

قوة المدير التنفيذي وأثرها في إدارة الأرباح: دليل تطبيقي من المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية

ضلال علي محمود

جامعة تكريت كلية الإدارة والاقتصاد

أ.م.د. آفاق ذنون إبراهيم

جامعة تكريت كلية الإدارة والاقتصاد

The Impact of Chief Executive Officer (CEO) Power on Earnings Management: Evidence from Banks Listed on the Iraq Stock Exchange.

Dhilal Ali Mahmoud

Tikrit University College of Administration and Economics

da230001uad@st.tu.edu.iq

Asst.Prof. Dr.Afaaq Dhanoon Ibrahim

Tikrit University College of Administration and Economics

afaaqalbadri@tu.edu.iq

المستخلص

هدفت الدراسة إلى اختبار تأثير قوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح في المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. واعتمدت الدراسة المنهج الكمي من خلال تحليل المحتوى المعلوماتي للتقارير المالية لـ (١٥) مصرفاً مدرجاً خلال المدة (٢٠١٥-٢٠٢٤)، مع توظيف مجموعة من الأساليب الإحصائية الوصفية والاستدلالية لاختبار فرضيات الدراسة. وتم قياس إدارة الأرباح باستخدام نموذج جونز المعدل، في حين تم قياس قوة المدير التنفيذي بالاعتماد على المؤشرات المعتمدة في الأدبيات ذات الصلة. وأظهرت النتائج وجود تأثير إيجابي معنوي لقوة المدير التنفيذي في إدارة الأرباح، مما يشير إلى أن ازدياد قوة المدير التنفيذي يرتبط بارتفاع مستوى ممارسات إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة. وفي ضوء هذه النتائج، توصي الدراسة بتعزيز آليات الحوكمة والرقابة على المصارف التي يتمتع فيها المدير التنفيذي بمستويات مرتفعة من القوة، بما يحد من ممارسات إدارة الأرباح ويعزز جودة التقارير المالية. الكلمات المفتاحية: قوة المدير التنفيذي، إدارة الأرباح، المصارف المدرجة، سوق العراق للأوراق المالية.

Abstract

This study aimed to examine the effect of CEO power on earnings management in banks listed on the Iraq Stock Exchange. To achieve this objective, the study adopted a quantitative approach by analyzing the informational content of the financial reports of 15 listed banks over the period 2015–2024. A set of descriptive and inferential statistical techniques was employed to test the study hypotheses. Earnings management was measured using the Modified Jones Model, while CEO power was measured based on indicators commonly adopted in the relevant literature. The results revealed a significant positive effect of CEO power on earnings management, indicating that higher levels of CEO power are associated with greater earnings management practices in the sample banks. Based on these findings, the study recommends strengthening corporate governance and monitoring mechanisms in banks where CEOs possess high levels of power, in order to mitigate earnings management practices and

enhance the quality of financial reporting. Keywords: CEO Power, Earnings Management, Listed Banks, Iraq Stock Exchange

المقدمة

تُعد جودة المعلومات المالية من الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الأسواق المالية في اتخاذ القرارات الاستثمارية والتمويلية، إذ يعتمد أصحاب المصالح على التقارير المالية لتقييم أداء الشركات. إلا أن انفصال الملكية عن الإدارة وما يرافقه من مشكلات الوكالة وعدم تماثل المعلومات قد يمنح الإدارة فرصة لممارسة سلوكيات انتهازية تؤثر في موثوقية التقارير المالية. وتُعد إدارة الأرباح من أبرز هذه الممارسات، إذ يسعى المديرون إلى التأثير في الأرقام المحاسبية المعلنة من خلال استغلال المرونة المتاحة في السياسات والتقديرات المحاسبية، بما قد ينعكس على جودة المعلومات المالية وقرارات أصحاب المصالح. وفي هذا السياق، تبرز قوة المدير التنفيذي كأحد العوامل الإدارية المؤثرة في ممارسات إعداد التقارير المالية، إذ إن زيادة نفوذ المدير التنفيذي قد تمنحه قدرة أكبر على التأثير في القرارات والسياسات المحاسبية. ووفقاً لنظرية الوكالة، قد تؤدي قوة المدير التنفيذي المرتفعة إلى زيادة احتمالية السلوك الانتهازي وممارسة إدارة الأرباح، في حين تشير نظرية الإشراف إلى أن المدير التنفيذي القوي قد يستخدم نفوذه لتحقيق أهداف الشركة وتحسين جودة القرارات. وبناءً على ذلك، تسعى هذه الدراسة إلى اختبار تأثير قوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح بالتطبيق على المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، بهدف توضيح طبيعة العلاقة بين الخصائص الإدارية وممارسات التقارير المالية في البيئة العراقية.

المبحث الأول: منهجية البحث والدراسات السابقة

يتناول هذا المبحث منهجية البحث من خلال عرض إطاره الإجرائي، والذي يتضمن مشكلة البحث وصياغة تساؤلاته، وبيان أهميته العلمية والعملية، فضلاً عن تحديد أهدافه. كما يستعرض المبحث أبرز الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث، بهدف توضيح العلاقة بين متغيراته والاستفادة من نتائجها في دعم الدراسة الحالية.

أولاً: منهجية البحث

مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث في دراسة تأثير قوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح في المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، وذلك من خلال الإجابة عن التساؤل الرئيس الآتي: هل يوجد تأثير ذو دلالة معنوية لقوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة؟

أهمية البحث

تتبع أهمية البحث من أهمية الدور الذي تؤديه قوة المدير التنفيذي في التأثير على ممارسات إدارة الأرباح وانعكاس ذلك على جودة التقارير المالية وموثوقية المعلومات المحاسبية. كما تكتسب الدراسة أهميتها من تناولها موضوعاً حديثاً نسبياً في البيئة العراقية، وتساهم في تقديم دليل تطبيقي حول طبيعة العلاقة بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح في المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، بما يدعم جهود الحوكمة والرقابة ويعزز حماية مصالح أصحاب المصلحة.

هدف البحث

بناءً على طبيعة مشكلة البحث وأهميته، يهدف البحث إلى التعرف على مفهوم قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، يهدف البحث إلى التعرف على مفهوم قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، وبيان آلية قياس قوة المدير التنفيذي بوصفها مؤشراً مركباً يستند إلى ازدواجية المنصب، ومدة البقاء في المنصب، والملكية الإدارية، فضلاً عن توضيح أسلوب قياس إدارة الأرباح، واختبار وتحليل تأثير قوة المدير التنفيذي كمؤشر مركب في إدارة الأرباح في المصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية.

فرضية البحث

يقوم البحث على فرضية رئيسية واحدة للإجابة عن تساؤل مشكلة البحث وتحقيق هدفه، ومفادها وجود تأثير ذي دلالة معنوية لقوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة.

حدود البحث

تمثلت حدود البحث بما يلي:

الحدود الزمانية: سيتم تطبيق الدراسة باستخدام البيانات المنشورة للشركات المالية (المصارف) المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية للفترة الممتدة من سنة (٢٠١٥-٢٠٢٤).

الحدود المكانية: يقتصر التطبيق العملي للدراسة على عينة من المصارف التجارية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية.

