Tikrit Journal of Administrative and Economics Sciences
مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية
EISSN: 3006-9149
PISSN: 1813-1719

The Impact of Managerial Overconfidence on Accounting Conservatism: An Applied Study on a Sample of Banks Listed on the Iraq Stock Exchange

anmar A. khalaf*, Muthana R. Jasim
College of Administration and Economics/Tikrit University

Keywords:
Managerial overconfidence, Accounting conservatism

Article history:
Received 24 Dec. 2024
Accepted 19 Jan. 2025
Available online 25 Jun. 2025

©2023 College of Administration and Economy, Tikrit University. THIS IS AN OPEN ACCESS ARTICLE UNDER THE CC BY LICENSE
http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

*Corresponding author:
anmar A. khalaf
College of Administration and Economics/Tikrit University

Abstract: The research aims to examine the impact of managerial overconfidence on accounting conservatism, applied to a sample of banks listed on the Iraq Stock Exchange. To achieve this objective, the study focused on a sample of 10 banks listed on the Iraq Stock Exchange over the period from 2010 to 2023, For the collection of primary data to measure the research variables, managerial overconfidence was measured using the overinvestment model, while unconditional accounting conservatism was assessed through the Beaver and Ryan (2000) model, based on the market-to-book value ratio, The study was grounded in the hypothesis that managerial overconfidence negatively affects accounting conservatism. To test this hypothesis and achieve the research objective, various statistical methods were employed. The results revealed no statistically significant relationship or impact of managerial overconfidence on accounting conservatism, The researchers recommended conducting further studies on this relationship by examining both conditional and unconditional conservatism.

تأثير الثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي: دراسة تطبيقية على عينة من المصارف في سوق العراق للأوراق المالية

انمار احمد خلف **مثنى روكان جاسم**
كلية الإدارة والاقتصاد/جامعة تكريت

المستخلص

هدف البحث إلى معرفة مدى تأثير الثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي بالتطبيق على عينة من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، ولتحقيق هذا الهدف فقد تناول البحث عينة مكونة من (10) مصرفاً من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، للفترة من 2010 لغاية 2023 ولغرض جمع البيانات الأولية لقياس متغيرات البحث، تم قياس الثقة الادارية المفرطة من خلال نموذج المبالغة بالاستثمار، وتم قياس التحفظ المحاسبي غير المشروط عن طريق نموذج (Beaver & Ryan 2000) المستند على القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، واستند البحث على فرضية مفادها ان هناك تأثير سلبي للثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي، ولتحقيق هدف البحث واختبار فرضيته تم استخدام العديد من الأساليب الاحصائية، وتم التوصل عدم وجود علاقة أو تأثير ذات دلالة إحصائية للثقة الادارية المفرطة بالتحفظ المحاسبي. وقد أوصى الباحثين بأجراء المزيد من الدراسات حول هذه العلاقة عبر دراسة التحفظ بنوعيه المشروط وغير المشروط.

الكلمات المفتاحية: الثقة الادارية المفرطة، التحفظ المحاسبي.

المقدمة

تزايد الاهتمام في السنوات الأخيرة بالأبحاث المحاسبية حول تأثير الخصائص الإدارية والشخصية للمديرين على قراراتهم المختلفة، وما يترتب على ذلك من تأثير على الأداء المالي والإداري وقيمة الشركة، وقد ركزت البحوث المحاسبية المتعلقة بالخصائص الإدارية على مفهومين من أهم المفاهيم في هذا الصدد، هو القدرة الإدارية، والتي تشير إلى الخصائص والسمات الإدارية التي تسمح للمديرين باستخدام الموارد المتاحة للشركة بشكل فعال وتحويلها إلى ايرادات، والمفهوم الثاني الثقة الإدارية المفرطة وهو مفهوم سلوكي يشير إلى تقدير الأفراد المبالغ فيه لمهاراتهم ومعارفهم الشخصية وقدرتهم على حل المشكلات واتخاذ القرارات بشكل صحيح، وهو ما قد يعد سلوكاً إدارياً غير مرغوب فيه ويؤدي إلى آثار سلبية، وتشير الثقة الإدارية المفرطة إلى تفاعل العوامل النفسية مع العوامل المعرفية، مما يؤدي إلى وضع تنبؤات وتقديرات متفائلة بشأن المستقبل، ويصاحب هذه التقديرات انخفاض في مستوى المخاطر المتوقعة من قبل المديرين، والثقة الزائدة تأتي بشكل أساسي من تفضيل المخاطرة. وعلى الرغم من الاهتمام المتزايد في الفكر المحاسبي بتحسين جودة الأرباح إلا أن الافصاح لايزال يعتمد على سياسة ادارة الشركة لأنها هي التي تتحكم بنوعية المعلومات المفصح عنها، وعليه يعد التحفظ المحاسبي من اقدم موضوعات المحاسبة المالية وعلى الرغم من معارضة البعض له إلا أنه يحقق منفعة كبيرة للمستثمرين وأصحاب المصالح الآخرين كالإدارة والدائنين لأنه قد يستخدم وسيلة لمواجهة عدم تماثل المعلومات ومواجهة المشاكل الخاصة بين أطراف التعاقد ذات العلاقة بالشركة، وإن التحفظ المحاسبي يزيد من كفاءة الارباح كمقياس لأداء الشركة، ويرفع من كفاءة الأصول كمقياس لقيمة الشركة.

وبناءً على ما سبق تم تقسيم البحث على خمسة مباحث تناول المبحث الأول منهجية البحث، أما المبحث الثاني فتناول الإطار النظري للدراسة، وتناول المبحث الثالث الجانب العملي وبيان أهم نتائج اختبار الفرضيات ومناقشتها، كما تناول المبحث الرابع أهم الاستنتاجات والتوصيات التي توصل إليها البحث.

