



التحيزات الإدراكية وأثرها على مكونات رأس المال العامل
دراسة تحليلية لعينة من متخذي القرار في الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية
**Cognitive biases and their impact on the components of
working capital**

**An analytical study of a sample of decision makers in companies listed on the
Iraqi Stock Exchange**

أ. د. م نور صباح لدهان
Asst. Prof. Dr. Noor S. Al-Dhan
noor.s@uokerbala.edu.iq

مريم امير الكردي
Maryam Ameer Al-kordy
Meryameer60@gamil.com

جامعة كربلاء / كلية الإدارة والاقتصاد
Karbala University / College of Administration and Economics

المستخلص

يهدف هذا البحث الى فهم سلوك متخذي القرار في الشركات الذين يشاركون في عملية صنع القرار المالي والاداري لإدارة رأس المال العامل، اذ نحاول في بحثنا معرفة ما إذا كان مديرو رأس المال العامل عرضة لبعض التحيزات الإدراكية المرتبطة بالموجهات، مثل الثقة المفرطة، والتمثيلية والعزو الذاتي والمحاسبة الذهنية وكيف يمكن ان تؤثر هذه التحيزات على قرارات إدارة رأس المال العامل. وتظهر النتائج إن مديري الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية يعانون من العديد من التحيزات الإدراكية التي تؤثر في طريقة تفكيرهم وبالتالي قراراتهم المالية الخاصة بالشركة لذلك يكون من الضروري تجنب تأثير تلك التحيزات عن طريق معرفة الآثار النفسية لهذه التحيزات في القرارات الإدارية. وقد تم اختبار (4) تحيزات إدراكية على (103) من المدراء ذوي التأثير على القرارات المالية والادارية المتعلقة بإدارة رأس المال العامل والشركة ككل بالاعتماد على الاسلوب الوصفي والاستدلالي لعينة وفرضيات الدراسة عن طريق استخدام اداتين احصائية تمثلت بمصفوفة الارتباط (معاملات ارتباط بيرسون) وتحليل الانحدار البسيط.



Abstract

This research aims to understand the behavior of decision makers in companies who participate in the financial and administrative decision-making process for managing working capital. Mental accounting and how these biases can influence working capital management decisions.

The results show that the managers of companies listed on the Iraq Stock Exchange suffer from many cognitive biases that affect their way of thinking and therefore their financial decisions for the company, so it is necessary to avoid the impact of those biases by knowing the psychological effects of these biases in management decisions. (4) Cognitive biases were tested on (103) of managers with influence on financial and administrative decisions related to working capital management and the company as a whole, based on the descriptive and inferential method of the sample and hypotheses of the study by using two statistical tools represented by the correlation matrix (Pearson correlation coefficients) and simple regression analysis.

الكلمات المفتاحية: التحيزات الإدراكية، الثقة المفرطة، التمثيلية، المحاسبة الذهنية، العزو الذاتي، إدارة رأس المال العامل

Key Words: Cognitive biases, Overconfidence, Representationalism , Mental accounting, Self-attribution, Working capital management.



المقدمة

المالية السلوكية مفهوم جديد يتعلق بدراسة نفسية الافراد وهي الدراسة التي تتعامل مع المواقف غير العقلانية للمشاركين في الاسواق فيما يتعلق بالقرارات المالية وكيف يؤثر السلوك البشري في اتخاذ القرارات المالية. ان المالية السلوكية هي مزيج من التمويل التقليدي والنظريات النفسية وقد أصبحت فكرة المالية السلوكية شائعة في عام 1990. وهي دراسة الواقع، وفهم كيف يقوم المشاركون في الاسواق باتخاذ قراراتهم فعلياً اي دراسة ما هو كائن وليس ما يجب أن يكون. اذ توفر فهماً أفضل وتوضح كيف تؤثر المواقف والأخطاء الإدراكية على المستثمرين وكذلك رواد الأعمال أو صانعي القرار الآخرين. لذلك، يُنظر إلى العوامل الإدراكية والموقف الفردي على أنها عوامل مؤثرة لإحداث تغيير في سعر السوق من قيمتها الأساسية.

يعد التمويل قصير الأجل جزء أساسي من إدارة رأس المال العامل وان رأس المال العامل هو الاستثمار الوحيد الذي تقوم به الشركة دون توقع عائد محدد وتكون الاستثمارات مطلوبة من أجل الحفاظ على استمرار العمل. بالنسبة للعديد من الشركات، تمثل مكونات رأس المال العامل أكبر العناصر في الميزانية العمومية. على الرغم من ذلك، لا يُنظر إليهم على أنهم قضايا تتطلب اعتبارات استراتيجية أو اهتماماً من الإدارة العليا وأن إدارة رأس المال العامل تشمل جميع جوانب إدارة الموجودات والمطلوبات المتداولة. ويركز تمويل الشركات على قرارات الاستثمار والتمويل وبالتالي، تعتبر هذه المسؤوليات الرئيسية لمديري المالية اذ يتحكم المدراء في الأمور المالية الأخرى بما في ذلك إدارة رأس المال العامل أيضاً. وبالتالي، فقد ظهر انسجاماً قوياً بين تمويل الشركات ومجال التمويل السلوكي.

وقد تم تقسيم هذا البحث الى أربعة مباحث اذ يشمل المبحث الاول منهجية البحث اما المبحث الثاني فدرس الإطار النظري للتحيزات الإدراكية وإدارة رأس المال العامل، بينما خصص المبحث الثالث للجانب العملي لمتغيرات البحث واخيرا المبحث الرابع الذي يتكون من الاستنتاجات والتوصيات.

المبحث الاول: منهجية البحث

اولاً: مشكلة البحث

يواجه مديرو الشركات عدد لا متناهي من القرارات اليومية (قصيرة الاجل) في جميع جوانب مكونات إدارة رأس المال العامل وهذا التعدد في اتخاذ القرارات وضيق الوقت فضلاً عن ضعف القدرة على جمع وتحليل البيانات الأساسية ساهم في إجبار المدراء على اتخاذ قرارات مالية غالباً ما تكون بعيدة عن العقلانية الكاملة التي افترضتها النظريات المالية التقليدية، ومن هنا تنشأ مشكلة الدراسة التي تتأطر بعدم إدراك أهمية التحيزات الإدراكية عند اتخاذ مدراء الشركات للقرارات المالية. وتتلخص المشكلة بالتساؤلات الآتية:

- 1- ما هي التحيزات الإدراكية الأكثر ظهوراً لدى مدراء الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية؟
- 2- كيف يمكن ان تؤثر التحيزات الإدراكية المرتبطة بالموجهات في قرارات إدارة رأس المال العامل؟ وما هي التحيزات الأكثر تأثيراً في هذه القرارات؟

ثانياً: أهمية الدراسة

القرار الاداري هو قرار فردي خاص يتأثر بالعناصر النفسية والسلوكيات الاجتماعية للمديرين الماليين لذلك فمن المهم دراسة وفهم سلوكياتهم عن طريق معرفة وإدراك تحيزاتهم السلوكية والنفسية التي تقودهم لاتخاذ قراراتهم



الإدارية لأن فهم سلوك المدراء يساعد على فهم والتنبؤ بالتحركات المستقبلية للشركات بشكل دقيق، ومن ثم تحقيق مستويات عالية من تحقيق الأرباح وتجنب الخسارة عن طريق الإدارة الكفوءة لمكونات رأس المال العامل. وبناء على ذلك فإن هذا البحث يكسب أهميته من أهمية موضوعه الذي يمثل جانب مهم وحديث في الإدارة المالية وهو المالية السلوكية وتأثير التحيزات الإدراكية على إدارة رأس المال العامل وتأتي أهمية الدراسة في الجانبين العلمي والعملية ومن هنا فإن الدراسة تكتسب أهميتها بالآتي:

