

تواريخ البحث	المحاسبون مبدعون ام مبتدعون؟
تاريخ تقديم البحث : 2024/3/25	الأستاذ المساعد الدكتور منذر جبار داغر المدرس الدكتور علي ماجد هادي
تاريخ قبول البحث : 2024/5/12	
تاريخ رفع البحث على الموقع: 2025/6/15	
	جامعة البصرة / كلية الادارة والاقتصاد / قسم المحاسبة

المستخلص :

ان الهدف من هذه الدراسة هو الوقوف على ما إذا كان المحاسبون مبدعون ام مبتدعون عند تغييرهم الأرقام المحاسبية (التلاعب بالأرقام المحاسبية). وهل ان هذه الأرقام المعدلة هي الحقيقة بعد التخلص من التحيزات في اعداد الأرقام المحاسبية ام هي مشوهة للحقيقة التي يجب ان تمثلها هذه الأرقام المحاسبية. وتوصلنا الى ان كلا الصفتين متوفرتان في المحاسبين، أي الابداع والابتداع من قبل المحاسبين عند التعامل بالأرقام المحاسبية. الا ان تحديد ايهما ابداع وايهما ابتداع يعتمد على الهدف من هذا التعامل. فاذا كان الهدف من التعامل تعظيم قيمة الشركة في الاجل الطويل وارسال إشارات جيدة للسوق بعد إزالة الضوضاء عن الأرباح نتيجة أخطاء القياس المحاسبي فان المحاسبين هنا يكونون مبدعون. وإذا كان الهدف من التعامل المحاسبي هو تحقيق منافع انتهازية للمديرين، الهدف منها تحقيق منافع شخصية على حساب منفعة الشركة فيكون هنا المحاسبين مبتدعين.

الكلمات المفتاحية: المحاسبون مبدعون، المحاسبون مبتدعون، الاستحقاق، إدارة الأرباح، التعامل بالأرقام

Are Accountants Creative or Innovative?

Assist .prof. Dr: Munther Al-hamood, Lecture. Dr.: Ali Majed Hadi
Administration & Economics College, Department of Accounting
, University of Basrah

Abstract :

The purpose of this study is to determine whether accountants are creative or innovative when they alter accounting figures (manipulate accounting figures). Are these modified figures the truth after eliminating biases in the preparation of accounting figures, or are they a distortion of the reality these figures should represent? We concluded that both qualities are available in accountants creativity and innovation when manipulating accounting figures. However, determining which is creativity and which is innovation depends on the objective of the manipulation. If the objective of the manipulation is to maximize the firm's value in the long term and send positive signals to the market after eliminating noise from earnings resulting from accounting measurement errors, then accountants are creative. If the objective of the accounting manipulation is to achieve opportunistic benefits for managers to achieve personal gains rather than the firm's gains then accountants are innovative.
in the Iraqi economy, with the aim of achieving sustainable economic development.

Key Words : creative accountants, innovative accountants, accrual, earnings management, manipulation of numbers

المقدمة :

ان الهدف الأساسي للمحاسبة هو إعادة تمثيل الحقيقة الاقتصادية (وليس تمثيل الحقيقة كاملة) في التقارير المالية باعتبارها مخرجات العملية المحاسبية. اذ ان تقديم الحقيقة هو امر نسبي ولا يمكن ان يتحقق الا في نهاية عمر الشركة، وذلك يعود الى تقسيم عمر الشركة الى فترات دورية متساوية وبالتالي إمكانية نقل الأرقام المحاسبية فيما بين الفترات باستخدام أساليب عدة منها التلاعب بالأنشطة وكذلك التلاعب بالاستحقاقات المحاسبية. بمعنى، ان رقم الربح الدوري الظاهر في التقارير المالية قد يمثل جزء من الحقيقة وليس الحقيقة فاذا ما نظرنا الى العمر الزمني للشركة على انه اواني مستطرفة وان السائل الذي يدخل في الانية الأولى من الممكن ان يتحرك الى الانية الثانية والثالثة وهكذا الى باقي الاواني. هذا الامر هو مشابه لتحرك التدفقات النقدية والاعتراف بالصفقات المالية في سنة او إمكانية تأجيلها الى سنة اخرى. وبالتالي من الممكن ان يتم الاعتراف بالمصروفات في السنة الحالية او ان يؤجل الاعتراف بها الى السنة التالية. ولذلك نستنتج ان رقم الربح الظاهر في نهاية السنة لا يمثل الحقيقة بل هو إعادة تمثيل للحقيقة او هو إعادة تمثيل للحقيقة يكاد ان يكون مشابه لما هو حقيقي. حيث ان رقم الربح الظاهر في التقارير المالية السنوية في جزء من تكوينه هو عبارة عن تقديرات وهذه التقديرات خاضعة لحكم صانع القرار وبالتالي ان هذا الجزء من الممكن ان يعترف به في الفترة الحالية او في الفترة القادمة، ومن الممكن تضخيمه او خفضه حسب الهدف المحدد من قبل الإدارة.

وعلى هذا الأساس، ان المحاسبون وعلى مدار الزمن (منذ نشؤ المحاسبة بصورتها الحديثة) يقومون بهذه التقديرات لتحديد صافي الدخل النهائي للفترة. وهنا يثار السؤال التالي. هل ان المحاسبون عند اجراءهم التقديرات التي تنعكس على رقم الربح هم مبدعون لإعادة تمثيل الحقيقة وجعلها تعبر عن الواقع الاقتصادي بشكل صادق ام هم مبتدعون يعملون على تشويه المعلومات المحاسبية من اجل خدمة مصالحهم الخاصة؟

للإجابة على هذا السؤال، يجب ان نعرف الهدف من التلاعب (تغيير) بالأرقام المحاسبية وهل ان إعادة التمثيل للأرقام المحاسبية هو أقرب للواقع الاقتصادي ام لا. فقد يقود التلاعب بالأرباح الى فوائد إعلامية وإعادة تمثيل حقيقي للأرباح او ان يقود الى تحقيق اهداف انتهازية للإدارة. أي ان للتلاعب بالأرباح وجهان: أحدهما إيجابي يتمثل بالبعد الإعلامي والتمثيل الحقيقي للأرباح والأخر سلبي يتمثل بالبعد الانتهازي.

في ظل المنظور الإعلامي يتم التلاعب بالأرباح من اجل تسهيل اتخاذ القرارات الاقتصادية من قبل المستخدمين الخارجيين وذلك لان هذه الأرباح المعدلة ترسل إشارات للسوق المالي تعكس أداء جيد للشركة. فالإشارات المرسله للسوق المالي (الأرباح المرسله من خلال التقرير المالي) تكشف عن توقعات الإدارة حول التدفقات النقدية المستقبلية للشركة وتقديمها للمستثمرين (Beneish,2001). علاوة على ذلك، في ظل منظور الدخل الحقيقي ينظر لرقم الربح على انه لا يعبر عن الدخل الحقيقي للشركة ما لم يعدل (يدار) من قبل الإدارة. بمعنى ان تعديل رقم الربح ما هو الا تصحيح لخطأ القياس المحاسبي. بكلمات أخرى، ان الأرباح غير المعدلة تتضمن ضوضاء القياس المحاسبي، وان الهدف من تعديل الربح هو التخلص من هذه الضوضاء.

اما المنظور الانتهازي فهو يقوم على افتراض ان المديرين يسعون الى تضليل المستثمرين من اجل تحقيق مصالحهم. وهنا التلاعب برقم الربح ما هو الا تشويه لهذا الرقم وبالتالي تضليل مستخدمي التقرير المالي (Fisher and Kosenzweig,1995). ونستنتج ان التلاعب (التغيير) بالربح من الممكن ان يكون مفيدا إذا كان الهدف منها تعظيم قيمة الشركة في الاجل الطويل. وكذلك، عند ارسال إشارات ذات محتوى معلوماتي للسوق المالي من اجل التأثير على سعر السهم في الاجل القصير. على العكس من ذلك، ان التلاعب بالأرباح غير مفيدة بل تكون ضارة وذلك لإخفاء القيمة في الاجل الطويل والاجل القصير. بكلمات أخرى، ان الجانب السيئ للتلاعب بالأرقام المحاسبية يركز على تعظيم منافع الإدارة من خلال التلاعب بهذه الأرقام وإخفاء الحقيقة عن المساهمين.

ينظم الجزء المتبقي من هذه الورقة على النحو التالي. يقدم القسم التالي لمفهوم التلاعب بالأرقام المحاسبية. وفي القسم الثالث قدم لدوافع التلاعب بالأرقام المحاسبية. وفي القسم الرابع تم عرض أساليب التلاعب بالأرقام المحاسبية. وأخيرا، عرض الباحثان لخاتمة الدراسة.

مفهوم التلاعب بالأرقام المحاسبية

إن اعداد وعرض التقرير المالي من مسؤولية إدارة الشركة، والذي يعكس مستوى أداء الشركة للفترة التي يغطيها هذا التقرير المالي. ويتم اعداد هذا التقرير المالية وفق مبادئ توجيهية عامة تسمى معايير الإبلاغ المالي الدولية (IFRS) والتي صممت من قبل هيئات تنظيم المحاسبة العالمية، مثل مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB). ورقم الربح الظاهر في التقرير المالي يعد أحد البنود المحاسبية المهمة للشركة وللأطراف ذات العلاقة بالشركة، فهو يعكس نتيجة نشاط الشركة، وبالتالي هو مؤشر مهم للأداء، فضلاً عن مؤشرات أخرى (Li, 2008; Frankel and Litov, 2009; Panagioties et al., 2016; Beredugo, 2023; Lawson and Wang, 2016; Isidro and Dias, 2017; Landsman et al., 2012; Flagmeier, 2022) أفضل عن الأداء الاقتصادي المستقبلي للأطراف ذات العلاقة بالمقارنة مع التدفقات النقدية (Dechow, 1994). إذ إن الربح اقل تقلب من التدفقات النقدية وذلك يعود ان في جزء من هذا الربح المقدم للمستخدمين مكون يسمى الاستحقاقات الذي يعمل على تسوية الفرق بين قيمة المعاملة او الحدث المالي والتدفق المترتب منها وبالتالي الاستحقاقات تعكس أداء الشركة خلال الفترة والتي لم تتحقق تدفقات نقدية منها خلال الفترة الحالية من خلال استخدام مبادئ الاعتراف بالإيرادات والمقابلة بين الإيرادات والمصروفات خلال الفترة، ويتوقع ان يتحقق ذلك في المستقبل. لذلك الربح المحاسبي مهم في تقييم الأداء الاقتصادي للشركة خلال الفترة.

وبالتالي، أن رقم الربح هو موضوع خاضع للبحث الان وفي المستقبل بسبب المستحقات وكذلك بسبب قرارات الإدارة التشغيلية والاستثمارية والتمويلية التي تترك مجالاً واسعاً لتقدير ما حققته الشركة من أرباح. هذا التقدير في اعداد رقم الربح يخضع لدوافع الإدارة، وبالتالي ان رقم الربح الظاهر في التقارير المالية في جزء منه ذاتي التقدير، أي هو قد حدد بناء على تفضيلات الإدارة. وبالتالي إدارة الشركة تمارس سلطتها التقديرية في إدارة أرباح الشركة. وفي نفس السياق، الاستحقاقات المحاسبية تمتلك محتوى معلوماتي، بمعنى ان جزء من رقم الربح المرسل للسوق في التقرير المالي متكون من الاستحقاقات، يستنتج المشاركون في السوق منه معلومات مفيدة بشأن التدفقات النقدية المستقبلية للشركة. وفي نفس الوقت من الممكن ان يكون جزء المستحقات من الربح كايح للمعلوماتية التي يفترض أن تتوافر في رقم الربح وذلك من خلال تلاعب الإدارة في هذه المستحقات بشكل يؤدي إلى تشويه الأرقام المحاسبية المرسله الى السوق، او أن الإدارة تعمل على التلاعب برقم الربح من خلال قيامها بأنشطة تشغيلية ومالية واستثمارية في الفترة الحالية يفترض ان تقوم بها في المستقبل.

يرى الباحثان قبل عرض دوافع وطرق التلاعب بالأرباح (وهنا سنستخدم ادارة الأرباح للإشارة للتلاعب بالأرباح). يجب تعريف إدارة الأرباح، إلا أن هذا الامر في حد ذاته ليس سهلاً بسبب عدم اتفاق الباحثين على تعريف محدد لإدارة الربح. فيمكن النظر في التعريف لإدارة الأرباح على انها شيء جيد وقد ينظر لها خلاف ذلك (Shipper, 1989: P.92). كذلك، ان الامر المهم في تعريف إدارة الأرباح هو المنظور الذي يتخذه الباحثين تجاهها. فقد بين الادب المحاسبي ان الباحثين يتعاملون مع إدارة الأرباح من منظور اعلامي ومن منظور الدخل الحقيقي ومنظور انتهازي. في ظل المنظور الإعلامي تمارس إدارة الأرباح لتسهيل اتخاذ المشاركون في السوق لقراراتهم الاقتصادية من خلال الإشارات الواردة من الأرباح المرسله للسوق لتحسين هذه القرارات. بكلمات اخرى، منظور المعلومات يكون فيه التقدير الاداري للمديرين وسيلة للكشف عن توقعاتهم حول التدفقات النقدية المستقبلية للشركة وتقديمها للمستثمرين (Beneish, 2001). على العكس من ذلك، منظور الدخل الحقيقي ينظر لرقم الربح على انه لا يعبر عن الدخل الحقيقي للشركة مالم يعدل (يدار) من قبل الإدارة، بمعنى ان إدارة الأرباح ما هي الا تصحيح لخطأ القياس المحاسبي. بكلمات أخرى، منظور الدخل الحقيقي تعد الأرباح غير المدارة ارقام تتضمن في جنباتها ضوضاء، وأن وظيفة إدارة الأرباح هو التخلص من هذه الضوضاء. اما المنظور الانتهازي فهة يقوم على افتراض أن المديرون يسعون الى تضليل المستثمرين من اجل تحقيق مصالحهم. فإدارة الأرباح قد تتضمن تشويه وذلك باستخدام طرق تضلل مستخدمي القوائم المالية (Fischer and Rosenzweig, 1995). والباحثان يتفقان مع Ronen (2008) بخصوص أن إدارة الأرباح من الممكن أن تكون مفيدة ومحايدة وخبثية، فمن الممكن أن تكون إدارة الأرباح مفيدة اذ كان الهدف منها تعظيم قيمة الشركة في الاجل الطويل. ومحايدة، وهنا إدارة الأرباح تركز على ارسال اشارات ذات محتوى معلوماتي للسوق المالي من اجل التأثير على سعر السهم في الاجل القصير. وخبثية، وهنا إدارة الأرباح تهدف إلى إخفاء القيمة في الاجل الطويل والاجل القصير، والباحثين يمكن أن يربطون أنواع إدارة الأرباح التي

وردت من قبل (Ronen 2008) مع كل منظور لإدارة الأرباح، فإدارة الأرباح المفيدة والتي تركز على الاجل الطويل فتعرف وفق منظور الدخل الحقيقي. وإدارة الأرباح المحايدة التي تركز على الاجل القصير فتعرف وفق منظور المعلوماتية. اما إدارة الأرباح الخبيثة والتي تركز على تعظيم منافع الإدارة من خلال التلاعب بالأرقام المحاسبية واخفاء الحقيقة عن المساهمين فيمكن ان تعرف وفق المدخل الانتهازي.

من خلال مسح تعريفات إدارة الارباح في الدراسات السابقة، يرى الباحثان ان هناك تعريفات قد اخذت بأكثر من منظور في نفس الوقت عند تعريف ادارة الارباح. حيث ان هناك عدد من التعريفات (Jiraporn et al., 2008; Lara et al., 2009; Miller, 2009;) التي استندت على منظور المعلومات عند تعريف ادارة الربح. فإدارة الربح وفق وجهة هؤلاء هي اختيار الطرق المحاسبية للكشف عن توقعات المديرين حول التدفقات النقدية المستقبلية للشركة. عرفت ادارة الربح من قبل Jiraporn et al. (2008: P. 6) على ان المديرين يمارسون السلطة التقديرية للأرباح لتعزيز معلومات الارباح وذلك من خلال السماح بتوصيل المعلومات الخاصة، حيث يعمل التقدير الاداري على تحسين قدرة الارباح على عكس القيمة الاقتصادية، وان الاستحقاقات التقديرية للفترة الحالية تساعد في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية والارباح والتوزيعات. وان ادارة الارباح تضيف قيمة معلوماتية، لأن المعلومات مشتتة والاشخاص مختلفون ويعرفون اشياء مختلفة ولا أحد يعرف كل شيء في مثل هذه البيئة يمكن ان تنقل الارباح التي تم ادارتها معلومات أكثر من الارباح غير المدارة. وتقوم ادارة الارباح بوظيفة الاشارة للاستحقاقات التقديرية عن طريق تجزئة الاسهم حيث تميل الشركات الى تجزئة الاسهم عندما يكون المديرين متفائلين بشأن اداء الشركة حيث يتم استخدام الاستحقاقات التقديرية لنقل معلومات خاصة ايجابية. وهذا ما اكدته دراسة (Lara et al. 2009) غالبا ما تكون للاستحقاقات التقديرية قيمة معلوماتية ملائمة عند ارسالها الى السوق المالي حيث يستخدمها المديرون كأداة للإشارة او التوجيه بمعنى أن فعل السوق المالي يستجيب للمعلومات المرسله والتي في جزء منها ما هي الا استحقاقات مقدرة، كذلك بينت دراسة (Miller 2009) أن إدارة الأرباح الجيدة تدفع المديرين للقيام بالإفصاح عن توقعات الأرباح لتعزيز المعلومات المتاحة للمستثمرين وتقليل من عدم تناسق المعلومات بين المديرين والمستثمرين. حيث تكون توقعات المديرين للأرباح طويلة الاجل اعلى وبطريقة ممنهجة من الأرباح الفعلية اي أن توقعاتهم مفرطة في التفاؤل وذلك بسبب ميلهم الطبيعي إلى التفاؤل في اعمالهم وهذا ما يتوافق مع حوافز الادارة لتعظيم سعر السهم من خلال تشجيع توقعات المرتفعة للسوق للأرباح المستقبلية. وبالتالي يستنتج الباحثان ان ادارة الارباح وفق منظور المعلومات الهدف منها تزويد المستخدمين بمعلومات محاسبية خالية من الضوضاء المتولدة في عملية القياس المحاسبي، إذ إن الأرقام المحاسبية قد تتعرض الى تشويه في عملية القياس سواء كان ذلك في اخطاء القياس المحاسبي او في عملية دمج البنود المحاسبية عند عرضها في القوائم المالية. لذلك ان هذا المنظور يأخذ بوجهة النظر القائلة إن إدارة الأرباح ما هي الا أداة لتعظيم قيمة الشركة.

