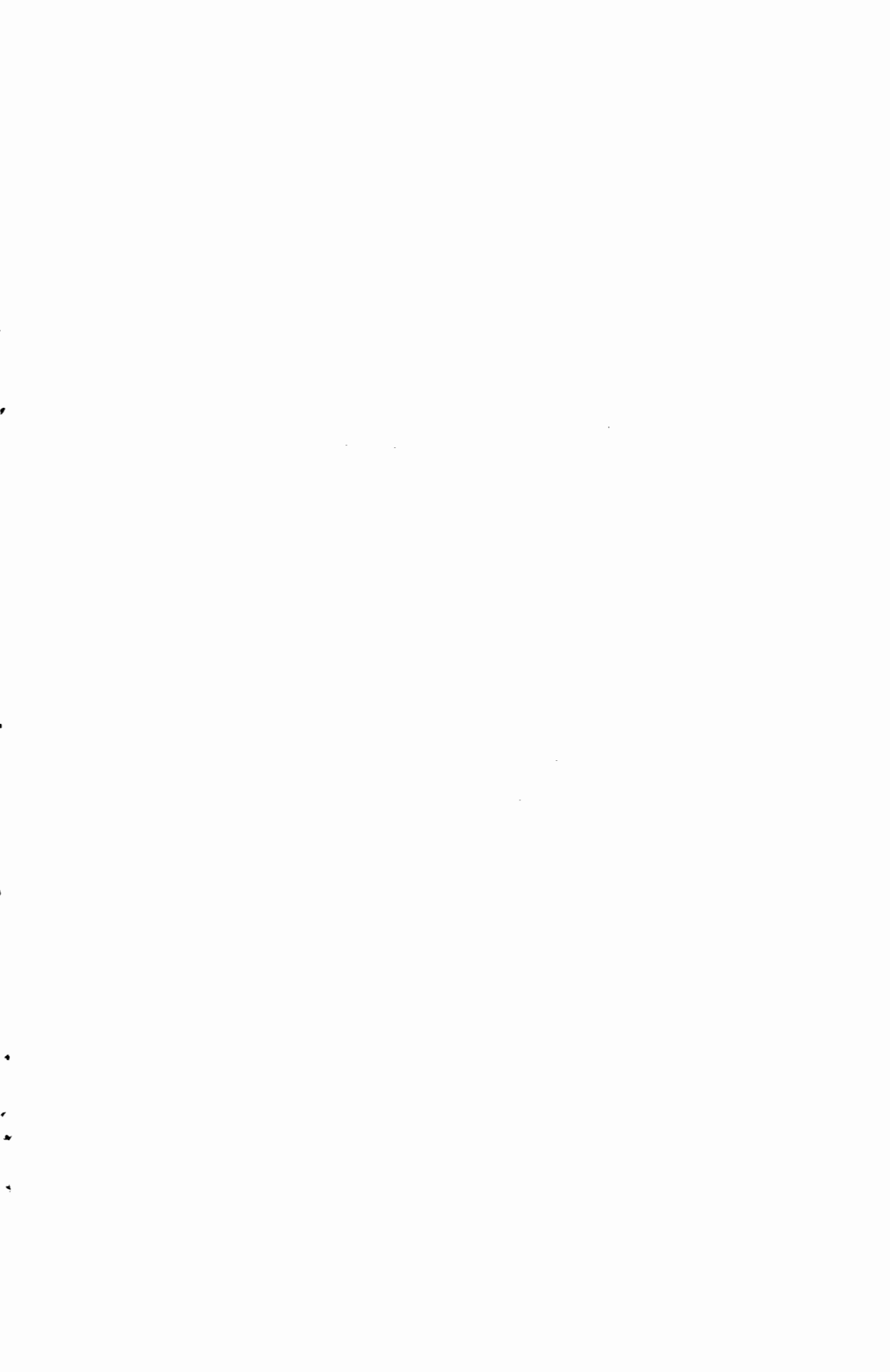


إدارة الربح المحاسبي في الشركات المصرية
دليل ميداني من التغيرات في أرصدة المخصصات بالقوائم المالية

د. مدثر طه أبو الخير
مدرس بقسم المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة جامعة طنطا



إدارة الربح المحاسبي في الشركات المصرية دليل ميداني من التغيرات في أرصدة المخصصات بالقوائم المالية

إطار البحث

أ- المقدمة:

لقد بات مستقراً في الفكر المحاسبي أن الإدارة لديها من الأساليب المحاسبية ما يمكنها من التأثير في الأرباح المنشورة زيادة أو نقصاً . وتتحصّر هذه الأساليب في تغيير بدائل السياسات المحاسبية أو من خلال مرونة تطبيق أساس الاستحقاق المحاسبي. وتعرف هذه الظاهرة بإدارة الربح Earning Management أو بالتلاعب بالأرباح المحاسبية Earning Manipulation. وتعني هذه الظاهرة تطويع الأساليب والتقديرات المحاسبية للتأثير في رقم الربح المنشور حسب استراتيجيات الإدارة وقت التقرير عن الأرباح تفادياً لمواقف تعاقدية معينة ، أو للتقرير عن مستوى مرضى من الربح باعتباره المقياس التقليدي لأداء الإدارة. وعلى الرغم من أن هذه الظاهرة يمكن توقع حدوثها في بيئة الأعمال من جانب متخذى القرارات والباحثين، إلا أن إقامة الدليل الميداني عليها وتفسير أسباب حدوثها والدوافع الكامنة وراءها تعتبر عملية صعبة نسبياً وأن هذا الدليل متى تم تقديمه فإنه يمثل إضافة علمية للفكر المحاسبي.

ولقد تناولنا في بحث سابق تقدير مدى تطويع الإدارة لأساس الاستحقاق المحاسبي للتأثير في الأرباح المحاسبية دون أن يمتد التحليل النظري والعملي لدوافع هذه الظاهرة في الشركات المصرية. وفي هذا البحث سوف نتناول هذه الظاهرة تحليلاً ونقدم دليلاً ميدانياً على حدوثها في عينة من الشركات المصرية معتمدين في ذلك على تحليل حساب المخصصات الأخرى من القوائم المالية المنشورة لعينة من الشركات المصرية.

ب- طبيعة المشكلة

ترجع طبيعة المشكلة إلى المرونة التي تتصف بها المعايير المحاسبية عند وضعها موضع التطبيق. تلك المرونة توفر أدوات عملية تمكن الإدارة من تأجيل جزء من أرباح الفترة الحالية إلى الفترات التالية أو التحجيل بأرباح الفترات التالية إلى الفترة الحالية. وقد تستخدم الإدارة هذه الأدوات في تمهيد مستوى الربح القابل للتوزيع من فترة لأخرى للحفاظ على تقييم الغير لمستوى أداء الإدارة عند مستوى مرضى، كما قد تستخدمها بطريقة انتهازية يترتب عليها نقل الثروة من الغير إلى الإدارة. والبحث المحاسبي لا يدخر جهداً للكشف عن التصرفات الانتهازية من جانب الإدارة لما يترتب عليها من نتائج سيئة على الاقتصاد أهمها فشل السوق. ولقد تناولت دراسات محاسبية عديدة تلك الظاهرة في بيئات مختلفة كالولايات المتحدة وكندا وأستراليا. ولقد تناولت تلك الدراسات دوافع

معينة تكمن وراء استراتيجيات الإدارة في هذا الصدد. من هذه الدوافع تعظيم حوافز الإدارة، تفضي التكاليف التعاقدية المترتبة على العقود المختلفة كعقود المديونية، وتفضي التكاليف السياسية التي تفرض على المنشأة في كثير من المواقف مثل حالات التسعير الجبري والتقاضى. ولم تمتد الدراسات المحاسبية لدراسة إدارة الربح المحاسبي بصورة سنوية باعتباره المقياس الأساسي لأداء المنشأة من جانب الأطراف الخارجية. ويحاول البحث المساهمة في تغطية هذه المساحة البحثية في البيئة المصرية.

وفي هذا الصدد فإنه قد لوحظ حدوث تغيرات جوهرية في رصيد حساب المخصصات الأخرى بخلاف الإهلاك وتحدث هذه التغيرات مرتبطة بمدى ما تحققه الشركة من أرباح. وباعتبار أن المخصصات من حسابات الاستحقاق المحاسبي، فإنه من المتوقع أن تستخدم الإدارة تلك المخصصات للتحكم في مستوى الربح المنشور من فترة لأخرى.

والبحث يطرح ويحاول الإجابة عن التساؤلات الآتية ما هي ظاهرة إدارة الربح؟ هل تحدث ظاهرة إدارة الربح في التقارير المالية للشركات المصرية؟ وما هي دوافع تلك الظاهرة؟ ويعتقد الباحث أن هناك فجوة بحثية في هذا الموضوع وخصوصا بالنسبة للشركات المصرية.

ج- أهداف البحث

يهدف البحث إلى تقديم تفسيرات نظرية لظاهرة إدارة الربح ، وتحديد بعض الدوافع التي تكمن وراءها مستندا في ذلك على نتائج دراسات تحليلية وميدانية سابقة.

كما يقدم البحث دراسة على عينة من الشركات المصرية لتقديم دليل ميداني على حدوث الظاهرة في بيئة التقرير المحاسبي وذلك من خلال استخدام أحد حسابات الاستحقاق وهو حساب المخصصات الأخرى بخلاف مخصص الإهلاك. ويأتي استخدام هذا الحساب كبديل لحسابات الاستحقاق الأخرى لتوقف جانب كبير منه على تقدير الإدارة بعكس حسابات الاستحقاق الأخرى كالمدينين. كما يرجع اختياره أيضا إلى ما توصل اليه الباحث إليه من نتائج ميدانية تشير إلى أن هناك ارتباط معنوي موجب بين الأرباح المنشورة والتغير في حساب المخصصات. وهذه النتائج المبدئية قد أدت إلى توقع الباحث لتوسع الإدارة في تقدير المخصصات في حالة زيادة أرباح الفترة الحالية عن أرباح الفترة السابقة، والعكس. ونظرا لأن عملية تقدير المخصصات تخضع في جزء كبير منها لاختيار الإدارة، فإنه من المتوقع أن تؤثر القرارات الهيكلية كالخصخصة وتغيير الإدارة هي الأخرى على تغيرات حساب المخصصات. وسوف يقدم البحث دليلا ميدانيا على ذلك.

د- أهمية البحث

تتبلور أهمية هذا البحث وغيره من البحوث الميدانية في إطلاع المهتمين بالتقرير المحاسبي على مدى تحكم الإدارة في الأرباح المنشورة وعلى الدوافع التي تدفع الإدارة إلى ذلك. فالوقوف على هذه الحقائق يساعد المراجعون على تقدير الأهمية النسبية للتأثيرات المحاسبية المصطنعة في الأرباح وخاصة الحكم على مدى كفاية المخصصات. كما يساعد أيضا المحللين الماليين على تقدير التأثيرات المصطنعة وتعديل الأرباح الفعلية

تبعاً لذلك وتوقع الأرباح المستقبلية. ويساعد أخيراً صناعات السياسة المحاسبية على تحديد مساحة الاختيار المتاحة للإدارة عند تطبيق أساس الاستحقاق وخصوصاً فيما يتعلق بتقدير المخصصات حتى يسهل السيطرة عليها واستخدامها في الإطار الذي لا يتعدى نقل معلومات مفيدة لاتخاذ القرار.

هـ منهج البحث وتنظيمه

يعد هذا البحث من حيث المنهج من قبيل الدراسات الإيجابية. فالبحوث الإيجابية تتميز عن غيرها من البحوث بتقديم إطار نظري يستند إلى نظرية مستقرة في الفكر المحاسبي أو المالي أو الاقتصادي ليساعد في تفسير ظاهرة البحث والتنبؤ بها. ويترتب على هذا الإطار إمكانية تصور شكل العلاقة بين متغيرات فروض الدراسة قبل اختبارها ميدانياً. ويأتي الاختبار الميداني لتأكيد تلك التوقعات من خلال النتائج الإحصائية التي يتم الحصول عليها بالتحليل الإحصائي للبيانات الواقعية. ومن ثم فإن عدم إيجابية النتائج الإحصائية في تأكيد توقعات البحث يلقي بأسباب ذلك على تصميم الدراسة أو على الأساليب الإحصائية قبل أن يشكك في قدرة النظرية على التنبؤ. وعلى العكس من ذلك فإن الدراسات الوصفية مثلاً تقبل شكل العلاقة الناتج عن الاختبار الميداني أياً كان اتجاه هذه العلاقة وذلك لعدم وجود توقعات مسبقة عن شكل واتجاه تلك العلاقة. ويقسم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء أساسية. يتناول الجزء الأول ظاهرة إدارة الربح، والدوافع العملية وراءها كما يقدم عرضاً للدراسات السابقة في هذا الموضوع، ويتناول الجزء الثاني الإطار النظري للبحث، والجزء الأخير يتناول الدراسة الميدانية.

1- إدارة الربح في الفكر المحاسبي

نتناول في هذا الجزء ظاهرة إدارة الربح في الفكر المحاسبي كما نناقش دوافع هذه الظاهرة من خلال مناقشة نتائج الدراسات الميدانية في هذا الصدد.

1-1 إدارة الربح

تعتبر ظاهرة إدارة الربح المشكلة الأساسية لاستخدام أساس الاستحقاق في قياس الربح المحاسبي بل تكاد تكون المشكلة الوحيدة لهذا الأساس. فباحثي المحاسبية يرون لأساس الاستحقاق الأفضلية على غيره من المقاييس الأخرى البديلة لقياس أداء المنشأة لما يتمتع به من مزايا تتمثل في القضاء على مشاكل التوقيت، والمقابلة، والمعلومات الداخلية (انظر على سبيل المثال Wilson 1987, Bowen et al 1986). وبرغم ذلك فإن تطبيق الاستحقاق المحاسبي يؤدي إلى مشكلة إدارة الربح. ولتوضيح ذلك، فإن أساس الاستحقاق يتطلب تحديد توقيت الاعتراف بالإيرادات وتحديد ذلك القدر من النفقات الذي أسهم في تحقيق هذه الإيرادات وإجراء مقابلة بينهما. وهنا يمكن القول بأن جزءاً على الأقل من عملية المقابلة يتوقف على اختيار الإدارة، الأمر الذي يمكنها من تطويع هذا الجزء لتحقيق

وجهتها بشأن تحديد مقدار ما تقر عنه من أرباح. ولقد قدم العديد من الباحثين أمثلة متنوعة على تحكم الإدارة في جزء من عملية المقابلة وخصوصاً فيما يتحقق من إيرادات ومصروفات قبل نهاية السنة المالية، أو في بداية السنة المالية التالية.

فعلى سبيل المثال أوضح Demski (1998) أن الإدارة يمكنها تأجيل الاعتراف بالإيرادات التي تتحقق في آخر الفترة المالية إلى الفترة المالية التالية خصوصاً إذا أيقنت أن أرباح الفترة المالية الحالية كافية للتقرير عنها. كما قدم أمثلة أخرى على هذا السلوك منها تأجيل بعض المصروفات المخططة كمصروفات الإعلان، والبحوث والتطوير، والتدريب إذا ما كانت أرباح الفترة الحالية لا تكفي للتقرير عنها. وهنا يمكن القول، إضافة إلى ذلك، أن الإدارة يمكنها أيضاً التوسع في تجنب المخصصات اللازمة لمواجهة النقص في قيم الأصول كمخصص الديون المشكوك في تحصيلها، أو المخصصات اللازمة لمقابلة التزامات محتملة كمخصص التعويضات، وذلك لتأجيل التقرير عن جزء من أرباح الفترة الحالية إذا ما كانت تلك الأرباح تفوق ما ترغب الإدارة في التقرير عنه. وبنفس المنطق يمكن تصور سلوكا عكسيا من جانب الإدارة إذا ما كانت ترغب في رفع أرباح الفترة الحالية إلى المستوى المرغوب التقرير عنه. وقد تكون ظاهرة إدارة الربح ظاهرة مرغوبة إلى حد ما وذلك لامتناس التقلبات الغير عادية في الأرباح الأمر الذي يضيف تدفق مستمر من التوزيعات النقدية، وينقل معلومات مفيدة إلى المستثمرين عن مستقبل أرباح الشركة (Subramanyam 1996) أثبتت وجود قيمة معلوماتية لإدارة الربح). ومع هذا فإن مكن الخطورة هنا أن كون هذه الظاهرة سلوك متعمد من جانب الإدارة قد يجعل الإدارة تسيئ استخدامها في التأثير على قرارات الآخرين. فالأصل في الفكر المحاسبي والمالي أن الأرقام المحاسبية تستخدم كأساس للتعاقد وأيضا للمساءلة عن التزام الإدارة بشروط العقود المبرمة (انظر Fama 1980 , Wallace 1980). والأرباح باعتبارها أكثر المعلومات المحاسبية أهمية بالنسبة لكافة أطراف العلاقات التعاقدية، فإن الإدارة يمكنها أن تستخدم مرونة الأدوات المحاسبية لتحقيق مصالح خاصة الأمر الذي يترتب عليه نقل الثروة من طرف إلى آخر. وإلى هذا الحد، نجد أن الجدل الفكري بين باحثي المحاسبة انقسم على نفسه إلى فريقين، الأول يرى خطورة الحد من حرية الإدارة في تطويع الأساليب المحاسبية، ويعتبر ذلك بالمهمة الحيوية الملقاة على عاتق صناع السياسة المحاسبية ويرون أيضاً أن أفضلية أساس الاستحقاق في نقل معلومات إضافية إلى مستخدمي القوائم المالية مرهونة بالحد من خطورة ظاهرة إدارة الربح (من مؤيدي هذا الاتجاه Watts & Zimmerman 1990, Subramanyan 1995, Dechow et al 1995, Baiman and Verrecchia 1995). أما الثاني فيرى ضرورة ترك المعايير المحاسبية على مرونتها لتوفر للإدارة أدوات تساعد في إدارة الربح بشكل يحسن من عملية الاتصال المحاسبي لنقل معلومات مفيدة إلى مستخدمي القوائم المالية (مؤيدي هذا الرأي Watts & Zimmerman 1990, Subramanyan 1995, Bernard and Skinner 1996).