متغيرات الدراسة

المتغير المستقل قوة المدير التنفيذي : لا تُعد قوة المدير التنفيذي متغيراً بسيطاً يمكن قياسه بمؤشر واحد، بل هي مفهوم مركب يعكس مدى نفوذ وهيمنة المدير التنفيذي على عمليات الشركة وقراراتها الاستراتيجية. المتغير التابع إدارة الأرباح: وهي من الممارسات التي يلجأ إليها المديرون من خلال استخدام التقديرات والأحكام المهنية المتاحة ضمن المعايير المحاسبية للتأثير في نتائج التقارير المالية. وقد تُستخدم هذه الممارسات لتحقيق أهداف اقتصادية مشروعة أو لنقل معلومات عن الأداء المستقبلي، إلا أن الإفراط في استخدامها قد يؤدي إلى انخفاض موثوقية المعلومات المالية وجودتها. والشكل (١) يبين متغيرات البحث كالآتي:

ثانياً الدراسات السابقة

توصلت دراسة (Zhang & Lok, 2024:340) إلى وجود علاقة إيجابية بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إذ يميل المديرون التنفيذيون ذوو القوة المرتفعة إلى ممارسة إدارة الأرباح بدرجة أكبر. وأن زيادة قوة المدير التنفيذي، المتمثلة في ازدواجية المنصب قد تعزز قدرته على استغلال سلطته التقديرية والتأثير في المعلومات المالية بما يخدم مصالحه، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح. وكذلك دراسة (Adiwibowo & Nurmalita, 2023:7) التي توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إذ تزداد قدرة المدير التنفيذي على التأثير في التقارير المالية كلما ارتفع مستوى سلطته داخل الشركة من خلال ازدواجية المنصب والخبرة المالية والإدارية. وتمنحه هذه السلطة نفوذاً أكبر على مجلس الإدارة والقرارات التشغيلية والمالية، مما يزيد من قدرته على توجيه النتائج المحاسبية بما ينسجم مع توقعات المساهمين. وتظهر هذه العلاقة بصورة أكثر وضوحاً خلال مرحلة الانحدار، حيث تواجه الشركات ضغوطاً ناتجة عن تراجع الأرباح والأداء، الأمر الذي يعزز دوافع المدير التنفيذي القوي للجوء إلى ممارسات إدارة الأرباح بهدف الحد من الآثار السلبية للتراجع والمحافظة على صورة الشركة أمام أصحاب المصالح. وتوصلت دراسة (Baker et al., 2019:18) إلى وجود علاقة إيجابية بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إذ تزداد ممارسات إدارة الأرباح كلما ارتفعت قوة المدير التنفيذي داخل الشركة. فامتلاك المدير التنفيذي لسلطات واسعة، كازدواجية المنصب والنفوذ في عملية اتخاذ القرار، يمنحه قدرة أكبر على التأثير في السياسات والتقديرات المحاسبية، بما يمكنه من توجيه الأرباح المعلنة لتحقيق أهدافه الإدارية وتلبية توقعات أصحاب المصالح. وعليه، فإن زيادة قوة المدير التنفيذي ترتبط بزيادة احتمالية ومستوى ممارسات إدارة الأرباح. وفي الاتجاه ذاته، توصلت دراسة (Le et al., 2023: 1252-1253) إلى وجود علاقة إيجابية بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إذ إن القوة المستمدة من كونه مؤسساً للشركة أو من امتلاكه حصة ملكية إدارية أو تمتعه بخبرة مالية تمنحه نفوذاً أكبر وقدرة أعلى على التأثير في القرارات والسياسات المحاسبية، مما يزيد من احتمالية ممارسته لإدارة الأرباح. كما أظهرت النتائج أن قوة المدير التنفيذي تؤثر إيجابياً وبشكل معنوي في إدارة الأرباح، وأن هذا التأثير يكون أكثر وضوحاً في الشركات ذات الملكية الأجنبية المرتفعة، الأمر الذي يشير إلى أن زيادة قوة المدير التنفيذي ترتبط بارتفاع مستوى ممارسات إدارة الأرباح.

ثالثاً: أهم ما يميز البحث الحالي عن الدراسات السابقة

رغم ما قدمته الدراسات السابقة من إسهامات معرفية وتطبيقية في تفسير العلاقة بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إلا أن البحث الحالي يتميز بتركيزه على البيئة العراقية، وبالتحديد على الشركات المالية المتمثلة بالمصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، وهي بيئة ما زالت بحاجة إلى مزيد من الدراسات التطبيقية في مجال الحوكمة وجودة التقارير المالية. كما يتميز البحث باعتماده على قوة المدير التنفيذي بوصفها مؤشراً مركباً يعكس مستوى النفوذ الإداري، من خلال الجمع بين ثلاثة مؤشرات هي: ازدواجية المنصب، ومدة البقاء في المنصب، والملكية الإدارية، بدلاً من قياس قوة المدير التنفيذي من خلال مؤشر منفرد. ويسعى البحث من خلال ذلك إلى تقديم دليل تطبيقي حول طبيعة تأثير قوة المدير التنفيذي في ممارسات إدارة الأرباح في المصارف عينة البحث، بما يساهم في توضيح دور الخصائص الإدارية في تفسير جودة التقارير المالية في القطاع المصرفي العراقي.

المبحث الثاني: الإطار النظري لقوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح

أولاً. مفهوم قوة المدير التنفيذي

حظي مفهوم قوة المدير التنفيذي باهتمام متزايد في الأدبيات الحديثة، لما له من تأثير في توجيه استراتيجيات الشركات وصنع القرارات المالية والإدارية. وفي ضوء ذلك، سيتم استعراض أبرز التعريفات التي تناولت هذا المفهوم في الدراسات السابقة: تُعرّف القوة بأنها قدرة الفرد على التأثير في القرارات والسياسات التنظيمية وفرض إرادته داخل المنظمة، بما يمكنه من توجيه سلوك الآخرين والتحكم في مسار الأنشطة المختلفة، وتبرز قوة المدير التنفيذي بوصفها أحد أشكال القوة التنظيمية، إذ تتبع من الموقع الإداري الذي يشغله وما يرتبط به من صلاحيات ونفوذ يتحان له التأثير في القرارات الاستراتيجية والتشغيلية للشركة، فضلاً عن قدرته على توجيه الموارد والسياسات بما ينسجم مع أهدافه وتوجهاته الإدارية (Brahma & Economou, 2024: 1070) وقوة المدير التنفيذي: تشير إلى النفوذ الذي يتمتع به المدير التنفيذي في صياغة القرارات الاستراتيجية والمالية داخل الشركة و تتجسد هذه القوة في القدرة على التحكم في الموارد، والتأثير المباشر على مجلس الإدارة، واتخاذ القرارات الاستراتيجية (نزهة وياسين، ٢٠٢٥: ٣) واستناداً إلى ما تقدم، يُعرّف الباحثان قوة المدير التنفيذي بأنها قدرة المدير التنفيذي على التأثير في القرارات الاستراتيجية للشركة والتحكم في توجهاتها، من خلال ما يمتلكه من سلطة تنظيمية وخبرة وملكية ونفوذ داخل مجلس الإدارة، كما تعكس هذه القوة مدى قدرته على توجيه سلوك الإدارة والعاملين بما ينسجم مع أهدافه ورؤيته، وقد توظف لتحقيق مصالح المساهمين أو لتحقيق مصالحه الذاتية، وذلك بحسب البيئة وطبيعة آليات الحوكمة المطبقة في الشركة.

ثانياً: محددات قوة المدير التنفيذي في الشركات

تُعدّ قوة المدير التنفيذي من المفاهيم المحورية في أدبيات الحوكمة المؤسسية، إذ تعكس مدى قدرته على التأثير في القرارات الاستراتيجية والتشغيلية داخل المنظمة، ولا تتبع هذه القوة من مصدر واحد، بل تتشكل نتيجة تفاعل مجموعة من العوامل الهيكلية التي تحدد نطاق نفوذه وقدرته على توجيه السياسات، بما في ذلك القرارات المرتبطة بالتقارير المالية وإدارة الأرباح (Van Essen et al., 2015: 5-9) وتتأثر قوة المدير التنفيذي بهيكل الحوكمة وخصائص مجلس الإدارة ودرجة تركيز السلطة، فضلاً عن الخصائص الفردية مثل الخبرة والسمعة المهنية و تُعد ملكية الأسهم من قبل المدير التنفيذي عاملاً مؤثراً، إذ ترتبط بزيادة قدرته على التأثير في القرارات المالية، وهو ما قد ينعكس على مستوى التحفظ المحاسبي وممارسات إدارة الأرباح (Semadeni et al., 2022: 518) إذ يُعد الجمع بين مناصبي المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة من أبرز محددات القوة، لما يؤدي إليه من تركيز السلطة وانخفاض فعالية الرقابة، في حين تساعد استقلالية مجلس الإدارة وتنوعه في الحد من هذه النفوذ وتعزيز آليات الحوكمة (Sharma et al., 2024: 3633). وإضافةً إلى ذلك تمثل مدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه مؤشراً على تراكم النفوذ التنظيمي، حيث تزداد قدرته على التأثير بمرور الوقت نتيجة بناء شبكة علاقات داخلية، وإن حجم الشركة وتعقيد عملياتها قد يعززان من قوته نظراً للحاجة إلى خبرات قيادية متقدمة (Bement et al., 2026: 6) ويمكن تلخيص محددات قوة المدير التنفيذي (أبوسالم، ٢٠١٩: ٣٠)، (Yu, 2023: 347):

١. ازدواجية المنصب.