وهناك تعريفات لإدارة الأرباح تأخذ بمنظور الدخل الحقيقي، فقد عرف (Fields et al. 2001, P: 260) ادارة الارباح على أنها "ممارسة المديرون للتقديرات المحاسبية بهدف التأثير على الأرقام المحاسبية وذلك من اجل تعظيم قيمة الشركة او لأسباب انتهازية لتحقيق منافع خاصة بالإدارة". ان المديرين ينخرطون في إدارة الربح: (1) عندما تكون الشركات التي يديرونها مدرجة في أسواق مال كفؤه، حيث تنعكس البيانات المالية بسرعة في أسعار الأسهم مما يؤدي الى تعظيم قيمة الشركة (إذا كانت البيانات المالية المرسله للسوق ذات تأثير ايجابي على سعر السهم). (2) لتحقيق منافع تعاقدية للإدارة⁽¹⁾ تتمثل بتعظيم مكافاتهم والسماح للإدارة بالحصول على تسهيلات ائتمانية مثل ابرام عقود الاقتراض او لتجنب التكاليف السياسية. كذلك ان تعريف إدارة الأرباح الذي قدم من قبل (Walker 2013: P. 446) يتماشى ذلك مع مفهوم الدخل الحقيقي إذ تم تعريف إدارة الأرباح على أنها "استخدام السلطة التقديرية للمديرين بشأن (ضمن مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً) الخيارات المحاسبية، وخيارات تقرير

(1) ان تعديل في اداء الشركة من قبل الادارة ناتج عن تضارب المصالح بين الاطراف الداخلية والخارجية حيث يمكن للأطراف الداخلية للمديرين ان يستخدموا سلطتهم على الشركة لتحقيق فوائد على حساب الاطراف الخارجية.

الأرباح، والقرارات الاقتصادية الحقيقية للتأثير على كيفية انعكاس الأحداث الاقتصادية الأساسية في واحد أو أكثر من مقاييس الأرباح". هذا التعريف يسلط الضوء على الخيارات والتقديرات المحاسبية التي تتيح للمديرين استخدام حكمهم الشخصي عند اعداد التقارير المالية. فإدارة الأرباح من خلال الخيارات المحاسبية تعتمد على الطرق المحاسبية التي تتوافق مع هدف الادارة تجاه رقم الربح (تعظيم او تخفيض)، مثل اختيار طريقة لتقييم، وهذا الامر يتم عند اختيار السياسة المحاسبية من قبل الادارة. اما ادارة الأرباح بالتقديرات المحاسبية فيكون من خلال اصدار احكام من قبل الادارة تتعلق بالأحداث والمعاملات الاقتصادية المستقبلية مثل العمر الانتاجي وقيم الانقاص للموجودات الثابتة والتزامات معاشات التقاعد ومزايا ما بعد انتهاء الخدمة والضرائب المؤجلة والخسائر من الديون المعدومة وانخفاض قيمة الموجودات، ادارة رأس المال العامل⁽²⁾. ان هذا التعريف يتضمن في طياته ان إدارة الربح هو تدخل هادف لأعداد التقارير المالية وفق توجهات الإدارة، لا ينتهك اللوائح المنظمة لعمل المحاسبة ومعاييرها النافذة، من خلال اختيار السياسات المحاسبية، والقرارات الاقتصادية للمبالغة بالأرباح (تعظيم) او تقليل هذا الربح مما قد يضل أصحاب المصلحة. وقد عرفت ادارة الأرباح من قبل (Cupertino & Costa 2015) على أنها القرار الذي يتخذه المديرون لاستخدام الاساليب المحاسبية عبر السلطة التقديرية التي يتم تفويضها لهم لاختيار طرق محاسبية لمعالجة العمليات التي سيتم الإبلاغ عنها في القوائم المالية، وكذلك توجيه الأنشطة التشغيلية بطريقة تؤثر على الأرباح بقصد تحقيق اهداف محددة من حيث النتائج المبلغ عنها في القوائم المالية. وفق هذا التعريف فقد ضمن (Cupertino & Costa 2015) أساليب إدارة الأرباح وهي الاستحقاقات والأنشطة الحقيقية من اجل تحقيق اهداف محددة مسبقا.

اما تعريف إدارة الأرباح وفق المنظور الانتهازي فيأخذ بوجهة النظر القائلة إن المديرين يتلاعبون برقم الربح من اجل تعظيم منافعه الشخصية وتضليل المساهمين بشأن أداء الشركة التي يديرونها. تعرف (Schipper 1989: P.92) ادارة الربح على انها "تدخل هادف في عملية إعداد التقارير المالية الخارجية، بقصد الحصول على بعض المكاسب الخاصة". وهذا التعريف يلقي الضوء على تدخل الإدارة في توجيه التقارير المالية (الإفصاح الخارجي) لنتائج مرغوبة من قبلها، أي ان مشاركة الإدارة ما هو الا محدد لإدارة الأرقام المحاسبية في التقرير المالي. تدخل الإدارة قد يأخذ اشكال مختلفة، تتمثل باختيار سياسة محاسبية مسبقة مثل السياسات المتعلقة بطرق الاندثار او تقييم المخزون، او استخدام الحكم المهني في تقدير الاعمار الانتاجية للموجودات الثابتة، او مخصصات الديون المشكوك بها مثلا. بعد هذا التعريف، قدم (Healy and Wahlen 1999) تعريف أوسع من التعريف السابق، فقد عرفت إدارة الأرباح على انها "تحدث إدارة الأرباح عندما يستخدم المديرون الحكم في التقارير المالية وفي هيكلة المعاملات لتغيير التقارير المالية إما لتضليل بعض أصحاب المصلحة بشأن الأداء الاقتصادي الأساسي للشركة أو للتأثير على النتائج التعاقدية التي تعتمد على أرقام المحاسبة المبلغ عنها". هذا التعريف يبين ان الهدف من إدارة الأرباح هو التأثير في السوق المالي وبشكل خاص التأثير على سعر سهم الشركة من خلال تضليل المساهمين وأصحاب المصلحة بشأن الأرباح الحقيقية للشركة المفصح عن تقاريرها المالية والمرسلة للسوق المالي.

دوافع التلاعب بالأرقام المحاسبية

تناولت العديد من الدراسات المحاسبية (Leuz et al., 2003; Cohen et al., 2010) الدوافع التي تحفز الإدارة على التلاعب بأرقام الأرباح، سواء برفعها او خفضها ، بهدف التأثير على موقع الشركة في السوق المالي. وفي هذا السياق يستعرض الباحثان الدوافع التي تدفع المديرين الى إدارة أرباح شركاتهم.

⁽²⁾ وان المديرون يمارسون الاحكام الشخصية عند ادارة رأس المال العامل مثل مستويات المخزون وتوقيت شحن المخزون او المشتريات وسياسات التحصيل مما يؤثر على كلفة وصافي الإيرادات.

1- دوافع سلوكية

ان أحد اهم الدوافع لإدارة الربح هو دافع سلوكي للمدراء من اجل تحقيق عتبة ارباح او تجاوز عتبة ارباح او تحقيق ارباح مستقرة دون مطبات، بمعنى تحقيق الأرباح من اجل توزيعها خلال الفترات المستقبلية. في الدراسة التي قام بها Graham et al. (2005) وجد ان 80% من الإدارات تهدف أن تكون أرباحها ربع السنوية مشابه لنفس الربع في السنة الماضية، 60% منهم اجابوا ان تحقق الأرباح توقعات المحللين، ونفس النسبة (60%) من المديرين يهدفون الى ان تكون الأرباح المقررة ايجابية. وان سلوك المدراء هذا مدفوع ببناء الثقة (86% من المدراء الماليين اجابوا بذلك) وزيادة سعر السهم. وفي نفس السياق أشار الادب المحاسبي (Cohen et al., 2010; Ahmed et al., 2013) ان الشركات تدير أرباحها من اجل الإفصاح عن أرباح إيجابية، وما يهم الشركة هنا ارسال اخبار جيدة للسوق وتجنب ارسال إشارات سالبة من شأنها ان تؤثر على سعر السهم وبالتالي قيمة الشركة. كذلك ان المديرين مدفوعون نحو إدارة الأرباح من اجل الحفاظ على أداء الشركة من خلال اظهار رقم الربح دون حدوث تقلبات كبيرة، وان الزيادة في رقم الربح تحدث بمرور الوقت. علاوة على ذلك تدار الأرباح من اجل تلبية توقعات المحللين، فالعتبة المحددة من قبل المحللين الماليين من الأهمية بمكان وذلك لتأثيرها على توصيات هؤلاء المحللين بشأن الاحتفاظ او بيع أسهم الشركة. لذلك تعمل إدارة الشركة على تلبية توقعات المحللين من خلال إدارة أرباحها.

بالإضافة إلى ما تقدم، لدى المديرين الدوافع لإدارة ارباحهم من اجل تعظيم مكافاتهم وتعويضاتهم، والتي تحدد في الغالب على أساس رقم الربح. على سبيل المثال، أشار (Cohen et al., 2010) إن زيادة خيارات الأسهم، والتعويضات والرواتب تعد من الدوافع الرئيسية التي تحفز المديرين على ممارسة إدارة الأرباح. لذلك المديرين يميلون إلى اختيار الإجراءات المحاسبية التي تحول الأرباح المستقبلية الى الفترة الحالية عند وجود خطة مكافأة مرتبطة بتحقيق مستوى ارباح (Noronha et al., 2008: P. 371; Ibrahim and Liyod, 2011: P. 258-259). ان ربط مكافآت وتعويضات الإدارة برقم الربح سيدفع المدراء للتركيز على الاجل القصير. وهذا الامر لا يصب في مصلحة حملة الأسهم. لذلك قد يربط مكافآت وتعويضات⁽³⁾ المديرين بقيمة أسهم الشركة. والمديرين يستخدمون إدارة الأرباح للتأثير في سعر سهم الشركة من اجل تعظيم منافعهم الشخصية بتحقيق المكافأة والتعويضات المقررة لهم عند تحقيق عتبة سعر السهم المحدد للمكافآت والتعويضات. بالإضافة الى ذلك، المديرين قد يستخدمون إدارة الأرباح لتحقيق الأمان الوظيفي⁽⁴⁾ لهم بكلمات أخرى، المديرين يعملون على التأثير على نتيجة نشاط الشركة من خلال إدارة الأرباح بتجنب التعرض للطرد إذا ما كان نتيجة نشاط الشركة دون المستوى المرغوب من قبل حملة الأسهم

⁽³⁾ تتكون مكافآت المديرين التنفيذيين من راتب اسامي وخطة حوافز والتي قد تكون قصيرة الاجل بطبيعتها مثل المدفوعات النقدية او علاوة مكافأة، او تكون طويلة الاجل مثل خيارات الاسهم. وعادة ما تعتمد المكافآت قصيرة الاجل والتي تكون في شكل مكافأة نقدية على استيفاء المديرين التنفيذيين لمستويات محددة من مقاييس الاداء المحددة مسبقا، لذلك تربط لجان المكافآت النقدية بمقاييس الاداء المحددة مسبقا لتطابق اهداف المديرين مع اهداف المساهمين. ان المكافآت قصيرة الاجل التي تستند على الارباح المحاسبية تشكل جزء كبير من المكافآت لذلك فان المديرين يختارون الاستحقاقات التقديرية لتعظيم مكافاتهم قصيرة الاجل (Guidry et al., 1999, p. 114).

⁽⁴⁾ ويقصد بالأمن الوظيفي هو الجهد المبذول من جانب الادارة للحفاظ على وظيفتها في ادارة شركة ما. وقد يقوم المديرين بانتهاج ممارسات ادارة الارباح بهدف تحقيق الامن الوظيفي من خلال التأثير على ارباح الشركة وقيمة الاسهم لضمان احتفاظهم بوظيفتهم وعدم استبدالهم. وان المديرين ينتهجون ممارسات ادارة الارباح ذات الاتجاه الصعودي بشكل خاص في السنة الاخيرة من نهاية عقودهم التوظيفي مع الشركة، وذلك من خلال تخفيض تكاليف البحث والتطوير في تلك السنة وتأجيلها للسنوات التالية، الامر الذي يترتب عليه زيادة الارباح في تلك السنة، وبالتالي تحفيز الملاك على التجديد لهم واحتفاظ المديرين بوظائفهم لفترات اضافية قادمة. وقد يقوم المالكين بتعيين مدير تنفيذي جديد قبل نهاية السنة المالية بفترة ليست بالطويلة قد يقوم هذا المدير بإدارة الارباح بشكل هبوطي في سنة التعيين وتحويل جزء من لفترات تالية وبالتالي زيادة ارباح الفترات التالية مستقبلاً، وهو ما يترك أثراً ايجابياً لدى الملاك الذين يهتمهم في المقام الاول تعظيم ثروتهم ويساعد المدير التنفيذي الجديد على الاحتفاظ بوظيفته لفترات قادمة (محمد، 2017: 312-313).

الرئيسيين (مجلس إدارة الشركة). وفي هذا السياق، أشار (Manzalawy and Rwegasira (2012: P. 2) الى ان المديرين يستخدمون إدارة الأرباح للتأثير في أسعار الأسهم بالزيادة لضمان امنهم الوظيفي. فيعمل المديرين للاستجابة لتحقيق توقعات المحللين الماليين او تجاوزها، لان الفشل في تلبية هذه التوقعات يؤدي إلى الاضرار بأسعار أسهم الشركة وصورتها المستقبلية. حيث ان المديرين يركزون على الحوافز الشخصية قصيرة الاجل بدل النجاح الاقتصادي طويل الاجل للشركة. والمديرين من اجل الحفاظ على امنهم الوظيفي، أي استمرارهم في وظائفهم، يعملون على الموازنة بين الأرباح الحالية والأرباح المستقبلية. فاذا كانت الأرباح الحالية منخفضة ولكن يتوقع ان تكون الأرباح المستقبلية مرتفعة، فان هؤلاء المديرين سيعملون على اقتراض الأرباح المستقبلية للفترة الحالية، من خلال زيادة الاستحقاقات التقديرية للفترة الحالية. من جانب اخر، عندما تكون الأرباح الحالية مرتفعة عن الحد المطلوب يقوم المديرين بترحيل الأرباح الحالية للفترة المستقبلية من خلال خفض الاستحقاقات التقديرية للسنة الحالية، وهذا ما اشار له (DeFond and Park (1997; P.116) بقوله "بادخار الأرباح الحالية لاستخدامها في الفترات المستقبلية". بكلمات أخرى، يعمل المديرين على مناقلة الأرباح بين الفترات بتحقيق مصالحهم الشخصية. فعندما يكون أداء الشركة ضعيف يزيد احتمال اقالة الإدارة لذلك دافع الإدارة يكون كبير لتجنب هذا الامر من خلال تحويل الأرباح المستقبلية للفترة الحالية. بينما المديرين يقومون بتحويل الأرباح الحالية الى الفترات المستقبلية عندما يكون الأداء الحالي فوق المتوقع او ان يتوقع ان يكون أداء الشركة في المستقبل ضعيف.

الامر الاخر الذي يدفع المديرين الى إدارة الربح هو استغلال اطلاعهم على المعلومات المتعلقة بأداء الشركة الحالي والمستقبلي، وبذلك يمارس هؤلاء المدراء التداول بأسهم الشركة، أي أن المديرين يبالغون في إدارة الأرباح من اجل ارسال إشارات إيجابية للسوق المالي حول مستقبل الشركة بهدف: (1) شراء أسهم الشركة قبل الإفصاح عن الأرباح المحاسبية المدارة من قبلهم، أي انهم يشترون أسهم الشركة قبل ارتفاع أسعارها. (2) إذا كان المديرين قد بالغوا فعلا في إدارة الأرباح للفترة الحالية فانهم سيقومون ببيع أسهمهم التي يمتلكونها قبل انخفاض الأرباح في الفترات المستقبلية والتي تنعكس بالسلب على أسعار الأسهم (Beneish, 2001).

2- التنظيم

يلجأ المديرين الى تنظيم الأرباح عبر الزمن من خلال تحويل الأرباح عبر الفترات المحاسبية. فالشركة عندما يكون المتوقع منها ان يكون أداؤها ضعيف، تعمل على خزن الأرباح من خلال عمل الشركة عن الإبلاغ عن خسائر كبيرة في هذه الفترة. ففي بعض الأحيان يقوم المدراء بجلب كافة مصاريف الفترة القادمة، أي المصاريف المستقبلية، التي من الممكن ان تنقل دوريا (مثل مصاريف الإعلان والصيانة) للفترة الحالية من اجل الاعتراف بها في الفترة الحالية، واخلاء السنوات القادمة من هذه المصاريف للحصول على الأرباح. وإدارة الأرباح هنا مؤشر على قدرة الإدارة على تنظيم الأداء وتوجيه الربح بين الفترات. من جانب اخر، فالالتزام بلوائح والتعليمات والتشريعات يعد دافعا مهما لإدارة الأرباح، لذلك أن الأرقام المحاسبية قد تجذب انتباه الجهات التنظيمية في الدولة مثل الحكومة وجهات مكافحة الاحتكار وهيئات الضرائب لتشتيت انتباه هذه الجهات من خلال إدارة الأرقام المحاسبية المتمثلة بأرباح الشركة. فقد أشار (Sun and Rath (2008) إلى أن إدارات الشركات تعتمد الى خفض الدخل عندما تتعرض الشركات التي يديرونها الى تحقيق يتعلق بمكافحة الاحتكار بسبب نظرة الجهات التنظيمية لرقم الربح المرتفع باعتباره مؤشر للقوة السوقية المفرطة، أي الاحتكار، ومن اجل التخلص من هذه النظرة يقوم المديرين بخفض الأرباح لإعطاء انطباع ان احتكار الشركة قد تلاشى او انخفض. على سبيل المثال، ما قامت به الشركات النفطية العالمية في حرب الخليج الثانية سنة 1990. اذ توقعت شركات النفط انها ستحقق أرباح كبيرة خلال حرب الخليج الثانية. وللتخلص من مراقبة الجهات التنظيمية للشركات التي حققت طفرة في أرباحها. قامت الشركات النفطية باستخدام الاستحقاقات المحاسبية لخفض أرباحها.

بالإضافة الى ما تقدم، الشركات التي تعمل في بيئة ذات معدلات ضريبية عالية غالبا ما تميل الى إدارة الأرباح بشكل مخفض (Hamid et al., 2012). فنظرية التكاليف السياسية تتوقع ان المديرين إذا كان لديهم فرصة لاتخاذ خيار محاسبي من دون الخيارات الأخرى للتهرب من اللوائح والقوانين والذي من الممكن ان يؤدي الى إمكانية تحويل الثروة لفترات مستقبلية (Khan et al., 2019; Rahman et al., 2013). كذلك ان التنظيم في قطاع المصارف والتأمين يتطلب تحقيق بعض العتبات المتعلقة بالأرباح المحاسبية. مثل هذه العتبات تخلق حافز لدى إدارة الشركات الى إدارة البنود المحاسبية المتضمنة في القوائم المالية (Healy and Wahlen, 1999).

