشارت دراسات (Zaher, 2019; Jeon, 2019) إلي أن توافر الثقة الإدارية المفرطة لدي المدير التنفيذي تجعله يأخذ قرارات استثمارية تؤثر علي كل من النمو في أصول المنشأة والنمو في مبيعات المنشأة، فإذا كان معدل النمو في

أصول المنشأة أسرع من معدل النمو في مبيعات المنشأة، فإن ذلك يُعد مؤشراً علي الثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي، وفي ضوء ذلك فقد أشارت الدراسات إلي استخدام معادلة انحدار فائض الاستثمار لتحديد بواقي نموذج انحدار أصول المنشأة علي النمو في مبيعاتها، فكلما كانت قيمة البواقي أكبر من الصفر كلما دل ذلك علي أن هناك نمو في أصول المنشأة أكبر من النمو في مبيعاتها بما يعبر عن إتجاه المديرين نحو الإفراط في الاستثمار اعتماداً علي الثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي، ويمكن توضيح ذلك بالمعادلة الرياضية التالية:

$$\text{Invest}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \text{Sales Growth}_{i,t-1} + \epsilon_{it}$$

حيث إن:

Invest_{it} : يشير إلي حجم الإنفاق الاستثماري (عبارة عن الاستثمارات الجديدة في الأصول الثابتة والاستثمارات طويلة الأجل للمنشأة i للسنة t) مرجحاً بإجمالي أصول السنة السابقة للمنشأة i خلال الفترة $t-1$.

$\text{Sales Growth}_{i,t-1}$: يشير إلي معدل نمو المبيعات السنوية للمنشأة i خلال الفترة $t-1$ ، وهو عبارة عن (إيرادات العام السابق $t-1$ - إيرادات العام قبل السابق $t-2$) / إيرادات العام السابق $t-1$.

ϵ_{it} : الخطأ العشوائي والذي يعبر عن الثقة المفرطة للمدير التنفيذي.

(ج) نسبة الديون إلى حقوق الملكية (الرافعة المالية)

تفضل الإدارة المفرطة في الثقة الاعتماد على الديون بدرجة أكبر من اعتمادها على حقوق الملكية (Sutrisno, 2019)، ويتم قياس نسبة الديون إلى حقوق الملكية بمتغير وهمي، ويكون المدير التنفيذي مفرط الثقة ويأخذ القيمة (1) في حالة أن نسبة الديون إلى حقوق الملكية أكبر من أو يساوي المتوسط على مستوى الصناعة، ويأخذ القيمة (0) بخلاف ذلك.

(د) عائد توزيعات الأرباح

لا تفضل الإدارة المفرطة في الثقة سداد توزيعات أرباح الأسهم للمساهمين، وذلك للحفاظ على السيولة النقدية لتمويل الفرص الاستثمارية المتوقعة (Sutrisno,

(2019)، ويتم قياس عائد توزيعات الأرباح بمتغير وهمى؛ حيث يكون المدير التنفيذي مفرط الثقة ويأخذ القيمة (1) فى حالة عدم قيام المنشأة بتوزيع أرباح (عائد توزيعات الأرباح صفر)، ويأخذ القيمة (0) بخلاف ذلك.

ثالثاً- مقياس الاستشهادات الإعلامية " التغطية الصحفية للمديرين "

اعتمدت بعض الدراسات (Malmendier and Tate,2005; Hribar and yang, 2016) في قياس الثقة الإدارية المفرطة علي تصور الصحافة المهتمة بالجانب المالي والاقتصادي للمديرين التنفيذيين، وعلي وجه الخصوص الصحف الرائدة في هذا المجال مثل " نيويورك تايمز، بلوم بيرغ بيزنس ويك، فايننشال تايمز، الإيكونوميست، وول استريت جرنال" عن طريق تتبع ما يتم نشره عن المدير التنفيذي عبر هذه الصحف، مع تسجيل عدد المقالات التي ذكر فيها اسم المدير التنفيذي متضمنة عبارات " واثق، ثقة، متفائل، تفاعل، موثوق به" كمؤشرات للثقة الإدارية المفرطة، كما استخدمت العبارات التالية " الحذر، التحفظ، الثبات " كمؤشر للحفاظ الإداري، وبناءً علي ذلك يتم عمل مقياس نهائي، يكون فيها المدير التنفيذي مفرط الثقة إذا كانت عدد عبارات الثقة أكبر من عبارات التحفظ الإداري.

٣-٤ الخطر الضريبي

للقوف على أبعاد وطبيعة الخطر الضريبي وانعكاساته على أداء المنشأة، يتناول الباحث العناصر التالية:

١-٣-٤ مفهوم الخطر الضريبي

يستخدم مصطلح الخطر في مجال الأعمال بشكل عام وفي مجال التمويل بشكل خاص لوصف تشتت النتائج المحتملة، كما أنه يعكس حالة عدم التأكد عن المستقبل، ونظراً لأهمية مفهوم الخطر الضريبي فى بيئة الأعمال الحديثة فقد حظى باهتمام كبير من الممارسين والأكاديميين على حد سواء. وقد قام الممارسون من مكاتب المراجعة الكبرى Big4 بتعريف الخطر الضريبي، وقامت أيضاً البحوث الأكاديمية بتقديم تعريفات للخطر الضريبي لمحاولة فهمه ومن ثم إدارته بالشكل المناسب.

قام مكتب (Price Waterhouse Coopers, 2004) بتعريف الخطر الضريبي بأنه "عدم التأكد الذي يتعلق بتطبيق قانون الضرائب وممارساته على حقائق معينة" مشيرين إلى التهديدات التي تتعرض لها المنشأة من تهديدات للسمعة (مخاطر السمعة) والوضع التشريعي المتقلب (المخاطر التشريعية). كما قامت دراسة (Guenther et al., 2013) بربط مفهوم الخطر الضريبي بالنتائج الضريبية للمنشأة؛ وعرفت الخطر الضريبي على أنه "احتمال قيام المنشأة بعمل أو نشاط يؤدي إلى نتائج ضريبية تختلف عما كان متوقفاً في البداية"، كما أشارت الدراسة إلى أن الخطر الضريبي يعكس مدى استدامة الوضع الضريبي للمنشأة.

كما عرفت دراسة (Gallemore and Labro, 2015) الخطر الضريبي على أنه "حالة عدم التأكد لدى المنشأة فيما يتعلق بالتزاماتها الضريبية". كما أشارت دراسة (Neuman et al., 2020) إلى أن الخطر الضريبي هو عبارة عن "حالة عدم التأكد بشأن النتائج الضريبية المستقبلية والناجمة عن الإجراءات أو الأنشطة الحالية، أو الفشل في اتخاذ الإجراءات اللازمة لمتابعة هذه الأنشطة".

كما عرفه (عبد العاطي، ٢٠٢١) بأنه "اختلاف نتائج الموقف الضريبي للمنشأة بعد الفحص من قبل مصلحة الضرائب عن النتائج المخطط لها، وينشأ هذا الاختلاف بسبب تشتت النتائج المحتملة للاستراتيجية الضريبية التي تتبعها المنشأة، نتيجة عدم التأكد بشأن تطبيق قانون الضرائب على حقائق (وقائع) الموقف الضريبي للمنشأة، وعدم التأكد عند حساب ضرائب المنشأة، وعدم التأكد بشأن جودة المعلومات المحاسبية المستخدمة كأساس للقرارات الضريبية، وعدم التأكد فيما إذا كان الموقف الضريبي للمنشأة سوف ينتج عنه خضوع المنشأة لاهتمام سلبي من قبل مصلحة الضرائب أم لا".

ويمكن تعريف الخطر الضريبي على أنه "حالة عدم التأكد لدى المنشأة فيما يتعلق بالتزاماتها وأعبائها الضريبية، والتي تتمثل في العقوبات أو الغرامات التي تفرضها الإدارة الضريبية، والتي قد تنشأ نتيجة عدم الالتزام بالتشريع الضريبي أو بسبب التعقيد والغموض في النظام الضريبي".

٤-٣-٢ المفاهيم ذات الصلة بالخطر الضريبي.

