الجمهورية العربية السورية

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

قسم المحاسبة

بحث بعنوان:

أثر مفاهيم الدخل المتعددة على جودة التقارير المالية

- دراسة تطبيقية على المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية –

" مقدم استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المحاسبة "

إعداد الطالبة:

ساجدة أحمد القطيفان

إشراف الدكتور:

علي محمد يوسف

الأستاذ المساعد في قسم المحاسبة – كلية الاقتصاد –جامعة دمشق

2023

الجمهورية العربية السورية
جامعة دمشق
كلية الاقتصاد
قسم المحاسبة

أثر مفاهيم الدخل المتعددة على جودة التقارير المالية

- دراسة تطبيقية على المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية –

" مقدم استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المحاسبة "

إعداد الطالبة: ساجدة أحمد القطيفان
إشراف الدكتور: علي محمد يوسف

لجنة المناقشة والحكم على الأطروحة:

نوقشت هذه الأطروحة بتاريخ 2023/3/19 وبعد إجراء التعديلات المطلوبة من الطالبة تمت الموافقة من قبل أعضاء لجنة الحكم وعليه تم التوقيع.

الاسم والمرتبة العلمية	الصفة التحكيمية	التوقيع
د. إبراهيم العدي الأستاذ في قسم المحاسبة_ كلية الاقتصاد _ جامعة دمشق	عضواً	
د. نضال عربيد الأستاذ المساعد في قسم المحاسبة_ كلية الاقتصاد _ جامعة دمشق	عضواً	
د. علي يوسف الأستاذ المساعد في قسم المحاسبة_ كلية الاقتصاد _ جامعة دمشق	عضواً مشرفاً	

" وَقُلِ ٱعْمَلُوا۟ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُۥ وَٱلْمُؤْمِنُونَ ۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَٰلِمِ ٱلْغَيْبِ وَٱلشَّهَٰدَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ "

سورة التوبة الآية 105

إهداء

إلى العظيمين ملء عيني، وملء قلبي، ملء روحي

********** براً ووفاءً

********** أمي وأبي

شكر وتقدير

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه على عظيم نعمه وتوفيقه في إعداد هذا البحث وإنجازه ، وأسأله تعالى أن يتقبل مني عملي هذا بقبول حسن، وأن يجعله حجة لي، لا حجة علي، والصلاة والسلام على قدوتي، ومعلمي، وأسوتي في كل خير، إلى من لي في خلقه وصبره آيه، النبي الأميّ سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وبعد..

أتقدم بجزيل شكري وعظيم امتناني لأستاذي الفاضل **الدكتور علي يوسف** الذي تكَرم علي بإشرافه، وأعطاني من وقته وعلمه وفكره الثمين، فأغنى هذا البحث فكرة وعنواناً ومضموناً، سائلةً المولى عزّ وجلّ أن يجزيه عني خير الجزاء.

ويطيب لي أيضاً أن أتقدم بشكري إلى الأساتذة أعضاء لجنة الحكم الدكتور **إبراهيم العدي** والدكتور **نضال عربيد،** على تكرمهم بقراءة هذه الرسالة، وتقويمها ومناقشتها، وإثرائها بآرائهم وملاحظاتهم. وأتوجه بعظيم الشكر والعرفان إلى الدكتور عمار ناصر آغا عميد كلية الاقتصاد في جامعة دمشق، والدكتور **أديب صقر** عميد كلية الاقتصاد في جامعة دمشق، فرع درعا، والدكتور **إبراهيم ميده** رئيس قسم المحاسبة في كلية الاقتصاد بجامعة دمشق، لدعمهم المتواصل لي ولزملائي، جزاهم الله عنا كل خير.

ويقتضي العرفان بالجميل أن أتقدم بالشكر والتقدير إلى الدكتورة **نسرين عبيد** التي تكّرمت عليّ بقبول تدقيق هذا البحث، فكان لتوجيهاتنا الأثر البالغ في تصويب هذا البحث وتقويمه جزاهاالله عني خير الجزاء.

وأتقدم بجزيل الشكر أيضاً إلى الآنسة **شذى حمندوش** رئيس قسم الإفصاح في هيئة الأوراق والأسواق المالية على دعمها ورحابة صدرها وإرشادها المتواصل لي. وأتوجه أيضاً بالشكر إلى كل من أسدى إليّ نصحاً، أو قدم لي عوناً في سبيل إنجاز هذا الجهد المتواضع؛ جزاهم الله خير الجزاء.

الباحثة

فهرس المحتويات

الفصل الأول: الإطار العام للبحث 1

1-1 مقدمة..... 1

2-1 مشكلة البحث:..... 2

3-1 الدراسات السابقة:..... 2

4-1 أهمية البحث..... 9

5-1 أهداف البحث 9

6-1 فروض البحث 9

7-1 منهج البحث 11

8-1 نموذج الدراسة..... 11

9-1 حدود الدراسة ومحدداتها..... 11

10-1 هيكلية الدراسة..... 12

الفصل الثاني: الدخل: المفهوم، الاعتراف والقياس..... 13

1-2 المبحث الأول مفهوم الدخل في الاقتصاد والمحاسبة:..... 14

2-1-1 الدخل الاقتصادي: 15

2-1-1-1 مفهوم الدخل الاقتصادي: 15

2-1-1-2 قياس الدخل الاقتصادي..... 21

2-1-1-3 الدخل الاقتصادي بوصفه مفهوماً محاسبياً:..... 22

2-1-1-4 مفهوم الربح الاقتصادي واختلافه عن مفهوم الدخل الاقتصادي:..... 23

2-1-1-5 الدخل المتبقي والقيمة الاقتصادية المضافة..... 24

2-1-2 الدخل المحاسبي: 25

2-1-2-1 المفهوم التقليدي للدخل المحاسبي:..... 25

2-1-2-2 قياس الدخل المحاسبي 27

2-1-2-3 المفهوم المعاصر للدخل المحاسبي وتطوره في إطار المعايير الدولية:..... 31

2-2 المبحث الثاني ـ الدخل الشامل: مفهومه، مكوناته والإفصاح عنه:..... 33

2-2-1 مفهوم الدخل الشامل 34

2-2-2 مكونات الدخل الشامل 38

2-2-2-1 صافي الدخل: 38

2-2-2-2 الدخل الشامل الآخر:..... 41

2-2-3 اتجاهات البحث الأكاديمي والمعايير المحاسبية في تحديد مفاهيم الدخل. 61

2-2-3-1 البحث في منفعة CI : 61

2-2-3-2 مفهوم إعادة التصنيف: 68

3-3-2-2 الدخل الشامل؛ الإفصاح والعرض..... 75

الفصل الثالث: جودة التقارير المالية؛ المفهوم والقياس 80

3-1 المبحث الأول: مفهوم جودة التقارير المالية، وأهميتها من منظور الخصائص النوعية للمعلومات 81

3-1-2 مفهوم جودة التقارير المالية 82

3-1-2 أهمية جودة التقارير المالية: 84

3-1-3 الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية: 85

3-1-3-1 الخصائص النوعية الأساسية: 86

3-1-3-2 الخصائص المعززة: 91

3-1-4 محددات جودة التقارير المالية: 97

3-1-4-1 خصائص المنشأة بوصفها محددات لجودة التقارير المالية..... 98

3-1-4-2 الحوكمة: 101

3-1-4-3 تكنولوجيا المعلومات..... 119

3-1-5 قياس جودة التقارير المالية 126

2,3 المبحث الثاني _ إدارة الأرباح بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية؛ المفهوم، المحددات، وقياس جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح..... 130

3-2-1 مفهوم إدارة الأرباح 131

3-2-2 دوافع إدارة الأرباح: 134

3-2-2-1 دوافع سوق رأس المال: 134

3-2-2-2 الدوافع التعاقدية لإدارة الأرباحcontractual incentives : 138

3-2-2-3 الدوافع التنظيمية لإدارة الأرباح Regulatory Incentives: 140

3-2-3 أساليب إدارة الأرباح: 142

3-2-3-1 إدارة الأرباح عن طريق الاستحقاق المحاسبي (AEM) Accrual Earning Management:..... 142

3-2-3-2 إدارة الأرباح عن طريق الأنشطة الحقيقية (REM) Real Earning Management: 143

3-2-3-3 إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف Classification Shifing Earning Management : 147

3-2-4 مقاييس إدارة الأرباح: 149

3-2-4-1 المدخل المحاسبي لقياس إدارة الأرباح:..... 149

3-2-4-2 المدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح: 160

3-3 المبحث الثالث: التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية المفهوم، الدوافع، وقياس جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي..... 165

3-3-1 مفهوم التحفظ المحاسبي 166

3-3-2 التحفظ المحاسبي في المعايير الدولية: 169

3-3-3 دوافع التحفظ المحاسبي: 172

3-3-3-1 الدوافع التعاقدية..... 172

3-3-3-2 التقاضي..... 177

3-3-3-3 الضرائب: 179

3-3-3-4 التنظيم:..... 180

3-3-4 أنواع التحفظ المحاسبي 181
3-3-4-1 التحفظ الشرطي Conditional Conservatism: 182
3-3-4-2 التحفظ غير الشرطي Unconditional Conservatism: 184
3-3-4-3 أهمية تمييز التحفظ الشرطي من التحفظ غير الشرطي: 186
3-3-4 قياس التحفظ المحاسبي: 188
3-3-4-1 قياس التحفظ المحاسبي وفق مدخل الميزانية العمومية: 189
3-3-4-2 قياس التحفظ المحاسبي وفق مدخل قائمة الدخل: 193
3-3-4-3 قياس التحفظ المحاسبي المقاييس المشتركة 199

4- الفصل الرابع: الدراسة التطبيقية..... 202

4-1 مجتمع الدراسة وعينتها: 203
4-2 مصادر جمع البيانات: 205
4-3 متغيرات الدراسة: 205
4-3-1 المتغيرات المستقلة 205
4-3-2 المتغير التابع 205
4-4 منهجية الدراسة: 206
4-4-1 الاختبارات التمهيدية 207
4-4-1-1 اختبارات الإحصاء الوصفي والتوزيع الطبيعي 207
4-4-1-2 دراسة استقرار السلاسل الزمنية للمتغيرات 209
4-4-2 اختبار الفرضيات 210
4-4-2-1 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الأول): 210
4-4-2-2 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الثاني) 224
4-5 النتائج والتوصيات: 233
4-5-1 النتائج 233
4-5-2 التوصيات 235

قائمة الجداول

الجدول(1): البنود التي يمكن إعادة تصنيفها لاحقًا إلى صافي الدخل 74

الجدول(2): البنود التي يعاد تصنيفها إلى صافي الدخل 75

الجدول(3): المدخل المحاسبي لإدارة الأرباح – نماذج الاستحقاقات الإجمالية 153

الجدول(4): المدخل المحاسبي لإدارة الأرباح – نماذج الاستحقاقات المحددة 157

الجدول(5): المدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح 163

الجدول(6): :قياس التحفظ وفق مدخل الميزانية العمومية 192

الجدول(7): قياس التحفظ وفق مدخل قائمة الدخل 198

الجدول(8): قياس التحفظ وفق المدخل المشترك 201

الجدول(9): توزع شركات العينة على القطاعات الاقتصادية 204

الجدول(10): عينة الدراسة من الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية 204

الجدول(11): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة 207

الجدول(12): نتائج اختبار استقرار السلاسل الزمنية للمتغيرات 209

الجدول(13): معاملات الانحدار لنموذج 1995 Modified Jones model 211

الجدول(14): الاستحقاقات الاختيارية للشركات عينة الدراسة 212

الجدول(15): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية 217

الجدول(16): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات 219

الجدول(17):: اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع التأمين 221

الجدول(18): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع المصارف 222

الجدول(19): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي 224

الجدول(20): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع الصاعة وقطاع الخدمات 228

: الجدول(21): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع التأمين 229

ا الجدول(22): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع المصارف 231

قائمة المصطلحات

المصطلح باللغة الإنكليزية	المصطلح باللغة العربية
statement of Financial Accounting Standards(SFAS)	بيان معايير المحاسبة المالية
International Accounting Standards (IAS)	معايير المحاسبة الدولية
American Institute of Certified Public Accountant (AICPA)	المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين
Accounting principles Board (APB)	مجلس مبادئ المحاسبة
Organisation for Economic Co-operation and Development OECD	منظمة التعاون والتنمية
net income	صافي الدخل
other comprehensive income	الدخل الشامل الآخر
comprehensive income	الدخل الشامل
quality of financial reports	جودة التقارير المالية
earning management	إدارة الأرباح
conservatism	التحفظ
Discretionary accruals	الاستحقاقات الاختيارية
UnDiscretionary accruals	الاستحقاقات غير الاختيارية
Relevance	الملاءمة
Faithful Representation	التمثيل الصادق
Comparability	القابلية للمقارنة
Reliability	قابلية التحقق
Understandability	قابلية الفهم
Timeliness	التوقيت الملائم
Corporate Governance	حوكمة الشركات
Board of Directors	مجلس الإدارة
Audit Committee	لجنة التدقيق
Stock Optins	خيارات الأسهم
Initial Public Offering (IPO)	حالة العروض الأولية
season equity offering	فترات العروض الموسمية للأسهم
contractual incentives	الدوافع التعاقدية لإدارة الأرباح
compensation Contracts	عقود التعوضات
Debt Contracts	عقود الدين
Regulatory Incentives	الدوافع التنظيمية
Accrual Earning Management (AEM)	إدارة الأرباح عن طريق الاستحقاق المحاسبي
Real Earning Management (REM)	إدارة الأرباح عن طريق الأنشطة الحقيقية
Classification Shifing Earning Management	إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف
Toutal Accruals	الاستحقاقات الإجمالية
Specific Accruals	الاستحقاقات المحددة
Frequency Distribution	النوزيعات التكرارية
Conditional Conservatism	التحفظ الشرطي
Unconditional Conservatism	التحفظ غير الشرطي

أثر مفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالية

ـ دراسة تطبيقية على المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية ـ

إعداد الطالبة: ساجده أحمد القطيفان **إشراف: أ.م. د. علي محمد يوسف**

الملخص

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر مفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالية؛ وذلك في بيئة الشركات السورية في سوق دمشق للأوراق المالية؛ لعينة مكونة من عشرين شركة تمثل أربعة قطاعات اقتصادية وهي المصارف، التأمين، الخدمات، والصناعة، وحددت مدة الدراسة لتشمل السنوات الثمانية الممتدة من 2014/1/1 ولغاية 2021/12/31 وللوصول إلى أهداف الدراسة تم الاعتماد على الأساليب الإحصائية المتمثلة بنماذج انحدار السلاسل الزمنية المقطعية (Panel Data) باستخدام برنامج E-Views ؛ وقد خلصت الدراسة إلى نتائج عدة: وجود علاقة سلبية معنوية بين كل من (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، والدخل الشامل) والاستحقاقات الاختيارية لإدارة الأرباح، أدت إلى وجود أثر إيجابي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بدون تغيير. ووجود علاقة سلبية معنوية بين صافي الدخل والتحفظ االمحاسبي أدت إلى وجود أثر سلبي في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بدون تغيير، وأظهرت نتائج الدراسة عدم وجود علاقة معنوية بين كل من (الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) والتحفظ المحاسبي أدت إلى عدم وجود أثر في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بدون تغيير.

الكلمات المفتاحية: الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل، جودة التقارير المالية، الاستحقاقات الاختيارية، إدارة الأرباح، التحفظ المحاسبي.

الفصل الأول: الإطار العام للبحث

1-1 مقدمة

تهدف التقارير المالية إلى تقديم معلومات مفيدة للمستخدمين، ولاسيما المستثمرين والدائنين الحاليين والمحتملين من أجل اتخاذ قرارتهم الاستثمارية والائتمانية، الأمر الذي يستدعي أن تتصف هذه التقارير بخصائص معينة تندرج ضمن مفهوم جودة التقارير المالية الذي يشير إلى إعداد محتوى التقارير المالية وتوصيله للمستخدمين بشكل ملائم وفي التوقيت المناسب، مع تجنب وجود تحريفات جوهرية، حتى تعبر التقارير المالية بصدق عن الوضع الاقتصادي للمنشأة في فترة زمنية معينة. وقد تعددت المقاييس المستخدمة لقياس جودة التقارير المالية، حيث قيست في بعض الأبحاث استناداً إلى الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية كالملاءمة والقدرة التنبئية، واستخدمت أبحاث أخرى مستوى التحفظ، في حين أن تياراً آخر من الأبحاث استند إلى مفهوم إدارة الأرباح.