3- التعاقد

ان إدارة الأرباح تستجيب للعقود ذات العلاقة بالشركة، سواء كانت المتعلقة بإدارة الشركة او جهات الائتمان او المنظمين. حيث ينظر الى الشركة على أنها سلسلة من العقود وتميل الى تقليل تكاليف التعاقد المرتبطة مع العديد من الأطراف المتعاقدة وذلك عن طريق اختيار الخيار المحاسبي الامثل للشركة، وأن هناك ثلاث اتفاقيات تعاقدية وهي عقد المكافئات بين الادارة والشركة وعقد الديون بين الشركة والمقرضين والعقد السياسي بين الشركة والمنظمين (Sun, 2012: P. 111).

فيما يخص النوع الاول من التعاقد الا وهو عقد المكافئات بين الادارة والشركة. يحاول المديرين التأثير على النتائج التعاقدية لخطة المكافئات من خلال ممارسة الاحكام الشخصية (التقديرات) في اعداد التقارير المالية. وفقا لنظرية الوكالة، يتم هيكله العقود بين المالكين والادارة من اجل مواجهة تعارض المصالح بينهم وكذلك الحوافز التي تشجع المديرين لأن يعملوا لمصلحة المالكين. ولذلك العقود المبرمة بين الادارة والمالكين تتضمن حوافز من الممكن ان يحصل عليها المديرين عند تحقيق مستوى اداء عالي او تحقيق عتية من الأرقام المحاسبية مثل تحقيق صافي ربح بمقدار معين. لكن في نفس الوقت، هذه الحوافز تستند على ارقام محاسبية هي اصلا متولدة تحت سلطة المديرين وبالتالي هي تحت سيطرتهم. وعلى هذا الاساس، تؤدي عقود المكافئات الى تحفيز المديرين لإدارة الأرباح من خلال التلاعب بأرقام الأرباح لضمان زيادة مكافئاتهم. ومن اجل الحد من هذه الممارسات، تعمل الشركات على جعل مصالح المديرين ومصالح الملاك متطابقة من خلال منح المكافئات على شكل أسهم وهنا يظهر ما يسمى الملكية الإدارية الداخلية والتي تجعل مصالح المديرين تتوافق مع مصالح المساهمين الامر الذي قد يؤدي الى ابتعاد المديرين عن تقديم تقارير مالية متعسفة (Aggressive financial reporting). وفي هذا الصدد ذكر (Huang et al. (2013: P.48 "ان الملكية الإدارية الداخلية تقلل من الحاجة الى التعاقد على أساس الأرقام المحاسبية وبالتالي توفر للمديرين حوافز اقل لإدارة الأرباح". من جاب اخر، المديرين لا يديرون الأرقام المحاسبية بشكل تصاعدي على طول الوقت، ففي بعض الأحيان يعملون على خفض الأرباح، إذ إن المديرين قد يميلون الى خفض الأرباح عندما تكون مكافئاتهم قد تحققت بحدها الأقصى، أي انهم في هذه الحالة يحاولون الأرباح التي لن تؤدي الى زيادة مكافئاتهم للفترات المستقبلية (Healy, 1985).

السبب الاخر الذي يحفز الإدارة على إدارة الأرباح هو عدم انتهاك عقود الدين⁽⁵⁾ الحالية او لتحسين القدرة التفاوضية للشركة للحصول على شروط دين مناسبة للشركة. حيث تهدف عقود الدين الى تقييد المديرين من الخوض في أنشطة استثمارية او تمويلية قد تؤدي بالشركة الى التخلف عن التزاماتها المحددة في عقد الدين. السبب في ذلك أن عقود الدين في الغالب تتضمن اشتراطات قد وضعها مجهزي الاموال تقييد توزيع الأرباح على المساهمين وتضع عتبات لا يجب تجاوزها للأرقام المحاسبية مثل حد معين للرافعة المالية⁽⁶⁾. بكلمات أخرى، تظهر مشكلة تضارب مصالح بين المساهمين

(5) تحتوي عقود الدين على تعهدات تستند على ارقام محاسبية تخفف من حدة الصراع بين الدائنين (حملة السندات) والمستثمرين (حملة الاسهم) داخل الشركة المقترضة وبالتالي تزيد من قيمة الشركة. حيث تنقسم تعهدات الديون الى تعهدات ايجابية وتعهدات سلبية. وتتطلب التعهدات ايجابية من الشركات المقترضة الحفاظ على مستويات محددة من النسب المحاسبية على سبيل المثال الحد الأدنى لرأس المال العامل وتغطية الفائدة. اما التعهدات السلبية فتتقيد أنشطة التمويل والاستثمار للشركة المقترضة على سبيل المثال توزيعات الأرباح واصدار ديون جديدة، وذلك عندما لم يتم استيفاء الشروط المحددة من حيث الأرقام المحاسبية، وبذلك يفرض انتهاك العقود تكاليف على الشركة تتمثل في اعادة التفاوض على اصدار السند. وبم ان التعهدات تستند على الأرباح ولتقليل من انتهاك التعهدات في اتفاقيات الدين فيعمل المديرين على التلاعب بالأرباح. وتعتبر الرافعة المالية هي بديل على الأرقام المحاسبية، وكلما ارتفعت نسبة الديون الى حقوق الملكية، يقوم المديرين بتحويل الأرباح من الفترات المستقبلية الى الفترة الحالية وكذلك التلاعب في توقيت بيع الموجودات وذلك بهدف تخفيض نسب المديونية (Bartov, 1993: 843-844).

والمقرضين من جهة، والمقرضين والمديرين من جهة أخرى. حيث يكون امام المديرين خيار تحويل الثروة من المقرضين إلى المساهمين وذلك من خلال التوسع في الاستثمارات. ولمواجهة هذا الامر، يقوم المقرضين بوضع شروط في عقد الدين والتي تكون على شكل عتبة أرباح (Lazzem and Jilani, 2018). وهذه العتبات تستند إلى ارقام محاسبية لذلك من المرجح ان يعمل المديرين لإدارة الأرقام المحاسبية لتضخيم الأرباح من اجل اظهار أن الشركة لم تنتهك عقود (تعهدات) الدين (DeFond and Jiambalvo, 1994), وكذلك أن الشركات التي تدير أرباحها لتجنب انتهاك عقود الدين ولتجنب انخفاض قيمة الشركة في السوق المالي. فالشركات من اجل تجنب انتهاك عقود الدين، أي تجنب ان تكون شركة متعثرة، قد تلجأ الى خفض النفقات الرأسمالية مما ينعكس بالسلب على قيمة الشركة. وبالتالي خيار إدارة الأرباح لتجنب انتهاك شروط عقد الدين يكون حاضر بقوة امام إدارة الشركة لتجنب انتهاك عقد الدين، وبذلك تجنب خفض النفقات الرأسمالية (Dyreg et al., 2022). وفي هذا الصدد أشار Jaggi and Lee (2002) الى ان الشركات المتعثرة ماليا تدير أرباحها لتجنب انتهاك عقود الدين.

من جانب آخر، أشار الأدب المحاسبي ان إدارة الشركة تميل إلى إدارة الربح بشكل تصاعدي من اجل الحصول على ائتمان بكلفة قليلة وتسهيلات سريعة (Bossse and Phillips, 2016). الا ان جودة المعلومات المحاسبية تؤثر في تقديرات مانحي الدين للتدفقات النقدية المستقبلية. اما إذا كانت جودة الأرقام المحاسبية منخفضة فان مانحي الدين يطالبون بفائدة اعلى وشروط أكثر. لذلك مانحي الدين سيطلبون بمعدل اعلى للفائدة للشركات التي تدير أرباحها بواسطة الاستحقاقات (Ge and Kim, 2014). بشكل مفصل، المديرين يستخدمون الاستحقاقات التقديرية لزيادة الدخل وذلك من اجل تفادي انتهاك شروط عقود الدين. على عكس ذلك، المديرين يستخدمون الاستحقاقات التقديرية لخفض الدخل عند إعادة هيكلة الديون او إعادة التفاوض على الدين (Saleh and Ahmed, 2005). يستنتج الباحثان من ذلك، أن الحالة المالية للشركة هي التي تحدد اتجاه المديرين في إدارة الأرباح بالزيادة او التخفيض.

4- راس المال

إن أحد بواعث الإدارة لإدارة الأرباح هو تعظيم قيمة الشركة، وهذا يتحقق عند افصاح الشركة عن الأرباح وبالتالي ارسالها لإشارات موجبة للسوق المالي ينعكس بالإيجاب على سعر سهم الشركة. فالأدب المحاسبي أشار الى أن الشركات تميل الى إدارة الأرباح عند طرح أسهمها في السوق او عند الاندماج والاستحواذ (Chiraz & Anis, 2013). لذلك يعد التأثير في رد فعل سوق راس المال تجاه أسهم الشركة أحد الأسباب المهمة لإدارة الأرباح. فالمديرون يعمدون إلى التأثير على سعر أسهم الشركة بهدف تعظيم قيمة الشركة السوقية. وفي هذا السياق من الممكن ان تقوم الشركة بإدارة الأرباح عند اصدار أسهمها اول مرة (IOP). الشركات تزيد ارباحها بشكل انتهازى من خلال الاستحقاقات المتزايدة للدخل في عملية الاصدار الاولي للأسهم وكذلك الفترات الربع السنوية التي تلي فترة الاكتتاب مباشرة، وإدارة الربح هذه من الممكن ان تعزو الى الرغبة في زيادة سعر العرض وزيادة ثروة المالكين على المدى القصير، كذلك للحفاظ على سعر السوق المرتفع بعد الاكتتاب العام نظرا لان المالكين ورواد الاعمال واصحاب رؤوس الاموال قد يرغبون في بيع اسهمهم في السوق الثانوية في نهاية فترة الاغلاق. ان تفسير ادارة الأرباح من قبل الادارة بشكل واسع بعد اصدار الاسهم اول مرة من الممكن ان يستند الى نظرية الوكالة، إذ تهتم نظرية الوكالة بمشكلة فصل الملكية عن الادارة، اي مشكلة المالك والمدير والتي تنشأ بسبب تعارض المصالح بين المالكين والمديرين. تعارض المصالح هذا يقود إلى عدم تماثل المعلومات بين الطرفين. السوق المالي الذي يتم طرح الاسهم فيه لأول مرة للاكتتاب يتسم بارتفاع مستوى عدم تماثل المعلومات بين المشاركين في السوق وادارة الشركة. حيث ان معلومات الشركات التي تصدر اسهمها اول مره في الغالب ما تكون شحيحة في السوق المالي، مما يقود الى خلق حالة من عدم التأكد لدى المشاركين في السوق المالي تجاه الشركة. وهذا التفاوت في المعلومات

(6) وكلما زادت نسبة زاد احتمال قيام مديري الشركات باختيار الاجراءات المحاسبية التي تحول الأرباح من الفترات المستقبلية الى الفترة الحالية وخاصة عندما يكون وضع الشركة على وشك انتهاك تعهدات الدين المستند على الأرقام المحاسبية

بين ادارة الشركة والمشاركين في السوق يدفع الادارة لزيادة الارباح المبلغ عنها مما ينعكس على ارتفاع سعر السهم (Gounopoulos and Pham, 2018).

وفي سياق اصدار الاسهم، ان ادارة الارباح بدافع من اصدار الاسهم الجديدة للشركة مشابه لحافز ادارة الارباح لإصدار الاسهم لأول مرة. قبل طرح الاسهم الجديدة في السوق المالي، تعمل إدارة الشركة على ادارة الارباح من اجل خلق صورة جيدة للشركة عند المشاركين في السوق، الامر الذي يؤدي الى رفع سعر السهم في السوق. فقد صرح (DuCharme et al., 2004: P. 28) "ان بعض الشركات تتلاعب بشكل انتهازي بالارباح بالزيادة قبل اصدار الاسهم حيث يتم خداع المستثمرين ودفعهم الى تكوين توقعات مفرطة في التفاؤل فيما يتعلق بالارباح المستقبلية بعد اصدار الاسهم، وبالتالي ستمكن الشركات التي اصدرت اسهم جديدة من الحصول على سعر سهم اعلى من السابق، ولكن ارباح الشركة في الفترة اللاحقة ستكون مخيبة للأمال وذلك لان الارباح التي ابلغت عنها الشركات التي اصدرت الاسهم تتضمن مستويات عالية وغير طبيعية من الاستحقاقات الايجابية في فترة اصدار الاسهم وهذه الاستحقاقات تميل الى الانعكاس في الفترات اللاحقة". بكلمات اخرى، الشركة التي لديها اصدار جديد من الاسهم تقوم بالإفصاح عن ارباح مرتفعة قبل وخلال الفترة التي يتم فيها اصدار الاسهم، الامر الذي يقود إلى زيادة غير طبيعية في الاستحقاقات التقديرية. كذلك ان زيادة الارباح في الفترة الحالية له انعكاسه على ارباح السنوات القادمة، إذ يتوقع أن تنخفض الارباح في الفترات التي تلي اصدار الاسهم. فقد اثبت (Dechow and Skinner (2000 وجود ارتباط بين إدارة الأرباح والأداء اللاحق لسعر سهم الشركة والذي يميل في الغالب الى الانخفاض، والسبب في هذا الانخفاض يعود إلى قيام المشاركون في السوق بإعادة تقييم الأسهم بالاستناد الى رقم الربح المفصح عنه من قبل الشركة، ورقم الربح هذا سيكون منخفضا في هذه الفترة (المستقبلية). بمعنى قيام المشاركون في السوق بتصحيح توقعاتهم السابقة التي اتسمت بالإفراط في التفاؤل تجاه مستقبل أسهم الشركة نتيجة الأرباح المدارة بالزيادة من قبل الشركة (He et al., 2010).

أساليب التلاعب بالأرقام المحاسبية (إدارة الأرباح)

قبل البدء بعرض الاساليب المتبعة من قبل مديري الشركات في إدارة الارباح، يجب ان يتسم الاسلوب المتبع بعدد من الاشتراطات (ابراهيم، 2017: ص 100) هي: (1) أن يتفق الأسلوب المستخدم مع المبادئ المحاسبية او مع معايير المحاسبة المتبعة. (2) ان يحقق الاسلوب المستخدم التعديل المطلوب دون ان يورط الشركة في اي اعمال غير مرغوبة. (3) الا يحتاج الاسلوب المستخدم الى عقد صفقات مع الاطراف الخارجية الاخرى.

من اجل ادارة ارباح الشركة، امام المديرين طريقتان رئيسيتان لإدارة ارباحهم. إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق وإدارة الأرباح الحقيقية. إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق تنشأ من أساس الاستحقاق في المحاسبة والذي يستند على تسجيل الإيرادات والنفقات سواء ترتب عليها دفع او استلام نقدي او لم يترتب عليها ذلك، أي انها تسجل وفق عقد الصفقة او المعاملة او الحدث وليس ما تحقق من تدفق نقدي. وهذه الاستحقاقات الظاهرة في القوائم المالية بعضها تقديري. وبسبب ان جزء من هذه الاستحقاقات تقديري بالتالي يتم تحديد هذا الجزء التقديري من قبل الإدارة. لذلك من الممكن للإدارة ان تزيد او تخفض هذه الاستحقاقات وفق روية هذه الإدارة للأرباح (تحقيق رقم الربح مستهدف، التخفيف من تقلبات الارباح، تجنب التقرير عن خسائر معينة). بكلمات أخرى، إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق تستند على استخدام الأرقام المحاسبية وكيفية التلاعب بهذه الأرقام من خلال اختيار السياسات والطرق المحاسبية واستغلال المرونة المتوفرة لاختيار البديل المحاسبي الذي يحقق اهداف الإدارة فيما يخص إدارة رقم الربح. النوع الاخر من إدارة الأرباح هي إدارة الأرباح الحقيقية. إدارة الأرباح الحقيقية تستند على توقيت حدوث الإيرادات والنفقات بطريقة تسمح بتغيير الأرباح الذي يفترض ان يبلغ عنه بطريقة مختلفة. الا ان إدارة الأرباح الحقيقية صعبة قياسا بإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق. السبب في ذلك التكاليف الكبيرة المرتبطة بإدارة الأرباح

الحقيقية. بكلمات أخرى، إدارة الأرباح الحقيقية تقوم على اتخاذ الإدارة لقرارات تشغيلية واستثمارية وتمويلية لتغيير رقم الإيرادات والمصاريف من خلال التأثير على توقيت حدوث الصفقة او الحدث المالي.

1- إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق

مفهوم الاستحقاق :

بالاعتماد على حاجة مستخدمي التقارير المالية لتقييم أداء الشركة بصورة دقيقة. نظمت المحاسبة، اي اعداد التقارير المالية، منذ زمن طويل على أساس الاستحقاق. فقد أكد مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) على ذلك بقوله "القوائم المالية معدة على اساس الاستحقاق المحاسبي توفر معلومات حول المعاملات والاحداث الاقتصادية أكثر فائدة للمستخدمين في اتخاذ القرارات. وبموجب هذا الاساس، يتم الاعتراف بتأثيرات المعاملات والاحداث المالية عند حدوثها بغض النظر عن استلام او دفع نقد، ويتم تسجيلها في السجلات المحاسبية والابلاغ عنها في القوائم المالية للفترات التي تتعلق بها" (IASB, framework, par. 22). والباحثان يعرف الاستحقاقات المحاسبية على أنه التباين في توقيت حدوث التدفقات النقدية وتوقيت الاعتراف المحاسبي بالعمليات والاحداث المالية التي قامت بها الشركة في فترة محددة، وبذلك الاستحقاقات المحاسبية لا تهمل التأثير الاقتصادي للحدث او للعملية المالية في فترة ما سواء ترتب على هذا الحدث او العملية تدفق نقدي ام لا. فأساس الاستحقاق يوفر امكانية الاعتماد على الارباح المحاسبية في الحكم على اداء الشركة. اذ ان الاستحقاقات تلعب دورا هاما في تقييم اداء الشركة والسبب في ذلك يبينه الباحثان بالمناقشة الاتية:

التدفقات النقدية تعاني من مشاكل المقابلة والتوقيت والتي تترك أثر سلبي في تفسير اداء الشركة، ولتجاوز هذا الامر يتم الاعتماد على الاستحقاقات والتي تعتبر بمثابة تسويات مؤقتة تقوم بتحويل التدفقات النقدية عبر الفترات الزمنية المختلفة. فعلى سبيل المثال يؤدي تسجيل الذمم المدينة الى تسريع الاعتراف بالتدفق النقدي المستقبلي في الارباح ومطابقة توقيت الاعتراف المحاسبي مع توقيت المنافع الاقتصادية من المبيعات. بمعنى يتم توظيف اجراءات الاستحقاق بالنسبة للمقدمات والمستحقات والتي تهدف الى مقابلة الإيرادات بالمصروفات والمكاسب والخسائر لتعكس اداء الشركة خلال الفترة. وان الاعتراف بالإيرادات والمصروفات والمكاسب والخسائر التي تؤدي الى الزيادة والنقص في الموجودات والمطلوبات وان مقابلة الإيرادات بالمصروفات والمخصصات هو جوهر استخدام المحاسبة على اساس الاستحقاق لقياس اداء الشركات. من جانب اخر، ان تقدير هذه الاستحقاقات لا يتوقف عند السنة محل التقدير (Dechow (2000). فتطبيق اساس الاستحقاق يؤدي الى تحميل كل فترة زمنية بما يخصها من إيرادات ومصروفات بغض النظر عن توقيت سداد او تحصيل المقابل النقدي لها (راشد، 2016). بكلمات اخرى، ان الاستحقاقات تحول او تعدل الاعتراف بالتدفقات النقدية بمرور الوقت بحيث تقيس الارقام المعدلة، اي الارباح، اداء الشركة بشكل افضل (Dechow and Dichev, 2002). وبالتالي رقم الأرباح المكون من المستحقات والتدفق النقدي يكون معبرا عن نشاط الشركة خلال الفترة الزمنية التي يغطيها رقم الربح، وبذلك من الممكن أن يستخدمون المشاركين في السوق رقم الربح في تقييم الشركة. اذ ان رقم الربح يلعب دورا إعلاميا في السوق المالي من خلال قيام المشاركين في السوق بدمج أرباح الشركات في أسعار أسهم هذه الشركات (Paredes and Wheatley, 2017). وهذا الدور المهم المنوط بالأرباح يرجع في الحقيقة الى الاستحقاقات المحاسبية. اذ ان الاستحقاقات ما هي الا تقديرات لتحقيق التدفق النقدي التشغيلي في المستقبل. فبالاعتماد على الاستحقاق، فان الأرباح المحاسبية مؤشر مهم لقياس أداء الشركة خلال فترة زمنية محددة ومن ثم توقع التدفقات النقدية المستقبلية (Ebaid, 2011; Dawar, 2015). لذلك ان تقييم اداء الشركة مرتبط بالأرباح أكثر من ارتباطه بالتدفق النقدي وان عوائد الاسهم ترتبط بالأرباح أكثر من ارتباطها بالتدفقات النقدي.

ومع ذلك، فإن موقف الإدارة فيما يتعلق بالمستحقات المحاسبية⁽⁷⁾ في تسوية رقم الربح لإعادة تمثيل الحقيقة الاقتصادية يتوقف على رغبة الإدارة في توجيه رقم الربح. من ناحية، لتطبيق أساس الاستحقاقات قد يتم اجراء بعض التسويات المحاسبية في نهاية الفترة بهدف التمييز بين المصروفات الايرادية والنفقات الرأس مالية، وبين الايرادات التي تخص الفترة والمنافع التي تخص أكثر من فترة من ناحية، الامر الذي قد يتطلب اجراء بعض التقديرات الحكمية في سبيل تحميل كل فترة محاسبية بما يخصها من مصروفات كانت لازمة لتحقيق ما يخصها من ايرادات (راشد، 2016: ص 289). كذلك تستند الاستحقاقات في كثير من الاحيان الى افتراضات وتقديرات خاطئة فيتم تصحيحها في الاستحقاقات والارباح المستقبلية. فعلى سبيل المثال إذا كانت المتحصلات النقدية من الذمم المدينة اقل من التقدير الاصيلي فان المعالجة المحاسبية تحتم تسجيل قيد يومية بالنقد المحصل وتصحيح اخطاء التقدير. وان تصحيح اخطاء التقدير هو تشويش او ضوضاء تقلل من الدور المفيد للاستحقاقات (Dechow & Dichev, 2002, P: 36). اي أن الاستحقاقات والارباح عالية الجودة هي دالة لدقة هذه التقديرات.

علاوة على ذلك، خبرة المديرين وحالة عدم التأكد المحيطة بالشركة عوامل مهمة في تحديد دقة التقديرات. في البيئات المحاسبية ذات عدم التأكد العالي، تقديرات المديرين قليلي الخبرة للاستحقاقات تكون غير دقيقة مما يستلزم ان تنعكس هذه التقديرات غير الدقيقة في التقارير المالية المستقبلية (McNichols, 2002). ومن ناحية اخرى، المديرين لديهم السلطة التقديرية في الاعتراف بالاستحقاقات. وبالتالي هؤلاء المديرين يمتلكون القدرة على توجيه الاستحقاقات بشكل انتهازي. فالمديرون يستخدمون التقديرات الخاضعة لسلطتهم من اجل تشكيل رقم الربح بما يتوافق مع مصالحهم، مما يجعل إدارة الأرباح بواسطة الاستحقاقات من قبل المديرين واقع حال. وفي هذا الخصوص، اشار الادب المحاسبي بشكل واسع الى توظيف الاستحقاقات من اجل ادارة الأرباح. إذ استخدمت إدارة الشركات الاستحقاقات لتجنب الإبلاغ عن الخسارة عبر تلبية او تجاوز توقعات الأرباح وهي اشارة يتم مراقبتها عن كثب من قبل المشاركين في السوق المالي (Lento & Yeung, 2017, 2). فقد اشار (Teoh et al. 1998) الى ان المرونة⁽⁸⁾ التي يتسم بها تقدير المستحقات تسمح بأجراء تعديلات على هذه المستحقات بالاتجاه الذي ترغب به إدارة الشركة (زيادة او تخفيض الربح). والمرونة في أساس الاستحقاق ترجع إلى أن هذا الأساس يتطلب اجراء عمل مقابلة بين الايرادات والمصروفات التي تتضمن تقديرات فيما يتعلق بتوقيت الاعتراف بالإيرادات والمصروفات والتي تخضع لسيطرة الادارة التي يمكنها

(7) من الامثلة على محاسبة الاستحقاق نورد المثال الاتي شركة تدفع نقد مقابل اوزة ذات عمر محدود وتضع بيضاً ذهبياً. تحاول محاسبة الاستحقاق مطابقة التدفق النقدي الاولي مقابل التدفقات النقدية المستقبلية من الاستثمار. وبالتالي توزيع كلفة الازة على الفترات الحالية والمستقبلية. في اي فترة زمنية تباع الشركة البيض وبافتراض ان الزبائن يدفعون النقد في الوقت المحدد فان التدفقات النقدية للشركة هي المدفوعات التي يدفعها الزبائن عن البيض الذهبي. ولكن الشركة استخدمت مورد محدود العمر وهي حقيقة لا تنعكس في التدفقات النقدية الحالية. وتتطلب الصورة الحقيقية لدخل الشركة تعديل نتيجة استخدام الازة وبالتالي فان الفرق بين التدفقات النقدية والارباح يعكسه الاندثار او انخفاض قيمة الموجودات الشركة خلال الفترة. وبخلاف التدفق النقدي يمكن للشركة تقليل او زيادة ارباحها المبلغ عنها بافتراض معدل اندثار اعلى او اقل. او رسملة المصاريف التي لا يتوقع منها بشكل معقول تدفقات نقدية مستقبلية وتصنيفها على انها نفقات استثمارية. وللاستمرار في هذا المثال افترض ان زبائن الشركة يشترون البيض الذهبي بالاجل وبالتالي لا يوجد لدى الشركة اي تدفق نقدي خلال الفترة. وتمتلك الشركة وعود من الزبائن بالدفع لاحقاً وتعتبر هذه الوعود بان لها قيمة وان تحديد قيمتها يتطلب حكم مبي. وعلى وجه الخصوص مع المبيعات الاجلة يتطلب تعديل الارباح وضع افتراضات حول السرعة في تسديد الزبائن ما بدمتهم ونسبة الزبائن الذين يتخلفون عن السداد. وتؤثر هذه القرارات على الدخل المعلن ويخلق التقدير الاداري امكانية التلاعب بالارباح المبلغ عنها (Bergstresser & Philippon, 2006, p. 514-515).

(8) حيث ان الانبات المحاسبي يتسع داخل اساس الاستحقاق ليشمل بالاضافة الى العمليات النقدية كافة العمليات الاجلة وايضا عمليات التبادل العيني، التغيرات في اسعار الاصول والخصوم، التلاعب بتوقيتات المصروفات وغيرها مما يمنح للإدارة مساحة تمكنها من التقرير حول رقم الربح المطلوب والذي بطبيعته يضل اصحاب المصالح والمساهمين حول الاداء الاقتصادي للشركة (اسماعيل، 2020: ص 10).

تطوع هذه العملية لتحقيق رغبتها بشأن تحديد مقدار ما تقر عنه من ارباح وتحقيق المستوى المفضل من الأرباح خلال المدة المحاسبية (هلال، 2012: ص 55).

وتنشأ فرصة ادارة الأرباح لان الدخل المبلغ عنه يشمل التدفقات النقدية والتغيرات في قيمة الشركة والتي لا تنعكس في التدفقات النقدية الحالية (الاستحقاقات). وان التدفقات النقدية سهلة القياس بينما حساب التغيرات في قيمة (الاستحقاقات) يتضمن قدر كبير من التقدير. وتضم مكونات الربح على اساس الاستحقاق (الاستحقاقات) الفجوة بين التدفقات النقدية للشركات والربح المعلن عنه. بكلمات اخرى، ان ادارة الأرباح لا تتعلق بالمستحقات الكلية بل في جزء من المستحقات. فالجزء الاول وهو الجزء العادي من المستحقات والذي ينشأ من التطبيق الاعتيادي والمنظم للإجراءات المحاسبية على اساس الاستحقاق، اما الجزء الثاني فهو جزء من الاستحقاقات قامت الادارة بتقديره بهدف تغيير رقم الربح، اي أن الاستحقاقات التقديرية تختلف عن المستوى العادي للاستحقاقات.

إجمالي المستحقات = المستحقات العادية + المستحقات التقديرية

أي ان المستحقات التقديرية = إجمالي المستحقات - المستحقات العادية

ادارة الأرباح على اساس الاستحقاق تتم من خلال استخدام وسائل محاسبية مثل الاستحقاقات التقديرية والتقديرية المحاسبية والتغير في السياسات المحاسبية (Belski & Brozovsky, 2002). وتتحقق ادارة الأرباح على اساس الاستحقاق عن طريق تغيير الطرق او التقديرات المحاسبية المستخدمة في المعالجات المحاسبية، فعلى سبيل المثال يؤدي تغيير طريقة الاندثار للموجودات الثابتة وتقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها الى تحيز الأرباح المبلغ عنها في اتجاه معين دون تغيير المعاملات الاساسية. كذلك ان كثرة عناصر الاستحقاق في القوائم المالية والتي تشمل التغيرات في ارصدة حسابات المدينين والمخزون والحسابات الدائنة الاخرى والتحكم فيما يتعلق بإيرادات ومصروفات نهاية المدة مثل تأجيل الاعتراف بإيرادات تحققت اخر الفترة الى الفترة المالية التالية وتأجيل بعض المصروفات او الخلط في معالجة البعض الاخر منها ما بين مصروفات إيرادية ورأسمالية، ويسمح اساس الاستحقاق للإدارة باستخدام التقديرات المحاسبية في ادارة الأرباح مثل تقدير العمر الانتاجي للموجودات الثابتة والقيمة المتبقية منها كأنقراض في نهاية عمرها الاقتصادي وتقدير المخصصات وتوجيهها لأغراض تكوينها وتقدير خسائر الهبوط في قيم الموجودات وغيرها فضلا عن الحرية في تغيير بعض المستحقات وادارة رأس المال العامل (جمعة، 2017: ص 38).

التصنيفات النوعية لعناصر وارصدة الاستحقاقات المحاسبية

ومن الجدير بالذكر ان الاستحقاقات يمكن ان تصنف حسب (1) قدرة الادارة على التحكم بها. (2) طول فترة انعكاسها على القوائم المالية. والاستحقاقات حسب قدرة الادارة على التحكم بها تقسم الى:

اولاً، استحقاقات تقديرية (غير طبيعية) واستحقاقات غير تقديرية (طبيعية). الاستحقاقات التقديرية (غير الطبيعية) لشركة ما هي الاستحقاقات التي تم انشاؤها للتلاعب واحداث تغييرات في الأرباح المبلغ عنها بسبب التدخل الاداري في تشكيل المعلومات المالية (Kouaib et al., 2018). الاستحقاقات التقديرية او غير الطبيعية لشركة ما هي المكون غير المتوقع الذي تم الابلاغ عنه من قبل الشركة وهي الفرق بين المستويات الفعلية المبلغ عنها والمستوى المتوقع الابلاغ عنه من قبل للشركة للفترة (Geiger & North, 2006:P.785). الاستحقاقات التقديرية تمثل العناصر التي تتوفر بشأنها عدة بدائل لتحديد قيمتها من الناحية المحاسبية، مما يمنح إدارة الشركة حرية اختيار البديل المناسب وهذا يتيح للإدارة إمكانية التأثير على قيمة هذه الاستحقاقات سواء بتضخيم أرباح الشركة او تخفيضها وفقاً لأهدافها ومن امثلة ذلك تدخل الإدارة في تقدير نسب مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها، او تقدير الاعمار الانتاجية للموجودات الثابتة وما يترتب عليها من اعباء الاندثار او تقدير مصاريف الصيانة والدعاية والاعلان. وقد تتدخل الادارة للتأثير في حجم او توقيت الاحداث المؤثرة في الأرباح كالتحكم في توقيت التخلص من الموجودات التي تم

تقدمها وما يترتب عليها من وجود مكاسب او خسائر رأسمالية، او التحكم في التوسع في شروط منح الائتمان التجاري بحيث يؤدي إلى ارتفاع المبيعات الأجلة دون ان يصاحب ذلك ارتفاع مماثل في مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها (محمد، 2017: ص 577). ويتم التلاعب المتعمد بالاستحقاقات التقديرية لغرض ادارة معلومات الارباح، فقد تنشأ الاستحقاقات التقديرية من الاختيارات المتاحة للإدارة مثل الاجتهادات في وضع التقديرات المحاسبية لبعض بنود المصروفات المقدرة المعترف بها كالديون المشكوك في تحصيلها، وتقدير الاعمار الانتاجية للموجودات الثابتة، وخسائر انخفاض قيمة الموجودات، بالإضافة الى حرية الاختيار بين السياسات المحاسبية البديلة مثل الاختيار بين طرق حساب الاندثار وطرق تقييم المخزون. كما قد تنشأ الاستحقاقات الاختيارية من التغير في بعض الانشطة الاقتصادية او التنظيمية الخاصة بالشركة كالتغيير في سياسة تحصيل حسابات المدينين (السيد، 2017: 97-98).

ثانياً، النوع الثاني من الاستحقاقات هي الاستحقاقات غير التقديرية (الطبيعية). الاستحقاقات غير التقديرية هي المستوى المتوقع او الطبيعي للاستحقاقات في الشركة (Geiger & North, 2006). فالاستحقاقات غير التقديرية تزداد وتنقص وفقاً لعمليات الشركة والعوامل الخارجية (Kouaib et al., 2018). فتتمثل في العناصر التي لا يتوافر بدائل لتحديد قيمتها، وبالتالي لا تستطيع ادارة الشركة التأثير على قيمتها، فهي تنشأ من المعاملات المعتادة التي تقوم بها الشركة والتي تستلزم اجراء تغييرات غير متعمدة من جانب الادارة في قيم الموجودات والمطلوبات والايادات والمصروفات. ومن امثلة ذلك ارصدة الايرادات والمصروفات المقدمة والمستحقة إذ يتم قياسها بطريقة موضوعية من دون اللجوء إلى التقدير الحكمي من جانب الإدارة (محمد، 2017: ص 579). وتمثل الاستحقاقات غير التقديرية الاستحقاقات الطبيعية للأرصدة التي تنشأ نتيجة طبيعة اعمال الشركة والظروف التي تعمل فيها دون تدخل الادارة، مثل زيادة المبيعات الأجلة نتيجة زيادة الطلب على منتجات الشركة دون التوسع في شروط الائتمان والمصروفات والايادات المقدمة والمستحقة (محمد، 2019).

وفقاً لتصنيف للاستحقاقات القائم على طول فترة انعكاسها على القوائم المالية، تقسم الاستحقاقات إلى استحقاقات قصيرة الاجل (تشغيلية) واستحقاقات طويلة الاجل (غير تشغيلية).

فالاستحقاقات قصيرة الاجل ترتبط بالموجودات والمطلوبات قصيرة الأجل مثل حسابات المدينين والمخزون والدائنين والايادات والمصروفات المقدمة والمستحقة، وتسمى هذه الاستحقاقات احيانا باستحقاقات رأس المال العامل لارتباطها المباشر بالنشاط التشغيلي للشركة (محمد، 2017: ص 579). والاستحقاقات قصيرة الاجل (المتداولة) هي تسويات تشمل الموجودات والمطلوبات قصيرة الاجل والتي تدعم العمليات اليومية للشركة. فعلى سبيل المثال يمكن للمديرين تغيير الاستحقاقات المتداولة عن طريق تعجيل الاعتراف بالإيرادات مع المبيعات الاجل اي قبل استلام النقد وتأجيل الاعتراف بالمصروفات بعد دفع النقد للموردين وتقديرات منخفضة للديون المعدومة (Teoh et al., 1998: P. 66).

اما الاستحقاقات طويلة الاجل (غير تشغيلية) فتتمثل في ارصدة الاستحقاقات المرتبطة بالموجودات والمطلوبات طويلة الاجل مثل حسابات الاندثار وضرائب الدخل المؤجلة. وتتميز الاستحقاقات طويلة الاجل بان تأثيرها يمتد لأكثر من فترة محاسبية، لذلك فهي ترتبط بالأنشطة الاستثمارية والتمويلية (محمد، 2017: ص 579). وان الاستحقاقات طويلة الاجل هي تسويات تشمل صافي الموجودات طويلة الاجل. ويمكن تغيير هذه الاستحقاقات عن طريق تخفيض مقدار الاندثار وخفض الضرائب المؤجلة (Teoh et al., 1998: 66).