ارتبط مفهوم الخطر الضريبي بالعديد من المفاهيم والتي يجب الفصل بينها وبين مفهوم الخطر الضريبي، وتشمل تلك المفاهيم بشكل عام: مفهوم التخطيط الضريبي، والتجنب الضريبي، والتهرب الضريبي، ويمكن توضيح تلك المفاهيم والفرق بينها وذلك كما يلي:

أولاً- مفهوم التخطيط الضريبي

يُعد التخطيط الضريبي المظلة الواسعة التي تندرج تحتها كافة المفاهيم الأخرى والتي تشمل كلاً من التجنب الضريبي والتهرب الضريبي؛ حيث يمكن وصف التخطيط الضريبي على أنه تجنب ضريبي إذا تم بوسائل قانونية مشروعة، أو تهرباً ضريبياً إذا تم بوسائل غير قانونية وغير مشروعة (محمود، ٢٠١٧). ويتفق ذلك مع دراسة (Hanlon and Heitzman, 2010) والتي أشارت إلى أنه يمكن النظر إلى التخطيط الضريبي على أنه سلسلة متصلة من الممارسات في أحد طرفيها الممارسات القانونية مثل التجنب الضريبي، وفي الطرف الآخر تكون الممارسات غير القانونية مثل عدم الالتزام الضريبي (Tax Noncompliance) والتهرب الضريبي (Tax Evasion) والتعسف أو العدوانية الضريبية (Tax Aggressiveness).

ثانياً- مفهوم التجنب الضريبي

لعل التعريف الأبرز لممارسات التجنب الضريبي الشائع استخدامه في الدراسات السابقة هو تعريف (Dyrenge et al., 2008) بأنه "أي نشاط يؤدي إلى تخفيض الضريبة على الدخل المحاسبي قبل الضريبة"، وكذلك تعريف (Hanlon and Heitzman, 2010) بأنه "كافة الممارسات التي تسعى إلى تخفيض الالتزامات الضريبية على المنشأة"، كما قدمت دراسة (Edwards et al., 2016) تعريف أكثر شمولاً ووضوحاً وتحديداً بأنه "كافة الممارسات التي تقوم بها الإدارة لتخفيض التزاماتها الضريبية من خلال تخفيض قيمة الضرائب الصريحة المستحقة على الممول أو دفع ضرائب أقل عما يتطلبه التفسير المعقول لقوانين الدولة من خلال استراتيجيات تتوافق مع القوانين الضريبية".

هذا، ويمكن التفرقة بين نوعين من ممارسات التجنب الضريبي وهما:
(١) **التجنب الضريبي المشروع (المقبول)** الذي يتم من خلال الاستفادة من المزايا الضريبية أو الاستثمار في مجالات معفاة أو منخفضة الضرائب، وتستطيع المنشأة فيه تخفيض الضرائب المسددة، وتظل الأوضاع الضريبية لها سليمة ولا يتم إبطالها من قبل مصلحة الضرائب، على سبيل المثال، الاستفادة من تخفيضات الإهلاك المعجل للآلات والمعدات، والحوافز الضريبية التي تحصل عليها المنشآت التي تستثمر في البحوث والتطوير؛ حيث تسمح الأمثلة السابقة للمنشأة بتخفيض مدفوعاتها الضريبية بطرق لا تمثل تحدياً من جانب مصلحة الضرائب (Kubick and Lockhart, 2017).

(٢) **التجنب الضريبي التعسفي (الضار)** Aggressive Tax Avoidance: هو اتباع الممول لأساليب وطرق مشروعة قانوناً لتخفيض الالتزامات الضريبية ولكن من خلال الالتزام الشكلي بنص القانون دون الأخذ في الاعتبار الهدف من القانون، وهو يعمل في منطقة رمادية بين التجنب الضريبي المشروع والتهرب الضريبي (Park et al., 2016; Hanlon and Heitzman, 2010).

ثالثاً- مفهوم التهرب الضريبي

لا يوجد خلاف بين الباحثين فيما يتعلق بمفهوم التهرب الضريبي؛ حيث استقر الباحثون على تعريفه بأنه اتباع الممول وسائل غير قانونية مثل إعداد إقرارات ضريبية خاطئة أو غير مكتملة أو إخفاء البيانات أو تدمير السجلات والتصرف بطريقة احتيالية مع مصلحة الضرائب بهدف الإفصاح عن دخل أقل مقارنة بالدخل الحقيقي لتخفيض العبء الضريبي، ويعرض الممول عند اكتشافه إلى عقوبات وغرامات مالية أحياناً جنائية كونها جريمة يعاقب عليها القانون (Park et al., 2016; Hanlon and Heitzman, 2010) وبالتالي، فهو يزيد من الخطر الضريبي للمنشأة في حالة القيام به، وذلك لأنه مجرم في كل القوانين الضريبية وتسعى الدول لمحاربتة بكل الوسائل الممكنة (عبد العاطي، ٢٠٢١).

٤-٣-٣ مقاييس الخطر الضريبي

استخدمت الدراسات السابقة التي تناولت مفهوم الخطر الضريبي العديد من المقاييس لقياس الخطر الضريبي، وتتمثل أهم هذه المقاييس في الآتي:

أولاً- تقلب معدلات الضرائب الفعلية **Effective Tax Rates Volatility**

نظراً لأن معظم تعريفات الخطر الضريبي التي تم تناولها في الدراسات السابقة قد ركزت على تشتت أو تباين نتائج الاستراتيجيات الضريبية، فقد ركزت معظم هذه الدراسات على مقاييس الخطر التي تعكس تقلب معدلات الضرائب الفعلية **Effective Tax Rates Volatility**؛ حيث تشير القيم الأعلى للتقلب إلى مستوى أعلى من الخطر الضريبي، و قد تم قياس التقلب في معدلات الضرائب الفعلية على أساس قيمة الانحراف المعياري لمعدلات الضرائب الفعلية والتي تمثل مقاييس التجنب الضريبي (مثل معدل الضريبة الفعلي الحالي **Current Effective Tax Rate**، ومعدل الضريبة الفعلي النقدي **Cash Effective Tax Rate**، ومعدل الضريبة الفعلي المحاسبي **GAAP Effective Tax Rate**).

قامت العديد من الدراسات بقياس الخطر الضريبي بالاعتماد على مقياس التقلب في معدل الضريبة الفعلي النقدي **Cash Effective Tax Rate volatility** من خلال الانحراف المعياري لمعدلات الضرائب الفعلية النقدية (e.g., Gallemore and Labro 2015; Lin et al. 2019)؛ حيث تربط **Cash ETRs** بين العبء الضريبي للمنشأة وقدرتها على سداد الضرائب. وتعد **Cash ETRs** من أكثر المقاييس التي تم استخدامها على نطاق واسع في الدراسات السابقة كمقياس للتجنب الضريبي، ويتم حساب معدل الضريبة الفعلي النقدي كما يلي:

$$\text{معدل الضريبة الفعلي النقدي} = \frac{\text{ضريبة الدخل النقدية المسددة خلال العام}}{\text{الدخل المحاسبي قبل الضريبة}}$$

ويتم الحصول على الضرائب النقدية المسددة خلال العام من قائمة التدفقات النقدية، ويمكن حساب الـ **Cash ETRs** على أساس سنوي أو على المدى الطويل خلال عدة سنوات.