- 1- حداثة موضوعاتها المتمثلة بالتحيزات الإدراكية المرتبطة بالموجهات وتعد محاولة لفهم مدى مساهمة التحيزات السلوكية المرتبطة بعلمي النفس والاجتماع في التأثير بقرارات مدراء الشركات بصورة عامة ومدراء رأس المال العامل بشكل خاص.
- 2- اختبار عدد من التحيزات الإدراكية من حيث تأثيرها في عملية اتخاذ القرار الإداري لمدراء رأس المال العامل في الشركات.
- 3- تعمل هذه الدراسة على تفسير الكثير من حالات عدم الكفاءة في اتخاذ القرارات الإدارية عموماً ولاسيما في سوق العراق للأوراق المالية.
- 4- تعد هذه الدراسة إضافة فكرية للمكتبة العربية والعراقية عن واحد من أهم المواضيع الحديثة التي تقدم دراسة شاملة للعوامل النفسية والاجتماعية المؤثرة في سلوك المدراء أثناء عملية اتخاذهم للقرارات المالية.

ثالثاً: أهداف الدراسة

يهدف البحث الحالي إلى التحقق في العلاقة بين التحيزات الإدراكية ومكونات إدارة رأس المال العامل وذلك من خلال تحليل واختبار تأثير التحيزات الإدراكية على إدارة رأس المال العامل ويتم تخطيط رأس المال العامل من قبل المديرين الماليين للشركات أو مديري رأس المال العامل من خلال قراراتهم ونظراً لأهمية هذه القرارات فقد اهتم البحث بها ويحاول البحث الحالي تحقيق الأهداف الآتية:

- 1- فهم وتحليل واختبار تأثير التحيزات الإدراكية المرتبطة بالموجهات على سلوكيات المدراء وقراراتهم الإدارية.
- 2- قياس تأثير التحيزات الإدراكية المرتبطة بالموجهات على إدارة رأس المال العامل.

رابعاً: وسائل جمع المعلومات والبيانات

تم جمع البيانات والمعلومات المهمة لإتمام هذه البحث بطريقتين، في الجانب النظري تم الاعتماد على الأدبيات الأجنبية من كتب ومقالات وبحوث منشورة. أما في الجانب العملي فقد تم الاعتماد على الاستبانة التي تعد أهم مصدر للحصول على البيانات ذات الصلة بموضوع الدراسة.

خامساً: فرضيات الدراسة

- 1- لا توجد علاقة ارتباط معنوي بين التحيزات الإدراكية وإدارة رأس المال العامل.
- 2- لا توجد علاقة تأثير معنوي للتحيزات الإدراكية في إدارة رأس المال العامل.



المبحث الثاني: الإطار النظري للبحث

المطلب الاول: التحيزات الادراكية المرتبطة بالموجهات Heuristics

الموجهات هي قواعد عامة، أو اختصارات عقلية، يستخدمها الدماغ البشري لحل المشكلات المعقدة بسرعة والتي تجعل اتخاذ القرار أسهل، (Ritter,2003:3). وهي أدوات مفيدة للغاية وقوية لحل المشكلات. ومع ذلك، عند استخدامها في الموقف الخطأ، يمكن أن تتسبب الموجهات في ارتكاب الأشخاص لأخطاء عقلية منهجية يمكن أن تؤدي إلى قرارات استثمار دون المستوى الأمثل (Fuller,2000:10) يعتمد معظم المدراء على الموجهات لاتخاذ القرارات (Shefrin,2007:8). والموجهات (Heuristics) أو ما تسمى باختصار الوقت هو اتخاذ القرار بالاعتماد على التجارب الشخصية السابقة التي توجه الأشخاص (Fabozzi,etal,2010:264) وهي قواعد أو استراتيجيات يستخدمها الأشخاص في معالجة المعلومات، وعليه يتخذ الأشخاص الذين ليس لديهم وقت في التفكير في المعلومات أو لديهم معلومات زائدة قرارات سريعة من خلال الاعتماد على هذه الموجهات في معالجة البيانات ، كذلك تعبر الموجهات على أن الأفراد لديهم ميل لإصدار الأحكام بسرعة ، إذ يميل المستثمرون والمدراء إلى اتخاذ القرارات بالاعتماد عادة على طريقة التجربة والخطأ ، وبالتالي تطوير القواعد العامة (Chandra,2009:16)

اولاً: الثقة المفرطة Overconfidence

تظهر الثقة المفرطة في العديد من اساليب تمويل الشركات فمثلاً، يدفع الرؤساء التنفيذيون ذوو الثقة المفرطة مبالغ اضافية للشركات المستهدفة عند الاستحواذ عليها وقد يؤدي ذلك الى تدهور الاستثمارات الخاصة للشركات بأختيار المحفظة، (bodi,2013:267) ويُظهر المدراء ثقة مفرطة عندما يتعلق الأمر بالمهام الصعبة وقدراتهم الخاصة، ان هذه الثقة المفرطة لا تعني عدم كفاءة المديرين، انما تعني فقط أنهم في نظرهم أذكى وأفضل مما هو عليه الحال في الواقع (Shefrin,2007:6)

وتعرف الثقة المفرطة (Overconfidence) على انها موجه يشير إلى ميل الأفراد للمبالغة في تقدير مدى صحة تقييماتهم الأساسية في الإجابة بشكل معتدل على الأسئلة الصعبة إذ يتمتع بعض الأفراد بمستوى أعلى من الثقة المفرطة من الآخرين، (Baig etal,2019:119) ويمكن ان تعرف على أنها إيمان لا مبرر له في التفكير البديهي والأحكام والقدرات الادراكية (Ackert&Deaves,2010:110)

ثانياً: التمثيلية Representativeness

التمثيلية تعني اعتماد الافراد على الصور النمطية عند اصدار احكام سريعة (Shefrin,2002:14). غالباً ما يصدر المديرون أحكاماً وتنبؤات من خلال الاعتماد على الموجه الذي يستخدم النظائر والقوالب النمطية إذ يشير علماء النفس إلى المبدأ الأساسي على أنه التمثيل. فعند السؤال عن مدى ملاءمة كائن أو فكرة للصورة النمطية، يسأل المديرون عن مدى تمثيل هذا الكائن أو الفكرة للفئة التي ينتمي إليها. بشكل عام، يعتمد الافراد كثيراً على التمثيلية، ويمكن أن يؤدي التفكير القائم على التمثيل إلى التحيز (Shefrin,2007:8). إذ ينطبق تفسيران أساسيان للتحيز التمثيلي على متخذي القرار:



- إهمال المعدل الأساسي: في إهمال المعدل الأساسي، يحاول المستثمرون تحديد النجاح المحتمل حيث يميل بعض المستثمرين إلى الاعتماد على الصور النمطية عند اتخاذ قرارات الاستثمار (pompian,2006:63).
- إهمال حجم العينة والتمثيل (representativeness) فكرة التحيز التمثيلي تنص على أن الأفراد عادة لا يأخذون في الحسبان حجم العينة، إذ يعتقد الأفراد أن جزءًا صغيرًا من العينة يمثل عينة كاملة وهذا يؤدي إلى قرارات خاطئة. حيث يميل الأشخاص إلى الاشتراك فيما يسميه الباحثون "قانون الأعداد الصغيرة"، وهو افتراض أن العينات الصغيرة تمثل بدقة مجموعات سكانية بأكملها. (bodi,2013:267).