الاثار العكسي للاستحقاقات المحاسبية

التلاعب بالاستحقاقات المحاسبية في فترة معينة له تأثير عكسي على الارباح المفصح عنها في الفترات المستقبلية. فاستخدام الاستحقاقات لزيادة الارباح في الفترة الجارية سوف يترتب عليه انخفاض الارباح في الفترة او الفترات التالية والعكس صحيح. فعلى سبيل المثال زيادة العمر الانتاجي للموجودات بهدف تخفيض الاندثار وبالتالي تخفيض المصروفات وزيادة ارباح الفترة

الجارية سوف يؤدي الى تخفيض الأرباح في الفترات القادمة نتيجة امتداد الاندثار في هذه الفترات. يعني ذلك ان استخدام الاستحقاقات المحاسبية له تأثير على الأرباح المستقبلية للشركة ولكن هذا الاثر متوقف على سلوك الإدارة، فاذا كان سلوكها انتهازي فأنها سوف تستخدم تقديرات للاستحقاقات من شأنها زيادة ارباح الفترة الجارية وبالتالي سوف تنخفض الأرباح في الفترات المستقبلية والعكس صحيح (محمد، 2017: ص 579-580).

وأن عكس الاستحقاقات في الفترة المحاسبية التالية يخلق قيوداً على الاستخدام اللاحق لإدارة الأرباح على اساس الاستحقاق. حيث يفرض الحجم الكبير للاستحقاقات المدارة سابقاً وعكس الاستحقاقات مزيداً من القيود على استخدام ادارة الأرباح على اساس الاستحقاق في نفس الاتجاه في الفترة المحاسبية التالية (El Diri, 2017:P. 13). وان التقدير في الاستحقاقات يمكن أن يحفز الارتباط في الأخطاء عبر السنوات، حيث يمارس المديرون السلطة التقديرية وذلك لزيادة الربح في السنوات التي تكون فيها الأرباح منخفضة او تخفيض الربح في السنوات التي تكون فيها الأرباح مرتفعة وعكس هذه التقديرات في السنوات اللاحقة (McNichols, 2002: P. 63). وفي هذا الصدد يذكر (Dechow & Skinner, 2000:P. 246) " ان الشركات التي تكون فيها الاستحقاقات كبيرة ويجابية الا ان الأرباح تميل الى الانخفاض خلال السنوات الثلاثة المقبلة بسبب عكس الاستحقاقات المحاسبية، ويعزى هذا العكس الى الاستحقاقات المتداولة، وغالبًا ما تنخفض اسعار أسهم هذه الشركات وهو ما يرتبط بالانخفاض المتوقع في الأرباح".

ان الطبيعة العكسية للاستحقاقات التقديرية لها تأثير ضئيل او ليس لها تأثير على الأرباح على المدى الطويل وبذلك يتم تسعيرها بشكل مختلف من قبل المشاركين في السوق المالي عند تقييم الأوراق المالية، فعلى سبيل المثال يؤدي تخفيض مخصص الديون المدومة الى استحقاقات تقديرية تزيد من الأرباح الحالية، ولكن عندما تعترف الشركة في نهاية السنة بمصروف الديون المدومة مما يؤدي إلى انعكاس هذه الاستحقاقات التقديرية وبالتالي تنخفض الأرباح المستقبلية، اي أن الزيادة في ارباح الفترة الحالية تؤدي الى انخفاض الأرباح في الفترة المستقبلية نتيجة انعكاس الاستحقاقات التقديرية، وبذلك يكون تأثير الاستحقاقات التقديرية على الأرباح طويلاً الاجل قليل او ليس بذات تأثير وهذا ينعكس بدوره على اسعار الاسهم إذا فهم المشاركون في السوق المالي ذو الكفاءة هذه الاستحقاقات، اما تأثير الاستحقاقات التقديرية على الأرباح غير المتوقعة (Earnings unexpected). تؤدي الاستحقاقات التقديرية التي تزيد الدخل إلى ارتفاع حجم مفاجأة الأرباح المعلن عنها لأنها تحمل في طياتها اخبار سارة (صافي دخل موجب)، ولكن إذا أدرك السوق أن مفاجأة الأرباح الاساسية والتي تكون اقل الأرباح غير المتوقعة المعلن عنها مما يؤدي الى انخفاض معامل الاستجابة للأرباح لأنه مرتبط بمفاجأة الاساسية. ومن جانب اخر تؤدي الاستحقاقات التقديرية التي تخفض الدخل الى انخفاض مفاجأة الأرباح المعلن عنها لأنها تحمل في ثناياها اخبار غير سارة، ولكن إذا أدرك السوق ان مفاجأة الأرباح الاساسية والتي تكون أكبر من مفاجأة الأرباح المعلن عنها مما يؤدي إلى زيادة معامل الاستجابة للأرباح، لأنه مرتبط بمفاجأة الاساسية (DeFond & Park, 2001: P. 376).

وسائل إدارة الأرباح على اساس الاستحقاق

يمكن للإدارة الانخراط في إدارة الأرباح من خلال اساس الاستحقاق بالاعتماد على عدة وسائل اهمها:

1. تقديرات محاسبية

انخفاض قيمة المخزون

وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (2) المخزون، يتم تقييم المخزون بالكلفة او صافي القيمة القابلة للتحقق ايهما اقل، وصافي القيمة القابلة للتحقق تمثل سعر البيع المقدر ناقص التكاليف المقدرة. وفي نهاية السنة يتم جرد المخزون ويتم تحليل امكانية استرداد كلفة المخزون في الفترة التالية، اي يتم النظر الى القيمة القابلة للتحقق فاذا كانت اقل من التكلفة وبذلك يجب تقييم المخزون بالقيمة الاقل، وقد يحدث ان يكون هناك انخفاض في قيمة المخزون بسبب التلف نتيجة التقادم او انخفاض

اسعار البيع مما يعني انخفاض قيمة المخزون الى ما دون التكلفة ويجب معالجة هذا الانخفاض كتكاليف فترة وليس جزء من
كلفة المخزون ((Ionescu & Georgescu, 2014: P. 42).

ان أحد مبررات استخدام طرق مختلفة لتقييم المخزون هي ان لكل طريقة خصائص اقتصادية معينة وتمثل اهم هذه
الخصائص في إثر الظروف الاقتصادية وتغيرات الاسعار على التقارير المالية من خلال طريقة تحديد قيمة المخزون. ونظرا
للتغيرات التكنولوجية السريعة وارتفاع معدل نفاذ المنتجات والمنافسة الشرسة بين الوحدات وما ترتب عليه من ضرورة ضمان
أن المنتجات التي تنتجها الوحدة تعتمد على تكنولوجيا تواكب متطلبات العملاء الامر الذي ترتب عليه امكانية حدوث انخفاض
في قيمة المخزون (الصايغ، 2017: ص 1177). إذ قامت دراسة Wu (2013) بوضع نموذج للتنبؤ بالانخفاض في قيمة المخزون
والذي يتضمن عمر المخزون وهيكل المنتج وذلك لتقليل تأثير التقلب في القيمة الدفترية للمخزون. وتم اجراء الدراسة على احدى
الشركات التايوانية المتخصصة بصناعة اشباه الموصلات. توصلت الدراسة الى ان يمكن التنبؤ بالانخفاض في قيمة المخزون لمدة
ثلاثة أشهر. حيث اوجب المعيار الدولي للتقرير المالي رقم (2) تسجيل الانخفاض في قيمة المخزون كجزء من تكلفة البضاعة
المباعة، ولا يسمح المعيار باستخدام طريقة الوارد اخيرا صادر اولاً (LIFO) عند تقييم مخصص خسارة تقييم المخزون،
واستخدام طريقة الوارد اولاً صادر اولاً (FIFO) او طريقة المتوسط المرجح لتجنب انخفاض قيمة المخزون وتقليل تكاليف
المخزون عن طريق فحص دورة حياة المنتج لان الانخفاض في الطلب على المنتجات يؤدي إلى فقدان الطلبات وبالتالي ارتفاع
مستويات المخزون.

تحديد العمر الانتاجي المقدر للموجودات القابلة للاندثار

في الغالب تحيط درجة من عدم التأكد عند تحديد القيمة المندثرة للموجود الثابت في لحظة معينة من الزمن، وكذلك
القيمة المتبقية لهذا الموجود، ويتم تقدير القيمة المندثرة والقيمة المتبقية بناء على افتراضات حول ظروف السوق وحالة الموجود
ودرجة صيانتها واحتياجات المالك وانشطة التسويق (Petronijević et al., 2012, p. 44). وبالتالي يمكن للمديرين ان يستخدموا
تقديرات متفائلة بخصوص اصول الشركة من اجل تضخيم الارباح.

انخفاض قيمة الموجودات طويلة الاجل

ان الموجودات الثابتة تتعرض لانخفاض القيمة، والموجود منخفض القيمة هو ذلك الموجود الذي تكون قيمته الدفترية
أكبر من القيمة القابلة للاسترداد⁽⁹⁾. او هو ذلك الموجود الذي تكون قيمته الدفترية أكبر من قيمته السوقية. وبالتالي يعد هذا
مؤشرا لانخفاض قيمة الموجود الثابت، او هو ذلك الموجود المتقادم غير المواكب للتكنولوجيا المطلوبة (Zhuang, 2016). ويتم
تحديد اجراءات ذلك من خلال مقارنة تقدير التدفقات النقدية المترتبة على استخدام الموجود والمتبقي من هذا الموجود (قيمة)
مع التدفقات النقدية المستقبلية التي ممكن أن تتولد من الموجود. وعلى اساس ان تحديد الموجود ذات القيمة المنخفضة خاضع
لتقديرات الادارة، وبذلك أن ادارة الشركة من الممكن أن توظف هذه التقديرات في إدارة الارباح.
تحديد قيمة المخصصات⁽¹⁰⁾

وتعتبر المخصصات من حسابات الاستحقاق المحاسبي الاكثر اهمية في ادارة الارباح، بحيث يمكن التوسع فيها، او الحد
منها بحسب ارباح الفترة المرغوب التقرير عنها، او بحسب اهداف الادارة، ومن الامثلة على ذلك ان تقوم الادارة بحجز جزء من
الارباح للفترات المستقبلية عن طريق فروض غير واقعية لمواجهة الالتزامات. مثل المبالغة في تقدير مخصص الديون المشكوك فيها

⁽⁹⁾ القيمة القابلة للاسترداد هي صافي سعر البيع المقدر للموجود

⁽¹⁰⁾ وقد عرف المعيار المحاسبة الدولي رقم المخصص بانه التزام غير محدد التوقيت ولا المقدار وحدد شروط تكوين المخصص او الاعتراف بأية مخصصات اذا لم
تتوافر فيها هذه الشروط. واكد المعيار على ان يعتبر استخدام التقديرات جزء اساسيا من اعداد القوائم المالية، ولا يقلل من درجة الاعتماد عليها، وينطبق ذلك على
وجه الخصوص في حالة المخصصات، والتي تكون بطبيعتها غير مؤكدة بصورة اكبر من باقي بنود قائمة المركز المالي. وفي حالة توافر الشروط التي يجب توافرها للاعتراف
بالمخصص، من الممكن ان تتعايل الشركة في تقدير قيمة المخصص بناء على التقديرات التي سمح بها المعيار، حيث لم يتم تحديد نسبة معينة، او حد اقصى لتكوين
المخصص، بل ترك ذلك لتقدير الادارة، وبالتالي من الممكن ان تستغل الادارة تلك الحرية المسموح بها في تقدير قيمة المخصص في ادارة الارباح (بدير، 2020: ص 58-
59).

(11)، او مخصص خسائر القروض في البنوك، والضرائب المؤجلة، وبذلك يمكن تأجيل الربح في صورة تضخيم للالتزامات والاستفادة منها في الفترات ذات الاداء المالي الضعيف.

حيث يمكن للإدارة استخدام المخصصات في زيادة الأرباح او تخفيضها حسب اهداف الادارة، ومثال على ذلك ان تقوم الادارة بحجز جزء من ايرادات المدة الحالية للفترات المستقبلية عن طريق افتراضات متشددة غير واقعية لمواجهة الالتزامات مثل المبالغة في تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها ومخصص خسائر القروض في البنوك ومخصص الضرائب المؤجلة (النمكي، 2020: ص 40).

ولإغراء الزبائن بشراء منتجات الشركة تقدم معظم الشركات المبيعات الأجلة وتسهل الشروط الائتمانية. مع ذلك لا يتم التعامل مع جميع الزبائن الذين يشترون بالأجل على قدم المساواة ويرجع السبب في التمييز بين الزبائن في التعامل معهم من قبل الشركات بناء على درجاتهم الائتمانية والتي تحدد درجة ائتمان لكل فرد وفق تاريخ الدفع ، والديون المستحقة، وطول الفترة الزمنية للائتمان، وعدد الاستفسارات، وانواع الائتمان وبما يشكل مجموع 100% من نقاط الائتمان، وان الزبائن الذين يحملون درجات ائتمانية ضعيفة سداد ديونهم، وفي هذا السياق يتعين على الشركات وفقا لمعايير المحاسبة تقدير الديون المشكوك في تحصيلها وعمل مخصص لهذه الديون في قوائمها المالية (Magpantay, 2013: P. 507-508).

وفقا لمعايير الابلاغ المالي الدولية يتم التعامل مع الذمم المدينة كموجود مالي، وبموجب المعيار المحاسبة الدولي رقم (39) يخضع كل موجود مالي لاختبار انخفاض القيمة فيما إذا زادت القيمة الدفترية للموجود عن القيمة التقديرية القابلة للاسترداد. وان الفشل المحتمل في الحصول على أصل الدين وفوائده يستلزم احتساب مخصص الانخفاض في القيمة، حيث يقلل المخصص من القيمة الدفترية للموجود المالي الى القيمة التقديرية القابلة للاسترداد. وبالتالي تلزم المعايير الدولية الشركات بتكوين مخصص للديون المشكوك في تحصيلها في حالة مؤشرات لانخفاض. وفي هذه الحالة يتم تكوين المخصص على اساس البيانات التشغيلية لسداد الديون واحتمالية استرداد الديون وتسديد الديون السابقة اعتماداً على مدة الدين وامكانية التسديد انطلاقاً من بيانات الزبون.

تحديد القيمة العادلة

يعد استخدام القيمة العادلة لقياس الموجودات والمطلوبات امر جذاباً لأنه يلي العديد من الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية المفيدة. حيث يتم تطبيق معايير في سياق الهدف الاساسي للتقارير المالية وهو مساعدة المستثمرين والمستخدمين الآخرين للقوائم المالية في اتخاذ القرارات الاقتصادية. وتشمل المعايير الملائمة وقابلية المقارنة والثبات والتوقيت المناسب. القيمة العادلة هي تحقق الملائمة لأنها تعكس الظروف الاقتصادية الحالية والتي بموجبها يتخذ المستخدمون قراراتهم، والقيمة العادلة تحقق قابلية المقارنة لان القيمة العادلة لأي موجود او مطلوب معين تعتمد فقط على خصائص الموجود او المطلوب وليس خصائص الكيان الذي يحتفظ بالموجود او المطلوب. وتحسن القيمة العادلة من الثبات لأنها تعكس نفس النوع من المعلومات في كل فترة. وتعزز القيمة العادلة من التوقيت المناسب لأنها تعكس التغيرات في الظروف الاقتصادية عندما تتغير تلك الظروف (Barth, 2006: P. 275).

(11) جاءت فكرة مخصص الديون المشكوك في تحصيلها من المصرفين كجزء من سياسة بنك ميديتشي الذي كان احد اقدم البنوك الفلورنسية التي تعمل في القرنين الثاني والرابع عشر وهو تكوين مخصص للديون كاجراء يسبق توزيع الأرباح وقد اقترح جيه بيل Peel J. في كتابه مسارات الى الكمال المنشور في انكلترا في 1569 فصل الديون المشكوك في تحصيلها حتى يعرف المالك عنها. ويمثل مخصص الديون المشكوك في تحصيلها القيمة المقدرة لانخفاض قيمة الذمم المدينة، والذي مهيئة في ظل غياب طريقة دقيقة لتحديدها. وان مخصص الديون المشكوك في تحصيلها يمكن من تحقيق رقابة داخلية على حسابات المدينين ويؤدي الى الافصاح يحدد او يحسب على اساس احكام محاسبية معلومات حول حسابات المدينين في القوائم المالية (Kulikova et al., 2015: P. 448-452).

في حالة عدم وجود سعر السوق، فالبديل هو استخدام تقنيات التقدير والتي تتضمن تقدير فترة المنفعة للموجودات وقيمتها المتبقية وتقدير النسبة المئوية للتقدم في العمل وتقدير فائدة الموجودات الملموسة وغير الملموسة من اجل تحديد قيمتها القابلة للاسترداد، إذ يوجد نهجين من الناحية النظرية لتقدير القيمة العادلة وهما:

المنهج الأول طريقة القياس التي تعني الاعتماد على القيمة السوقية لموجود مشابه والتي لها خصائص مماثلة او على الأقل مشابهه للموجود قيد المراجعة. لذلك تعتبر طريقة تحديد قيمة سلعة ما عن طريق اسعار السلع المماثلة هي صالحة من الناحية النظرية ولكن من الصعب تحقيق ذلك من الناحية العملية، لأن مفهوم الخصائص المتشابهة غالبا ما يكون من الصعب اثباته.

المنهج الثاني هو طريقة تقييم الموجود باستخدام تقنيات النمذجة والذي يكون تحت تصرف الشركة لقياس القيمة العادلة، والتي يجب ان تأخذ بنظر الاعتبار طبيعة البند المراد قياسه بالقيمة العادلة وتوقيت وسياق التقييم (Serban & Armaselu, 2013: P. 117).

وتوجد العديد من العوامل التي تؤثر على دقة تقدير القيمة العادلة وتختلف هذه العوامل حسب طبيعة البند محل التقدير، فاهم هذه العوامل بالنسبة للموجودات غير المالية يتمثل بالقيمة السوقية للموجود ثم القيمة الاستخدامية له تلمها القيمة الحالية ثم ندرة الموجود وحالات الرواج في السوق وفي المرتبة الاخيرة يأتي عامل تكلفة احلال الموجود، وبالنسبة للموجودات المالية تتمثل العوامل المؤثرة على دقة تقدير القيمة العادلة في معدل نمو التوزيعات يليه القيمة السوقية ثم التدفقات النقدية ثم درجة المخاطرة، وبالنسبة للمخاطرة المؤثرة على دقة قياس القيمة العادلة يلاحظ ان المخاطر المالية (مخاطر التمويل) تأتي في المرتبة الاولى ثم المخاطر المحاسبية (مخاطر تقدير صافي التدفقات النقدية الداخلة) واخيرا المخاطر الاقتصادية (معدل التضخم) ثم معدل الخصم ويأتي في المرتبة الاخيرة معدل العائد الداخلي (الصايغ ، 2017: ص 1181-1182).