إلى جانب ذلك، تم استخدام التقلب في معدل الضريبة الفعلية الحالي Current Effective Tax Rate Volatility، والذي تم قياسه على أساس الانحراف المعياري لمعدل الضريبة الفعلية الحالي Current ETR (e.g., He et al. 2020). ويتم حساب معدل الضريبة الفعلية الحالي Current Effective Tax Rate (Current ETR) كما يلي:

$$\text{معدل الضريبة الفعلية الحالي} = \frac{\text{مصرف ضريبة الدخل عن السنة الحالية فقط}}{\text{الدخل المحاسبي قبل الضريبة}}$$

بالإضافة إلى ذلك استخدمت دراسات أخرى (e.g., Lin et al. 2019; Abernathy et al. 2021) تقلب معدل الضريبة الفعلية المحاسبي GAAP Effective Tax Rates Volatility (GAAP ETR Volatility)؛ حيث يتم حساب معدل الضريبة الفعلية المحاسبي GAAP Effective Tax Rate كما يلي:

$$\text{مصرف ضريبة الدخل الإجمالي (مجموع مصرف الضريبة الحالي و المؤجل)} \\ \text{الدخل المحاسبي قبل الضريبة} \\ \text{معدل الضريبة الفعلية المحاسبي} =$$

ثانياً- احتياطي المزايا (المنافع) الضريبية غير المعترف بها

في ظل هذا المقياس يتم استخدام رصيد الاحتياطي الضريبي آخر الفترة المفصح عنه في القوائم المالية طبقاً لمتطلبات التفسير (FIN: 48) بعنوان: "المحاسبة عن حالات عدم التأكد في ضرائب الدخل"، الصادر عن الـ FASB والمعروف حالياً بـ ASC 740 كمقياس للخطر الضريبي؛ حيث يتطلب التفسير (FIN: 48) من المنشآت الإفصاح عن المزايا (المنافع) الضريبية غير المعترف بها Unrecognized Tax Benefits (UTB)، والتي تمثل التزام احتياطي ضريبي لمواجهة الحالات الضريبية الطارئة مستقبلاً، والمرتبطة بالأوضاع (أو المواقف) الضريبية غير المؤكدة، والتي من المتوقع أن يتم فحصها وإلغاؤها من قبل السلطات (عبد العاطي، ٢٠٢١).

بناءً على ما سبق، يخلص الباحث إلى أن الانحراف المعياري لمعدل الضرائب الفعلية من أكثر مقاييس الخطر الضريبي التي تم استخدامها على نطاق واسع في الدراسات السابقة كمقياس للخطر الضريبي، وذلك على الرغم من وجود مقاييس أخرى مثل؛ احتياطي المزايا (المنافع) الضريبية غير المعترف بها.

٥- تحليل الدراسات السابقة ذات الصلة واشتقاق فروض البحث

هناك العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية؛ ويمكن تناول تلك الدراسات ذات الصلة بموضوع البحث من خلال مجموعتين على النحو التالي:

المجموعة الأولى: دراسات تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية.

المجموعة الثانية: دراسات تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية.

ويمكن تناول تلك المجموعات على النحو التالي:

١-٥ المجموعة الأولى: دراسات تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية.

استهدفت دراسة (Akbari et al., 2018) تحليل تأثير القدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي، وذلك بالتطبيق على المنشآت المدرجة في بورصة طهران للأوراق المالية (Tehran Stock Exchange (TSE) واسواق (Over-The-Counter (OTC)، وذلك من خلال تصنيف المنشآت إلى منشآت مهيأة للدخل ومنشآت غير مهيأة للدخل؛ حيث بلغ حجم العينة ١٣٠ منشأة خلال الفترة من عام ٢٠٠٤ وحتى عام ٢٠١٥. وقد توصل الباحثون إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي؛ حيث إن هناك عوامل أخرى أكثر أهمية تفسر ممارسة المديرين للتجنب الضريبي مثل الرغبة في تمهيد الدخل.

في نفس السياق، هدف كل من (Nurfauzi and Firmansyah, 2018) إلى التعرف على تأثير القدرة الإدارية والمكافآت الإدارية ومخاطر الإفلاس

على ممارسات التجنب الضريبي التعسفي (الضار) للمنشآت الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا للأوراق المالية (Indonesia Stock Exchange (ISE) وذلك باستخدام عينة مكونة من ٣٦ منشأة خلال الفترة من عام ٢٠١١ وحتى عام ٢٠١٥ بإجمالي ١٨٠ مشاهدة. وقد توصل الباحثون إلى أن القدرات الإدارية للمديرين التنفيذيين لها تأثير إيجابي على ممارسات التجنب الضريبي التعسفية (الضارة)، مما يعني أنه كلما زادت القدرة الإدارية كلما زاد التجنب الضريبي التعسفي والعكس صحيح؛ حيث يتمتع المديرين التنفيذيين الأكثر قدرة بفهم أفضل لعمليات المنشأة ومواردها، وهذا ما يفسر قيامهم بممارسات التجنب الضريبي لتحقيق تدفقات نقدية موجبة، كما أوضحت نتائج الدراسة أن مكافآت الإدارة لها تأثير سلبي على التجنب الضريبي التعسفي (الضار)، مما يعني أنه كلما زادت مكافآت وتعويزات الإدارة، انخفض التجنب الضريبي التعسفي، ويشير ذلك إلى أن زيادة مستوى المكافآت والتعويضات الذي تحصل عليه الإدارة يؤدي إلى انخفاض مستوى التجنب الضريبي التعسفي (الضار)، كما أشارا الباحثان إلى أن مخاطر الإفلاس لها تأثير إيجابي على ممارسات التجنب الضريبي التعسفي (الضار).

على الجانب الآخر، توصل كل من (Prakosa and Sari, 2019) عند اختبار العلاقة بين القدرة الإدارية كأحد العوامل التي تؤثر على استراتيجية المنشأة وأدائها والتجنب الضريبي، إلى وجود تأثير سلبي معنوي للقدرة الإدارية على التجنب الضريبي، أي أنه كلما زادت القدرة الإدارية، انخفضت ممارسات التجنب الضريبي التي تحدث في المنشأة، وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من ١٧٢ منشأة عامة في إندونيسيا لمدة خمس سنوات خلال الفترة من عام ٢٠١٢ وحتى عام ٢٠١٦، وبإجمالي ٦٤٥ مشاهدة.

في نفس السياق، استهدفت دراسة (Ruhs and Østerås, 2019) التعرف على تأثير القدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي، وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية على المنشآت الأوروبية المقيدة بالبورصة بالاعتماد على قواعد بيانات Compustat Global and Orbis database بإجمالي ١٦٤٨٣ مشاهدة خلال الفترة

من عام ٢٠٠٩ وحتى عام ٢٠١٨. وقد توصل الباحثان إلى أن المديرين الأكثر قدرة يمارسون التجنب الضريبي بدرجة أكبر، وأن الانتقال من الربع الأدنى إلى الربع الأعلى للقدرة الإدارية (الانتقال لمستوى أعلى للقدرة الإدارية) يرتبط بتخفيض بنسبة ١.٨٤٪ في معدل الضريبة الفعلي النقدي Cash Effective Tax Rate للمنشأة لمدة عام واحد؛ ويرجع ذلك إلى زيادة معدلات الضريبة القانونية في بعض الدول الأوروبية، الأمر الذي يشكل حافزاً كبيراً للمديرين الأكثر قدرة للقيام بممارسات التجنب الضريبي، كما أشارا الباحثان إلى أن التفاوت في القدرة الإدارية فيما يتعلق بالتجنب الضريبي يكون أكثر وضوحاً في البيئات ذات الإصلاحات الضريبية المنخفضة.

هذا، ومن ناحية أخرى استهدفت دراسة (Aristyatama and

Bandiyono, 2021) التعرف على التأثير المُحفز للقيود المالية Financial

Constraints على العلاقة بين كلاً من القدرة الإدارية وتمهيد الدخل والتجنب الضريبي. ولتحقيق هدف الدراسة قام الباحثان بإجراء دراسة تطبيقية على عينة من المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا بلغت ٩٤ منشأة خلال الفترة من عام ٢٠١٥ وحتى عام ٢٠١٨ وبإجمالي ٣٧٦ مشاهدة، وتوصل الباحثان إلى أن تمهيد الدخل يؤثر تأثيراً إيجابياً على ممارسات التجنب الضريبي، وأن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً عكسياً على ممارسات التجنب الضريبي، كما عززت القيود المالية الآثار الإيجابية لتمهيد الدخل والآثار العكسية للقدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي.

وفي اتجاه مغاير، هدف (Gao, 2022) إلى تحليل العلاقة بين كفاءة

وخرات المحاسبين الماليين (CFOs) وممارسات التجنب الضريبي؛ وذلك من خلال التحقق من تأثير المعرفة والخبرة المحاسبية للمديرين الماليين على ممارسات التجنب الضريبي المشروعة والتعسفية (الضارة)، وتمثلت عينة الدراسة في ١٥٠٠ منشأة أمريكية خلال الفترة من عام ١٩٩٩ وحتى عام ٢٠١٥ بالاعتماد على مؤشر S&P 1500. وقد توصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى أن امتلاك المديرين الماليين للكفاءة المحاسبية يرتبط ارتباطاً إيجابياً بسلوكهم العام في تجنب الضرائب، مما يشير إلى أن المديرين الماليين يستفيدون من معرفتهم المهنية لتقليل دفع ضرائب المنشآت

إلى السلطات الضريبية ذات الصلة، كما أشار الباحث إلى أن المحاسبين الماليين أقل عرضة لممارسة استراتيجيات التجنب الضريبي التعسفي (الضار).