تتضمن التقارير المالية معلومات حول قياس المركز المالي للمنشأة وأدائها وتدفقاتها النقدية، والتغيرات في مركزها المالي. وتعدُّ المعلومات المتعلقة بالأرباح من أهم المعلومات التي يعتمد عليها مستخدمو التقارير المالية؛ لذلك يمثل قياس الدخل لمنشأة موضوعاً رئيساً لهيئات وضع المعايير المحاسبية. تقليدياً، صافي الدخل (NI) Net Incomeهو مقياس الأداء الرئيس لأي منشأة. لكن التوجه نحو إحلال القيمة العادلة من جهة أولى، وتحول صافي الربح إلى أداة للتلاعب من جهة أخرى دفع واضعي المعايير المحاسبية للاعتقاد بأنَّ صافي الدخل في حد ذاته مقياسًا غير كافٍ للأداء، وعدَّت الطريقة التقليدية للإبلاغ عن الدخل ضيقة للغاية؛ ما أدى إلى استحداث مفهوم جديد للدخل هو الدخل الشامل Comprehensive Income(CI) الذي يمثل "جميع التغييرات في حقوق الملكية [صافي الأصول] للمنشأة في فترة من المعاملات والأحداث والظروف الأخرى من مصادر غير المالكة"

انقسم الوسط المحاسبي على فئتين بعد ظهور مفهوم الدخل الشامل، دعمت الفئة الأولى مفهوك الدخل الصافي في حين دعمت الفئة الأخرى الدخل الشامل، لكن يمكن الوصول إلى توافق في الآراء عن طريق السماح لكل مقياس من مقاييس الدخل المحاسبي أن يكون أكثر منفعة في قرار معين دون غيره، بالنظر إلى وجود أدوار عدة للتقارير المالية واختلاف أنواع المعلومات المفيدة لأغراض التقييم عند تلك المفيدة لأغراض التعاقد.

1-2 مشكلة البحث:

يحاول البحث الإجابة عن التساؤلات البحثية الآتية:

1- ماهي أهم الجهود المحاسبية المرتبطة بمفاهيم الدخل المتعددة وعلاقتها بجوة التقارير المالية.

2- هل توجد علاقة ارتباط معنوية بين مفاهيم الدخل المتعددة وجودة التقارير المالية.

3- هل يوجد أثر معنوي لمفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالية.

1-3 الدراسات السابقة:

تناولت دراسات سابقة عدة العلاقة بين مفاهيم الدخل المتعددة وجوة التقارير المالية وعرضنا فيما يأتي بإطار تاريخي أهم هذه االدراسات

الدراسات باللغة العربية:

1- العادلي (2017): " منهج محاسبي مقترح لقياس أثر التحفظ المحاسبي في تبني معايير التقرير المالي الدولية (IFRS) على خطر المعلومات المحاسبية وانعكاسه على قرار الاستثمار "

تناولت الدراسة العلاقة بين معايير التقرير المالي IFRS والقرار الاستثماري وقياس أثر التحفظ في جودة التقارير المالية وعلاقته بظاهرة إدارة الأرباح ومدى تأثره بالتوجه نحو القيمة العادلة وكيفية قياسه، وخلصت الدراسة إلى استنباط منهج محاسبي يسهم في ترشيد القرار الاستثماري تجاه المنشآت المدرجة في البورصة المصرية، بالتطبيق على قطاع الخدمات والمنتجات الصناعية والسيارات قبل تبني IFRS وبعده من أجل بيان دور التحفظ المحاسبي، وخلصت الدراسة إلى أن معايير IFRS تؤدي إلى تحسين جودة القرار الاستثماري بما توفره من خصائص نوعية للمعلومات المحاسبية ذات درجة عالية من الملاءمة والموثوقية، ووجدت أن للتحفظ دوراً في الحد من ممارسات إدارة الأرباح، وأنه بالإمكان استخدام مقاييس خطر المعلومات لقياس جودة التحفظ في القوائم المالية، وأن القيمة العادلة بوصفها إحدى توجهات مجلس المعايير الدولية فمن الضروري عدم تجاهلها عند وضع المنهج المقترح لأنها تؤثر في القرار الاستثماري.

2- جنبلاط (2017) " اختبار تفوق إجمالي الدخل الشامل على صافي الدخل من ناحية ملاءمة القيمة والقوة االتنبئيَّة"

هدفت الدراسة إلى اختبار مدى تفوق إجمالي الدخل الشامل على صافي الدخل من ناحية ملاءمة القيمة والقوة االتنبئيَّة، وذلك باستخدام عينة من المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية مكونة من 7 مصارف وافقت شروط عينة الدراسة في الفترة 2012 -2017، أظهرت النتائج عدم وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين نصيب السهم من الدخل الصافي مع القيمة السوقية للسهم، وأظهرت وجود علاقة ذات دلالة معنوية بين نصيب السهم من الدخل الشامل مع القيمة السوقية للسهم، أي تفوق الدخل الشامل على الدخل الصافي من منظور الملاءمة، ووجود علاقة معنوية بين كل من الدخل الصافي والدخل الشامل مع التدفق النقدي المستقبلي والربح المستقبلي وعدم تفوق أحدهما على الآخر من منظور القوة االتنبئيَّة.

3- محمد (2017) " فاعلية نظرية الوكالة والإفصاح عن الدخل الشامل في الحد من ممارسات إدارة الأرباح في القوائم المالية ".

تناول البحث التحقق من تأثير كل من خيارات أسهم العاملين بوصفه أحد جوانب نظرية الوكالة والإفصاح عن عناصر الدخل الشامل في قائمة مستقلة في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. تضمنت عينة الدراسة لقياس أثر خيارات الأسهم في إدارة الأرباح 4 منشآت، حيث إن أسلوب خيارات الأسهم حديث العهد بمصر، وكانت فقط هذه هي الشركات التي تتوافر فيها السلسلة الزمنية المطلوبة من 2008 .2016 ، وتضمنت عينة الدراسة لقياس أثر بنود الدخل الشامل في إدارة الأرباح 30 منشأة في عام 2016، حيث إن المنشآت المصرية التزمت تطبيق قائمة الدخل الشامل المستقلة بدءاً من 2016. أظهرت النتائج أن هناك علاقة ارتباط ضعيفة بين مكافآت خيارات أسهم العاملين والإفصاح عن الدخل الشامل الآخر وممارسات إدارة الأرباح، وربما يرجع ذلك لصغر حجم العينة.

4- الحوشي (2018) "اختبار مدى أفضلية الدخل الشامل كمقياس لأداء المنشأة وأثره على توزيعات الأرباح النقدية.

تناول هذا البحث مقارنة خصائص الدخل الشامل بخصائص صافي الدخل لتحديد مدى أفضلية أي منهما على الآخر بوصفه مقياساً لأداء المنشأة. واستهدف البحث اختبار تأثير كل من الدخل الشامل والدخل الشامل الآخر ومكوناته في توزيعات الأرباح. وقد جرى ذلك باستخدام عينة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية المصري عن فترة خمس سنوات 2012–2016. وقد أوضحت النتائج ما يأتي: انخفاض استمرارية الدخل الشامل، وارتفاع تقلبه مقارنة بصافي الدخل. وأظهرت أيضاً عدم وجود فرق معنوي بين المقدرة االتنبئيَّة للدخل الشامل مقارنة بصافي الدخل فيما يتعلق بالتدفقات النقدية المستقبلية من العمليات التشغيلية، حيث ترتفع المقدرة االتنبئيَّة لصافي الدخل مقارنة بالدخل الشامل. وأخيراً فيما يتعلق بصافي الدخل المستقبلي ثمَّة تأثير إيجابي ومعنوي لكل من الدخل الشامل، والدخل الشامل الآخر، وأيضاً المكاسب والخسائر الناتجة عن ترجمة القوائم المالية بالعملة الأجنبية لنشاط أجنبي بوصفه أحد عناصر الدخل الشامل الآخر على توزيعات الأرباح.

5- يونس (2019) " تأثير الإفصاح عن الدخل الشامل الآخر على إدارة الأرباح، دراسة تطبيقية على قطاع البنوك في بورصة الأوراق المالية"

تناول هذا البحث اختبار أثر الدخل الشامل الآخر في إدارة الأرباح بالدراسة التطبيقية لعيّنة مكونة من (13) بنكاً من البنوك المدرجة في سوق مصر للأوراق المالية في الفترة الزمنية (2015–2010). وتوصل البحث إلى أهمية الإفصاح عن الدخل الشامل في البيانات المالية، لأنه يحسن مستوى الإفصاح عن المعلومات المحاسبية. وهذا يؤدي بدوره إلى تحسين جودة الأرباح والحد من ممارسات إدارة الأرباح، وهناك أيضًا ارتباط قوي بين الدخل الشامل الآخر، وحجم الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية وإدارة الأرباح.

الدراسات باللغة الأجنبية:

1- دراسة Hirst, et.al (2004)" القيم العادلة ، وتقارير الدخل الشاملة ، وأحكام المخاطر والتقييم في البنوك"

تناول البحث اختبار إذا كان قياس الدخل الشامل والإبلاغ عنه في البيانات المالية يؤثر في تقييمات محللي حقوق الملكية في البنوك التجارية وأحكام التقييم. ففي تجربة شارك فيها 80 محلل شراء متخصصاً في المؤسسات

المصرفية والمالية، اختبر إذا كان البنك معرضًا أو محميًا من مخاطر أسعار الفائدة بوساطة ثلاثة أنظمة مختلفة لمحاسبة الدخل الشامل، وهي: محاسبة جزئية للقيمة العادلة مع الدخل الشامل المبلغ عنه في بيان حقوق الملكية، ومحاسبة جزئية للقيمة العادلة مع الدخل الشامل المبلغ عنه في بيان أداء منفصل، ومحاسبة كاملة للقيمة العادلة مع الدخل الشامل المبلغ عنه في بيان أداء منفصل. وأظهرت النتائج أن قياس التغيرات في القيمة العادلة والإبلاغ عنها على أساس جزئي لا يؤدي إلى اختلافات في مخاطر الاستثمار أو أحكام التقييم في أنظمة إعداد التقارير المالية المستندة إلى الدخل الشامل، لكن القياس الكامل لتغيرات القيمة العادلة والإبلاغ عنها بشفافية (أي المحاسبة الكاملة للقيمة العادلة) يؤثر في أحكام التقييم الخاصة بالمحللين بحيث يجعلها تميز البنوك ذات المستويات المختلفة من المخاطر.

2- دراسة Bertoni et.al (2005) "الدخل الشامل والقيمة العادلة والتحفظ المحاسبي: إطار مفاهيمي للإبلاغ عن الأداء المالي."

هدفت الدراسة إلى توفير إطار مفاهيمي لشرح الاختيارات التي يتخذها مجلس معايير المحاسبة الدولية في وضع قواعد قياس الأداء المالي للشركات مع التركيز على الأدبيات المحاسبية وتقاليد الدول الأوروبية القارية، حيث يعد التحفظ المحاسبي ذو أهمية كبيرة. تناول البحث بعد وصف الخلفية النظرية لكل من التكلفة التاريخية ومحاسبة القيمة الحالية ومخالفتهما التقليدية المشكلات الناشئة عن إدخال نموذج محاسبة مختلط (أقره مجلس معايير المحاسبة الدولية) في إطار ثقافي وقانوني موجه بقوة نحو التحفظ. وأظهرت النتائج أن بعض جوانب نموذج IASBالحالي تشير إلى عدم اتساق داخلي، ودعت إلى إدخال الدخل الشامل في إطار إعداد تقاريرIASB .

3- دراسة Hunton et. al (2006) " شفافية التقارير المالية وإدارة الأرباح

تستند هذه الدراسة إلى مجموعة الأبحاث التي تشير إلى أن زيادة الشفافية transparency في التقارير المالية تسهل الكشف عن إدارة الأرباح، وتفترض أن المزيد من الشفافية التي تتوافر من الإفصاح عن الدخل الشامل يقلل من احتمالية مشاركة المديرين في إدارة الأرباح باستخدام عينة مكونة من 62 مديراً مالياً ورئيساً تنفيذياً، حيث

أشارت النتائج إلى أن الإبلاغ عن الدخل الشامل يؤدي إلى تخفيض إدارة الأرباح بشكل كبير، وأن التقارير الأكثر شفافية عموما ستقلل من إدارة الأرباح أو تجعل تركيزها على أساليب أقل وضوحاً.

4- دراسة Goncharov et.al (2011) "القياس والإبلاغ عن الدخل في أوروبا":

تناول البحث مدى صحة توجهات مجلس معايير المحاسبة الدولية في اعتماد مبدأ القيمة العادلة والتقليل من أهمية التحفظ في التقارير المالية. باستخدام مجموعة بيانات شاملة من 56700 سنة ثابتة من 16 دولة أوربية باختبار مدى ملاءمتها لقرارات المستثمرين وأثرها في توقعات المحللين وحاملي الديون، وتختبر خاصية التوقيت الملائم غير المتكافئ لكل مقياس من مقاييس الدخل بوصفه مؤشر على التحفظ، وأشارت النتائج إلى تفوق الدخل الصافي على الدخل الشامل من حيث الملاءمة على الرغم من أن المكونات الفردية للدخل ذات قيمة ملائمة ، وأظهرت النتائج أن الدخل الشامل يسجل أنباء سارة في الوقت المناسب أكثر من الدخل الصافي، ويظهر استجابة أقل توقيتاً للأنباء غير السارة، تؤدي هذه النتائج إلى انحرافات وتحيز في أنماط الإقراض وزيادة تعرض المؤسسات المالية لمخاطر رأس مال الديون، ومن ثم يجب أن يكون مجلس الإدارة واضحاً بشأن عدم كفاية الدخل الشامل لاستخدامه في عقود وكالات الديون والتعويضات. يدعم البحث الذي يقترح توفير نماذج عدة للدخل بحيث يكون أحدها مناسباً لأغراض التقييم، في حين أن الآخر الذي يركز على مفهوم التحفظ يكون مناسبا لأغراض التعاقد.

5- دراسة (Lin et. al (2012 " آثار الإفصاح عن الدخل الشامل الآخر على إدارة الأرباح"

تناول البحث إذا كان الإفصاح عن الدخل الشامل الآخر يؤدي إلى تحسين شفافية الإفصاح، ومن ثمَّ تخفيض إدارة الأرباح بشكل فعال، وذلك باستخدام عينة مكونة من 391 منشأة مدرجة في بورصة شنغهاي للأوراق المالية. وأظهرت النتائج أن الإفصاح عن الدخل الشامل الآخر يرتبط ارتباطاً سلبياً بإدارة الأرباح، أي إن الإفصاح عن الدخل الشامل يمكن أن يحد من إدارة الأرباح إلى حد ما بما يمكن المستثمرين والمستخدمين المختلفين من فهم أداء المنشأة بشكل أفضل.

6- دراسة Yin et .al (2017) "إدارة الدخل والأرباح الشاملة الأخرى".

تناول هذا البحث العلاقة بين إدارة الأرباح والدخل الشامل بالتطبيق على عينة من المنشآت المدرجة في سوق الأوراق المالية في الصين في الفترة الزمنية (2008 – 2015) بناءً على نموذج جونز المعدل، حيث أظهرت النتائج أن المنشآت المدرجة التي لديها دوافع لإدارة الأرباح لها دخل شامل آخر يحوَل إلى الربح والخسارة الحالية، وأن درجة إدارة الأرباح ترتبط سلبًا بحجم المنشأة، و أظهرت النتائج أيضا أنه كلما انخفضت الأرباح الأساسية كان هناك دافع لإدارة الأرباح، وأن السياسات التي صيغت في الصين في عام 2014 للإبلاغ التفصيلي عن الدخل الشامل الآخر مفيد لتقليل درجة إدارة أرباح المنشآت المدرجة.

7- دراسة Ertuğrul (2020) "هل الدخل الشامل الآخر هو شكل من أشكال الدخل الحقيقي؟ دليل من تحليل القيمة الملائمة".

حلل هذا البحث إذا كانت OCI هي شكل من أشكال الدخل الحقيقي من منظور أبحاث القيمة الملائمة. استنادًا إلى عينة من الشركات التركية المدرجة في الفترة من 2009 إلى 2018، تشير النتائج إلى أن تأثير الدخل الشامل الآخر في القيمة السوقية للأسهم ليس مهمًا، وأنه ليس هناك تأثير للدخل الشامل الآخر ولا للقيمة الدفترية للأسهم في القيمة السوقية حيث إنه لا تتغير حقوق الملكية بشكل كبير عندما يكون الدخل الشامل الآخر سالبًا. وبعبارة أخرى من خلال استنتاج عدم وجود القيمة الملائمة المباشرة وغير المباشرة لـ OCI ، توصل هذا البحث إلى أن OCI لا يعدُّ شكلاً من أشكال الدخل الحقيقي في السوق.

8- دراسة Yessica et .al (2020) "القيمة الملائمة والقيمة االتنبئيَّة للدخل الشامل":.