2- إدارة الأرباح الحقيقية

عرف (Kim 2011) إدارة الأرباح الحقيقية بانها التلاعب في الانشطة التشغيلية من اجل التأثير على الأرباح المبلغ عنها، اي تغيير العمليات العادية بشكل انتهازي لتحسين الأرباح عن طريق خفض الانفاق على البحث والتطوير وزيادة المبيعات من خلال تقديم الخصم والعروض الترويجية وخفض تكاليف المبيعات من خلال الافراط في الانتاج. وعرفها (Chen 2009) بأنها استخدام الانتهازي للمديرين لتوقيت وهيكله العمليات التشغيلية والاستثمارية والتمويلية للتأثير على الأرباح المبلغ عنها في اتجاه معين ينتج عنه عواقب تجارية دون المستوى ويفرض تكلفة حقيقية على الشركة. إذ إن ادارة الأرباح الحقيقية تحدث عندما يتخذ المدبرون اجراءات تنحرف عن أفضل الممارسات الاولى لزيادة الأرباح المبلغ عنها (Gunny, 2005). يمكن للإدارة التلاعب في رقم الربح المقرر عنه من خلال القرارات الخاصة بأنشطة الاستثمار والتشغيل وتوقيت المبيعات وتوقيت بيع الموجودات الثابتة وتخفيض المصروفات الاختيارية مثل مصروفات البحث والتطوير والاعلان والمصروفات البيعية والادارية والعمومية ; (Bartov, 1993) (Dechow & Sloan, 1991). وإدارة الأرباح من خلال الأنشطة تغطي ثلاثة أنشطة رئيسة هي: (1) إدارة الأرباح من خلال ادارة الأنشطة التشغيلية مثل التلاعب بالمصاريف الاختيارية كمصاريف البحث والتطوير وقرارات المبيعات وقرارات الانتاج والمخزون، بشكل مفصل، المصروفات الاختيارية توظف في إدارة الأرباح من خلال تخفيض المصروفات الاختيارية كذلك تأجيل الاعتراف بها للفترات المستقبلية، اما إدارة الأرباح من خلال المبيعات فتتم من خلال نقل المبيعات من الفترات المستقبلية الى الفترة الحالية وذلك من خلال خفض سعر البيع وزيادة التسهيلات الممنوحة كالخصومات وتسهيل شروط البيع بالأجل للفترة محل ادارة الربح. كذلك يلعب الانتاج والمخزون دورا هاما في ادارة الأرباح من خلال الأنشطة التشغيلية وذلك من خلال زيادة حجم الانتاج في الفترة الحالية الامر الذي يقود الى خفض تكلفة المخزون اخر المدة. (2) إدارة الأرباح من خلال ادارة الأنشطة الاستثمارية مثل ادارة الأرباح من خلال اقتناء والتخلص من الموجودات الثابتة والاستثمارات. فالإدارة يمكن ان تدير ارباحها بالاستناد الى القرارات

الاستثمارية من خلال التحكم بقرار الشراء. مثل مقدار الاستثمارات للفترة الحالية أو تأجيل هذه الاستثمارات للترات المستقبلية. بالمقابل، الإدارة تدير ارباحها من خلال الأنشطة الاستثمارية من خلال التحكم بقرار البيع، مثل توقيت بيع الاستثمارات. (3) ادارة الأرباح من خلال ادارة الأنشطة التمويلية مثل ادارة الأرباح من خلال اعادة شراء الاسهم، خيارات الاسهم، اعادة هيكلة الديون. فإعادة شراء الاسهم يعمل على تخفيض عدد الاسهم المتداولة في السوق المالي الامر الذي يقود الى زيادة ربحية السهم الواحد، كذلك ان المديرين الذين تكون مكافاتهم على شكل خيارات اسهم بدل المكافآت النقدية في الغالب يميلون الى تخفيض المصروفات وزيادة الانتاج من اجل تحقيق ارباح عالية، والاتي تفصيل للتقنيات المحاسبية المتبعة في إدارة الأرباح الحقيقية.

إدارة الأرباح من خلال الأنشطة التشغيلية التأثير على المبيعات

يتم التأثير على المبيعات من خلال محاولة المديرين تحقيق زيادة مؤقتة في قيمة المبيعات وذلك عن طريق تقديم تخفيض وخصم على سعر البيع او تقديم تسهيل في الشروط الائتمانية خلال الفترة الحالية. والاتي تفصيل لتقنيات التأثير على المبيعات بهدف ادارة الربح:

1. تقديم خصم على سعر البيع بشكل مؤقت: من اجل زيادة مبيعات الفترة الحالية على حساب الفترات التالية يقوم المديرين بتقديم خصم على سعر البيع بشكل مؤقت مما يترتب عليه زيادة اضافية في حجم المبيعات إلا أن هذه الزيادة تختفي عند اعادة سعر البيع القديم. فالزيادة في حجم المبيعات المؤقت يترتب عليه انخفاض في مجمل الربح وحجم التدفقات النقدية بسبب الخصم المقدم من الشركة على سعر البيع (يكون الانخفاض اشد إذا كان هناك خصم من قبل المورد على المشتريات). ونجاح هذه الطريقة يكون مشروط بان يغطي الزيادة في حجم المبيعات الانخفاض في مجمل الربح.
2. تسهيل الشروط الائتمانية: ان التسهيلات الممنوحة من قبل الشركة للعملاء بخصوص الشروط الائتمانية الخاصة بالمبيعات الأجلة للفترة الحالية يمكن ان تقود الى زيادة حجم المبيعات. فعلى سبيل المثال ان تخفيض معدلات الفائدة وزيادة فترة الائتمان تشجع العملاء على شراء منتجات الشركة وبالتالي سيرتفع حجم مبيعات الفترة الحالية (Gunny, 2006; Roychowdhury, 2010). الا ان تسهيل الشروط الائتمانية من اجل زيادة حجم المبيعات لا يخلو من المخاطر وبشكل خاص الحسابات غير القابلة للتحويل (Ge and Kim, 2014).

إدارة المصروفات الاختيارية (زيادة او تخفيض المصروفات الاختيارية)

للمديرين امكانية تغيير رقم الدخل من خلال التحكم بالمصاريف الاختيارية والتي تشمل مصاريف البحث والتطوير ومصروف الاعلان ومصاريف الصيانة وتدريب الموظفين. فالحرية التي يتمتع بها المدراء ازاء المصاريف الاختيارية (زيادة او نقصان) تمكنهم من تغيير رقم الربح الحالي الى رقم مرغوب به من قبلهم. فخفض المصروفات الاختيارية في الفترة الحالية يترتب عليه تأثير ايجابي على التدفقات النقدية (خفض التدفقات النقدية الخارجة) وبالتالي زيادة رقم الربح. اما إذا لم تكن هذه المصاريف الاختيارية تدفع نقدا فان خفضها سيؤثر بالزيادة على بند الدائنين مما يقود الى زيادة الاستحقاقات (Roychowdhury, 2006). المديرين يمكنهم من إدارة الأرباح من خلال التحكم بتوقيت المصروفات الاختيارية. فاذا رغبت الإدارة بخفض الأرباح للفترة الحالية تعمد الى تنفيذ خططها المتعلقة بالأنشطة التي يترتب عليها مصروفات اختيارية في الفترة الحالية مثل نشاط الصيانة. بالمقابل، يمكن للإدارة زيادة ارباح الفترة الحالية من خلال التحكم في الأنشطة الاختيارية وبالتالي تأجيل تنفيذ هذه الأنشطة التي يترتب عليها مصاريف الاختيارية. بكلمات أخرى، ان خفض (زيادة) التكاليف الاختيارية في الفترة الحالية من شأنه أن يقود الى تأثير ايجابي (سلبي) على التدفقات النقدية للفترة الحالية لكن في نفس الوقت قد يؤدي إلى انخفاض (زيادة) التدفقات النقدية المستقبلية (Ge and Kim, 2014).

بتفصيل أكثر، ان إدارة الأرباح باستخدام مصاريف البحث والتطوير⁽¹²⁾ تتم من خلال حرية الإدارة في رسملة هذه المصاريف. فخفض مصاريف البحث والتطوير يترتب عليها زيادة في أرباح الفترة الحالية إذ ان هذه المصاريف لا يتم رسملتها مالم

(12) تهتم أنشطة البحث والتطوير بأشياء تكنولوجيا جديدة او تطوير تكنولوجيا قائمة لتعظيم الميزة تنافسية للشركة.

يترتب عنها منافع اقتصادية. لذلك يستطيع المديرين من خلال السلطة التقديرية التي يمتلكونها من خفض تكاليف البحث والتطوير التي تم رسمتها بين الفترات المالية، بالإضافة الى خفض تكاليف السنة الحالية. بكلمات أخرى، وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (38) الخاص بالموجودات غير الملموسة، هناك عدد من الشروط لرسملة تكاليف البحث والتطوير⁽¹³⁾ من قبل الشركة، إلا أن من يحدد استيفاء هذه الشروط ام لا هي إدارة الشركة. بمعنى اخر، ان الحرية في الحكم الإداري التي تتمتع به إدارة الشركة بشأن قرار رسملة تكاليف البحث والتطوير قد يتوقف على رغبة الإدارة في إدارة الأرباح من خلال هذا البند المحاسبي. اما وجهة النظر الامريكية حيال تكاليف البحث والتطوير، فقد وردت في معيار المحاسبة الأمريكي رقم (2) الذي يعد أن تكاليف البحث والتطوير مصاريف فترة. هذا الموقف من قبل مجلس معايير المحاسبة الدولية (FASB) تجاه تكاليف البحث والتطوير يبرر بوجود حالة عدم التأكد عالية تحيط بالفوائد المستقبلية المتوقعة من الاصول المرسملة، بالإضافة الى استخدام الادارة سلطتها التقديرية بخصوص الاستثمار في البحث والتطوير مما يؤدي إلى تحريف الفوائد المتوقعة، وخاصة عندما تتجاوز تكاليف التحريف المحتمل الفوائد (Mazzi et al., 2019:P. 2-8). وهذا النهج تجاه تكاليف البحث والتطوير من قبل مجلس معايير المحاسبة المالية من الممكن ان يدفع المديرين لتخفيض تكاليف البحث والتطوير من اجل تحقيق اهدافهم تجاه رقم الربح (Bushee, 1998; Fen Hsiao et al., 2017).

كذلك للإدارة التصرف بحرية كبيرة بمصروف الإعلان. فمن الممكن ان يقوم المديرين بخفض مصاريف الإعلان من اجل تحقيق الربح المستهدف للمدة الحالية، إذ إن توقيت مصاريف الإعلان يعتمد على السلطة التقديرية للمديرين. من جانب، يستطيع المديرين تأجيل دفع مصاريف الإعلان من اجل زيادة الأرباح للفترة التي يتم فيها تأجيل هذا المصروف، من جانب اخر، قد يلجأ المديرين الى تكثيف الحملة الاعلانية مما يترتب على ذلك زيادة في مصروف الإعلان المدفوع في الفترة الحالية وهذا الامر يقود إلى زيادة المبيعات بشكل كبير مما ينعكس بشكل إيجابي على أرباح الفترة الحالية.

ادارة الانتاج والمخزون

من الممكن ان تستخدم الشركة قدرتها على التحكم بالانتاج لتحديد مستوى الربح المستهدف. فعندما تقوم الشركة بزيادة حجم انتاجها عن حجم الطلب الفعلي مع بقاء التكاليف الثابتة عند نفس المستوى فان هذا الامر يفضي الى تخفيض كلفة الوحدة وبالتالي انخفاض كلفة البضاعة المباعة وهو ما يؤدي الى زيادة الارباح للفترة الحالية. اي ان الشركة عندما تقوم بزيادة انتاجها فهي تقوم في نفس الوقت بزيادة مخزونها في نهاية الفترة المالية الامر الذي ينعكس على خفض كلفة المبيعات، وبذلك زيادة رقم الربح.

من جانب اخر، ان لزيادة حجم الانتاج تأثير سلبي على التدفقات النقدية التشغيلية الحالية بسبب أن هذه الزيادة في حجم الانتاج يترتب عليها زيادة في التكاليف المتغيرة والتكاليف. ونتيجة لذلك، المخزون سيتراكم في المخازن في الفترات المستقبلية، ولتجنب الشركة وجود مخزون كبير في مخازنها تقدم عروض بأسعار مخفضة لبيعه في الفترة الحالية (Roychowdhury, 2006; Ge and Kim, 2019).

إدارة الأرباح من خلال الانشطة الاستثمارية

ان المديرين من الممكن ان يديروا الأرباح من خلال بيع او شراء الموجودات والاستثمارات، إذ إن توقيت هذا القرار خاضع لسلطة هؤلاء الميرين (Gunny, 2010). فعلى سبيل المثال، المديرين يديروا ارباح شركاتهم من خلال التحكم بتوقيت قرار بيع الموجودات والاوراق المالية القابلة للتداول. ففي حالة انخفاض دخل الشركة للفترة الحالية إلى اقل من توقعات الادارة للدخل مع وجود رغبة بزيادة ارباح الشركة من قبل مدير الشركة، يقوم هذا المدير ببيع الموجودات والاستثمارات من اجل زيادة الأرباح فوق

⁽¹³⁾ ان تقوم الشركة بتقييم جدوى هذا الموجود والتأكد من الموجود والقدرة على بيعه او استخدامه وتوافر الموارد لاستكمالها والقدرة على قياس النفقات بشكل موثوق والقدرة على تبرير ان الموجود سيحقق منافع اقتصادية مستقبلية.

ما متحقق فعلا. والعكس صحيح (Batrov, 1993). وفي هذا الصدد يشير Hermann et al. (2003) الى أن المديرين اليابانيين يعتمدون على الموجودات الثابتة والأوراق المالية القابلة للتداول لإدارة الأرباح.

إدارة الأرباح من خلال الانشطة التمويلية

اعادة شراء الاسهم (أسهم الخزينة)

ويتمتع المديرين التنفيذيون بسلطة تقديرية كبيرة لتحديد وقت اعادة شراء أسهم شركاتهم، مما يؤدي الى زيادة ربحية السهم عن طريق تقليل عدد الاسهم العادية (Bens et al., 2003). من جانب اخر، أن عمليات اعادة شراء الأسهم له تأثيرين متعارضين. الاول، أن اعادة شراء الأسهم سيؤدي الى تقليل عدد الأسهم عندما تكون عمليات اعادة الشراء في بداية الفترة. ولأعاده شراء الاسهم تأثير على ربحية السهم وذلك بسبب كلفة هذه الاسهم، حيث ان هذه التكلفة ستقلل الربح بمقدار ما دفع مقابل اعادة الشراء (Hribar et al., 2006). فعمليات اعادة شراء الاسهم قد تقلل من الارباح لأنها تسبب في ضياع العوائد التي يمكن تحقيقها بسبب النقد المستخدم في عمليات الشراء (Burnett et al., 2012).

خيارات الاسهم

من جانب اخر، يمكن لإعادة هيكلة الشركة تأثير في ادارة الارباح، فيمكن لإدارة الشركة خلال فترة اعادة الهيكلة التخلص من بعض موجودات الشركة التي تحقق خسارة، وبذلك ينعكس ذلك على خسائر الفترة الحالية من خلال ظهور بند خسائر موجودات ثابتة ضمن العمليات غير الاعتيادية للشركة مما ينعكس على زيادة خسائر الفترة الحالية.

التحوط وعقود مبادلة القروض بالأسهم

يمكن للمديرين استخدام المشتقات المالية⁽¹⁴⁾ التي تمهد التدفقات النقدية للشركة، اي أن المشتقات تقلل التقلبات في الارباح والتدفقات النقدية الناتجة عن تقلبات في اسعار الفائدة واسعار صرف العملات الاجنبية واسعار السلع. وان الشركات تستخدم التبادل المشتقات المالية والاستحقاقات التقديرية لتمهيد الارباح (Barton, 2001: P. 2). وفي هذا الصدد، يتردد المديرون الماليون استخدام عمليات اعادة شراء الاسهم ولكنهم يفضلون استخدام ادارة الارباح من خلال تخفيض النفقات التقديرية، والتي يرى المحللون بان هذه الاجراءات تدمر القيمة، ولكن المديرون الماليون يفضلون هذا الاجراء لصعوبة كشفه من قبل المحللين (De Jong et al., 2014: P. 607).

1- العلاقة بين إدارة الأرباح على اساس الاستحقاق وإدارة الأرباح من خلال الانشطة الحقيقية

إن قرار استخدام اي من طرق إدارة الأرباح، والباحثان يقصدان هنا إدارة الارباح على اساس الاستحقاق إدارة الأرباح الحقيقية، هو تزامن وتفاضل بين طرق ادارة الارباح. في حالة قرارات الادارة استخدام طرق إدارة الأرباح بصورة تزامنية، تقوم الشركة بإدارة ارباحها بواسطة الانشطة الحقيقية وعندما يتبين لها ان الارباح لم تصل بعد الى المستوى المستهدف في نهاية السنة، ففي هذه الحالة تستخدم الشركة ادارة الارباح على اساس الاستحقاق. اي إن إدارة الأرباح الحقيقية تمارس خلال الفترة المالية بينما ادارة الارباح من خلال المستحقات تمارس في نهاية الفترة. وفي هذا السياق، يذكر (Cohen and Zarowin 2010) ان الاعتماد على ادارة الارباح على اساس الاستحقاق وحدة محفوف بالمخاطر حيث يمكن ان يتجاوز النقص بين الارباح غير المدارة والحد المطلوب المبلغ الذي يمكن معالجته من خلال الاستحقاقات في نهاية الفترة المالية فلن يبقى للمديرين اي خيار لتعديل الانشطة الحقيقية في نهاية المدة. إذ يقوم المديرين بالتلاعب في الانشطة الحقيقية خلال السنة المالية من اجل اظهار نتيجة هذا التلاعب في نهاية السنة المالية بعد ذلك يكون امام هؤلاء المديرين فرصة لتغيير رقم الربح من خلال التلاعب بالاستحقاقات

(14) تستخدم المشتقات المالية للحماية من بعض مخاطر الاعمال قبل ابرام عقود مبادلة القروض المستحقة على الشركة بالأسهم العادية، ومن ثم التأثير على تكلفة خدمة الدين بما ينعكس بشكل ايجابي على اتفاقيات القروض وبالتالي القوائم المالية. كما يمكن استخدام المشتقات الاخرى كالتحوط للتغير معدل الفائدة والتغيير في سعر البضاعة واسعار النفط والعملات الاجنبية (عطية، 2018: ص 17).

المحاسبية. ولذلك، الباحثان يستنتج ان هناك علاقة تبادلية بين إدارة الأرباح الحقيقية وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، إذ ان المديرين يوظفون اولاً إدارة الأرباح الحقيقية للتلاعب برقم الربح فان ظهر اقل (أكبر) مما هو متوقع، ففي هذه الحالة سيقوم المديرين بزيادة (تخفيض) الأرباح من خلال الاستحقاقات المحاسبية.