٢. ملكية الأسهم من قبل المدير التنفيذي .

٣. مدة البقاء في المنصب .

٤. استقلالية وحجم مجلس الإدارة .

٥. الخبرة المهنية والكفاءة القيادية، إلى جانب حجم الشركة وتعقيدها وهيكل الحوكمة.

ثالثاً: الأطر النظرية المفسرة لقوة المدير التنفيذي في الأدبيات

أعتمدت الأدبيات المحاسبية والإدارية على عدد من النظريات لتفسير قوة المدير التنفيذي وأثرها في إدارة الشركة وتوجيه قراراتها، ويبرز من بينها كلٌّ من نظرية الوكالة ونظرية الإشراف، وفيما يأتي عرض للمقارنة بينهما:

جدول رقم (٢)

مقارنة بين نظرية الوكالة و الإشراف في تفسير قوة المدير التنفيذي

من حيث:	نظرية الوكالة	نظرية الإشراف
الدوافع والسلوكيات	تفترض أن المديرين التنفيذيين يسعون لتحقيق مصالحهم الذاتية، مما يستلزم وجود آليات رقابية وحوافز مالية تحد من السلوك الأنتهازي.	تفترض أن المديرين يعملون بدافع الولاء والمسؤولية، والرغبة في تحقيق أهداف الشركة طويلة الأمد.

دور مجلس الإدارة	يُنظر إلى مجلس الإدارة بوصفه جهازاً	يُنظر إلى المجلس بوصفه
	رقابياً يحد من سلطة المدير التنفيذي	داعماً وموجهاً استراتيجياً، مع
	ويمنع استغلال النفوذ الإداري.	الحفاظ على دورة الرقابي عند الحاجة.
تنظيم السلطة والقيادة	تؤكد على ضرورة الفصل بين مناصبي	ترى أن تركيز السلطة قد يكون
	المدير التنفيذي ورئيس المجلس لضمان	إيجابياً إذا ارتبط بالثقة والكفاءة
	التوازن والرقابة.	والتوافق مع أهداف الشركة.
النتائج والفعالية	تعتمد الفعالية على الحوافز والرقابة الحد	تتحقق الفعالية من خلال تمكين
	من تضارب المصالح.	القادة واستثمار دوافعهم الداخلية
		مع عدم الغاء الحاجة الى الرقابة .
أزدواجية المنصب	قد تؤدي ازدواجية المنصب إلى تركّز	قد تُعد أزدواجية المنصب عاملاً
	السلطة بيد المدير التنفيذي، مما قد	داعماً لوحدة القيادة وسرعة
	يُضعف استقلالية المجلس ويحدّ من دوره	اتخاذ القرار اذا توافرت الحوكمة
	الرقابي.	الفعالة

المصدر من اعداد الباحثان بالاعتماد على (6-5:2020 Torfing & Bentzen)، (103:2023 Le& Ngo).

رابعاً: مهام و مسؤوليات المدير التنفيذي

يُعد المدير التنفيذي أعلى سلطة تنفيذية في الشركة، يتحمل مسؤولية تنفيذية تنظيمية عن الأداء العام للشركة، من خلال وضع الأهداف الاستراتيجية وصياغة السياسات واتخاذ القرارات الجوهرية، ويقود العمليات التشغيلية ويشرف على تنفيذ الخطط، مع متابعة الأداء لضمان تحقيق الأهداف قصيرة وطويلة الأجل ويؤدي دوراً محورياً في التأثير على قيمة الشركة من خلال قراراته الاستراتيجية وعلاقاته مع أصحاب المصلحة؛ ويمتلك القدرة على توجيه العاملين وتحفيزهم بما يدعم تحقيق رؤية الشركة واستدامتها (Hamidlal & KalsieM, 2021:16). ويمكن تلخيص مهام ومسؤوليات المدير التنفيذي بالنقاط التالية وفقاً لدراسة (Ozgen et al, 2025:133)، (علي، ٢٠٢٣: ٩٦):

١. صياغة الرؤية والرسالة وتحديد الأهداف الاستراتيجية، مع تحويلها إلى خطط قابلة للتنفيذ والإشراف على تطبيقها ومتابعة نتائجها.
٢. اتخاذ القرارات الاستراتيجية المرتبطة بالاستثمار والتوسع وإدارة المخاطر، بما يحقق التوازن بين النمو والاستدامة.
٣. الإشراف على الأداء التشغيلي من خلال تنسيق أنشطة الوحدات المختلفة وإدارة الموارد بكفاءة لضمان تكامل العمليات.
٤. متابعة الأداء المالي وتحليل التقارير، إلى جانب بناء وقيادة فريق الإدارة العليا وتعزيز ثقافة تنظيمية قائمة على الابتكار والشفافية.
٥. تمثيل المنظمة أمام أصحاب المصلحة، وبناء علاقات استراتيجية، وضمان الامتثال للتشريعات، مع تقديم تقارير دورية لمجلس الإدارة وتحمل المسؤولية الشاملة عن النتائج.

خامساً: محددات قوة المدير التنفيذي في الشركات

تُعدّ قوة المدير التنفيذي من المفاهيم المحورية في أدبيات الحوكمة المؤسسية، إذ تعكس مدى قدرته على التأثير في القرارات الاستراتيجية والتشغيلية داخل المنظمة، ولا تتبع هذه القوة من مصدر واحد، بل تتشكل نتيجة تفاعل مجموعة من العوامل الهيكلية التي تحدد نطاق نفوذه وقدرته على توجيه السياسات، بما في ذلك القرارات المرتبطة بالتقارير المالية وإدارة الأرباح (Van Essen et al., 2015:5-9) وتتأثر قوة المدير التنفيذي بهيكل الحوكمة وخصائص مجلس الإدارة ودرجة تركّز السلطة، فضلاً عن الخصائص الفردية مثل الخبرة والسمعة المهنية وتُعد ملكية الأسهم من قبل المدير التنفيذي عاملاً مؤثراً، إذ ترتبط بزيادة قدرته على التأثير في القرارات المالية، وهو ما قد ينعكس على مستوى التحفظ المحاسبي وممارسات إدارة الأرباح (Semadeni et al., 2022:518) إذ يُعد الجمع بين مناصبي المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة من أبرز محددات القوة، لما يؤدي إليه من تركّز السلطة وانخفاض فعالية الرقابة، في حين تساعد استقلالية مجلس الإدارة وتنوعه في الحد من هذه النفوذ وتعزيز آليات الحوكمة (Sharma et al., 2024:3633). وإضافةً إلى ذلك تمثل مدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه مؤشراً على تراكم النفوذ التنظيمي، حيث

تزداد قدرته على التأثير بمرور الوقت نتيجة بناء شبكة علاقات داخلية، وإن حجم الشركة وتعقيد عملياتها قد يعززان من قوته نظراً للحاجة إلى خبرات قيادية متقدمة (Bement et al., 2026:6) ويمكن تلخيص محددات قوة المدير التنفيذي (أبوسالم، ٢٠١٩: ٣٠٠)، (Yu,2023:347):

١. ازدواجية المنصب.

٢. ملكية الأسهم من قبل المدير التنفيذي .

٣. مدة البقاء في المنصب .

٤. استقلالية وحجم مجلس الإدارة .

٥. الخبرة المهنية والكفاءة القيادية، إلى جانب حجم الشركة وتعقيدها وهيكل الحوكمة.