يعد هذا البحث بحثًا توضيحيًا لمعرفة المزيد عن جودة الدخل الصافي والدخل الشامل والتي يعبَّر عنها من خلال القيمة الملائمة والقيمة االتنبئيَّة لكليهما بعد تقارب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، بالتطبيق على عينة من المنشآت المدرجة في سوق الأوراق المالية في إندونيسيا في الفترة الزمنية 2011-2014 . تشير نتائج هذا البحث إلى أن كلاً من الدخل الصافي والدخل الشامل لهما جودة القيمة الملائمة والقيمة االتنبئيَّة ومع ذلك، خلافًا لأهداف مجلس معايير المحاسبة الدولية فيما يتعلق بإنشاء المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، فقد وجد أن القيمة الملائمة والقيمة االتنبئيَّة لصافي الدخل تتفوق عند مقارنتها بالدخل الشامل، وهذا يشير إلى أن تقارب

المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية في إندونيسيا لم يتمكن من تحسين جودة البيانات المالية، ولاسيما فيما يتعلق بعرض الأرباح.

9- دراسة Susanto et.al (2021) " أثر تقلب الأرباح وصافي الدخل والدخل الشامل في سعر السهم: دليل من بورصة إندونيسيا" :

هدفت الدراسة إلى تحديد أثر تقلب الأرباح وصافي الربح والدخل الشامل في أسعار الأسهم وذلك على الشركات المدرجة في بورصة إندونيسيا للفترة 2014-2019 . استخدمت الدراسة التحليل الكمي مع البيانات الثانوية المكونة من 98 شركة مصرفية في بورصة إندونيسيا من 2014 إلى 2019. وتوصلت إلى أن سعر السهم له أثر كبير في صافي الدخل والدخل الشامل، ولكن ليس له تأثير كبير في تقلب الربح، بحيث يكون الدخل الصافي والشامل وثيق الصلة بسعر السهم ويمكن للمستثمرين إجراء كلا المتغيرين في إجراء مزيد من البحوث الأساسية. وقاست الدراسات السابقة مستوى تقلب الأرباح وصافي الدخل والدخل الشامل في سعر السهم ، ولكن عند تجربة الأساليب الأخرى عن طريق السببية ، تؤثر أسعار الأسهم في صافي الدخل والدخل الشامل. ولكن ليس لتقلبات الربح . ومع ذلك، يتضمن التغيير في هذه الدراسة متغيرات الدخل التفصيلية بسبب معيار المحاسبة المالية رقم 1، وهو تحول من بيانات الأرباح والخسائر إلى بيانات الأرباح والخسائر المنتظمة.

تناولت الدراسات السابقة مفاهيم الدخل المتعددة بالتحليل والدراسة باستخدام مقاييس عدة لجودة التقارير المالية، فمنها ما بحث من منطور القيمة الملائمة لمعرفة الارتباط النسبي لمقاييس الدخل البديلة مع الأسعار و العوائد من أجل التوصل إلى مقياس الدخل الأفضل، ومنها ما بحث في قدرة هذه المفاهيم على الحد من ممارسات إدارة الأرباح، وتناولت دراسات أخرى العلاقة بين مفاهيم الدخل المتعددة والتحفظ المحاسبي بوصفه أحد بدائل جودة التقارير المالية. قدمت هذه الدراسات أدلة من البلدان المختلفة المتقدمة والنامية، وتنوعت نتائج هذه الدراسات تبعاً للاختلافات بين هذه الدول في طبيعة الأسواق المالية فيها، ما يشير إلى الحاجة لمزيد من البحث حول تأثير مفاهيم الدخل المتعددة على جودة التقارير المالية ولاسيما في البلدان النامية، فيما يتعلق بسوق دمشق للأوراق المالية اختبر أثر هذه المفاهيم في جودة التقارير المالية من منظور دراسات القيمة

الملائمة بالنظر إلى فائدتها في أغراض التقييم كما في دراسة (جنبلاط ، 2017)، في حين أنه لم يجرِ بحث علاقة هذه المفاهيم بممارسات إدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي على الرغم من أهميتها لأغراض التقييم والتعاقد على حد سواء ، تقدم الدراسة دليلاً من المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية حول أثر مفاهيم الدخل المتعددة في كل من إدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي بوصفها بدائل جودة التقارير المالية.

1-4 أهمية البحث

لهذا البحث أهمية من الناحية العلمية ومن الناحية العملية:

من الناحية العلمية، إن ظهور مقياس جديد للدخل وهو الدخل الشامل CI يعدُّ موضوعاً رئيساً في البحث المحاسبي في مجال أسواق رأس المال، ومن ثم يسهم هذا البحث في الأبحاث المقدمة في هذا المجال.

من الناحية العملية، يتناول هذا البحث أثر مفاهيم الدخل المتعددة من وجهة نظر المستخدمين المختلفين للتقارير المالية، حيث يُستخدم نهجا التقييم والتعاقد لاختبار جودة التقارير المالية، لتقديم أدلة حول فائدة بدائل الدخل في عمليات صنع القرار للمستخدمين المختلفين

1-5 أهداف البحث

1- استقراء أهم الجهود المحاسبية التي ساهمت في تحديد مفاهيم الدخل المحاسبي ومدى ارتباطها في جودة التقارير المالية.

2- تقييم قوة واتجاه ومعنوية العلاقة الارتباطية بين متغيري الدراسة.

3- تقييم الدلالة الإحصائية لتأثير المتغير المستقل والمتغير التابع.

4- الوصول إلى نتائج البحث وتقديم التوصيات.

1-6 فروض البحث

1-6-1 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الأول):

تنص فرضية البحث الرئيسية الأولى على أنه: ليس هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) وإدارة الأرباح بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

كما تنص فرضية البحث البديلة الأولى على أنه: هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) وإدارة الأرباح بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

ويتفرع منها الفرضيات الفرعية الآتية:

1- H01: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي و إدارة الأرباح

H11: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح

2- H02: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح

H22: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح

3- H03: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح

H33: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح

1-6-2 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الثاني)

تنص فرضية البحث الرئيسة الثانية على أنه: ليس هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) والتحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

وتنص فرضية البحث البديلة الثانية على أنه: توجد علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) والتحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

ويتفرع من هاتين الفرضيتين كل من الفرضيات الفرعية الآتية:

1- H01: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي

H11: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي

2- H02: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي

H22: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي

H03 -3: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي

H33: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي

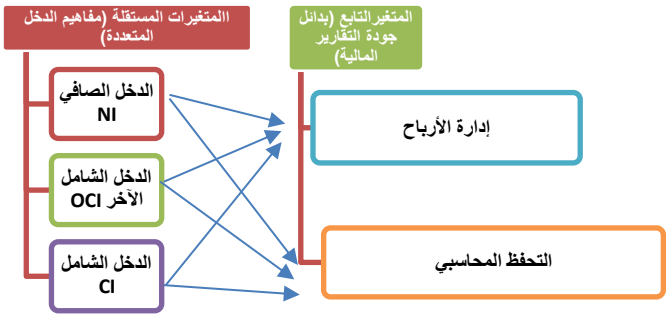
1-7 منهج البحث

اتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي وفق الخطوات الآتية:

1- الدراسة النظرية: اهتمت بتناول متغيرات الدراسة، وذلك اعتماداً على الكتب والدوريات المتخصصة والرسائل العلمية.

2- الدراسة التطبيقية: استند البحث إلى البيانات الواردة في التقارير المالية المنشورة للشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية خلال الفترة من 2014/1/1 إلى 2021/12/31.

1-8 نموذج الدراسة



الشكل(1): متغيرات الدراسة

1-9 حدود الدراسة ومحدداتها

1- الحدود المكانية: بيئة الأعمال السورية المتمثلة في الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية؛ لعينة مكونة من عشرين شركة تمثل أربعة قطاعات اقتصادية وهي المصارف، التأمين، الخدمات، والصناعة، فيما تم استبعاد سبع شركات لعدم توفر البيانات المطلوبة.

2- الحدود الزمانية: وحددت مدة البحث لتشمل السنوات الثمانية الممتدة من 2014/1/1 ولغاية 2021/12/31.

3- الحدود الموضوعية: اختبرت الدراسة أثر مفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح ومن منظور التحفظ المحاسبي فيما استبعد منظور القيمة الملائمة نظراً لأن لوجود دراسات سابقة تناولت أثر مفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالمية من منظور القيمة الملائمة كما في دراسة **(جنبلاط ، 2017)**.

1-10 هيكلية الدراسة

1- الإطار المنهجي والدراسات السابقة ذات الصلة

2- المتغير المستقل: مفاهيم الدخل المتعددة وتمثلت في كل من الدخل الصافي، والدخل الشامل الآخر، والدخل الشامل.

3- المتغير التابع: جودة التقارير المالية والمتمثلة في كل من الاستحقاقات الاختيارية لإدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي.

4- الدراسة التطبيقية وإجراءاتها، بالإضافة لعرض النتائج ومناقشتها.

5- عرض نتائج البحث وتوصياته.

الفصل الثاني: الدخل: المفهوم، الاعتراف والقياس.

تهتم القوائم المالية وما تحويه من عناصر بتوفير معلومات ملائمة يمكن اعتمادها لدراسة متغير أساسي هو دخل المنشأة، إذ يمثل هذا المتغير جوهر النموذج الاقتصادي للمنشأة، ومن ثم فإنه من الضروري أن ينظر المحاسب إلى المفاهيم الاقتصادية بوصفها أساساً لتطوير المفاهيم والقياسات المحاسبية.

ناقش هذا الفصل مفهوم الدخل بين الاقتصاد والمحاسبة وتطورات هذا المفهوم في إطار معايير المحاسبة الدولية التي أدت إلى ظهور مفهوم الدخل الشامل، ثم تناول مكونات الدخل الشامل وفائدته، فضلاً عن بعض القضايا المتعلقة به، وذلك في المبحثين الآتيين:

المبحث الأول: مفهوم الدخل في المحاسبة والاقتصاد.

المبحث الثاني: الدخل الشامل: مفهومه، مكوناته والإفصاح عنه.

2-1 المبحث الأول مفهوم الدخل في الاقتصاد والمحاسبة:

لغة: يرجع أصل كلمة دخل في اللغة إلى الفعل (دخل)، والدخل خلاف الخرج، وهو ما دخل على الإنسان من صنعته (ابن منظور،239). أما في قاموس مصطلحات العلوم الاجتماعية فإن الدخل (Income) هو التدفق النقدي أو السلعي الذي يتحقق لمجموعة من الافراد أو منشأة أو للاقتصاد القومي في فترة من الزمن (الصالح،1999، ص269). يمتلك الاقتصاديون والمحاسبون وجهات نظر مختلفة عند تحليل الأحداث الاقتصادية بهدف تحديد الدخل؛ إذ يهتم الاقتصاديون بكيفية تخصيص الموارد النادرة، ولمَّا كانت التوقعات المتعلقة بالمستقبل تحدد ذلك فإن الاقتصاديين مهتمون بشكل مباشر بهذه التوقعات؛ في حين يهتم المحاسبون بوصف التاريخ الاقتصادي للمنشأة، ومن ثم فإنهم يبلغون عن الآثار الحالية للقرارات السابقة بدلاً من وصف التوقعات الحالية لصانعي القرار. لكن التطورات الأخيرة لمفهوم الدخل في معايير المحاسبة الدولية تشير إلى محاولة إيجاد مفهوم متكامل للدخل يجمع بين وجهات النظر المختلفة لهاتين الفئتين.

ناقش هذا المبحث المفهوم الاقتصادي للدخل وكيفية قياسه واختلافه عن مفهوم الربح، وبحث في مدى صلاحيته بوصفه مفهوماً محاسبياً، وتطرق لمفهوم الدخل المحاسبي وكيفية قياسه وتطوره في إطار معايير المحاسبة الدولية، وذلك كما يأتي:

2-1-1 الدخل الاقتصادي:

2-1-1-1 مفهوم الدخل الاقتصادي.

2-1-2-2 قياس الدخل الاقتصادي.

2-1-1-3 مفهوم الربح الاقتصادي واختلافه عن مفهوم الدخل.

2-1-1-4 الدخل الاقتصادي بوصفه مفهوماً محاسبياً.

1-1-1-5 الدخل المتبقي والقيمة الاقتصادية المضافة.

2-1-2 الدخل المحاسبي:

2-1-2-1 المفهوم التقليدي للدخل المحاسبي.

2-1-2-2 قياس الدخل المحاسبي.

2-1-2-3 المفهوم المعاصر للدخل المحاسبي وتطوره في إطار معايير المحاسبة الدولية.

2-1-1 الدخل الاقتصادي:

2-1-1-1 مفهوم الدخل الاقتصادي:

شكّل الدخل الاقتصادي موضع اهتمام كبير لدى الاقتصاديين، وكان Adam Smith أول اقتصادي عرّف الدخل على أنه" الزيادة في الثروة"، أو" المبلغ الذي يمكن للشخص أن يصرفه في فترة زمنية معينة دون المساس برأس المال"، أي إنه تبنى ما يعرف بمنهج المحافظة على رأس المال (حنان،1987، ص.205). ومع بداية القرن العشرين تطورت الأفكار المتعلقة بالدخل وبدأت تتبلور العلاقة بين قيمة رأس المال وقيمة الدخل ، واستقر الرأي على أن قيمة رأس المال تشتق من قيمة الدخل الناتج عنه، ثم قدم كل من Fisher ,Hicks نظرة جديدة ورئيسة حول طبيعة المفهوم الاقتصادي للدخل، وغالباً تُرجع المفاهيم الاقتصادية للدخل إلى هذين المنهجين الرئيسين(بلقاوي،2007 ، ص.248)

أولاً - مفهوم فيشر للدخل Irving Fisher:

طبقا لـ Fisher هناك ثلاثة مفاهيم رئيسة لدخل الفرد:

1- مفهوم الدخل المعنوي النفسي Psychic Income: ويتمثل في الإشباع الذي يحصل عليه الفرد في فترة معينة.

2- مفهوم الدخل الحقيقي Real Income :ويتمثل في ذلك القدر من السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد في فترة ما بغرض إشباع حاجاته المختلفة.

3- مفهوم الدخل النقدي Money Income: ويتمثل في التدفقات النقدية الصافية التي يحصل عليها الفرد في فترة معينة بغرض إشباع حاجاته المختلفة.

يتحدد مفهوم الدخل المعنوي بدرجة الرفاهية التي يحصل عليها الفرد من خلال إشباع احتياجاته في فترة معينة، ومن الواضح أن هذا المفهوم غير قابل للقياس المباشر؛ إذ تتأثر درجة الإشباع بعوامل كثيرة وتختلف

من فرد لآخر، وتتأثر بمستوى الدخل الذي يتمتع به الفرد. من ناحية أخرى يمثل الدخل الحقيقي الجانب المادي للإشباع الذي حصل عليه الفرد، ومن ثم فهو مقياس غير مباشر للدخل المعنوي، إذ يقاس الدخل الحقيقي بتكلفة المعيشة التي تتمثل في القيمة النقدية للسلع والخدمات التي يستهلكها الفرد في الفترة المحددة، يمكن مقابلة تكاليف المعيشة عن طريق الدخل النقدي، وعليه فإن الدخل النقدي يتمثل في صافي التدفقات النقدية التي ينوي الفرد تخصيصها لأغراض الاستهلاك

وعدَّ Fisher أن جوهر إسهامه يكمن في تمييز بين مفهومي الدخل ورأس المال بعضهما من بعض. إذ يمثل رأس المال الثروة في حين يمثل الدخل خدمة الثروة، بمعنى آخر إن رأس المال هو مخزون والدخل هو تدفق (Fetter, 1907, p. 130). ومن ثم فإن العلاقة بين مفهومي الدخل ورأس المال علاقة أساسية ومتبادلة في الوقت نفسه، ففي حين يمثل رأس المال مخزون الثروة الذي يتدفق منه الدخل فإن القدرة على كسب الدخل تمثل مصدراً أساسياً لقيمة رأس المال. تنطوي هذه العلاقة على دائرية في التفكير، ويمكن تجنبها عن طريق التفريق بين مفهومي رأس المال وقيمة رأس المال، فالدخل يشتق من رأس المال، ولكن قيمة الدخل لا تشتق من قيمة رأس المال بل على العكس من ذلك تشتق قيمة رأس المال من قيمة الدخل" (حنان،1987، ص.363). إذ يمثل رأس المال مخزون الثروة في شكل قدرة (مستقبلية) على الاستهلاك، ويمثل الدخل الحقيقي ذلك القدر المستهلك من السلع والخدمات التي يدرها رأس المال، ومن ثم فإننا نتوصل إلى قيمة رأس المال عن طريق إيجاد القيمة الحالية للدخول النقدية المتوقعة، أي إن قيمة رأس المال تتحدد بالدخل، وذلك عن طريق معدل الفائدة (الحسم) الذي يمثل حلقة وصل بينهما على تقدير أن هذا المعدل يمثل مقابلاً للتضحية بالاستهلاك العاجل، علاوة على ذلك يحدَّد الدخل في ضوء الأحداث التي جرت في الفترة بحيث لا يتأثر بالتغيرات التي طرأت على قيمة رأس المال، لأن هذه التغيرات تمثل تغيراً في التوقعات المستقبلية، فهي بذلك لا تخص دخل الفترة الحالية بل يظهر أثرها في دخل الفترات المقبلة، من جهة أخرى لا تمثل الأرباح (الخسائر) الرأسمالية دخلاً للفترة الحالية، وذلك لكون هذه الأرباح إما أخطاء في قياس رأس المال أول الفترة، فهي بذلك تخص دخل الفترات السابقة وإمَّا تغيراً في التوقعات فهي بذلك تخص دخل الفترات المقبلة (الشيرازي،1990، ص440)