اما الحالة الأخرى، باعتبار قرار الإدارة استخدام طرق إدارة الأرباح بصورة تفضيلية، أي ان الإدارة تفضل بين أي من الأسلوبين ستمارسه من أجل إدارة أرباحها بالاعتماد على توقيت وكلفة كل أسلوب، وكذلك جودة المدقق الخارجي المناط به مهمة تدقيق بيانات الشركة. فعلى سبيل المثال، خطر تعرض الشركة للتقاضي بسبب إدارة الأرباح من خلال المستحقات، أي إدارة الأرباح من خلال الممارسات المحاسبية، يمثل قيوداً على الإدارة للشروع بممارسات إدارة الربح والسبب في ذلك هو إمكانية اكتشاف الأطراف ذات العلاقة قيام المدير بإدارة الأرباح بواسطة المستحقات بصورة أكبر من فرصة اكتشاف الأطراف ذات العلاقة بإدارة الأرباح بواسطة الأنشطة الحقيقية لصعوبة التفرقة بين الأنشطة التي تمارسها الإدارة لإدارة أرباحها والأنشطة التي تقوم بها الإدارة في عملها الاعتيادي. لذلك ان تفضيل طريقة لإدارة الربح على طريقة أخرى يحددها تفضيلات الإدارة تجاه كل أسلوب. فإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق تكون مشروطة بالعلاقات المحاسبية في القوائم المالية. وبالتالي قد يكون امام الشركة فرصة في الماضي لإدارة أرباحها وفق الاستحقاقات الا ان العلاقات بين البنود المحاسبية من الممكن ان تتغير مستقبلاً مما يخلق قيوداً على إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق مما يدفع الشركة الى توظيف إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية في حال استمرار دوافع إدارة الأرباح لدى الشركة.

في طيف عريض من الدراسات المحاسبية تبين ان اتجاه الشركات في إدارة الأرباح يتجه اولاً لإدارة الأرباح على أساس الأنشطة ومن ثم إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق أي من خلال الممارسات المحاسبية. فلصراحة القوانين النافذة أثر في اختيار أسلوب إدارة الأرباح. فقد وجد ان ممارسات الشركات بشأن إدارة الأرباح قد تحولت من خلال الاستحقاق الى إدارة الأرباح بواسطة الأنشطة التشغيلية بعد صدور قانون سابينز اوكسلي (SOX) في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2002. وان الفترة التي سبقت القانون تميزت بممارسة إدارة الأرباح من قبل الشركات بواسطة الاستحقاقات من أجل تعظيم مكافآت الإدارة وبشكل خاص خيارات الأسهم. وبعد صدور القانون انخفضت ممارسات إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق بينما زادت إدارة الأرباح الحقيقية، لأن القانون فرض تدقيق تنظيمياً أكبر على الشركات كما قلل القانون من المرونة المحاسبية المتاحة. فاذا كانت الشركة تعمل في بيئة تتسم بالصرامة التنظيمية مع وجود نظام تقاضي نافذ فسيكون خيارها فيما يتعلق بممارسة إدارة الأرباح هو إدارة أرباحها بواسطة الأنشطة الحقيقية بسبب عدم انتهاكها للممارسات المحاسبية المنصوص عليها من قبل منظمي المهنة وكذلك لصعوبة اكتشافها وتمييزها عن الأنشطة الاعتيادية التي تحدث جراء عمليات الشركة الانتاجية والاستثمارية والتمويلية. كذلك، في حالة وجود مدقق خارجي ذات جودة عالية فان فرص إدارة الأرباح بواسطة الاستحقاقات دون ان تكتشف من قبل هذا المدقق ضئيلة وبالتالي الميل لممارسة إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية. وفي هذا الصدد يذكر Chi et al. (2017:P.11) تميل الشركات التي تخضع لتدقيق من قبل مدققين عالي الجودة الى تعديل أرقام الأرباح من خلال الأنشطة التشغيلية الحقيقية، وذلك نظراً لقدرة هؤلاء المدققين على اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح المعتمدة على أساس الاستحقاق بسهولة.

اما فيما يخص المرونة المحاسبية، إذا كان النظام المحاسبي الذي تعمل في ظلّه الشركة صارم وقليل المرونة من حيث البدائل المحاسبية، هنا المديرين يمارسون إدارة الأرباح الحقيقية. على الجانب الأخر، إذا كان النظام المحاسبي الذي تعمل به الشركة يتسم بالمرونة فالمديرين يكونون أكثر ميلاً لممارسة إدارة الأرباح بواسطة الاستحقاقات وذلك بسبب قدرة المديرين للتحكم بالاستحقاقات التقديرية (Beest, 2009). كذلك لمنصب متخذ القرار تأثير في اتباع أسلوب لإدارة الأرباح دون الأسلوب الأخر. فالمدبر التنفيذي (CEO) يميل الى إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق لان هذا الأسلوب يعطي نتيجة فورية وإمكانية تعديل الأرقام مستقبلاً، اما المدير المالي (CFO) فيكون ميلاً لإدارة الأرباح بواسطة الأنشطة الحقيقية مدفوع بتجنب الدعاوى

القضائية التي سوف ترفع ضده عند تلاعبه بالممارسات المحاسبية التي هو مسؤول عنها أصلاً. بكلمات أخرى ان إدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات تمارس من خلال المعالجات المحاسبية التي يكون المسؤول عنها المدير المالي (CFO) والتي يقوم المدقق الخارجي بتدقيقها، اما إدارة الأرباح الحقيقية فتعتمد على الأنشطة الفعلية والتي تكون تحت سيطرة المدير التنفيذي (CEO). المدراء الماليين يستخدمون ادارة الارباح الحقيقية بدل من ادارة الارباح على اساس الاستحقاق رغم أن التعديلات على الانشطة التشغيلية أكثر كلفة على المدى الطويل وفي نفس الوقت اقل كلفة بالنسبة لهم، لأن من الصعب اكتشاف هذه الاجراءات من قبل الاطراف الخارجية، لان تكاليف ادارة الارباح على اساس الاستحقاق اكبر من ادارة الارباح الحقيقية على المدى القصير والتي قد يتحملها المديرين في حالة اكتشافهم من قبل المدققين والمنظمين ومقدمي رأس المال (Ferentinou and Anagnostopoulou, 2016: 3-6).

كذلك ان كلفة كل أسلوب من أساليب إدارة الأرباح تأثير في اختيار الإدارة للأسلوب الملائم لها. حيث تعد إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق اقل كلفة من إدارة الأرباح الحقيقية وبالتالي تفضيلها من قبل الإدارة التنفيذية، مدة حدوث كل أسلوب، إدارة الأرباح الحقيقية تتم خلال السنة وادارة الأرباح على أساس الاستحقاق تمارس نهاية السنة، فاذا مارس المديرين إدارة الأرباح الحقيقية خلال السنة دون تحقيق المستوى المستهدف من الربح او عتبة الأرباح المحددة، هنا المديرين يلجؤون إلى إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق من اجل تحقيق عتبة الأرباح هذه (Gunny, 2010). قد تلجأ إدارة الشركة بالقيام بالمبادلة بين طريقة إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية وطريقة إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق بالاستناد الى التكاليف النسبية لكل طريقة من طرق إدارة الارباح. في حالة ان التكاليف النسبية لطريقة معينة مرتفعة تقوم الإدارة بالاعتماد على الطريقة الأخرى في إدارة أرباحها. اذ ان إدارة الأرباح الحقيقية

اقل عرضه لان تكتشف من قبل المدقق الخارجي. لذلك يفضل المديرين الماليين إدارة الأرباح في الشركات التي يعملون بها من خلال الأنشطة الحقيقية من اجل عدم خضوعهم لمسائلات قانونية اذ ما تم اكتشاف ان هناك تلاعب برقم الأرباح من خلال التلاعب بالأرقام المحاسبية. خبرة الإدارة، يميل المديرين ذات الخبرة القليلة الى ادارة الارباح على اساس الاستحقاق بدل من ادارة الارباح الحقيقية ((Demers & Wang, 2010:3). الاسواق المالية المتطورة، إذا كانت الشركة مدرجة في سوق مالي يتسم بالتنظيم العالي، يكون القيد المفروض على ادارة الربح كبير بسبب تزايد مراقبة سلوكيات التقديرية للإدارة (Enomoto et al., 2015).

هناك آثار سلبية لكل من طريقة إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق وإدارة الأرباح الحقيقية في أداء الشركة. اذ ان آثار إدارة الأرباح تعتمد قوتها على طول الفترة الزمنية لممارسات إدارة الأرباح. فإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق يرافقها انخفاض في الأداء التشغيلي في الاجل القصير، بينما تؤثر إدارة الأرباح الحقيقية في التدفقات النقدية للشركة، وبالتالي من الممكن ان تؤثر إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية في أداء الشركة في الاجل الطويل. وتأسيساً على هذا النقاش، يرى الباحثان ان المديرين يفضلون ممارسة إدارة الأرباح بالاعتماد على الأنشطة الحقيقية حيث لا تظهر الآثار السلبية للربح المدار في الاجل القصير.

تمركز الملكية، إذا كان التشتت كبير في الملكية اي ان أسهم الشركة موزعة على عدد كبير من حملة الاسهم ففي هذه الحالة سيكون ميل مديري هذه الشركات كبيراً لإدارة الأرباح من خلال إدارة الأرباح الحقيقية، بينما اذا كانت الملكية ذات تمركز عالي، عدد قليل من حملة الاسهم يمتلكون اسهم الشركة مثل الشركات العائلية سيكون ميل الادارة في مثل هذه الشركات قليل نحو ادارة الشركات من خلال إدارة الأرباح الحقيقية بسبب تكلفتها (Francis et al., 2016). وفي سياق متصل، وفيما يخص هيكل الملكية فقد بينت دراسة (Achleitner et al., 2014) تميل الشركات العائلية الالمانية الى تستخدم إدارة الأرباح الحقيقية بدرجة اقل بينما تعتمد بشكل اكبر على إدارة الأرباح القائمة على أساس الاستحقاق حيث تظهر استحقاقات تقديرية سلبية اكبر مقارنة بالشركات غير العائلية .

والشركات العائلية توظف تقنيات إدارة الأرباح على اساس الاستحقاق وتبتعد عن توظيف إدارة الأرباح الحقيقية التي تؤثر في قيمة الشركة في الاجل الطويل وبالتالي قد لا تساعد على سيطرة اجيال العائلة على الشركة في المستقبل. كذلك، من الممكن ان

نشاهد ان الشركات العائلية تعمل على توظيف علاقة تبادلية بين إدارة الأرباح على اساس الاستحقاق وإدارة الأرباح الحقيقية. فتعمل الشركات العائلية على اظهار استحقاقات تقديرية متناقصة في نفس السنوات التي يكون فيها مستويات إدارة الأرباح الحقيقية عالية والعكس صحيح. من جانب اخر، من اجل ضمان توسع الشركة من خلال اجراء استثمارات لتحقيق النمو طويل الاجل، تعمل الشركة على تقليل توزيع الارباح بهدف الاحتفاظ وبالتالي استثمارها من اجل تعظيم العوائد المستقبلية. ومن اجل تحقيق ذلك تعمل الشركة على تبني إدارة الأرباح على اساس الاستحقاق من اجل اظهار رقم الدخل اقل مما هو عليه.

من جانب اخر، ان لقوة انفاذ القوانين تأثير في اختيار طريقة ادارة الارباح. ففي البلدان ذات القوانين النافذة بقوة تميل الشركات الى إدارة الأرباح من خلال الانشطة الحقيقية التي هي متوافقة مع أنشطة الشركة والابتعاد عن إدارة الأرباح بالاستحقاقات والتي تعمل على التلاعب بالأرقام المحاسبية. وبالتالي الشركات من خلال تبني إدارة الأرباح الحقيقية تتجنب المسألة القانونية. وهذا ما اكدته دراسة (Eng et al., 2019) من خلال دراسة الشركات العائلية الأمريكية خلال فترة الازمة المالية. نوع الملكية، توصل (Kaldonski et al., 2019) الى ان الشركات التي تكون فيها الملكية المؤسسية عالية تميل الى تقليل إدارة الأرباح بواسطة الأنشطة الحقيقية بسبب اهتمام المستثمرين بخلق قيمة للشركة في الاجل الطويل بالمقارنة مع المستثمرين ذات التوجه القصير (مضاربين) الذين يهتمون بالأرباح في الاجل القصير، اما الملكية الإدارية العالية في الشركات، فقد تؤدي الى تفضيل الإدارة لمصالحها الخاصة على حساب ثروة المساهمين بسبب ان هؤلاء المديرين الملاك بعيدين عن الرقابة. وبالتالي ان الشركات ذات المستوى العالي من الملكية الإدارية تدير أرباحها بواسطة الأنشطة الحقيقية (Shayan-Nia et al., 2017).

حجم واستقلالية مجلس الإدارة، بين (Kang and Kim (2012) ان ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية تنخفض إذا كان مجلس الإدارة كبير ونسبة الأعضاء المستقلين مرتفعة، ان إدارة الأرباح الحقيقية تتطلب موافقة عدد من المستويات الإدارية بالإضافة الى مجلس إدارة. وجد (Chemg et al. (2016) ولي المدراء العاملون في الشركة اهتماماً كبيراً بقيمتها على المدى الطويل إدراكاً منهم أن استقرار الشركة يساهم في الحفاظ على وظائفهم ويزيد من فرص احدهم في تولي منصب المدير التنفيذي مستقبلاً لذلك فانهم غالباً ما يعارضون ممارسات ادارة الارباح التي قد تؤثر سلباً على قيمة الشركة. فقد وجدت هذه الدراسة ان إدارة الأرباح الحقيقية تتناقص مع عدد سنوات خبرة المديرين وقوتهم.

جودة التدقيق، ان ادارة الارباح على اساس الانشطة ذات علاقة ايجابية مع جودة التدقيق متمثلة بحجم شركة التدقيق وخبرة المدقق ورسوم التدقيق (Chi et al., 2011). فالمديرون يفضلون ادارة الارباح من خلال الانشطة الحقيقية بعد ان عمل التدقيق ذات الجودة العالية على تقييد العمل بإدارة الارباح على اساس الاستحقاقات. بينما وجدت دراسة Alhadab and Clacher (2018) ان التدقيق ذات الجودة العالية يقيد إدارة الأرباح الحقيقية من خلال تقييد التصرف بحرية بالمصروفات التقديرية. وفي نفس الوقت يدفع التدقيق ذات الجودة العالية الى إدارة الأرباح من خلال التلاعب بالمبيعات.

استناداً الى المناقشة السابقة، استطاع الباحثان تحديد عدد من مميزات إدارة الأرباح الحقيقية وعيوبها (والتي هي على العكس من مزايا وعيوب إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق) وكالاتي:

- 1- صعوبة اكتشاف إدارة الأرباح الحقيقية وذلك لصعوبة تمييز الأنشطة التي قامت بها الشركة من اجل إدارة الربح عن تلك الأنشطة الاعتيادية التي تقوم بها الشركة سواء كانت أنشطة تشغيلية او أنشطة استثمارية او أنشطة تمويلية. بكلمات أخرى، ان الأنشطة الحقيقية هي بعيدة كل البعد عن التلاعب بالممارسات المحاسبية انما هي أنشطة تقوم بها الشركة مشابه لأنشطتها الاعتيادية وبالتالي هي غير محددة بعملية معينة بل هي نتاج عمليات متعددة.
- 2- إدارة الأرباح من خلال الأنشطة تترك تأثيرات مختلفة على التدفقات النقدية، فيمكن ان تتأثر التدفقات النقدية سلباً عند اتخاذ قرار من قبل الشركة بزيادة المبيعات الأجلة. من جانب اخر، تتأثر التدفقات النقدية إيجاباً عند خفض المصاريف الاختيارية. إدارة الأرباح من خلال الطرق المحاسبية تعمل على التأثير في رقم الربح المقرر في التقرير المالي. من جانب اخر، تؤثر إدارة الأرباح الحقيقية في كلا من التدفقات النقدية والارباح معا. بكلمات أخرى، ان واحدة من اهم الاختلافات الرئيسة

- بين إدارة الأرباح على أساس الأنشطة وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات هي التأثير على التدفقات النقدية للشركة. إذ إن إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية تؤثر بشكل مباشر على التدفقات النقدية. بينما إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق هو مجرد تحويل للدخل بين الفترات المحاسبية دون تأثير على أنشطة الشركة.
- 3- إمكانية ممارسة إدارة الأرباح الحقيقية في الأنظمة المحاسبية ذات المرونة أو تلك الأنظمة المحاسبية قليلة المرونة. إدارة الأرباح الحقيقية يمكن ممارستها في أي وقت من أوقات السنة على عكس إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق التي تمارس في نهاية الفترة المالية.
- 4- تعرض الإدارة لفرص التفاضل بسبب ممارستها لإدارة الأرباح على أساس الأنشطة ضئيلة بسبب صعوبة اكتشافها. في حالة اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح من قبل الجهات الرقابية قد تتعرض الشركة لفرض عقوبات عليها وبالتالي رفع دعاوى قضائية ضدها من المساهمين.
- 5- إن إدارة الأرباح على أساس الأنشطة الحقيقية أكثر صعوبة من إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق بسبب أن إدارة الأرباح الحقيقية تتطلب من إدارة الشركة التوقع بأرباح الشركة في فترة تسبق الفترة التي تدار بها الأرباح ومن ثم هذه الإدارة تتخذ قرارات تشغيلية واستثمارية وتمويلية من أجل تحقيق عتبة الربح المستهدف.
- 6- إن إدارة الأرباح الحقيقية من الممكن أن تقدم معلومات هامة للمستثمرين الحاليين والمرتبين وذلك إن الأرباح التي تولدت من إجراءات حقيقية تمثل المركز المالي للشركة على عكس الأرباح التي انتجت بالاستناد إلى إدارة الأرباح من خلال المستحقات لا تمثل حقيقة المركز المالي للشركة (Kim, 2011).
- 7- إن إدارة الأرباح الحقيقية تضعف من قيمة موجودات الشركة وبالتالي لها تأثير على ثروة المساهمين وعلى الأرباح المستقبلية (Farooqi et al., 2017). وبذلك إدارة الأرباح الحقيقية ذات تأثير سلبي على ربحية الشركة في المدى الطويل ووضع الشركة التنافسي (Ge and Kim, 2014). بكلمات أخرى، إن تأثير إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق فيما يخص قيمة الشركة أقل بكثير من إدارة الأرباح الحقيقية. فإدارة الأرباح بواسطة الاستحقاقات يكون تأثيرها محدود على أداء الشركة وعملياتها (مجرد انعكاس للاستحقاق في المدة القادمة). بالمقابل إدارة الأرباح الحقيقية تؤدي إلى تغيير عمليات الشركة الاعتيادية والتي تؤثر على التدفقات النقدية الحالية والمستقبلية وبالتالي تؤثر على قيمة الشركة (Greiner et al., 2017). وفي استطلاع أجرته دراسة (Graham et al., 2005: 4-5) إن المديرين يفضلون اتخاذ إجراءات اقتصادية والتي يكون لها تأثير طويل الأجل بدل من اتخاذ خيارات محاسبية والتي تكون ضمن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً لإدارة الأرباح. حيث يشعر 78% من المديرين التنفيذيين أنهم اتخذوا خياراً مناسباً عند التضحية بالقيمة الاقتصادية وذلك لتلبية معيار الأرباح أو لتمهيدها. حيث إن الاضطرابات التي تحدث في سوق الأسهم والديون نتيجة مفاجأة الأرباح السلبية تكون مكلفة على المدى القصير، لذلك يختار المديرين هون الشريين وهو التضحية بالقيمة طويلة الأجل لتجنب تلك الاضطرابات. أي أن ضغوط السوق القوية وردود الفعل المبالغ فيه تشجع المديرين على اتخاذ قرارات تضحي بالقيمة طويلة الأجل وذلك لتحقيق أهداف الأرباح.
- 8- إن للعوامل المؤسسية التي تميز بلد ما عن غيره من البلدان تأثير في اتباع أسلوب إدارة الأرباح. فعندما يتميز البلد بقوة حماية المستثمر مع قوة انفاذ القانون فإن مديرين الشركات العاملة في هذا البلد يبتعدون عن إدارة الأرباح بواسطة الممارسات المحاسبية أي الاستحقاقات ويفضلون إدارة الأرباح الحقيقية (Ippino and Parbonetti, 2017).