سادساً: مفهوم إدارة الأرباح في الدراسات المحاسبية

حظي مفهوم إدارة الأرباح بأهتمام واسع في الأدبيات المحاسبية المعاصرة، إلا ان هذه الأدبيات، لم تتفق على تعريف موحد له، نتيجة لأختلاف الزوايا التي تناولته من خلالها فبعض الباحثين يرى أن ادارة الأرباح هي ممارسة يقوم بها المديرون باستخدام تقديراتهم وأحكامهم المهنية في إعداد التقارير المالية أو هيكله العمليات بطريقة تؤثر على صورة الأداء المالي للشركة. وتُعد هذه الممارسة جزءاً من المرونة المسموح بها ضمن المعايير المحاسبية، حيث يمكن أن تُستخدم لتوضيح التوقعات المستقبلية للتدفقات النقدية أو لتحقيق كفاءة اقتصادية، لكنها قد تتحرف أحياناً لتقليل موثوقية المعلومات المالية؛ وإن إدارة الأرباح تُفهم كمفهوم يقع ضمن نطاق المعايير المحاسبية، مع اختلاف في الدوافع والآثار بحسب درجة استخدامها (Pangaribuan et al,2026:1072) وفي الاتجاه نفسه عرف (Hartam&kresnawati,2022:296-297) ادارة الارباح هي رد فعل أو إغفال أو خطأ متعمد من قبل الإدارة عند إعداد التقارير المالية، سواء تعلق ذلك بالبيانات المحاسبية أو الحقائق الجوهرية، بحيث تصبح المعلومات مضللة. وعند اعتماد مستخدمي هذه القوائم عليها في إصدار أحكامهم، فإنها تؤدي في النهاية إلى تغيير قراراتهم استناداً إلى صورة غير دقيقة. وتُعد هذه الممارسة من العوامل التي تضعف الثقة وتزيد من التحيز في البيانات المالية، الأمر الذي يوجّه المستثمرين نحو قرارات غير صحيحة. بناءً على ذلك يُعرف الباحثان إدارة الأرباح بأنها استخدام الإدارة لحكمها المهني ومرونتها في تطبيق السياسات والمعالجات المحاسبية أو في توقيت بعض القرارات، بقصد التأثير في الأرباح المعلنة أو في ادراك مستخدمي التقارير المالية للأداء الاقتصادي للشركة، بما يخدم اهدافاً إدارية أو تعاقدية أو سوقية سواء تم ذلك في حدود المعايير أو على نحو يقترب من السلوك الانتهازي.

سابعاً: التطور النظري لإدارة الأرباح في الفكر المحاسبي

شهد مفهوم إدارة الأرباح تطوراً نظرياً وتطبيقياً ملحوظاً في الفكر المحاسبي، إذ انتقل من النظر إليه في بعض الأدبيات بوصفه استخداماً للمرونة المحاسبية، إلى اعتباره في أدبيات لاحقة ممارسة مثيرة للجدل ذات أبعاد أخلاقية واقتصادية. استخدم مصطلح إدارة الأرباح لأول مرة من قبل هيپورث (Hepwoth) عام ١٩٥٣ ومنذ ذلك الحين، نُشرت العديد من الدراسات حول هذا الموضوع (kadhim et al.,2022:4). وقد بدأ هذا المفهوم في التطور النظري التدريجي من التركيز على تمهيد الدخل بوصفه وسيلة لتقليل تقلبات النتائج المعلنة وتحقيق منافع إدارية، ثم انتقل إلى توضيح دور أساس الاستحقاق في منح الإدارة مرونة تؤثر في توقيت الاعتراف بالإيرادات والمصروفات. ومع اتساع البحث المحاسبي، برزت إدارة الأرباح باعتبارها استخداماً متعمداً للسياسات والتقديرات المحاسبية ضمن الحدود المسموح بها للتأثير في الأرقام المفصح عنها. وتطورت الرؤية لاحقاً لتشمل توظيف الحكم المهني في إعداد التقارير المالية وهيكله المعاملات بما يغيّر صورة الأداء الاقتصادي الظاهر للمنشأة، و أكدت الأدبيات الحديثة أن جوهر إدارة الأرباح يتمثل في استغلال البدائل والمعالجات المحاسبية المتاحة لتحقيق أهداف تعاقدية أو إدارية أو شخصية (Toumeh,et al,2019:3). وفي المرحلة اللاحقة من التطور التاريخي لمفهوم إدارة الأرباح، اتجه الفكر المحاسبي إلى التمييز بين الممارسات المشروعة وغير المشروعة، إذ عُدَّ استخدام التقديرات والأحكام المهنية في قياس بعض البنود مقبولاً متى ما استند إلى افتراضات معقولة والتزم بالمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً (Al-Harby& Jarraya,2022:287) وقد اعتُبرت الممارسات التي تهدف إلى تحريف الأرباح أو تضليل مستخدمي التقارير المالية، كالتلاعب بمستوى الدخل أو تجاوز متطلبات المعايير الدولية، صوراً غير مشروعة لإدارة الأرباح؛ ومع استمرار تطور الأدبيات توسع الاهتمام ليشمل تصنيف الأساليب المستخدمة في التأثير على الأرباح، مثل تحميل الفترات الحالية بتكاليف استثنائية، والمعالجة المحاسبية لعمليات الاستحواذ، وتكوين الاحتياطات، والاعتراف المبكر بالإيرادات ومن ثم ظهرت تصنيفات أكثر شمولاً تمثلت في تخفيض الأرباح، وتعظيمها، وتمهيد الدخل، بما يعكس انتقال المفهوم من مجرد خيارات محاسبية محدودة إلى إطار تحليلي أوسع يفسر دوافع الإدارة وأساليبها عبر الزمن (Galek& Čičak,2025:154).

ثامناً: أنواع إدارة الأرباح في التقارير المالية

لقد حظي مفهوم إدارة الأرباح باهتمام متزايد في الادبيات المحاسبية المعاصرة، لاسيما مع تطور المعايير الدولية وزيادة متطلبات الإفصاح والشفافية، إذ تمثل إدارة الأرباح سلوكاً ادارياً مقصوداً تسعى من خلاله الشركة الى التأثير في الارقام المحاسبية المعلنة، سواء عبر الاختيارات والتقديرات المحاسبية لتحقيق اهداف محددة (Chemmaa & Ibrahimi, 2025:5). ولا يُنظر إلى إدارة الأرباح دائماً بوصفها ممارسة غير مشروعة- إذ قد يتم جزء منها ضمن الحدود التي تسمح بها المعايير المحاسبية؛ غير إن خطورتها لا تتمثل في إمكانية تأثيرها في جودة المعلومات المحاسبية وموثوقية التقارير المالية، مما قد ينعكس على قرارات أصحاب المصالح، وفيما يأتي الانواع الاكثر شيوعاً في الادبيات (Galek, 2025, 154).

١. إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات

تُعتبر إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات من أكثر الأساليب التقليدية انتشاراً في التقارير المالية، حيث تعتمد على توظيف المرونة التي تتيحها المعايير المحاسبية في تقدير عناصر الاستحقاق، كالمخصصات والتقديرات المحاسبية وقت الاعتراف بالإيرادات والمصروفات وأن هذا النوع لا يزال مستخدماً بشكل شائع، خاصة في الشركات التي تكون فيها مستويات الرقابة ضعيفة (El-Moayed et al. 2024:7). وتتمثل مخاطر هذا النوع في أنه لا يعكس بالضرورة على التدفقات التشغيلية في الاجل القصير، إنما يُحدث تعديلاً محاسبياً بحتاً، الأمر الذي قد يؤدي الى تقديم صورة غير دقيقة عن الأداء المالي الحقيقي او يُضلل مستخدمي التقارير المالية بشأن الأداء المالي الحقيقي للشركة. كما وأن الإدارة تلجأ إلى هذا النوع لتحقيق أهداف قصيرة الأجل، مثل تلبية توقعات المحللين الماليين أو تجنب الإبلاغ عن خسائر محاسبية (Galek, 2025:161). ومن أبرز اساليبه:

- أ. التعجيل غير المبرر للاعتراف بالإيرادات او تعديل توقيت الاعتراف.
- ب. تعديل المخصصات والتقديرات (بالزيادة أو النقصان) بما يخدم هدفاً محدداً.
- ت. تغيير بعض السياسات او التقديرات المحاسبية دون مبرر اقتصادي واضح.