ثالثاً: المحاسبة الذهنية Mental accounting

المحاسبة الذهنية هي عملية يقوم الناس من خلالها بتقييم معاملاتهم المالية (Bakshi,2020:308) عن طريق تقسيم الثروة إلى مجموعات مختلفة غالباً ما يتم تشكيل هذه المجموعات على أساس أهداف معينة أو أفق زمني مثل التقاعد أو الرسوم المدرسية. وتختلف الحسابات الذهنية في تحمل المخاطر، عادةً ما يتم استثمار الحسابات التي تهدف إلى تلبية الطموحات في الأوراق المالية الخطرة بينما تستثمر حسابات الأهداف الأساسية (مثل دخل التقاعد) في الأوراق المالية منخفضة المخاطرة (Wright,2012:1) من الناحية المنطقية، قد يكون من الأفضل عرض كلا الحسابين كجزء من المحفظة الشاملة للمستثمر مع توضيح المخاطر والعائد لكل منهما في إطار عمل موحد (Bodi,2013:268). وتعرف المحاسبة الذهنية بأنها ميل الأفراد إلى رؤية الأشياء في حساب ذهني منفصل وتجاهل العلاقات بينهم بدلاً من معاملتها كمكونات لمحفظة واحدة. (pompian,2006:171).

رابعاً: العزو الذاتي Self-attribution

يجد الباحثون بالفعل ميلاً ثابتاً للأفراد لعزو النجاح إلى الذات (Duval&Silvia,2002:1) بالمقابل يفسون الأحداث السلبية إلى أسباب خارجية لتجنب التقييم الذاتي المنخفض (Silvia&Duval,2001:1) ويؤثر تحيز العزو الذاتي على مفهوم القدرات الذاتية لأنه يعيق تقييم الأداء السابق (Seppälä,2009:12) ويعرف هذا التحيز بأنه ميل الأفراد إلى عزو النجاح إلى عوامل داخلية مثل القدرة والجهد والفضل إلى العوامل الخارجية مثل الحظ وصعوبة المهمة ، يكون المستثمرون ومدراء الشركات معرضون بشكل خاص لتحيز العزو الذاتي ، حيث لا يمكن التحقق من قراراتهم إلا من خلال ردود فعل غامضة ومتأخرة (Choi&Lou,2010:1) فضلاً عن ذلك يعد هذا التحيز نوعاً من تحيز العزو الخاطيء حيث يعزو المدراء تفوق الشركة إلى قدراتهم الخاصة ، وضعف أدائها إلى سوء الحظ أو ضعف الاقتصاد (Han,2013:1)

المطلب الثاني: إدارة رأس المال العامل

أولاً: مفهوم إدارة رأس المال العامل

تعد إدارة رأس المال العامل جزء لا يتجزأ من الإدارة المالية للشركات (DeLoof,2003:573)، وهي قراراً مشهوراً قصير الأجل لكل شركة، وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة لأن استثماراتها هي موجودات متداولة، يتم تمويلها بشكل أساسي من خلال المطلوبات قصيرة الأجل لأنها تواجه صعوبات في الحصول على تمويل في



أسواق رأس المال طويلة الأجل والقيود التمويلية التي تواجهها في هذا الجانب وبالتالي، فإن الإدارة الكفوءة لرأس المال العامل مهمة بشكل خاص للشركات الصغيرة (Lampsey et al,2020:126). وتعكس الإدارة الكفوءة لرأس المال العامل الإدارة الكفوءة لمكوناته: المخزون، والتحصيل النقدي من العملاء، ودفع الفواتير إلى الموردين. (Sema et al,2020:882) وتعرف بأنها إدارة الموجودات والمطلوبات القابلة للتداول بسرعة، أي التمويل قصير الأجل (Elbadry,2018:155) كذلك تعرف بأنها جزء من إستراتيجية العمل المصاغة لضمان مراقبة الموجودات المتداولة والمطلوبات المتداولة والتحكم فيها (Haider&Siddiqui,2020:14).

ثانياً: أهمية إدارة رأس المال العامل

ان أهمية إدارة رأس المال العامل (WCM) أمر لا جدال فيه اذ يمتلك رأس المال العامل أهمية في هيكل تمويل الشركات بوجه عام والشركات الصغيرة بوجه خاص ويمكن تلخيص أهميته كالآتي:

1- الحفاظ على التوازن الأمثل لكل من مكونات رأس المال العامل لأن جدوى الأعمال تعتمد على قدرة

الشركة على إدارة الذمم المدينة والمخزون والدائنين بشكل كفوء (Filbeck&Krueger,2005:11)

2- التأثير الكبير على سيولة الشركة، الملاءة المالية والربحية وبالتالي قيمة الشركة (Korent&Orsag,2018:48).

3- تحقيق التوازن الأمثل بين الربحية والسيولة أو الربحية والمخاطر في سياق الاستثمار في رأس المال العامل وتمويله على خلفية الأهداف العامة للشركة (Sure,2014:12)

4- التحكم في رأس المال العامل لتحسين التدفق النقدي (Elmiloudi et al,2016:2)

5- تعزيز القدرة التمويلية الداخلية للشركة للحد من الاعتماد على التمويل الخارجي ومخاطر السيولة (Elmiloudi et al,2016:2)



المبحث الثالث

الجانب العملي للبحث

اولاً: ترميز وتحليل البيانات الأولي

1- ترميز متغيرات الدراسة

قبل البدء بعملية التحليل الوصفي والاستدلالي لعينة وفرضيات الدراسة عمل الباحث على ترميز ابعاد استبانة دراسته وكالاتي:

البعد الرئيسي ادارة رأس المال العامل وابعاده الفرعية كمتغيرات تابعة، البعد الرئيسي التحيزات الادراكية وابعاده الفرعية كمتغيرات مستقلة

و الجداول (1)،(2) توضح الرموز الخاصة بمتغيرات الدراسة.

جدول (1): ترميز فقرات بعد ادارة رأس المال العامل

الفقرة	ترميزها
ما هو مقياس القيمة لإدارة رأس المال العامل لديك	Y1
أي من الاساليب التالية تستخدم شركتك لإدارة رأس المال العامل	Y2
ما هي مصادر التمويل المفضلة لشركتك	Y3
أي من السياسات التالية يصف نمط تمويل شركتك على نحو افضل	Y4
حدد نسبة رأس المال العامل الذي يمثل شركتك	Y5
أي من ممارسات رأس المال العامل تتبناها شركتك	Y6
متوسط عدد مرات مراجعة سياسات رأس المال العامل	Y7
ما الهدف الذي تسعى لتحقيقه في ادارة رأس المال العامل الخاص بشركتك	Y8
مستوى كفاءة ادارة الحسابات المدينة	Y9
ما هي العوامل التي تدفع شركتك لاستخدام الحسابات المدينة بدلا من النقد	Y10