الخاتمة

تتفاوت دقة القياس باختلاف نوع العلم المستخدم فيه؛ ففي العلوم الطبيعية تتميز نتائج القياس بدرجة عالية من الدقة، نظراً لضعف تأثير التحيز في هذه العملية. أما في العلوم الاجتماعية، فتكون دقة القياس أقل نسبياً بسبب اتساع نطاق التحيز. وبما أن المحاسبة تُعد من العلوم الاجتماعية، فإنها بلا شك تواجه تحديات مرتبطة بالتحيز في عملية القياس، مما يؤثر على نتائج القياس المحاسبي، وبالتالي ينعكس على الأرقام المحاسبية المعروضة في القوائم المالية. ويمكن إرجاع هذا التحيز في القياس المحاسبي إلى عدة أسباب، منها اعتماد القياس المحاسبي في جزء منه على التقدير الشخصي وان هذا التقدير يرتبط بشخصية القائم بالقياس والتي هي بلا شك تختلف عن شخصية قائم بالقياس في مكان اخر بسبب عوامل كثيرة تشكل شخصية الانسان مثل ثقافة البلد والسياسة والدين والتعليم وغيرها من العوامل. لذلك من الممكن ان يتم قياس خاصية معينة لحدث او لصفقة مالية وتحديد الجزء الخاضع للتقدير في هذه الخاصية بشكل مختلف فيما بين المحاسبين.

1- تغيير السياسة المحاسبية، ففي كل عملية تغيير للسياسة المحاسبية تتغير نتائج القياس المحاسبي وهذا الامر يقود الى اختلاف الأرقام المحاسبية المقاسة بالسياسة المحاسبية الجديدة بالمقارنة بالأرقام المحاسبية التي من المفترض ان تقاس بالسياسة المحاسبية القديمة (السياسة المحاسبية المعدلة). بكلمات أخرى ان تعديل الطرق المحاسبية (تعديل السياسة المحاسبية) سيؤدي الى تعديل الأرقام المحاسبية الامر الذي يقود الى تغير في الربح المحاسبي. ونستنتج من ذلك ان الأرقام المحاسبية الظاهرة في القوائم المالية ما هي الا نتاج لعملية قياس تستند على طرق محاسبية من الممكن ان تقوم الإدارة بتغيير هذه الطرق المحاسبية لأسباب ترتأها الإدارة، وعليه ان الأرقام المحاسبية تشكل من خلال اعتماد طرق القياس محددة للشركة وان تغيير طرق القياس يخل بتشكيل هذه الأرقام او يقود الى إعادة تشكيل هذه الأرقام المحاسبية.

2- القيمة العادلة، في الآونة الأخيرة اتجه القياس المحاسبي الى الاعتماد على القيمة العادلة في تشكيل الأرقام المحاسبية، وتجسد هذا الميل بإصدار مجلس معايير المحاسبة الدولية لمعيار الإبلاغ المالية الدولي رقم (13) القيمة العادلة. ان تبني أسلوب القيمة العادلة مرتبط بأسعار السوق أي ان اشتراطات قياس القيم العادلة هو توفر سوق رئيسي يعكس القيم المرغوب قياسها وإذا تعذر ذلك فان دور الإدارة في تحديد القيم العادلة سيكون واسع وبالتالي ان دور الإدارة في هذه الحالة سيكون واسع في تشكيل الأرقام المحاسبية. وهذا يعود بلا شك الى تحيز واضح من قبل الإدارة في قياس الأرقام المحاسبية. وتعتبر كل من التقديرات والقيمة العادلة والمرونة في معايير الإبلاغ المالي الدولية مكونات محاسبية مؤثرة في دقة القياس المحاسبي. ولذلك، يتبين ان المكونات المؤثرة في الأرقام المحاسبية متوفرة في صلب العملية المحاسبية وهي جزء من معايير الإبلاغ المالي الدولية. وبالتالي، ان هذه المكونات هي مكون اصيل في المحاسبة لا يمكن التخلي عنه. فبعد وجود ضرورة في معايير الإبلاغ المالي الدولية، الا ان المحاسبين هم من يقوموا باستغلال هذه المكونات ويطوعوها لتحقيق اهداف قد تصب في مصلحة الشركة او تصب في مصلحة الإدارة بعيدا عن مصلحة الشركة.

لذلك، لا يمكن ان تعد المحاسبون على انهم مبدعون او انهم مبتدعون بصورة مسبقة. وهذا الوصف أي اعتبارهم مبدعون او مبتدعون يعتمد على الهدف من التلاعب بالأرقام المحاسبية. فاذا كان الهدف هو تقديم صورة حقيقية للشركة من خلال التخلص من الضوضاء في الأرقام المحاسبية فان المحاسب في هذه الحالة يعتبر مبدع. اما إذا كان تلاعب المحاسب بالأرقام المحاسبية هو حرف الأرقام المحاسبية عن تمثيل الواقع الاقتصادي بهدف تحقيق اهداف انتهائية قصيرة الاجل ففي هذه الحالة يكون المحاسب مبتدع.

Reference

1. Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of accounting and economics*, 18(1), 3-42.
2. Frankel, R., & Litov, L. (2009). Earnings persistence. *Journal of accounting and economics*, 47(1-2), 182-190.
3. Beredugo, S. B. (2023). The Moderating Effect of Earnings Persistence on the Relationship Between International Financial Reporting Standards Implementation and Earnings Response Coefficient of Listed Companies in Nigeria. *Journal of Accounting and Taxation*, 3(1), 22-38.
4. Isidro, H., & Dias, J. G. (2017). Earnings quality and the heterogeneous relation between earnings and stock returns. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49, 1143-1165.
5. Landsman, W. R., Maydew, E. L., & Thornock, J. R. (2012). The information content of annual earnings announcements and mandatory adoption of IFRS. *Journal of accounting and economics*, 53(1-2), 34-54.
6. Beneish, M. D. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial finance*.
7. Fischer, M., & Rosenzweig, K. (1995). Attitudes of students and accounting practitioners concerning the ethical acceptability of earnings management. *Journal of business ethics*, 14(6), 433-444.
8. Ronen, J. (2008). *Earnings Management Emerging Insights in Theory Practice and Research*. Springer.
9. Jiraporn, P., Miller, G. A., Yoon, S. S., & Kim, Y. S. (2008). Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17(3), 622-634.
10. Miller, J. S. (2009). Opportunistic disclosures of earnings forecasts and non-GAAP earnings measures. *Journal of Business Ethics*, 89(1), 3-10.
11. García Lara, J. M., Osma, B. G., & Neophytou, E. (2009). Earnings quality in ex-post failed firms. *Accounting and business research*, 39(2), 119-138.
12. Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 255-307.
13. Walker, M. (2013). How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, 43(4), 445-481.
14. Cupertino, C. M., Martinez, A. L., & da Costa Jr, N. C. (2015). Earnings manipulations by real activities management and investors' perceptions. *Research in International Business and Finance*, 34, 309-323.
15. Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91.
16. Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
17. Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
18. Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
19. Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.

20. Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary accounting research*, 30(4), 1344-1372.
21. Noronha, C., Zeng, Y., & Vinten, G. (2008). Earnings management in China: an exploratory study. *Managerial Auditing Journal*, 23(4), 367-385.
22. Ibrahim, S., & Lloyd, C. (2011). The association between non-financial performance measures in executive compensation contracts and earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(3), 256-274.
23. Guidry, F., Leone, A. J., & Rock, S. (1999). Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers. *Journal of accounting and economics*, 26(1-3), 113-142.
24. Manzalawy, S. M., & Rwegasira, K. (2012). The practice of earnings management in the middle east emerging stock markets: why and how is it done? A case study of Egypt. *International Journal of Business and Commerce*, 2(10), 1-14.
25. DeFond, M. L., & Park, C. W. (1997). Smoothing income in anticipation of future earnings. *Journal of accounting and economics*, 23(2), 115-139.
26. Sun, L., & Rath, S. (2008). Fundamental determinants, opportunistic behavior and signaling mechanism: an integration of earnings management perspectives. *International Review of Business Research Papers*, 4(4), 406-420.
27. Hamid, F., Hashim, H. A., & Salleh, Z. (2012). Motivation for earnings management among auditors in Malaysia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 239-246.
28. Khan, Y., Ghafar, A., & Niar, M. (2019). Earnings management in the presence of corporate governance quality . *international journal of mechanical and production*, 9(1), 480-496.
29. Rahman, M. M., Moniruzzaman, M., & Sharif, M. J. (2013). Techniques, motives and controls of earnings management. *International Journal of Information Technology and Business Management*, 11(1), 22-34.
30. Sun, L. (2012). EXECUTIVE COMPENSATION AND CONTRACT-DRIVEN EARNINGS MANAGEMENT. *Asian Academy of Management Journal of Accounting & Finance*, 8(2).
31. Huang, H. H., Wang, W., & Zhou, J. (2013). Shareholder rights, insider ownership and earnings management. *Abacus*, 49(1), 46-73.
32. Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), 85-107.
33. Lazzem, S., & Jilani, F. (2018). The impact of leverage on accrual-based earnings management: The case of listed French firms. *Research in International Business and Finance*, 44, 350-358.
34. DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 145-176.
35. Bartov, E. (1993). The timing of asset sales and earnings manipulation. *Accounting review*, 840-855.
36. Dyreng, S. D., Hillegeist, S. A., & Penalva, F. (2022). Earnings management to avoid debt covenant violations and future performance. *European Accounting Review*, 31(2), 311-343.
37. Bosse, D. A., & Phillips, R. A. (2016). Agency theory and bounded self-interest. *Academy of management review*, 41(2), 276-297.

38. Ge, W., & Kim, J. B. (2014). Real earnings management and the cost of new corporate bonds. *Journal of Business Research*, 67(4), 641-647.
39. Saleh, N. M., & Ahmed, K. (2005). Earnings management of distressed firms during debt renegotiation. *Accounting and Business Research*, 35(1), 69-86.
40. Chiraz, D., & Anis, J. (2013). Earnings management and performance of French IPO companies. *Journal of Accounting and Taxation*, 5(1), 1-14.
41. Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Financial expert CEOs and earnings management around initial public offerings. *The International Journal of Accounting*, 53(2), 102-117.
42. DuCharme, L. L., Malatesta, P. H., & Sefcik, S. E. (2004). Earnings management, stock issues, and shareholder lawsuits. *Journal of financial economics*, 71(1), 27-49.
43. Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235-250.
44. He, D. S., Yang, D. C., & Guan, L. (2010). Earnings management and the performance of seasoned private equity placements: Evidence from Japanese issuers. *Managerial Auditing Journal*.
45. Daniel, N. D., Denis, D. J., & Naveen, L. (2008). Do firms manage earnings to meet dividend thresholds?. *Journal of Accounting and Economics*, 45(1), 2-26.
46. Burnett, B. M., Cripe, B. M., Martin, G. W., & McAllister, B. P. (2012). Audit quality and the trade-off between accretive stock repurchases and accrual-based earnings management. *The accounting review*, 87(6), 1861-1884.
47. De Jong, A., Mertens, G., van der Poel, M., & van Dijk, R. (2014). How does earnings management influence investor's perceptions of firm value? Survey evidence from financial analysts. *Review of Accounting Studies*, 19(2), 606-627.
48. Scott, W. R. (2015). *Financial accounting theory* seventh edition. United States: Canada Cataloguing.
49. Subramanyam, K. R. (2014). *Financial statement analysis*. 11th Edition, McGraw-Hill Education.
50. Goel, A. M., & Thakor, A. V. (2003). Why do firms smooth earnings?. *The Journal of Business*, 76(1), 151-192.
51. Chen, L. H. (2013). Income smoothing, information uncertainty, stock returns, and cost of equity. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 16(03), 1350020.
52. Dou, Y., Hope, O. K., & Thomas, W. B. (2013). Relationship-specificity, contract enforceability, and income smoothing. *The Accounting Review*, 88(5), 1629-1656.
53. Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 35-59.
54. Paredes, A. A. P., & Wheatley, C. (2017). Real earnings management or "just business". *Journal of Financial Economic Policy*.
55. Ebaid, I. E. S. (2011). Accruals and the prediction of future cash flows: empirical evidence from an emerging market. *Management Research Review*, 34(7), 838-853.
56. McNichols, M. F. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 61-69

57. Lento, C., & Yeung, W. H. (2017). Earnings benchmarks, earnings management and future stock performance of Chinese listed companies reporting under ASBE-IFRS. *Asian Review of Accounting*.
58. Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial economics*, 50(1), 63-99.
59. Belski, W. H., Beams, J. D., & Brozovsky, J. A. (2008). Ethical judgments in accounting: An examination on the ethics of managed earnings. *Journal of Global Business Issues*, 2(2), 59.
60. Kouaib, A., Jarboui, A., & Mouakhar, K. (2018). CEOs' accounting-based attributes and earnings management strategies under mandatory IFRS adoption. *Journal of Applied Accounting Research*.
61. Geiger, M. A., & North, D. S. (2006). Does hiring a new CFO change things? An investigation of changes in discretionary accruals. *The accounting review*, 81(4), 781-809.
62. DeFond, M. L., & Park, C. W. (2001). The reversal of abnormal accruals and the market valuation of earnings surprises. *The accounting review*, 76(3), 375-404.
63. Ionescu, C., & Georgescu, F. (2014). Estimation and valuation in accounting. *Journal of Economic Development, Environment and People*, 3(1), 38-49.
64. Wu, J. Z. (2013). Inventory write-down prediction for semiconductor manufacturing considering inventory age, accounting principle, and product structure with real settings. *Computers & Industrial Engineering*, 65(1), 128-136.
65. Petronijević, P., Ivanišević, N., Rakočević, M., & Arizanović, D. (2012). Methods of calculating depreciation expenses of construction machinery. *Journal of Applied Engineering Science*, 10(1), 43-48.
66. Zhuang, Z. (2016). Discussion of 'An evaluation of asset impairments by Australian firms and whether they were impacted by AASB 136'. *Accounting & Finance*, 56(1), 289-294.
67. Magpantay, D. (2013). Equivalence of the 3 Methods of Estimating Bad Debts". *International Journal of Science and Research, Jurnal*, 2(1).
68. Barth, M. E. (2006). Including estimates of the future in today's financial statements. *Accounting Horizons*, 20(3), 271-285.
69. Barth, M. E. (2006). Including estimates of the future in today's financial statements. *Accounting Horizons*, 20(3), 271-285.
70. Dechow, P. M., & Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), 51-89.
71. Ge, W., & Kim, J. B. (2014). Real earnings management and the cost of new corporate bonds. *Journal of Business Research*, 67(4), 641-647.
72. Mazzi, F., Slack, R., Tsalavoutas, I., & Tsoligkas, F. (2019). Country-level corruption and accounting choice: Research & development capitalization under IFRS. *The British Accounting Review*, 51(5), 100821.
73. Bushee, B. J. (1998). The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. *Accounting review*, 305-333.
74. Bens, D. A., Nagar, V., Skinner, D. J., & Wong, M. F. (2003). Employee stock options, EPS dilution, and stock repurchases. *Journal of Accounting and Economics*, 36(1-3), 51-90.

75. Hribar, P., Jenkins, N. T., & Johnson, W. B. (2006). Stock repurchases as an earnings management device. *Journal of Accounting and Economics*, 41(1-2), 3-27.
76. Barton, J. (2001). Does the use of financial derivatives affect earnings management decisions?. *The Accounting Review*, 76(1), 1-26.
77. De Jong, A., Mertens, G., van der Poel, M., & van Dijk, R. (2014). How does earnings management influence investor's perceptions of firm value? Survey evidence from financial analysts. *Review of Accounting Studies*, 19(2), 606-627.
78. Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
79. Beest, F. V. (2009). Rules-based and principles-based accounting standards and earnings management.
80. Ferentinou, A. C., & Anagnostopoulou, S. C. (2016). Accrual-based and real earnings management before and after IFRS adoption: The case of Greece. *Journal of Applied Accounting Research*.
81. Demers, E., & Wang, C. (2010). The impact of CEO career concerns on accruals based and real earnings management. Available at SSRN 1466029.
82. Enomoto, M., Kimura, F., & Yamaguchi, T. (2015). Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3), 183-198.
83. Francis, B., Hasan, I., & Li, L. (2016). A cross-country study of legal-system strength and real earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(5), 477-512.
84. Achleitner, A. K., Günther, N., Kaserer, C., & Siciliano, G. (2014). Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. *European Accounting Review*, 23(3), 431-461.
85. Eng, L. L., Fang, H., Tian, X., Yu, T. R., & Zhang, H. (2019). Financial crisis and real earnings management in family firms: A comparison between China and the United States. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 59, 184-201.
86. Shayan-Nia, M., Sinnadurai, P., Mohd-Sanusi, Z., & Hermawan, A. N. A. (2017). How efficient ownership structure monitors income manipulation? Evidence of real earnings management among Malaysian firms. *Research in International Business and Finance*, 41, 54-66.
87. Kang, S. A., & Kim, Y. S. (2012). Effect of corporate governance on real activity-based earnings management: Evidence from Korea. *Journal of Business Economics and Management*, 13(1), 29-52.
88. Chi, W., Lisic, L. L., & Pevzner, M. (2011). Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management?. *Accounting horizons*, 25(2), 315-335.
89. Alhadab, M., & Clacher, I. (2018). The impact of audit quality on real and accrual earnings management around IPOs. *The British Accounting Review*, 50(4), 442-461.