المبحث الأول: منهجية البحث

1-1. مشكلة البحث: ازدادت حاجة مستخدمي التقارير المالية مؤخرا لمعلومات محاسبية موثوقة وذات جودة عالية وبالأخص رقم الربح المعلن، وذلك في ظل الحرية والمرونة الواسعة التي تمنحها المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً لإدارة الشركة في اختيار السياسات والاجراءات والطرق المحاسبية المختلفة أثناء اعداد التقارير المالية، ويعد التحفظ المحاسبي احد المفاهيم الأساسية الذي يرتكز عليه عند الاختيار بين الطرق والبدائل المحاسبية التي تؤدي إلى تقليل الأرباح التراكمية المعلن عنها، وذلك عن طريق تعجيل الاعتراف بالمصاريف والخسائر وتقييم الالتزامات بأعلى القيم المتاحة وتأخير الاعتراف بالإيرادات والأرباح وتقييم الأصول بأقل القيم المتاحة، ولذلك يعد التحفظ المحاسبي سمة مرغوبة للقياس والتقييم المحاسبي في ظل ظروف عدم اليقين والحد من الممارسات الانتهازية للإدارة وتأمين مصالح المساهمين، وإن التقديرات المتفائلة بشأن النتائج المستقبلية تدفع المديرين إلى المبالغة في تقدير الأصول وتأخير الاعتراف بالخسائر مما قد يؤدي إلى تبني استراتيجيات محاسبية أقل تحفظاً ينتج عنها عدد من السياسات والاجراءات الضارة على أداء الشركة، ومن ثم فأن الثقة الادارية المفرطة قد تحد من التحفظ المحاسبي، لذلك تبين للباحث ضرورة دراسة تأثير الثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي في سوق العراق للأوراق المالية.

وعليه يمكن صياغة مشكلة الدراسة من خلال الأسئلة الآتية:

1. هل هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي؟
2. هل هناك تأثير ذو دلالة معنوية للثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي؟

2-1. أهمية البحث: يمكن أن يسهم البحث في استكشاف معرفة جديدة بشأن العلاقات المنطقية بين الثقة الادارية والتحفظ عبر استعراض الادبيات ذات الصلة وما توصلت له، فضلا عن الأهمية العملية التي تساعد في استخلاص نتائج يمكن الاستفادة منها في فهم أدوار المدريين بشأن رعاية مصالح المستثمرين وانعكاس ذلك على الاقتصاد بشكل عام.

3-1. هدف البحث: إلى اختبار تأثير الثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي دراسة تطبيقية على عينة من الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية.

4-1. فرضية البحث: بناءً على ما تم تحديده من أسئلة في مشكلة البحث، ومن أجل الإجابة عن هذه الأسئلة فقد قام الباحث بصياغة الفرضيات على النحو الآتي:

H1: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي.

H2: هناك تأثير ذو دلالة معنوية للثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي.

5-1. حدود البحث: حددت الدراسة بحدود زمانية ومكانية تتمثل الزمانية بيانات السنوات المالية من سنة (2010) إلى سنة (2023). أما الحدود المكانية تمثلت بالتطبيق على مجموعة من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية.

المبحث الثاني: الإطار النظري للدراسة

2-1. الثقة الادارية المفرطة: تمكن الباحثون في مجال التمويل السلوكي من تحديد التحيزات السلوكية المختلفة التي يحاول الأفراد ارتكابها عند اتخاذ القرارات المالية. تُعرَّف التحيزات السلوكية بأنها أخطاء منهجية يرتكبها الأفراد عندما يواجهون قرارات غير مؤكدة، مما يؤدي إلى صياغة قرارات دون المستوى الأمثل (Chen et al., 2007: 426).إن الثقة المفرطة هي أحد التحيزات السلوكية التي تم استكشافها على نطاق واسع، تحدث الثقة المفرطة عندما يبالغ الفرد في تقدير قدراته ومعرفته وتوقعات، قد تكون الثقة المفرطة مدفوعة بتجارب الفرد الناجحة في الماضي أو قد تكون ببساطة مبنية على قدرات وهمية لا تدعمها أي أدلة، يمكن تلخيص الثقة المفرطة على أنها إيمان غير مبرر في التفكير البديهي والأحكام والقدرات المعرفية (Hatoum, 2021: 545). إن الثقة الادارية هي أحد السمات الادارية الهامة المطلوب توافرها لدى ادارة الشركات إلا أن المستوى المفرط من الثقة بالذات لدى المديرين يجعلهم أكثر تحيزا للتقديرات الايجابية للنتائج المستقبلية للقرارات التي يقوموا باتخاذها وقد يكون لذلك آثار سلبية على أداء الشركة نتيجة لاتخاذ قرارات متحيزة وقبول استثمارات أكثر مخاطرة (حسين،2023: 100).

2-1-1. مفهوم الثقة الادارية المفرطة: حظي مفهوم الثقة الادارية المفرطة باهتمام واسع من المهنيين والأكاديميين على حد سواء، من العلوم الإدارية بشكل عام والمالية السلوكية بشكل خاص، يعتقد البعض أن الثقة الإدارية المفرطة هي أحد الجوانب المظلمة في شخصية الرئيس التنفيذي بسبب التحيزات السلوكية التي تنطوي عليها، ومن الصفات التي يتميز بها هذا المدير هي الغطرسة والكبرياء مما يؤثر سلباً على أداء شركة الأعمال نظراً لتقدم المصلحة الشخصية للمدير نفسه على المصلحة العامة للمؤسسة، تناولت العديد من الدراسات تعريف الثقة الادارية المفرطة، إذ تعرف بأنها ميل المديرين إلى الإفراط في التفاؤل بشأن التدفقات النقدية المستقبلية، أو عوائد الاستثمارات المخطط لها، أو القدرة على التغلب على الصعوبات الحالية التي تواجه الشركة (Ra & Park, 2016). وكذلك تعرف بأنها ميل سلوكي أو نفسي مرتبط بالرئيس التنفيذي للشركة، إذ تؤدي إلى تقديرات مبالغ فيها للمستقبل وتوقعات أفضل من المتوسط. هذه الثقة تؤدي إلى اتخاذ قرارات استثمارية مفرطة، مما يزيد من ميل المديرين إلى المخاطرة، ويؤثر سلبًا على أداء الشركة وقيمتها (Wagdi et al., 2024: 133). مبالغة الأشخاص في تقدير قدراتهم على أداء المهام بشكل صحيح ورؤية الأشخاص للمهمة (الحدث) على أنها أكثر تحديداً مما هي عليه بمعنى مدى أهميتها للشخص إذ يعطون أولوية للمعلومات البارزة عند التحليل واتخاذ القرارات (Indah Sumunar & Djakman, 2020: 5).

2-1-2. أبعاد الثقة الادارية المفرطة: تعد الثقة الإدارية المفرطة ظاهرة شائعة في مجالات متعددة، إذ تؤثر بشكل كبير على اتخاذ القرارات والأداء العام للأفراد والمنظمات. الرؤساء التنفيذيون الذين يتمتعون بثقة مفرطة يميلون إلى إصدار توقعات متفائلة بشكل مفرط، مما يزيد من احتمالية عدم تحقيق هذه التوقعات، مما قد يؤثر بدوره على أداء الشركة وأرباحها، يمكن أن تكون الثقة المفرطة للمدير التنفيذي سيفًا ذو حدين. في حين أن الثقة بالنفس مهمة لقيادة فعالة، إلا أن تجاوزها يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير مدروسة، وتتجلى الثقة المفرطة في ثلاثة أبعاد رئيسة (Nanda et al., 2022: 13) (Moore & Healy, 2008: 502) (Zaher, 2019: 2)

1. المبالغة في تقدير الأداء الشخصي: يعتقد الأفراد أنهم أدوا بشكل أفضل مما هو عليه في الواقع.

