

دراسة تحليلية لأثر إدارة الأرباح على السلوك غير المتماثل للتكلفة

مايكل سعد شوقي زكي^١، د. بهاء محمد حسين منصور^٢، د. مني حسن أبو المعاطي^٣

ملخص الدراسة:

هدف الباحث من خلال هذه الدراسة إلى محاولة تحليل وتفسير طبيعة العلاقة بين دوافع إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وذلك من خلال استقراء الفكر المحاسبي المعاصر بهدف صياغة الجوانب النظرية للدراسة وبيان أهم ما توصلت إليه الدراسات السابقة ذات الصلة بمتغيرات الدراسة ونقاط الاتفاق والاختلاف فيما بينها تمهيداً للتوصل لنتائج نظرية حول طبيعة العلاقة بين دوافع إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وفي سبيل ذلك قام الباحث ببناء الإطار النظري للدراسة من خلال تحليل سلوك التكلفة غير المتماثل والتعرف على أهم محدداته فضلاً عن تناول ماهية إدارة الأرباح في الفكر المحاسبي المعاصر ودوافع اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح ومن ثم تحليل ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة في ظل دوافع إدارة الأرباح. وتوصل الباحث إلى استقرار الفكر المحاسبي حول وجود علاقة إيجابية بين دوافع إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث تزداد درجة عدم تماثل سلوك التكلفة في ظل اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح، فدوافع إدارة الأرباح تجعل الإدارة تتجه إلى التدخل المتعمد للتأثير على التكلفة ومن ثم على الأرباح المُفصح عنها، حيث إنه في ضوء تلك الدوافع وتحقيقاً لهذا الهدف تكون قرارات تعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط غير عقلانية تبتعد عن التخصيص الأمثل للموارد، الأمر الذي قد يؤثر على درجة عدم تماثل سلوك التكلفة.

الكلمات المفتاحية:

إدارة الأرباح - السلوك غير المتماثل للتكلفة - السلوك غير المتماثل للتكلفة الصاعد (Sticky Cost) - السلوك غير المتماثل للتكلفة الهابط (Anti Sticky Cost).

^١ مدرس مساعد بقسم المحاسبة - كلية التجارة - جامعة السويس

^٢ أستاذ المحاسبة والمراجعة المساعد المتفرغ - كلية التجارة - جامعة السويس

^٣ أستاذ المحاسبة والمراجعة المساعد - كلية التجارة - جامعة السويس

أولاً: الإطار العام للدراسة:

١. مقدمة الدراسة:

يعد فهم سلوك التكلفة من التحديات التي تواجه الإدارة خاصة في ظل تطورات الأحوال الاقتصادية وزيادة حدة المنافسة، حيث تمثل التكلفة من أهم المعلومات التي تحتاجها الإدارة عند القيام بوظائفها المختلفة من تخطيط ورقابة واتخاذ قرارات، إذ أن المديرين يهتمون بتقدير أنماط سلوك التكلفة التاريخية ومن ثم التنبؤ بسلوك التكلفة في المستقبل بصورة أكثر دقة، الأمر الذي ينعكس على كفاءة وظائف الإدارة من تخطيط ورقابة واتخاذ القرارات ومن ثم فإن غياب فهم ذلك السلوك قد يؤثر على قيام الإدارة بمهامها بشكل أكثر كفاءة، وما يتبع ذلك من آثار سلبية تنعكس على المنشأة.

هذا وقد أعتاد الفكر المحاسبي على النموذج التقليدي لسلوك التكلفة الذي يشير إلى استجابة التكلفة للتغير في حجم النشاط بشكل متماثل عند ارتفاعه أو انخفاضه، فزيادة حجم النشاط يتبعه زيادة في التكلفة بمعدل متماثل مع معدل انخفاض التكلفة عند حدوث انخفاض مكافئ في حجم النشاط، إلا إنه بتتبع الأدبيات المحاسبية المعاصرة وُجد أن هذا النموذج التقليدي لسلوك التكلفة تعرض للنقد حيث قد يتباين سلوك التكلفة استجابة للتغير في حجم النشاط، فتزداد التكلفة نتيجة زياده حجم النشاط ولكن بمعدل أكبر من معدل انخفاضها عند انخفاض حجم النشاط بنسبة مماثلة لزيادته وهو ما عُرف بسلوك التكلفة غير المتماثل الصاعد (Sticky Cost) أو قد يتبع زيادة حجم النشاط زيادة في التكلفة بمعدل أقل معدل انخفاضها عند حدوث انخفاض مكافئ في حجم النشاط وهو ما عرف بسلوك التكلفة غير المتماثل لأسفل (Anti-Sticky Cost). الأمر الذي يشير إلى أن سلوك التكلفة يتوقف على اتجاه التغير في حجم النشاط وليس على مقدار هذا التغير فقط.

وتعتبر دراسة Anderson, Banker, & Janakiraman (2003, PP. 47-49) من الدراسات الرائدة التي قدمت دليلاً على أن بعض بنود التكلفة تستجيب للتغيرات في حجم النشاط بطريقة غير متماثلة، حيث توصلت إلى زيادة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية عند زيادة حجم النشاط ولكن بنسبة أكبر من نسبة انخفاضها عند حدوث انخفاض مكافئ في حجم النشاط، مستندة في ذلك على نتائج تحليل بيانات عينة كبيرة من الشركات والتي تتمثل في زيادة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة ٠.٥٥٪ عند زيادة حجم النشاط (معبراً عنه بإيرادات المبيعات) بنسبة ١٪، وانخفاض هذه التكاليف بنسبة ٠.٣٥٪ عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة (١٪)، ويرجع ذلك إلى قرارات الإدارة الخاصة بتعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط، حيث تتخذ الإدارة قرار زيادة الموارد عند توقع زيادة حجم النشاط لاستيعاب هذه الزيادة وذلك بسرعة أكبر من اتخاذ قرار تخفيض الموارد عند توقع انخفاض حجم النشاط، وذلك لحين التأكد من استمرار هذا الانخفاض. وهو ما يشير إلى وجود ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة.

ويعبر مصطلح السلوك غير المتماثل للتكلفة عن السلوك الذي يتبعه زيادة في التكلفة نتيجة زيادة حجم النشاط بمعدل غير متماثل مع معدل انخفاضها استجابة لانخفاض حجم النشاط (Wu & Wilson, 2022, P. 6)، وعند البحث في مسببات ظهور السلوك غير المتماثل للتكلفة وُجد أن المحرك الأساسي لعدم تماثل سلوك التكلفة هو قرارات المديرين المتعلقة بتعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط وخاصة عند انخفاض حجم النشاط، فقد تفضل الإدارة بين الإبقاء على الموارد غير المستغلة وتحمل تكلفة الاحتفاظ بها أو التخلص من فائض الموارد عند توقع انخفاض حجم النشاط.

هذا وقد تتأثر قرارات الإدارة بشأن تعديل الموارد استجابة للتغيرات في حجم النشاط بالعديد من العوامل الداخلية كطبيعة نشاط المنشأة (Magheed, 2016, P. 74)، حجم المنشأة (Bosch & Blandón (2011, P. 419, 421)، كثافة الأصول (Magheed, 2016, P. 71, 74)، وكثافة العمالة (Golden, Mashruwala, & Pevzner (2020, PP. 1-10)، كما تتأثر أيضاً بالعديد من العوامل الخارجية كالمسؤولية الاجتماعية (Habib, & Hasan (2019, P. 1, 6, 28, 29)، درجة المنافسة (Li, & Zheng, 2017, P. 283)، والنمو الاقتصادي (Alavinasab, Mehrabanpour, & Ahmadi (2017, P. 93)، وفي هذا الشأن لا يمكن اغفال دور الدوافع السلوكية للإدارة التي قد تؤثر أيضاً على قرارات تعديل الموارد مما ينعكس على عدم تماثل سلوك التكلفة، ولعل دوافع إدارة الأرباح من قبل الإدارة تمثل أحد أهم هذه الدوافع السلوكية والتي تأخذ في الاعتبار تحقيق المنفعة الشخصية وليست المنفعة العامة للمنشأة وهو ما أكدته دراسة (محمود، ٢٠٢١، ص ٣٥٢).