عرف Fisher الدخل بأنه تدفق الخدمات في فترة زمنية معينة، فلا يعترف بالدخل إلا عند تقديم الخدمة، ومن ثم فإن الدخل لا يتحدد بالمال ولا بالأشياء التي يشتريها المال بل بالخدمات المجردة (Plehn, 1924, p. 11)، تبنى Fisher مفهوم الدخل المعنوي النفسي حيث يؤدي الدخل من الخدمات الموضوعية إلى الرضا الذاتي. ومن ثَّم فإن العمل مهما كان منتجًا والثروة مهما كانت موجهة نحو زيادة ملاءمة إنتاج السلع وإشباع الرغبات فإن الفعل النهائي للاستهلاك من شأنه وحده أن يؤدي إلى تكوين الدخل، مثلاَ: إذا كان لدينا غابة وارتفعت قيمتها بعد عشر سنوات فإن الزيادة في قيمة الغابة لا يعترف بها بوصفها دخلاً حتى يقطع الخشب ويباع. لذلك أكد Fisher ضرورة تمييز الدخل المحقق الذي يمثل قيمة الخدمات الفعلية المقدمة من رأس المال من الدخل المكتسب الذي ينتج عن الزيادة (التخفيض) في قيمة رأس المال إلى الدخل المحقق، وأشار إلى أن الاختلاف الأساسي بينهما يتمثل في تقديرات رأس المال (Fetter, 1907, p. 139)

يمثل الدخل وفقاً لـ Fisher المقدار الناتج عن الإنفاق بصرف النظر إذا تم أخذه من الأرباح الحالية أو من رأس المال الأصلي المستثمر، أي إن دخل Fisher هو دخل استهلاك عموماً، والدخل الاقتصادي وفقاً له دخل يرتبط بالإنفاق أكثر مما يرتبط بالإنتاج (Fetter, 1907, p. 142). فضلاً على ذلك، نظر Fisher إلى الفائدة على أنها مكسب رأس مالي ومن ثم فإن مدفوعات الفائدة لا تمثل تكلفة من وجهة نظره (Diewert, 2005, p. 24).

يثير مفهوم Fisher للدخل مجموعة من انتقادات:

أولًا- صعوبة تطبيق هذا المفهوم على المنشآت ولا سيما المنشآت المساهمة، فهذه الوحدات ليس لها نشاط استهلاكي، ومن ثم لا يمكن التعبير عن دخلها في صورة إشباع. إلا أنه يمكن التغلب على هذه العقبة عن طريق الرجوع إلى المفهوم النقدي للدخل والاستناد إلى العلاقة بين الدخل ورأس المال، فالدخل بصفة عامة يعني وجود رأس المال بوصفه المصدر، ووجود مالك رأس المال بوصفه المستفيد، ومن ثم يمكن النظر إلى الدخل النقدي للمنشأة بوصفه تدفقاً وسيطاً بين الوحدة وأصحاب حقوق الملكية (الشيرازي ، 1990، ص443).

ثانياً- استبعاد الادخار (التغير في رأس المال)، إذ يتحدد الدخل الحقيقي بمقدار الاستهلاك وليس بمقدار ما يحصل عليه الفرد من تدفقات نقدية صافية، فإذا ادُّخر كامل الأرباح فإنه لا يحدد أي دخل لأن الادخار بوصفه زيادة في رأس المال المستثمر لا يؤثر في الإشباع الجاري، بل يؤثر في الإشباع المتوقع في الفترات المقبلة، مثلاً إذا حصل شخصان على الراتب نفسه وادخر أحدهما جزءاً منه في حين فشل الآخر في ذلك فسوف يتحدد الدخل بشكل مختلف لكل منهما. يؤثر هذا الأمر في المنشآت عن طريق استبعاد أي أرباح محتجزة (غير موزعة) من عناصر الدخل الخاص بالفترة، ما يشير إلى عدم اتساق هذا المفهوم مع الاستخدام التقليدي لمصطلح الدخل عند الاقتصاديين في نظرية التوزيع؛ إذ ينظرون إلى الدخل على أنه تدفق للثروة وليس تدفقاً للخدمات، وتوزع الثروة التي تدخر مع ما يستهلك (Barker, 2010, p. 240). وقد استدرك Fisher هذا المأخذ على مفهومه، فوضَح أن الدخل النقدي للمنشآت يتحدد استثنائياً على أساس الاستهلاك مضافاً إليه ادخار الفترة، أي إنه يتضمن كلاً من الأرباح الموزعة والمحتجزة (الشيرازي، 1990، ص.443).

ثالثاً- الازدواج في حساب الدخل، إذ تدرج تكلفة الأصل الجديد في كل من الميزانية العمومية وبيان الدخل، ما يشير إلى عدم وجود اتساق بينهما، فكيف تعدُّ تكلفة الأصل المستهلك في إنتاج الإيرادات مصروفًا وأصلاً في آن واحد، إن هذا لا يوافق كون المحاسبة تشكل نظامًا كاملاً ومتسقاً ومنطقيًا (Crandell, 1935, p. 395).

ثانياً ـ مفهوم هيكس للدخل Hicks John:

بالانتقال إلى مفهوم الدخل عند Hicks فإننا نجده على النقيض من مفهوم الدخل عند Fisher ؛إذ يأخذ في الحسبان التغيرات في رأس المال بوصفها أحد عناصر الدخل الخاص بالفترة. يعتقد Hicks أن الهدف من تحديد الدخل هو إعطاء مؤشر لما يمكن أن يستهلكه الفرد دون أن يؤدي ذلك إلى التأثير في ثروته الشخصية سلباً.

وقد عرف Hicks الدخل بأنه مقدار الزيادة في صافي ثروة الشخص مع الأخذ بعين الاهتمام قيمة ما استهلكه أو وهبه في الفترة، وكيَّف هذا المفهوم ليناسب استخدام المنشآت التجارية، حيث عرفه: الزيادة في قيمة المنشأة في الفترة، مع الأخذ بالتقدير إسهامات المالكين أو التوزيعات عليهم (Solomons, 1961, p. 377).

يتحدد الدخل من وجهة نظر Hicks بما يضمن المحافظة على رأس المال، وجدير بالذكر أن Hicks يقدم لنا ثلاثة مفاهيم للمحافظة على رأس المال (Hicks, 1938, p. 177):

1- المحافظة على رأس المال بمعنى المحافظة على القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة.

2- المحافظة على رأس المال بمعنى المحافظة على إنفاق نفس القدر في الفترات المقبلة مقاسةً بوحدات نقدية.

3- المحافظة على رأس المال بمعنى المحافظة على إنفاق القدر نفسه في الفترات المقبلة مقاسةً بوحدات من القيم الحقيقية.

يتحدد الدخل وفقاً للمفهوم الأول بذلك القدر الذي يمكن التصرف فيه دون التأثير في رأس مال المنشأة كما كان في أول الفترة، في حين يتحدد الدخل وفق المفهومين الثاني والثالث بذلك القدر الذي يمكن التصرف فيه في الفترة الحالية بحيث لا يؤثر في مستوى التدفق الداخلي المتوقع مع اختلاف بسيط بين المفهومين، إذ يعتمد المفهوم الثاني التدفقات النقدية في حين يعتمد المفهوم الثالث التدفقات الحقيقية.

تتمثل المشكلة الأساسية لمفهوم Hicks في صعوبة التطبيق العملي وعدم إمكانية التحديد على أساس موضوعي؛ فهو يتطلب مقارنة القيمة الحالية لصافي الإيرادات المتوقعة في بداية الفترة ونهايتها، إلا أن هاتين القيمتين المقدرتين غير قابلتين للمقارنة نظراً لاختلاف تاريخي المقارنة. وفي مواجهة هذا الانتقاد قدم Hicks مفهومين للدخل الاقتصادي: الدخل القبلي ex-ante income والدخل البعدي ex-post income . يقارن الدخل القبلي القيمة الحالية في آخر المدة مع القيمة الحالية في أول المدة من وجهة نظر أول المدة، في حين يقارن الدخل البعدي بين هاتين القيمتين من وجهة نظر آخر المدة. يقوم كلا المفهومين على التنبؤ والتقدير لكن الاختلاف يكمن في وجهات النظر فقط، ومن ثم يمكننا القول: إن الدخل البعدي هو تعديل للتقديرات الأولية في الدخل القبلي، ويمكن الوصول إليه من العلاقة التالية: (حنان،1987، ص.377).

الدخل = الاستهلاك في الفترة ± التغير في رأس المال في الفترة (1)

إلا أنه يلحظ أن هذا المفهوم ليس خالياً تماماً من عنصر التقدير والاجتهاد، وذلك لأن التغير في رأس المال في فترة معينة يستند إلى تقدير الدخول المتوقعة في الفترة المقبلة، ومن جهة أخرى يثير لنا مفهومHick للدخل مشكلات تتعلق بأسباب التغير في رأس المال، إذ يمكن إرجاع التغير في رأس المال في الفترة إلى واحد أو أكثر من العوامل الرئيسة الآتية:

1- التغير في حجم الاستثمارات زيادةً ونقصاناً في الفترة عن طريق استخدام مدخرات المنشأة بعيداً عن الاستهلاك العاجل (التوزيعات).

2- التغير في معدل الفائدة (الحسم) في الفترة.

3- التغير في التوقعات الخاصة بالفترات المقبلة.

لكن لا يجوز عدُّ هذه العوامل جميعاً من ضمن الدخل الخاص بالفترة، وذلك لأن التغير في قيمة رأس المال الناتج عن التغير في التوقعات أو سعر الفائدة في الفترة ينصرف أثره على دخل الفترات المقبلة، أما التغير في قيمة رأس المال الناتج عن تغير هذين العاملين في بداية الفترة فينصرف أثره على دخل الفترات السابقة (الشيرازي، 1990، ص.446).

بناءً على ما سبق، يمكننا تعريف الدخل الاقتصادي بأنه التغير في قيمة المنشأة في الفترة إضافة إلى توزيعات الأرباح التي دفعت في الفترة، مع استبعاد إضافات رأس المال واستبعاد المعاملات مع المالكين. إذ تتحدد قيمة المنشأة عن طريق القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة من المنشأة (Sorter, 1974, p. 105)، ويمكننا تمثيل الخصائص الأساسية للدخل الاقتصادي على النحو الآتي:

1- النظرة المستقبلية: يصف الدخل الاقتصادي توقيت معلوماتنا حول الأحداث الاقتصادية المستقبلية، لكنه لا يصف توقيت وقوع هذه الأحداث، ومن ثم يعترف بالتدفقات النقدية عند توقعها وليس عند إنشائها. تعني النظرة المستقبلية أن القياس السليم للدخل هو ذلك القياس الذي يتمتع بقدرة تنبُئيّة عالية (Shwayder, 1967, p. 26).

2- المحافظة على رأس المال: إن السمة الأساسية للدخل هي استبعاد إضعاف رأس المال؛ إذ يتحدد الدخل بعد المحافظة على رأس المال، وإلا فإنه سيتضمن جزءاً دورياً من رأس المال ما يؤدي في النهاية لعدم أي منهما.

3- قابليته للتطبيق العملي: لا يعد الدخل الاقتصادي قابلا للقياس إلا في ظل ظروف تبسيطية تفترض توافر سوق كاملة تغطي السلع والخدمات، ومع توافر الكفاءة والمنافسة الكاملة في هذه الأسواق، إلا أن هذه الظروف نادرا ما تتحقق في الحياة العملية، يؤكد Hicks عدم قابلية تطبيق هذا المفهوم في عالم غير مؤكد لقياس التدفقات النقدية المستقبلية (الشيرازي،1990، ص.464).

2-1-1-2 قياس الدخل الاقتصادي

دعا الاقتصاديون منذ مدة طويلة إلى قياس الدخل الاقتصادي، إلا أنه ليس هناك اتفاق حتى الآن على طريقة محددة لقياسه. من الناحية المفاهيمية قد يبدو من السهل قياس الدخل الاقتصادي الذي يمثل الفرق بين التدفق النقدي للأصل(المنشأة) والاستهلاك الاقتصادي في الفترة، إذ يتحدد الاستهلاك الاقتصادي بمقدار الانخفاض في القيمة الحالية للأصل (المنشأة) في الفترة، لكن هذا المفهوم غير قابل للتطبيق إلا في الأسواق الكاملة؛ إذ يمكننا استخدام نموذج القيمة الحالية وتحديد قيمة المنشأة، ومن ثم لا يتعلق قياس الدخل الاقتصادي بقضايا المفاهيم فحسب، بل يمتد أيضاً إلى الجوانب العملية والتطبيقية.

من ناحية أخرى، اقترح Brealey and Myers (1996) قياس الدخل الاقتصادي باستخدام كل من التدفقات النقدية والتغير في القيمة الحالية في الفترة، لكن مشكلتنا تكمن من جديد في عدم القدرة على قياس التغيرات في التدفقات النقدية المستقبلية، ومعدلات الفائدة والقياسات الأخرى اللازمة لحساب التغير في القيمة الحالية في الفترة (Beaver, 1989, p. 545).

إذاً هناك مجال محدود لتطبيق مفهوم الدخل الاقتصادي بشكل مباشر في أنظمة إعداد التقارير المالية بحيث يكون مبنيًا على القياس الموضوعي، ومع ذلك ينظر الباحثين إلى هذا المفهوم باعتباره المفهوم الحقيقي للدخل والمرجع الذي يمكن من خلاله الحكم على مدى صحة القياسات التي يتم التوصل إليها بالتطبيقات العملية المستخدمة. كما يمثل المفهوم الاقتصادي للدخل المؤشر الذي يوضح لنا اتجاهات التطوير المحاسبي،

ويبدو ذلك واضحاً من خلال المحاولات المستمرة من قبل الباحثين لاستنباط مقاييس بديلة للدخل الاقتصادي على مستوى المنشأة (الشيرازي،1990،ص464). بشكل عام، يشار إلى الدخل الاقتصادي كمفهوم نظري مثالي غير عملي للتطبيق بسبب الصعوبة وعدم اليقين في قياس التدفقات النقدية المستقبلية (Grinyer, 1985, p. 132).

2-1-1-3 الدخل الاقتصادي بوصفه مفهوماً محاسبياً:

شهدت فترة ما قبل عام 1968 وهي الفترة التي سبقت ظهور البحث المحاسبي في مجال أسواق رأس المال محاولات عدة من الاقتصاديين لمواءمة مفهوم الدخل المحاسبي مع نظيره الاقتصادي، أدت هذه المحاولات إلى الخروج بنظريات معيارية، وعلى الرغم من اختلاف استنتاجاتها إلا أنها جميعاً طبقت المنطق الاقتصادي لتطوير مفهوم الدخل الذي يمتلك خصائص (ينبغي أن تكون) لدى الدخل. انتقدت النظريات المعيارية لكونها تتجاهل احتياجات المستخدمين، وتتجاهل تحديد مفهوم الدخل الذي يوافق هذه الاحتياجات. ومع ظهور البحث المحاسبي في مجال أسواق رأس المال أصبح من غير المألوف الاعتماد على هذه النظريات المعيارية، إلا أن الخلاف مازال قائمًا بشأن التعريف المناسب للدخل، ويتضح هذا الخلاف بشكل أكبر عند تحليل التعريفات السائدة في المحاسبة والاقتصاد، إذ إن هناك اختلافاً بين المحاسبة والاقتصاد فيما يتعلق بالتوقيت المناسب للدخل وقياسه. يتحدد الدخل المحاسبي بقياس التغير في قيم صافي الأصول المسجلة فقط مع استبعاد الإسهامات والتوزيعات الرأسمالية في الفترة، ولا تحدد وفقًا للمفهوم المحاسبي للدخل قيمة متوقعة للمنشأة أو التقرير عن التغير المتوقع في قيم الأصول والالتزامات (شرويدروآخرون، 2016، ص.175).