المصدر: من اعداد الباحثة



جدول (2): ترميز الفقرات والابعاد الفرعية لبعده التحيزات السلوكية

ترميز الفقرة	ترميز البعد الفرعي	الابعاد الفرعية	الابعاد الرئيسية	
X61	على فرض إنك وصديقك في احد متاجر بيع الاجهزة الالكترونية وترغب في شراء جهاز حاسوب من موديل A بالموصفات المطلوبة بسعر \$1000	X6	محاسبة ذهنية	التحيزات الامرائية
X62	على فرض انك ترغب بشراء سيارة موديل A بمواصفات معينة بسعر \$15000 . وقبل مغادرتك المنزل تذكرت إنك تحتفظ بمبلغ \$1000			
X51	على فرض إنك قمت بمبيعات إئتمانية لشركة X ذات التصنيف الإئتماني المنخفض ودفعت في الوقت المحدد فما هو احتمال قيامك بما يلي	X5	التمثيلية	
X52	لى فرض إنك قمت بمبيعات إئتمانية لشركة Y ذات التصنيف الإئتماني العالي ولم تدفع في الوقت المحدد فما هو احتمال قيامك بما يلي			
X71	في اوقات الاداء المالي الجيد الى اي مدى تعتقد ان العوامل التالية قد ساهمت :	X7	العزو الذاتي	
X72	عندما تكون شركتك في ضائقة مالية الى اي مدى تلوم كل مما يلي:			
X41	ما مدى تثقتك في قرارات ادارة النقد الخاصة بك عندما يكون اداء الشركة قوياً	X4	الثقة المفرطة	
X42	اتخذ القرارات بالرغم من وجود مخاطرة ، لانه لدي قدرة السيطرة على الوضع في كل الاحوال			

المصدر: من اعداد الباحثة

2- تحليل البيانات الديموغرافية للعيينة المبحوثة



فيما يتعلق بتوزيع مفردات العينة وفقاً للمتغيرات الشخصية، يوضح الجدول (3) وإدناه التوزيع الخاص بمفردات عينة البحث:

جدول (3): توزيع مفردات العينة (n=103) وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

المتغير الشخصي	الفئة	العدد	النسبة المئوية %
الجنس	ذكر	91	88%
	انثى	12	12%
الفئة العمرية	39-30	24	23%
	49-40	40	39%
	59-50	28	27%
	اكبر او يساوي 60	11	11%
مستوى التعليم	اعدادية	0	0%
	دبلوم	10	10%
	بكلوريوس	45	44%
	ماجستير	33	32%
	دكتوراه	15	14%
نوع الصناعة	قطاع صناعي	67	65%
	قطاع زراعي	30	29%
	قطاع خدمات	6	6%

المصدر: من اعداد الباحثة

ثانياً: الاحصاء الوصفي لأبعاد البحث

1- ادارة رأس المال العامل

يلخص الجدول (4) الاهمية النسبية والوسط الحسابي والانحراف المعياري لفقرات بعد ادارة رأس المال العامل، ومن قراءة نتائج الجدول (4) نجد الاتي:

- امتلكت الفئة الثالثة للفقره Y1 اعلی اهمية نسبية بلغت 76%، وهذه النتيجة تشير الى ثلاثة ارباع عينة الدراسة تميل الى استخدام (العائد على الاستثمارات) تلتها الفئة الاولى بأهمية نسبية بلغت 24% اي ما مقداره ربع عينة الدراسة تفضل (صافي رأس المال العامل) في تمثيل Y1. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقره Y1 فقد كان مساوياً الى (0.86,2.51).
- امتلكت الفئة الاولى للفقره Y2 اعلی اهمية نسبية بلغت 78%، وهذه النتيجة تشير الى اكثر من ثلاثة ارباع عينة الدراسة تميل الى استخدام (تجديد الاتفاقيات) تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 16% اي اقل من ربع عينة البحث تفضل (ورقة الشروط) في تمثيل Y2. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقره Y2 فقد كان مساوياً الى (0.76,1.39)



- امتلكت الفئة الثانية للفقرة Y3 اعلی اهمية نسبية بلغت 56% ، وهذه النتيجة تشير الى اكثر من نصف عينة البحث تميل الى (اصدارات سندات) في تمثيل Y3 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 44% اي اقل من نصف عينة البحث تفضل (سلف نقدية) في تمثيل Y3. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y3 فقد كان مساوياً الى (0.50,2.44).
- امتلكت الفئة الثالثة للفقرة Y4 اعلی اهمية نسبية بلغت 60% ، وهذه النتيجة تشير الى اكثر من نصف عينة البحث تميل الى (معتدل) في تمثيل Y4 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 23% اي اقل من ربع عينة البحث تفضل (محافظ) في تمثيل Y4. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y4 فقد كان مساوياً الى (0.76,2.44) .
- امتلكت الفئة الثالثة للفقرة Y5 اعلی اهمية نسبية بلغت 54% ، وهذه النتيجة تشير الى ان نصف عينة البحث تقريباً تميل الى (الموجودات والمطلوبات المتداولة في حالة توازن) في تمثيل Y5 تلتها الفئة الاولى بأهمية نسبية بلغت 27% اي ربع عينة البحث تفضل (الموجودات المتداولة اكبر من المطلوبات المتداولة) في تمثيل Y5. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y5 فقد كان مساوياً الى (0.86,2.28) على التوالي .
- امتلكت الفئة الثانية للفقرة Y6 اعلی اهمية نسبية بلغت 70% ، وهذه النتيجة تشير الى ان ثلاثة ارباع عينة البحث تقريباً تميل الى (تحقيق متوسط اهداف الصناعة) في تمثيل Y6 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 23% اي ربع عينة البحث تقريباً تفضل (نهج تحديد الاهداف) في تمثيل Y6. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y6 فقد كان مساوياً الى (0.53,2.17) على التوالي .
- امتلكت الفئة الاولى للفقرة Y7 اعلی اهمية نسبية بلغت 42% ، وهذه النتيجة تشير الى ان نصف عينة البحث تقريباً تميل الى (شهري) في تمثيل Y7 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 31% اي اكثر من ربع عينة البحث تقريباً تفضل (سنوي) في تمثيل Y7. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y7 فقد كان مساوياً الى (0.85,1.89) على التوالي.
- امتلكت الفئة الثالثة للفقرة Y8 اعلی اهمية نسبية بلغت 50% ، وهذه النتيجة تشير الى ان نصف عينة البحث تميل الى (توازن بين الاثنيين) في تمثيل Y8 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 30% اي اكثر من ربع عينة البحث تقريباً تفضل (سيولة اكبر) في تمثيل Y8. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y8 فقد كان مساوياً الى (0.79,2.29) على التوالي.
- امتلكت الفئة الثانية للفقرة Y9 اعلی اهمية نسبية بلغت 54% ، وهذه النتيجة تشير الى ان نصف عينة البحث تميل الى (كفاءة متوسطة) في تمثيل Y9 تلتها الفئة الاولى بأهمية نسبية بلغت 38% اي اكثر من ربع عينة البحث تقريباً تفضل (كفاءة عالية) في تمثيل Y9. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y9 فقد كان مساوياً الى (0.61,1.70) على التوالي.
- امتلكت الفئة الثانية للفقرة Y10 اعلی اهمية نسبية بلغت 58% ، وهذه النتيجة تشير الى ان اكثر من نصف عينة البحث تميل الى (دوافع التشغيل) في تمثيل Y10 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 27% اي اكثر من ربع عينة البحث تقريباً تفضل (تستخدم شركتك النقد فقط بدلا من الحسابات الدائنة) في تمثيل Y10. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة Y9 فقد كان مساوياً الى (0.64,2.13) على التوالي.