٢. مشكلة الدراسة:

تنطوي ظاهرة إدارة الأرباح على بعض الممارسات التي تتم بهدف تحديد رقم الربح أو تخفيف تقلباته أو تجنب التقرير عن خسائر وهي عمل متعمد من جانب الإدارة لتحقيق دوافع انتهازية لديهم (الرسيني، ٢٠١٠، ص ٨٧-٨٨)، هذا وقد تؤثر تلك الدوافع على قرارات المديرين المتعلقة بتعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط ومن ثم التأثير على التكلفة من أجل تحقيق مصالحهم الذاتية حتى وإن تعارضت مع مصالح الأطراف الأخرى وهو ما ينتج عنه عدم تماثل سلوك التكلفة.

لذا قد تمثل دوافع إدارة الأرباح أحد محركات السلوك غير المتماثل للتكلفة وهو ما أكدته دراسة محمد (٢٠٢٢، ص ٤٣٥) حيث أشارت إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة قد يرجع إلى التدخل المتعمد من قبل الإدارة لمقابلة الأرباح التي يتم التقرير عنها في القوائم المالية، فعندما يكون لدى الإدارة دوافع لإدارة الأرباح فإن تعديل الموارد لا يتم في اتجاه التخصيص الأمثل لها، حيث يؤدي احتفاظ المديرين بالموارد غير المستغلة في فترات انخفاض مستويات النشاط الي زيادة مستويات عدم تماثل التكلفة.

وفي ضوء ما سبق يمكن للباحث تلخيص مشكلة الدراسة في محاولة الإجابة عن التساؤلات التالية:

- ما هو المنظور المعاصر لإدارة الأرباح؟ وما أهم دوافع الإدارة للاتجاه نحو ممارسات إدارة الأرباح؟
- ما هي طبيعة ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة؟ وما هي أهم محدداتها؟
- هل تنعكس دوافع إدارة الأرباح من قبل الإدارة على عدم تماثل سلوك التكلفة؟

٣. الدراسات السابقة:

يمكن تناول الدراسات السابقة التي تناولت متغيرات الدراسة على النحو التالي:

١/٣. الدراسات السابقة التي تناولت إدارة الأرباح:

١/١/٣. دراسة (Rahmawati & Dianita (2011):

حاولت هذه الدراسة تحليل تأثير ممارسات إدارة الأرباح على أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات، واختبار ما إذا كانت أنشطة المسؤولية الاجتماعية بالشركات المرتبطة بممارسات إدارة الأرباح تؤثر على الأداء المالي للشركات في المستقبل، وقد خلصت الدراسة إلى أن أنشطة المسؤولية الاجتماعية المرتبطة بممارسات إدارة الأرباح تؤثر سلباً على الأداء المالي للشركة في المستقبل.

٢/١/٣. دراسة (Ghazali, Shafie & Sanusi (2015):

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل علاقة كل من السلوك الانتهازي للإدارة وأليات الرقابة والأزمة المالية بممارسات إدارة الأرباح، وأشارت الدراسة إلى أن هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تحفز المديرين للاتجاه نحو ممارسات إدارة الأرباح كتجنب التقرير عن الخسائر أو تجنب إظهار أي انخفاض في رقم الأرباح المعلنة، الأمر الذي ينعكس على إخفاء حقيقة الأداء التشغيلي للشركة وانخفاض دقة وموثوقية رقم الأرباح المعلن عنه، هذا بالإضافة إلى التأثير السلبي على عملية اتخاذ القرارات من قبل المستثمرين، الأمر الذي يؤثر سلباً على حسن سير الأسواق المالية، لذا قد أتجه واضعي السياسات والمنظمين إلى محاولة إصدار وتطوير القوانين واللوائح لضمان دقة وموثوقية المعلومات الواردة بالتقارير المالية من أجل حماية حقوق أصحاب المصالح والذين يعتمدون على معلومات القوائم المالية لاتخاذ قراراتهم الاستثمارية. وأخيراً توصلت الدراسة إلى تفاهت ممارسات إدارة الأرباح في الشركات غير المتعثرة مالياً والقادرة على الوفاء بالتزاماتها في المستقبل القريب، الأمر الذي يشير إلى وجود علاقة بين الأزمة المالية وممارسات إدارة الأرباح.

٢/٣. الدراسات السابقة التي تناولت السلوك غير المتماثل للتكلفة:

١/٢/٣. دراسة مؤمن (٢٠١٧):

هدفت الدراسة إلى تحليل المدخل المستحدث لسلوك التكلفة (السلوك غير المتماثل للتكلفة) وما يترتب عليه من تأثيرات على التنبؤات الإدارية، وخلصت الدراسة إلى انخفاض دقة تنبؤات الأرباح من قبل المحللين الماليين ومن ثم ارتفاع تقلبات توزيعات الأرباح في المنشآت ذات السلوك غير المتماثل للتكلفة مقارنة بالمنشآت الأخرى مما يؤثر سلباً على تقييم المستثمرين للشركة.

٢/٢/٣. دراسة Yao (2018):

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة ودرجة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الشركات التي يظهر بها هذا السلوك، وتوصلت الدراسة إلى ايجابية العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة ودرجة المخاطر التي تواجهها الشركات، حيث إن ارتفاع درجة عدم تماثل سلوك التكلفة يزيد من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الشركة والتي تتمثل في مخاطر تقلبات الأرباح المستقبلية وعدم القدرة على الوفاء بالالتزامات المالية في المستقبل.

٣/٣. الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل للتكلفة:

١/٣/٣. دراسة Koo (2011):

حاولت هذه الدراسة اختبار أثر إدارة الأرباح على درجة عدم تماثل سلوك التكلفة، وقد توصلت الدراسة إلى أن تقارير الشركات التي تشمل على مستويات مختلفة من الأرباح أو الخسائر تكون لها دوافع مختلفة لإدارة الأرباح، وهذه الدوافع تؤثر على سلوك التكلفة، فالشركات التي يحتمل أن يتم التقرير فيها عن خسائر فقد يتبع المديرون فيها استراتيجيتين ذات علاقة بالتكلفة تتمثل الاستراتيجية الأولى في إن الإدارة ستحاول تجنب الخسائر عن طريق التخلص من فائض الموارد أو تخفيض التكاليف بشكل كبير مع انخفاض المبيعات وبالتالي تتخفض درجة عدم تماثل سلوك التكلفة، بينما تتمثل الاستراتيجية الثانية في الاعتراف بالخسائر، فقد تقوم إدارة المنشأة بالمبالغة والتقرير عن خسارة كبيرة حيث أنها من خلال ذلك تستطيع الشركة زيادة احتمالات تحقيق أرباح في المستقبل بتحميل خسائر الفترة الحالية جزءاً من أعباء الفترات السابقة وبالتالي قد يظهر السلوك غير المتماثل للتكلفة بشكل كبير.

٢/٣/٣. دراسة جاب الله (٢٠١٩):

هدفت هذه الدراسة إلى تقديم دليل من الواقع العملي على وجود السلوك غير المتماثل للتكلفة في الشركات الصناعية المصرية المسجلة بالبورصة المصرية بالإضافة إلى دراسة العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة وتمهيد الدخل في تلك الشركات، وقد أشارت نتائج الدراسة إلى أن سلوك إجمالي التكاليف في الشركات الصناعية محل الدراسة يتبع السلوك غير المتماثل، وقد توصلت أيضاً إلى وجود علاقة معنوية سالبة بين السلوك اللزج لإجمالي التكلفة وتمهيد الدخل كما ثبت وجود علاقة معنوية موجبة بين السلوك المقاوم للزوجة لإجمالي التكلفة وتمهيد الدخل.