يشار إلى توقيت اعتراف الدخل المحاسبي بالدخل الاقتصادي بوصفه أحد مؤشرات جودة التقارير المالية، إذ يمثل الدخل الاقتصادي مقدار التغير في قيمة حقوق الملكية بخلاف المعاملات مع المالكين، ومن ثم فإن تضمين الدخل المحاسبي بالمكاسب والخسائر الاقتصادية هو بمنزلة عملية مراجعة لهذه التغيرات في توقيت مناسب، وبالنظر إلى الطبيعة المؤقتة والمتقلبة للدخل الاقتصادي فإنه كلما تأخر توقيت عملية المراجعة انخفضت

جودة التقارير المالية (Ball et al., 2003, p. 237). ويمكن تلخيص العلاقة بين الدخل المحاسبي ونظيره الاقتصادي وفق ما يأتي:

الدخل الاقتصادي = الدخل المحاسبي (+) التغيرات غير المحققة في قيمة الأصول الملموسة التي حدثت في الفترة (−) المبالغ المحققة في هذه الفترة والمتعلقة بالتغيرات في قيمة الأصول الملموسة التي حدثت في فترات سابقة ولم يُعترف بها (+) التغيرات في قيمة الأصول غير الملموسة التي حدثت في الفترة ويشار إليها بـ (التغيرات في قيمة الشهرة).

من جهة أخرى، يتحدد مفهوم الدخل الاقتصادي في الظروف التي يكون فيها المستقبل معروفًا على وجه اليقين، لكن هذا اليقين لا يتحقق أبدا في مواقف القياس الفعلية؛ لذلك من أجل تحقيق توافق بين المفهومين والمحاسبي والاقتصادي للدخل يجب أن يمتد الأخير إلى الظروف التي لا يكون فيها المستقبل معروفًا على وجه اليقين.أشار (Solomons, 1961, p. 377) إلى أن الدخل المحاسبي والاقتصادي قد اقتربا من بعضهما بعضاً دائمًا وأن الفروق بين الدخل المحاسبي والاقتصادي هي اختلافات قصيرة الأمد، فإذا أخذنا فترة طويلة بما فيه الكفاية من عمر المنشاة فإن التغيرات في قيمة رأس المال ذات العلاقة بالدخل الاقتصادي سوف تظهر في الدخل المحاسبي، أي إن جميع مشكلات قياس الدخل تنشأ نتيجة رغبتنا بقياس الدخل لفترات زمنية قصيرة غير محددة بشكل صحيح، لكنه يؤكد أن الدخل المحاسبي هو دخل محقق بشكل أساسي. في حين يعتقد (Shwayder, 1967, p. 35) أن الدخل الاقتصادي هو نموذج نظري غير سليم لقياس الدخل المحاسبي. ويوافقه(Myers, 1996, p. 6) الذي يؤكد بأن الدخل الاقتصادي لا يمكن أن يكون هدفًا للمحاسبة.

2-1-1-4 مفهوم الربح الاقتصادي واختلافه عن مفهوم الدخل الاقتصادي:

كثيراً ما يُخلط بين مفهومي الربح والدخل وجعلهما مفهومًا واحداً، لكن وفقًا لنظرية الاقتصاد الكلي فإن الربح لا يساوي الدخل إلا في حالات معينة. عرف Smith الربح بأنه "إجمالي الدخل الاقتصادي بعد استبعاد الأجور وإيجارات الأرض"، وعرفه Scumpeter بأنه "فائض في الدخل على التكلفة"، وبشكل عام يمكن تعريف الربح

الاقتصادي بأنه "زيادة المنافع على تكاليف الأنشطة الإنتاجية الفترة، بحيث تشمل تكاليف الأنشطة الإنتاجية جميع التكاليف ذات الصلة بما فيها تكلفة الفرصة البديلة" (Jianu et al., 2012, p. 448).

يعدُّ الدخل الاقتصادي مفهومًا طويل الأمد، في حين يعد الربح الاقتصادي مفهوماً قصير الأمد، فضلاً على ذلك يمثل الدخل الاقتصادي مقياسًا للعائد الذي يحققه راس المال، في حين تُعامَل الفائدة بوصفها مصروفاً في حساب الربح الاقتصادي، لكن الربح الاقتصادي يعادل الدخل الاقتصادي في الأمد الطويل (Scapens, 1978, p. 454)

أما بالنسبة إلى لدخل المحاسبي فإنه يقترب من الربح الاقتصادي، لكن الاختلافات تنشأ من كيفية التعامل مع تكلفة الفرصة البديلة. إذ يتم التعامل معها بوصفها مصروفاً في حساب الربح الاقتصادي، في حين تخصم الفائدة المدفوعة فقط في حساب الدخل المحاسبي (Scapens, 1978, p. 484).

أشار نموذج Basu 1997 إلى العلاقة بين الربح الاقتصادي ونظيره المحاسبي، فقد تنبأ النموذج بالعلاقة بين العائدات والأرباح المحاسبية عندما يكون من المرجح تدهور الأداء الاقتصادي المستقبلي (فترات الأنباء غير السارة)، إذ يتحدد الربح المحاسبي من صافي الربح المدرج في حساب الأرباح والخسائر، أما الربح الاقتصادي فإنه يظهر بوساطة عائد السوق المحسوب على أساس سعر الأوراق المالية (Firescu, 2015, p. 219).

يوفر الربح الاقتصادي مقياسًا محتملاً للإبلاغ عن الأداء المالي، بناء على ذلك فإن بعض المقترحات الحالية لإعداد التقارير المالية تقترب من مفهوم الربح الاقتصادي، ما يشير إلى أن الربح الاقتصادي له أدوار محتملة في المحاسبة.

2-1-1-5 الدخل المتبقي والقيمة الاقتصادية المضافة

يشار إلى الدخل المتبقي بأنه الأرباح المحاسبية المحققة بين بداية الفترة المحاسبية ونهايتها، زيادة على تكلفة حقوق الملكية التي تساوي القيمة الدفترية لحقوق الملكية في بداية الفترة مضروبة بمعدل العائد على حقوق الملكية. يركز مفهوم الدخل المتبقي على خلق الثروة بدلاً من التركيز على توزيع الثروة (توزيعات الأرباح) كما في نموذج

التوزيعات، وذلك عن طريق استخدام الأرباح غير المتوقعة؛ إذ يعتمد مفهوم الدخل المتبقي (الأرباح غير المتوقعة) على نفس فكرة القيمة الاقتصادية المضافة التي ظهرت عند الاقتصاديين منذ قرون عدة، فالقيمة الاقتصادية المضافة تمثل قدرة المنشأة على تحقيق قيمة مضافة (خلق ثروة) بما يوافق قدرتها على تحقيق عائد يفوق تكلفة رأس المال. وتقاس بالفرق بين الأرباح الاقتصادية في بداية الفترة وتكلفة رأس المال ومن ثم تساوي العائد على حقوق الملكية (يوسف،2002، ص99).

يرجع الاختلاف بين الدخل المتبقي والقيمة الاقتصادية المضافة إلى الفرق بين الربح المحاسبي والربح الاقتصادي التي تطرح تكلفة حقوق الملكية منه للوصول إلى الدخل المتبقي أو القيمة الاقتصادية المضافة على التوالي؛ فالربح المحاسبي يتحدد بصافي الربح المدرج في قائمة الدخل، في حين أن الربح الاقتصادي يتحدد بعائد السوق المحسوب على أساس سعر السهم.

2-1-2 الدخل المحاسبي:

2-1-2-1 المفهوم التقليدي للدخل المحاسبي:

أشير إلى الدخل المحاسبي تقليدياً بأنه: ناتج مقابلة الإيرادات المحققة من عمليات الفترة بالمصروفات التاريخية لهذه الإيرادات، وفي عام 1955 قدمت لجنة المصطلحات التابعة لمجمع المحاسبين القانونيين الأمريكي American Institute of Certified Public Accountant (AICPA) تعريفاً للدخل بأنه: ذلك المقدار الذي نحصل عليه بعد أن نخصم من الإيرادات تكلفة البضاعة المباعة فضلاً عن المصروفات والخسائر الأخرى، وفي عام 1970 قدم مجلس مبادئ المحاسبة الأمريكي(Accounting principles Board (APB تعريفًا للدخل بأنه: زيادة الإيرادات عن المصروفات الخاصة بالفترة (الشيرازي، 1990، ص.249).

إن الاهتمام الرئيس للدخل المحاسبي يتمثل بالتطبيق العملي والقواعد والإجراءات المتعلقة به، إذ يقاس الدخل المحاسبي استناداً إلى نهج العمليات ونموذج التكلفة التاريخية؛ الذي يقوم على مجموعة من المبادئ والفروض والقواعد المحاسبية وهي: مبدأ المقابلة، والتحقق، والتكلفة التاريخية، وفرض ثبات القوة الشرائية للنقود.

(الشيرازي، 1990،ص.466). يتطلب قياس الدخل المحاسبي وفق هذا النموذج قياس المصروفات بناء على التكلفة التاريخية للمنشأة، فتقاس قيم الموجودات على أساس تكلفة الحيازة، ولا يُعترف بمكاسب الحيازة حتى تتحقق عملية البيع. يرجع التمسك بنموذج التكلفة التاريخية للدخل بالنظر إلى فائدته العملية من حيث انخفاض كلفته، وموضوعيته كونه يستند إلى بيانات فعلية، فضلاً عن أنه مقياس متحفظ، ما يجنب مستخدمي القوائم المالية كثيراً من مخاطر عملية اتخاذ القرار، فضلاً على ذلك فهو يتصف بالملاءمة لأغراض المساءلة والرقابة على الإدارة لمعرفة مدى تقيدها بالالتزامات التعاقدية (بلقاوي، 2007، ص.281)

في المقابل، يعاني هذا النموذج بعض أوجه القصور، أهمها عدم قدرته على التعامل مع ظاهرة التغير في الأسعار بصورة متكاملة، ويرجع ذلك إلى مجموعة من الأسباب منها:

1- افتراض ثبات القوة الشرائية للنقود لأنه في ظل تغيرات المستوى العام للأسعار تصبح وحد القياس المستخدمة غير متجانسة بالنسبة إلى العمليات والفترات المختلفة، ومن ثم تصبح الأرقام المحاسبية غير قابلة للتجميع أو المقارنة.

2- اتباع مبدأ التحقق بمفهومه التقليدي الذي يؤدي إلى أخطاء في توقيت الإثبات (الاعتراف) المحاسبي بالتغيرات في القيمة، لأن التمسك بنموذج التكلفة التاريخية في ظل وجود تضخم في الأصول يؤدي إلى تخفيض الدخل خلال الفترات التي يُحتفظ فيها بالأصول وارتفاعه بشكل مبالغ فيه في فترات بيعها، ويرجع ذلك إلى تأجيل الاعتراف بالأرباح الرأسمالية التي تحققها الأصول إلى الفترات المحاسبية التي بيعت فيها الأصول بدلاً من الاعتراف بها أولاً بأول في فترات الاحتفاظ بها، ومن ثم فإن نتائج أعمال الفترة كما تعرضها قائمة الدخل سوف تكون خليطاً من الدخل الخاص بالفترة الحالية والدخل الذي تم اكُتسب ولم يتحقق في الفترات السابقة، أي إنه يقود إلى أخطاء في الإفصاح عن مكونات الدخل المحاسبي لأن مقابلة الإيرادات الجارية بالتكاليف التاريخية لهذه الإيرادات يؤدي إلى دمج ناتج النشاط التشغيلي مع مكاسب الحيازة في رقم واحد (الشيرازي، 1990، ص. 468)، وفقاً لذلك لا يمكن توقع أن ينتج عن الدخل المحاسبي بيانات نموذجية لفترتين مختلفتين تكون أحداثهما الحالية متطابقة وذلك لكونه يُحدَد جزئياً بناء على الأحداث الجارية لفترة التقرير، في حين يتأثر بشدة بأحداث الفترات السابقة.

2-1-2-2 قياس الدخل المحاسبي

يمثل قياس الدخل المحاسبي جانباً مهماً في عملية إعداد التقارير المالية وضرورة من أجل تحقيق الأهداف والمقاصد الأساسية للمحاسبة، وتتضمن عملية إعداد التقارير المالية نهجين متنافسين في قياس الدخل، وهما المطابقة والتقييم. وهناك وجهتا نظر حول العلاقة بين هذين النهجين، وجهة نظر تكاملية وأخرى تبادلية. وفيما يأتي سوف نعرض هذين النهجين والعلاقات التي يمكن أن تنشأ بينهما.

أولاً- نهج التقييم

يعدُّ نهج التقييم تطبيقاً لمنطق محاسبة القيد المزدوج، إذ تمثل الأصول مصادر القيمة وتساوي بالضرورة المطالبات على تلك المصادر، أي حقوق الملكية والالتزامات. تستخدم علاقة الفائض الصافي clean surplus للإشارة إلى نهج التقييم؛ إذ يقاس الدخل المحاسبي وفق هذا النهج بأنه" الفرق في قيمة حقوق الملكية أو صافي الأصول في بداية الفترة ونهايتها. " وفقاً لذلك تتحدد قيم الأصول بالرجوع إلى التقييم الموضوع لها في تاريخ الميزانية العمومية (Fox et al., 2003a, p. 170). فإذا أدى تغير الأعمال والظروف الاقتصادية أو العوامل الأخرى إلى تعزيز قيمة الممتلكات وزيادة قيمتها عن تكلفتها الفعلية فسوف توصف القيمة المتزايدة بأنها غير محققة والمكاسب الناتجة عنها على أنها دخل غير محقق، لأن الدخل لا يتحقق بالكامل إلا إذا كان متاحاً للتوزيع، ويشير Sweeney HW إلى ضرورة الاعتراف بالدخل المحقق وغير المحقق المتعلق بالفترة، مع تأكيد الاستمرار في فصل ما حُقِّق عن غير المحقق (Crandell, 1935, p. 389).

يتطلب نهج التقييم تحديد الأصول والالتزامات وقياسها، في حين لا يتطلب قياس الإيرادات والتكاليف ، ومن ثم تصبح الميزانية العمومية بياناً مركزياً نتيجة للاعتقاد السائد بأنها تقيس قيمة المنشاة (Fox et al., 2003a, p. 170)

يشير مؤيدو هذا النهج إلى ميزتين أساسيتين لاستخدامه: إن مجموع الدخل طوال دورة حياة المنشأة يوافق إجمالي دخلها وهذا الثبات المحاسبي لا يمكن الوصول إليه باستخدام نهج المطابقة، فضلاً على عدم وجود حاجة لتمييز المعاملات التشغيلية من غير التشغيلية التي تمثل عملية معقدة. إذ يمكن تصنيف بعض العناصر

على أنها تشغيلية في منشآت معينة وغير تشغيلية في منشآت أخرى، الأمر الذي يعطي الإدارة سلطة تقديرية واسعة ويوفر لها الفرصة للقيام بممارسات إدارة الأرباح (Manh-Béna, 2009, p. 5). كما يرى مؤيدو هذا النهج أنه يعرض قوة أرباح المنشأة الحقيقية ويمنح القدرة على التنبؤ بالأرباح والتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة (Kanagaretnam et al., 2009).

ثانياً ـ نهج المطابقة

يتمثل رواد محاسبة القيد المزدوج بالتجار الذين اعتادوا محاسبة المنشآت الفردية التي ستنتهي وتقيم من حيث العائد النقدي، لكن ظهور المنشآت و الحسابات التجارية المستمرة أدى إلى تخصيص التدفقات النقدية المحققة على الفترات المحاسبية بغرض معرفة نتيجة العمليات عن دورة المعاملات المنجزة ومن ثم اعتماد نهج المطابقة (Whittington, 1974, p. 98).

يقوم نهج المطابقة على مقارنة المدخلات مع المخرجات، إذ يعترف بالإيرادات الناتجة عن العمليات ويربطها بالفترات المحاسبية عن طريق الرجوع إلى معايير محددة، ثم يخصم من هذه الإيرادات التكاليف المباشرة وغير المباشرة المتكبدة لتحقيقها، بهدف قياس نتائج التشغيل للفترة المحاسبية، تختلف هذه النتائج باختلاف الأسس التي يمكن تطبيقها من أجل الاعتراف بالإيرادات وتحديد التكاليف وفق الغرض الذي يقاس الدخل من أجله، ومع ذلك فإنه مهما تكن الطريقة المستخدمة من أجل الاعتراف بالإيرادات والتكاليف فإن السمة الأساسية لهذا النهج أن المحاسبة ليست عملية تقييم ، بل هي عملية تخصيص للتكاليف والإيرادات المتعلقة بالفترات المالية (Fox et al., 2003b, p. 170).