ويجب الإشارة هنا إلى أن الرأي الأخير له من الوجهة العملية ما يجعله هو السائد حالياً في التطبيق المحاسبي إلا أن تحجيم هذه الظاهرة وجعلها تحت السيطرة من كافة الأطراف يحافظ على القيمة العملية لإدارة الربح المتمثلة في تحسين عملية الاتصال ونقل معلومات

إلى مستخدمي القوائم المالية ، ويقال من فرص استخدامها بشكل يحقق للإدارة عوائد غير عادية على حساب الآخرين.

ويتحقق السيطرة على ظاهرة إدارة الربح من خلال دراسة دوافع، وأساليب إدارة الربح لتحديد أثرها، والظروف السائدة وقت ممارستها من جانب الإدارة لتحديد مدى استفادة الإدارة منها. وأول خطوات أحكام السيطرة والرقابة عليها هي التعرف على أدوات وإستراتيجيات إدارة الربح ، وهذا ما نناقشه في الجزء التالي.

١-١-١ أدوات إدارة الربح

لتحديد الأدوات المختلفة التي يمكن استخدامها لإدارة الربح ، فإنه يجب التسليم بأن الربح يستخدم كمقياس لأداء المنشأة. وأيضاً، فإن الإدارة هي الطرف المعنى بقياس الربح والتقرير عنه. ولقد أشارت دراسات نماذج الوكالة إلى أن الإدارة، في ظل غياب أي ضوابط رقابية لتحقيق التوازن بين المصالح، سوف تختار ذلك المستوى من الأرباح الذي يرفع من تقدير الأطراف الخارجية لأداء الإدارة حتى ولو أدى ذلك إلى مشكلة الاختيارات العكسية (أنظر في ذلك Ng 1978, Holmstrom 1979) . ومع هذا فإن وجود ضوابط مثل المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً والمراجعة الخارجية سوف يقلل إلى حد كبير من الفرص المتاحة للإدارة لتشويه عرض رقم الربح على الأطراف الخارجية. ورغم ذلك، فإن إمكانيات القياس المتحيز للأرباح المحاسبية تظل قائمة رغم وجود هذه الضوابط وذلك للأسباب الآتية:

- (١) مرونة تطبيق المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً وذلك لوجود بدائل متعددة لكل سياسة محاسبية (Holthausen & Leftwich 1983).
- (٢) ضرورة إجراء بعض التقديرات المحاسبية في مواقف متعددة مثل تقدير أعمار الديون وتقادم المخزون والعمر الإنتاجي للأصول الثابتة.
- (٣) اختيار الإدارة لتوقيت الاعتراف بالإيرادات والمصروفات.

وبناءً عليه فإنه حتى في ظل مجموعة المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، فإنه قد ينتج قياساً أقل جودة للربح المحاسبي نتيجة لوجود التحيز في هذا المقياس. ووجود مراجعة بجودة مرتفعة نسبياً لا يلغي كلية إمكانيات القياس المتحيز لصافي الربح وإن كانت تقلل من احتمالاتها. ولهذا فإن أسباب التحيز الثلاثة كافية بتمكين الإدارة من تحديد مستوى الأرباح الذي تقر عنه في نهاية كل فترة. وأخيراً، نظراً لأن التحولات بين بدائل السياسة المحاسبية قابلة للملاحظة من جانب المراجع والأطراف الخارجية فإن أدوات إدارة الربح تنحصر في اختيار الإدارة للتقديرات المحاسبية ولتوقيت الاعتراف بالإيرادات والمصروفات وكلاهما يعد تطبيقاً لأساس الاستحقاق المحاسبي بالمفهوم الواسع.

١-١-٢ إستراتيجيات إدارة الربح

خلصنا في الجزء السابق إلى أن قياس الربح في ظل المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً وآليات المراقبة الأخرى قد ينتج عنه قياساً متحيزاً لأداء المنشأة. ويمكن تقدير

خصائص التحيز في القياس عن طريق تقدير كلا من حجم التحيز واتجاهه. فحجم التحيز يقدر بالفرق بين الربح الحقيقي للمنشأة (أو أي بديل عملي له) والربح المحاسبي الذي يعرضه تقرير الربح المنشور ويعكس دليلاً عملياً على مدى جودة قياس الربح المحاسبي. أما اتجاه التحيز فيعبر عنه بإشارة التحيز ويقدم دليلاً عملياً على إستراتيجية إدارة الربح. وهنا يمكن القول بأن إستراتيجية الإدارة لن تكون واحدة في جميع الفترات وهو الأمر الذي لا يمكن تصوره إحصائياً أو محاسبياً. فمن الناحية الإحصائية، فإن التحيز سوف يقدر لعينة من المنشآت على مدى فاصل زمني معين. ويفترض أنه على المدى الطويل سوف يكون متوسط التحيز لكل المنشآت مساوياً للصفر الأمر الذي يعني أن القيم الفترية للتحيز سوف تأخذ إشارات جبرية موجبة وسالبة ويكون المجموع الجبري لها صفراً. أملاً من الناحية المحاسبية، فإن أداء المنشأة يتأثر بالتقلبات الاقتصادية العامة التي تأخذ شكل دورات متعاقبة من الكساد والرواج. وهذا يعني أن أداء المنشأة سوف يحقق طفرات في الربح في بعض الفترات، ومن ناحية أخرى سوف يواجه فترات ينتج عنها هبوطاً ملحوظاً في الأرباح.

يفترض معظم باحثي ظاهرة إدارة الربح هنا أن الاستراتيجيات الممكنة لإدارة الربح سوف تتوقف على المعلومات الداخلية للإدارة عن الأداء في الفترة أو الفترات التالية (أنظر 1997 Healy, Burgstahler and Dichev). وبناءً عليه يمكن تعيين اثنتين من الاستراتيجيات:

الاستراتيجية الأولى: زيادة الربح عندما يكون الربح الحقيقي (أو أي بديل عملي له) منخفضاً ويكون في ذلك منفعة مباشرة للإدارة.
الاستراتيجية الثانية: تخفيض الربح عندما يكون الربح الحقيقي (أو أي بديل عملي له) مرتفعاً ويكون في ذلك منفعة مباشرة للإدارة.

وعلى هذا الأساس تكون محصلة إدارة الربح صفراً بمعنى أن العملية لا تخرج عن كونها نقل لجزء من الربح من فترة لأخرى سواء بطريقة أمامية أو خلفية. بالإضافة إلى ذلك فإن إدارة الربح بهذا الشكل سوف تتوقف على وجود المنفعة المباشرة للإدارة، ولهذا نجد أن معظم دراسات إدارة الربح قد ربطتها بعقود الحوافز. وهذا يعني أن تفسير إدارة الربح سوف يرتبط بتلك العقود التي يتحقق للإدارة منها منفعة مباشرة (يراجع في ذلك الدراسات التي قدمت بهدف عرض وتحليل النتائج الميدانية في هذا الصدد ومنها Schipper 1989, Bernard & Skinner 1996). ولكن في الحقيقة فإن تحليل إستراتيجية الإدارة في ظل توافر ظروف معينة كالعلاقات التعاقدية يحتاج إلى عمق أكثر مما عرضته مجازاً الدراسات السابقة. فإذا اقتصرنا إستراتيجية الإدارة على النوعين السابقين فقط، فإنه يمكن القول بأن ظاهرة إدارة الربح ظاهرة مرغوبة لأنها تنقل معلومات للأطراف الخارجية عن توقعات الإدارة بشأن الربح المستقبلي. ولتوضيح ذلك، افترض أن كلا من الظروف الاقتصادية العامة وتعاقدات المنشأة معروفة لكافة الأطراف، فإنه وطبقاً لفرض التوقعات الرشيدة يمكن للأطراف الخارجية اكتشاف إستراتيجية الإدارة تجاه الأرباح وكذلك توقع اتجاه الأرباح للفترة القادمة. على سبيل المثال إذا كانت إستراتيجية الإدارة زيادة الربح في الفترة الحالية، فإنه يمكن توقع وجود معلومات داخلية

لدى الإدارة عن زيادة الربح في الفترات القادمة وقد تنطوي استراتيجية الإدارة على إشارات حول فرص جديدة لزيادة أرباح المنشأة في الفترات القادمة كإدخال منتجات جديدة أو عملاء جدد الخ.

ومع هذا فإنه يمكن القول بأن إستراتيجيات الإدارة لا تسير على النحو الذي تصورته الدراسات السابقة. فكما أشرنا من قبل، فإن إدارة الربح تسير في اتجاهين إما لزيادة الربح أو لتخفيض الربح، كما أن المعلومات الداخلية التي لدى الإدارة تكشف عن توقعاتها عن أداء المنشأة في الفترات القادمة، بالإضافة إلى ذلك فإن العلاقات التعاقدية القائمة وقت إعداد التقرير هي الأخرى تحدد طبيعية استراتيجية الإدارة.

وفي ضوء هذه العوامل الثلاثة يمكن أن نحدد أربع أنواع على الأقل من استراتيجيات إدارة الربح. النوع الأول محاولة زيادة الربح إذا كانت الأرباح الحقيقية الحالية متدنية وتتوقع الإدارة زيادتها في الفترة التالية. والنوع الثاني محاولة تخفيض الربح إذا كانت الأرباح الحقيقية الحالية مرتفعة وتتوقع الإدارة انخفاضها في الفترة القادمة. والنوع الثالث محاولة زيادة الربح إذا كانت الأرباح الحقيقية الحالية متدنية وتتوقع الإدارة أن تظل كذلك في الفترة القادمة ولكن هناك دوافع قوية تدفع الإدارة إلى نقل الربح من الفترة التالية إلى الفترة الحالية. والنوع الرابع والأخير فهو محاولة تخفيض الربح إذا كانت الأرباح الحقيقية مرتفعة وتتوقع الإدارة أن تظل كذلك في الفترة التالية ولكن هناك دوافع قوية تدفع الإدارة إلى نقل الربح من الفترة الحالية إلى الفترات التالية.

ويلاحظ هنا أن الاستراتيجية الأولى والثانية تتعامل مع توقعات الإدارة بشأن الفترات التالية ومن ثم فهي تنقل معلومات إضافية إلى الأطراف الخارجية. أما الاستراتيجية الثالثة والرابعة فإن العامل الأساسي لتحديد أي منهما هو العلاقات التعاقدية بصرف النظر عن توقعات الإدارة عن مستقبل أداء المنشأة، وكلاهما يمثل وجه الخطورة في إدارة الربح لأنه في ضوء عدم توافر أي معلومات عن العلاقات التعاقدية، فإنه قد يؤدي إلى توقعات عكسية عن الأداء المستقبلي، الأمر الذي قد يترتب عليها نقل الثروة من طرف لآخر.

ويلاحظ هنا أيضا، أننا لم نتناول اثنين من الاستراتيجيات الممكنة الأخرى. إذ أنه يمكن تصور أن الإدارة تحاول تخفيض الربح في الوقت الذي يكون فيه الربح فعلا منخفض بدرجة ما وهناك توقعات لدى الإدارة تشير إلى ارتفاع الربح مستقبلا. في مثل هذه الاستراتيجية فإن الإدارة قد نقلت معلومات عكسية، ففي الوقت الذي يتوقع وفرة في الربح مستقبلا، ولديها أرباح حالية منخفضة، فإن الإدارة فضلت تخفيض الربح أكثر مما هو عليه ونقل جزء منه إلى الفترة التالية. والثانية زيادة الربح في الفترة الحالية في الوقت الذي يكون فيه الربح فعلا مرتفع وهناك توقعات لدى الإدارة بانخفاض الربح في الفترات التالية. هذه الاستراتيجية هي الأخرى تؤدي إلى نقل معلومات عكسية، ففي الوقت الذي تتوقع فيه الإدارة انخفاض في الأرباح مستقبلا ولديها أرباح حالية مرتفعة، فإن الإدارة فضلت زيادة الربح أكثر مما هو عليه عن طريق نقل جزء من أرباح الفترة التالية إلى الفترة الحالية.

مثل هذه الاستراتيجيات لا تعد من قبيل إدارة الربح لأنها تكشف عن رغبة لدى الإدارة في دفع سلوك الأطراف الأخرى إلى اتجاهات عكسية الأمر الذي يؤدي حتما إلى نقل

الثروة من طرف آخر ويزيد من تفاقم مشكلة عدم تماثل المعلومات وكلها عوامل تؤدي في النهاية إلى فشل السوق. وكلا الاستراتيجيتين يمكن اعتبارهما من قبيل ما يعرف بتشويه عرض الربح أو التلاعب بالأرباح لا من قبيل إدارة الربح.

١-٢ نتائج الدراسات السابقة

في هذا الجزء نقدم تحليلاً للدراسات السابقة التي تناولت ظاهرة إدارة الربح والدوافع التي اختبرتها تلك الدراسات. وسوف نقدم هذه الدراسات في شكل مجموعات بناءً على الدافع الذي اختبرته كل دراسة.

١-٢-١ دراسات تناولت الحوافز

تعتبر عقود الحوافز من أهم العقود المالية المكونة للمنشأة لما تساهم به في تحقيق قدرٍ من التوازن بين مصالح الملاك من حملة الأسهم والإدارة. ولم يخضع أي عقد من العقود المالية إلى نفس القدر من الدراسة والبحث بقدر ما حظيت به عقود الحوافز. فلقد تعارف الفكر المحاسبي والمالي على أنواع متعددة من العقود أفرزتها التجربة العملية. كما حاولت دراسات عديدة تفسير اختلافات عقود الحوافز من حالة لأخرى ومن شركة لأخرى، وحتى من سنة لأخرى على مستوى نفس الشركة (انظر Baiman & Verrecchia 1995, Mehran 1995). ودون الدخول في تفاصيل عقود الحوافز فإن الاستنتاج المباشر لأي باحث في هذا الصدد هو أن تعدد أشكال هذه العقود يعني أنه لا يوجد نوع محدد يصلح في كافة الحالات ويحقق النتيجة المثلى لكل الشركات. فالهدف من هذه العقود كما هو معروف، هو محاولة دفع المدير لتحقيق مصالح الملاك متمثلة في تحقيق أكبر قيمة للمنشأة بينما هو يسعى لتحقيق مصالحه الشخصية، وحفز المدير دائماً إلى بذل مزيد من الجهد، وأخيراً تخفيض تكاليف الوكالة المترتبة على انفصال الملكية عن الإدارة. ويعتبر مقياس الأداء المستخدم كأساس base لتحديد حوافز المديرين هو الجانب السلبي في عقود الحوافز. كما يمثل هذا الأساس أيضاً السبب الرئيسي وراء تغيير واختلاف هذه العقود من فترة لأخرى ومن حالة لأخرى. فكون هذا الأساس، سواء تمثل في الربح أو القيمة السوقية لأسهم المنشأة، تحت تأثير الإدارة ولو بصورة جزئية يؤدي إلى تقويض عقود الحوافز كالية مهمة في تحقيق التوازن بين مصالح الملاك والإدارة. وبناءً عليه فإن التلاعب بالإرباح المحاسبية سواء عن طريق تشويه تقرير الربح أو عن طريق إدارة الربح سوف يؤدي إلى نقل الثروة من الملاك إلى الإدارة وإن كانت الأخيرة أخف وطأة من الأولى.^(١)

ولقد حظيت عقود الحوافز كدافع لإدارة الربح بأكثر قدر من الدراسات الميدانية في هذا الصدد. بدأ هذه الدراسات (Healy 1985) حيث درس العلاقة بين الاستحقاق الاختياري وعقود الحوافز. أوضحت تلك الدراسة أن اختيار الإدارة لإستراتيجية إدارة الربح

^١ يفترض هنا أن آليات المراقبة الأخرى كالمراجعة الخارجية، والتنظيم الحكومي سوف تحول دون الوصول إلى حالة تشويه تقرير الربح ولكن مرونة المبادئ المحاسبية المقبولة ستسمح فقط بإدارة الربح.

باستخدام الاستحقاق المحاسبي تتحدد في ضوء ثلاث مستويات من الأرباح الحقيقية قبل تطبيق الاستحقاق الاختياري. واستخدم Healy التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية كبديل للأرباح الحقيقية. وتتضمن المستويات الثلاثة التي حددها Healy ما يلي:

الحد الأدنى الواجب تحقيقه لاستحقاق حوافز الإدارة.
الحد الأقصى من الأرباح الذي عنده تحصل الإدارة على أعلى مستوى للحوافز وبعده لن تحصل الإدارة على أي حوافز عن الأرباح الزائدة عن هذا الحد.