٣/٣/٣. دراسة الزكي (٢٠١٩):

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل دوافع المديرين الانتهازية من دوافع السيطرة والنفوذ الإداري والعوامل المؤثرة فيها ودوافع إدارة الأرباح وتأثيرها على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وتوصلت الدراسة إلى وجود مجموعة من العوامل التي تؤثر على قرارات المديرين المتعلقة بإدارة التكلفة والتي ينتج عنها السلوك غير المتماثل للتكلفة ومنها الدوافع الانتهازية للمديرين بهدف تحقيق مصالحهم الذاتية حيث تؤثر تلك الدوافع الانتهازية على قرارات المديرين بشأن تغيير مستوى الموارد عند تغيير حجم النشاط وقد تتسم قراراتهم بأنها قرارات غير رشيدة تأخذ في الاعتبار المنفعة الشخصية للمديرين وليس قيمة المنشأة.

تحليل وتقييم الدراسات السابقة:

من خلال عرض الدراسات السابقة المتعلقة بمتغيرات الدراسة يخلص الباحث إلى ما يلي:

- تعدد الآثار السلبية للسلوك غير المتماثل للتكلفة، والتي تتمثل في انخفاض دقة تنبؤات الأرباح من قبل المحللين الماليين ومن ثم ارتفاع تقلبات توزيعات الأرباح في المنشآت ذات السلوك غير المتماثل للتكلفة مقارنة بالمنشآت الأخرى مما يؤثر سلباً على تقييم المستثمرين للشركة، هذا بالإضافة إلى زيادة درجة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الشركة والتي تتمثل في مخاطر تقلبات الأرباح المستقبلية وعدم القدرة على الوفاء بالالتزامات المالية في المستقبل.
- يصاحب اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح العديد من الآثار السلبية، حيث تؤثر ممارسات إدارة الأرباح سلباً على الأداء المالي للشركة في المستقبل فكلما زادت ممارسات إدارة الأرباح كلما أثر ذلك تأثيراً سلبياً على الأداء المالي للشركات، مما يؤدي إلى تعرض نزاهة ومصداقية الشركة للخطر على المدى الطويل وبالتالي ضعف الأداء المالي لهذه الشركات، هذا فضلاً عن إنها تؤدي إلى العديد من المشاكل في الأجل الطويل تتمثل في انخفاض قيمة الشركة وانخفاض دقة وموثوقية رقم الأرباح المعلن عنه، هذا بالإضافة إلى التأثير السلبي على عملية اتخاذ القرارات من قبل المستثمرين.
- ندرة الدراسات السابقة التي حاولت تفسير ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة في ظل دوافع إدارة الأرباح خاصة في بيئة الأعمال المصرية فضلاً عن تباين نتائجها، ومن هنا تتبلور الفجوة البحثية لهذه الدراسة مما دفع الباحث إلى استقراء الفكر المحاسبي بشكل أكثر تفصيلاً في محاولة منه للوقوف على طبيعة العلاقة بين دوافع إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل وتفسيرها.

٤. أهداف الدراسة:

- في ضوء مشكلة الدراسة يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة في تحليل سلوك التكلفة غير المتماثل في ظل دوافع إدارة الأرباح، ويمكن تحقيق هذا الهدف من خلال الأهداف الفرعية التالية:
- تحديد أهم دوافع الإدارة للاتجاه نحو ممارسات إدارة الأرباح في ضوء المنظور المعاصر لها.

- استقراء الفكر المحاسبي المعاصر لتحليل السلوك غير المتماثل للتكلفة والتعرف على أهم محدداته.
- دراسة وتحليل طبيعة العلاقة بين دوافع إدارة الأرباح من قبل الإدارة وعدم التماثل في سلوك التكلفة.

٥. أهمية الدراسة:

تحقق الدراسة أهمية خاصة في المجالين العلمي (الأكاديمي) والعملي (التطبيقي)، على النحو التالي:

- الناحية العلمية:

تتمثل أهمية الدراسة من الناحية الأكاديمية في إثراء الفكر المحاسبي المعاصر، حيث إنها تتناول موضوع بحثي يمثل محل اهتمام الأدبيات المحاسبية في الوقت الحالي، هذا فضلاً عن ندرة الدراسات التي تناولت موضوع الدراسة مما يعد نواة لاهتمام الباحثين بإجراء المزيد من الدراسات حول ذلك الموضوع.

- الناحية العملية:

تتمثل أهمية الدراسة من الناحية التطبيقية في ضرورة تحليل ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة والتعرف على أهم محركاتها خاصة دوافع إدارة الأرباح تمهيداً لفهم طبيعة العلاقة بين دوافع إدارة الأرباح من قبل الإدارة ودرجة عدم تماثل سلوك التكلفة.

٦. منهج الدراسة:

يعتمد الباحث في سبيل تحقيق أهداف الدراسة وفي ضوء طبيعة المشكلة على المنهج الاستقرائي حيث قام الباحث باستقراء وتحليل عدداً من الدراسات العلمية في الأدب المحاسبي ذات الصلة بمتغيرات الدراسة، وذلك لتحليلها وتقييمها بهدف صياغة الجوانب النظرية للدراسة وبيان أهم ما توصلت إليه هذه الدراسات ونقاط الاتفاق والاختلاف فيما بينها للاستفادة منها في تحديد الفجوة البحثية لهذه الدراسة تمهيداً للتوصل لنتائج نظرية حول طبيعة العلاقة بين السلوك غير المتماثل للتكلفة ودوافع إدارة الأرباح.

٧. تقسيمات الدراسة:

انطلاقاً من مشكلة الدراسة وتحقيقاً لأهدافها يحاول الباحث في الأجزاء التالية بناء الإطار النظري للدراسة وذلك من خلال تناول ما يلي:

- ماهية إدارة الأرباح في الفكر المحاسبي المعاصر.
- دوافع ممارسات إدارة الأرباح.
- ماهية السلوك غير المتماثل للتكلفة.
- محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة.
- تحليل ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة في ظل دوافع إدارة الأرباح.

ثانياً: الإطار النظري للدراسة:

١. ماهية إدارة الأرباح في الفكر المحاسبي المعاصر:

أشارت دراسة (Yaping (2005, P. 33 إلى أن إدارة الأرباح تمثل تلاعب في الأرباح يتم من خلال استخدام الإدارة لسلطتها التقديرية أو ممارسة الاختيار بين البدائل المحاسبية التي تسمح بها المعايير المحاسبية وقوانين الشركات، أو من خلال إعادة هيكلة العمليات والأنشطة بهدف تحقيق مستوى الأرباح المطلوب.

وفي هذا الشأن أيضاً أشارت دراسة (Miko & Kamardin (2015, PP. 651-652 إلى أن إدارة الأرباح تمثل أحد الأساليب المستخدمة من قبل كبار المديرين لتضليل حملة الأسهم من خلال الإفصاح عن أرباح غير حقيقية وإعداد تقارير مالية احتيالية الأمر الذي يؤثر سلباً على مصلحة المساهمين

مما تقدم يرى الباحث أن إدارة الأرباح تمثل التأثير المتعمد على المحتوى الإعلامي للتقارير المالية بصفة عامة ورقم صافي الربح بصفة خاصة بهدف تحقيق بعض المنافع الذاتية للإدارة والتي قد تتمثل في تعظيم المكافآت والحوافز الإدارية القائمة على رقم الربح المحقق والمفصح عنه، أو إخفاء إخفاق الإدارة في الوصول إلى رقم الربح المستهدف، أو تضليل المستثمرين عن الأداء الحقيقي للتأثير على قراراتهم الاستثمارية وتوجيهها لصالح الشركة.