2. المبالغة في وضع الأداء بالنسبة للآخرين: حيث يعتقد الأفراد أنهم أفضل من الآخرين، مثل اعتقاد معظم الناس أنهم أفضل من المتوسط.
3. الدقة المفرطة في المعتقدات: إذ يكون الأفراد متأكدين بشكل مفرط من دقة معتقداتهم، مما يؤدي إلى تقديرات ضيقة للغاية حول النتائج المحتملة.
4. اتخاذ القرارات الخاطئة: أن الثقة المفرطة يمكن أن تؤدي إلى اتخاذ قرارات غير عقلانية تحت ظروف معينة من عدم اليقين والمخاطر

2-1-3. عوامل الثقة الادارية المفرطة: هناك العديد من العوامل التي قد تدفع بعض المديرين التنفيذيين إلى المبالغة في تقدير قدرتهم ومعرفتهم الخاصة من أهمها ما يأتي: (Hribar & Yang 2016: 11-12) (طلبة واخرون، 2023: 780-781) (kim et al., 2016: 10)

1. وهم السيطرة: تعني مبالغة المديرين ذوي الثقة المفرطة في قدرتهم على تحقيق نتائج إيجابية للمشاريع الاستثمارية، وتقليل احتمالات الفشل.
2. سوء التقدير: بدأ استخدام مفهوم سوء التقدير كمرادف لفرط الثقة الإدارية في كل من علم النفس والاقتصاد والإدارة منذ نهاية التسعينيات؛ إذ تم تعريفها بأنها ميل الأفراد إلى المبالغة في تقدير معرفتهم والتقليل من المخاطر
3. الأفضل من المتوسط: تعني اعتقاد المديرين ذوي الثقة المفرطة بأنهم أفضل من غيرهم، من حيث قدراتهم أو صفاتهم الشخصية؛ حيث يشعرون دائما بالتفوق على الآخرين في كل شيء.
4. التفاؤل غير الواقعي: تعني مبالغة المديرين ذوي الثقة المفرطة في قدراتهم بشكل أكبر مما هي عليه فعلا، حيث أشارت دراسة (Hribar & Yang، 2016: 12) إلى أن التفاؤل غير الواقعي يؤدي إلى أخطاء كبيرة في تقدير الأحداث، والمبالغة في تقدير احتمال النتائج الإيجابية وتقليل احتمال النتائج السلبية.
5. الثقافة: أن هناك اختلافا في مستويات الثقة المفرطة باختلاف ثقافات الشعوب، عادة ما تكون الثقة المفرطة فالشعوب الأسيوية أكثر مقارنة بالشعوب الغربية.
6. الحالة المزاجية: أن الحالة المزاجية الإيجابية قد تؤدي إلى التحيز في اتخاذ قرارات متفائلة، مما يضر بالمنشآت في كثير من الأمور، ومن ثم فأن المديرين التنفيذيين ذوي الحالة المزاجية الإيجابية لديهم فرط ثقة، مقارنة بالمديرين ذوي الحالة المزاجية السيئة.
7. العوامل الديموغرافية: أن المديرين التنفيذيون الأصغر سنا أكثر ثقة ومرونة وقدرة على تحمل المخاطر مقارنة بالمديرين التنفيذيين الأكبر سنا الذين يتجنبون الدخول في المشروعات ذات المخاطر المرتفعة، كذلك الرجال أكثر عرضة لفرط الثقة مقارنة بالإناث الذين يفضلون تجنب المخاطر.
8. نفوذ المدير التنفيذي: أشارت دراسة (Adam et al., 2015: 195) إلى أنه كلما زادت سلطة ونفوذ المدير التنفيذي زاد احتمال فرط الثقة.
9. التحيز التفسيري: من المرجح أن يُنظر إلى ردود الفعل السلبية على أنها غير دقيقة أو غير مفيدة من ردود الفعل الإيجابية. ونتيجة لذلك، غالبا ما يتم تفسير ردود الفعل السلبية أو يتم تجاهلها ان الأفراد في مرحلة ما بعد اتخاذ القرار أكثر عرضة للتحيز التفسيري (فضلا عن الأوهام الإيجابية الأخرى) مقارنة بتلك الموجودة في مرحلة ما قبل اتخاذ القرار.

2-1-4. مقاييس الثقة الادارية المفرطة: هناك العديد من النماذج المستخدمة في قياس الثقة الادارية المفرطة منها نموذج نسبة الانفاق الاستثماري، ونموذج نسبة الديون إلى حقوق الملكية وغيرها من

النماذج ولكن سيتم استخدام نموذج المبالغة في الانفاق الاستثماري إذ يتم قياسه استنادا إلى دراسة (علي وعوض، 2021: 164) (Salehi et al., 2020: 715)

تم قياس هذ المؤشر عن طريق النموذج الآتي:

$$SG_{it=}\beta_0 + \beta_1 * AG_{it} + \varepsilon_{it} \ldots\ldots\ldots$$

إذ إن:

SG_{it} تعبر عن نمو المبيعات في نهاية الفترة المالية tللشركة i

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

ε_{it} تعبر عن الخطأ العشوائي

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

$$SG_{it} = (S_{it} - S_{it-1})/S_{it-1} \ldots\ldots\ldots 1$$

$$_2\, AG_{it} = (TA_{it} - TA_{it-1})/TA_{it-1} \ldots\ldots$$

S_{it} قيمة المبيعات في نهاية الفترة المالية $_{it}$ للشركة i

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

TA_{it} قيمة الأصول في نهاية الفترة المالية $_{it}$ للشركة i

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

ويتم الاستدلال عن فرط الثقة الإدارية عن طريق قيمة البواقي (εit) الناتجة من انحدار نمو الأصول على نمو المبيعات، إذ تشير القيمة الموجبة للبواقي إلى الاستثمار المفرط فرط الثقة الإدارية بينما تشير القيمة السالبة للبواقي إلى انخفاض الاستثمار في الأصول انخفاض فرط الثقة الإدارية.