الأرباح التي تتحقق بين مستوى الحد الأدنى، ومستوى الحد الأقصى المنصوص عليه في عقد الحوافز، وفي هذه المساحة من الأرباح تكون الحوافز تصاعديّة.
وباستخدام التدفقات النقدية بديلاً للأرباح الحقيقية قبل معالجة الربح باستخدام الاستحقاق الاختياري فإن Healy قد أثبت أن الإدارة تنظر إلى التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل وتحدد استراتيجية إدارة الربح في ضوء قواعد القرار الآتية:

(أ) إذا كانت التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل أكبر من الحد الأقصى للأرباح اللازم لتحقيق أكبر مستوى من الحوافز، فإن الإدارة تختار الاستحقاق الاختياري بحيث يترتب عليه تخفيض صافي الربح لأن الزيادة عن هذا الحد لن يصاحبها أي حوافز نقدية. وبهذه الطريقة توفر الإدارة جزءاً من الربح ليدخل في سلة الربح الخاضع لنسب الحوافز في الفترات التالية.

(ب) إذا كانت التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل بين مستوى الحد الأعلى و الحد الأدنى للأرباح فإن الإدارة سوف تختار الاستحقاق الاختياري بحيث يترتب عليه زيادة صافي الربح حتى تعظم الحوافز النقدية التي تحصل عليها من المستويات المرتفعة للربح بحيث لا يؤدي ذلك تجاوز الحد الأقصى للأرباح.

(ج) وأخيراً إذا كانت التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل أقل من الحد الأدنى للحصول على حوافز نقدية فإن الإدارة تقرر في شأن الاستحقاق الاختياري بحسب النتيجة التي تصل إليها من ذلك:

فإذا كانت هذه النتيجة تشير إلى رفع الربح إلى مستوى الحد الأدنى فإن الإدارة سوف تتخذ استراتيجية لزيادة الربح .

أما إذا كانت النتيجة تشير إلى أن الربح مازال أقل من مستوى الحد الأدنى، فإن الإدارة سوف تختار الاستحقاق الاختياري بحيث يترتب عليه تخفيض الربح أكثر مما هو عليه وتأجيله للفترة التالية حتى تستفيد من الجزء المؤجل في تحقيق حوافز عن السنة التالية.

والنتيجة الأخيرة التي توصل لها Healy تتناقض مع فرض تمهيد الربح، فعلى الرغم من أن الأرباح منخفضة نسبياً إلا أن الإدارة قد تبنت استراتيجية مؤداها تخفيض الربح أكثر مما هو عليه. كم تتناقض مع تقييم أداء الإدارة، لأن تخفيض الربح أكثر مما هو عليه لن يمر بدون مساعلة من جانب الأطراف الخارجية، ولهذا فإن هذه النتيجة كانت محل جدل بين الباحثين. ولكن نظراً لأن نتائج Healy ميدانية، فإن الباحثين أرجعوا تناقض الأدلة الميدانية مع التصورات النظرية إلى القصور في التصميم الميداني للدراسة. ولقد كان ذلك

دافعا للعديد من الباحثين لإعادة الدراسة مرة أخرى لتلافي أوجه القصور في تصميم الدراسة الميدانية. والانتقاد الآخر الذي يوجه لهذه الدراسة افتراضها أن الفرق بين التدفقات النقدية وصافي الربح عبارة عن استحقاق اختياري يمكن التحكم فيه لإدارة الربح. فإذا كان هذا الجزء من الأرباح يرجع لظروف مرتبطة بالنشاط ولا يخضع لاختيار الإدارة، فإن الاستدلال الإحصائي سوف يترتب عليه نتائج متحيزة. حاولت دراسة McNichols and Willson (1988) التغلب على مشكلة فصل الاستحقاق الاختياري عن طريق دراسة أحد حسابات الاستحقاق الذي يخضع بدرجة كبيرة لتقدير الإدارة وهو حساب مخصص الديون المشكوك في تحصيلها. ومع هذا بقيت عملية تقدير الأرباح الحقيقية مشكلة في هذه الدراسة. وتم استخدام التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل مضافا إليها التغير في المخصص كبديل للأرباح الحقيقية. كما تم استخدام متوسط العائد على الأصول على مستوى الصناعة ومتوسط العائد على مدى سنوات الدراسة لنفس الشركة وكذلك التغير في عائد الشركة من سنة لأخرى كمستهدفات للحكم على ارتفاع أو انخفاض الأرباح من سنة لأخرى. ولقد قدمت الدراسة الدليل الميداني على أن الإدارة تبالغ في تقدير المخصص عندما تزداد الأرباح الحقيقية عن المستهدفات وتدنى قيمة المخصص في حالة انخفاضها عن تلك المستهدفات. علاوة على ذلك فإن الدراسة برهنت على قوة الاختبار الإحصائي عند استخدام المخصصات كبديل للاستحقاق الاختياري. ومع هذا فإن الدراسة تجاهلت الأرباح الفعلية المنشورة التي خضعت للمعالجة من جانب الإدارة. فالأصل في الموضوع هو تلاعب الإدارة بهذا الرقم للوصول به إلى المستوى الذي يتفق مع رغبات الإدارة وهذا ما سوف نركز عليه في الدراسة الميدانية التي نقدمها في هذا البحث.

دراسة أخرى (Holthausen et al (1995) قد اعتمدت على بيانات حديثة عن حوافز الإدارة حيث اعتبرت أن اعتماد دراسة Healy على بيانات تغطي فترات طويلة يؤدي إلى قصور في الاستدلال الميداني نظرا لتغير عقود الحوافز بصورة جوهرية خلال السنوات التي غطتها الدراسة. ولقد وجدت هذه الدراسة نتائج متعارضة بشأن تبني الإدارة لإستراتيجية مؤداها تخفيض صافي الربح عندما لا يمكن بلوغ الحد الأدنى للحوافز، ولكنهم لم يتأكدوا من أن الاستراتيجية تؤدي إلى زيادة الربح بهدف تمهيده لأن الأثر الموجب للاستحقاق الاختياري على الأرباح المحاسبية لم يكن بقوة الأثر الموجب له عندما يؤدي إلى تحقيق مستويات مرتفعة من الحوافز. وهذا يعني أن الإدارة إذا أدركت أن الاستحقاق الاختياري لن يجعل الربح يصل لمستوى الحد الأدنى فإنها لا تقدم على زيادة الربح. وفي نفس السياق فإن دراسة Gaver et al (1995) قدمت الدليل على أن استراتيجية زيادة الربح فعلا تهدف إلى تمهيده وذلك إلى جانب تحقيق مستوى مرتفع من الحوافز. فعندما يكون الربح الحقيقي منخفضا كان الأثر الموجب للاستحقاق الاختياري في عينة الدراسة أكبر في هذه الحالة منه في حالة رفع مستوى الربح لتحقيق قدر أكبر من الحوافز. ولقد لجأت كلا الدراستين إلى تقدير الاستحقاق الاختياري باستخدام نموذج الانحدار بدلا من الفرق بين التدفقات النقدية والربح كما في الدراسة السابقة.

وتفترض دراسات الحوافز هنا أن الحوافز النقدية هي العامل المهم في تحديد استراتيجية إدارة الربح متجاهلة بذلك العوامل الأخرى كالعوائد الغير نقدية وتدخل الملاك لعزل الإدارة، والعقاب السوقي الناتج عن توقع مستويات متدنية من الإرباح (أنظر في هذه النتيجة 1996 Subramanyam)

١-٢-٢ عقود العمل

عادة ما تتفاوض الإدارة مع ممثلي العمال كل فترة زمنية (ثلاث أو خمس سنوات) على رفع مستويات الأجور والمكافآت وتعويضات ترك الخدمة. وفي هذا التفاوض فإن الإدارة تستخدم كل ما لديها للحصول على عقود عمل ميسرة تحاول من خلالها تخفيض أي زيادات مقترحة من جانب ممثلي العمال. والفرض الذي يمكن اختباره هنا، أن الإدارة سوف تستخدم الاستحقاق المحاسبي لتخفيض الربح في الفترة التي تسبق هذا التفاوض. وعلى الرغم من أن هذه التوقعات النظرية تشير إلى أن الإدارة قد تستخدم من الأدوات المحاسبية وسائل لإدارة الربح في هذه المواقف التعاقدية، إلا أن الدراسة الوحيدة التي قدمت لهذا الغرض لم تنجح في إقامة الدليل على ذلك. فلم ينتج عن دراسة Liberty and Zimmerman (1986) أي دليل ميداني على قيام الإدارة بتخفيض الربح في الفترة أو الفترات التي تسبق إبرام عقود العمل ، كما لم تقدم دليلا على زيادة الربح بعد دخول هذه العقود حيز التنفيذ.

ومن المبررات التي قدمتها الدراسة لهذه النتيجة، أن الإدارة على دراية بقدره ممثلي العمال على اكتشاف إدارة الربح بأقل تكلفة ممكنة وبالتالي فإنها لم تخطو هذه الخطوة من جانبها لعدم فاعليتها. أو أن الشركات التي تضمنتها عينة الدراسة قد حققت بالفعل معدلات نمو بطيئة ومن ثم لم تشكل هذه المعدلات أي دافع لدى الإدارة لتخفيض الربح وهي بصدد الدخول في التفاوض مع ممثلي العمال. وأخيرا ، فإن الدراسة أرجعت النتائج السلبية إلى احتمال أن يكون هناك قصورا في قوة الاختبار الإحصائي لكشف الفروق الجوهرية بين مفردات العينة.

ولكننا نرى هنا أن المشكلة الأساسية هي عدم استخدام الدراسة لبديل ملائم لتقدير الأرباح الحقيقية. فالدراسة اعتمدت على الربح المتوقع بناء على النتائج التي حققتها الشركة في آخر ربع سنة. فلا يعقل هنا أن تأتي الإدارة إلى نتائج ربع سنة فقط وتؤثر فيها لتدعيم موقفها في التفاوض، فالعبرة هنا بتطوير أداء الشركة على مدى فترات زمنية متعاقبة فإذا أرادت الإدارة هنا التأثير في التفاوض يجب أن تتلاعب بالأرباح المحاسبية على مدى عدة فترات قبل التفاوض وهو الأمر الذي سوف يقابل بالإجراءات العقابية الأخرى من جانب الملاك وأصحاب المصالح الأخرى. أي أن تكلفة إدارة الربح لمقابلة التعاقدات مع ممثلي العمال سوف تكون أكبر من الوفورات التي تحصل عليها الإدارة من هذه العملية وبناءا عليه فإن مثل هذه العقود لا تمثل دافعا كبيرا لإدارة الربح.

١-٢-٣ دراسات تناولت عقود المديونية

الدراسات التي استهدفت عقود المديونية لم تجد صعوبة كبيرة في تصميم الاختبار الميداني. فهذه الدراسات قد أجزيت بعد تقديم الفكر المحاسبي لنماذج تفصل بين الاستحقاق الاختياري والاستحقاق غير الاختياري. كما أن نسبة المديونية تمثل البديل العملي المقبول للدلالة على حدوث تكاليف عقود المديونية وبالتالي لم تواجه هذه الدراسات مشاكل ترتبط بتحديد مستوى الأرباح المستهدفة. والفرص الأساسي لهذه الدراسات هو أنه كلما زادت نسبة المديونية كلما استخدمت الإدارة الاستحقاق الاختياري لزيادة الربح وخصوصا إذا اقتربت المؤشرات المالية للشركة من الحدود المنصوص عليها في عقود المديونية. وقدرت هذه الدراسات الاستحقاق الاختياري واختبرت علاقة الانحدار بينه وبين نسبة المديونية. وقد وجدت هذه الدراسات قوة تفسيرية مرتفعة لهذه العلاقة كما وجدت معاملات موجبة معنوية لها. وهذا يدل على أن نسبة المديونية تدفع الإدارة نحو استخدام الاستحقاق الاختياري بطريقة تؤدي إلى زيادة الربح. (تتضمن دراسات المديونية: (Parry and Williams (1994), DeFond and Jiambalvo (1994), Warfield et al (1995).

١-٢-٤ دراسات تناولت التكاليف السياسية

دراسات إدارة الربح قد تناولت موضوع التكاليف السياسية من خلال بعض المواقف التي تواجه فيها الشركة إجراءات معينة يترتب عليها مثل هذه التكاليف. من هذه المواقف خضوع الشركة لإجراءات التفتيش الحكومي الدوري أو المفاجئ للتحقق من التزام الشركة بالقانون والقواعد النظامية مثل إجراءات التفتيش الجمركي وإجراءات مراجعة سياسات التسعير ومنع الاحتكار. كما تشمل أيضا إجراءات التقاضي التي تتعرض لها الشركة لتعويض الغير عن أي أضرار لحقت بهم وكان نشاط الشركة سببا رئيسيا فيها. في مثل هذه الحالات فإنه من المتوقع أن تستخدم الإدارة الاستحقاق الاختياري لتخفيض الربح حتى تتفادى أي زيادة في التكاليف السياسية. ولاختبار هذا الفرض فإن الدراسات الميدانية قدرت الاستحقاق الاختياري في الفترات التي تسبق الحدث السياسي ثم أجزت مقارنة إحصائية بينه وبين نفس المقياس للشركة على مدى فترات أخرى أو على مستوى عينة مماثلة من الشركات لم تتعرض لنفس الحدث. من هذه الدراسات نجد أن دراسة Jones (1981) قد قدمت دليلا ميدانيا على أن الشركات تمارس الاستحقاق المحاسبي بطريقة سلبية تؤدي إلى تخفيض الربح في الفترة التي تسبق فحص دفاتر الشركة للأغراض الجمركية. كما أثبتت دراسة Cahan (1992) نفس السلوك في الفترات التي تسبق إجراءات التفتيش من جانب سلطات مكافحة الاحتكار. وفيما يتعلق بالتكاليف السياسية الناتجة عن التعويضات فإن Hall and Stammerjohan (1997) قد قدموا دليلا ميدانيا على أن الشركات تستخدم الاستحقاق الاختياري بطريقة سلبية عندما تواجه احتمالات صدور أحكام قضائية بتعويض الغير عن أضرار لحقت بهم كنتيجة لمباشرة المنشأة لنشاطها. وعن سياسات التسعير فإن Key (1997) قد توصل لنفس النتيجة في حالة فحص الشركات المنظمة حكوميا كالتليفونات وشركات البث الإعلامي للتحقق من سياسات تسعير الخدمات. وأخيرا فإن Navissi (1999) قد قدم نتائج مشابهة عندما تقدم

الشركات في نيوزيلندا بطلبات للمجالس السعرية الحكومية لتسمح لها بإجراء زيادات في أسعار منتجاتها.

١-٢-٥ عقود الصفقات الغير عادية لشراء وبيع الأسهم

المقصود بعقود الشراء أو البيع الغير عادية هنا العمليات التي تتم على نطاق واسع من خلال الإعلان المسبق عن البيع أو الشراء. فالأصل في عمليات البيع والشراء العادية أن تأخذ مسار نظام التداول العادي من جانب الأفراد أو المؤسسات باعتبارهم مستثمرين، أما العمليات الغير عادية فهي التي تتم بين الشركة من جانب وجمهور المستثمرين (الأفراد أو المؤسسات من جانب آخر). ولا نقصد هنا دخول الشركة مشتريه أو بائعه للأسهم في إطار ما يعرف بأسهم الخزنة لأحداث نوع من التوازن في سعر الأسهم. فالقانون نظم هذه العملية ووضع لها ضوابط معينة. أما الصفقات الغير عادية فإنه يسبق حدوثها إعلان منشور على كافة المتعاملين في السوق يحدد شروط الصفقة وكيفية تنفيذها. وتصنف هذه الصفقات إلى نوعين أساسيين. الأول طرح أسهم الشركة المغلقة للاكتتاب العام والتداول لأول مرة Initial Public Offering. والثاني استدعاء الأسهم (أو جزء منها) دفعة واحدة Management Buyout. وعن النوع الأول من الصفقات، فإننا نجد أن Teah et al (1998) قد قاموا بدراسة إدارة الربح لعينة من الشركات قبل وبعد إصدار الأسهم. وفرقوا في العينة بين الطرح الأول والطروحات التالية. فعندما تتأسس شركة بشكل مغلق ثم يرغب مؤسسها في طرح جانب من أسهمها طرحا عاما فإنها تقوم بهذا الطرح لأول مرة. وقد يتم طرح شرائح أخرى من الأسهم فيما يعرف بالطروحات التالية. ووجدت الدراسة أن الشركة تمارس استحقاقا سالبا في الفترة السابقة على فترة الطرح الأول وذلك لاختزان الربح للفترة التي يتم فيها الطرح العام الأول. كما وجدوا أن الاستحقاق الاختياري كان موجبا في فترة طرح أسهم الشركة لأول مرة الأمر الذي يعني أن الشركة تحاول زيادة الأرباح في التقارير المالية التي على أساسها تم تحديد سعر السهم. ولكن الدراسة لم تجد استحقاقا موجبا معنويا لمصاحبيا للطروحات التالية. وهذه النتيجة الأخيرة تدل على أن الشركة في الطروحات التالية تكون بالفعل لها أسهم متداوله في السوق ومن ثم فإنها تخضع في إدارة الربح بالدوافع السابقة لتفادي العقاب السوقي في الفترات التي تسبق الطروحات التالية. وبناءا عليه لم تتمكن الإدارة من اختزان أرباح بالقدر الكافي للتقرير عنها مع الطروحات التالية.