٢. ادارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية

تُعتبر إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية من الاساليب الشائعة خلال السنوات الأخيرة، خاصةً مع تشديد الرقابة على إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات. ويقصد بها قيام الإدارة بتغيير القرارات التشغيلية الفعلية للشركة، مثل سياسات الإنتاج أو التسعير والإنفاق، بغرض التأثير في الأرباح المعلنة (Anh & Hung, 2025:4-7) وتكمن خطورة هذا الأسلوب في أنه لا يقتصر التأثير على الارقام المحاسبية فقط، بل يتجاوزها ليمتد أثره الى النشاط الاقتصادي الحقيقي للشركة، مما ينعكس سلباً على قدرتها التنافسية في الاجل الطويل وأن هذا النوع من إدارة الأرباح أكثر تكلفة من الناحية الاقتصادية مقارنة بالإدارة القائمة على الاستحقاقات (Al-Twaijry et al., 2025:53). وتشمل أبرز أساليبه:

- أ. تخفيض الإنفاق على البحث والتطوير
- ب. تقليل المصروفات الإعلانية والتسويقية
- ت. الإفراط في الإنتاج بهدف تخفيض تكلفة الوحدة

٣. إدارة الأرباح عبر إعادة التصنيف

تُعد إدارة الأرباح عبر إعادة التصنيف من الأساليب التي حظيت باهتمام كبير في الدراسات المحاسبية الحديثة، إذ تعتمد على إعادة تصنيف بعض بنود الإيرادات والمصروفات داخل قائمة الدخل، من دون احداث أثر في صافي الربح او الخسارة. ويكمن أثر هذا الأسلوب في تحسين بعض مؤشرات الأداء الفرعية، ولاسيما الربح التشغيلي الذي يؤدي الى اظهار أداء الشركة بصورة إيجابية أمام مستخدمي التقارير المالية (El-Moayed et al, 2024:14). وغالباً ما يستخدم هذا النوع بالتكامل مع أنواع أخرى لإدارة الأرباح الأمر الذي يزيد من صعوبة اكتشافه خاصة أنه لا يغير صافي الربح النهائي، فضلاً عن ضعف الإفصاح التفصيلي فقد يحد من قدرة المحللين الماليين على ملاحظته (Chemmaa & Ibrahimi, 2025:12).

تاسعاً:الاتجاهات الحديثة في إدارة الأرباح

١. الاتجاه نحو إدارة الأرباح الحقيقية

أشارت الدراسات إلى وجود تحول ملحوظ نحو الاتجاه الحديث في بحوث إدارة الأرباح، حيث انتقل الأهتمام من التركيز التقليدي على إدارة الأرباح المعتمدة على الاستحقاقات إلى اهتمام متزايد بإدارة الأرباح الحقيقية، لما تنسم به من صعوبة الاكتشاف وارتباطها المباشر بالقرارات التشغيلية، وقد برزت هذه الممارسات بوصفها أكثر تأثيراً في القيمة المستقبلية والاستدامة، لأنها تنشأ من تعديل الأنشطة الفعلية مثل المبيعات والإنتاج والمصروفات الاختيارية، وليس فقط من المعالجات المحاسبية، و أصبح هذا التحول أحد أبرز التوجهات البحثية منذ عام ٢٠١٩ (Gavana & Moisello, 2025:10). ولأن إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات أكثر عرضة للاكتشاف مقارنة بإدارة الأرباح الحقيقية، فقد أكدت دراسة (Zang, 2012: 681) أن إدارة الأرباح الحقيقية أصبحت أكثر شيوعاً في الشركات التي تخضع لرقابة تنظيمية مرتفعة، إذ تُعد أقل عرضة للاكتشاف من قبل المدققين والجهات الرقابية.

١. التركيز على دور حوكمة الشركات

يُعتبر التركيز على دور حوكمة الشركات من أبرز التوجهات الحديثة في أدبيات إدارة الأرباح، إذ اتجهت الدراسات المعاصرة إلى تحليل فاعلية آليات الحوكمة في الحد من السلوك الانتهازي وتعزيز موثوقية التقارير المالية داخل الشركات العائلية. وقد أبرزت المراجعة أن عناصر مثل استقلالية مجلس الإدارة، ولجنة التدقيق، وجودة الرقابة الداخلية، وفصل السلطات التنفيذية، تُعد أدوات رقابية مؤثرة في تقليص فرص التلاعب بالأرباح والحد من الممارسات المحاسبية غير الملائمة، بما يعزز شفافية الإفصاح وجودة الأرباح المعلنة (Naz et al, 2024:346). وتشير الدراسات الحديثة إلى أن توافر لجان تدقيق مستقلة تتمتع بخبرة محاسبية يرتبط بانخفاض ممارسات إدارة الأرباح، سواء القائمة على الاستحقاقات أم الحقيقية، مع تباين مستوى التأثير بين النمطين (Badolato & Ege, 2014:75).

٢. الربط بين إدارة الأرباح وجودة التقارير المالية

تُعد جودة التقارير المالية من المرتكزات الأساسية لتحقيق هدف التقارير المالية المتمثل في تزويد أصحاب المصلحة بمعلومات مفيدة تدعم القرارات الاقتصادية، وتتمثل هذه الجودة في تقديم معلومات تنسم بالملاءمة، والموثوقية، والقابلية للمقارنة، والوضوح، والحياد، والاكتمال، والتوقيت المناسب. كما أن التقارير المالية عالية الجودة تعكس الواقع الاقتصادي لأنشطة الشركة ومركزها المالي وتدفعاتها النقدية بدرجة دقيقة وشفافة، ويؤدي ذلك إلى تعزيز ثقة المستثمرين والدائنين والجهات الرقابية، بما ينعكس إيجاباً على كفاءة الأسواق وتخصيص الموارد؛ وفي المقابل فإن ضعف جودة التقارير المالية يحد من موثوقية المعلومات ويضعف القدرة على تقييم الأداء واتخاذ القرارات الرشيدة (Hamour, et al, 2024:39). وفي سياق جودة التقارير المالية، فقد اتجهت الأدبيات إلى تناول إدارة الأرباح ضمن إطار أوسع يرتبط بجودة التقارير المالية، إذ لم يعد الاهتمام مقتصرًا على تحقيق أهداف قصيرة الأجل، بل امتد إلى الآثار المستقبلية لهذه الممارسات. وأظهرت نتائج الدراسات أن الإفراط في إدارة الأرباح قد يؤدي إلى تدهور جودة الأرباح وارتفاع مخاطر الانهيار المستقبلي في القيمة السوقية للشركات، إذ تُضعف ممارسات إدارة الأرباح مصداقية التقارير المالية بدرجة كبيرة، ويؤدي تدخل الإدارة في تعديل نتائج الأرباح المعلنة إلى انخفاض القيمة المعلوماتية للقوائم المالية، الأمر الذي يُقوض ثقة المستثمرين وينعكس سلباً على كفاءة عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية (Dechow & Schran, 2010:345).