2-2. التحفظ المحاسبي: التحفظ المحاسبي من المفاهيم التي أثارت الجدل قديما وحديثا يعد التحفظ بمثابة معيار اختيار بين المبادئ المحاسبية التي تؤدي إلى تقليل الأرباح التراكمية المدعومة عن طريق تباطؤ الاعتراف بالإيرادات والاعتراف بالمصروفات بشكل أسرع، أي تقييم الأصول بالأدنى، وتقييم الالتزامات بالأعلى (Givoly & Hayn, 2000: 292). فيما اعتبر (Basu, 1997: 4) التحفظ هو عدم تماثل في الأرباح المفصح عنها التي تستجيب بسرعة أكبر وكاملة لـ" الأخبار السيئة بدلاً من الأخبار الجيدة " ويعني التحفظ ان المحاسب يختار بين أكثر من قيمة للموجودات القيمة الأقل وبين أكثر من قيمة للمطلوبات القيمة الأعلى.

2-2-1. مفهوم التحفظ المحاسبي: التحفظ المحاسبي هو الانخفاض الحاصل للقيمة الدفترية لحقوق الملكية مقابل القيمة السوقية (الحسناوي واخرون، 2021: 17) ويُعرف التحفظ المحاسبي بأنه أمكانية تطبيق درجة عالية من التحقق للاعتراف بالأرباح أكبر من الاعتراف بالخسائر (Cheng & Kung, 2016: 6)، ويساهم التحفظ المحاسبي في تعزيز مصداقية البيانات المالية مما يساهم في ترشيد القرارات الإستثمارية فكلما زادت درجة التحفظ المحاسبي فإنها ستقلل من إجمالي المستحقات ومن ثم تحسين جودة الأرباح، إذ يقوم بتأخير الاعتراف بالإيرادات وسرعة الاعتراف بالخسائر المتوقعة لإنه يفرض في عملية عرض البيانات قيوداً على المحاسبين بحيث يقوم بإدراج

القيم الأعلى للخصوم والمصروفات والقيم الأدنى للأصول والإيرادات في حالات عدم التأكد (Abdullah & Rokan, 2022).

2-2-2. أنواع التحفظ المحاسبي: هناك نوعان من التحفظ المحاسبي كما يأتي (خلف، 2024: 22)، (Fares, et al., 2021):

- **التحفظ المشروط:** يطلق عليه أيضاً التحفظ اللاحق أو التحفظ المعتمد على وقوع أحداث أو أنباء لاحقة، إذ إن هذا النوع من التحفظ معلق على شرط حدوث أحداث معينة ويتم تحديد كيفية التعامل معها مسبقاً من قبل الإدارة كما أطلق عليه حديثاً بالتحفظ غير الاختياري بعدّه يمثل نوعاً من عدم توفر عنصر الاختيار فالتحفظ المشروط يعني الاعتراف السريع بالخسائر الاقتصادية.
- **التحفظ غير المشروط:** يطلق عليه ايضاً بالتحفظ السابق أو التحفظ المستقل عن وقوع الأحداث والأنباء، وهذا يعني إن جوانب عملية المحاسبة تتحدد عند نشأت الأصول والمطلوبات المثبتة بالتكلفة التاريخية في تاريخ الشراء، أي إن السياسات المحاسبية التي يتم استخدامها عند بدء الاعتراف بالأصول ينتج عنها قيم دفترية سوف تقل عن القيم السوقية لتلك الأصول على مدار عمرها الإنتاجي، كما إن التحفظ المحاسبي غير المشروط يعني تقليل القيمة الصافية للأصول أو الإفصاح عن أقل قيمة دفترية لأسهم المالكين، يسميه البعض بتحفظ الميزانية لأن له تأثير كبير على أرقام الميزانية (Faris & Saleem, 2021).

2-2-3. نموذج قياس التحفظ المحاسبي: ولقياس التحفظ المحاسبي تعدد أساليب القياس على مستوى كل شركة، وعدم توافق الدراسات حول نموذج معين لقياس مستوى التحفظ، الأمر الذي يترتب عليه بعض الاختلافات في نتائج تطبيق تلك الأساليب ومدى صلاحيتها، أن الأساليب الأكثر قبولاً وشيوعاً التي يمكن الاعتماد عليها في الاستدلال على درجة التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية هي (Jasim, 2020):

- نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB-CON) تم تطوير هذا النموذج من (Feltham & ohlson, 1995) (Beaver & Ryan 2000)وهو يعتمد على قائمة المركز المالي من خلال التركيز على العلاقة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية لحقوق الملكية لأن المستثمرون يقيمون الأسهم بناءً على القيمة الحالية للتدفقات النقدية (خلف،2024: 32). يركز هذه المقياس على التحفظ في قائمة الميزانية، ويتم التعبير عنه بنسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، كلما كانت القيمة السوقية أكبر من القيمة الدفترية لحقوق الملكية دل ذلك على وجود التحفظ ويتم حساب نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (MTB) على النحو الآتي:

$$MTB-CON = MVE_{it}/BVE_{it}$$

$\mathbf{MVE_{it}}$ هي القيمة السوقية لحقوق الملكية للشركة **i** في السنة **t**

$\mathbf{BVE_{it}}$ هي القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة **i** في السنة **t**

2-3. العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي: يمكن أن تكون الثقة المفرطة للمدير التنفيذي سيفًا ذو حدين، في حين أن الثقة بالنفس مهمة لقيادة فعالة، إلا أن تجاوزها يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير مدروسة تقلل من جودة الأرباح واستدامتها وخصائصها الأخرى ومنها التحفظ المحاسبي، تعددت الدراسات التي ناقشت واختبرت العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي إذ اختبرت دراسة (Ahmed & Duellman, 2012) ما إذا كان المديرون الواثقون بشكل مفرط يبالغون في تقدير العوائد المستقبلية من استثمارات شركاتهم ومن ثم يميلون إلى تأخير