أما عن النوع الثاني من الصفقات فإن دراسة DeAngelo(1986) لم تجد دليلا على تخفيض الربح من جانب الإدارة في الفترات التي تسبق دخول الإدارة لاستدعاء أسهم الشركة من التداول وتحويلها إلى شركة مغلقة. وبررت DeAngelo النتائج السلبية للدراسة بأن السوق قادرا على اكتشاف إدارة الربح في تلك الفترات ومن ثم فإن الإدارة بمعلومية هذه القدرة لم تتحمل أي تكاليف من شأنها تبني استراتيجية تخفيض الربح. ويمكن أن نضيف إلى ذلك أن عملية الاستدعاء في حد ذاتها تتم في حالتين، الأولى أما تعثر الشركة ومن ثم فإن مستويات النشاط متدنية بالفعل مما لا يساعد على تبني استراتيجيات لتدنية الربح أكثر مما هو عليه. والثانية في حالة نجاح الشركة ورغبة

المديرين الملاك في حيازة كل أسهم الشركة وهذه الحالة لن يجدي معها تبني استراتيجيات تخفيض الربح لأن السوق يقدر قيمة الشركة من خلال نشاطها السابق على الاستدعاء. ومع هذا فإن المشكلة الأساسية في دراسة DeAngelo أنها لم تعتمد على مقياس ملائم للاستحقاق الاختياري. فلقد افترضت الدراسة أن التغير في الاستحقاق الكلي بمثابة استحقاق اختياري بالكامل ومن ثم تجاهلت الاستحقاق غير الاختياري. كما تم تقدير الاستحقاق بالفرق بين صافي الربح والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية وهذا الفرق يتضمن الإهلاك السنوي والذي لا يمثل استحقاقا اختياريًا ناتجًا عن رأس المال العامل. لهذه الأسباب تعزى النتائج السلبية التي قدمتها الدراسة وليست للأسباب التي قدمتها الباحثة. وتأكيدًا لذلك فإن Perry and Williams (1994) قد أعادا تلك الدراسة ولكن بعد الاعتماد على نموذج مقبول للفصل بين الاستحقاق الاختياري وغير الاختياري ووجدوا أن الإدارة تمارس استحقاقًا سالبًا لتدنيه الربح في الفترات التي يعقبها عروض لاستدعاء الأسهم.

٢- الإطار النظري للدراسة

كأي دراسة إيجابية لابد من وجود إطار نظري يساعد الباحث على اشتقاق فروض نظرية يمكن اختبارها عمليًا. ويستند الإطار النظري في تأصيل الظواهر الواقعية على تجريد بيئة الظاهرة لاستخلاص العلاقة أو العلاقات التي تحكم سلوك تلك الظاهرة تمهيدًا لاختبارها واستنتاج الدوافع وراءها. ولقد استمدت معظم الدراسات السابقة لظاهرة إدارة الربح من علاقات الوكالة أو العلاقات التعاقدية للمنشأة. ولقد تناولنا معظم الدوافع التي تم اختبارها في الدراسات الميدانية السابقة ووجدنا أن تقييم أداء المنشأة لم يجد القدر الكافي من الاختبار الميداني من جانب الباحثين وخصوصًا أنه يمثل الدافع الأقرب إلى طبيعة البيئة المصرية. ونقدم في هذا الجزء الربح المحاسبي كمقياس لتقييم الأداء من منظور علاقات الوكالة والعلاقات التعاقدية للمنشأة تمهيدًا لاستخلاص الفروض النظرية القابلة للاختبار بما يتناسب مع واقع الشركات المصرية.

٢-١ الربح المحاسبي كمقياس لتقييم أداء الإدارة

تعتمد هذه الدراسة على أن الربح المحاسبي هو المقياس التقليدي والمقبول لأداء المنشأة في اقتصاديات السوق الحر وذلك على الأقل في الأجل القصير ومن جانب الأطراف الخارجية المرتبطة بالمنشأة. وعلى الرغم من تقديم الفكر المحاسبي لمقاييس أخرى بديلة لهذا الغرض، إلا أن الربح سوف يظل أهم المقاييس أو المكونات الأساسية لمقاييس الأداء بالنسبة للأطراف الخارجية. ويكتسب الربح هذه الأهمية من أنه يمثل محصلة الأنشطة المختلفة التي مارسها المنشأة، التشغيلية والمالية والاستثمارية. فأول ما ينظر إليه المستثمرين والمقرضين وغيرهم من الأطراف الخارجية قبل اتخاذ قراراتهم هو قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح والتي تعتبر دالة في الأرباح الفعلية الماضية. كما تعتمد

الدراسة أيضا أن دراية الإدارة بهذه الحقيقة يدفعها إلى إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي للحصول على تقييم مرتفع عن أدائهم في الفترة المنتهية. وقد ينعكس التقييم المرتفع للأداء في الحصول على أكبر قدر ممكن من الحوافز النقدية. ولكن عدم وجود خطط صريحة للحوافز في الشركات المصرية يحتم علينا دراسة ظاهرة إدارة الربح من منظور آخر يرتبط بالعوائد النقدية وغير النقدية التي يحصل عليها المدير من استمراره في منصبه بالمنشأة بصرف النظر عن وجود خطط للحوافز من عدمه. ورغم أن الاستمرار الوظيفي للإدارة لم يجد صدى كبير لدي باحثي النظرية الإيجابية في المحاسبة إلا أن الدراسات النظرية في المحاسبة والاقتصاد المالي قد وضعت في مقدمة أهداف الإدارة عند إعداد التقرير المحاسبي. والتبرير النظري لهذا الدافع في تلك الدراسات قد تم تقديمه في إطار علاقات الوكالة والعلاقات التعاقدية للمنشأة. وسوف نناقش كلا المدخلين فيما يلي.

٢-١-١ نماذج الوكالة

فيما يتعلق بعلاقات الوكالة فإن (Dye (1988) قدم نموذجا رياضيا قائم على افتراضات علاقات الأصيل (المالك) و الوكيل (الإدارة) التقليدية وأوضح من خلاله أن الإدارة سوف تسعى لاستخدام الأدوات المحاسبية لإدارة الربح بغرض تمهيد رقم الربح المنشور من فترة لأخرى. واستخلصت الدراسة أيضا أن هذا السلوك من جانب الإدارة سوف يعتمد على عدد السنوات التي يتوقع المدير فيها بقائه في منصبه. ولكنه استخلص أيضا أن المدير سوف يستخدم نفس الأدوات المحاسبية لتعظيم عوائده النقدية والغير نقدية ويتخلى عن عملية تمهيد الدخل عن طريق نقل أرباح الفترات القادمة إلى الفترة الحالية إذا كانت الفترة الحالية هي الفترة المحددة لتقاعده.

وأضاف (Trueman and Titman (1988) إلى ذلك بعدا آخر هو أن عملية تمهيد رقم الربح المنشور سوف تكون ظاهرة سائدة في حالة وجود قروض وذلك لتفادي حدوث الإفلاس. فالنموذج المقدم في تلك الدراسة ينظر إلى الاستقرار الوظيفي من منظور مغاير تماما لسابقه. ففي ظل وجود الدين الخارجي، فإن الإدارة سوف تحول دون تقلب الربح في الفترات التي تسبق إبرام عقد الدين أو في أثناء سريان ذلك العقد وقبل سداه. والمبرر في ذلك أن حملة الدين يقومون بتقييم مخاطر الائتمان قبل وأثناء سريان عقد الدين. فإذا كان هناك تقلب في أرباح المنشأة من فترة لأخرى فإن هذا يعني أن مخاطر الدين سوف تكون مرتفعة ومن ثم يضيف حملة الدين علاوة خطر مرتفعة على سعر الفائدة الخالي من الخطر. وليس من شك هنا أن تزايد معدلات الفائدة سوف يؤدي إلى، إما تناقص الربح الباقي لحملة الأسهم الأمر الذي يؤدي إلى مشكلة تدخل حملة الأسهم وعزل الإدارة، أو إلى تزايد أعباء المنشأة المالية وعدم قدرتها على الالتزام بشروط عقد الدين ويزيد ذلك من احتمالات مطالبة أصحاب الدين بتصفية المنشأة.

ونموذج ثالث وأخير قدمه (Demski (1998) وأسنتج فيه أن اعتبار صافي الربح الذي تقر عنه المنشأة كمقياس للأداء بشكل في حد ذاته دافعا لتمهيد صافي الربح من فترة لأخرى وذلك باستخدام الأدوات المحاسبية كأساس الاستحقاق. ولقد وسع Demski النموذج ليغطي

أكثر من فترة مالية وليأخذ في الاعتبار آليات المراقبة التي تفرضها المراجعة الخارجية. واستخلص أن إدارة الربح سوف تحدث عن طريق نقل الربح من فترة لأخرى بحيث تكون محصلة أثر إدارة الربح على المدى الطويل صفر. واستنتج أيضاً أن إدارة الربح سوف تحدث حتى مع وجود المراجعة الخارجية نتيجة المرونة التي يتمتع بها أساس الاستحقاق المحاسبي.

والنماذج البديلة السابقة ، انتهت إلى أن تمهيد الدخل يعتبر حالة خاصة من إدارة الربح، أي أن وجود التمهيد يعني وجود إدارة الربح باستخدام الأدوات المحاسبية وليس العكس. ويحكم الإدارة في تمهيد رقم الربح دافع استمرارها الوظيفي ولكنها سوف تتخلى عن عملية تمهيد الدخل إذا لم يحقق للإدارة مصالحها. ومع هذا فإن مثل هذه النماذج لا يمكن أن تثرى البحث المحاسبي بالنتائج لاستنادها في الاشتقاق الرياضي للنتائج على مجموعة كبيرة من الافتراضات أهمها السلوك الفردي للمدير والمالك حيث لا تفترض السلوك الجماعي القائم على تنويع المخاطر. كما أنها تضع قيوداً على المدى الزمني للنموذج بحيث يغطي فترة واحدة أو اثنين على الأكثر وذلك لاعتبارات رياضية بحتة.

٢-١-٢ العلاقات التعاقدية للمنشأة

تهدف نظرية العلاقات التعاقدية المكونة للمنشأة من خلال التحليل النظري إلى تحديد العلاقات القائمة بالمنشأة والآليات المتاحة لتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتعاقدة. ومن ثم فإن التحليلات النظرية المستمدة من هذه الدراسات تعطي تصوراً أوسع لسلوك جماعات كالمستثمرين والدائنين وغيرهم في ظل آليات السوق الحر أو المنظم. وتأسيساً على هذه النظرية فإن دور الإدارة يتمثل في أنها مفوضة من قبل أصحاب عوامل الإنتاج في إدارة هذه العوامل والتفاوض مع كل طرف من الأطراف المهمة بالمنشأة. وبناءاً عليه فإن الإدارة معنية بتحقيق نتائج إيجابية تفوق تكلفة الفرص البديلة التي كان يمكن استثمار هذه العوامل فيها. ونظراً لأن أصحاب عوامل الإنتاج يتوقعون أن تسيء الإدارة استخدام هذه العوامل، فإن جزء من التوازن بين مصالح جميع الأطراف يتحقق بإبرام عقود مختلفة مع الإدارة تحاول أن تضع شروطاً لمنع التصرفات الانتهازية من جانب الإدارة تأسيساً على توقعات قبلية بهذه التصرفات، على أن يقوم أصحاب عوامل الإنتاج بملاحظة التزام الإدارة بهذه الشروط التعاقدية وتقييم أداء من خلال الأرقام المحاسبية (انظر Jensen & Meckling 1976, Wallace 1980, Fama & Jensen a, b 1983). ويعد أصحاب رأس المال أهم الأطراف التعاقدية الذين لهم ارتباط بالمنشأة لأنهم حملة الخطر الباقي في ناتج المنشأة الدوري وناتج تصفية المنشأة في نهاية العمر الإنتاجي لها. وينظرو أصحاب رأس المال إلى التوزيعات النقدية الدورية كعائد مباشر على استثماراتهم في المنشأة وبناءً عليها يتم تقييم أداء الإدارة. ويتمثل رد فعل أصحاب رأس المال كنتيجة للأداء الضعيف في التخلص من أسهم الشركة (وذلك في ضوء نظرية تنويع محفظة الأوراق المالية) الأمر الذي يترتب عليه انخفاض قيمة المنشأة السوقية، كما يتمثل أيضاً

في التكتل في اجتماعات الجمعية العمومية الدورية لعزل الإدارة أو التدخل المباشر في قراراتها^(٢).

ولقد أشار Fama (1980) إلى أن الإدارة تعي تماما هذه الآليات المتاحة لدى حملة الأسهم وأعتبر أن الاستقرار الوظيفي يمثل أهم أهداف الإدارة على المدى الطويل. وهذا الأمر يعني أن الإدارة سوف تنظر إلى عملية تقييم الأداء عند التقرير عن الأرباح الدورية لضمان زيادات ضئيلة ومتناسبة في التوزيعات النقدية. ولقد نظر الباحثون إلى هذه العملية من خلال ما يعرف بظاهرة تمهيد الدخل والتي تعني أن الإدارة سوف تحول دون أي تقلبات مفاجئة وكبيرة في الأرباح بحيث تمتص الزيادة الغير عادية في الربح وتؤجل التقرير عنها إلى الفترات التي يحدث فيها انخفاضات غير متوقعة وذلك لتتفادى العزل من وظائفها. كما أن Fama قد أوضح أيضا أهمية سوق العمل في فرض آليات بدفع المدير إلى تفادي انخفاض تقييم الأطراف التعاقدية لأدائه. فإذا انخفض أداء المدير من وجهة نظر الأطراف التعاقدية وإذا وصل هذا الانخفاض إلى حد العزل فإن ذلك سوف يؤثر على الدخل المستقبلية التي يحصل عليها المدير من الوظائف البديلة المحتملة. ويعنى ذلك أن الاستقرار الوظيفي هنا يشكل الدافع الأساسي وراء عملية إدارة الربح من جانب الإدارة. ومع هذا فإن التحليلات النظرية لباحثي نظرية العلاقات التعاقدية قد ركزت على العوائد النقدية للمديرين فقط. كما ركزت أيضا على عقود الحوافز كآلية أساسية لتحقيق التوازن بين المصالح ولهذا ركز باحثي المحاسبة على هذا الدافع لإثبات إدارة الربح. كما كان من نتائج إهمال تقييم الأداء أن توصل بعض الباحثين إلى أن الإدارة سوف تسعى إلى تخفيض الربح إذا لم تستطع بلوغ الحد الأدنى اللازم للحصول على حوافز.

ولقد قدم Fudenberg and Tirale (1995) دراسة تحليلية رائدة تعالج قصور التحليلات السابقة المستندة على العوائد النقدية وتحاول أن تستخلص الدوافع والمزايا التي تعود على المديرين من استمرارهم في وظائفهم بالمنشأة. واعتبرت الدراسة أن تقييم الأداء، لتقرير بقاء الإدارة في موقعها من عدمه هو الدافع الأساس وراء إدارة الربح باستخدام الأدوات المحاسبية. فالإدارة تحاول بثتى الطرق الاستمرار في مناصبها بصرف النظر عن العوائد النقدية. ولقد استندت الدراسة في حتمية قيام الإدارة باستخدام الأدوات المحاسبية لإدارة الربح لمحاولة تفادي أي إجراءات عقابية على الافتراضات الآتية:

(أ) أن المدير يحقق عوائد غير نقدية (بالإضافة إلى العوائد النقدية) من بقاءه بإدارة المنشأة. وهذا يعني أن المدير في موقعة الحالي بالمنشأة أفضل من وجوده في أي موقع آخر وإلا فإنه سوف يبحث عن الفرص الأخرى التي تحقق له عوائد أفضل. ولا يقصد من هذا الافتراض العوائد النقدية من مرتبات ومكافآت وحوافز ولكن يقصد منه المزايا الغير نقدية التي يستفيد منها في وجوده مديرا بالمنشأة مثل التسهيلات التي تمنحها له الشركة للانتفاع بمواردها كالسيارات والتلفونات الخ، هذا إلى جانب تمثيله للمنشأة في المحافل الدولية مما يتيح له فرصة السفر على حساب موارد المنشأة. وعدم

(٢) لاحظ أن القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١، و القانون ٩٥ لسنة ١٩٩١ بضمن الحملة الأسهم العادية هذا الحق في الاجتماعات

العادية وغير العادية للجمعية العمومية .

تحقيق المدير لأهداف المنشأة متمثلة في الأرباح قد يترتب عليه الحد من المزايا الغير نقدية التي يحصل عليها دون أن يصاحب ذلك أي تخفيض في عوائده النقدية وذلك قبل أن تقرر الجمعية العمومية عزله.

(ب) أما الافتراض الثاني في هذا التحليل فإن المرحلة الثانية من العقاب الذي قد يفرض على المدير هو العزل من منصبه وتغييره بأخر إذا كان أدائه ضعيفا بدرجة تبرر ذلك. ولقد أثبتت دراسة (Murphy and Zimmerman 1993) أن هناك تغييرات إدارية تحدث في أعقاب الأداء الضعيف للإدارة.

(ج) والافتراض الثالث في التحليل هو أن أرباح الفترة الحالية لها وزن أكبر من أرباح الفترات السابقة ، أو الأرباح المتوقعة للفترات التالية. ويرجع ذلك إلى خاصية تلاشي القيمة المعلوماتية Information decay للمعلومات بمرور الوقت. وهذا يعني أن أداء المدير مهما بلغ من جودة وقوة في الفترات الماضية فإنه لن يعوض الأثر السلبي الذي يتركه الأداء الضعيف في الفترة الحالية حيث لن يبقى للمعلومات السابقة آثار كبيرة تفوق أو تعادل الأثر السلبي المترتب على الأداء الضعيف في الفترة الحالية. كما أن الأداء القوي في الفترة الحالية لن يشفع للمدير أي أداء ضعيف يحدث في المستقبل لزوال الأثر الإيجابي لمعلومة الريح في الفترات الحالية بمرور الوقت.