٢. دوافع إدارة الأرباح:

تتمثل دوافع اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح فيما يلي:

١/٢. دوافع مرتبطة بسوق رأس المال:

أوضحت دراسة (Burgstahler, Hail & Leuz (2006, PP. 983-985 أن ضغوط سوق رأس المال والعوامل المؤسسية كقوانين الضرائب وحماية المستثمرين وغيرها من النظم القانونية القوية وهيكل سوق رأس المال تتعكس على اتجاه الإدارة للإفصاح عن أرباح تعكس الأداء الحقيقي للشركة إما عن طريق توفير حوافز لجعل الشركات تفصح عن أرباح تعبر بصدق عن نتيجة النشاط أو من خلال كشفها عن الشركات التي تتبنى ممارسات إدارة الأرباح، كما توصلت الدراسة إلى أن مستوى إدارة الأرباح الذي تمارسه الشركات في البلدان ذات أسواق رأس المال القوية والمتطورة أقل منه في الشركات التي تنتمي لبلدان ذات أسواق رأس المال الصغيرة والضعيفة، مما يشير إلى أن أسواق رأس المال القوية تساهم في تحسين الأرباح المعلنة.

وتأكيداً على ما سبق أشارت دراسة (Graham, Harvey & Rajgopal (2005, PP. 65-66 إلى أن الفشل في الوصول بمستوى الأرباح المحققة إلى توقعات المحللين الماليين يخلق حالة من عدم التأكد حول مستقبل الشركة، حيث إن الانخفاض في الأرباح يؤثر سلباً على سمعة الشركة وسعر أسهمها في السوق، الأمر الذي يدفع الإدارة إلى محاولة زيادة الأرباح في الأجل القصير والتخلي عن القيمة الاقتصادية للشركة في الأجل الطويل. وتوصلت الدراسة إلى أن معظم ممارسات إدارة الأرباح تتم من خلال إعادة هيكلة الأنشطة الحقيقية كتأجيل نفقات الصيانة ونفقات

الدعاية والاعلان والتخلي عن المشروعات ذات صافي القيمة الحالية الإيجابية وذلك بهدف تجاوز ربح السهم توقعات المحللين الماليين. كما خلصت الدراسة إلى أن دوافع الإدارة للتلاعب في الأرباح تتمثل في محاولة دعم مصداقية الشركة في سوق رأس المال والمحافظة على سعر السهم في السوق أو زيادته.

٢/٢. دوافع تعاقدية:

يتولد الدافع لدى الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح عندما تعتمد التعاقدات التي تجريها المنشأة على الأرقام المحاسبية كعقود الدين وعقود مكافآت وتعويضات الإدارة، حيث يرغب المديرون في استخدام الطرق والسياسات المحاسبية التي من شأنها أن تؤدي إلى تعظيم الأرباح التي يتم الإفصاح عنها لتجنب انتهاك عقود الدين وتعظيم مكافآتهم في الحاضر والمستقبل.

١/٢/٢. عقود مكافآت الإدارة:

أكدت دراسة Jacob & Jorgensen (2007, PP. 372-373) على أن اعتماد نظم الحوافز والمكافآت في الشركة على الأرباح المحاسبية يمثل دافعاً لاتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح، كما أوضحت أن التلاعب في الأرباح يتم بشكل كبير خلال الربع الأخير من السنة المالية، ويرجع ذلك إلى أن المديرين في هذا التوقيت يكونون على معرفة كبيرة بوضع الشركة الحالي ومستوى الأرباح الذي تم الوصول إليه وما ينبغي عليهم فعله للوصول إلى المكافآت والحوافز المرغوبة.

٢/٢/٢. عقود المديونية:

أشارت دراسة Beneish (2001, P. 8) إلى أن المقرضين يستخدمون الأرقام المحاسبية في كثير من الأحيان لتنظيم أنشطة الشركة كاشتراط أداء معين أو فرض قيود على أنشطة التمويل والاستثمار، مما يشير إلى أن عقود المديونية وما تتضمنه من قيود تمثل محفزاً لإدارة الأرباح بغرض زيادة رقم الأرباح المعلنة إما للحد من انتهاك قيود عقود الديون أو لتجنب تكاليف انتهاك تلك القيود. هذا وقد أوضحت دراسة Saleh & Ahmed (2005, P. 70) أن الشركات المتعثرة مالياً والتي تسعى لإعادة هيكلة ديونها تميل إلى تبني ممارسات إدارة الأرباح من خلال إساءة استخدام أساس الاستحقاق المحاسبي أكثر من الشركات التي لا ترغب إلى إعادة هيكلة ديونها.

٣/٢. دوافع سياسية وضريبية:

تتمثل التكاليف السياسية في تلك التكاليف التي تتحملها الشركة نتيجة التدخلات الخارجية من الحكومات والهيئات والمنظمات والتي قد تؤثر على قيمة الشركة، مثل الأعباء الاجتماعية، وزيادة معدلات الضريبة الحالية أو استحداث ضرائب جديدة، والقيود المفروضة لمنع سياسة الاحتكار، والرقابة على سياسات التسعير، وزيادة أجور العاملين. وتعتبر مثل هذه التكاليف بمثابة أعباء إضافية تتحملها الشركة، لذا يتوقع أن تستخدم الإدارة تلك الطرق والسياسات

المحاسبية التي تؤدي إلى تخفيض أرباحها حتى لا تتعرض لمثل هذه التكاليف مع محاولة تجنبها (القمامي، الخيال، ٢٠١٠، ص ٢٦١).

٤/٢ . دوافع تنظيمية:

تظهر الحوافز التنظيمية لإدارة الأرباح عندما يوجد اعتقاد بأن للأرباح المعلنة تأثيراً في واضعي التشريعات أو المسؤولين الحكوميين. وبالتالي فإنه من خلال إدارة نتائج العمليات يمكن للمديرين التأثير في أعمال واضعي التشريعات أو المسؤولين الحكوميين، مما يقلل من الضغط السياسي وتأثير التشريعات في المنشأة، لذلك فإن المنشآت التي تكون موضع اهتمام الدولة والرأي العام قد تخضع لقرارات حكومية تفرض عليها تكاليف سياسية، مما يؤدي إلى أن التقلبات الكبيرة في أرباح تلك المنشآت قد تجذب انتباه الحكومة، من حيث أن التقلبات في الأرباح التي تأخذ شكل زيادة كبيرة قد ينظر إليها كمؤشر للاحتكار، أما إذا أخذت التقلبات شكل انخفاض كبير في الأرباح فقد ينظر إليها كمؤشر لتعسر المنشأة واضطرابها، مما يدفع الدولة إلى التدخل في الحالتين (عبد الجبار ونور، ٢٠١٤، ١٤٠).

٣. ماهية السلوك غير المتماثل للتكلفة:

يشير عدم التماثل في سلوك التكلفة إلى الظاهرة التي تصف التفاعل غير المتكافئ للمديرين مع تعديل الموارد، وذلك من خلال سرعة اتخاذ قرار زيادة الموارد استجابة لزيادة حجم المبيعات وترددهم عند اتخاذ قرار التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات، ومن ثم فهو سلوك يشير إلى زيادة التكاليف بمعدل أكبر من انخفاضها استجابة للتغيرات المكافئة في حجم النشاط (Hartlieb, Loy, & Eierle, 2020, P. 1).

هذا وقد توالت الدراسات التي حاولت تتبع وتحليل ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث أشارت دراسة Chung, Hur, & Liu (2019, P. 336, 340) إلى أن عدم تماثل سلوك التكلفة يشير إلى الانخفاض غير المتماثل في التكلفة استجابة لانخفاض حجم النشاط في المنشأة، ومن ثم فهو يشير إلى استجابات التكلفة غير المتماثلة للتغيرات في حجم النشاط، وذلك نتيجة لتردد المديرين عن اتخاذ قرار تخفيض الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات مقارنة بسرعة اتخاذ القرار المتعلق بزيادة الموارد عند توقع زيادة حجم المبيعات حيث تزداد المزايا التي قد تحصل عليها الإدارة عند زيادة حجم النشاط، الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى انخفاض قيمة الشركة.