عاشراً: العلاقة بين إدارة الأرباح وقوة المدير التنفيذي

تشير الأدبيات إلى أن قوة المدير التنفيذي تمثل أحد العوامل الحوكمية المؤثرة في ممارسات إدارة الأرباح لأنها تعكس قدرة المدير على التأثير في القرارات المالية والمحاسبية والرقابية داخل الشركة، ومع تزايد قوة المدير التنفيذي قد تزداد قدرته على استغلال نفوذه في التأثير على القوائم المالية، بما يرفع من احتمالية ممارسة إدارة الأرباح، كما أن الضغوط المتزايدة لتحقيق أهداف الأرباح تدفع بعض المديرين إلى تبني ممارسات قصيرة الأجل واستغلال المرونة في المعالجات المحاسبية لإظهار أداء أفضل للشركة، الأمر الذي يعكس ارتباط قوة المدير التنفيذي باتساع نطاق هذه الممارسات بما يخدم تحقيق أهداف الأداء أو تعظيم المنافع الشخصية (Roy et al., 2024: 3). وفي السياق ذاته، وبالاتفاق مع دراسة (Adiwibowo & Nurmal, 2023:7) التي توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين قوة المدير التنفيذي وإدارة الأرباح، إذ تزداد قدرة المدير التنفيذي على التأثير في التقارير المالية كلما ارتفع مستوى سلطته داخل الشركة من خلال ازدواجية المنصب والخبرة المالية والإدارية. وتمنحه هذه السلطة نفوذاً أكبر على مجلس الإدارة والقرارات التشغيلية والمالية، مما يزيد من قدرته على توجيه النتائج المحاسبية بما ينسجم مع توقعات المساهمين. وتظهر هذه العلاقة بصورة أكثر وضوحاً خلال مرحلة الانحدار، حيث تواجه الشركات ضغوطاً ناتجة عن تراجع الأرباح والأداء، الأمر الذي يعزز دوافع المدير التنفيذي القوي للجوء إلى ممارسات إدارة الأرباح بهدف الحد من الآثار السلبية للتراجع والمحافظة على صورة الشركة أمام أصحاب المصالح.

المبحث الثالث: الجانب التطبيقي

بعد استعراض الإطار النظري لمتغيرات البحث، تتمثل الخطوة التالية في تحديد أساليب قياس هذه المتغيرات وتحليل نتائجها، فضلاً عن اختبار فرضيات البحث. وفي هذا السياق، يُعرض مجتمع البحث وعينته كما يأتي:

أولاً. مجتمع وعينة البحث: تمثل مجتمع الدراسة بالمصارف المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية وعددها ٤٦ مصرف في نهاية عام ٢٠٢٤، كما تم تحديد عينة قصدية من خلال شرطين، الشرط الأول هو استمرار المصارف عينة الدراسة في الإفصاح عن تقاريرها خلال فترة الدراسة (٢٠١٥-٢٠٢٤) دون انقطاع، والشرط الثاني توفر البيانات اللازمة لقياس متغيرات الدراسة، وبناءً على هذين الشرطين حددت عينة الدراسة بـ ١٥ مصرف، كما هو مبين في الجدول (٣) الجدول (٣): المصارف عينة الدراسة

الرمز	المصرف	ت	الرمز	المصرف	ت
BIME	الشرق الأوسط	٩	BBOB	بغداد	١
BNO	الاهلي	١٠	BIIB	العراقي	٢
BCOI	التجاري	١١	BMFI	الموصل	٣
BIBI	الاستثمار	١٢	BRO	الائتمان	٤
BTRI	عبر العراق	١٣	BMNS	المنصور	٥
BELF	ايلاف	١٤	BGUC	الخليج	٦
BERI	اربيل	١٥	BASH	اشور	٧
			BKUI	كردستان	٨

المصدر: من إعداد الباحثان باعتماد الموقع الالكتروني لسوق العراق للأوراق المالية وبناءً على عينة الدراسة المتضمنة ١٥ مصرف وفترة الدراسة الممتدة لـ ١٠ سنوات (٢٠١٥-٢٠٢٤)، لذا فإن عدد المشاهدات هي ١٥٠ مشاهدة (مصرف/سنة)، في حين بلغت نسبة المصارف عينة الدراسة من إجمالي مجتمع الدراسة (٣٢.٦٪).

ثانياً: قياس متغيرات البحث: اشتمل البحث على متغيرين رئيسين، إضافةً إلى مجموعة من المتغيرات الضابطة، كما يأتي:

المتغير المستقل (قوة المدير التنفيذي)، ويرمز له (CEOP)، لا تُعد "قوة المدير التنفيذي" متغيراً بسيطاً يمكن قياسه بمؤشر واحد، بل هي مفهوم مركب يعكس مدى نفوذ وهيمنة المدير التنفيذي على عمليات الشركة وقراراتها الاستراتيجية، لذا، كما هو متبع في الأدبيات الحديثة مثل دراسة (إبراهيم محمد أحمد السيد، ٢٠٢٤)، سيتم بناء مؤشر مركب (Composite Index) لقياس (CEOP) بالاعتماد على ثلاثة أبعاد هيكلية تمنح المدير القوة:

ازدواجية المنصب (Duality): متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كان المدير التنفيذي يشغل منصب (المدير التنفيذي) و(رئيس مجلس الإدارة) في آن واحد، والقيمة (٠) إذا كان المنصبان منفصلين.

مدة الخدمة (Tenure): متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت مدة بقاء المدير في منصبه أطول من متوسط مدة الخدمة في عينة الدراسة (مما يمنحه خبرة ونفوذاً أكبر)، والقيمة (٠) خلاف ذلك.

الملكية الإدارية (Ownership): متغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت نسبة الأسهم التي يمتلكها المدير التنفيذي تتجاوز حداً معيناً (مثل ٥٪) أو تتجاوز متوسط الملكية في العينة، والقيمة (٠) خلاف ذلك. ويتم تجميع هذه الأبعاد في مؤشر واحد بسيط:

$$CEO_POWER = Duality + Tenure + Ownership$$

سلطة الرئيس التنفيذي = الشائعية + الحياة + الملكية

حيث تتراوح قيمة المؤشر من (٠) (لا يتمتع المدير بأي مصدر قوة هيكلية) إلى (٣) (يتمتع المدير بكامل مصادر القوة)، وتشير القيمة الأعلى إلى نفوذ أكبر.

المتغير التابع (إدارة الأرباح)، ويرمز له (EM)، وتم قياسه من خلال على نموذج جونز المعدل كما قدمه، ويُعد هذا النموذج هو الأكثر شيوعاً وقبولاً في قياس المستحقات الاختيارية التي طبقتها في سياق قريب. يتم القياس بخطوتين:

الخطوة الاولى: حساب إجمالي المستحقات (TACC) للشركة (i) في السنة (t)، كالفارق بين صافي الدخل والتدفقات النقدية التشغيلية:

$$TACCit = NIit - CFOit$$

TACCit : إجمالي المستحقات.

NIit : صافي الدخل قبل البنود غير العادية.

CFOit : التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية.

الخطوة الاولى: يتم فصل إجمالي المستحقات إلى جزء "غير اختياري" (مُبرر بالتغيرات الاقتصادية للشركة) وجزء "اختياري" (ناتج عن تقديرات الإدارة). ويتم ذلك بتقدير المستحقات غير الاختيارية (NDA) باستخدام نموذج الانحدار التالي، بعد تسوية المتغيرات بإجمالي الأصول (Ait-1) لمعالجة مشكلة اختلاف الحجم:

$$\frac{TACCit}{A_{it-1}} = \beta_0 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_1 \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} + \beta_2 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it}$$

حيث:

Ait-1 إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1 .

Δ REVit التغير في الإيرادات بين السنة t و t-1.

Δ RECit التغير في الذمم المدينة بين السنة t و t-1 .

PPEit إجمالي الممتلكات والمصانع والمعدات (الأصول الثابتة).

تُمثل البواقي (Residuals) الناتجة عن هذا النموذج (εit) الجزء غير المُفسَّر من المستحقات، وهي الوكيل (Proxy) المستخدم لقياس ممارسات إدارة الأرباح (EM)، فكلما اقتربت البواقي من الصفر دل ذلك على انخفاض البواقي ومن ثم انخفاض إدارة الأرباح وكلما ابتعدت عن الصفر سواء بقيمة موجبة أو سالبة دل ذلك على إدارة الأرباح، لذا لجأت الدراسة إلى اخذ القيمة المطلقة للبواقي للدلالة على إدارة الأرباح.