وفى اتجاه مغاير، هدف (Gao, 2022) إلى تحليل العلاقة بين كفاءة وخبرات المحاسبين الماليين (CFOs) وممارسات التجنب الضريبي؛ وذلك من خلال التحقق من تأثير المعرفة والخبرة المحاسبية للمديرين الماليين على ممارسات التجنب الضريبي المشروعة والتعسفية (الضارة)، وتمثلت عينة الدراسة فى ١٥٠٠ منشأة أمريكية خلال الفترة من عام ١٩٩٩ وحتى عام ٢٠١٥ بالاعتماد على مؤشر S&P 1500، وتم استخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد لاختبار فروض الدراسة. وقد توصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى أن امتلاك المديرين الماليين للكفاءة المحاسبية يرتبط ارتباطاً إيجابياً بسلوكهم العام في تجنب الضرائب، مما يشير إلى أن المديرين الماليين يستفيدون من معرفتهم المهنية لتقليل دفع ضرائب المنشآت إلى السلطات الضريبية ذات الصلة، كما أشار الباحث إلى أن المحاسبين الماليين أقل عرضة لممارسة استراتيجيات التجنب الضريبي التعسفي (الضار).

فى نفس السياق، توصل كل من (Francis et al., 2022) إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية والتجنب الضريبي التعسفي، بسبب التكاليف الكبيرة المرتبطة بالتجنب الضريبي التعسفي والتأثير السلبي الذي يمكن أن يحدثه على السمعة الإدارية إذا تم اكتشافها، وذلك عند فحص عينة مكونة من ٧٠٠١ منشأة من المنشآت الأمريكية خلال الفترة من عام ١٩٨٨ حتى عام ٢٠٠٩ بإجمالى ٤٢٣٢٩ مشاهدة. كما أشار الباحثون إلى أن هذه العلاقة العكسية تكون أكثر وضوحاً بالنسبة للمنشآت التي لديها فرص استثمارية أعلى أو المنشآت التي لديها مخاوف تتعلق بسمعتها.

يتفق ذلك مع نتائج دراسة (Hasanah and Widiastuti, 2022) والتي استهدفت قياس تأثير الكفاءات الإدارية والمالية على ممارسات التجنب الضريبي فى ظل التعثر المالي للمنشآت، وذلك بالتطبيق على المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا للأوراق المالية؛ وقد تم إجراء الدراسة على عينة مكونة من ١٤٩ منشأة خلال الفترة من عام ٢٠١٨ حتى عام ٢٠٢٠ بإجمالى ٤٤٧

مشاهدة، وقد توصل الباحثان أن التعثر المالي يؤثر تأثيراً عكسياً على التجنب الضريبي، كما تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً عكسياً على التجنب الضريبي في ظل وجود التعثر المالي للمنشآت.

مؤخراً، استهدفت دراسة (Saragih and Ali, 2022) التعرف على التأثير المُحفز للغة تقارير الأعمال الموسعة (XBRL) على العلاقة بين القدرة الإدارية والنتائج الضريبية للمنشآت Corporate Tax Outcomes، وذلك بالتطبيق على المنشآت غير المالية المدرجة في بورصة إندونيسيا خلال الفترة من عام ٢٠١٠ حتى عام ٢٠١٩، وقد تراوحت عدد مشاهدات الدراسة ما بين ١٨٨٢-٣٩٢٠ مشاهدة، وتم استخدام أسلوب الانحدار الخطي المتعدد باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة لاختبار فروض الدراسة. وقد توصل الباحثان إلى وجود تأثير إيجابي ومعنوي للقدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي، بينما يوجد تأثير سلبي غير معنوي للقدرة الإدارية على مستوى الخطر الضريبي. ثالثاً- أن تبني المنشآت XBRL يخفف من التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على ممارسات التجنب الضريبي.

في نفس السياق، استهدفت أيضاً دراسة (Saragih and Ali, 2023) التحقق من تأثير القدرة الإدارية على كلاً من الخطر الضريبي وممارسات التجنب الضريبي طويل الأجل Long Run Tax Avoidance، وذلك بالتطبيق على المنشآت المدرجة في بورصة إندونيسيا للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠١١ وحتى عام ٢٠١٨، وبإجمالي عدد مشاهدات بلغ ٣٠٣٤ مشاهدة، وقد توصل الباحثان إلى أن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً عكسياً على مستوى الخطر الضريبي، بينما تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً إيجابياً على ممارسات التجنب الضريبي طويل الأجل، مما يشير إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة يمارسون أنشطة التجنب الضريبي على المدى الطويل مع الحفاظ في نفس الوقت على تخفيض مستوى مخاطرها الضريبية.

بناءً على ما توصلت إليه الدراسات السابقة يتضح للباحث ما يلي:

- أن معظم الدراسات ركزت بشكل مباشر على قياس تأثير القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على ممارسات التجنب الضريبي (سواء التجنب الضريبي المقبول/المشروع أو التعسفي/الضار)، في حين أنه يوجد ندرة في الدراسات التي تناولت العلاقة المباشرة بين القدرة الإدارية والخطر الضريبي؛ حيث لا يوجد سوى دراسة (Saragih and Ali, 2022; 2023)، والتي توصلت إلى وجود تأثير سلبي معنوي للقدرة الإدارية على مستوى الخطر الضريبي.
- فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات التجنب الضريبي، يلاحظ أنه على الرغم من وجود اتفاق بين الباحثين على وجود علاقة ارتباط بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي، فقد خلصت الدراسات السابقة إلى نتائج متعارضة ومختلطة بشأن شكل أو اتجاه تلك العلاقة؛ حيث أكدت نتائج بعض الدراسات على وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات التجنب الضريبي (Nurfauzi and Firmansyah, 2018; Ruhs and Østerås, 2019; Saragih and Ali, 2022; 2023) بينما أشارت نتائج دراسات أخرى إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات التجنب الضريبي (Prakosa and Sari, 2019; Aristyatama and Bandiyono, 2021; Francis et al. 2022; Hasanah and Widiastuti, 2022) نتائج دراسات أخرى إلى عدم وجود علاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وممارسات التجنب الضريبي (Akbari et al., 2018).
- ندرة اهتمام الدراسات العربية بوجه عام والمصرية بوجه خاص التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي؛ حيث إن غالبية الدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي والتخطيط الضريبي والخطر الضريبي قد تم تطبيقها في بيئات متقدمة مثل البيئة الأمريكية، الأمر الذي يعنى صعوبة تعميم تلك النتائج على مستوى الأسواق

الناشئة والتي تتزايد لديها مشكلة الوكالة، نظراً لضعف نظم حوكمة المنشآت، ونظم حماية المستثمرين بها، مما يتطلب أهمية اختبار هذه العلاقة في البيئة المصرية والتي تختلف في سماتها وخصائصها عن البيئات المتقدمة.

٥-٢ المجموعة الثانية: دراسات تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية

سعى العديد من الباحثين إلى اختبار تأثير أحد أبرز التحيزات النفسية والأخطاء الإدراكية التي تشكل في السلوك العقلاني للمديرين وهي الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على ممارسات المنشأة الضريبية، فقد استهدفت دراسة (Aliani, 2016) تحليل العلاقة بين السمات الشخصية للمدير التنفيذي ولاسيما الثقة الإدارية المفرطة وممارسات التخطيط الضريبي، وذلك باستخدام عينة مكونة من ٢٨ منشأة مدرجة في سوق الأوراق المالية التونسي خلال الفترة من عام ٢٠٠١ وحتى عام ٢٠١١، وبإجمالي ٢٨٠ مشاهدة. وتوصل الباحث إلى وجود علاقة عكسية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي ومعدلات الضريبة الفعلية (أي علاقة ايجابية بين الثقة المفرطة والتخطيط الضريبي)؛ حيث يميل المديرين مفرطي الثقة إلى تخفيض العبء الضريبي على المنشآت.