وعلى الجانب الآخر، نجد أن دراسة Weiss (2010, P. 1442, 1444) أشارت إلى أن سلوك التكلفة قد يكون غير متماثل لأسفل (مقاوم للزوجة - عديم للزوجة "لزوج لأسفل") (Anti-Sticky Costs) إذا كانت التكاليف سريعة الاستجابة لانخفاض حجم النشاط مقارنة بالزيادة المماثلة في حجم النشاط، حيث يكون معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط أكبر من زيادته في حالة زيادة حجم النشاط بمعدل مكافئ، وعادة ما يحدث ذلك نتيجة اتخاذ الإدارة قراراً بالتخلص من الطاقة غير المستغلة في حالة التنبؤ بالانخفاض الدائم في حجم الطلب.

٤. محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة:

تتعدد المحركات التي قد تساهم في عدم تماثل سلوك التكلفة والتي تتمثل أهمها فيما يلي:

١/٤. تكاليف تعديل الموارد:

تتمثل تكاليف تعديل الموارد في التضحيات المالية والاقتصادية والاجتماعية والتعاقدية والنفسية المرتبطة بعملية تعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط (Venieris, Naoum, & Vlismas, 2015, P. 55). وتمثل تكاليف تعديل الموارد المحرك الأساسي للسلوك غير المتماثل للتكلفة، فقد تتجه الإدارة إلى اتخاذ قرار الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة والإبقاء عليها في حالة انخفاض حجم المبيعات في فترة معينة والتنبؤ بزيادة المبيعات بعد انقضاء هذه الفترة وذلك لتجنب تكاليف تعديل الموارد والتي قد تتنوع ما بين مكافآت نهاية الخدمة المدفوعة للعاملين في حالة الاستغناء عنهم، وتراجع الروح المعنوية للعاملين نتيجة الاستغناء عن بعض العمالة وما يتبعه من الإضرار باستقرار العمل، وتآكل رأس المال البشري، هذا بالإضافة إلى تكاليف تنمية الموارد البشرية الناتجة عن البحث عن عمالة جديدة وما يتبع ذلك من توفير بعض البرامج التدريبية اللازمة لتأهيلهم لمقابلة احتياجات العمل في فترات الرواج وانتعاش المبيعات.

٢/٤. طبيعة نشاط المنشأة:

تعتبر طبيعة نشاط المنشأة (صناعية - تجارية - خدمية) أحد أهم مسببات السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث ينطوي طبيعة كل نشاط على مجموعة من الخصائص التي تميزه والتي تعد بمثابة قيود تؤثر على قرارات الإدارة المتعلقة بتعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط. فالشركات الصناعية تتميز بكثافة الأصول الثابتة، والتي قد تتطلب تكلفة مرتفعة لتعديلها استجابة لتغير حجم النشاط، الأمر الذي يؤثر على مرونة هيكل التكلفة بها، ومن ثم يكون السلوك غير المتماثل للتكلفة أكثر وضوحاً في الشركات الصناعية عن غيرها من الشركات التجارية والخدمية (Magheed, 2016, P. 71, 74).

وهو ما أكدته دراسة خليل، عاشور، وشاهين (٢٠١٨، ص ص ٢٥١-٢٥٢) حيث أشارت إلى أن الشركات الصناعية وما يميزها من كثافة رأس المال تتميز بدرجة عالية من الجمود مما يجعل تكلفة تعديل الموارد بها تزيد عن تكلفة الاحتفاظ بهذه الموارد في حالة انخفاض حجم النشاط خاصة في الأجل القصير، وترجع هذه الزيادة في تكلفة تعديل الموارد إلى تحمل الشركة لخسائر بيع الأصل وكذلك تكاليف التجهيز والتركييب للأصول والتدريب عليها، بالإضافة إلى تكاليف استعادة الأصل عند ارتفاع وزيادة حجم الطلب مستقبلاً، مما يزيد من رغبة المديرين في الاحتفاظ بالطاقة العاطلة على الرغم من انخفاض حجم الطلب وبالتبعية تزداد درجة عدم تماثل سلوك التكلفة. وفي المقابل، فإن المنشآت التي تعتمد على أصول ذات كثافة منخفضة في رأس المال مثل الشركات التجارية والخدمية تتوافر لديها

درجة عالية من المرونة في الاستجابة للتغيرات في حجم النشاط والطلب على منتجاتها، وبالتالي تتخفف بها درجة عدم تماثل سلوك التكلفة.

٣/٤. حجم المنشأة:

يعتبر السلوك غير المتماثل للتكلفة نتاج الاستجابة غير المتكافئة لتعديلات الموارد عند تغير حجم النشاط صعوداً أو هبوطاً، لذا فإن المنشآت القادرة على تعديل الموارد بسهولة استجابة للتغير في حجم النشاط سواء بزيادتها عند زيادة حجم النشاط أو تخفيضها والتخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط تتخفف فيها درجة عدم تماثل سلوك التكلفة، وهو ما قد تتسم به المنشآت صغيرة الحجم نظراً لاعتمادها على الموارد المتغيرة بنسبة أكبر من الموارد الثابتة وذلك مقارنة بالمنشآت كبيرة الحجم، لذا قد يعتبر حجم المنشأة أحد محركات السلوك غير المتماثل للتكلفة.

وفي هذا الشأن، أشارت دراسة (Bosch, & Blandón (2011, P. 419, 421, 428, 445, 446) إلى أن هناك العديد من المزايا التي تتمتع بها المنشآت صغيرة الحجم والتي تجعلها أكثر مرونة في تعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط، الأمر الذي ينعكس على سلوك التكلفة بها، حيث تتميز بالقدرة على التعامل مع تقلبات الطلب من خلال قدرتها على تنويع المنتجات بتكلفة أقل وذلك نتيجة اعتمادها على عدد أقل من العمالة فضلاً عن ضآلة حجم الاستثمارات في الموارد الثابتة مما ينعكس على ضآلة هيكلها التنظيمي بمختلف إداراته مما ينتج عنه نطاق أضيق من الرقابة، هذا بالإضافة إلى تعامل المنشآت الصغيرة مع منتجات محددة وأقل تنوعاً وفي ظل أسواق محلية وليست دولية ومن ثم تجنب الاختلافات القانونية والثقافية بين الدول، مما يجعلها أقل تعقيداً مقارنة بالمنشآت الكبيرة، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض درجة عدم تماثل سلوك التكلفة في المنشآت صغيرة الحجم مقارنة بالمنشآت كبيرة الحجم.

٤/٤. النمو الاقتصادي:

تؤثر الظروف الاقتصادية السائدة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث تزداد درجة عدم تماثل سلوك التكلفة في فترات النمو الاقتصادي عنه في فترات الركود الاقتصادي، فزيادة حجم الطلب بنسبة ١٪ يتبعه زيادة التكلفة بدرجة أكبر في فترات الازدهار (قبل الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨) عنه في فترات الركود (بعد الأزمة المالية العالمية)، في حين أن انخفاض الطلب بنسبة ١٪ يتبعه انخفاض التكلفة بدرجة أكبر في فترات الركود عنه في فترات الازدهار، ويرجع السبب في زيادة مستوى عدم تماثل سلوك التكلفة في فترات الازدهار إلى أن النمو الاقتصادي وما ينطوي عليه من مؤشرات إيجابية للاقتصاد الكلي وتشجيع الاستثمار يدفع المديرين إلى الاعتقاد باستمرارية زيادة الطلب وعدم استمرارية انخفاض حجم الطلب في حالة حدوثه، ومن ثم يتجه المديرين إلى تعجيل قرار تعديل الموارد استجابة لزيادة حجم الطلب، في حين يتجه المديرين إلى تأخير قرار تعديل الموارد والإبقاء على الموارد غير المستغلة عند انخفاض

حجم النشاط، ومن ثم زيادة التكلفة نتيجة لزيادة حجم النشاط بمعدل أكبر من معدل انخفاضها عند حدوث انخفاض مكافئ في حجم النشاط وبالتالي زيادة درجة عدم تماثل سلوك التكلفة (Ibrahim, 2015, P. 125, 137).