جدول (4): الاحصاءات الوصفية لفقرات بعد ادارة رأس المال العامل

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الاهمية النسبية	التكرارات	الفئات	الفقرات
0.86	2.51	24%	25	صافي رأس المال العامل	Y1
		0%	0	دورة التحويل النقدي	
		76%	78	العائد على الاستثمارات	
0.76	1.39	78%	80	تحديد الاتفاقيات	Y2
		6%	6	التوريق	
		16%	17	ورقة الشروط	
0.50	2.44	0%	0	السحب على المكشوف	Y3
		56%	58	اصدار سندات	
		44%	45	سلف نقدية	
0.76	2.44	17%	17	مجازف	Y4
		23%	24	محافظ	
		60%	62	معتدل	
0.86	2.28	26%	27	الموجودات المتداولة اكبر من المطلوبات المتداولة	Y5
		19%	20	المطلوبات المتداولة اكبر من الموجودات المتداولة	
		54%	56	الموجودات والمطلوبات المتداولة في حالة توازن	
0.53	2.17	7%	7	التاكيد على اهمية رأس المال العامل داخل المنظمة	Y6
		70%	72	تحقيق متوسط اهداف الصناعة	
		23%	24	نهج تحديد الاهداف	
0.85	1.89	42%	43	شهري	Y7
		27%	28	نصف سنوي	
		31%	32	سنوي	
0.79	2.29	20%	21	ربحية	Y8
		30%	31	سيولة اكبر	
		50%	51	توازن بين الاثنين	
0.61	1.70	38%	39	كفاءة عالية	Y9
		54%	56	كفاءة متوسطة	
		9%	8	كفاءة منخفضة	
0.64	2.13	15%	15	دوافع مالية	Y10
		58%	60	دوافع التشغيل	
		27%	28	تستخدم شركتك النقد فقط بدلا من الحسابات الدائنة	

المصدر: من اعداد الباحثة



2- التحيزات السلوكية

يلخص الجدول (5) الأهمية النسبية والوسط الحسابي والانحراف المعياري لفقرات بعد التحيزات السلوكية، ومن ملاحظة نتائج الجدول (5) نجد الآتي:

- امتلكت الفئة الأولى للفقرة X61 أعلى أهمية نسبية بلغت 52% ، وهذه النتيجة تشير إلى نصف عينة البحث تميل إلى (اشترى) في تمثيل X61 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 40% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (لا اشترى) في تمثيل X61. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X61 فقد كان مساوياً إلى (0.64,1.55) .
- امتلكت الفئة الثانية للفقرة X62 أعلى أهمية نسبية بلغت 57% ، وهذه النتيجة تشير إلى أكثر من نصف عينة البحث تميل إلى (لا اشترى) في تمثيل X62 تلتها الفئة الأولى بأهمية نسبية بلغت 29% أي ما مقداره أكثر من ربع عينة البحث تفضل (اشترى) في تمثيل X62. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X62 فقد كان مساوياً إلى (0.64,1.83) .
- امتلكت الفئة الثانية للفقرة X51 أعلى أهمية نسبية بلغت 79% ، وهذه النتيجة تشير إلى أن أكثر من ثلاثة أرباع عينة البحث تقريباً تميل إلى (X عدم إجراء مبيعات للشركة) في تمثيل X51 تلتها الفئة الأولى بأهمية نسبية بلغت 19% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (في المستقبل X إجراء مبيعات الائتمان للشركة) في تمثيل X51. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X51 فقد كان مساوياً إلى (0.47,1.85) .
- امتلكت الفئة الأولى للفقرة X52 أعلى أهمية نسبية بلغت 69% ، وهذه النتيجة تشير إلى أن أكثر من ثلاثة أرباع عينة البحث تقريباً تميل إلى (في المستقبل Y مبيعات الائتمان للشركة) في تمثيل X52 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 19% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (Y عدم إجراء مبيعات للشركة) في تمثيل X52. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X52 فقد كان مساوياً إلى (0.61,1.38) .
- امتلكت الفئة الأولى للفقرة X71 أعلى أهمية نسبية بلغت 89% ، وهذه النتيجة تشير إلى أن أكثر من ثلثي عينة البحث تقريباً تميل إلى (سياستك المالية الخاصة) في تمثيل X71 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 12% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (كلاهما) في تمثيل X71. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X71 فقد كان مساوياً إلى (0.65,1.25) .
- امتلكت الفئة الثالثة للفقرة X72 أعلى أهمية نسبية بلغت 85% ، وهذه النتيجة تشير إلى أن أكثر من ثلثي عينة البحث تقريباً تميل إلى (كلاهما) في تمثيل X72 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 16% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (البيئة الاقتصادية) في تمثيل X72. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X72 فقد كان مساوياً إلى (0.36,2.84) .
- امتلكت الفئة الأولى للفقرة X41 أعلى أهمية نسبية بلغت 81% ، وهذه النتيجة تشير إلى أن أكثر من ثلثي عينة البحث تقريباً تميل إلى (واثق تماماً) في تمثيل X41 تلتها الفئة الثالثة بأهمية نسبية بلغت 19% أي ما مقداره أقل من ربع عينة البحث تفضل (واثق في بعض الأحيان) في تمثيل X41. أما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X41 فقد كان مساوياً إلى (0.80,1.39) .



• امتلكت الفئة الاولى للفقرة X42 اعلى اهمية نسبية بلغت 75% ، وهذه النتيجة تشير الى ان ثلاثة ارباع عينة البحث تقريباً تميل الى (نعم) في تمثيل X42 تلتها الفئة الثانية بأهمية نسبية بلغت 18% اي ما مقداره اقل من ربع عينة البحث تفضل (لا) في تمثيل X42. اما الوسط الحسابي والانحراف المعياري للفقرة X42 فقد كان مساوياً الى (0.60,1.32) .

جدول (5): الاحصاءات الوصفية لفقرات بعد التحيزات

الفقرات	الفئات	التكرارات	الاهمية النسبية	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
X61	اشترى	54	52%	1.55	0.64
	لا اشترى	41	40%		
	لا ادري	8	8%		
X62	اشترى	30	29%	1.83	0.63
	لا اشترى	59	57%		
	لا ادري	14	14%		
X51	في المستقبل x اجراء مبيعات الائتمان للشركة	20	19%	1.85	0.47
	X عدم اجراء مبيعات للشركة	78	76%		
	اجراء مبيعات لشركة ذات تصنيف ...	5	5%		
X52	في المستقبل Y مبيعات الائتمان للشركة	71	69%	1.38	0.61
	Y عدم اجراء مبيعات للشركة	25	24%		
	اجراء مبيعات لشركة ذات تصنيف	7	7%		
X71	سياستك المالية الخاصة	89	86%	1.25	0.65
	البيئة الاقتصادية	2	2%		
	كلاهما	12	12%		
X72	سياستك المالية الخاصة	0	0%	2.84	0.36
	البيئة الاقتصادية	16	16%		
	كلاهما	87	85%		
X41	واثق تماماً	83	81%	1.39	0.80
	غير واثق	0	0%		
	واثق في بعض الاحيان	20	19%		
X42	نعم	77	75%	1.32	0.60
	لا	19	18%		
	في بعض الاحيان	7	7%		

المصدر: من اعداد الباحثة



ثالثاً: فرضيات الارتباط

1- الفرضية الاولى: (لا توجد علاقة ارتباط معنوي بين التحيزات الادراكية وادارة رأس المال العامل)

عمدت الباحثة الى استعمال اداتين احصائية للتحقق من فرضيات البحث تمثلت بمصفوفة الارتباط (معاملات ارتباط بيرسون) وتحليل الانحدار البسيط. وقد استخدمت مصفوفة معاملات الارتباط البسيط لغرض التحقق من قوة علاقات الارتباط الموجودة ما بين أبعاد متغيرات البحث في حين استعمل تحليل الانحدار البسيط لاختبار علاقات الأثر بين أبعاد متغيرات البحث الرئيسية.