الاعتراف بالخسائر واستخدام طرق محاسبية أقل تحفظاً، وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن الثقة الإدارية المفرطة تؤدي إلى المبالغة في تقدير العوائد المستقبلية من المشاريع أو الأصول الحالية وعليه توصلت إلى أن هناك علاقة سلبية بين الثقة الإدارية المفرطة والتحفظ المحاسبي، كما أن التغييرات في الثقة المفرطة ترتبط سلبياً بتغيرات في التحفظ المحاسبي بعد تغيير الرئيس التنفيذي، واشارات دراسة (Salehi et al., 2020) إلى تأثير الثقة الإدارية المفرطة على التحفظ المحاسبي وإدارة الأرباح الحقيقية في الشركات المسجلة ببورصة طهران في الفترة من 2008- 2015، توصلت الى وجود علاقة عكسية ومعنوية بين الثقة الإدارية المفرطة والتحفظ المحاسبي المشروط لان المديرين ذوي الثقة المفرطة هم أكثر ميلاً للإبلاغ عن أرباح أعلى والمبالغة فيها، على العكس من المديرين الآخرين الذين يطبقون سياسات متحفظة فهم يتجنبون المخاطر من خلال عدم الاعتراف بالأرباح الا عند تحققها، ومن ثم فالمديرين مفرطي الثقة يستخدمون تقارير محاسبية أقل تحفظاً. تناول (Hwang et al., 2015) فيما إذا كان الرؤساء التنفيذيون المفرطون في الثقة يميلون إلى تأخير الاعتراف بالخسائر واستخدام ممارسات محاسبية أقل تحفظاً. واستناداً إلى عينة من 11906 ملاحظة سنوية للشركات الكورية المدرجة من عام 2003 إلى عام 2011، تظهر النتائج إلى وجود علاقة سلبية بين الثقة المفرطة لدى الرؤساء التنفيذيين والتحفظ المحاسبي. واختبرت دراسة (Chouaibi & Chiekh, 2017) تأثير الخصائص المحددة لرئيس مجلس الإدارة على التحفظ المحاسبي. واستنادًا إلى عينة من 100 شركة أمريكية لعام 2015، تظهر النتائج الرئيسة أن الثقة المفرطة للمدير لها تأثير سلبي وهام على التحفظ المحاسبي. وتناولت دراسة (محمد، 2022) أثر الثقة الإدارية المفرطة على لزوجة التكاليف، واختبار أثر تلك الثقة على التحفظ المحاسبي وتناولت الدراسة عينة من الشركات الصناعية المسجلة في البورصة المصرية في الفترة من (2015 حتى 2020) تظهر نتائج الدراسة أن للثقة الإدارية المفرطة تأثيراً معنوياً على لزوجة التكاليف في الشركات موضع التطبيق، وعلى التحفظ المحاسبي فيها.

ويرى الباحثين إن العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي قد زادت منذ انفصال الملكية عن الادارة والتي أدت إلى خلق ما يسمى بمشاكل الوكالة وعدم تماثل المعلومات، إذ تلجأ ادارة الشركات الى تعظيم منفعتها ولو على حساب المساهمين وتحاول الادارة تحقيق ذلك من خلال عدم ممارسة التحفظ المحاسبي او ممارسته بصورة منخفضة في تقاريرها وقوائمها المالية، وعليه الثقة الادارية المفرطة من الممكن أن تكون لها أثار سلبية على التحفظ المحاسبي أو قد تكون الأثار ايجابية حسب المؤشرات التي تتخلل هذه العلاقة.

المبحث الثالث: الجانب التطبيقي للبحث

بعد استعراض الإطار النظري لمتغيرات البحث فأن المسار الثاني من البحث يتمثل في اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج.

3-1. مجتمع وعينة البحث: تمثل ميدان الدراسة بالقطاع المصرفي بعدّها أكثر الشركات المتداولة، نظرا لأهمية هذا القطاع في الاقتصادات المحلية، فضلا لملاءمته لموضوع الدراسة الذي يتناول الثقة الادارية المفرطة وخصائص الأرباح في ظل حوكمة الشركات، في حين تمثل مجتمع الدراسة بالمصارف كافة المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية والبالغ عددهم 46 مصرفاً في نهاية عام 2023، في حين تم اختيار عينة عشوائية تمثلت بـ 10 مصارف وبنسبة 21.7% من مجتمع الدراسة.

وقد حددت العينة العشوائية بشرطين الأول هو استمرار المصارف المختارة في الإفصاح عن بياناتها وتقارير المالية دون انقطاع خلال فترة الدراسة المحددة بحيث تتوافر كافة المعلومات اللازمة لاستكمال الدراسة التطبيقية لكامل سنوات الدراسة، والشرط الثاني هو توافر البيانات اللازمة لقياس متغيرات الدراسة.

2-3. قياس المتغيرات

المتغير المستقل: (الثقة الإدارية المفرطة)، ويرمز له (X) حيث يتم قياسه استنادا إلى دراسة (على وعوض، 2021) وفق المعادلة الأتية:

تم قياس هذ المؤشر عن طريق النموذج الآتي:

$$SG_{it}=\beta_0 + \beta_1 * AG_{it} + \varepsilon_{it} \ldots\ldots\ldots$$

إذ أن

SG_{it} تعبر عن نمو المبيعات في نهاية الفترة المالية tللشركة i

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

$\mathscr{E}_{it}$ تعبر عن الخطأ العشوائي

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

$$SG_{it} = (S_{it} - S_{it-1})/S_{it-1} \ldots\ldots\ldots 1$$

$$_2\, AG_{it} = (TA_{it} - TA_{it-1})/TA_{it-1} \ldots\ldots$$

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

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

TA_{it} قيمة الأصول في نهاية الفترة المالية $_{it}$ للشركة i

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

ويتم الاستدلال عن فرط الثقة الإدارية عن طريق قيمة البواقي ($\mathscr{E}$it) الناتجة من انحدار نمو الأصول على نمو المبيعات، إذ تشير القيمة الموجبة للبواقي إلى الاستثمار المفرط فرط الثقة الإدارية بينما تشير القيمة السالبة للبواقي إلى انخفاض الاستثمار في الأصول انخفاض فرط الثقة الإدارية.

المتغير التابع: التحفظ المحاسبي غير المشروط (Y) حيث يتم قياسه استنادا إلى دراسة (Jasim, 2020). سيتم استخدام مقياس التحفظ المستند على القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (MTB-CON): وهو مقياس (Beaver & Ryan 2000) أن هذا النموذج من أهم مقاييس التحفظ المحاسبي كونه يوثر بشكل مباشر على قائمة المركز المالي، فكلما كانت نتيجة نموذج القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية أقل من الواحد الصحيح دل ذلك على عدم وجود تحفظ محاسبي، أما في حالة كانت نتيجة هذا الانموذج أكبر من الواحد الصحيح دل على وجود تحفظ محاسبي، ويمكن قياس التحفظ وفق الانموذج الآتي:

$$\text{MTB-CON} = \text{MVE}_{it}/\text{BVE}_{it}$$

MVE_{it} هي القيمة السوقية لحقوق الملكية للشركة **i** في السنة **t**

BVE_{it} هي القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة **i** في السنة **t**

3-3. التحليل الوصفي للمتغيرات: يظهر الجدول رقم (1) مستويات متغيرات الدراسة (الثقة الإدارية المفرطة، التحفظ المحاسبي) وفق كل مصرف باعتماد الوسط الحسابي لفترة الدراسة الممتدة لـ 14 سنة لكل مصرف.