من ناحية أخرى، هدف كل من (Kubick and Lockhart, 2017) إلى اختبار ما إذا كان الرؤساء التنفيذيون الحائزون على جوائز إعلامية كمؤشر على الثقة المفرطة للمدير التنفيذي يتبنون سياسات ضريبية أكثر تعسفاً، وقد تم تطبيق الدراسة على المنشآت غير المالية الأمريكية بإجمالي ١٩٣٥ مشاهدة خلال الفترة من عام ١٩٩٤ وحتى عام ٢٠١١. وقد توصل الباحثان إلى أن المنشآت التي لديها مديرين تنفيذيين مفرطين في الثقة أظهرت ممارسات تجنب ضريبي أكثر تعسفاً.

في ذات السياق، هدف (Hsieh, 2018) إلى تحديد وتحليل كيف يشارك المديرين التنفيذيين والمديرون الماليون في التأثير على أنشطة التجنب الضريبي للمنشآت، ولتحقيق هدف الدراسة تم التطبيق على عينة من المنشآت الأمريكية بالاعتماد على قواعد بيانات Thomson Reuters /Compustat، وتراوحت عينة الدراسة ما بين ١٨٤٨ مشاهدة - ١٩٦٢ مشاهدة وذلك خلال الفترة من عام

٢٠٠٤ وحتى عام ٢٠١٤، توصل الباحث إلى أن المنشآت الأكثر عرضة للقيام بأنشطة التجنب الضريبي هي التي لديها مديرون تنفيذيون وماليون مفرطون معاً في الثقة؛ حيث إن المديرين الماليين ذو الثقة المفرطة يلعبون دوراً هاماً في تدعيم الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين، وتنفيذ التوجيهات وخريطة الطريق للتجنب الضريبي التي يرسمها ويروج لها المدير التنفيذي.

استهدفت أيضاً دراسة (Chyz et al., 2019) تحديد دور المديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة في التأثير على السياسة الضريبية للمنشآت، وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من ١٣٥ منشأة في الفترة من عام ١٩٩٣ وحتى عام ٢٠٠٧ بإجمالي مشاهدات تتراوح ما بين ١٠٩٠ و ١٢٢٠ مشاهدة. وتوصل الباحثون إلى وجود علاقة ايجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي كونهم يكونوا أكثر مرونة في إدارة المخاطر الفريدة والتكاليف والتعقيدات الفنية الملازمة للسياسة الضريبية المتبعة.

من ناحية أخرى، قام كل من (Salehi and Rouhi, 2020) بتحليل العلاقة بين النرجسية والثقة المفرطة للمديرين ومخاطر المنشأة، ولتحقيق هدف الدراسة تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من ١٥٠ منشأة مدرجة في بورصة طهران للأوراق المالية في دولة إيران خلال الفترة من عام ٢٠١٢ وحتى عام ٢٠١٧، وبإجمالي ٨٩٠ مشاهدة، وقد توصل الباحثان إلى أن نرجسية المدير التنفيذي وثقته المفرطة تؤثر بشكل إيجابي ومعنوي على مخاطر المنشأة، مما يفسر مشاركتهم في العديد من الممارسات المحفوفة بالمخاطر مثل أنشطة التجنب الضريبي.

يتفق ذلك مع ما توصل إليه كل من (Sutrisno and Pirzada, 2020) عند فحص تأثير حجم مكتب المراجعة كمتغير مُحفز (مُعدل) على العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي؛ حيث توصل الباحثان إلى أن الثقة المفرطة لدى المدير التنفيذي ترتبط ارتباطاً إيجابياً بالتجنب الضريبي، وذلك عند فحص عينة من المنشآت غير المالية المدرجة في بورصة الأوراق المالية الإندونيسية (IDX) Indonesian Stock Exchange خلال

الفترة من عام ٢٠١٣ وحتى عام ٢٠١٧، كما أشار الباحثان إلى أن حجم مكتب المراجعة يرتبط ارتباطاً عكسياً بالتجنب الضريبي.

على خلاف معظم الدراسات التي تم تناولها في هذا الصدد توصلت دراسة كل من (Carrer and Slavov, 2021) إلى عدم وجود علاقة معنوية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والتجنب الضريبي التعسفي، وذلك عند فحص عينة مكونة من ٢٧٧ منشأة مدرجة في سوق الأوراق المالية البرازيلي خلال الفترة من عام ٢٠١٠ وحتى عام ٢٠١٧.

من ناحية أخرى، استهدفت دراسة (Almansoori et al., 2021) التحقق من العلاقة بين الثقة المفرطة في عرض القوائم المالية والتجنب الضريبي. ولتحقيق هدف الدراسة تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من ٢٨ منشأة مدرجة في سوق الأوراق المالية العراقي خلال الفترة من عام ٢٠١٤ وحتى عام ٢٠١٨ بإجمالي ١٤٠ مشاهدة. وقد توصل الباحثون إلى أن ثقة المديرين المفرطة في عرض القوائم المالية تؤثر تأثيراً إيجابياً على مستوى التجنب الضريبي؛ حيث إن الثقة المفرطة لدى الإدارة التنفيذية تزيد من الإنفاق الاستثماري والإفراط في الاستثمار، ومن ثم زيادة مصروفات التشغيل والذي ينتج عنه الحافز لتخفيض الدخل الخاضع للضريبة، ومن ثم تخفيض العبء الضريبي للمنشأة.

بالتطبيق على البيئة المصرية، هدف كل من (Ismail and Megahed, 2022) إلى التحقق من تأثير نرجسية المدير التنفيذي CEO narcissism على مستوى التجنب الضريبي وقيمة المنشأة؛ حيث تم تطبيق الدراسة على عينة من المنشآت المصرية غير المالية المدرجة على مؤشر (EGX100)؛ وبلغ حجم العينة ٤٨ منشأة بإجمالي ٢٦٧ مشاهدة خلال الفترة من عام ٢٠١٤ حتى ٢٠١٩، توصل الباحثان إلى وجود علاقة إيجابية معنوية بين نرجسية المدير التنفيذي وقيمة المنشأة، كما توصل الباحثان إلى عدم وجود علاقة معنوية بين نرجسية المدير التنفيذي والتجنب الضريبي (مقاساً بمعدل الضريبة الفعلية المحاسبي GAAP Effective Tax Rate، ومعدل الضريبة الفعلية الحالي (Current Effective Tax Rate).

مؤخراً، هدف (Hsu et al., 2022) إلى التحقق من العلاقة بين الفروق الضريبية (Book-tax differences (BTD) ومنح الائتمان، وتأثير الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين على هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على المنشآت المتداولة في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من عام ٢٠٠١ وحتى عام ٢٠١٧. وقد توصل الباحثون إلى مجموعة من النتائج: أولاً- أن المنشآت التي لديها فروق ضريبية مرتفعة تقوم بسداد فائدة أعلى للقروض المصرفية مقارنة بالمنشآت التي لديها فروق ضريبية أقل. ثانياً- أن تأثير الفروق الضريبية على عقود القروض يكون أقوى إذا كان الرؤساء التنفيذيون في المنشآت المقترضة مفرطين في الثقة، ثالثاً- أن الفروق الضريبية المرتفعة تزيد من مخاوف البنك بشأن مخاطر المعلومات الخاصة بالمقترض ومخاطر التخلف عن السداد.