أ- الفرضية الاولى: (لا توجد علاقة ارتباط معنوي بين التحيزات الادراكية وادارة رأس المال العامل)

تتفرع من هذه الفرضية عشرة فرضيات فرعية هي:

1-لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الادراكية و Y1.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط عكسية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين جميع ابعاد التحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) و Y1. اذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y1 (-0.843, -0.402, -0.247, -0.418) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الادراكية يعمل نقصان Y1.

2-لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الادراكية و Y2.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط طردية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية) و Y2. اذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y2 (0.314, 0.380) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). بينما كانت علاقة الارتباط غير معنوية (المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) عند 0.05. وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الادراكية يعمل على زيادة Y2.

3-لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الادراكية و Y3.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط طردية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والعزو الذاتي) و Y3. اذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y3 (0.310, 0.386, 0.616) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). بينما كانت علاقة الارتباط غير معنوية (المحاسبة الذهنية) عند 0.05. وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الادراكية يعمل على زيادة Y3.

4-لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الادراكية و Y4.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط عكسية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية) و Y4. اذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y4 (-0.196, -0.266) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط عكسية معنوية بين هذه المتغيرات (1). بينما كانت علاقة الارتباط غير معنوية (المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) عند 0.05. وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الادراكية يعمل على انقاص Y4.



5- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y5.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط عكسية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين جميع ابعاد التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) و Y5. إذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y5 (-0.219, -0.261, -0.513, -0.530) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الإدراكية يعمل نقصان Y5.

6- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y6.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط طردية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين جميع ابعاد التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) و Y6. إذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y6 (0.436, 0.222, 0.542, 0.731) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). وهذا يشير الى أن وجود التحيزات الإدراكية يعمل زيادة Y6.

7- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y7.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط عكسية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة و العزو الذاتي) و Y7. إذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y7 (-0.141, -0.224) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط عكسية معنوية بين هذه المتغيرات (1). بينما كانت علاقة الارتباط غير معنوية (التمثيلية ومحاسبة ذهنية) عند 0.05. وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الإدراكية يعمل على انقاص Y7.

8- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y8.

يظهر جدول (6) بأن ليس هنالك علاقات ارتباط ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات العاطفية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) و Y8. إذ ظهرت علاقة الارتباط غير معنوية لكون قيمة مستوى المعنوية Sig لاختبار t لمعاملات الارتباط بين التحيزات العاطفية و Y8 (0.125, 0.204, 0.833, 0.308) وهي جميعها أكبر من مستوى المعنوية 0.05. وهذا يشير الى ان زيادة او انقاص التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) لا يؤدي بالنتيجة الى زيادة او انقاص Y8.

9- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y9.

يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط عكسية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين جميع ابعاد التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) و Y9. إذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات و Y9 (-0.270, -0.220, -0.323, -0.517) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط عكسية معنوية بين هذه المتغيرات (1). وهذا يشير الى أن وجود تحيزات التحيزات الإدراكية يعمل على انقاص Y9.

10- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين التحيزات الإدراكية و Y10.



يظهر جدول (6) بأن هنالك علاقات ارتباط طردية ذات دلالة معنوية عند مستوى (0.05) بين التحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والعزو الذاتي) وy10. إذ بلغت قيم معاملات الارتباط بين هذه التحيزات وy10 (0.376, 0.402, 0.601) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة بمعنى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين هذه المتغيرات (1). بينما كانت علاقة الارتباط غير معنوية (المحاسبة الذهنية) عند 0.05. وهذا يشير إلى أن وجود تحيزات الإدراكية يعمل على زيادة y10.

جدول (6): مصفوفة معاملات الارتباط بين التحيزات الإدراكية وفقرات إدارة رأس المال العامل

التحيزات الإدراكية				معامل الارتباط	فقرات إدارة رأس المال العامل
العزو الذاتي	المحاسبة ذهنية	التمثيلية	الثقة المفرطة		
-0.418**	-0.247*	-0.402**	-0.843**	Pearson Correlation	y1
.000	.012	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
.149	-0.069	.314**	.380**	Pearson Correlation	y2
.133	.491	.001	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
.310**	.121	.386**	.616**	Pearson Correlation	y3
.001	.225	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
-.157	-.014	-.196*	-.266**	Pearson Correlation	y4
.113	.890	.048	.007	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
-.219*	-.261**	-.513**	-.530**	Pearson Correlation	y5
.027	.008	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
102	102	102	102	N	
.436**	.222*	.542**	.731**	Pearson Correlation	y6
.000	.024	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
-.224*	.073	-.141	-.343**	Pearson Correlation	Y7
.023	.463	.155	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
-.101	.021	-.126	-.152	Pearson Correlation	y8
.308	.833	.204	.125	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
-.270**	-.220*	-.323**	-.517**	Pearson Correlation	Y9
.006	.025	.001	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	
.376**	.112	.402**	.601**	Pearson Correlation	y10
.000	.259	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
103	103	103	103	N	

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

المصدر: اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج Spss



2- فرضيات التأثير

الفرضية الثانية: (لا توجد علاقة تأثير معنوي للتحيزات الإدراكية في إدارة رأس المال العامل)

وتتفرع من هذه الفرضية عشرة فرضيات فرعية هي:

1- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الإدراكية في Y1.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) في Y1. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (-1.162, -1.006, -0.438, -2.018) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (21.263, 6.551, 19.487, 247.763) بمستويات معنوية Sig (0.000, 0.012, 0.000, 0.000) جميعها اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.175, 0.061, 0.162, 0.71) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1).

2- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الإدراكية في Y2.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية) في Y2. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (0.689, 0.46) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (11.011, 17.026) بمستويات معنوية Sig (0.001, 0.000) وهي اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.098, 0.114) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1). اما التحيزات (المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) فقد ظهر تأثيره غير معنوياً لكون مستوى المعنوية Sig بلغ (0.133, 0.491) وهو اكبر من 0.05 .

3- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الإدراكية في Y3.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والعزو الذاتي) في Y3. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (0.864, 0.558, 0.491) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (10.731, 17.67, 61.629) بمستويات معنوية Sig (0.001, 0.000, 0.000) جميعها اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.096, 0.149, 0.379) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1). اما التحيز (المحاسبة الذهنية) فقد ظهر تأثيره غير معنوياً لكون مستوى المعنوية Sig بلغ (0.225) وهو اكبر من 0.05 .

4- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الإدراكية في Y4.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية) في Y4. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (-0.433, -0.325) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (4.02, 7.712) بمستويات معنوية Sig (0.048, 0.007) وهي اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ



معامل التحديد R^2 لها (0.038,0.071) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1). اما التحيزات (المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) فقد ظهر تأثيره غير معنوياً لكون مستوى المعنوية Sig بلغ (0.113,0.89) وهو اكبر من 0.05 .

5- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الادراكية في Y5.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية و المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) في Y5. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (-1.05,-0.46,-1.275,-0.728) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (5.055,7.287,35.657,39.095) بمستويات معنوية Sig (0.027,0.008,0.000,0.000) جميعها اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.048,0.068,0.263,0.281) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1).

6- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الادراكية في Y6.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية والمحاسبة الذهنية والعزو الذاتي) في Y6. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (1.282,0.24,0.828,0.615) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (23.657,5.235,42.104,115.577) بمستويات معنوية Sig (0.000,0.024,0.000,0.000) جميعها اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.19,0.049,0.294,0.534) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1).

7- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الادراكية في Y7.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والعزو الذاتي) في Y7. إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (-1.064,-0.467) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (5.311,13.467) بمستويات معنوية Sig (0.023,0.000) وهي اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.05,0.118) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1). اما التحيزات (التمثيلية و المحاسبة الذهنية) فقد ظهر تأثيرهما غير معنوياً لكون مستوى المعنوية Sig بلغ (0.463,0.155) وهو اكبر من 0.05 .

8- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الادراكية في Y8.

يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن ليس هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) لجميع التحيزات الادراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية و المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) في Y8 نتيجة امتلاكها مستويات معنوية Sig (0.308,0.833,0.204,0.125) جميعها اكبر من 0.05 على الترتيب. وهذه النتيجة تدعم الفرضية العدمية (H0).

9- لا يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للتحيزات الادراكية في Y9.



يظهر جدول نتائج تحليل الانحدار (7) بأن هنالك تأثيراً ذا دلالة معنوية عند مستوى (0.05) للتحيزات الإدراكية (الثقة المفرطة والتمثيلية و المحاسبة الذهنية و العزو الذاتي) في Y_9 . إذ بلغت قيم معاملات الانحدار β لهذه التحيزات (-0.92,-0.276,-576,-0.596,-0.503) على الترتيب. وقد بلغت قيمة (F) المحسوبة لتلك التحيزات (7.967,5.15,11.734,36.805) بمستويات معنوية Sig (0.006,0.025,0.001,0.000) جميعها اقل من 0.05 مما يدل على معنوية نموذج الانحدار الخاص بهذه التحيزات، وقد بلغ معامل التحديد R^2 لها (0.073,0.049,0.104,0.267) على الترتيب. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرضية الفرعية البديلة (1).

جدول (7) ملخص معادلات الانحدار وقيم (R^2) و قيمة F المحسوبة للفرضية الرئيسية الفرعية الاولى

قيمة R^2	قيم F	معادلة الانحدار	التحيزات الإدراكية	الفرضية الرئيسية الفرعية الاولى
0.71	247.763Sig(0.000)	$Y_1=4.089-1.162X_4$	الثقة المفرطة	الفرضية الفرعية الاولى Y_1
0.162	19.487Sig(0.000)	$Y_1=4.141-1.006X_5$	التمثيلية	
0.061	6.551Sig(0.012)	$Y_1=3.254-0.438X_6$	المحاسبة الذهنية	
0.175	21.263Sig(0.000)	$Y_1=6.648-2.018X_7$	العزو الذاتي	الفرضية الفرعية الثانية Y_2
0.114	17.026Sig(0.000)	$Y_2=0.765+0.46X_4$	الثقة المفرطة	
0.098	11.011Sig(0.001)	$Y_2=0.274+0.689X_5$	التمثيلية	
0.005	0.478Sig(0.491)	$Y_2=1.569-0.107X_6$	المحاسبة الذهنية	الفرضية الفرعية الثالثة Y_3
0.022	2.298Sig(0.133)	$Y_2=0.094-0.632X_7$	العزو الذاتي	
0.379	61.629Sig(0.000)	$Y_3=1.772+0.491X_4$	الثقة المفرطة	
0.149	17.67Sig(0.000)	$Y_3=1.534+0.558X_5$	التمثيلية	الفرضية الفرعية الرابعة Y_4
0.015	1.494Sig(0.225)	$Y_3=2.228+0.124X_6$	المحاسبة الذهنية	
0.096	10.731Sig(0.001)	$Y_3=0.666+0.864X_7$	العزو الذاتي	
0.071	7.712Sig(0.007)	$Y_4=2.877-0.325X_4$	الثقة المفرطة	الفرضية الفرعية الخامسة Y_5
0.038	4.020Sig(0.048)	$Y_4=3.137-0.433X_5$	التمثيلية	
0.000	0.019Sig(0.89)	$Y_4=2.473-0.022X_6$	المحاسبة الذهنية	
0.025	2.577Sig(0.113)	$Y_4=3.811-0.671X_7$	العزو الذاتي	الفرضية الفرعية السادسة Y_6
0.281	39.095Sig(0.000)	$Y_5=3.272-0.728X_4$	الثقة المفرطة	
0.263	35.657Sig(0.000)	$Y_5=4.347-1.275X_5$	التمثيلية	
0.068	7.287Sig(0.008)	$Y_5=3.062-0.46X_6$	المحاسبة الذهنية	الفرضية الفرعية السابعة Y_7
0.048	5.055Sig(0.027)	$Y_5=4.438-1.051X_7$	العزو الذاتي	
0.534	115.577Sig(0.000)	$Y_6=1.332+0.615X_4$	الثقة المفرطة	
0.294	42.104Sig(0.000)	$Y_6=0.827+0.828X_5$	التمثيلية	الفرضية الفرعية السابعة Y_7
0.049	5.235Sig(0.024)	$Y_6=1.759+0.24X_6$	المحاسبة الذهنية	
0.19	23.657Sig(0.000)	$Y_6=-0.461+1.282X_7$	العزو الذاتي	
0.118	13.476Sig(0.000)	$Y_7=2.53-0.467X_4$	الثقة المفرطة	الفرضية الفرعية السابعة Y_7
0.02	2.053Sig(0.155)	$Y_7=2.457-0.349X_5$	التمثيلية	
0.005	0.543Sig(0.463)	$Y_7=1.677+0.128X_6$	المحاسبة الذهنية	



Al-Ghari Journal of Faculty of Administration and Economics



قيمة R ²	قيم F	معادلة الانحدار	التحيزات الإدراكية	الفرضية الرئيسية الفرعية الأولى
0.05	5.311Sig(0.023)	Y7=4.073-1.064X7	العزو الذاتي	الفرضية الفرعية الثامنة Y8
0.023	2.390Sig(0.125)	Y8=2.551-0.192X4	الثقة المفرطة	
0.016	1.638Sig(0.204)	Y8=2.758-0.289X5	التمثيلية	
0.0002	0.045Sig(0.833)	Y8=2.234+0.034X6	المحاسبة الذهنية	
0.010	1.050Sig(0.308)	Y8=3.207-0.447X7	العزو الذاتي	الفرضية الفرعية التاسعة Y9
0.267	36.805Sig(0.000)	Y9=2.38-0.503X4	الثقة المفرطة	
0.104	11.734Sig(0.001)	Y9=2.619-0.569X5	التمثيلية	
0.049	5.15Sig(0.025)	Y9=2.165-0.276X6	المحاسبة الذهنية	
0.073	7.967Sig(0.006)	Y9=3.583-0.92X7	العزو الذاتي	الفرضية الفرعية العاشرة Y10
0.361	57.143Sig(0.000)	Y10=1.296+0.613X4	الثقة المفرطة	
0.161	19.425Sig(0.000)	Y10=0.926+0.742X5	التمثيلية	
0.013	1.287Sig(0.259)	Y10=1.878+0.147X6	المحاسبة الذهنية	
0.142	16.672Sig(0.000)	Y3=-0.621+1.341X7	العزو الذاتي	

المصدر: اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج Spss



المبحث الرابع

الاستنتاجات والتوصيات

أولاً: الاستنتاجات

- 1- ان المالية السلوكية هي نظرية مكملة للمالية التقليدية بالاضافة الى علم النفس والعلوم الاجتماعية بهدف فهم سلوك الافراد بصورة افضل لتفسير الحالات الشاذة عند اتخاذ القرارات المالية .
- 2- يعاني مدراء الشركات العراقية المدرجة في سوق العراق للاوراق المالية من العديد من التحيزات الادراكية التي تؤثر في طريقة تفكيرهم وبالتالي قراراتهم المالية الخاصة بالشركة .
- 3- لا يختلف مدراء الشركات عن غيرهم من الافراد من ناحية تأثرهم بمجموعة من التحيزات الادراكية التي تؤثر في سلوكهم وطريقة اتخاذهم للقرارات الادارية.
- 4- ان التحيزات السلوكية ظهرت بشكل واضح على مدراء الشركات العراقية المدرجة وعلى قراراتهم الادارية المتعلقة بأدارة رأس المال العامل .
- 5- هناك اختلافات في ظهور التحيزات الادراكية لدى مدراء الشركات فمنها ما يكون تأثيره كبير وواضح ويؤدي الى ميل المدراء لاتخاذ القرارات الادارية بالاعتماد على قواعد الحكم ، ومنها ما يكاد لا يظهر في قرارات المدراء .