المتغيرات الضابطة لضمان دقة نتائج البحث وعزل أثر العوامل الأخرى التي قد تؤثر في إدارة الأرباح، تم إدخال مجموعة من المتغيرات الضابطة في النموذج الإحصائي للسيطرة على تأثيرها المحتمل في إدارة الأرباح، بما يعزز دقة وموضوعية قياس أثر قوة المدير التنفيذي وهي:

حجم الشركة (SIZE): يقاس باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في نهاية السنة المالية .

الرافعة المالية (LEV): تقاس بنسبة إجمالي الديون إلى القيمة السوقية لحقوق الملكية .

ربحية الشركة (ROA): تقاس بمعدل العائد على الأصول (صافي الربح بعد الضريبة ÷ متوسط إجمالي الأصول).

عمر الشركة (AGE): يقاس باللوغاريتم الطبيعي لعدد سنوات عمر الشركة منذ إدراجها في سوق العراق للأوراق المالية .

استقلالية مجلس الإدارة (BIND): تقاس بنسبة الأعضاء المستقلين إلى إجمالي عدد أعضاء مجلس الإدارة .

رابعاً: اختبار فرضيات العلاقة

الفرضية الرئيسية: يوجد تأثير ذو دلالة معنوية لقوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة.

لاختبار هذه الفرضية تم اعداد معادلة انحدار متعدد لتقدير إدارة الأرباح من خلال قوة المدير التنفيذي والمتغيرات الضابطة (أ. الحجم، ب. العمر، ج. الرافعة المالية، د. الربحية، هـ. استقلالية المجلس) كافة، وذلك لمعرفة مدى تأثير قوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح بوجود المتغيرات الضابطة الخمس، كما هو موضح في المعادلة الآتية:

$$Emit = \beta_0 + \beta_1 CEOPit + \beta_2 SIZEit + \beta_3 Ageit + \beta_4 Leveit + \beta_5 ROAit + \beta_6 Indepit + e.....(4)$$

حيث أن:

(Emit). تمثل إدارة الأرباح للمصرف (i)، في السنة (t).

(CEOPit). تمثل قوة المدير التنفيذي للمصرف (i)، في السنة (t).

(SIZEit). تمثل الحجم للمصرف (i)، في السنة (t).

(Ageit). تمثل العمر للمصرف (i)، في السنة (t).

(Leveit). تمثل الرافعة المالية للمصرف (i)، في السنة (t).

(ROAit). تمثل العائد على الأصول للمصرف (i)، في السنة (t).

(Indepit). تمثل استقلالية المجلس للمصرف (i)، في السنة (t).

(β_0). تمثل معامل الانحدار بيتا، وهي تمثل مقدار الزيادة أو النقص بالمتغير التابع عند الزيادة أو النقص بالمتغير المستقل بوحدة واحدة.

($\beta_1 - \beta_6$). تمثل المعامل الثابت، وهي تمثل قيمة المتغير التابع، عندما يكون المتغير المستقل صفر.

(e). تمثل نسبة الخطأ المعياري ويظهر الجدول (٤) نتائج التأثير.

الجدول (٤): تأثير قوة المدير التنفيذي على إدارة الأرباح

المتغيرات	(R2)	Adjusted (R2)	(F)	(Sig.)
	0.248	0.217	7.869	0.000
	المعامل الثابت (β_0)	معامل الانحدار (β)	(T)	(Sig.)
CEOP	0.945	0.090	4.996	0.000
SIZE		-0.085	-3.718	0.000
Age		0.033	0.610	0.543
Leve		-0.006	-0.475	0.635
ROA		-0.007	-0.706	0.481
Indep		0.057	0.853	0.395

المصدر: الجدول من إعداد الباحثان باعتماد برنامج (SPSS)

يلاحظ من الجدول (٤) ثبات صحة نموذج معادلة الانحدار بدلالة قيمة (F) البالغة (7.869) عند مستوى دلالة معنوية أقل من ٥٪، مما يعني إمكانية تقدير قيمة إدارة الأرباح من خلال قوة المدير التنفيذي والمتغيرات الضابطة، كما تشير قيمة (T) البالغة (4.996) عند مستوى دلالة معنوية أقل من ٥٪، لمتغير (CEOP) إلى وجود تأثير معنوي، في حين تشير قيمة معامل الانحدار بيتا (β) الموجبة والبالغة (0.090) لمتغير (CEOP) إلى أن التأثير ايجابي، بمعنى أن قوة المدير التنفيذي يؤثر ايجاباً في إدارة الأرباح، من خلال تعزيز ممارسات وإجراءات إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة، كما تدل قيمة معامل التحديد المعدل (Adjusted R2) البالغ (0.217) على أن قوة المدير التنفيذي في ظل المتغيرات الضابطة يفسر ما نسبته (٢١.٧٪) من التغيرات الحاصلة في إدارة الأرباح، وأن النسبة المتبقية تعود إلى عوامل أخرى غير ظاهرة في النموذج الحالي، عليه تقبل الفرضية الرئيسة الاولى، ويمكن بيان نتائج الانحدار في المعادلة الآتية:

$$(4) \dots \dots \dots \text{Emit} = 0.945 + 0.090 \text{ CEOPit} - 0.085 \text{ SIZEit}$$

المدير التنفيذي في إدارة الأرباح، مما يعني أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي داخل الشركة قد ترفع من قدرته على التأثير في السياسات والتقديرات المحاسبية، ومن ثم زيادة احتمالية ممارسة إدارة الأرباح. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Roy et al., 2024) ودراسة (Adiwibowo & Nurmala, 2023) اللتين بينتا أن زيادة نفوذ المدير التنفيذي ترتبط بارتفاع احتمالية ممارسة إدارة الأرباح. كما تتسجم هذه النتيجة مع منظور نظرية الوكالة، إذ إن تركيز السلطة بيد المدير التنفيذي قد يضعف فاعلية آليات الرقابة والحوكمة، ويمنحه قدرة أكبر على توجيه التقارير المالية بما يخدم أهدافاً إدارية معينة. ومع ذلك، تختلف هذه النتيجة مع بعض الدراسات التي ترى أن قوة المدير التنفيذي قد تُوظف أحياناً لتعزيز جودة التقارير المالية والحد من السلوك الانتهازي، ويرجع هذا الاختلاف إلى طبيعة مصادر القوة الإدارية، ومستوى فاعلية الحوكمة، ودرجة الرقابة الداخلية في الشركات محل الدراسة. بناءً على ما سبق، تُقبل الفرضية الرئيسة التي تنص على وجود تأثير معنوي إيجابي لقوة المدير التنفيذي في إدارة الأرباح، بما يعكس أن زيادة قوة المدير التنفيذي وفق مؤشرات الثلاثة ترتبط بارتفاع مستوى ممارسات إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة.

البحث الرابع الاستنتاجات

- توصلت الدراسة، في ضوء الجانبين النظري والتطبيقي، إلى مجموعة من الاستنتاجات النظرية والتطبيقية، ويمكن عرضها على النحو الآتي:
١. تُعد إدارة الأرباح من المفاهيم الجدلية في الأدبيات المحاسبية الحديثة، نظراً لصعوبة وضع تعريف جامع لها وتداخلها، في بعض الحالات، مع ممارسات الأحتيال المالي، إذ تعتمد على استخدام الإدارة للأحكام والتقديرات المحاسبية للتأثير في نتائج التقارير المالية.
 ٢. إن تعدد مصادر قوة المدير التنفيذي، المتمثلة بالسلطة الهيكلية وملكية الأسهم والخبرة والعلاقات مع مجلس الإدارة وأصحاب المصالح، يدل على أن قوة المدير التنفيذي لا تُمثل مفهوماً أحادياً قائماً على المنصب الرسمي فقط، بل تعد مفهوماً مركباً يمنح المدير قدرة مؤثرة في توجيه القرارات الاستراتيجية والسياسات المحاسبية داخل الشركة.
 ٣. أظهرت النتائج وجود تأثير إيجابي معنوي لقوة المدير التنفيذي (CEOP) في إدارة الأرباح (EM)، إذ بلغت قيمة اختبار (T) (4.996)، عند مستوى معنوية أقل من (0.05)، وهذا يدل على أن ارتفاع قوة المدير التنفيذي يرتبط بزيادة ممارسات إدارة الأرباح في المصارف عينة الدراسة.