بناءً على ما توصلت إليه الدراسات السابقة يتضح للباحث ما يلي:

- معظم الدراسات قد ركزت بشكل مباشر على العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي (المقبول/ التعسفي)، في حين لا توجد دراسات - في حدود علمنا- تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والخطر الضريبي بشكل مباشر. حيث إن غالبية الدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين وممارسات المنشأة الضريبية قد تم تطبيقها في بيئات متقدمة مثل البيئة الأمريكية، الأمر الذي يعنى صعوبة تعميم تلك النتائج على مستوى الأسواق الناشئة والتي تنزايد لديها مشكلة الوكالة، نظراً لضعف نظم حوكمة المنشآت، ونظم حماية المستثمرين بها، مما يتطلب أهمية اختبار هذه العلاقة في البيئة المصرية والتي تختلف في سماتها وخصائصها عن البيئات المتقدمة.
- فيما يتعلق بالدراسات التي تناولت العلاقة بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي، فقد توصلت تلك الدراسات إلى نتائج متضاربة؛ حيث إنه على الرغم من أن معظم الدراسات توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي (Aliani, 2016; Kubick and Lockhart, 2017; Hsieh, 2018; Sumunar

et al., 2019; Salehi and Rouhi, 2020; Sutrisno and Pirzada, 2020; Ilaboya and Aronmwan, 2021; Carrer and Slavov, 2021; Almansoori et al., 2021; Bivianti et al., 2022) دراسة (Ismail and Megahed, 2022) والتي تم تطبيقها في مصر أشارت إلى عدم وجود علاقة معنوية بين نرجسية المدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي. لذلك فإنه من الصعوبة بمكان توقع العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين وممارسات التجنب الضريبي، وأيضاً العلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي .

٦- العلاقة بين خصائص المديرين التنفيذيين والخطر الضريبي

سعى العديد من الباحثين (jia and Gao, 2020; Prakosa and Sari, 2019; Saragih and Ali, 2022) إلى تفسير سلوك الإدارة الضريبي في ضوء النظريات المحاسبية المختلفة؛ وفقاً لنظرية الوكالة فإن تعارض المصالح بين الإدارة الضريبية (مصلحة الضرائب) والمنشآت كدافعي للضرائب، قد يتسبب في تحمل المديرين لمخاطر ضريبية عالية للغاية، نتيجة خفض المدفوعات الضريبية وبالتالي تحمل السلطات الضريبية خطر الخسارة. في حين أنه وفقاً لنظرية المشروعية (legitimacy Theory) تسعى المنشأة للحصول على الشرعية لأنشطتها وأعمالها من مختلف الفئات الاجتماعية، وكذلك وفقاً لنظرية أصحاب المصلحة (Stakeholder Theory) تسعى المنشآت إلى تلبية احتياجات كافة أصحاب المصالح، لذلك لا تميل الإدارة إلى الانخراط في ممارسات التجنب الضريبي لأنه في حالة اكتشافها سوف يدرك المجتمع عدم وفاء المنشأة بمسئولياتها الاجتماعية، مما يؤدي إلى تعرض المنشأة إلى مزيد من العقوبات والغرامات في حالة اكتشاف هذه الممارسات من قبل السلطات الضريبية المختصة، فضلاً عن مقاطعة منتجات المنشأة وانخفاض أرباح المنشأة في المستقبل، وهذا يتفق مع نظرية الإشارة (Signaling Theory) بأن المدفوعات الضريبية تُعد بمثابة إشارة إيجابية من المنشأة لتحسين صورتها وقيمتها في إدراك الجمهور. على النقيض من ذلك، وفقاً لنظرية التكاليف

السياسية، تميل الإدارة للقيام بممارسات التجنب الضريبي، كون الضريبة هي أعلى تكلفة سياسية يمكن أن تتأثر بها المنشأة خاصة ذات الربحية العالية. فيما يتعلق بالعلاقة بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي، فقد أشار كل من (Andreou et al., 2016; Yung and Chen, 2018) إلى أن القدرة الإدارية ترتبط بسلوك تقبل المخاطر Risk-Taking Behavior؛ حيث يميل المديرون ذوي القدرة الإدارية المرتفعة إلى تقبل المخاطرة، بينما يميل أولئك الذين لديهم مستويات أقل من القدرة الإدارية إلى تجنب المخاطرة، وعند أخذ ذلك في سياق الخطر الضريبي للمنشأة، يمكن تمييز المديرين ذوي القدرة الإدارية المرتفعة الذين يقبلون مستوى أعلى من الخطر الضريبي، وأولئك الذين يتمتعون بمستويات أقل من القدرة الإدارية والذين يميلون إلى قبول مستويات أقل من الخطر الضريبي. وفي هذا الصدد، وحيث إن ممارسات التجنب الضريبي تُعد ممارسات محفوفة بالمخاطر (Guenther et al., 2017)، فإن تلك الممارسات من المحتمل أن تؤدي إلى نتائج ضريبية غير متوقعة للمنشأة، مما يؤدي إلى زيادة مستوى الخطر الضريبي، وفي هذا الشأن، أشارت دراسة (Saragih and Ali, 2023) إلى أن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً عكسياً على مستوى الخطر الضريبي، بينما تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً إيجابياً على ممارسات التجنب الضريبي طويل الأجل، مما يشير إلى أن المديرين التنفيذيين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة يمارسون أنشطة التجنب الضريبي على المدى الطويل مع الحفاظ في نفس الوقت على تخفيض مستوى مخاطرها الضريبية. وفي هذه الحالة، يلعب المديرون التنفيذيون دوراً فعالاً في تحديد المخاطر الضريبية المتوقعة التي قد تواجهها المنشآت، سواء كانت لفترة واحدة أو فترات متعددة في وقت واحد، كما أن كل مستوى من مستويات التجنب الضريبي التي يمارسها المديرون التنفيذيون يصاحبه مستوى من الخطر الضريبي. في نفس السياق، وفيما يتعلق بالعلاقة بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي، فقد توصلت الدراسات في هذا الشأن إلى نتائج متباينة، فقد أشارت نتائج بعض الدراسات إلى وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب

(Akbari et al., 2018; Park et al., 2016; **Prakosa and Sari, 2019; Aristyatama and Bandiyono, 2021; Francis et al. 2022; Hasanah and Widiastuti, 2022**) أن المديرين ذوي القدرات الإدارية المرتفعة لا يميلون إلى الانخراط في ممارسات التجنب الضريبي، ويرجع ذلك إلى اعتقادهم بأن تكاليف ممارسات التجنب الضريبي أعلى من منافعه، وأن لديهم القدرة على استخدام موارد المنشأة في أنشطة الإدارة الأخرى مثل المبيعات والاستثمار من أجل توليد التدفقات النقدية بدلاً من ممارسات التجنب الضريبي؛ حيث إن المديرين الأعلى قدرة إدارية ينخرطون في ممارسات عدوانية ضريبية أقل بسبب عدم التأكد بشأن ما إذا كانت المنافع الحدية تفوق التكاليف الحدية، وكذلك لتجنب الإضرار بسمعة المدير والمنشأة عند اكتشاف ممارسات التجنب الضريبي التعسفي.

على النقيض من ذلك، فقد توصلت نتائج دراسات أخرى (**Nurfauzi and Østerås, 2019; Saragih and Ali, Firmansyah, 2018; Ruhs and 2022;2023**) إلى وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي، ويرجع ذلك لعدة أسباب (١) يتمتع المديرين التنفيذيين الأعلى قدرة إدارية بفهم أفضل لبيئة تشغيل منشأتهم والذي يتيح لهم مواءمة أفضل لقرارات العمل مع الاستراتيجيات الضريبية، وتحديد فرص التجنب الضريبي واستغلالها بسهولة أكبر، (٢) يمكنهم استغلال الوفورات الضريبية في توليد عائد إيجابي على الاستثمار، وهذا يتفق مع رأى العديد من الباحثين (Gan and Park, 2017; Aliahmadi et al., 2016) بأن السبب الرئيس لقيام الإدارة بممارسات التجنب الضريبي هو تحقيق وفورات ضريبية وزيادة حجم النقدية المحتفظ بها والتي يمكن استغلالها في الفرص الاستثمارية المتاحة وفرص النمو نتيجة قدرتهم على تحقيق قيمة هامشية أعلى من نفس المستوى من الموارد.