ولقد اختبر (Defond and Park 1997) الفرض الأخير للتأكد من أن المديرين سوف يقومون بنقل أرباح الفترة الحالية إلى الفترات التالية في حالة توقع أداء ضعيف للفترات التالية. وأثبتت هذه الدراسة أن توقعات الأرباح عن الفترات التالية هي التي تشكل الأساس في تأجيل الاعتراف بالأرباح في الفترة الحالية ونقلها إلى الفترة التالية. بالإضافة إلى الافتراضات السابقة فإنه يمكن إضافة فرض رابع يعتمد عليه تحليل إدارة الريح لتفادي النواتج السلبية للأداء الضعيف وذلك على النحو التالي.

(د) أن الحافز السلبي الناتج عن الأداء الضعيف بالنسبة للمدير يعد أكبر وزنا من الحافز الإيجابي المترتب على الأداء القوي. وهذا الافتراض يعد واقعا لأنه في الأحوال العادية فإن الأداء الجيد مفترض، أما حدوث الأداء الضعيف يمثل حالة استثنائية غير منتظرة من جانب حملة الأسهم وبناء عليه فإن رد الفعل تجاه الأداء الضعيف يكون أقوى من رد الفعل تجاه الأداء القوي. ومن ناحية أخرى فإن واقعية الافتراض تبدو أيضا من كون الإدارة في مواقعها لن تتأثر بالأداء القوي لاستمرارها وربما يكون الحافز من الأداء القوي هو وجود فرص بديلة أفضل للإدارة، أما على ذات الموقع لن يكون هناك مزايا أفضل (باستثناء المزايا النقدية). كما أن المدير يفترض فيه تجنب المخاطر ومن ثم فإنه يفضل الاستقرار في المزايا النقدية وغير النقدية على المخاطرة بارتفاع أو انخفاض الأداء على أمل تحقيق مستويات مرتفعة من المزايا. وبناء عليه يتولد الدافع لدى الإدارة لاختزان الأرباح من فترات الرواج إلى الفترات التي يتوقع فيها ضعف الأداء وأن الإدارة سوف تستخدم كافة التدابير لتفادي حدوث أداء ضعيف في أي فترة من الفترات حتى ولو كانت هذه التدابير مكلفة بالنسبة للإدارة. وفي هذا الصدد فإن (Burgstahler & Dichev 1997) قدم الدليل على أن الإدارة تستخدم

الاستحقاق الاختياري لتفادي حدوث خسائر أو انخفاض الأرباح عما كانت عليه في السنوات السابقة.

وأخيرا فإن بعض الباحثين قد حاولوا تحليل دوافع الإدارة الجديدة في أول سنة للتعيين تجاه عملية تقييم الأداء (Vancil 1987, Paurian 1993). وأضافت هذه الدراسات بعدا آخر لهذه العملية ينطوي على محاولة الإدارة لإحداث تطور جوهري في أداء المنشأة في أعقاب نقل سلطات الإدارة إلى مجلس إدارة جديد وخاصة في حالات عزل المجلس السابق لضعف الأداء. في مثل هذه الحالات فإن الأطراف الخارجية والداخلية ينتظرون من الإدارة الجديدة تحسين الأداء عما كان عليه من قبل حتى يتم تحقيق عوائد أفضل على عوامل الإنتاج المختلفة. وتكون الإدارة الجديدة على دراية تامة بذلك، ولهذا فإنها سوف تحاول جاهدة أن تحقق تطلعات تلك الأطراف بالنسبة للنتائج النهائي ليحقق لهم تحسن ملموس في أنصبة كلا منهم من هذا الناتج. ولتحقيق هذا الغرض، فإن الإدارة سوف تتبنى سياسات مالية وتشغيلية مغايرة نسبيا لما كانت عليه من قبل، كما ستلجأ أيضا إلى الأساليب المحاسبية للمساهمة في تحقيق نفس الغرض. وبناءا عليه فإنه من المتوقع أن تستخدم الإدارة أدوات إدارة الربح بطريقة إيجابية يترتب عليها زيادة الربح في الفترة المالية الأولى التي تكون مسئولية الإدارة عنها كاملة.

نخلص من هذا الجزء أن ضمان تدفق متناسب من الأرباح والعوائد لحملة الأسهم وغيرهم بحيث يضمن للإدارة الاستقرار الوظيفي يمثل الدافع الأول للإدارة وراء ممارسة قدر من الاستحقاق الاختياري يترتب إدارة الربح. وقد يتوافق ذلك مع فرض الحوافز الإدارية أو لا يتوافق معه، ولكن يظل الاستقرار الوظيفي وما يحققه من عوائد غير نقدية إلى جانب الدخول النقدية هو الدافع الرئيسي لظاهرة إدارة الربح. ونتيجة لاعتبارات مرتبطة بهذه المزايا وأخرى مرتبطة بأثر معلومات الأداء على مستقبل دخول المديرين، فإنه من المتوقع أن تحاول الإدارة تمهيد الربح من سنة لأخرى. ومع هذا، فإن الإدارة قد تتخلى عن تمهيد الربح في حالات خاصة منها رغبة الإدارة في تحقيق طفرة في أداء المنشأة عند تعيينها لأول مرة. في هذه الحالة فإنه من المتوقع أن تمارس الإدارة بعض الاختيارات المحاسبية كتخفيض المخصصات لتحقيق زيادة في أرباح تلك الفترة.

٢-٣ إدارة الربح في الشركات المصرية

لا تختلف إدارة الربح في الشركات المصرية عن تلك التي تناولتها الدراسات السابقة سواء من حيث الدوافع أو الأدوات. فباستثناء عدم وجود خطط صريحة للحوافز فإن هذه الظاهرة في البيئة المصرية لها دوافعها التي ترتبط بما يعود علي المديرين من عوائد نقدية وغير نقدية من بقائهم في مناصبهم الإدارية. وسوف نتناول دوافع إدارة الربح في الشركات المصرية من خلال ما تضمنته النصوص القانونية في هذا الصدد.

تفوض إدارة الشركة المساهمة لمجلس إدارة معين من قبل الجمعية العمومية للشركة. وهذا التفويض ينطوي على ضرورة تقييم أداء الإدارة بصفة دورية. كما ينطوي أيضا على تحديد العوائد النقدية التي يحصل عليها مجلس الإدارة من مرتبات ومكافآت وبدلات حضور وأنصبة في الربح القابل للتوزيع. وأخيرا ينطوي على إمكانية عزل مجلس الإدارة أو أي من أعضاؤه بناء على نتيجة عملية تقييم الأداء.

فمن عملية تعيين وعزل مجالس إدارات الشركات المساهمة نجد أن المادة (٧٧) من القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١ قد أشارت إلى تولى مجلس إدارة المهام الإدارية بالشركة المساهمة ويعين هذا المجلس من قبل الجمعية العمومية. ولقد أعطت نفس المادة الحق للجمعية العمومية عزل مجلس الإدارة أو أحد أعضاؤه في أي وقت. ونفس الآلية قد كفلتها المواد (٢١) و (٢٢) من القانون ٢٠٣ لسنة ١٩٩١ بشأن تعيين وعزل مجالس إدارات الشركات التابعة العاملة في ظل قانون قطاع الأعمال العام.

أما عن العوائد النقدية لأعضاء مجالس إدارات الشركات المساهمة، فإن المادة (٨٨) من القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١ قد أسندت مهمة تحديد رواتب وبدلات الحضور والمزايا الأخرى للأعضاء إلى الجمعية العمومية. واستثنت نفس المادة مكافآت وبدلات الأعضاء المنتدبون حيث جعلت سلطة تحديدها في يد مجالس إدارات الشركات. كما نظمت نفس المادة مشاركة مجلس الإدارة في الأرباح القابلة للتوزيع بأن عولت على النظام الأساسي للشركة في تحديد نسبة نصيب الإدارة من الربح القابل للتوزيع بشرط ألا يزيد عن ١٠% من الربح الباقي بعد تجنيب الاحتياطات وتوزيع ما لا يقل عن ٥% من رأس المال على المساهمين والعاملين. وفي شأن تنظيم العوائد النقدية لمجالس إدارات الشركات التابعة، فإن المادة (٢١) والمادة (٢٢) من القانون ٢٠٣ لسنة ١٩٩١ قد وضعت سلطة تحديد الرواتب والبدلات ومكافآت العضوية في يد الجمعية العمومية بشرط ألا تزيد عن أجورهم السنوية. كما نصت على تحديد المكافآت السنوية طبقا للنظام الأساسي للشركة وذلك في ضوء المادة (٣٤) من القانون والتي تحدد نصيب مجلس الإدارة في الأرباح القابلة للتوزيع بما لا يزيد عن ٥% من الربح الصافي بعد تجنيب الاحتياطي وتوزيع ما لا يقل عن ٥% من الربح على المساهمين والعاملين. كما عاملت المادة ٢١ والمادة ٢٢ مكافآت وبدلات الأعضاء المنتدبون بنفس الطريقة التي حددها القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١.

ويتضح من ذلك أن تقييم أداء الإدارة من قبل الجمعية العمومية سوف يؤثر فيما يحصل عليه المديرين من عوائد نقدية وغير نقدية. فالعوائد نقدية تتأثر صراحة هنا بقرارات الجمعية العمومية في الأجل القصير. وأن الأداء الضعيف الذي يترتب عليه عزل المدير أو عدم تجديد عضويته في مجلس الإدارة سوف يؤثر في عوائده النقدية من فرص العمل البديلة على المدى الطويل. أما العوائد الغير نقدية فإنها ترتبط ارتباطا وثيقا ببقاء المدير في منصبه. فعزل المدير أو سحب سلطات إدارية منه سوف يفقده مزايا عينية كثيرة كلن يحصل عليها من قبل. لهذه الأسباب فإنه من المتوقع أن تستخدم إدارات الشركات المصرية الأدوات المحاسبية المتاحة لإدارة الربح تقاديا لأي تقييم منخفض للأداء ينقص من عوائدهم.

أدوات إدارة الربح المتاحة في الشركات المصرية لا تخرج عن ممارسة الاستحقاق الاختياري. وهذا الأمر يتطلب من أي باحث تقدير حجم هذا الاستحقاق في القوائم المالية وتعيين الدوافع المتوقعة لممارسة ذلك الاستحقاق وتحليل العلاقة بينهما. ومع هذا فإننا في هذا البحث لن نعتمد على كل عناصر الاستحقاق في القوائم المالية. فهذه العناصر تتضمن التغيرات في أرصدة حسابات كالمدينين والمخزون والحسابات المدينة الأخرى والدائنين والحسابات الدائنة الأخرى. ومعظم التغيرات في هذه الأرصدة لا ترجع كلية لاختيار الإدارة بقدر ما ترجع إلى تغير الظروف الاقتصادية والتنظيمية المحيطة. على سبيل المثال فإن بعض القرارات الحكومية تؤثر بشكل مباشر في أرصدة المخزون والمدينين والدائنين وخصوصا بالنسبة للشركات التي تنتج منتجات تخضع للتنظيم الحكومي كشركات الأسمت والمطاحن والأسمدة. ومن ناحية أخرى فإن الشركات المصرية قد مرت بتغيرات تؤثر في الإفصاح المحاسبي خلال عقد التسعينات ترتب عليها إجراء تعديلات جوهرية في تبويب كثيرا من الأرصدة بين الأصول طويلة الأجل والأصول المتداولة. وأخيرا فإن عدم كفاية الإفصاح المحاسبي في الوقت الحالي لا تمكن من دراسة الاستحقاق الاختياري دون أن يترتب على ذلك أخطاء قياس مؤثرة في الاستدلال الإحصائي، منها على سبيل المثال إدراج رصيد دائنو التوزيعات ضمن الدائنين والأرصدة الدائنة، ويمثل هذا الرصيد مكونات صافي الربح.

وعلى جانب آخر فإن المخصصات المحاسبية بخلاف مخصص الإهلاك تخضع في جزء كبير من تقديرها للدراسات التي تعدها الإدارة لتبرير تلك المخصصات وعلى أساسها يتم تقييم مدى كفاية تلك المخصصات من جانب المراجعين. أي أنه يمكن اعتبار قرار الإدارة بشأن المخصصات قرارا محاسبيا اختياريا بالكامل تتحكم فيه الإدارة حسب استراتيجيتها تجاه الأرباح التي يتعين الإفصاح عنها وحسب توقعات الإدارة عن الأرباح المستقبلية وكذلك مستوي ما تم تحقيقه من أرباح في الفترة المالية السابقة. ومما يؤكد ذلك أن هنالك انتقادات للممارسة المحاسبية بدأت تظهر في الصحافة المالية المهمة بالبورصة المصرية تحذر من خطورة التلاعب بالمخصصات للتأثير في أداء المنشأة. ومن ناحية أخرى فإنه لم يحدث أي تغيير جوهري في طريقة عرض المخصصات في القوائم المالية رغم التطورات التي لحقت بعملية التقرير المحاسبي في الأونة الأخيرة. والتغيير الوحيد الذي قد حدث هنا هو الإفصاح عن مخصصات انخفاض قيمة الأصول مطروحة من تلك الأصول في قائمة المركز المالي. وهذا الأمر يساعد في تتبع التغيرات التي تطرأ عليها دون أخطاء قياس جوهرية بعكس الحال بالنسبة لعناصر الاستحقاق الأخرى.

٣- الدراسة الميدانية

انتهينا في الأجزاء السابقة من هذا البحث إلى أن هناك فجوة بحثية في دراسة دوافع إدارة الربح باستخدام الاستحقاق المحاسبي من حيث عدم تغطية دافع التأثير في الربح باعتباره مقياس لأداء الإدارة التي تسعى للحفاظ على مراكزها الوظيفية لتعظيم العوائد النقدية وغير النقدية التي تحصل عليها. كم خالصنا أيضا أن هذا الدافع يعتبر الدافع الأكثر ملائمة للدراسة في البيئة المصرية وذلك لعدم وجود خطط للحوافز في الشركات المصرية. وأخيرا يمثل رصيد حساب المخصصات الأخرى أكثر حسابات الاستحقاق الاختياري مرونة كما يمثل أكثر أدوات إدارة الربح استخداما من جانب إدارات الشركات المصرية. وبناء عليه تم تصميم الدراسة الميدانية لاختبار فروض إدارة الربح في ظل الدوافع المحددة من خلال تحليل ما يطرأ على المخصصات من تغيرات. وتتضمن الدراسة الميدانية أقسام تشمل صياغة الفروض، المتغيرات، العينة وطريقة جمع البيانات، وأخيرا التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج الإحصائية.

١-٣ الفروض

١-١-٣ تقييم الأداء

عادة ما تستخدم قيم الأداء الماضي في تقييم أداء الإدارة في الفترة الحالية حيث تجرى مقارنة ما تم إنجازه في الفترة الحالية بالمستويات المحققة من الأرباح في الفترات السابقة. وضرورة إعداد القوائم المالية في صورة مقارنة تعتبر مبررا عمليا على عملية تقييم الأداء الحالي في ضوء الأداء السابق. كما أن الربح المستهدف الذي يعبر عنه في الموازنة التخطيطية للشركة يعتبر هو الآخر معيارا للحكم على أداء الإدارة للفترة الحالية. ومع هذا فهناك بعض الصعوبات التي تواجه أي باحث يعتمد على هذه البيانات تتمثل في عدم نشر تلك البيانات للاستخدامات الخارجية. كما أن رقم الربح للفترة السابقة يعتبر بديلا مقبولا للأرباح المخططة نظرا لأن الأخيرة تعتبر من إعداد الإدارة ذاتها والتي تعدها في ضوء ما تم تحقيقه من أرباح في الماضي لتفادي أي حوافز سلبية ناتجة عن عدم بلوغ المستويات الطموحة. ففي إعدادها، فإن الإدارة لا تسمح بزيادات كبيرة في الأرباح المخططة وإنما تسمح فقط بزيادات لا تتعدى ١٠% من الأرباح الفعلية السابقة. ويفترض هنا أن آخر ما تقرره الإدارة في عمليات إعداد تقرير الربح هو تحديد إستراتيجية معالجة المخصصات المحاسبية. فالإدارة هنا سوف تنظر إلى الأرباح المحققة قبل معالجة المخصصات من زاوية مدى اختلافها عن أرباح السنة السابقة (أو عن رقم الربح المخطط). فإذا كانت رقم أرباح السنة الحالية أكبر من رقم المقارنة فإن الإدارة سوف تحمل حساب الربح بعقب المخصصات بما يتناسب مع مقدار الزيادة في الأرباح الحالية قبل معالجة المخصصات ويكون التغير في رصيد حساب المخصصات موجبا وقيمة تزايد كلما تزايدت تلك الأرباح. كما يمكن للإدارة هنا إرجاء إقفال المخصصات التي انتهى الغرض منها لفترات قادمة. وبذلك تختزن الإدارة جزءا من أرباح الفترة الحالية للفترة أو الفترات القادمة تستخدمه مستقبلا إذا انخفض الربح المحقق عن أرقام

المقارنة. وبنفس المنطق، فإن الإدارة سوف تعالج المخصصات بطريقة سلبية يترتب عليها انخفاض رصيد المخصصات إذا انخفض الربح المحقق عن رقم المقارنة. والمعالجة السالبة يمكن أن تنتج من تقرير التخلص من المخصصات التي انتهى الغرض منها عن طريق إقفالها محاسبيا في حسابات الإيرادات أو عن طريق إقفال بعض مصروفات الفترة في حساب المخصص الأقرب لطبيعة المصروف تخفيفا عن حساب الربح.

الفرض الأول: في ضوء ذلك يمكن صياغة الفرض الإيجابي لعلاقة التغيير في المخصصات بالأرباح على النحو الآتي:

- مع بقاء العوامل الأخرى كما هي، فإن الإدارة تمارس استحقاق اختياري بتخفيض (بزيادة) المخصصات إذا انخفضت (ارتفعت) أرباح الفترة الحالية قبل معالجة المخصصات عن أرباح الفترة السابقة.