التوصيات

- في ضوء الاستنتاجات النظرية والتطبيقية التي خلصت إليها الدراسة الحالية، يمكن طرح مجموعة من التوصيات على النحو الآتي:
١. توصي الدراسة بتطوير أدوات رقابية أكثر فاعلية لدى البنك المركزي العراقي وهيئة الأوراق المالية للكشف المبكر عن ممارسات إدارة الأرباح، مع متابعة المصارف التي ترتفع فيها قوة المدير التنفيذي، حمايةً لجودة التقارير المالية ومصالح أصحاب المصلحة.
 ٢. ضرورة توعية إدارات المصارف بمخاطر ممارسات إدارة الأرباح وآثارها السلبية في الأداء المستقبلي والمركز التنافسي، من خلال ندوات وبرامج متخصصة توضح تداعياتها المالية والاقتصادية.

المصادر

١. أبو سالم، سيد سالم محمد. (٢٠١٩). تأثير قوة المدير التنفيذي الأول على تكاليف الوكالة. مجلة الفكر المحاسبي، ٢٣(٤)، ٥٦٨-٦٣٤.
٢. علي، سجي عبد الكريم؛ حسين، سطم صالح. (٢٠٢٣). أثر التحفظ المحاسبي على ممارسات إدارة الأرباح: دراسة تطبيقية على عينة من المصارف العراقية. مجلة اقتصاديات الأعمال، ٤(٢)، ٢١١-٢٢٨. كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة تكريت.
3. Adiwibowo, A. S., & Nurmala, P. (2023). The role of the company life cycle on chief executive officer power and earnings management. *Accounting Analysis Journal*, 12(1), 1-10.
4. Al-Harby, Y. A., & Jarraya, B. (2022). Earnings management, conceptual framework and literature review: Saudi Arabia as a case study. *Haya: The Saudi Journal of Life Sciences*, 7(10), 286-293.
5. Al-Twajjry, A., et al. (2025). Earnings management trends and governance impacts: A meta-analysis. *International Journal of Education, Business and Economics Research*, 5(2), 47-59.
6. Badolato, P. G., Donelson, D. C., & Ege, M. (2014). Audit committee financial expertise and earnings management: The role of status. *Journal of accounting and economics*, 58(2-3), 208-230.
7. Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(1), 325-345.
8. Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(1), 325-345.
9. Brahma, S., & Economou, F. (2024). CEO power and corporate strategies: A review of the literature. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 62, 1069-1143. <https://doi.org/10.1007/s11156-023-01231-7>
10. Chemmaa, A., & Ibrahim, M. (2025). Two decades of research on earnings management and corporate governance: Insights from a bibliometric review. *Journal of Accounting and Auditing: Research & Practice*, Article ID 320461. <https://doi.org/10.5171/2025.320461>
11. Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401.
12. El-Moayed, N. H., Hegazy, I. R., & Arafa, E. M. (2024). Earnings management mechanisms and firm profitability: A comparative study. *Academic Journal of Contemporary Commercial Research*, 4(2), 1-28.
13. El-Moayed, N. H., Hegazy, I. R., & Arafa, E. M. (2024). Earnings management mechanisms and firm profitability: A comparative study. *The Academic Journal of Contemporary Commercial Research*, 4(2), 1-28.
14. Galek, I., & Čičák, J. (2025). Earnings management: Still an issue? *Business Systems Research Journal*, 16(1), 152-175. <https://doi.org/10.2478/bsrj-2025-0008>
15. Galek, I., & Čičák, J. (2025). Earnings management: Still an issue? *Business Systems Research Journal*, 16(1), 152-175. <https://doi.org/10.2478/bsrj-2025-0008>

16. Gavana, G., Grechi, D., & Moisello, A. M. (2025). Earnings management in family business research: yesterday, today and tomorrow. *Journal of Financial Reporting and Accounting*.
17. Hamidlal, K. E., & Harymawan, I. (2021). Relationship between CEO power and firm value: Evidence from Indonesian non-financial companies. [Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis](#), 8(1), 15–26.
18. Hamour, A. A., Saleh, M. M. A., Abdo, K. K., Alzu'bi, A. K. A., Alnsour, E. A., & Jwaifel, A. M. Y. (2024). The effect of financial reporting quality on earnings quality of industrial companies. *Corporate and Business Strategy Review*, 5(2), 38-50.
19. Hartam, W., & Kresnawati, E. (2022, January). Accounting conservatism and earnings management: moderating effect of the corporate life cycle. In *International Conference on Sustainable Innovation Track Accounting and Management Sciences (ICOSIAMS 2021)* (pp. 295-303). Atlantis Press.
20. kadhim Hamad Hamad, A., Salehi, M., Barrak, J. I., Khudhair, A. A., & Amran Naji Al-Refiay, H. (2024). The relationship between CEO power, labor productivity, and company value in the Iraqi stock exchange. *Risks*, 12(11), 175.
21. Le, H. T. M., Ting, I. W. K., Kweh, Q. L., & Ngo, H. L. T. (2023). CEO duality, board size and firm performance: evidence in Vietnam. *International Journal of Business Excellence*, 29(1), 98-120.
22. Le, H. T. M., Ting, I. W. K., Kweh, Q. L., & Ngo, H. L. T. (2023). CEO duality, board size and firm performance: evidence in Vietnam. *International Journal of Business Excellence*, 29(1), 98-120.
23. Ozgen, S., Mooney, A., & Zhou, Y. (2025). CEO power: A review, critique, and future research directions. *Journal of Management*, 51(1), 132-171
24. Pangaribuan, L., Ismail, T., Taqi, M., & Yazid, H. (2026). Earnings management, audit firm size, and audit quality: A literature review. [Journal of Economics, Finance and Management Studies](#), 9(2), 1071–1080. <https://doi.org/10.47191/jefms/v9-i2-43>
25. Pangaribuan, L., Ismail, T., Taqi, M., & Yazid, H. Earnings Management, Audit Firm Size, and Audit Quality: A Literature Review.
26. ROY, T., ABDULLAH, M., & ALFAN, E. (2024). CEO power on earnings management and the role of earnings targets: A proposed research framework. *Asian Journal of Accounting Perspectives*, 1-25.
27. Semadeni, M., Chin, M. K., & Krause, R. (2022). Pumping the brakes: Examining the impact of CEO political ideology divergence on firm responses. *Academy of Management Journal*, 65(2), 516-544.
28. Semadeni, M., Chin, M. K., & Krause, R. (2022). Pumping the brakes: Examining the impact of CEO political ideology divergence on firm responses. *Academy of Management Journal*, 65(2), 516-544.
29. Semadeni, M., Chin, M. K., & Krause, R. (2022). Pumping the brakes: Examining the impact of CEO political ideology divergence on firm responses. *Academy of Management Journal*, 65(2), 516-544.
30. Sharma, R., Kumar, A., & Sharma, N. (2024). " CEO Duality Dynamics: Assessing Financial Performance in Corporate Governance. *Journal of Informatics Education and Research*, 4(3), 3631.
31. Torfing, J., & Bentzen, T. Ø. (2020). Does stewardship theory provide a viable alternative to control-fixated performance management?. *Administrative Sciences*, 10(4), 86.
32. Toumeh, A. A., & Yahya, S. (2019). A review of earnings management techniques: An IFRS perspective. [Global Business & Management Research](#), 11(3).
33. Van Essen, M., Otten, J., & Carberry, E. J. (2015). Assessing managerial power theory: A meta-analytic approach to understanding the determinants of CEO compensation. *Journal of management*, 41(1), 164-202.
34. Yu, M. (2023). CEO duality and firm performance: A systematic review and research agenda. [European Management Review](#), 20(2), 346–358. <https://doi.org/10.1111/emre.12583>
35. Zhang, Q., & Lok, C. L. The Effect of CEO Power on Earnings Management of Chinese-Listed Firms The Moderating Role of Audit Committee Effectiveness.