ثانياً: التوصيات

- 1- زيادة اهتمام الباحثين بمجال المالية السلوكية والعمل على ايجاد استراتيجيات عمل مزدوجة تضم كل من المالية التقليدية والمالية السلوكية وتحديد اهم التحيزات النفسية التي يمكن ان تؤثر على اتخاذ القرار العقلاني من قبل المدراء .
- 2- على المدراء العمل على تجنب تأثير التحيزات السلوكية عن طريق معرفة الآثار النفسية والاجتماعية لهذه التحيزات في القرارات المالية والادارية.
- 3- العمل على اتخاذ القرارات الادارية وفق استراتيجيات موضوعية مسبقاً لتجنب اتخاذ القرارات تحت تأثير العواطف والميولات او اي تحيز نفسي، ومقارنة القرارات التي يراد اتخاذها مع الاستراتيجية التي تم وضعها .
- 4- ينبغي على المدراء اتخاذ القرارات بناء على استراتيجيات عمل معينة محددة مسبقاً من قبل الادارة وعدم الاعتماد بشكل تام على دوافعهم النفسية والعاطفية في عملية اتخاذ القرارات وهذا لا يلغي الدور المهم للتحيزات السلوكية الموجودة لدى المدراء بل يجب العمل وفق نظام عمل مزدوج وعدم الاعتماد على احدهما دون الآخر .
- 5- يعد تحيز الثقة المفرطة من اهم التحيزات الادراكية التي ظهرت على مدراء الشركات عينة الدراسة وهو على الاغلب ذا تأثير سلبي على القرارات الادارية التي يتم اتخاذها في ظروف الخطر وعدم التأكد لذلك من الضروري اتخاذ القرارات بناء على المخاطر الواقعية دون التقليل من اهمية ظروف عدم التأكد .



المصادر

الكتب:

- 1- Ackert , Lucy F . & Deaves , Richard " Behavioral Finance : psychology Decision – Making and Markets " . south – western . 2010 .
- 2- Bodie,Zvi & Kane, Alex& Marcus, Alan J., " Essentials of investments " , McGraw-Hill Companies, Inc—9th ed , 2013.
- 3- Fabozzi, Frank J. " The basics of finance : an introduction to financial markets, business finance, and portfolio management" John Wiley & Sons Inc,2010.
- 4- Pompian , Michael M. " Behavioral Finance and wealth management " . John Wiley. & Sons', 2006 .
- 5- Shefrin, Hersh. "Beyond Greed and Fear:Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing" , New York: Oxford University Press, Illustrated edition , 2002.
- 6- Shefrin,Hersh. "Behavioral corporate finance: decisions that create value, McGraw-Hill Companies, Inc,2007.
- 7- Sure,Matthias" Working Capital Management: Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten" , Springer Gabler,2014.

المقالات:

- 1- Baig, S. A., Zia-ur-Rehman, M., Jamil, K., Hashim, M., & Iqbal, N. (2019)" Impact of Behavioral Biases on firm performance: Mediating Role of Entrepreneurial Innovations"Journal of Managerial Sciences, 13(2). <https://ssrn.com/abstract=3495406>
- 2- Bakshi, Shagun (2020) " Financial Markets Transition from Traditional Finance to Behavioural Finance" , XXI Annual International Conference Proceedings.
- 3- Chandra,Abhijeet (2009) "Decision Making in the Stock Market: Incorporating Psychology with Finance" , *National Conference on Forecasting Financial Markets of India.*
- 4- Deloof ,Marc (2003)" Does Working Capital Management Affect Profitability of Belgian Firms? ", Journal of Business Finance & Accounting, 30(3) & (4), 0306-686X.
- 5- Duval, Thomas.S., Silvia,Paul.j.,(2002) "Self-awareness, probability of improvement, and the self-serving bias" Journal of Personality and Social Psychology, Vol 82(1):49-61
- 6- ELmiloudi, Fadela &Tchernev,Nicolai &Riane, Fouad (2016)" Scheduling payments optimization to drive working capital performance within a supply chain; 6th International Conference on Information Systems, Logistics and Supply Chain ILS Conference 2016, June 1 – 4, Bordeaux, France 1-8.
- 7- Filbeck, Greg & Krueger ,Thomas M. (2005)"An Analysis of Working Capital Management Results Across Industries "American Journal of Business,ISSN: 1935-5181
- 8- Fuller , Russell ,"Behavioral Finance and source of Alpha", Journal of pension plan Investing , Vol.2 No.3 , 2000 .



- 9- Haider, Salwa & Siddiqui & Danish Ahmed (2020) ‘A Behavioral Finance Approach to Working Capital Management in Context of Pakistani Firms.
- 10- Korent, Dina & Orsag, Silvije (2018)’ ‘The Impact of Working Capital Management on Profitability of Croatian Software Companies’ , Zagreb International Review of Economics & Business, Vol. 21, No. 1, pp. 47-65.
- 11- Lamptey, Jeff & Marsidi, A. Bin & Usman, Bilyaminu & Ali, A. Baba (2020)’ ‘Overconfidence Behavioral Bias in Working Capital Management and Performance of Small and Medium Enterprise in Ghana: A Conceptual Paper’ , Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities, Volume 5, Issue 7.
- 12- Ritter, Jay R. (2003) ‘Behavioral Finance’, Pacific-Basin Finance Journal Vol. 11, No. 4, pp. 429-437.
- 13- Semaa ,Halima & AIT HOU, Mohamed & FADILI, Ziyad & FARHAOUI, Yousef & MALHOUNI, Bouchra (2020)’ ‘Design of an efficient strategy for optimization of payment induced by a rational supply chain process : a prerequisite for maintaining a satisfactory level of working capital’ , Procedia Computer Science 170, 881–886 www.sciencedirect.com
- 14- Seppälä, Antti (2009) ’’ BEHAVIORAL BIASES OF INVESTMENT ADVISORS: THE EFFECT OF OVERCONFIDENCE AND HINDSIGHT BIAS’’, Department of Accounting and Finance Laskentatoimen ja rahoituksen laitos, Master’s Thesis.
- 15- Silvia, P. & Duval, T. (2001) ‘Predicting the interpersonal targets of self-serving attributions.’ [Journal of Experimental Social Psychology](http://www.sciencedirect.com)

الانترنت

- 1- Choi, D. ,& Lou, D. (2010) ‘A Test of the Self-Serving Attribution Bias’ Evidence from Mutual Funds, anuary, [SSRN Electronic Journal](http://ssrn.com/abstract=1572026) , [10.2139/ssrn.1572026](http://ssrn.com/abstract=1572026)
- 2- Han, Y. (Andy) Kim (2013) ‘Self Attribution Bias of the CEO: Evidence from CEO interviews on CNBC’, Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2213119>
- 3- Wright, Terry, "The Top Investor Behavioral Biases", National Bank Financial, www.terrywright.ca, 2012.