جدول (1): مستوى متغيرات الدراسة لكل مصرف

ت	المصرف	X	Y
1	الخليج التجاري	0.048	0.452
2	التجاري العراقي	0.074	0.544
3	الشرق الاوسط	0.025	0.502
4	مصرف بغداد	0.102	1.167
5	العراقي الاسلامي	0.364	0.623
6	الموصل للتنمية	0.071	0.416
7	الائتمان العراقي	-0.027	0.849
8	مصرف سومر	0.000	0.660
9	مصرف الاتحاد	1.190	0.521
10	الاستثمار العراقي	1.001	0.540

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين باعتماد برنامج (SPSS).

يلاحظ من الجدول رقم (1) أن وجود ثقة إدارية مفرطة في أغلب المصارف، إذ إنه حسب الوسط الحسابي المحتسب لكل مصرف من المصارف عينة الدراسة فأن مصرف (مصرف الاتحاد) سجل أعلى مستوى للثقة الإدارية المفرطة، في حين سجل مصرف الائتمان (0.027-) أدنى مستوى والتي تظهر عدم وجود الافراط في الثقة الإدارية، كما يلاحظ أنه حسب التحفظ المحاسبي غياب التحفظ للمصارف كافة عدا مصرف (مصرف بغداد) الذي تجاوز الوسط الحسابي له بما يخص التحفظ المحاسبي غير المشروط الـ (1)، مما يؤكد توافر خاصية التحفظ فيه، في حين سجل مصرف (الموصل للتنمية) أدنى مستوى توافر.

في حين يظهر الجدول رقم (2) التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة، من خلال اعتماد عدد من الأساليب الإحصائية كالوسط الحسابي والانحراف المعياري وأدنى قيمة وأعلى قيمة.

جدول (2): ملخص أساليب قياس المتغيرات

المتغير	الرمز	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أدنى قيمة	أعلى قيمة	معامل الاختلاف
الثقة الإدارية المفرطة	X	0.285	0.706	-1.065	2.938	247.9%
د. التحفظ المحاسبي	Y	0.627	0.467	0.036	2.814	74.5%

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين باعتماد برنامج (SPSS).

يلاحظ من الجدول رقم (2) أنه حسب الوسط الحسابي المحتسب للثقة الإدارية المفرطة لأجمالي العينة البالغ (0.285) ذو القيمة الموجبة أن هناك افراط بهذه الثقة، إلا أن التفاوت الكبير

بين أدنى قيمة (1.065-) السالبة وأعلى قيمة (2.938) الموجبة، فضلا عن ارتفاع قيمة الانحراف المعياري واتجاوز قيمة معامل الاختلاف لقيمته الفرضية البالغة 50% كل هذا يدل على عدم إمكانية اعتمادية نتيجة الوسط الحسابي لتمثيل اجمالي العينة نظراً لوجود تشتت كبير بين المشاهدات، كما يلاحظ أنه حسب التحفظ المحاسبي انخفاض التحفظ المحاسبي غير المشروط بشكل كبير بدلال قيمة الوسط الحسابي البالغة (0.627) وهي أقل بكثير من (1) التي تدل في حال تجاوزه على وجود التحفظ، إلا أن ارتفاع قيمة الانحراف المعياري وكذلك تجاوز معامل الاختلاف لقيمته الفرضية البالغة 50% فأن هذا يدل على تشتت وعدم اتساق المشاهدات وهذا بدوره يضعف مستوى اعتمادية نتيجة الوسط الحسابي في تمثيل اجمالي العينة.

3-4. الاساليب الاحصائية المستخدمة: اعتمد الباحثين في الدراسة الحالية على البرنامج الاحصائي (SPSS Ver. 22) ونظام (Excel) لغرض الاستفادة من الأساليب التي يوفرها هذا البرنامج لإجراء التحليل الوصفي والاستدلالي لمتغيرات الدراسة وللعلاقات بين تلك المتغيرات، ومن أهم الأساليب المستخدمة ما يأتي:

1. الوسط الحسابي والانحراف المعياري وأدنى وأعلى قيمة لغرض وصف متغيرات الدراسة.
2. معامل الالتواء (Skewness) ومعامل التفرطح (Kurtosis) لغرض اختبار التوزيع الطبيعي لبيانات متغيرات الدراسة والتحقق من توافر شرط اعتدالية البيانات.
3. علاقة الارتباط بيرسون (Pearson) لغرض تحديد معنوية وقوة واتجاه العلاقة بين متغيرات الدراسة.
4. معادلة الانحدار الخطي البسيط المعدل وفق تحليل المربعات الصغرى الاعتيادي (OLS) لغرض اختبار مدى التأثير بين المتغيرات.

1-4-3. اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات: اعتمد الباحثين على كل من معامل الالتواء (Skewness) ومعامل التفرطح (Kurtosis) لغرض التحقق من شرط اعتدالية بيانات متغيرات الدراسة، إذ تعد البيانات موزعة توزيع طبيعي إذا كانت قيمة معامل الالتواء تقع ضمن المدى (+1 إلى -1) ولمعامل التفرطح ضمن المدى (+3 إلى -3)، وبالاطلاع على الجدول رقم (3) يلاحظ أن القيم المحتسبة لمعامل الالتواء ومعامل التفرطح ولبيانات متغيرات الدراسة كافة تقع ضمن تلك المديات، لذا فأن بيانات المتغيرات تقترب من التوزيع الطبيعي وتحقق شرط الاعتدالية، لذا يمكن للباحث اعتماد الأساليب الإحصائية المعلمية في التحليل الاحصائي في الدراسة.

جدول (3): معامل الالتواء ومعامل التفرطح

المتغير	الرمز	معامل الالتواء	معامل التفرطح
الثقة الإدارية المفرطة	X	0.442	2.130
د. التحفظ المحاسبي	Y	0.773	2.565

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين باعتماد برنامج (SPSS).

4-4 اختبار فرضيات العلاقة

(H1). الفرضية الاولى: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي في المصارف عينة البحث.

لاختبار هذه الفرضية تم حساب معامل الارتباط بيرسون (Pearson) لتحديد معنوية وقوة واتجاه العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي في المصارف عينة البحث، ويظهر الجدول رقم (4) نتيجة الاختبار.

جدول (4): العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي

المتغيرات		Y
X	Pearson	0.039
	Sig.	0.650

(**) دال معنوياً عند دلالة إحصائية (1%)، (*) دال معنوياً عند دلالة إحصائية (5%)

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين باعتماد البرنامج الاحصائي (SPSS)

يلاحظ من الجدول رقم (4) بأنه لم تثبت معنوية العلاقة بين الثقة الادارية المفرطة والتحفظ المحاسبي عند مستوى دلالة معنوية أكبر من 5%، عليه ترفض الفرضية الأولى.