ورغم أن هذا الفرض يفترض علاقة طردية بين التغيير في الأرباح والتغيير في المخصصات، إلا أن اعتبارات تقييم الأداء وتحقيق نمو نسبي ولو بنسب ضئيلة سوف تدفع الإدارة إلي مغايرة العلاقة العامة السابقة في نطاق محدود جدا وذلك عندما تكون أرباح الفترة الحالية متقاربة أو تزيد قليلا عن أرباح الفترة الماضية. ولهذا سوف نصيغ الفرض الآتي كحالة خاصة من الفرض السابق:

- عندما تزداد الأرباح بنسب ضئيلة فقط سوف تقوم الإدارة بتخفيض المخصصات لتحقيق مستوى مرضى من النمو في الأداء.

٤-١-٢ تغيير الإدارة

كما أشرنا من قبل فإن إدارة الشركات المصرية تتم عن طريق مجلس إدارة يتعين وفقا للشروط التي يحددها القانون. ويعتبر كلا من رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب من المديرين ذوي السلطة في المجلس. وعادة ما يتم تغيير مجلس الإدارة لأسباب متعدد منها التقاعد أو الترقية أو النقل أو حل المجلس لأسباب مرتبطة بضعف الأداء. وفي هذا الصدد فإن تبعات الأداء الضعيف تقع على عاتق المجلس السابق حتى ولو تم حل المجلس أثناء السنة المالية. كما أن مسائلة المجلس الجديد سوف تتم اعتبارا من أول سنة مالية يتولى المجلس المسؤولية عنها من بدايتها إلى نهايتها. وفي ضوء توقعات وتطلعات الأطراف المهتمة بالشركة سواء في الداخل أو في الخارج إلي تحسن الأداء في الأجل القصير، وفي ضوء رغبة الإدارة الجديدة في إظهار وضعها متميزا عن الإدارة السابقة، فإنه من المتوقع أن تمارس الإدارة استحقاقا اختياريًا يترتب عليه زيادة أرباح أول سنة مالية تتولى مسئوليتها من بدايتها إلى نهايتها.

الفرض الثاني: وفي ضوء ذلك نقدم الفرض الإيجابي الآتي:

- مع بقاء العوامل الأخرى كما هي، فإن الإدارة الجديدة تمارس استحقاق اختياري بتخفيض المخصصات المحاسبية

زيادة الربح في أول سنة مالية تعد مسنولة عنها مسنولية كاملة.

٤-١-٣ طرح أسهم الشركة القائمة للاكتتاب العام لأول مرة في التحليل النظري المقدم في هذه الدراسة تبين لنا أن إدارة الشركة المغلقة التي تطرح أسهما للاكتتاب العام لأول مرة سوف تمارس استحقاق اختياري لزيادة أرباح الشركة عن الفترة المالية التي تسبق مباشرة هذه العملية. والسبب وراء ذلك هو أن ربح السهم يعتبر عاملا أساسيا مهم في تحديد سعر السهم. وفي أوائل التسعينات بدأت الحكومة المصرية برنامج الخصخصة الذي يعتمد في جزء كبير منه على بيع أجزاء من حصص الملكية من خلال البورصة. وتلعب إدارة الشركة (والشركة القابضة) والجهاز المركزي للمحاسبات دورا أساسيا في إعداد المعلومات المحاسبية التي تساهم بشكل مباشر في تحديد سعر السهم. ولهذا فإنه من المتوقع أن تمارس الإدارة استحقاقا اختياريًا يترتب عليه زيادة الربح المحاسبي المعلن عنه في نهاية الفترة المالية التي تسبق عملية طرح الأسهم.

الفرض الثالث: في ضوء ذلك يمكن صياغة الفرض الآتي:

مع بقاء العوامل الأخرى كما هي، فإن الإدارة تمارس استحقاق اختياري بتخفيض المخصصات لزيادة الربح في السنة المالية التي تسبق عملية طرح جزء من الأسهم للاكتتاب العام في إطار سياسة الخصخصة.

وسوف نختبر الفروض الثلاثة السابقة في الأجزاء التالية وذلك بتحديد المتغيرات التي تنطوي عليها تلك الفروض وجمع البيانات اللازمة لقياس تلك المتغيرات ثم اختبارها إحصائيا.

٣-٢ المتغيرات

المتغير النظري في هذه الدراسة هو الاستحقاق الاختياري. فهذا المتغير يمثل المتغير التابع لأي دراسة تستهدف إدارة الربح بينما تمثل الدوافع وراء إدارة الربح المتغيرات المستقلة. ونظرا لأن كلاهما يمثل أبنية نظرية قد لا يمكن قياسها مباشرة من البيانات الواقعية المتاحة، فإن كل باحث يستخدم البدائل العملية الأقرب للدلالة على المتغيرات النظرية حسب ما تفرضه طبيعة البيانات الواقعية المتاحة. وفي هذا البحث سوف نعتمد على المتغيرات الآتية لاختبار فروض البحث:

٣-٢-١ المتغير التابع

كما أوضحنا من قبل، فإنه لأسباب ترتبط بالإفصاح المحاسبي في البيئة المصرية، نعتمد هنا على التغير في حساب المخصصات الأخرى كبديل للاستحقاق الاختياري. ولقد تم حساب التغير في حساب المخصصات للفترة الحالية (t) عن الفترة السابقة (t-1) للشركة (1). ونظرا لأن التحليل المقدم في هذه الدراسة هو تحليل عرضي يعتمد على بيانات عن

عينة من الشركات Cross-sectional فإنه تم قسمة الناتج على إجمالي الأصول في بداية الفترة. وبهذا فإن المتغير التابع هو نسبة التغير في المخصصات إلى إجمالي الأصول.

٣-٢-٢ المتغيرات المستقلة

التغير في الأرباح: تعبر المتغيرات المستقلة عن دوافع الإدارة لزيادة أو تخفيض الربح. وأول هذه الدوافع هو ضمان مستويات متناسقة من الأرباح المنشورة للحصول على تقييم مرضى ومستمر للأداء ولن يتأتى ذلك إلا بتفادي التقلبات الغير عادية في الأرباح. وعلي هذا الأساس تقارن الإدارة الأرباح المحققة قبل معالجة المخصصات بالأرباح السابقة وتقرر بناء على ذلك بشأن التغير في المخصصات. وهذا يعني أن اتجاه التغير في المخصصات (موجبا أو سالبا) سوف يتأثر بنتيجة المقارنة. ومع هذا لم نقتصر هنا على تعيين مستويين لنتيجة المقارنة حيث نتوقع أيضا أن حجم التغير في المخصصات أيضا سوف يتأثر بحجم التغير في الأرباح. ولتحقيق الغرضين معا تم التعبير عن التغير في الأرباح على النحو الآتي:

(١) بالنسبة للفترة (t) وللشركة (i) تم حساب التغير في المخصصات.

(٢) تم تعديل رقم الربح لنفس الفترة بالتغير في المخصصات.

(٣) تم حساب التغير في الربح بطرح ربح الفترة (t-1) من رقم الربح المعدل في (٢).

(٤) بالنسبة للفترة (t-1) تم حساب مستويين للأرباح: ٢٥% من الأرباح، و ٥٠% من أرباح تلك الفترة.

(٥) تم مقارنة التغير في الربح من (٣) مع المستويات المحددة في (٤) ونتج عن هذه المقارنة ستة درجات لاتجاه وحجم التغير في الأرباح ثلاثة منها عند انخفاض الأرباح عبرنا عنها بإشارة سالبة وثلاثة عند زيادة الأرباح عبرنا عنها بإشارة موجبة:

الدرجة الأولى (-٣): انخفاض الأرباح بنسبة ٥٠% فأكثر

الدرجة الثانية (-٢): انخفاض الأرباح بنسبة ٢٥% وأقل من ٥٠%

الدرجة الثالثة (-١): انخفاض الأرباح بنسبة أقل من ٢٥%

الدرجة الرابعة (١): ارتفاع الأرباح بنسبة أقل من ٢٥%

الدرجة الخامسة (٢): ارتفاع الأرباح بنسبة أكبر من ٢٥% وأقل من ٥٠%

الدرجة السادسة (٣): ارتفاع الأرباح بنسبة ٥٠% فأكثر.

(٦) نظرا لأن المستويات السابقة لا تكشف عن استراتيجية الإدارة لمحاولة زيادة الربح عن الفترة السابقة، فالمستوى الرابع يختبر مدى زيادة المخصصات عندما تزداد الأرباح بنسبة تقل عن ٢٥%، فإنه تم تحديد مستوى آخر للكشف عن استراتيجية الإدارة عندما تقترب أرباح الفترة الحالية من أرباح الفترة الماضية. وتم تحديد ذلك المستوى على أساس زيادة الأرباح بنسبة أقل من ٥%. والسبب في ذلك هو محاولة الكشف عن محاولة الإدارة زيادة الربح بنسب بسيطة عن العام السابق وذلك للتحقق من فرض الحالة الخاصة المنبثق عن الفرض الأول. فإذا تغيرت استراتيجية الإدارة

عندما تزيد الأرباح بنسبة أقل من ٥% ، فإن هذا يثبت أن الإدارة تحاول تحسين الأداء عن الفترة السابقة ولكنها تفرض قيودا علي نسبة الزيادة في الأرباح.

تغيير الإدارة: للتحقق من فرض ممارسة الإدارة للاستحقاق الاختياري عند تولى مسئولية العمل بالشركة لأول مرة، تم التعبير عن هذا المتغير باستخدام أسلوب القياس الإحصائي الثنائي Dummy Variable. ففي السنوات التي يحدث فيها تغيير في مجلس إدارة الشركة ويكون المجلس الجديد مسئولاً عن القوائم المحاسبية للسنة المالية من بدايتها إلى نهايتها تسجل مشاهدة بقيمة واحد، وفي غير ذلك تسجل مشاهدة المتغير بقيمة صفر. ولقد تم تحديد حالات التغيير في مجلس الإدارة إذا تغير أي من رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب أو كلاهما معا. في أي حالة من هذه الحالات تم تعيين القيمة واحد. أما ما قد يحدث من تغييرات أخرى في أعضاء مجلس الإدارة من المعينين أو المنتخبين بخلاف ذلك فإننا لم نعتبر ذلك تغييراً مؤثراً في إعداد القوائم المحاسبية لأن الأعضاء الآخرين بخلاف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب ليس لهم السلطة الكافية في تقرير الاختيارات المحاسبية.

طرح اسهم الشركة: بنفس الطريقة المتبعة في قياس المتغير السابق، فإنه تم استخدام أسلوب القياس الثنائي لهذا المتغير أيضاً. ونظراً لأن الفرض قائم هنا علي أساس أن ممارسة الاستحقاق سوف تتم في الفترة التي تسبق عملية طرح الأسهم في إطار عملية نقل الملكية فإنه تم تعيين سنة الطرح وتسجيل قيمة واحد للسنة المالية المنتهية قبل تلريخ طرح الأسهم. وفي جميع الفترات الأخرى تم تسجيل قيمة صفرية للمشاهدات. وفي هذا البحث لم نفرق بين الطرح الأول أو الثاني. فإذا كان هناك أكثر من عملية طرح واحدة خلال المدى الزمني الذي غطته تلك الدراسة فإن جميع العمليات قد عولجت إحصائياً بطريقة واحدة.

٤-٣ العينة والبيانات

تم اختيار عينة الدراسة علي أساس توفر البيانات الكافية التي تخدم الاستدلال الإحصائي. فعملية مسح البيانات المتاحة أسفرت عن وجود بيانات محاسبية لعدد كبير من الشركات المصرية بدءاً من عام ١٩٨٧ أو عام ١٩٨٨ حتى عام ٣٠ يونيو ١٩٩٦ من خلال إصدارات رسمية للشركات القابضة. ومع هذا فإن برنامج الخصخصة في مصر قد نشط بصورة ملحوظة في أواخر عام ١٩٩٦. ولهذا تم اختيار المدى الزمني لهذه الدراسة بداية من السنة المالية المنتهية في ٣٠ يونيو ١٩٨٧ حتى السنة المالية المنتهية في ٣٠ يونيو ١٩٩٨، وبذلك تغطي الدراسة فترة ١٢ سنة مالية. وتم اختيار أي شركة بالعينة إذا توافرت بها الشروط الآتية:

- إذا توفر للشركة بيانات مالية لمدة عشر سنوات متصلة علي الأقل.
- أن يتوفر للشركة بيانات محاسبية منشورة بعد الخصخصة لسنة واحدة علي الأقل.
- أن يتوفر للشركة بيانات عن تاريخ الخصخصة أو عن تغييرات مجلس الإدارة.

بتطبيق هذه القاعدة تم الحصول على بيانات ٤٧ شركة من قطاعات مختلفة توفر لكل شركة البيانات اللازمة لسنوات تتراوح بين ١٠ سنوات و ١٢ سنة بواقع شركتين لمدة ١٠ سنوات ، ٣١ شركة لمدة ١١ سنة، ١٤ شركة لمدة ١٢ سنة. وبذلك يكون إجمالي مفردات العينة ٥٢٩ شركة - سنة. ونظرا لأن البحث يتناول التغيرات التي تطرأ على الأرباح والمخصصات فإن بيانات سنة واحدة لن تدخل في التحليل بعدد ٤٧ مشاهدة لكل الشركات لينتج ٤٨٢ مشاهدة قابلة للتحليل الإحصائي. الجدول رقم (١) يوضح توزيع العينة حسب القطاعات وعدد المشاهدات القابلة للتحليل وكذلك المشاهدات المسجلة للمتغيرات الأخرى.

جدول رقم (١)
التوزيع القطاعي لمشاهدات العينة

القطاع	عدد الشركات	عدد المشاهدات	تغيير الإدارة	طرح الأسهم
المطاحن	٨	٨٠	٨	٨
الصناعات الغذائية	٦	٦٦	١٠	٧
الصناعات الكيماوية	٩	٨٩	١٦	٩
الأدوية	٨	٨٨	٦	٥
الأسمت	٥	٤٩	٣	٥
الصناعات الهندسية والمعدنية	٤	٤٠	١	٤
الغزل والنسيج	٣	٤٠	٤	٥
الإسكان العقاري	٤	٣٠	٦	٣
الإجمالي	٤٧	٤٨٢	٥٤	٤٦

ولقد تم الحصول على بيانات المشاهدات من المصادر الأتية مع ملاحظة أنها مصادر مكتملة لبعضها البعض كما وجدنا بعض البيانات كانت بديلة عن بعضها مما أتاح لنا فرصة التحقق من مصداقية مصدر البيانات.

- أ- إصدارات مركز معلومات قطاع الأعمال العام التابع لمجلس الوزراء
- ب- مجلة الأهرام الاقتصادي.
- ج- نشرات الاكتتاب العام المنشورة بالصحف اليومية.
- د- القوائم المالية السنوية المنشورة بالصحف اليومية.

٣-٤ النتائج الإحصائية

نقدم في هذا الجزء النتائج الإحصائية للدراسة من خلال تقديم الإحصاءات الوصفية للمشاهدات ثم الاختبارات الإحصائية للفروض. وسوف نناقش النتائج الإحصائية مع عرض هذه النتائج.

٣-٤-١ الإحصاءات الوصفية

متوسط التغير في المخصصات كنسبة من إجمالي الأصول يساوي ٠,٤٦%. ويدل هذا المتوسط على أن الشركات التي شملتها العينة على مدى سنوات الدراسة قد كونت مخصصات بالزيادة بمقدار هذا المتوسط. الأمر الذي يعني ممارسة الاستحقاق الاختياري بطريقة سالبة تؤدي إلى تخفيض الربح. ومع هذا فإن الانحراف المعياري للعينة كان ٢,٣% الأمر الذي يعني أن هناك تفاوت كبير يتراوح من الزيادة إلى النقصان على مدى المشاهدات. ويترتب على هذا التفاوت استنتاج أن الشركات المصرية تغير من استراتيجيتها بشأن تكوين المخصصات من فترة لأخرى. وفي هذا الصدد لقد اختبرنا مدى تمثيل بيانات العينة لتوزيع طبيعي باستخدام اختبار Kolmogorove Smironov ووجدنا أن بيانات العينة لا تتبع التوزيع الطبيعي (قيمة الإحصاء ٠,١٢٢ تعتبر إحصائيا أقرب إلى الصفر منها إلى الواحد الصحيح). ولكن هذه الاستنتاجات تمت بشكل مجمل لا تساعد على تكوين صورة مفصلة عن توزيع المتغير التابع بحسب قطاعات العينة كما لا تساعد على تقديم أدلة ميدانية ناتجة عن اختبار فروض.