وتتفق مع ما سبق دراسة (Alavinasab, Mehrabanpour, & Ahmadi (2017, P. 93) والتي حاولت ملاحظة سلوك كل من التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكلفة البضاعة المباعة خلال الفترة (٢٠٠٨-٢٠١٣)، حيث توصلت إلى أن سلوك التكلفة يصبح أكثر لزوجة خلال فترة الازدهار (٢٠٠٨-٢٠١٠) مقارنة بفترة الركود (٢٠١٠-٢٠١٣)، ويرجع ذلك إلى أن المؤشرات الاقتصادية العامة تؤثر على قرارات المديرين الخاصة بتعديل الموارد، حيث يفضل المديرين زيادة الموارد عند زيادة حجم النشاط والإبقاء على الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط وتحمل تكلفة الطاقات الراكدة من أجل تجنب الخسائر المستقبلية وانتعاش مستقبل الشركة بمزيد من الأرباح المتوقعة.

٥/٤. درجة المنافسة:

تؤثر البيئة التي تعمل فيها الشركة على السلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث يؤثر عامل المنافسة في السوق على عدم تماثل سلوك التكلفة، ويرجع ذلك إلى أن قرارات الإدارة المتعلقة بتعديل الموارد تعتمد بدرجة كبيرة على سياسة الشركة حول كيفية التفاعل مع الشركات المنافسة لها في السوق، فمع زيادة شدة المنافسة التي قد تواجهها الشركة قد تلجأ إلى الاحتفاظ بموارد أكثر غير مستغلة عند انخفاض الطلب، الأمر الذي ينعكس على زيادة عدم تماثل سلوك التكلفة.

كما أن أثر المنافسة في السوق على عدم تماثل سلوك التكلفة يعتمد بدرجة كبيرة على المركز المالي للشركة، حيث يزداد هذا الأثر في الشركات ذات المركز المالي الأقوى، ويرجع ذلك إلى أن هذه الشركات لديها المزيد من الموارد الاستثمارية على الرغم من انخفاض الطلب، الأمر الذي قد يدفعها إلى تأجيل قرار التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب مما يؤدي إلى زيادة درجة عدم تماثل سلوك التكلفة. كذلك فإن الدرجة التي تؤثر بها المنافسة على السلوك غير المتماثل للتكلفة تعتمد على درجة تفاؤل الإدارة بشأن حجم المبيعات المستقبلية، حيث يزداد عدم تماثل سلوك التكلفة بدرجة كبيرة مع زيادة حدة المنافسة إذا كانت الإدارة متفائلة بشأن الطلب المستقبلي حول منتجات الشركة، في حين يتضاءل أو ينعدم هذا الأثر إذا كانت الإدارة متشائمة بشأن حجم الطلب المستقبلي (Li, & Zheng, 2017, P. 283).

٦/٤. المسؤولية الاجتماعية:

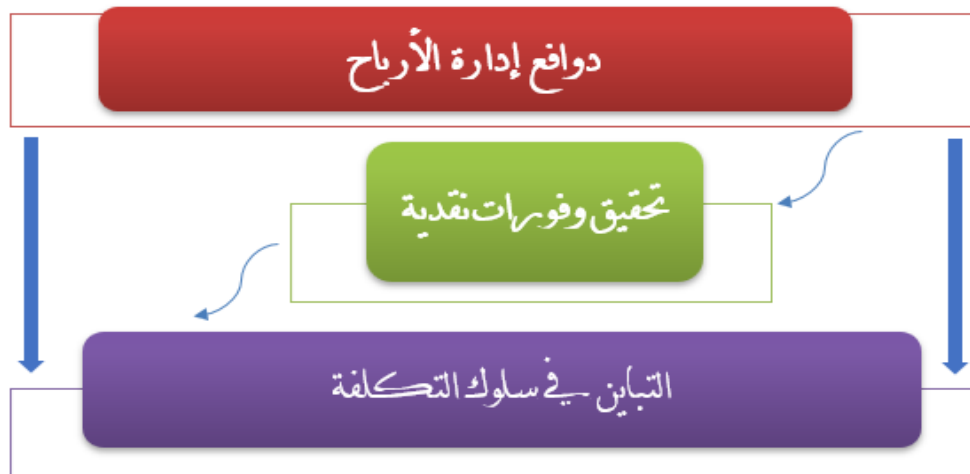
أشارت دراسة (Fan, Li, Fan, & Mao (2021, PP. 70-73) إلى إيجابية العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكلفة وذلك من خلال التطبيق على عينة من الشركات الصينية خلال الفترة (٢٠٠٩-٢٠١٩)، حيث توصلت إلى أن الشركات التي ترتبط بأنشطة المسؤولية الاجتماعية وخاصة برامج رعاية الموظفين

والتبرعات الاجتماعية تلتزم بالعديد من الموارد اللازمة لذلك وخاصة على المدى الطويل، الأمر الذي ينعكس على ضعف مرونة تعديل تلك الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط، ومن ثم يميل سلوك التكلفة بتلك الشركات إلى عدم التماثل مقارنة بغيرها من الشركات التي لا تتبنى مثل هذه الأنشطة.

٥. تحليل أثر إدارة الأرباح على السلوك غير المتماثل للتكلفة:

قد يظهر السلوك غير المتماثل للتكلفة نتيجة التدخل المتعمد من قبل الإدارة لمقابلة الأرباح التي يتم التقرير عنها الأمر الذي يجعل قرارات تعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط قد لا يتم في الاتجاه الأمثل، حيث إنه في ضوء تلك الدوافع وتحقيقاً لهذا الهدف تكون تلك القرارات الخاصة بتعديل الموارد غير عقلانية تبتعد عن التخصيص الأمثل عنها، الأمر الذي قد يؤثر على ظهور ظاهرة عدم التماثل في سلوك التكلفة.

وفي هذا الشأن، يرى الباحث أن الدوافع الانتهازية من قبل الإدارة للتلاعب بالأرباح وما ينتج عنها من وفورات نقدية قد تؤثر على درجة عدم تماثل سلوك التكلفة، فتلك الوفورات قد تدفع الإدارة إلى اتخاذ قرار الإبقاء على الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط من ناحية أو الاستجابة السريعة لتعديل الموارد بالزيادة عند زيادة حجم النشاط من ناحية أخرى، مما يؤدي إلى زيادة درجة استجابة التكلفة لزيادة حجم النشاط مقارنة بدرجة استجابتها عند انخفاض حجم النشاط ومن ثم زيادة درجة عدم تماثل سلوك التكلفة. وهو ما يمكن توضيحه من خلال الشكل التالي:



هذا ويعتبر قرار الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة في فترات انخفاض حجم النشاط أو تعديل هذه الموارد يعتبر أحد أدوات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية التي قد تلجأ إليها الإدارة لتحقيق دوافعها الذاتية في حالتين أساسيتين: تظهر الحالة الأولى إذا كانت تكاليف الاحتفاظ بالموارد أكبر من التكاليف الشاملة لتعديلها وتم اتخاذ قرار الاحتفاظ بالموارد وتزداد الآثار السلبية لهذا القرار إذا كان الانخفاض في النشاط مستمر وليس مؤقت، وتظهر الحالة الثانية التي تخفي

ورائها دوافع لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية إذا كانت تكاليف الاحتفاظ بالموارد أقل من التكاليف الشاملة لتعديلها وتم اتخاذ قرار بالاستغناء عن الموارد وتزداد الآثار السلبية لهذا القرار إذا كان الانخفاض في مستويات النشاط مؤقت وليس مؤقت (الزمر، ٢٠٢٠، ص ٤٣).