(H2). الفرضية الثانية: هناك تأثير ذو دلالة احصائية للثقة الادارية المفرطة في التحفظ المحاسبي في المصارف عينة البحث.

لاختبار هذه الفرضية تم اعداد معادلة انحدار خطي بسيط لتقدير خاصية التحفظ المحاسبي من خلال الثقة الإدارية المفرطة، وذلك لتحديد مدى تأثير الأخير في خاصية التحفظ المحاسبي، وفق معادلة الانحدار الآتية:

$$Yit = \beta 0 + \beta 1\ X\ it + e$$

إذ إن:

(Y): تمثل خاصية التحفظ المحاسبي للمصرف (i) في السنة (t).

(X): تمثل الثقة الإدارية المفرطة للمصرف (i) في السنة (t).

(β0): المعامل الثابت وهو يمثل قيمة (Y) في حال كانت قيمة (X) تساوي صفر.

(β1): معامل الانحدار بيتا والذي يمثل مستوى التغير في قيمة (Y) في حال تغير (X) بوحدة واحدة

(e): نسبة الخطأ

ويظهر الجدول رقم (5) نتائج الاختبار.

جدول (5): نتائج تأثير الثقة الإدارية المفرطة في خاصية التحفظ المحاسبي

المتغيرات	(R^2)	(Adjusted R^2)	(F)	(Sig.)
	0.002	-0.006	0.207	0.650
	المعامل الثابت (β0)	معامل الانحدار (β)	(T)	(Sig.)
الثقة الإدارية المفرطة	0.620	0.026	0.455	0.650

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين بالاعتماد على البرنامج الاحصائي (SPSS)

يلاحظ من الجدول رقم (5) عدم ثبات صحة نموذج معادلة الانحدار بدلالة قيمة (F) البالغة (0.207) عند مستوى دلالة معنوية أكبر من 5% مما يعني عدم إمكانية تقدير خاصية التحفظ المحاسبي من خلال الثقة الإدارية المفرطة، كما تشير قيمة (T) البالغة (0.455) عند مستوى دلالة معنوية أكبر من 5% على عدم وجود تأثير معنوي، عليه ترفض الفرضية الثانية.

المبحث الرابع: الاستنتاجات والتوصيات

اولاً. الاستنتاجات:

وفقاً لما تم تناوله في الإطار النظري لبيان مفهوم متغيرات البحث، وكذلك عرض أهم ما توصل إليه التحليل العلمي من نتائج تطبيقية، فقد توصل الباحثين إلى مجموعة من الاستنتاجات وهي كالآتي:

1. إن الثقة الادارية المفرطة هي ناتجة من تفاعل عوامل نفسية ومعرفية في ظل وجود حالة من عدم التأكد تدفعه إلى المبالغة الايجابية بشأن الأحداث المستقبلية المبنية على قرارات المدير التنفيذي ومن ثم ذلك ينعكس على التقارير المالية وخاصة التحفظ المحاسبي.
2. هناك بعض العوامل التي تدفع المديرين التنفيذيين الى المبالغ في تقدير قدراتهم ومن ثم يمكن أن تؤدي هذا العوامل إلى زيادة الثقة لدى المدير التنفيذي مما قد يؤثر على القرارات المستقبلية ومن ثم ينعكس على أداء الشركة.
3. إن الثقة الادارية المفرطة تؤثر على الممارسات والاجراءات المحاسبية بشكل ملحوظ المديرين ذو الثقة المفرطة يميلون إلى اتباع أساليب محاسبية قد تكون أكثر مبالغة أو أقل تحفظاً، لتحقيق أهداف قصيرة الأجل أو لتضخيم الأداء المالي للشركة، من خلال تسريع الايرادات أو تأخير المصروفات، مما قد يؤدي إلى تقديم نتائج مالية مضللة.
4. تم توصل إلى وجود ثقة إدارية مفرطة ضمن عينة الدراسة ويرجع ذلك لعوامل عدة تخص بيئة عمل كل مصرف مثل تبني المصارف قرارات استثمارية متفائلة من أجل المحافظة على حصتها السوقية، أو اعتماد ادارات المصارف على النجاحات السابقة في اتخاذ قراراتها معتقدة أن هذه النجاحات يمكن تكرارها في المستقبل، أو غياب الأنظمة الرقابية أو ضعف مجالس الادارة، ومن ثم هذه العوامل تؤدي إلى الثقة الادارية المفرطة.
5. تم توصل إلى وجود ثقة إدارية مفرطة ضمن عينة الدراسة ويعزى ذلك إلى عوامل عدة جوهرية تتعلق بطبيعة العمل المصرفي والبيئة المحيطة على سبيل المثال التحيزات الادارية وضعف الحوكمة.
6. من خلال نتائج البحث على مستوى المتغيرات يمكن أن نستدل لضرورة وجود جهات رقابية تدعم اليات الرقابة الداخلية والحوكمة للحد من سيطرة الادارة والتصرفات للحد من فرط ثقة المديرين. وضرورة أجراء المزيد من الدراسات حول علاقة الثقة الادارية بالتحفظ المحاسبي. عبر دراسة التحفظ بنوعيه المشروط وغير المشروط.

ثانياً. التوصيات:

1. تعزيز الحوكمة المؤسسية في المصارف ينبغي على المصارف العراقية تعزيز أطر الحوكمة من خلال تفعيل دور مجالس الإدارة، ولجان التدقيق، والتأكد من استقلاليتها وكفاءتها، بما يسهم في كبح التأثيرات السلوكية والنفسية للمديرين التنفيذيين، ومنها الثقة المفرطة.
2. إخضاع القرارات الاستثمارية لمراجعات دورية وتقييمات خارجية وضرورة فرض مراجعة موضوعية للقرارات الاستثمارية الكبرى من قبل لجان مستقلة أو مستشارين ماليين خارجيين، وذلك للتقليل من الأثر المحتمل للثقة الزائدة الناتجة عن النجاحات السابقة أو التحيزات المعرفية
3. العمل على تطوير آليات الرقابة الداخلية في المصارف لضمان الالتزام بسياسات محاسبية تحفظية وتحديد الحالات التي قد تنحرف فيها الممارسات المحاسبية عن المبادئ المتحفظة بسبب الإفراط في التفاؤل الإداري