على الجانب الآخر، وفيما يتعلق بالعلاقة بين الثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين والخطر الضريبي، فقد سعى العديد من الباحثين إلى اختبار تأثير أحد أبرز التحيزات النفسية والأخطاء الإدراكية التي تشكل في السلوك العقلاني للمديرين وهي الثقة المفرطة للمدير التنفيذي على ممارسات المنشأة الضريبية؛ وعلى النقيض من

القدرة الإدارية لم يكن هناك تعارض كبير بين الباحثين بشأن اتجاه وشكل العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة وممارسات التجنب الضريبي، فقد أشارا معظم الباحثين إلى وجود علاقة إيجابية بين الثقة الإدارية المفرطة والتجنب الضريبي (Kubick and Lockhart, 2017; Hsieh, 2018; Chyz et al., 2019; Salehi and Rouhi, 2020; Sutrisno and Pirzada, 2020; Almansoori et al., 2021)؛ حيث إن المدير التنفيذي مفرط الثقة يميل إلى القيام بممارسات التجنب الضريبي لسببين رئيسيين وهما: (١) يخفض المدير التنفيذي مفرط الثقة من مخاطر أفعاله ويبالغ في تقدير احتمالية التوصل إلى نتيجة إيجابية، مما يدفعه إلى المبالغة في تقدير العوائد من الوفورات الضريبية ويخفض من التكاليف المحتملة لممارسات التجنب الضريبي مثل احتمالية التعرض لموقف ضريبي غير مؤكد يتم الطعن فيه بنجاح من قبل السلطات الضريبية. (٢) كما يعتقد المدير مفرط الثقة أن لديه سيطرة أكبر على نتائج قراراته، من خلال اختيار وتحفيز أفضل مخططي الضرائب داخل المنشأة أو تحديد وتنفيذ فرص وممارسات التجنب الضريبي بكفاءة، وهو ما ينعكس على مستوى الخطر الضريبي للمنشأة.

بناءً على ما سبق، يتضح اتفاق الدراسات على أن التجنب الضريبي ولاسيما التجنب الضريبي التعسفي هو نشاط محفوف بالمخاطر، بما ينعكس على مستوى الخطر الضريبي للمنشأة، كما يتضح من نتائج الدراسات وجود علاقة عكسية بين القدرة الإدارية والخطر الضريبي، وعلى الرغم من عدم اتفاق الباحثين على شكل العلاقة بين القدرة الإدارية وممارسات التجنب الضريبي، إلا أن هناك اتفاق لمعظم الدراسات على وجود علاقة طردية بين الثقة الإدارية المفرطة وممارسات التجنب الضريبي ولاسيما الأكثر تعسفاً منها، وهو ما قد يكون مؤشراً مهماً ومحتمل على زيادة مستوى الخطر الضريبي لمنشآت الأعمال.

٧- نتائج البحث

من خلال العرض السابق توصل الباحث إلى النتائج التالية:

- يعكس الخطر الضريبي للمنشأة إلى أي مدى تُعد المنشأة قادرة على الحفاظ على استقرار وضعها الضريبي على مدار الزمن، وبالتالي يشير التقلب في معدل الضرائب الفعلي إلى زيادة الخطر الضريبي للمنشأة، فإذا كان هناك تقلب عالي في معدلات الضرائب الفعلية للمنشأة، فإن ذلك يعنى أن هذه المنشأة تواجه خطر ضريبي عالي.
- أن المديرين ذوي القدرات الإدارية العالية يكون لديهم معرفة وفهم أفضل بطبيعة أعمال الشركة وما يرتبط بها من تغيرات اقتصادية، وأكثر فهما وتطبيقاً للمعايير المحاسبية وإجراءات الرقابة الداخلية، بما ينعكس على تحسين جودة الإفصاح المحاسبي للمنشأة، وبالتالي مستوى الخطر الضريبي.
- تؤدي المستويات المرتفعة من الثقة الإدارية المفرطة إلى سلوكيات وممارسات محاسبية غير أخلاقية، مما يؤثر بشكل سلبي على القوائم المالية للمنشأة، وتحمل مخاطر عالية، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الخطر الضريبي.

٨- المراجع

٨-١ المراجع العربية

- محمود، عمرو السيد زكي. (٢٠١٧). دراسة العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات وممارسات التجنب الضريبي: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية في مصر. *مجلة الفكر المحاسبي*، ٢١(١)، ٣٠٧ - ٣٦١.
- عبد العاطي، محمود حسين اسماعيل. (٢٠٢١). قياس أثر الإفصاح عن الدخل الشامل على الخطر الضريبي والخطر العام للمنشأة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصري، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- محمد، عمرو محمد خميس. (٢٠٢١). دراسة واختبار أثر مشاركة الإنث بمجالس إدارات الشركات المقيدة بالبورصة المصرية علي العلاقة بين القدرة الإدارية والثقة المفرطة للمدير التنفيذي وممارسات التجنب الضريبي. *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، ٥(١)، ١٢٩٥ - ١٣٦٦.
- عبد الرحيم، أسماء إبراهيم. (٢٠٢٠). أثر الملكية الإدارية والثقة الإدارية المفرطة للمدير التنفيذي على مستوى الاحتفاظ بالنقدية في الشركات المساهمة المصرية: دراسة اختبارية على الشركات المسجلة في البورصة المصرية. *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، المجلد ٤، العدد ٢، ١ - ٤٤.
- مليجي، مجدي مليجي عبد الحكيم. (٢٠١٩). قياس أثر القدرة الإدارية على جودة التقرير المالي وخطر انهيار أسعار الأسهم- دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، *مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية*، ٣(٣)، ٢٩٦-٣٨٣.
- الجوهري، إبراهيم السيد محمد، وسليمان حامد نبيل حامد. (٢٠٢٣). أثر التحفظ المحاسبي وأنماط الملكية على الاحتفاظ بالنقدية ودورها في الحد من مخاطر انخفاض التدفقات النقدية التشغيلية: دراسة تطبيقية، *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، ٤(١)، ١٥١ - ١٩٧.
- إبراهيم، ايهاب عبد الفتاح محمد. (٢٠١٧). قياس تأثير القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية في بيئة الأعمال المصرية: دراسة تطبيقية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- فودة، السيد أحمد محمود، والاسداوي، مصطفى السيد مصطفى. (٢٠٢٠). أثر القدرة الإدارية على سلوك المحللين الماليين والقيمة السوقية للشركات المساهمة المصرية: دراسة اختبارية. *المجلة العلمية للدراسات المحاسبية*، ٢(٣)، ٥٥٣ - ٦١٩.

٢-٨ المراجع الإنجليزية

- Abernathy, J. L., T. R. Kubick, and A. Masli. (2018). Evidence on the relation between managerial ability and financial reporting timeliness. *International Journal of Auditing* 22(2),185-196.
- Ackert, L., & Deaves, R. (2009). *Behavioral finance: Psychology, decision-making, and markets*. Cengage Learning.
- Ahmed, A. S., and Duellman, S., (2013), Managerial Overconfidence and Accounting Conservatism, *Journal of Accounting Research*, 51(1), 1-30.
- Akbari, F., Salehi, M., & Vlashani, M. A. B. (2018). The effect of managerial ability on tax avoidance by classical and Bayesian econometrics in multilevel models: Evidence of Iran. *International Journal of Emerging Markets*. 13 (6), 1656-1678.
- Al Islami, M. A. F., & Madyan, M. (2020). The Effect of Managerial Overconfidence on Corporate Investment. *Manajemen Bisnis*, 10(1), 49-57.
- Aliahmadi, S., Jamshidi, A., & Mousavi, R. (2016). The Managerial Ability and Value of Cash: Evidence from Iran. *Advances in Mathematical Finance and Applications*, 1(1), 19-31.
- Almansoori, M. A., Ali, R. H., & Abdulmir, A. N. The Effect of Overconfidence in the Presentation of Financial Statements on Corporate Tax Avoidance. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 15 (6), 342-354.
- Alqatamin, R., Aribi, Z., and Thankom, A.,(2017). the Effect of the CEOs Characteristics on EM Evidence from Jordan, *International Journal of Accounting and Information Management*, 25(3). 356-375.
- Andreou, P. C., Karasamani, I., Louca, C., & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *Journal of Business Research*, 79, 107-122.
- Azhari, N. A. N., Hasnan, S., & Sanusi, Z. M. (2020). The relationships between managerial overconfidence, audit committee, CEO duality and