تستخدم علاقة الفائض الإجمالي dirty surplus للإشارة إلى هذا المنهج ولا تُضَمَّن التغيرات جميعها في حقوق غير المالكين في صافي الأصول، الأمر الذي لا يسمح بمطابقة صحيحة بين الميزانية العمومية وقائمة الدخل (كندة جنبلاط ،2017 ، ص.34) . يتطلب قياس الدخل وفق هذا النهج تأجيل بعض النفقات السابقة التي لم تكن تعد مورداً اقتصاديًا على شكل أصول من أجل مطابقتها مع الإيرادات المستقبلية، وأن تلك التي لا تعد التزامات اقتصادية يجب أن تتراكم بوصفها التزامات لزيادة موضوعية حساب المصروفات للفترة الحالية

(Tsujiyama, 2007, p. 13)؛ لكن المشكلة تكمن أنه في إطار نهج المطابقة لا يتم تحديد أرقام الميزانية العمومية بالرجوع إلى تقديرات قيمتها، حيث تحتفظ عملية المطابقة بالمصروفات النقدية بأسعار المدخلات في السجلات حتى تستبعد بوصفها مصروفات، ومن ثم تمثل أرقام الميزانية العمومية المصروفات السابقة التي لم تعامل على أنها مصروفات في بيان الدخل، أي إنها الأرقام المتبقية للنفقات السابقة على الموارد التي لم تستهلك بالكامل (Fox et al., 2003a, p. 170). ومن ثم يركز هذا النهج يركز على تسجيل الأحداث بوصفها إيرادات ومصروفات باتباع مبادئ التحفظ والمطابقة وعدم إعطاء أهمية كبيرة للتغيرات في الأصول والالتزامات (Manh-Béna, 2009, p. 3).

من جهة أخرى، يتميز نهج المطابقة في كونه يوفر معلومات أكثر تفصيلاً عن مصادر الدخل ، ويوضح أثر أنشطة المنشأة في العائد المحقق على الأموال المستثمرة، ومن ثم يوفر مجموعة من المؤشرات التي تساعد في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلة للمنشأة (Hendriksen & Van Breda, 1992, p. 325)، وتقييم كفاءة الإدارة (Manh-Béna, 2009, p. 13).

ثالثاً ـ العلاقة بين نهجي المطابقة والتقييم:

توضح المفاهيم المتعلقة بنهجي التقييم والمطابقة أن هذين النهجين يقومان على أسس مفاهيمية مختلفة، ويقيسان الجوانب الاقتصادية المختلفة لتقدم الأعمال، ومن ثم فإن هناك معاني مختلفة لأرقام الدخل الناتجة عنهما التي قد تختلف بعضها عن بعضها بشكل جوهري. كنا قد أشرنا سابقاً إلى وجود وجهتي نظر حول العلاقة بين هذين النهجين، تكاملية وتبادلية. نقوم فيما يأتي باستعراضهما مع بيان أوجه الاختلاف بين النهجين:

نهج التقييم له وظيفة تكاملية مع نهج المطابقة

يفترض نهج التقييم أن القياس المناسب للدخل يشتق عن طريق التعريفات المحددة للأصول والالتزامات، ووفقاً لذلك تحدد الأصول والالتزامات فيما يتعلق بالموارد والالتزامات الاقتصادية على التوالي مع استبعاد جميع البنود التي لا توافق هذا التعريف. في المقابل يفترض نهج المطابقة أن القياس المناسب للدخل يوفر الأساس لقياس العناصر الأخرى في الميزانية العمومية، على هذا النحو فإنه يوفر مرونة تسمح بإدراج المصروفات المؤجلة والمخصصات

والبنود الأخرى التي لا تعد بالضرورة مورداً أو التزاماً اقتصادياً للمنشأة ضمن الأصول والالتزامات، وذلك لأن مطابقة الإيرادات والمصروفات المناسبة يتطلب تأجيل بعض النفقات السابقة التي لا تعد مورداً اقتصادياً على شكل أصول من أجل مطابقتها مع الإيرادات المستقبلية، وأن تلك التي لا تعد الالتزامات اقتصادية يجب أن تتراكم بوصفها التزامات لزيادة موضوعية حساب المصروفات الحالية.

تدعم هذه الملحوظات الرأي القائل بأن نهج التقييم يمثل نهجًا مكملاً لنهج المطابقة، عن طريق إقامة قيود على التأجيل غير المحدود للموارد غير الاقتصادية بوصفها أصولاً، وعلى الاستحقاق غير المحدود للمطالبات الاقتصادية بوصفها التزامات، ومن ثم فهو وسيلة من أجل تقليل الخطأ في التخصيص الدوري للإيرادات والمصروفات عند احتساب الدخل.

وفقا لهذا المنظور تُصوَّر آلية تفحص الأصول والالتزامات وفقا للتعريفات، في حين تقاس وفقاً لقيم المعاملات، وبهذا المعنى فإن التعريفات الواردة في نهج التقييم قد اتخذت بشكل أساسي لتوفير معايير الاعتراف (Tsujiyama, 2007, p. 13).

نهج التقييم له وظيفة تبادلية (حصرية) مع نهج المطابقة:

يتبنى هذا المنظور أن نهج التقييم هو نهج مخالف لنهج المطابقة، ووفقاً لهذا الرأي تُشتق قياسات الأصول والالتزامات من تعريفاتها وبشكل مستقل عن قيم المعاملات. وعلى الرغم من أن هذه التعريفات لا تتجاهل أهداف التقارير المالية أو خصائصها النوعية كالموثوقية مثلاً، إلا أنها لا تقدم صورة واضحة لأدوارها. مثلاً حدد بيان مفاهيم مجلس معايير المحاسبة الدولية رقم (6) SFAC6 تعريف الأصول على النحو الآتي "منافع اقتصادية مستقبلية محتملة تسيطر عليها المنشأة نتيجة أحداث سابقة" (FASB 1985، الفقرة 25). على الرغم من أن هذا التعريف لم يحدد قياسات الأصول، لكن أي محاولة لاشتقاقها من التعريف المستقل عن قيم المعاملات ستؤدي لقياس القيمة العادلة ما دامت قابلة للقياس، من جهة أخرى نجد أن موثوقية المعلومات المدرجة لا تتحدد من إمكانية التحقق بل تستند إلى خاصية التمثيل الصادق. بهذا المعنى توسَّع تفسيرات التعاريف بموجب نهج التقييم بتوسيع نطاقها الوظيفي ليشمل كل من قضايا القياس والاعتراف(Tsujiyama, 2007, p. 14) ويشير (Manh-

(Béna, 2009, p. 3 إلى أن كل نهج يوافق مفهوماً مختلفاً للدخل؛ لأن الاختلافات المفاهيمية بين النهجين تؤدي إلى طرق مختلفة لتسجيل المعاملات.

وفيما يأتي نعرض أهم أوجه الاختلاف بين نهجي المطابقة والتقييم:

1- وفق نهج التقييم يشار للدخل بوصفه مقياساً للتغير في صافي الموارد الاقتصادية في الفترة، في حين يشار إليه بالاستناد إلى نهج المطابقة بوصفه مقياساً للكفاءة.

2- وفق نهج التقييم يُحدَّد الدخل بالاستناد إلى تعريفات الأصول والالتزامات، في حين أنه يحدد وفق نهج المطابقة بالاستناد إلى تعريفات الإيرادات والتكاليف ومقابلتها.

3- وفق نهج التقييم لا يُعترف بالبنود المؤجلة إلا إذا كانت موارد أو التزامات اقتصادية، في حين يسمح نهج المطابقة بوجود أعباء مؤجلة وائتمان مؤجل (شرويدروآخرون،2016، ص211).

2-1-2-3 المفهوم المعاصر للدخل المحاسبي وتطوره في إطار المعايير الدولية:

يتبنى إطار المفاهيم الحالي لمجلس معايير المحاسبة الدولية نهج التقييم، حيث تشتق جميع تعريفات الدخل والالتزامات وحقوق الملكية من تعريف الأصل، أي إنه يعطي أولوية "مفاهيمية للأصول"، إذ تعَّرف الالتزامات بأنها عكس الأصول وحقوق الملكية بأنها الفائدة المتبقية من الأصول التي تخصم الالتزامات منها، أما الدخل فهو يمثل التغيرات في صافي الأصول بخلاف المعاملات مع المالكين. حدد الإطار مفاهيم الدخل والمصروفات بشكل واضح، لكنه لم يحدد مفهوم الربح، وفقًا لذلك وفي ظل غياب تعريف واضح لمفهوم الربح ولما كانت تعريفات الدخل والمصروفات مرتبطة بشكل مباشر بقياس الربح، فقد تُصوِّر أن الربح يمثل الفرق بين الدخل والمصروفات، لكن هذا التصور لا يوافق الربح الذي تحدده المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، لأن تعريفات الدخل والمصروفات وفقًا لهذا التصور تستند إلى مفهوم الفائض الصافي، لكن معايير المحاسبة الدولية تسمح صراحة ببنود الفائض الإجمالي (Cauwenberge & Beelde, 2007, p. 4) ، والنتيجة هي أن الربح بمقتضى المعايير الدولية لا يمثل الفرق بين الدخل والمصروفات. من جهة أخرى فإن تعريفات الدخل والمصروفات تحدد السمات الأساسية لها، إلا أن هذه السمات تمثل شرطًا لازمًا وغير كافٍ من أجل الاعتراف بهذه البنود في بيان الدخل،

بمعنى آخر: يمكن تحديد عنصر على أنه دخل لأنه يتضمن السمات الأساسية للدخل، ومع ذلك ربما لا يُدرج في بيان الدخل (Galassi, 2020, p. 33). وفقاً لبيان المفاهيم رقم (6) آنف الذكر SFAC6 إن تجاوز بيان الدخل ووجود معاملات معينة مسجلة مباشرة في حقوق الملكية أدى إلى عدم وجود تطابق بين الميزانية العمومية وقائمة الدخل لكن هذه العملية ضرورية. من جهة أخرى يعتقد (Ball et al., 2003, p. 230) أن الإطار المفاهيمي للمعايير أدى إلى وجود مفهومين متضاربين للربح في معايير المحاسبة الدولية.

لم تتمثل استجابة مجلس معايير المحاسبة الدولية لمشكلة عدم تساوي الربح مع الفرق بين الدخل والمصروفات بإعادة تعريف الدخل والمصروفات، بدلًا من ذلك حددت مفهوماً جديداً للربح هو إجمالي الدخل الشامل الذي يمثل فائض ربح صافٍ باسم آخر (Barker, 2010, pp. 157–150) وسوف نتطرق لهذا المفهوم بالتفصيل في المبحث الثاني .

2-2 المبحث الثاني ـ الدخل الشامل: مفهومه، مكوناته والإفصاح عنه:

يُعد مفهوم الدخل الشامل من المفاهيم الحديثة نسبياً في المحاسبة، الأمر الذي يؤدي إلى وجود كثير من التساؤلات حول ماهية هذا المفهوم ومدى فائدته في تلبية الاحتياجات المتنوعة لمستخدمي البيانات المالية، فضلاً عن وجود تساؤلات تتعلق بالآلية التي يطوَّر بها هذا المفهوم في إطار معايير المحاسبة الدولية.

لذلك تناول هذا المبحث مفهوم الدخل الشامل ومكوناته، مع بيان المعالجة المحاسبية المتعلقة بها، ويبين مدى أهمية هذا المفهوم لأغراض التقييم والتعاقد على حد سواء. ثم إنه ناقش بعض القضايا المتعلقة به وكيفية تناولها في إطار المعايير الدولية والبحث الأكاديمي وفقاً لما يأتي:

2-2-1 مفهوم الدخل الشامل.

2-2-2 مكونات الدخل الشامل.

2-2-2-1 صافي الدخل.

2-2-2-2 الدخل الشامل الآخر.

2-2-3 اتجاهات البحث الأكاديمي والمعايير المحاسبية في تحديد مفاهيم الدخل.

2-2-3-1 البحث عن منفعة CI ومكوناتها.

2-2-3-2 مفهوم إعادة التصنيف.

2-2-3-3 الدخل الشامل؛ الإفصاح والعرض.

2-2-1 مفهوم الدخل الشامل

قدمت هيئة معايير المحاسبة المالية في الولايات المتحدة الأمريكية FASB مفهوم الدخل الشامل في عام 1980 في بيان المفاهيم رقم 3 (SFAC 3)" عناصر البيانات المالية للمنشآت التجارية" وهي أنه: التغير في أسهم منشأة الأعمال في فترة من المعاملات والأحداث والظروف الأخرى من مصادر غير المالكة، واستغرق الأمر أربع سنوات من أجل توضيح محتواه ومدى اختلافه عن مفهوم صافي الدخل وذلك في بيان المفاهيم رقم5 (SFAC5). أما تنفيذه فقد تطلب ثلاثة عشر عاماً، إذ اقترح FASB الإبلاغ عن إيرادات شاملة في منتصف التسعينيات، وبدأت المداولات بشأن مشروع الإبلاغ عن الدخل الشامل في تشرين الثاني/1995، وفي حزيران/1997 ظهر المعيار المحاسبي الأمريكي SFAS130 بعنوان " التقرير عن الدخل الشامل" ، الذي يشير إلى كيفية عرض الدخل الشامل، ويعطي المنشآت خيار الإبلاغ عن الدخل الشامل بإحدى الطرق الأتية: (1) تقديم بيان واحد للدخل الشامل ،(2) تقديم بيانين منفصلين للدخل أحدهما يعرض مكونات الربح والخسارة (بيان صافي الدخل) وبيان آخر يبدأ بصافي الدخل ويعرض مكونات الدخل الشامل الآخر (بيان الدخل الشامل) ، (3) الإبلاغ عن الدخل الشامل الآخر في بيان حقوق الملكية. في عام 2004 وبهدف تحقيق تقارب محاسبي دولي بدأ مشروع " عرض البيانات المالية" من أجل تحسين فائدة البيانات المحاسبية في تقييم الأداء المالي، في أذار/2006 أُصدر مشروع التعرض للتعديلات المقترحة على معيار المحاسبة الدولي IAS1 المتعلق ببيان الدخل، ما أدى إلى ظهور المعيار المحاسبي الدولي IAS1 بعنوان" عرض القوائم المالية"، الذي ألغى خيار الإبلاغ عن الدخل الشامل في بيان حقوق الملكية مع السماح للمنشآت بالإبلاغ عن الدخل الشامل بإحدى طريقتين: (1) الإبلاغ عن بيان واحد للدخل الشامل (2) الإبلاغ عن بيانين منفصلين للدخل . وفي حزيران/ 2011 عدّل مجلس معايير المحاسبة الدولية المعيار المحاسبي الدولي IAS1 حيث أكد ضرورة الإبلاغ عن الدخل في بيان واحد أو بيانين منفصلين، وقرر المطالبة بتعديلات إعادة التصنيف، وسمح للمنشآت بتقديم بنود الدخل الشامل الآخر إما صافية من الضريبة مع ذكر التفاصيل في الملاحظات، وإماعن طريق إجمالي الضريبة مع عرض التأثير الضريبي لكل عنصر بشكل أساسي. اتفقت هذه المعايير على تعريف الدخل الشامل بأنه: " التغير في حقوق الملكية (صافي الأصول) للمنشأة

في فترة من المعاملات والأحداث والظروف الأخرى من مصادر غير المالكة ، وهي تشمل جميع التغيرات في حقوق الملكية باستثناء تلك الناتجة عن استثمارات المالكين أو التوزيعات عليهم"، إن إجمالي الدخل الشامل وفقاً لهذا التعريف يساوي الفرق بين الدخل والمصروفات (Jianu et al., 2012, p. 182).

وفقاً لـ (Barker, 2010, p. 157) يمكن تصور مفهوم الدخل بوساطة أحد منظورين :

المنظور الأول: وفقاً لهذا المنظور ليس هناك فروق ذات معنى بين العناصر المختلفة للتغيرات في حقوق الملكية (بخلاف المعاملات مع المالكين)، يتبنى هذا المنظور نهج الفائض الصافي، ولا يرى أساساً مفاهيما للاعتراف ببعض الدخل والمصروفات في بيان الدخل والاعتراف ببعضها الآخر في أماكن أخرى.

المنظور الثاني: وفقاً لهذا المنظور يختلف صافي الدخل اختلافا جوهرياً عن المكونات الأخرى في حقوق الملكية، يتبنى هذا المنظور نهج الفائض الإجمالي، ويرى أنه لا ينبغي أن تحدد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الفرق بين الدخل والمصروفات على أنه مساوٍ للتغيرات في صافي الأصول (باستثناء المعاملات مع المالكين).

إن مفهوم الدخل الشامل يستجيب للمنظور الأول، لكنه يفعل ذلك وفقا للمعايير التي تتبنى المنظور الثاني، أي إن المعايير الدولية تفرض في الوقت نفسه متطلبات بيان الدخل بناء على مفاهيم المطابقة والتقييم. قد تمثل هذه الرؤية رؤية جديدة أو حلاً وسطاً بين الأولوية المعطاة لنهجي المطابقة والتقييم.