4. إلزام المصارف بتوضيح سياسات التحفظ المحاسبي في التقارير المالية وضرورة قيام الجهات الرقابية بإلزام المصارف بإفصاحات واضحة حول السياسات المحاسبية المتبعة، وخاصة ما يتعلق بمستوى التحفظ، بما يعزز الشفافية ويقلل من فرص التلاعب أو التقديرات المفرطة
5. يوصى بتوسيع نطاق الدراسات المستقبلية لتشمل قياس الآثار غير المباشرة للثقة الإدارية المفرطة، مثل تأثيرها على جودة الأرباح، أو ملاءمة القرارات الاستثمارية، أو مدى موثوقية التقديرات المحاسبية

المصادر

اولاً. المصادر العربية:

1. الحسناوي، مشتاق يوسف، خلباص، هدى ناظم، حسن، حسين فلاح. (2021). العلاقة بين التحفظ المحاسبي واستمرارية وتقلب الأرباح في الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. Journal of Accounting and Financial Studies (JAFS)، 16 (خاص)، 12-21.
2. حسين، محمد سعد احمد. (2023). أثر القدرة الإدارية والثقة الإدارية المفرطة على العلاقة بين إدارة الأرباح الحقيقية وقيمة الشركة-دراسة اختبارية على الشركات الصناعية المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة البحوث المحاسبية، 10(3)، 75-155.
3. خلف، اياد جمعة، (2024). تأثير التحفظ المحاسبي على غموض التقارير المالية في ظل الثقة الادارية المفرطة: دراسة تطبيقية على عينة من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الادارة والاقتصاد- جامعة تكريت.
4. طلبة، احمد محمد عبدالمنعم، كمال، أمال محمد، عوض، محمد حمدي. (2023). دراسة العلاقة بين فرط الثقة الإدارية وتوزيعات الأرباح: دراسة نظرية. المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، 14(3)، 772-815.
5. عبدالله، محمد عواد، (2022)، العلاقة بين جودة الأرباح والإفصاح الإختياري وأثرها على تكلفة رأس المال (دراسة تطبيقية على عينة من الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية)، جامعة تكريت، كلية الادارة والاقتصاد.
6. علي، حنان أيمن محمد.، عوض، محمد حمدي. (2021). قياس أثر فرط الثقة للمديرين التنفيذيين على المخاطر الكامنة لعميل المراجعة: دراسة تطبيقية على سوق الأوراق المالية المصرية. مجلة الدراسات المالية والتجارية، 31(2)، 145-179.
7. محمد، دلال محمد إبراهيم. (2022). التأثير المُعدل لحوكمة الشركات في علاقة الثقة الإدارية المفرطة بالتحفظ المحاسبي عبر لزوجة التكاليف (دراسة اختبارية على الشركات الصناعية المسجلة بالبورصة المصرية). المجلة العلمية للدراسات المحاسبية، 4(1)، 160-241.

ثانياً. المصادر الأجنبية

1. Abdullah, M. A., & Rokan, M. (2022). The Relationship Between the Quality of Earnings and Voluntary Disclosure. World Economics and Finance Bulletin, 14, 33-40.
2. Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. Journal of accounting research, 51(1), 1-30.
3. Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings1. Journal of accounting and economics, 24(1), 3-37 .

4. Chen, G., Kim, K. A., Nofsinger, J. R., & Rui, O. M. (2007). Trading performance, disposition effect, overconfidence, representativeness bias, and experience of emerging market investors. Journal of behavioral decision making, 20(4), 425-451.
5. Cheng, C. L., & Kung, F. H. (2016). The effects of mandatory corporate social responsibility policy on accounting conservatism. Review of Accounting and Finance, 15(1), 2-20.
6. Chouaibi, J., & Chiekh, S. (2017). Effects of the specific characteristics of the CEO on accounting conservatism: A study in the US context. International Journal of Auditing Technology, 3(4), 297-317.
7. Fares, A. H., Saleem, A. D., & Jassim, M. R. (2021). The Impact of Demographic Characteristics of Board directors on Unconditional conservatism: A Study on a Sample of Companies Listed on the Iraq Stock Exchange. Journal of Business Economics for Applied Research, 1(1).
8. Faris, A. H., & Saleem, A. D. (2021). The effect of gender diversity of board directors and accounting conservatism on firm value. Journal of Economics and Administrative Sciences, 27(127), 285-306.
9. Givoly, D., & Hayn, C. (2000). The changing time-series properties of earnings, cash flows and accruals: Has financial reporting become more conservative?. Journal of accounting and economics, 29(3), 287-320.
10. Hatoum, K. (2021). Theoretical model on CEO overconfidence impact on corporate investments. The Quarterly Review of Economics and Finance, 80, 545-552.
11. Hribar, P., & Yang, H. (2010). Does CEO overconfidence affect management forecasting and subsequent earnings management. Unpublished working paper.
12. Hwang, K., Cha, M., & Yeo, Y. (2015). Does managerial overconfidence influence on financial reporting?: The relationship between overinvestment and conditional conservatism. Review of Integrative Business and Economics Research, 4(1), 273.
13. Indah Sumunar, K., & Djakman, C. D. (2020). Ceo Overconfidence, Esg Disclosure, and Firm Risk. Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia,17(1), 1.
14. Jasim, M. R. (2020). The Impact of (IFRS) applying on The Accounting Conservatism An Empirical Study on a sample of firms listed on the Iraqi Stock Exchange. Tikrit Journal of Administrative and Economic Sciences, 16(51 part 1).
15. Kim, H. A., Choi, S. U., & Choi, W. (2019). Managerial overconfidence and firm profitability. Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, 29(1), 129–153. https://doi.org/10.1080/16081625.2019.1673190.
16. Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. Psychological review, 115(2), 502.
17. Nanda, S. T., Zenita, R., Salimiah, N., & Adino, I. (2022). E earning management: The effect of management overconfidence and corporate governance. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, 19(1), 11-19.
18. Ohlson, James A & Feltham, Gerald A, "Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities", Contemporary Accounting Research; Spring 1995; 11, 2; ABI/INFORM Global pg.689.

19. Ra, G., & Park, S. B. (2016). Managerial overconfidence, revenue-expense matching and the differential patterns of expense recognition. Korean Journal of Business Administration, 29(10), 1527-1547.
20. Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., Hassanpour, S., & Tarighi, H. (2020). The effect of managerial overconfidence on the conditional conservatism and real earnings management. Journal of Islamic Accounting and Business Research, 11(3), 708-720.
21. Wagdi, O., & Aly, S. M. (2024). The Moderating Role of Board Governance on the Relationship Between Managerial Overconfidence and Corporate Risk: Evidence from Emerging Markets. MSA-Management Sciences Journal, 3(1), 124-162.
22. 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.
23. Adam, T. R., Fernando, C. S., & Golubeva, E. (2015). Managerial overconfidence and corporate risk management. Journal of Banking & Finance, 60, 195-208.