وتؤثر دوافع مقابلة الأرباح المستهدفة بشكل أكبر في حالة انخفاض المبيعات مقارنة بتأثيرها في حالة ارتفاع المبيعات وذلك بسبب أنه يقع المديرون تحت ضغوط قوية لتجنب التقرير عن تحقيق الخسائر أو عدم تحقيق الأرباح المستهدفة، وتزداد هذه الضغوط إذا صاحب ذلك انخفاض في المبيعات، وأيضاً بسبب تجنب الخسائر حيث إنه في حالة ارتفاع المبيعات في الفترة الحالية وتحقيق أرباح موجبة صغيرة فهذا قد يعني انخفاض المبيعات في الفترة السابقة وتحقيق الخسائر وبالتالي الاستغناء عن كثير من الموارد لتخفيض الخسائر مما قد ينتج عنه موارد غير مستغلة قليلة في الفترة الحالية وبالتالي تخفيف الضغط على الإدارة بخلاف إنه إذا كان لدى المنشأة انخفاض في المبيعات في الفترة الحالية وأرباح موجبة صغيرة فهذا قد يعني ارتفاع المبيعات في الفترة السابقة وتحقيق أرباح كبيرة مما ينتج عنه وجود مزيد من الموارد غير مستغلة من الفترة السابقة يجب تخفيضها في الفترة الحالية في وجود انخفاض في المبيعات وبالتالي فإن الضغط قوى على الإدارة لمقابلة الأرباح المستهدفة (الزكي، ٢٠١٩، ص ٧٩٦).

وفي السياق ذاته، أوضحت دراسة (Farzaneh, Javad, Mahdi, & Haddad (2013, P. 79-81) أن السلوك غير المتماثل للتكلفة يظهر نتيجة رغبة المديرين في إشباع دوافع انتهازية واحتياجات شخصية كالشعور بالسيطرة وامتلاك النفوذ الإدارية، حيث تحثهم تلك الدوافع على إبرام بعض العقود الخاصة بتوفير الموارد حتى وإن لم تكن هناك حاجة ملحة لها نتيجة انخفاض حجم النشاط، وهذا يفسر انخفاض الدخل الذي يتم الإفصاح عنه في التقارير المالية رغم عدم انخفاض التكاليف المفصّل عنها بما يتناسب مع انخفاض الدخل، وهو ما يؤدي إلى ظهور السلوك غير المتماثل للتكلفة.

كما أشارت دراسة الزكي (٢٠١٩، ص ٧٩٥) إلى أن دافع المديرين نحو السيطرة والنفوذ الإداري وإدارة الأرباح يؤدي إلى تحفيزهم نحو قرارات تعديل الموارد والتي تساعد على تفسير سلوك التكلفة، وتتنبأ نظرية الوكالة بأنه عندما يصعب على حملة الأسهم مراقبة السلوك الإداري فقد يكون لدى المديرين دافع نحو نمو حجم المنشأة دون الحجم المثالي والذي ينتج عنه تكاليف وكالة، وقد يحتفظ المديرين بالموارد غير المستغلة لزيادة المنافع الشخصية التي تظهر من المكانة الوظيفية والسلطة والمكافآت والسمعة، وقد يكتسب المديرين المكانة الوظيفية بزيادة الموارد التي يتم توظيفها تحت رقابتهم، وقد يتم حصولهم على مكافآت أعلى عند زيادة حجم المنشأة لوجود علاقة إيجابية بين المكافآت وحجم المنشأة، وحتى في حالة المنشآت التي لا تهدف إلى الربح فإن وجود مشاكل الوكالة يدفع المديرين للاحتفاظ بحياسة المنح الزائدة والتي تمنحهم مزايا خاصة، وقد يهدف المديرين لتحقيق مصالحهم الذاتية عند فرض السيطرة والنفوذ الإداري من خلال إضافة الموارد بشكل مفرط عندما يزيد الطلب أو تردد المديرين في تخفيض الموارد

غير المستغلة عند انخفاض الطلب مما يؤدي إلى عدم تماثل سلوك التكلفة وذلك بسبب مشاكل الوكالة بين دوافع المديرين الانتهازية ومصصلحة حملة الأسهم.

ثالثاً: النتائج والتوصيات:

١. نتائج الدراسة:

توصل الباحث من خلال تناول الإطار النظري للدراسة إلى مجموعة من النتائج يمكن توضيحها فيما يلي:

١/١. تعدد الدراسات التي قدمت أدلة عملية حول انتشار النموذج المستحدث لسلوك التكلفة والذي يشير إلى عدم تماثل التغير في التكلفة استجابة للتغير في حجم النشاط صعوداً وهبوطاً، حيث أن سلوك التكلفة لا يتأثر فقط بمقدار التغير في حجم النشاط بل باتجاه هذا التغير، فاستجابة التكلفة لزيادته حجم النشاط لا تتماثل مع استجابتها لانخفاض حجم النشاط، وهو ما عُرف بالسلوك غير المتماثل للتكلفة.

٢/١. وجود العديد من المحركات الأساسية التي تساهم في ظهور سلوك التكلفة غير المتماثل، وتوصل الباحث إلى أن قرارات الإدارة الخاصة بتعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط تعد المحرك الأساسي لهذا السلوك، هذا فضلاً عن تعدد محددات ظهور السلوك غير المتماثل للتكلفة وتنوعها ما بين محددات اقتصادية خارجية كالنمو الاقتصادي ودرجة المنافسة والمسئولية الاجتماعية، ومحددات متعلقة بخصائص المنشأة كحجمها وطبيعة نشاطها وكثافة كل من الأصول والعمالة بالمنشأة.

٣/١. تنوع الدوافع التي تساهم في اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح ما بين دوافع مرتبطة بسوق المال كالتأثير على سعر السهم والذي يعتمد في تحديده على أداء الشركة ممثل في الأرباح المحققة، ومقابلة أو تجاوز تنبؤات المحللين الماليين، ودوافع تنظيمية كترغبة الإدارة في تلبية المتطلبات التنظيمية من قبل سوق الأوراق المالية وذلك للحصول على حق الاكتتاب في أسهمها، وأيضاً دوافع تعاقدية كالرغبة في تعظيم المكافآت والتعويضات الإدارية، هذا بالإضافة إلى الدوافع السياسية والضريبية.

٤/١. وجود علاقة إيجابية بين دوافع إدارة الأرباح والسلوك غير المتماثل للتكلفة، حيث تزداد درجة عدم تماثل سلوك التكلفة في ظل اتجاه الإدارة نحو ممارسات إدارة الأرباح، فدوافع إدارة الأرباح تجعل الإدارة تتجه إلى التدخل المتعمد للتأثير على التكلفة ومن ثم على الأرباح المُفصح عنها، حيث إنه في ضوء تلك الدوافع وتحقيقاً لهذا الهدف تكون قرارات تعديل الموارد استجابة للتغير في حجم النشاط غير عقلانية تبتعد عن التخصيص الأمثل للموارد، الأمر الذي قد يؤثر على سلوك التكلفة غير المتماثل.

٢. توصيات الدراسة:

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها من خلال الدراسة النظرية يوصي الباحث بما يلي:

١/٢. ضرورة زيادة وعي أصحاب المصالح المختلفة من مستثمرين ومقرضين ومحللين ماليين بمحركات السلوك غير المتماثل للتكلفة لما له من آثار سلبية متعددة قد تضر بمصالحهم.