يرى (Saghroun & Simon, 1999, p. 69) أن مفهوم الدخل الحالي لا يشكك في نهج التقييم الذي اعْتُمِد إلا أنه يسمح بالوصول إلى توافق في الآراء بين أنصار نهجي المطابقة والتقييم. ويعتقد (Solomons, 1961, p. 377) أنه من الطبيعي أن نسعى وراء مفهوم الدخل الوسط الذي يحتوي قدراً أكبر من هذه الخصائص المدمجة لكل من الدخل المحاسبي و الدخل الاقتصادي. وأكد (Johnson et al., 1995) أن هذه الممارسة تمثل حلاً وسطاً، يسمح بقياس القيمة العادلة لبنود الميزانية العمومية ويحافظ على الخصائص التقليدية لرقم الدخل (Cauwenberge & Beelde, 2007, p. 4) ويوافقه (Firescu, 2015, p. 221) الذي يرى أن مشكلة وضع المفاهيم بمقتضى معايير المحاسبة الدولية بعيدة كل البعد عن الوصول إلى نتائج مرضية، نظرا لعدم تماثل

المعلومات وتنوع احتياجات مستخدمي البيانات المالية . يرى كبير المحاسبين William W Werntz الذي يؤيد مفهوم الدخل الحالي أن تنوع الممارسة المحاسبية لا يمكن تفسيره بمبادئ المحاسبة، وأن المحاسبين كانوا يصدقون على بيانات الدخل إما لكونها توافق وجهة نظرهم حول المسألة المعنية وإما لعدم قدرتهم على الاعتراض في غياب معيار فعّال (Detzen, 2016, p. 762). وأكد (Zeff, 1999, p. 119) أن القيود المفاهيمية المتأصلة في قياس الدخل والقيمة تعيق وضع أطر مفاهيمية للمحاسبة المالية بحيث توفر أساساً متسقاً لحل المشكلات المحاسبية، ويعتقد European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (2006) أن تحديد الدخل يجب أن يأخذ بالاهتمام مدى ملاءمة المفهوم وقابليته للتطبيق بصرف النظر عن تماسك المعايير الدولية التي سوف تتغير إذا لزم الأمر. وعدَّ كل من (Yulianti et al., 2020, p. 285)، (Manh-Béna, 2009, p. 21) أن التطورات المتعلقة ب OCI في السنوات الماضية تُعد خطوة في الاتجاه الصحيح، ويتوقع أن تزداد قيم OCI في السنوات القادمة بشكل أكبر، وتزداد أهميتها في صنع القرار لدى مستخدمي البيانات المالية.

في حين ترى مجموعة أخرى من الباحثين أن المعايير المتعلقة بالدخل وغيره من القضايا يجب أن تشكل مفاهيمها الأساسية إطارا سليمًا وشاملاً ومتسقًا داخليًا حتى تؤدي إلى تقارير مالية متماسكة. فقد أشار (Manh-Béna, 2009, p. 8) إلى أن معايير المحاسبة الدولية التي نشرت ابتداء من 1982 تفرض تسجيل عمليات معينة مباشرة ي حقوق الملكية، ويوضح (Robinson, 1991) أن هذا لا يوافق تعريف الدخل المتضمن في الإطار المفاهيمي، ويرى (Macve, 2014, p. 83) أن مفهوم الدخل يتبع نهج الفائض الصافي لكن بدون كثير من الاتساق المفاهيمي لتحديد العناصر المتضمنة في كل من الدخل الشامل الآخر وصافي الدخل عن طريق تقديم العناصر المستبعدة من الدخل الصافي على أنها دخل شامل آخر ليصبح هذا الحساب مجمعاً للعناصر المتماثلة وغير المتماثلة، ويوافقه (Fox et al., 2003a, p. 179) الذي أظهر أن نهجي المطابقة والتقييم يختلفان اختلافًا جوهريًا وينتجان أرقامًا ذات معانٍ مختلفة للدخل، ومن ثم فإن المعايير المطلوبة حاليًا التي تتطلب بيانات تستند أحياناً إلى نهج المطابقة وأحيانًا أخرى إلى نهج التقييم تقلل من فائدة بيانات الدخل، وتؤدي إلى رقم دخل ليس له معنى محدد. وفقًا لذلك دعا (Norton, 1982, p. 94) إلى ضرورة نشر مفهوم الدخل الذي يحقق الاتساق

بين الإطار المفاهيمي والمعايير الدولية، وأكد (Linsmeier & Pearson, 1997, p. 33) الترابط بين القوائم المالية الذي أصبح ممكناً بوساطة الدخل الشامل ومفهوم الفائض الصافي.

من وجهة نظر (Grinyer, 1985, p. 130) إنه من غير الممكن إنشاء إطار مفاهيمي موحد للمحاسبة من شأنه قياس العمليات وتقييم المركز المالي في ظل عدم التأكد والأسواق غير المكتملة، وأنه من غير المرجح أن توفر المحاسبة قياسات مناسبة لجميع المستخدمين، لكن البيانات المصنفة توفر معلومات ذات فائدة أكبر من غيرها، إلا إن الإطار المفاهيمي مطلوب من أجل تمكين التطوير المدروس لنظم المحاسبة والتقارير المالية. فالنماذج المفاهيمية المحددة تؤدي إلى تطورات متسقة داخليًا في الممارسة المحاسبية، إذ تتحدد قيمة هذه النماذج باستنادها إلى نهج محدد لتوفير المعلومات من الناحية النظرية، وتوفيرها الأسس اللازمة لتطوير عملية إعداد التقارير المالية، فضلاً عن ذلك أكد (Diewert, 2005, p. 22) ضرورة تسوية القضايا المفاهيمية قبل قضايا القياس، ومعرفة ما الذي يجب قياسه قبل أن نجري عملية القياس، لكنه يشير أيضًا إلى أن مشكلات القياس الكبيرة يمكن أن تقلل من فائدة النهج المفاهيمي الأكثر تفوقًا.

يقوم كل من FASB, IASB بمشروع توافق من أجل تحسين الأطر المفاهيمية للمحاسبة والإبلاغ المالي وقد ورد في الوثيقة التي أعدت في أيار 2005 (FASB\ IASB, 2005) "إن المعايير لكي تكون قائمة على المبادئ لا يمكن أن تكون مجموعة من الاتفاقيات، بل يجب أن تكون متجذرة في المفاهيم الأساسية".

ترى الباحثة أنه من المهم حقًا أن يُعاد النظر في المفاهيم الأساسية من أجل تحديد مفهوم الدخل بطريقة صحيحة، لكن الغموض الذي يحيط ببعض المفاهيم قد يكون من غير الممكن حله، الأمر الذي يستدعي اللجوء إلى الممارسة العملية بوصفها مجموعة من الاتفاقيات التي تطورت في أوقات مختلفة وأماكن مختلفة ولأسباب مختلفة. بناءً على ذلك يمكننا القول: إن مفهوم الدخل الجديد لا يحتاج إلى البحث عن مفاهيم تحل محل الاتفاقيات، بل يحتاج إلى فهم أسباب الاتفاقيات القائمة وتقييمها نقدياً والإشارة إلى المفاهيم المتعلقة بها (Cauwenberge & Beelde, 2007, p. 83).ومن ثم قد يكون من الأفضل تعديل نص الوثيقة على النحو

التالي " لكي تكون المعايير قائمة على المبادئ يجب أن تكون مجموعة من الاتفاقيات المفيدة اجتماعياً المتجذرة في المفاهيم الأساسية"(Bromwich et al., 2010, p. 23).

2-2-2 مكونات الدخل الشامل

يهدف الدخل الشامل إلى قياس أداء المنشأة؛ بإظهار التغيرات كلها في حقوق الملكية في الفترة بخلاف المعاملات مع المالكين. لا يغير الدخل الشامل في التصنيفات المتعلقة بصافي الدخل التي تشمل دخل العمليات المستمرة، فضلاً عن المكاسب والخسائر من العمليات العرضية، لكنه يتضمن الدخل الشامل الآخر، الذي يشمل الإيرادات والمصروفات والمكاسب والخسائر المستبعدة من صافي الدخل لكونها غير محققة. فالدخل الشامل هو نتيجة عاملين: (1) صافي الدخل (المحقق): الذي ينشأ بشكل أساسي عن معاملات البيع في المنشأة، (2) الدخل الشامل الآخر (مكاسب الحيازة القابلة للتحقق وخسائرها): الذي ينشأ عن التغيرات في قيم الأصول المحتفظ بها. ووفقاً لذلك يمكننا الوصول إلى الدخل الشامل من العلاقة التالية:

الدخل الشامل = صافي الدخل + الدخل الشامل الآخر (2)

وعرضنا بالتفصيل كلاً من مكونات صافي الدخل ومكونات الدخل الشامل الأخر:

2-2-2-1 صافي الدخل:

أولاً- الإيرادات:

تنشأ الإيرادات عن أحداث كثيرة ومتنوعة، كالإنتاج والبيع والتأجير وغيرها، شريطة أن تمثل هذه الأحداث النشاط الرئيس للمنشأة تمييزاً لها من الأحداث والمعاملات العرضية؛ وذلك بهدف زيادة فائدة المعلومات المحاسبية في مجال التقييم واتخاذ القرار. تتمثل الإيرادات بصفة عامة في التدفقات الحالية للنشاط الجاري والمستمر الذي ينتظر تكراره من فترة لأخرى (الشيرازي، 1990، ص. 224).

هناك تعريفات عدة لمصطلح الإيرادات، ونعرض في إطار تاريخي أهم هذه التعريفات. قدمت لجنة المصطلحات التابعة لمجمع المحاسبين الأمريكيين AICPA في عام 1955 تعريفاً للإيرادات بأنها: كل ما ينتج عن بيع السلع وتقديم الخدمات، وتتحدد قيمتها عن طريق ما تقدمه للعملاء نظير ذلك. وفي عام 1985 عرّف

مجلس معايير المحاسبة الأمريكي FASB الإيرادات على النحو الآتي: التدفقات الداخلة إلى المنشأة وأي زيادة في أصولها، أو تسديد لالتزاماتها، أو كليهما معًا، وتنشأ من إنتاج السلع وبيعها، وتأدية الخدمات للغير، وأي أنشطة أخرى مما يشكل الأعمال الرئيسة والمستمرة والمعتادة للمنشأة. إلا أن التحديثات الأخيرة في الإطار المفاهيمي لـ FASB استقرت على تعريف الإيرادات بأنها: الزيادة في الأصول أو الانخفاض في الالتزامات التي تؤدي إلى زيادة حقوق الملكية، بخلاف الإسهامات من المالكين [الإطار المفاهيمي[FASB 68:4]. يعكس التعريف الأول وجهة نظر قائمة الدخل، إذ يعرف الإيراد بوصفه ناتج النشاط الإنتاجي للوحدة المحاسبية، ويظهر التعريف الثالث وجهة نظر قائمة المركز المالي، وفقاً لذلك يبدو أن التعريف الثاني أشمل التعريفات لكونه يحدد مصدر الإيرادات من جهة، ويبين أثرها في قائمة المركز المالي من جهة أخرى.

ثانيا- المصروفات:

تنشأ المصروفات عن أحداث كثيرة ومتنوعة وتتمثل في كثير من البنود مثل تكلفة البضاعة المباعة، والأجور، الاهتلاكات وغيرها، على أن تمثل هذه الأحداث النشاط الرئيس للمنشأة تمييزاً لها من التضحيات الاقتصادية الأخرى التي تنشأ عن الأنشطة الفرعية والعرضية للمنشأة، وذلك بهدف زيادة فائدة المعلومات المحاسبية في مجال التقييم، واتخاذ القرار. تتمثل المصروفات بصفة عامة في التدفقات الحالية للنشاط الجاري والمستمر الذي ينتظر تكراره من فترة لأخرى (الشيرازي، 1990، ص. 244).

هناك تعريفات عديدة لمصطلح المصروفات، ونعرض في إطار تاريخي أهم هذه التعريفات. قدمت لجنة المصطلحات التابعة لمجمع المحاسبين الأمريكيين AICPA في عام 1957 تعريفاً للمصروفات بأنها: كل التكاليف المستنفدة، التي يمكن خصمها من إيرادات الفترة. وفي عام 1985 عرّف مجلس معايير المحاسبة الأمريكيFASB المصروفات على النحو الآتي: التدفقات الخارجة من الوحدة، أو أي نقص في أصولها أو زيادة في التزاماتها أو كليهما. وتنشأ عن إنتاج السلع أو بيعها أو تأدية الخدمات للغير، وأي أنشطة أخرى مما يشكل الأعمال الرئيسة والمستمرة والمعتادة للمنشأة. إلا أن التحديثات الأخيرة في الإطار المفاهيمي لـ FASB استقرت على تعريف المصروفات بأنها: الانخفاض في الأصول أو الزيادة في الالتزامات، واتؤدي إلى انخفاض في حقوق

الملكية بخلاف التوزيعات على أصحاب حقوق الملكية. [4:69 الإطار المفاهيمي FASB]، يلحظ أن هذه التعريفات تظهر التبدلات ذاتها التي كانت قد طرأت على مفهوم الإيراد.

يتضح لدينا من العرض السابق مجموعة الخصائص التي تميّز كل من الإيرادات المصروفات، وهي كما يأتي:

1- تنتج الإيرادات عن زيادة الأصول ونقص الالتزامات من الأنشطة التي تستهدف الربح تمييزاً لها من زيادة الأصول الناتجة عن الاقتراض أو إسهامات المالكين، أو نقص الالتزامات الناتج عن تسديد الديون.

2- تنتج المصروفات عن نقص الأصول وزيادة الالتزامات من الأنشطة التي تستهدف الربح، تمييزاً لها من نقص الأصول الناتج عن توزيعات الأرباح أو استرداد المالكين جزءاً من حقوقهم، أو زيادة الالتزامات الناتجة عن شراء الأصول أو الحصول على قروض.

3- تنشأ الإيرادات والمصروفات عن العمليات الرئيسة في المنشأة، وتختلف من منشأة لأخرى، وتتحدد بناءً على طبيعة المنشأة والأنشطة التي تقوم بها.

4- تقوم المنشأة بالإفصاح عن الإيرادات والمصروفات على أساس إجمالي التدفقات لكل منهما.

5- ترتبط الإيرادات والمصروفات بفترة زمنية معينة.

ثالثاً ـ المكاسب والخسائر:

عرف مجلس معايير المحاسبة الأمريكي FASB المكاسب في بيان المفاهيم رقم 6 (SFAC6) على النحو الآتي: الزيادة في حقوق الملكية (صافي الأصول) الناتجة عن العمليات العرضية والفرعية أو عن عمليات أو أحداث أو ظروف أخرى تؤثر في المنشأة بخلاف تلك المتمثلة بالإيرادات أو إسهامات أصحاب حقوق الملكية. وعرف الخسائر بأنها: النقص في حقوق الملكية (صافي الأصول) الناتجة عن العمليات العرضية والفرعية أو عن عمليات أو أحداث أو ظروف أخرى تؤثر في المنشأة بخلاف تلك المتمثلة بالمصروفات أو التوزيعات على أصحاب حقوق الملكية.

تنشأ المكاسب والخسائر بشكل أساسي من العمليات الفرعية العرضية والمتحققة في المنشأة، وذلك تمييزاً لها من:

1. العمليات الرئيسة المستمرة؛ بوصفها خاصية تميّز الإيرادات والمصروفات من المكاسب والخسائر.
2. العمليات العرضية غير المحققة؛ بوصفها خاصية تميز بنود صافي الدخل المتمثلة بالمكاسب والخسائر المحققة من بنود الدخل الشامل الآخر المتمثلة بالمكاسب والخسائر غير المحققة.

ترتبط المكاسب والخسائر بفترة زمنية معينة، وتنشأ عن أحداث كثيرة ومتنوعة، فقد تنشأ عن العمليات التبادلية بين المنشأة وغيرها من الوحدات، مثل المكاسب والخسائر الناتجة عن بيع الأصول الإنتاجية التي لا يحتفظ بها عادة بغرض البيع، وقد تنشأ عن عمليات غير تبادلية من جانب واحد، مثل المكاسب التي تحصل عليها المنشأة من إعانات التشغيل، أو الخسائر التي تتكبدها المنشأة نتيجة الغرامات أو المخالفات، أو فقدان الأصول بسبب السرقة أو الكوارث كالحرائق والفيضانات ونحوها. أما فيما يتعلق بالإفصاح فإن المنشأة تقوم تفصح عن المكاسب والخسائر على أساس صافي الدخل وبصورة مستقلة عن نتائج النشاط التشغيلي.

أخيراً، تجدر بنا الإشارة إلى أن ما قد يمثل مكاسب وخسائر بالمقارنة مع الإيرادات والمصروفات سوف يختلف من منشأة لأخرى، وفقاً لطبيعة المنشأة والظروف المحيطة بها؛ فمثلاً تعد الاستثمارات في الأوراق المالية أحد أوجه النشاط الرئيس للبنوك، لذلك تصنف البنوك نتائج هذه الاستثمارات على أنها إيراد أو مصروف، في حين أن الأمر ليس كذلك بالنسبة إلى المنشآت الأخرى التجارية والصناعية التي تصنف نتائج هذه الاستثمارات على أنها مكاسب وخسائر (الشيرازي، 1990، ص. 248).