والجدول رقم (٢) يوضح الإحصاءات الوصفية للمتغير التابع، نسبة التغير في المخصصات إلى إجمالي الأصول، موزعا حسب القطاعات التي شملتها العينة وذلك لرسم صورة أكثر توصيفا لهذا المتغير والتوزيع الاحتمالي له حسب القطاعات. ومن هذا الجدول يتضح أن التغير في المخصصات كنسبة من إجمالي الأصول تقترب من الصفر وتمثل أقل من ١% بالنسبة لجميع القطاعات عدا قطاع واحد وهو قطاع الغزل والنسيج الذي أحدث تغيرا قدره ١,٢% في المتوسط. كما أن كل المتوسطات كانت موجبة لجميع القطاعات عدا قطاع واحد كان التغير المتوسط له سالبا ولكن بقيمة تقترب من الصفر ويمكن تجاهلها. ومع تدنى قيم المتوسط الموجبة كانت قيم الانحراف المعياري مرتفعة نسبيا حيث لم تقل عن ١% في جميع القطاعات ووصلت في خمس قطاعات لأكثر من ٢% الأمر الذي يعني تفاوت مشاهدات العينة بين زيادة المخصصات وتخفيضها حول المتوسط بصورة ملحوظة. ولتأكيد تلك النتيجة تم حساب تقدير الحد الأعلى لنسبة التغير والحد الأدنى لها على فرض تماثل البيانات طبيعيا وباستخدام درجة ثقة ٩٥%. ومع هذا لم يصور لنا هذا التوزيع قيم الحد الأدنى بما يتفق مع طبيعة البيانات حيث كان الحد الأدنى لنصف القطاعات موجبا وذلك على الرغم من أن القيم الفعلية لأدنى قيمة كانت سالبة لكل القطاعات كما يتضح من العمود الأخير للجدول.

ثم اختبرنا مدى تمثيل بيانات كل قطاع لتوزيع طبيعي باستخدام اختبار Kolmogorove Smironov بنفس الطريقة المتبعة من قبل ووجدنا أن بيانات ستة قطاعات منها لا تتوزع توزيعا طبيعيا بينما يتوزع طبيعيا قطاعي الأدوية والإسكان العقاري. أي أن بيانات العينة في مجملها لا تتبع التوزيع الطبيعي ومن ثم لن يكون من المقبول اختبارها بأي من التوزيعات الاحتمالية المشتقة من ذلك التوزيع.

جدول رقم (٢)
الإحصاءات الوصفية-القطاعات

القطاع	المتوسط	الانحراف المعياري	الحد الأعلى @	الحد الأدنى @	أعلى قيمة	أدنى قيمة
المطاحن	٠,٠٠٢١	٠,٠١٠	٠,٠٠٤	٠,٠٠٠١	٠,٠٣	٠,٠٣-
الأغذية	٠,٠٠٢٣	٠,٠٢١	٠,٠٠٧	٠,٠٠٢٠-	٠,٠٣	٠,١٢-
الكيمويات	٠,٠٠٥١	٠,٠٣١	٠,٠١١	٠,٠٠١٠-	٠,١٣	٠,١٨-
الأدوية *	٠,٠٠٧٢	٠,٠٢٤	٠,٠٠٦	٠,٠٠٢٠	٠,١٠	٠,٠٥-
الأسمنت	٠,٠٠٥٥	٠,٠١٥	٠,٠١٠	٠,٠٠١٠	٠,٠٦	٠,٠٣-
الهندسية	٠,٠٠٠٤-	٠,٠٢٣	٠,٠٠٧	٠,٠٠٨٠-	٠,٠٤	٠,١١-
الغزل والنسيج	٠,٠١٣٣	٠,٠١٣	٠,٠٢٠	٠,٠٠٠٨-	٠,١١	٠,٠٩-
المقارية *	٠,٠٠٤٦	٠,٠٢٣	٠,٠١٠	٠,٠٠٠٣	٠,٠٤	٠,٠٢-

* فرض التوزيع الطبيعي معنوي عند أقل من ٠,٠٠١ وفقاً لاختبار Kolmogorove Smironov @ محسوب على أساس درجة ثقة ٩٥%

ولتقديم صورة وصفية أخرى للبيانات تم حساب الإحصاءات والاختبارات الوصفية لتوزيع المشاهدات على سنوات الدراسة بنفس الطريقة المتبعة في حالة التحليل على مستوى القطاعات (جدول رقم ٣ يوضح هذه الإحصاءات).

جدول رقم (٣)
الإحصاءات الوصفية-السنوات

السنة	المتوسط	الانحراف المعياري	الحد الأعلى @	الحد الأدنى @	أعلى قيمة	أدنى قيمة
١٩٨٨ *	٠,٠٢٠	٠,٠١٥	٠,٠٣٠	٠,٠١٠	٠,٠٤٠٠	٠,٠١٠-
١٩٨٩	٠,٠١٠	٠,٠٣٢	٠,٠٢٠	٠,٠٠١	٠,١١٠	٠,١٢٠-
١٩٩٠	٠,٠١٠	٠,٠٢١	٠,٠١٦	٠,٠٠٤	٠,٠٨٠	٠,٠٣٠-
١٩٩١	٠,٠١٠	٠,٠١٩	٠,٠١٥	٠,٠٠٤	٠,٠٩٠	٠,٠٣٠-
١٩٩٢	٠,٠٠٥	٠,٠٢٥	٠,٠١٢	٠,٠٠٢-	٠,١٣٠	٠,٠٥٠-
١٩٩٣	٠,٠٠٢	٠,٠٣٣	٠,٠١٢	٠,٠٠٧-	٠,١٠٠	٠,١٨٠-
١٩٩٤	٠,٠٠٩	٠,٠٢٥	٠,٠١٦	٠,٠٠١	٠,٠٦٠	٠,١١٠-
١٩٩٥	٠,٠٠٤	٠,٠٢١	٠,٠١٠	٠,٠٠٢-	٠,٠٤٠	٠,٠٩٠-
١٩٩٦ *	٠,٠٠٣-	٠,٠٠١	٠,٠٠١-	٠,٠٠٦-	٠,٠٣٠	٠,٠٣٠-
١٩٩٧	٠,٠٠٣-	٠,٠٢٠	٠,٠٠٣	٠,٠٠٠٨-	٠,٠٩٠	٠,٠٥٠-
١٩٩٨	٠,٠٠٢-	٠,٠١٢	٠,٠٠٢	٠,٠٠٦-	٠,٠٤٠	٠,٠٤٠-

* فرض التوزيع الطبيعي لمشاهدات القطاع معنوي وفقاً لاختبار Kolmogorove Smironov @ محسوب على أساس درجة ثقة ٩٥%

وكما يتضح من الجدول رقم (٣) فإن النتائج التي توصلنا إليها بشأن المتوسط والانحراف المعياري فيما يتعلق بالسنوات لا تختلف عن تلك التي توصلنا إليها بشأن القطاعات من

حيث ضالة قيم المتوسط مقارنة بالانحراف المعياري مما يستدل معه تقلب استراتيجيات تكوين المخصصات بصورة ملحوظة. كما أن اختبار مدى تمثيل بيانات كل سنة لتوزيع طبيعي لم يكشف عن أن البيانات في مجملها تقارب التوزيع الطبيعي. ومع هذا فإن الجدول يكشف عن بعض النتائج الهامة التي تثبت مبدئياً فروض البحث. من هذه النتائج أن التغير في المخصصات يأخذ في المتوسط قيماً موجبة حتى عام ١٩٩٥ ثم أصبح سالبا بعد ذلك. وهذا يدل على أن معظم الشركات حاولت زيادة الأرباح في السنوات الثلاثة الأخيرة لتفادي مواقف معينة سوف يكشف عنها اختبار الفروض. والنتيجة الثانية هي أن أقل نسبة زيادة في المخصصات كانت في سنة ١٩٩٣ حيث كان هناك تغييراً في مجالس إدارات معظم الشركات. والنتيجة الثالثة والأخيرة أن أعلى نسبة انخفاض في المخصصات قد تمت في عام ١٩٩٦ (٠,٣%) بانحراف معياري ضئيل نسبياً (٠,١%)، ويرجع ذلك إلى أن ميزانيات معظم الشركات لهذه السنة قد استخدمت أساساً لخصخصة شرائح من أسهم الشركات.

٣-٤-٣ اختبارات الفروض

الإحصاءات الوصفية قد أوضحت وجود تفاوت ملحوظ بين المشاهدات من حيث نسبة التغير في المخصصات إلى إجمالي الأصول. وهذا يدل على أن هناك دوافع ضمنية وراء هذا التفاوت وأن التغيرات التي تطرأ على المخصصات هي تغيرات مقصودة من الإدارة لتحقيق مصالح معينة وهذا ما عبرنا عنه من خلال فروض البحث. كما أوضحت الاختبارات المبدئية للمشاهدات عدم ملائمة التوزيع الطبيعي لتمثيل تلك المشاهدات. وبناءً عليه فإن استخدام ذلك التوزيع في إثبات فروض البحث لن يكون مقبولاً. وسوف نعتمد هنا على الاختبارات الإحصائية اللامعلمية Nonparametric Tests وتحديدًا سوف نستخدم اختبار Wilcoxon (Mann-Whitney). ويشترط لتطبيق هذا الاختبار استتقلال عينات الدراسة إحصائياً، فعند مقارنة متوسط عينة بمتوسط عينة أخرى يجب أن يكون كلاهما مستقلاً عن الآخر، أي لا تؤثر نتيجة عينة على نتيجة العينة الأخرى. ونظراً لأننا نفترض أن القرار المحاسبي بشأن المخصصات يتأثر بأرباح نفس الفترة، فإن مشاهدات الدراسة لا تتناقض مع هذا الشرط.

أولاً: نتائج فرض الريح

نحاول من خلال هذا الفرض التحقق من مدى تأثير الإدارة بالتغير في الأرباح عن الفترة السابقة عند اتخاذ أي قرار بشأن زيادة أو نقص المخصصات. ولتحديد مدى ارتباط المتغير التابع (نسبة التغير في المخصصات إلى إجمالي الأصول) بمتغير الريح، فإننا حسبنا معامل ارتباط المتغير التابع مع نسبة التغير في الأرباح المنشورة إلى إجمالي الأصول مرة واحدة ومع نسبة تغير الأرباح قبل المخصصات عن الأرباح المنشورة إلى إجمالي الأصول مرة أخرى. ولقد تبين أن معامل الارتباط الأول ٠,١٤٤ ومعامل الارتباط الثاني ٠,٦٨ (معنوي عند أقل من ٠,٠٠١). وهذا يدل على أن الربح قبل المخصصات يؤثر

تأثيراً معنوياً في قرار الإدارة. وتعتبر هذه النتيجة مشجعة للمضي في اختبار فرض الربح، وبناءً عليه تم اختبار الفرض على مرحلتين. في المرحلة الأولى تم تعيين متغير صوري بقيمة ١ (واحد) إذا زادت الأرباح قبل المخصصات لسنة معينة عن الأرباح المنشورة للسنة السابقة، وبقيمة صفر إذا انخفضت تلك الأرباح. ويوضح الجدول رقم (٤) النتائج الإحصائية للمجموعتين واختبار فرق المتوسط التابع فيما بينهما.

جدول رقم (٤)
علاقة التغير في الأرباح بالتغير في المخصصات-إجمالية

المتغير المستقل		عدد المشاهدات المتغير التابع:- المتوسط الانحراف المعياري الاختبارات الإحصائية:- معامل الارتباط Z p
+	-	
(١)	(٠)	
٣٥١	١٣١	
٠,٠١١	٠,٠١٢-	
٠,٠٢٠	٠,٠٢٤	
	٠,٥٥	
	١٢,٢	
	٠,٠٠١	

ويتضح من هذا الجدول أن الشركات التي انخفضت أرباحها في سنوات معينة قد خفضت أرصدة المخصصات لنفس السنوات بما يعادل ٠,٠١٢ من إجمالي الأصول، ويعد ذلك جزءاً من استراتيجية الإدارة لتقاضي انخفاض الأرباح أو لتخفيض النقص في الأرباح لأدنى حد ممكن. وبنفس المعدل تقريباً نجد أن الشركات التي حققت زيادة في الأرباح قد ارتفع رصيد المخصصات لديها. ومن ناحية أخرى فإن معامل ارتباط الرتب بين المتغير الصوري الذي يعكس اتجاه الأرباح والمتغير التابع يساوي ٠,٥٥ (معنوي عند أقل من ٠,٠٠١)، وهذا يدل على قوة تفسيرية عالية للتغيرات في رصيد المخصصات. ولقد تم اختبار الفرض الإحصائي لاختلاف متوسطي المجموعتين وتبين وجود اختلاف معنوي بدرجة كبيرة الأمر الذي يثبت الفرض الأول بصورة إجمالية. ومع هذا فإن هذا التقسيم للعينة لا يوفر أساساً للكشف عن قوة رد فعل الإدارة تجاه درجات التغير في الأرباح.

في المرحلة الثانية تم تقسيم كل مجموعة من المجموعتين السابقتين إلى ثلاث مجموعات فرعية حسب قوة التغير في الأرباح. المجموعات الثلاثة الأولى بإشارة سالبة والأخرى بإشارة موجبة كما أشرنا من قبل. وتم إجراء التحليل الإحصائي بنفس الطريقة المتبعة من قبل. الجدول رقم (٥) يوضح النتائج التفصيلية لتلك النتائج.

جدول (٥)

علاقة التغير في الأرباح بالتغير في المخصصات-تفصيلية

درجات التغير في الأرباح		انخفاض الأرباح				الإحصاءات الوصفية:- عدد المشاهدات المتوسط الانحراف المعياري
ارتفاع الأرباح	3-	2-	1-	1	2	
172	74	100	50	32	44	
0.02	0.006	0.0010	0.0008	0.001	0.002	
0.022	0.012	0.011	0.011	0.01	0.038	
قيم Z لمقارنات المتوسطات:- درجات التغير في الأرباح						
8.5	6.1	4.9	1.7	0.6	3-	
(0.00)	(0.001)	(0.001)	(0.09)	(0.50)		
8.2	6.44	4.9	1.33		2-	
(0.00)	(0.001)	(0.001)	(0.18)			
9.6	6.8	4.5			1-	
(0.00)	(0.001)	(0.001)				
8.5	3.8				1	
(0.00)	(0.01)					
4.9					2	
(0.001)						
0.66						
معامل الارتباط						

قيم p مسجلة بين الأقواس

ويتضح من الجدول أن متوسط نسبة التغير في المخصصات تتراوح بين -0.02 عند أقصى درجة لانخفاض الأرباح و +0.02 عند أقصى درجة لزيادة الأرباح. وفي المقابل فإن الانحراف المعياري عند الحدود القصوى مرتفع أيضا مما يدل على عدم تجانس رد فعل إدارات الشركات تجاه المخصصات عند هذه الحدود. ويتدرج متوسط نسبة التغير في المخصصات بحسب درجة التغير في الأرباح زيادة أو نقصا مع انخفاض ملحوظ في الانحراف المعياري. ويوضح ذلك أن قرارات إدارات الشركات تتناسب مع درجات التغير في الأرباح من حيث الاتجاه والحجم، كما يوضح أيضا تجانس ردود أفعال الإدارة من شركة لأخرى. ومن ناحية أخرى، فإن معامل ارتباط الرتب بين متغير درجات الربح والمتغير التابع قد ارتفع إلى 0.66 مما يعكس قوة تفسيرية أكبر للتغير في المخصصات مقارنة بتقسيم العينة إلى مجموعتين بحسب اتجاه التغير في الأرباح. ومع هذا فإن الاختبار الإحصائي للمتوسطات لم يكن معنويا في كل المقارنات الثنائية. في هذه المقارنات قمنا بإجراء ثلاث أنواع منها.

النوع الأول عبارة عن مقارنات بين متوسطات درجات انخفاض الربح. لم تكن القيم الإحصائية الناتجة عن هذه المقارنات معنوية بدرجة يمكن معها قبول فرض اختلاف متوسط نسبة التغير في المخصصات بين أي اثنين منها. وهذا يجعلنا نستنتج أن الإدارة تتعامل مع درجات انخفاض الربح بطريقة واحدة بصرف النظر عن مدى انخفاض الأرباح. والتفسير الممكن في هذه الحالة هو أن محاولة الإدارة لرفع الربح اعتمادا على رصيد المخصصات عندما تنخفض الأرباح محدود بهذا الرصيد. فإذا انخفضت الأرباح بمبلغ ثلاثة ملايين جنيه مثلا وأن رصيد المخصصات المتاح لا يزيد عن هذا المبلغ، فإنه ليس من الممكن أن يستخدم الرصيد المتاح كله في تغطية النقص في الأرباح.

النوع الثاني عبارة عن مقارنات بين متوسطات درجات ارتفاع الأرباح. لقد نتج عن هذه المقارنات نتائج إحصائية تتفق تماما مع فرض أن الإدارة تتخذ قرار حجم المخصصات بحسب درجة التغير في الأرباح، حيث نجد من الجدول السابق أن متوسط التغير في الأرباح يتغير معنويا من درجة لأخرى كما أن الإحصاء المحسوب يتأثر بمدى تباعد أو تقارب الدرجتين الخاضعتين للمقارنة. وقياسا على التفسير السابق، فإن الإدارة هنا لا تأخذ قرار تجنيب المخصصات اعتمادا على الرصيد المتاح ولكنها تتأثر بحجم الأرباح المحققة.

والنوع الثالث تناول مقارنات بين متوسطات درجات انخفاض الربح مع متوسطات درجات ارتفاع الربح. وهذه المقارنات نتج عنها نتائج معنوية عالية لأي درجة من درجات انخفاض الربح مع أي درجة من درجات ارتفاع الربح، مع ملاحظة أن قيم الإحصاء تزداد كلما زاد الفاصل بين الدرجتين الخاضعتين للمقارنة. والنتائج السابقة تؤيد في مجملها الفرض الأول بصورة قوية.