٢/٢. توجيه عناية الإدارة المعنية باتخاذ قرارات تعديل الموارد لتحقيق دوافع انتهازية لديها حول مخاطر تلك القرارات التي قد تؤدي إلى ظهور ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكلفة بشكل أكثر وضوحاً والتي تنعكس بدورها على الإضرار بالمنشأة خاصة في الأجل الطويل ومن ثم الإضرار بمنفعتهم الخاصة.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- جاب الله، سامية طلعت عباس. (٢٠١٩). السلوك غير المتماثل للتكلفة وعلاقته بتمهيد الدخل: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية المصرية المسجلة في سوق الأوراق المالية. *مجلة المحاسبة والمراجعة*، كلية التجارة، جامعة بني سويف، (٢)، ٨٩-١٢٨.
- خليل، عمرو منير على؛ عاشور، عصاف سيد أحمد؛ وشاهين، محمد أحمد محمد، (٢٠١٨). نموذج السلوك غير المنتظم للتكاليف - التأسيس الفكري والتطبيقي العملي في بيئة الأعمال المصرية "دراسة تطبيقية". *الفكر المحاسبي*، قسم المحاسبة والمراجعة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٢ (٣)، ٢٢٤-٢٧٣.
- الرسيني، وليد بن فهد بن عبد العزيز. (٢٠١٠)، أثر إدارة الأرباح على القيمة السوقية للأسهم المتداولة بسوق الأسهم السعودية - دراسة اختبارية. *المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية*، كلية التجارة، جامعة حلوان، (٢)، ٧١-١٣٧.
- الزكي، لمياء كمال محمود محمد. (٢٠١٩). تحليل دور آليات الحوكمة في الحد من تأثير دوافع المديرين الانتهازية على السلوك غير المتماثل للتكلفة. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، ١٠ (٣-ج١)، ٧٩٠-٨١٨.
- الزمر، عماد سعيد زكي. (٢٠٢٠). قياس الأثر التفاعلي لمستويات عدم تماثل سلوك التكلفة وممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على جودة الأرباح المحاسبية: دراسة تطبيقية. *الفكر المحاسبي*، قسم المحاسبة والمراجعة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٤ (٤)، ١-٤٩.
- عبد الجبار، أسامة عبد المنعم؛ ونور، عبد الناصر. (٢٠١٤)، إدارة الأرباح إحدى أساليب المحاسبة الإبداعية المتبعة من قبل إدارات الشركات المساهمة العامة - دراسة ميدانية من وجهة نظر العاملين في مكاتب التدقيق. *إربد للبحوث والدراسات (العلوم الاقتصادية والإدارية)*، الأردن، ١٧ (٣)، ١١٩-١٧٨.
- القتامي، فواز سفير؛ والخيال، توفيق بن عبد المحسن. (٢٠١٠)، إدارة الأرباح في الشركات المساهمة السعودية - دراسة تطبيقية. *مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية*، كلية التجارة، جامعة أسيوط، ٤٧ (١).
- محمد، هاجر عبد الرحمن عبد الفتاح. (٢٠٢٢). أثر العلاقة بين إدارة الأرباح وآليات الحوكمة ورأس المال الفكري على سلوك التكلفة للزجة وانعكاس ذلك علي جودة التقارير المالية: دليل تطبيقي من بيئة الأعمال

المصرية. *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٣ (٢-ج٢)، ٣٩٥-٤٤٦.

- محمود، سحر عبد السميع. (٢٠٢١). أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة على قيمة الشركة: دراسة تطبيقية. *مجلة الدراسات التجارية المعاصرة*، كلية التجارة، جامعة كفر الشيخ، ٧ (١١-ج٢)، ٣٤٣-٣٦٨.

- مؤمن، شريف محمد لطفي. (٢٠١٧). دراسة تحليلية اختيارية لأثر التباين في سلوك التكلفة غير المباشرة عند تغير حجم النشاط على التنبؤات الإدارية. *الفكر المحاسبي*، قسم المحاسبة والمراجعة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢١ (١)، ٧٤٥-٨٢٠.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Alavinasab, S. M., Mehrabanpour, M. R., & Ahmadi, A. (2017). The effect of economic growth on cost stickiness in Tehran Stock Exchange. *International Journal of Finance and Accounting*, 6 (3), 87-94.
- Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of accounting research*, 41(1), 47-63.
- Beneish, M. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial Finance*, 27 (12). 3-17.
- Bosch, J. M., & Blandón, J. (2011). The influence of size on cost behaviour associated with tactical and operational flexibility. *Estudios de Economía*, 38 (2), 419-455.
- Burgstahler, D., L, Hail. & C, Leuz. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81 (5), 983-1016.
- Chung, C. Y., Hur, S.-K., & Liu, C. (2019). Institutional investors and cost stickiness: Theory and evidence. *The North American Journal of Economics and Finance*, 47, 336-350.
- Fan, C., Li, Z., Fan, K., & Mao, H. (2021). Corporate social responsibility and cost stickiness: Evidence from China. *Paper presented at the 2021 3rd International Conference on Management Science and Industrial Engineering*, 70-73.
- Farzaneh, N., Javad, S., Mahdi, S., & Haddad, B. (2013). A Study of The Stickiness of Cost of Goods Sold and Operating Costs to Changes in Sales Level in Iran. *Studies in Business & Economics*, 8 (2), 79-89.

- Ghazali, A., N, Shafie. & Z, Sanusi. (2015). Earnings Management: An Analysis of Opportunistic Behaviour, Monitoring Mechanism and Financial Distress. *Procedia Economics and Finance*, 28 (1), 190-201.
- Golden, J., Mashruwala, R., & Pevzner, M. (2020). Labor adjustment costs and asymmetric cost behavior: An extension. *Management Accounting Research*, 46, 1-10.
- Graham, J., C, Harvey. & S, Rajgopal. (2005). The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40 (1-3), 3-73.
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2019). Corporate Social Responsibility and Cost Stickiness. *Business & Society*, 58 (3), 453-492.
- Hartlieb, S., Loy, T. R., & Eierle, B. (2020). Does community social capital affect asymmetric cost behaviour? *Management Accounting Research*, 46, 1-15.
- Ibrahim, A. E. A. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13 (1), 119-140.
- Jacob, J. & B, Jorgensen. (2007). Earnings Management and Accounting Income Aggregation. *Journal of Accounting and Economics*, 43 (2-3), 369-390.
- Koo, J. H. S. (2011). The effect of profit management incentives on asymmetric cost behavior: focus on loss avoidance, income prepping and large bathroom, *Korean Accounting Association*.
- Li, W.-L., & Zheng, K. (2017). Product market competition and cost stickiness. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49 (2), 283-313.
- Magheed, B. A. (2016). The determines of the sticky cost behavior in the Jordanian industrial companies listed in Amman stock market. *Journal of Accounting, Business and Management* (JABM), 23 (1), 64-81.
- Miko, N. & Kamardin, H. (2015). Impact of Audit Committee and Audit Quality on Preventing Earnings Management in the Pre- and Post- Nigerian Corporate Governance Code 2011. *Social and Behavioral Sciences*, 177, 651-657.
- Rahmawati, R. & P, Dianita. (2011). Analysis of the Effect of Corporate Social Responsibility on Financial Performance with Earnings Management as a Moderating Variable. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 7 (10), 10.34-1045.
- Saleh, N. & K, Ahmed. (2005). Earnings Management of Distressed Firms during Debt Renegotiation. *Accounting and Business Research*, 35 (1), 69-86.

- Venieris, G., Naoum, V. C., & Vlismas, O. (2015). Organisation capital and sticky behaviour of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*, 26, 54-82.
- Weiss, D. (2010). "Cost Behavior and Analysts' Earnings Forecasts." *The Accounting Review*, 85 (4), 1441-1471.
- Wu, M., & Wilson, M. (2022). How well do analysts really understand asymmetric cost behaviour?. *Accounting & Finance*, 1-35.
- Yao, K. (2018). Cost Stickiness, Ownership Concentration and Enterprise Risk- Empirical Evidence from Chinese Listed Manufacturing Companies. *American Journal of Industrial and Business Management*, ^ (1), 163-173.
- Yaping, N. (2005). The Theoretical Framework of Earnings Management. *Canadian Social Science*, 1 (3), 32-38