- audit quality and accounting misstatements. *International Journal of Financial Research*, 11(3), 18-30.
- Baik, B; P, Brockman; D., Farber and S, Lee. (2018). Managerial Ability and the Quality of Firms' Information Environment". *Journal of Accounting Auditing and Finance*. 33(4),506-527.
 - Bonsall IV, S. B., Holzman, E. R., & Miller, B. P. (2017). Managerial ability and credit risk assessment. *Management Science*, 63(5), 1425-1449.
 - Carrer, G., & Slavov, T. (2021). Tax Aggressiveness and CEO Overconfidence in The Stock Market: Evidence from Brazil. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(1), 165-176.
 - Chyz, J. A., Gaertner, F. B., Kausar, A., & Watson, L. (2019). Overconfidence and corporate tax policy. *Review of Accounting Studies*, 24(3), 1114- 1145.
 - Demerjian, P., Lev, B. & McVay, S., (2012), "Quantifying Managerial Ability: A New Measure and Validity Tests", *Management Science*, 58, (7), 1229-1248.
 - Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The effects of executives on corporate tax avoidance. *The accounting review*, 85(4), 1163-1189.
 - Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2019). When does tax avoidance result in tax uncertainty?. *The Accounting Review*, 94(2), 179-203.
 - Dyreng, S. D., M. Hanlon, and E. L. Maydew. (2008). Long-Run Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*. 83 (1): 61–82.
 - Edwards, A., Schwab, C. and Shevlin, T., 2016. Financial Constraints and Cash Tax Savings. *The Accounting Review*, 91 (3), 859-881.
 - Francis, B. B., Sun, X., Weng, C. H., & Wu, Q. (2022). Managerial ability and tax aggressiveness. *China Accounting and Finance Review*. 24 (1), 53-75.

- Gallemore, J. and Labro, E. (2015). The importance of the internal information environment for tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1): 149 - 167.
- Gan, H., & Park, M. S. (2017). CEO managerial ability and the marginal value of cash. *Advances in accounting*, 38, 126-135.
- Gao, L. (2022). Accountant CFOs and corporate tax avoidance. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 33(1), 164-184.
- Guenther, D. A., Matsunaga, S. R. and Williams, B. M. (2013). Tax avoidance, Tax aggressiveness, Tax risk and Firm risk. *Working paper*. 1-43.
- Gul, F. A., B. L. Jaggi, and G. V. Krishnan. 2007. Auditor independence: Evidence on the joint effects of auditor tenure and nonaudit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(2): 117-142.
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2017), Managerial Ability, Investment Efficiency and Stock Price Crash Risk, *Research in International Business and Finance*, 42, 262-274.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
- Hasanah, A. R., & Widiastuti, N. P. E. (2022). Managerial and Financial Capabilities Become Determining Factors of Tax Avoidance Practice in Indonesia. *International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)*, 11(1), 207-219.
- He, G., Ren, H. M., & Taffler, R. (2020). The impact of corporate tax avoidance on analyst coverage and forecasts. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 54(2), 447-477.
- Hribar, P., & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary accounting research*, 33(1), 204-227.
- Hsieh, T. S., Wang, Z., & Demirkan, S. (2018). Overconfidence and tax avoidance: The role of CEO and CFO interaction. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(3), 241-253.

- Hsu, A., Lee, C. F., & Liu, S. (2022). Book-tax differences, CEO overconfidence, and bank loan contracting. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 58(2), 437-472.
- Huang, Xuerong and Sun, Li (2017), Managerial Ability and Real Earnings Management, *Advances in Accounting*, 39, 91-104.
- Hutchens, Michelle and Rego, Sonja O., Does Greater Tax Risk Lead to Increased Firm Risk? (June 15, 2015). *Working paper*.
- Ismail, T. H., & Megahed, H. H. (2022). Corporate Tax Sheltering and Firm Value: Does CEO Narcissism Matter in Egyptian Setting?. *International Journal of Auditing and Accounting Studies*, 4(1), 47-74.
- Jeon, K. (2019). CEO Overconfidence and Cash Flow Management. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(2), 1-13.
- Jia, Y., & Gao, X. (2020). Is managerial rent extraction associated with tax aggressiveness? Evidence from informed insider trading. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 1-30.
- Johnson, D. D., & Fowler, J. H. (2011). The evolution of overconfidence. *Nature*, 477(7364), 317-320.
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310.
- Krishnan, G.V. and Wang, C. (2015). The relation between managerial ability and audit fees and going concern opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. 34 (3), 139-160.
- Kubick, T. R., & Lockhart, G. B. (2017). Overconfidence, CEO awards, and corporate tax aggressiveness. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44(5-6), 728-754.

- Kubick, T. R., & Lockhart, G. B. (2017). Overconfidence, CEO awards, and corporate tax aggressiveness. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44(5-6), 728-754.
- Liang, Q., Ling, L., Tang, J., Zeng, H., & Zhuang, M. (2020). Managerial overconfidence, firm transparency, and stock price crash risk: Evidence from an emerging market. *China Finance Review International*, 10(3), 271-296.
- Lin, X., Liu, M., So, S., & Yuen, D. (2019). Corporate social responsibility, firm performance and tax risk. *Managerial Auditing Journal*. 34:1101–1130.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The journal of finance*, 60(6), 2661-2700.
- Malmendier, U., and Tate, G., (2015), Behavioral CEOs: The Role of Managerial Overconfidence, *Journal of Economic Perspectives*, 29(4), 37-60.
- Malmendier, U., Yan, J., and Tate, G., (2007), Corporate Financial Policies with Overconfident Managers, *Working Paper*, No. 13570.
- Neuman, S. S., Omer, T. C. and Schmidt, A. B. (2020). Assessing x risk: Practitioner perspectives. *Contemporary Accounting Research*. 37(3), 1788– 1827.
- Nurfauzi, R., & Firmansyah, A. (2018). Managerial ability, management compensation, bankruptcy risk, tax aggressiveness. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 18(1), 75-100.
- Park, J., Ko, C. Y., Jung, H., & Lee, Y. S. (2016). Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(4), 449-477.
- Prakosa, R. A., & Sari, D. (2019). The effect of managerial ability on corporate tax avoidance. In *3rd Asia-Pacific Research in Social*

Sciences and Humanities Universitas Indonesia Conference (APRISH 2018) (pp. 323-331). Atlantis Press.

- Price waterhouse Coopers, L. L. P., & Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2004). Enterprise Risk Management: Integrated Framework: Executive Summary, Framework, September, 2004.
- Purhanudin, N. and Zakaria, Z., (2015), Managerial Overconfidence and Debt Maturity Structure of Malaysian Construction and Material Companies, *Review of Contemporary Business Research*, 4(1), 32-39.
- Ruhs, E. R., & Østerås, O. M. (2019). *Managerial ability and tax avoidance evidence from Europe*. Master's thesis. Norwegian School of Economics.
- Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., Hassanpour, S. and Tarighi, H. (2020), The effect of managerial overconfidence on the conditional conservatism and real earnings management, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11 (3), 708-720.
- Saragih, A. H., & Ali, S. (2022). The role of XBRL adoption on the association between managerial ability and corporate tax outcomes: empirical evidence from Indonesia. *Journal of Applied Accounting Research*, 24(2), 217-234.
- Saragih, A. H., & Ali, S. (2023). Corporate tax risk: a literature review and future research directions. *Management Review Quarterly*, 73(2), 527-577.
- Sumunar, K. I., Jannah, L., & Aulia, D. (2019). CEO overconfidence, tax avoidance, and education foundation. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 99-105.
- Sutrisno, P., (2019), CEO Overconfidence, Audit Firm Size, Real Earnings Management and Audit Opinion, *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(1), 1-13.

- Sutrisno, Paulina, and Kashan Pirzada. (2020). Are CEO Overconfidence and Audit Firm Size Related to Tax Avoidance? *Accounting and Finance Review*, 5, 56–65.
- Wang, Z., Chen, M. H., Chin, C. L., & Zheng, Q. (2017). Managerial ability, political connections, and fraudulent financial reporting in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 36(2), 141-162.
- Yang, D., and Kim, h., (2020), Managerial Overconfidence and Manipulation of Operating Cash Flow: Evidence from Korea, *Financial Research Letters*, 32, 1-8. Yung, K., & Chen, C. (2018). Managerial ability and firm risk-taking behavior. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 51, 1005-1032.
- Zaher, A. M. (2019). The effect of managerial overconfidence on accruals-based and real-activities earnings management: evidence from Egypt. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(4), 1-14.