ثانيا: نتائج فرض حالة الربح الخاصة

فرض الحالة الخاصة يحاول أن يكشف عن سلوكا عكسيا تجاه المخصصات عندما تسعى الإدارة لزيادة الربح بنسب محدودة لتحافظ على معدل نمو محدود في الأرباح. وللتحقق من ذلك استخلصنا درجة مستقلة من درجة تغير الربح رقم (١) في الفرض السابق. في هذه الدرجة كانت نسبة التغير في الأرباح لا تزيد عن ٥% من أرباح الفترة السابقة ليبقى في الدرجة الأصلية المشاهدات التي تزيد فيها نسبة التغير في الأرباح عن ٥% وتصل إلى ٢٥% كحد أقصى. والسلوك العكسي يتحقق هنا إذا كان يصاحب هذه الدرجة انخفاضا معنويا في نسبة المخصصات. ونحاول من خلال النتائج الإحصائية التي نقدمها هنا أن نثبت أن الإدارة تتصرف في هذه الحالة بنفس الطريقة التي تتبعها عندما تنخفض الأرباح.

ويوضح الجدول رقم (٦) النتائج الإحصائية لهذا الفرض.

جدول رقم (٦)
النتائج الإحصائية لحالة زيادة الربح بما لا يزيد عن ٥%

الدرجات الحدية			
١+	٥%	١-	
٦%-٢٥%	%٥		
٧٩	٢٦	٥٥	عدد المشاهدات
٠,٠٠٣	٠,٠٠٣-	٠,٠٠٨-	المتوسط
٠,٠٠٩	٠,٠١	٠,٠١	الانحراف المعياري
			الاختبار الإحصائي لدرجة التغير
			%٥ فأقل
١,٢٩	-	٢,٨	Z
٠,١٩٥	-	٠,٠٠٤	p

ويتضح من الجدول السابق أن متوسط نسبة التغير في المخصصات يتفق تماماً مع الفرض حيث بعد أن كان هذا المتوسط ٠,٠٠١٥ للدرجة الأصلية (١+)، فإن متوسط الدرجة الفرعية هو -٠,٠٠٣، ويصبح متوسط باقي مشاهدات الدرجة الأصلية ٠,٠٠٣ بانحراف معياري ثابت تقريبا. كما أن معامل ارتباط نسبة التغير في المخصصات مع درجات الربح (٧ درجات هنا) إلى ٦٨% الأمر الذي ترتب عليه زيادة في القوة التفسيرية ٢%. كما أن اختبار معنوية الفرق بين المتوسطات يوضح أن هناك فرقا معنويا بين متوسط الدرجة الفرعية لزيادة الربح عن متوسط باقي الدرجة الأصلية (١+) الأمر الذي يعنى أنه على الرغم من أن الدرجة الفرعية تنتمي إلى حالة زيادة الربح إلا أن قرار الإدارة كان تخفيض المخصصات لإحداث زيادة محدودة في الأرباح. ومن ناحية أخرى فإن اختبار معنوية فرق متوسط الدرجة الفرعية لزيادة الربح عن متوسط درجة انخفاض الربح (١-) يشير إلى أن هذا الفرق غير معنوي. والنتيجة الأخيرة تجعلنا نستنتج أن الإدارة تتصرف حيال المخصصات بطريقة واحدة عندما تتخفف الأرباح عن السنة السابقة أو تزيد بنسبة لا تتعدى ٥% عنها، ففي كلتا الحالتين تميل الإدارة نحو تخفيض المخصصات.

ثالثا: النتائج الإحصائية لفرض تغيير الإدارة

يقوم هذا الفرض على أساس أن الإدارة الجديدة سوف تحاول تلبية متطلبات داخلية وخارجية لتحسين الأداء بالشركة. ونتيجة لذلك فإنه من المتوقع أن تستخدم الإدارة كافة الوسائل ومنها الوسائل المحاسبية لتحسين وضع الربح عن ذي قبل. وبناءا عليه يختبر الفرض استخدام الإدارة لرصيد المخصصات المتاحة لإحداث زيادة في الأرباح. وبناءا على المشاهدات التي تم تجميعها لهذا الغرض، فإن عدد المشاهدات المسجلة لتغيير

الإدارة التي أمكن الحصول عليها خلال الفترة كانت ٥٤ مشاهدة ليتبقى ٤٢٨ مشاهدة لم يطرأ فيها أي تغيير أساسي علي مجلس الإدارة. الجدول رقم (٧) يوضح النتائج الإحصائية لاختبار هذا الفرض.

جدول (٧)
تغيير الإدارة ونسبة التغيير في المخصصات

تغيير الإدارة		
تغيير	عدم تغيير	
٥٤	٤٢٨	عدد المشاهدات
-٠,٠٠٧	٠,٠٠٦	المتوسط
٠,٣٦	٠,٠٢	الانحراف المعياري
	٤,٩	الاختبار الإحصائي
	٠,٠٠١	Z
		p

يتضح من الجدول السابق أن متوسط نسبة التغيير في المخصصات إلى إجمالي الأصول في حالات تغيير الإدارة كانت سالبة بمقدار ٠,٠٠٧ من إجمالي الأصول مقارنة ٠,٠٠٦ من إجمالي الأصول في الحالات التي لم يحدث فيها تغيير في الإدارة. كما يتضح أيضا أن اختبار معنوية متوسط النسبة في كلتا المجموعتين يشير إلى وجود فرق معنوي بين المتوسطين. ونتيجة لذلك يمكن قبول الفرض بأن الإدارة الجديدة تسعى لزيادة أرباح أول سنة مالية تكون مسؤولة عنها وذلك عن طريق تخفيض رصيد المخصصات المتاحة.

رابعا: النتائج الإحصائية لفرض الخصخصة

يحاول الباحث من خلال هذا الفرض إثبات أن الإدارة تحاول زيادة أرباح الشركة عن طريق تخفيض المخصصات في السنة المالية السابقة على طرح نسبة من أسهم الشركة للاكتتاب في إطار سياسة الخصخصة. ولإثبات هذا الفرض تم تجميع مشاهدات ميدانية من قوائم الشركات التي طرحت أسهمها وذلك للسنة المالية السابقة مباشرة على هذه العملية. ولقد أمكن تجميع ٤٦ مشاهدة حدثت خلال الفترة التي يغطيها البحث. والنتائج الإحصائية لاختبار هذا الفرض موضحة في جدول رقم (٨).

جدول (أ)
الخصخصة والتغير في المخصصات

الخصخصة		عدد المشاهدات المتوسط الاتحراف المعياري الاختبار الإحصائي
حالات الخصخصة	بقية الحالات	
٤٦	٤٣٦	
-٠,٠٠٦٧	٠,٠٠٥٨	
٠,٠٨	٠,٠٢٣	
	٤,٤٨	Z
	٠,٠٠٠١	p

وكما يتضح من الجدول السابق فإن الإدارة في السنوات التي سبقت عملية الخصخصة قد مارست نوعا من الاستحقاق الاختياري بتخفيض المخصصات لزيادة الربح في هذه السنوات. والهدف من ذلك هو تحقيق معدلات مرتفعة لربحية السهم وبالتالي تبرير السعر المعروض لطرح الأسهم. ولقد كان متوسط انخفاض المخصصات يساوي ٠,٠٠٦٧ من إجمالي الأصول. ويتضح أيضا من الجدول أن هذا المتوسط يختلف معنويا عن متوسط بقية المشاهدات التي شملتها الدراسة ولم يسجل فيها أي عمليات من هذا النوع. ونتيجة لذلك فإننا نقبل الفرض بأن الإدارة تسعى إلى زيادة الربح عن طريق تخفيض رصيد المخصصات عندما يطرح جزء من أسهم الشركة للاكتتاب كجزء من عملية الخصخصة المتبعة في مصر. وما يسرى بشأن هذه الشركات يمكن أن يسرى بالنسبة للشركات المساهمة المغلقة. هذه الشركات عندما تتحول إلى الشكل العام بطرح جزء من أسهمها للمكتتبين وفقا لشروط الاكتتاب العام فإن القوائم المالية لهذه الشركات تستخدم أساسا لتوفير معلومات محاسبية هامة عن أداء الشركة في السنوات الأخيرة. وقد تستخدم الإدارة في هذا الصدد أرصدة المخصصات السابقة في التقرير عن أرباح مرتفعة في السنة التي تسبق عملية الطرح العام.

الخلاصة والنتائج والتوصيات

تتمثل خلاصة هذا البحث في تحليل ظاهرة إدارة الربح في الفكر المحاسبي من خلال الدراسات التحليلية ونتائج الدراسات الميدانية في بيانات مختلفة للتقرير المحاسبي. ثم ينتقل البحث إلى اكتشاف تلك الظاهرة في البيئة المصرية وذلك بالتركيز على أحد حسابات الاستحقاق الهامة وهو حساب المخصصات. ويرجع اختيار الباحث لهذا الحساب لأسباب متعددة أهمها أنه أكثر حسابات الاستحقاق المحاسبي خضوعا لاختيار الإدارة. ومن ناحية أخرى، فإن تقدير الاستحقاق الاختياري من كل حسابات الاستحقاق بالقوائم المالية سوف يعثره أخطاء قياس ناتجة عن اختلاف توييب كثير من أرصدة القوائم المالية من سنة لأخرى وأيضا نتيجة لعدم وجود إفصاح مفصل لمكونات كثيرا من الأرصدة الظاهرة

بالميزانيات المنشورة كالحسابات المدينة والدائنة الأخرى. والسبب الأخير لهذا الاختيار هو ظهور بعض الأصوات مؤخرا في الصحافة المالية تنتقد المهنة المحاسبية نتيجة التلاعب بالمخصصات للتأثير في الأرباح المحاسبية المنشورة. ويسهم هذا البحث في تقديم الدليل على حدوث هذه الظاهرة في التقارير المالية للشركات المصرية وتقديم الدوافع وراء حدوثها.

ولقد تناول البحث ثلاث دوافع أساسية وراء حدوث هذه الظاهرة. الدافع الأول التأثير في الأرباح باعتبارها المقياس التقليدي لأداء إدارة المنشأة حيث تحاول الإدارة دائما تخفيض النقص الذي يطرا على الأرباح بتحويل جزء من رصيد المخصصات إلى الأرباح بطريقة أو بأخرى. كما تحاول الإدارة أيضا أن تحد من أي زيادات كبيرة في الأرباح بتحويل جزء منها إلى المخصصات لاستخدامها في تعويض أي نقص في الأرباح مستقبلا وهو ما يعرف باختزان الربح. وتعتبر هذه العملية متصلة سنويا ما لم يكن هناك دوافع موقفيه أخرى تدفع الإدارة إلى زيادة الربح في سنة مالية بعينها. ومن الدوافع الموقفيه تم اختبار دافع تغيير الإدارة ودافع طرح جزء من أسهم الشركة القائمة للاكتتاب العام لأول مرة. ولقد ثبت بالدليل الميداني أن الإدارة في هذه المواقف تمارس استحقاقا اختياريا بتخفيض المخصصات لإحداث زيادة مصطنعة في الأرباح.

والأدلة الميدانية المقدمة في هذا البحث، إلى جانب غيرها مما تقدمه بحوث إضافية ومكاملة، تلقى بأعباء ثقيلة على الأطراف المهتمة ومنها صناع السياسة المحاسبية والمراجعين والمحللين الماليين. فصناع السياسة المحاسبية مطالبون بوضع المعايير الكفيلة بالحد من مرونة التطبيق المحاسبي إلا إذا ثبت بالدراسة أن هذه المرونة تساعد في نقل معلومات إضافية لمستخدمي القوائم المالية بحيث تكون التصرفات الانتهازية التي تمارسها الإدارة خاضعة لرقابة كاملة. والمراجعون مطالبون بتطوير أساليب المراجعة للكشف عن هذه التصرفات والتقارير عنها لرفع جودة المراجعة. وما لم يمارس المراجعون دورا فاعلا في ذلك فإنه سوف تكون هناك شكوك كبيرة حول دور المراجعين في اقتصاديات السوق الحر. ولا يفوتنا في هذا الصدد أن تشير إلى أن بعض المراجعين أصبحوا أكثر اإيداء لتحفظات عدم كفاية المخصصات في الأونة الأخيرة ولكن يجب عليهم أيضا التمعن في إفراط الإدارة في تكوين المخصصات في سنوات زيادة الأرباح زيادة ملحوظة. وأخيرا فإن المحللين الماليين معنيون بدراسة التغيرات التي تطرا على المخصصات لاستبعاد أي تأثيرات مصطنعة على الربح وتعديل تقرير الربح تبعا لذلك.

ويمثل الامتداد الطبيعي لهذا البحث في اختيار دوافع أخرى مثل عقود الديون وعقود العمل. كما يتمثل ذلك أيضا في دراسة رد فعل السوق لهذه التغيرات ومحاولة تقديم دليل ميداني على مدى استجابة سوق رأس المال لمدى تأثير الاستحقاق الاختياري الداخلى على تقرير الربح.

المراجع

- Baijan, S. and R. Verrecchia. 1995. Earning and Price-Based Compensation Contracts in the Presence of Discretionary Trading and Incomplete Contracting. *Journal of Accounting and Economics* (20): 93-121.
- Bernard, V. and D. Skinner. 1996. What Motives Managers' Choice of Discretionary Accruals. *Journal of Accounting and Economics* (22): 283-312.
- Bowen, M., D. Burgstahler and L. Daley. 1986. Evidence on the Relationships Between Earnings Measures of Cash Flow. *The Accounting Review* (20): 713-725.
- Burgstahler, D. and I. Dichev. 1997. Earning Management to Avoid Earning Decrease and Loss. *Journal of Accounting and Economics* (24): 99-126.
- Cahan, S. 1992. The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-cost Hypothesis. *The Accounting Review* (January): 77-95.
- DeAngelo, L.E. 1986. Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: a Study of Management Buyouts of Public Stockholders. *The Accounting Review* (July): 400-420.
- Dechow, P., R. Sloan, and A. Sweeney. 1995. Detecting Earning Management. *The Accounting Review* (April): 193-225.
- DeFond, M. and J. Jiambalvo. 1994. Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals. *Journal of Accounting and Economics* (17): 145-176.
- DeFond, M. and C. Park. 1997. Smoothing Income in Anticipation of Future Earning. *Journal of Accounting and Economics* (23): 115-139.
- Demski, J. 1998. Performance Measure Manipulation. *Contemporary Accounting Research* (Fall): 261-285.
- Dye, R. 1988. Earning Management in an Overlapping Generations Model. *Journal of Accounting Research* (autumn): 195-235.
- Fama, E. 1990. Contracting Cost and Financing Decisions. *Journal of Business* (January): 71-92.
- Fama, E. and M. Jensen. 1983 a. Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics* (June): 301-326.
- Fama, E. and M. Jensen. 1983 b. Agency Problems and Residual Claims. *Journal of Law and Economics* (June): 327-350.
- Fudenberg, K. and J. Tirole. 1995. A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents. *Journal of Political Economy* (103): 75-93.
- Gover, J., K. Gover and J. Austin. 1995. Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management. *Journal of Accounting and Economics* (19): 3-28.
- Hall, S. and W. Stammerjahan. 1997. Damage Awards and Earnings Management in the Oil Industry. *The Accounting Review* (January): 47-65.

- Healy, P. 1985. The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics* (7): 85-107.
- Holmstrom, B. 1979. Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics* (10): 74-91.
- Holthausen, R. and R. Leftwich. 1983. The economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring. *Journal of Accounting and Economics* (5): 77-117.
- Holthausen, R., D. Larker and R. Sloan. 1995. Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. *Journal of Accounting and Economics* (19): 29-74.
- Jensen, M. and W. Meckling. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* (October): 305-360.
- Jones, J. 1991. Earnings Management during Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 193-228.
- Key, K. 1997. Political Cost Incentives for Earning Management in the Cable Television Industry. *Journal of Accounting and Economics* (23): 309-337.
- Liberty, S. and J. Zimmerman. 1986. Labor Union Contract Negotiations and Accounting Choices. *The Accounting Review* (October): 692-712.
- McNichols, M. and G. Wilson. 1988. Evidence of Earning Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research* (Supplement): 1-31.
- Mehran, H. 1995. Executive Compensation Structure, Ownership, and Firm Performance. *Journal of Accounting and Economics* (38): 163-184.
- Murphy, K. and J. Zimmerman. 1993. Financial Performance Surrounding CEO Turnover. *Journal of Accounting And Economics* (16): 273-316.
- Navissi, F. 1999. Earnings Management under Price Regulation. *Contemporary Accounting Research* (Summer): 281-304.
- Ng, D. 1978. An Information Economics Analysis of Financial Reporting and External Auditing. *The Accounting Review* (October): 910-920.
- Perry, S. and T. Williams. 1994. Earnings Management Preceding Management Buyout Offers. *Journal of Accounting and Economics* (18): 157-179.
- Pourciau, S. 1993. Earnings Management and Nonroutine Executive Changes. *Journal of Accounting and Economics* (16): 317-336.
- Schipper, K. 1989. Earning Management. *Accounting Horizons* : 91-102.
- Subramanyam, K. 1996. The Pricing of Discretionary Accruals. *Journal of Accounting and Economics* (22): 249-282.
- Teoh, S., I. Welch and T. Wong. 1998. Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics* (50) 63-99.
- Trueman, B. and S. Titman. 1988. An Explanation for Accounting Income Smoothing. *Journal of Accounting Research* (Supplement): 127-139.

- Vancil, R. 1987. *Passing The Baton: Managing the Process of CEO Succession*. Harvard Business School Press. Boston, MA.
- Wallace, W. 1980. The Economic Role of the Audit in Free and Regulated Markets. *University of Rochester*, Rochester, NY.
- Warfield, T., J. Wild and K. wild. 1995. Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings. *Journal of Financial Economics* (20) 61-91.
- Watts, R. and L. Zimmerman. 1996. Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review* (January): 131-156.
- Wilson, P. 1987. The Incremental Information Content of the Accrual and Fund Component of Earnings after Controlling for Earnings. *The Accounting Review* (62): 293-322.