2-2-2-2 الدخل الشامل الآخر:

أولاً- المكاسب والخسائر من ترجمة العملات الأجنبية:

يكتسب تداول العملات الأجنبية أهمية متزايدة في ظل توسع التجارة العالمية بمشاركة المنشآت في عمليات الاستيراد والتصدير من جهة، وتوسع هذه المنشآت بافتتاح فروع ومنشآت تابعة لها في دول العالم المختلفة من جهة أخرى. تعرضت المنشآت في ظل هذا التوسع إلى أنشطة أجنبية لها عملة تختلف عن عملة العرض، وذلك

بإجراء معاملات بعملات أجنبية أو من خلال قيامها بعمليات أجنبية. ومن الواضح أنه من أجل الإبلاغ عن أعمال المنشأة بطريقة قابلة للمقارنة يجب تحويل الأنشطة التجارية إلى عملة واحدة. وتوَّفر القواعد ذات العلاقة في معيار المحاسبة الدولي IAS21"ترجمة العملات الأجنبية".

إن لمفهوم العملة الوظيفية أهمية خاصة في المعاملات المتعلقة بترجمة العملات الأجنبية. حدد المعيار IAS21العملة الوظيفية بأنها: عملة البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها المنشأة بشكل أساسي[IAS21: 9] . بحيث تُحدد عملة وظيفية خاصة لكل وحدة أعمال سواء كانت منشآت أو فروع أو ومنشأة تابعة. ويوافق هذا المفهوم بشكل أساسي العملة التي تؤثر في تكاليف التشغيل وأسعار البيع وأنشطة التمويل في وحدة الأعمال. من جهة أخرى ميّز المعيار نوعين من المعاملات وهما: (1) معاملات العملات الأجنبية، (2) ترجمة البيانات المالية بالعملات الأجنبية إلى عملة العرض، وسنوضح فيما يأتي المعالجة المحاسبية المتعلقة بهما وآلية تأثير كل منهما في الدخل الشامل الآخر.

أ- محاسبة معاملات العملات الأجنبية:

هي معاملات مقومة بعملة أجنبية أو تتطلب تسويتها بعملة أجنبية، تنشأ بشكل أساسي عن معاملات مثل: البيع، والشراء، والإقراض، والاقتراض، واقتناء الأصول واستبعادها وتكون مقومة بعملة أجنبية [IAS21: 20]. فيما يتعلق بالإثبات الأولي لهذه المعاملات يجب أن يكون بالعملة الوظيفية، ثم تترجم هذه المعاملات باستخدام سعر صرف فوري في تاريخ المعاملة [IAS21: 21]. وعند إعداد التقارير المالية في الفترات اللاحقة ميَز المعيار ثلاث حالات:

1- البنود النقدية بعملة أجنبية، وتترجم باستخدام سعر الإقفال، مع الاعتراف بالأرباح والخسائر الناتجة عن الترجمة في حساب صافي الدخل، باستثناء فروق الصرف من البنود النقدية الناتجة من صافي الاستثمار في عملية أجنبية والتي تنشأ من الذمم الدائنة والمدينة الداخلية في المجموعة والتي لا تتعلق بالأعمال الاعتيادية للمنشأة، حيث يُعترف بها في حساب الدخل الشامل الآخر (Günther, 2015, p. 27).

2- البنود غير النقدية بالتكلفة التاريخية، وتترجم باستخدام سعر الصرف في تاريخ المعاملة، مع الاعتراف بالأرباح والخسائر الناتجة عن الترجمة في حساب صافي الدخل.

3- البنود غير النقدية بالقيمة العادلة، ويتم ترجمتها باستخدام سعر الصرف في تاريخ قياس القيمة العادلة، مع الاعتراف بالأرباح والخسائر الناتجة عن الترجمة في حساب الدخل الشامل الآخر[IAS21: 23] .

ب- التعديلات من ترجمة البيانات المالية بالعملات الأجنبية إلى عملة العرض:

يمكن للمنشأة أن تعرض قوائمها المالية بأي عملة، وفي حال كانت عملة العرض تختلف عن العملة الوظيفية للمنشأة فإن المنشأة تترجم نتائجها ومركزها المالي إلى عملة العرض، مثلاً: عندما تضم المجموعة منشآت فردية لها عملات وظيفية مختلفة يجب أن يعبر عن نتائج المنشأة ومركزها المالي بعملة مشتركة بحيث يكون من الممكن عرض القوائم المالية الموحدة [IAS21: 38] ، وذلك بترجمة الأصول والالتزامات بسعر الإقفال في تاريخ قائمة المركز المالي، وترجمة الدخل والمصروفات بأسعار الصرف في تاريخ المعاملات أو باستخدام متوسط مناسب، مع الاعتراف بفروقات الصرف جميعها ضمن الدخل الشامل الآخر .[IAS21: 39,40]. وذلك في الحالات التي لا تكون فيها العملة الوظيفية هي عملة اقتصاد شديد التضخم.

عند التخلص الكامل أو الجزئي من العملية الأجنبية يُعاد تصنيف أرباح وخسائر ترجمة العملات الأجنبية التي سجِّلت في الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل، يستثنى من إعادة التصنيف هذه المنشآت التابعة التي تتضمن عمليات أجنبية، حيث بيّن المعيار IAS21 المعالجة المحاسبية الخاصة بها بشيء من التفصيل على النحو الآتي: في حالة الاستبعاد الكامل للعملية الأجنبية سمح المعيار بإعادة تصنيف أرباح و خسائر ترجمة العملات الأجنبية من الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل، أما في حالة الاستبعاد الجزئي للمنشأة التابعة مع الاحتفاظ بحصة مسيطرة يجب على المنشأة إعادة توزيع النصيب التناسبي من فروقات أسعار الصرف ضمن الدخل الشامل الآخر إلى الحصص غير المسيطرة في تلك العملية الأجنبية، وعند إجراء أي استبعاد جزئي آخر لعملية أجنبية يعاد التصنيف فقط على النصيب التناسبي من المبلغ التراكمي لفروقات أسعار الصرف [IAS21: 48C].

تناولت كثير من الدراسات أهمية المكاسب والخسائر من ترجمة العملات الأجنبية بوصفه أحد مكونات الدخل الشامل الآخر، حيث نجح (Cahan et al., 2000, p. 1297) في إثبات ملاءمة مكونات الدخل الشامل الآخر الناتجة عن احتياطي ترجمة العملات الأجنبية، وأكد (Chambers et al., 2007, p. 123) أن المكاسب والخسائر من ترجمة العملات الأجنبية لها قيمة ملائمة أعلى من مكونات الدخل الشامل الأخرى. وتوصل كل من (Mitra & Hossain, 2009, p. 296) (Khan, 2011, p. 678، & Hossain, 2009, p. 296)) إلى وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عوائد الأسهم واحتياطيات ترجمة العملات الأجنبية. فضلاً على ذلك أشار (Kubota et al., 2006, p. 25)(Kubota et al., 2006, p. 25) إلى أن بنود الدخل الشامل الآخر الناتجة عن احتياطي ترجمة العملات الأجنبية ذات محتوى معلوماتي مهم . ويرى (S. Khan, 2011, p. 678) أن هذه الاحتياطيات تؤثر بشدة في المركز التنافسي للمنشآت. من جهة أخرى أظهرت نتائج (Louis, 2003, p. 1027) وجود علاقة سلبية بين قيمة المنشأة واحتياطيات ترجمة العملات الأجنبية، إلا أن (Ernstberger, 2008, p. 25) لم يجد أي علاقة بين احتياطيات ترجمة العملات الأجنبية وعوائد الأسهم، وهذا يعني أن هذه البنود ليست ذات قيمة ملائمة.

ثانياً ـ فائض إعادة التقييم للأصول الملموسة وغير الملموسة:

تمثل التغيرات في فائض إعادة التقييم جزءاً من الدخل الشامل الآخر، وتميّز المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية إعادة تقييم الأصول الملموسة بمقتضى المعيار IAS16، وإعادة تقييم الأصول غير الملموسة بمقتضى المعيار IAS38 على الرغم من أن المعيارين كليهما يستندان إلى نموذجي التكلفة وإعادة التقييم، وفيما يأتي شرح مبسط لكل منهما:

أ- فائض إعادة تقييم الأصول الملموسة

يجري الاعتراف بالأصل إذا كان من المحتمل أن تتدفق المنافع الاقتصادية المستقبلية للأصل إلى المنشأة مع إمكانية قياس تكلفة هذا الأصل بشكل موثوق [IAS16: 7]. تقاس الأصول الملموسة المعترف بها مبدئياً

بالتكلفة بما في ذلك تكاليف الإعداد الأولي وتكاليف التفكيك المتوقعة، فيما يتعلق بإعادة القياس اللاحق فإن المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية تسمح بأحد النموذجين الآتيين:

1- نموذج التكلفة: تسجل البنود بعد الاعتراف الأولي بتكلفتها مطروحاً منها أي استهلاك لاحق متراكم أو أي انخفاض قيمة لاحق متراكم [IAS16: 30].

2- نموذج إعادة التقييم: تسجل البنود بعد الاعتراف الأولي بمبلغ إعادة التقييم مخفضة بأي استهلاك لاحق متراكم أو أي انخفاض قيمة لاحق متراكم، على أن تجري عمليات إعادة التقييم على فئة الأصول بأكملها وبانتظام كاف لضمان ألا يختلف المبلغ الدفتري بشكل ذي أهمية نسبية عن المبلغ الذي سيحدد باستخدام القيمة العادلة في نهاية فترة التقرير [IAS16: 31, 38].

إذا اختارت المنشأة نموذج التكلفة فلن يكون هناك أي تأثير في الدخل الشامل الآخر، أما إذا اختارت نموذج إعادة التقييم فإن المكاسب والخسائر الناتجة عن إعادة التقييم سينصرف أثرها في الدخل الشامل الآخر وفق ما يأتي:

1- في حال زيادة المبلغ الدفتري للأصل نتيجة لإعادة التقييم، يجب إثبات الزيادة ضمن الدخل الشامل الآخر، وتجميعها ضمن حقوق الملكية تحت عنوان فائض إعادة التقييم؛ ومع ذلك يجب إثبات الزيادة ضمن صافي الدخل بالقدر الذي تظهر فيه انخفاضاً في إعادة تقييم الأصل نفسه ، سبق إثباته ضمن صافي الدخل [IAS16: 39].

2- في حال انخفاض المبلغ الدفتري نتيجة لإعادة التقييم فيجب إثبات الانخفاض ضمن صافي الدخل، ومع ذلك يجب إثبات الانخفاض في الدخل الشامل الآخر بقدر وجود أي رصيد دائن في فائض إعادة التقييم المتعلق بذلك الأصل، ويقلص الانخفاض المثبت ضمن الدخل الشامل الآخر المبلغ المتراكم ضمن حقوق الملكية تحت عنوان فائض إعادة التقييم [IAS16: 40].

فضلاً على ذلك عندما يتحقق فائض إعادة تقييم للأصول الملموسة لا يسمح بإعادة تصنيفه من صافي الدخل، بل يعترف به مباشرة في الأرباح المحتجزة، دون إحداث أي تأثير في حساب صافي الدخل [IAS16: 41].

ب- فائض إعادة تقييم الأصول غير الملموسة

توَّفَر القواعد المتعلقة بالأصول غير الملموسة ـ بما فيها فائض إعادة التقييم الذي يؤثر في الدخل الشامل الآخر ـ في المعيار المحاسبي الدولي IAS38. إذ تعرف الأصول غير الملموسة بأنها: أصل غير نقدي قابل للتحديد، تسيطر عليه المنشأة، ليس له كيان مادي ملموس [IAS38: 8] لا يجوز إثبات الأصل غير الملموس إلا إذا كان من المتوقع أن تتدفق المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة من هذا الأصل، وأن تقاس تكلفة هذا الأصل بشكل موثوق [IAS38: 21].

يعترف بالأصول غير الملموسة بالتكلفة مبدئياً، وتختلف قواعد التكلفة المعترف بها باختلاف مصادر الحصول على الأصول غير الملموسة، فهناك خمسة مصادر للحصول على الأصول غير الملموسة، وهي: (1) الاقتناء المنفصل، (2) تجميع الأعمال، (3) المنحة الحكومية، (4) تبادل الأصول، (5) التوليد الداخلي. فيما يتعلق بالاقتناء المنفصل يُفترض تحقق المنفعة الاقتصادية المطلوبة من سعر الشراء [IAS38: 25]، وتحدد تكلفته على أنها سعر الشراء مضافاً إليه أي نفقات تعزى بشكل مباشر إلى إعداد الأصل للاستخدام المقصود منه [IAS38: 27]، أما بالنسبة إلى المصادر الأخرى فلا يمكن افتراض المنفعة الاقتصادية تلقائياً، بل يطبق نهج أكثر حذراً لقياس القيمة العادلة وفق ما يأتي:

1- في حالة تجميع الأعمال تكون تكلفة الأصل غير الملموس هي قيمته العادلة في تاريخ الاستحواذ [IAS38: 33]، على أن يكون هذا الأصل قابلاً للتحديد، ومن الممكن قياس القيمة العادلة له بشكل موثوق.

2- في حالة المنحة الحكومية يمكن الاعتراف بها بشكل أولي إما بالقيمة العادلة وإمّا بمبلغ اسمي مضافاً إليه أي نفقات تعزى بشكل مباشر إلى إعداد الأصل للاستخدام المقصود منه [IAS38: 44].

3- في حالة تبادل الأصول يُعترف بالأصل بوساطة القيمة العادلة للأصل المتنازل أو الأصل المستلم أيهما أكثر وضوحاً، إلا إذا كان من غير الممكن قياس القيمة العادلة بطريقة يمكن الاعتماد عليها، أو في حال كانت معاملة التبادل تفتقر إلى الجوهر الاقتصادي، فعندها تقاس التكلفة بالمبلغ الدفتري للأصل المتنازل عنه [IAS38: 44,47].

4- في حالة الأصول غير الملموسة المتولدة داخلياً، ونظراً لفقدان معاملة السوق فإن عملية القياس تعد أمراً صعباً نوعاً ما، يجري تمييز حالتين:

الحالة الأولى: الشهرة المتولدة داخلياً، لا يجوز إثباتها على أنها أصل؛ ونظراً لعدم إمكانية قياسها بطريقة يمكن الاعتماد عليها [IAS38: 48,49] في ظل عدم وجود مصدر موثوق ومستقل بوصفه أساساً للتقييم.

الحالة الثانية: الأصول غير الملموسة الأخرى المتولدة داخلياً مثل براءات الاختراع، يُعترف بالنفقات المتعلقة بمرحلة البحث بوصفها مصروفات في حساب صافي الدخل مباشرة [IAS38: 54]، في حين أنه تجري رسملة تكاليف مرحلة التطوير إذا أمكن تأكيد الجدوى الفنية للأصل، وإعطاء النية للإكمال بحيث يكون متاحاً للبيع أو الاستخدام الداخلي، فضلاً على ذلك يجب إثبات الكيفية التي ستتولد بها المنفعة الاقتصادية المطلوبة [IAS38: 57]. تشمل تكلفة الأصل غير الملموس التكاليف التي تعزى بشكل مباشر لإنشاء الأصل وإنتاجه وإعداده ليكون قابلاً للتشغيل بالطريقة التي تستهدفها المنشأة [IAS38: 66].

فيما يتعلق بإعادة القياس اللاحق وعلى نحو مماثل لإعادة القياس المتعلق بالأصول الملموسة تسمح المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية بالاختيار بين أحد النموذجين الآتيين:

1- نموذج التكلفة: بمقتضى هذا النموذج يُسجل الأصل غير الملموس بالتكلفة مطروحاً منها أي إطفاء لاحق متراكم وأي خسائر انخفاض لاحقة متراكمة [IAS38: 74].

2- نموذج إعادة التقييم: بمقتضى هذا النموذج يُسجل الأصل غير الملموس بمبلغ إعادة التقييم، وهو القيمة العادلة في تاريخ إعادة التقييم مطروحاً منها أي إطفاء لاحق متراكم وأي انخفاض لاحق متراكم. ولأغراض إعادة التقييم يجب أن تقاس القيمة العادلة بالرجوع إلى سوق نشطة، ويجب أن تجري عمليات إعادة التقييم بشكل منتظم، بحيث لا يختلف المبلغ الدفتري بشكل ذي أهمية نسبية عن القيمة العادلة في نهاية فترة التقرير [IAS38: 75].

إذا اختارت المنشأة نموذج التكلفة فلن يكون هناك أي تأثير في الدخل الشامل الآخر، أما إذا اختارت نموذج إعادة التقييم فإن المكاسب والخسائر الناتجة عن إعادة التقييم سينصرف أثرها في الدخل الشامل الآخر وفق ما يأتي:

1. في حال زيادة المبلغ الدفتري لأصل غير ملموس نتيجة لإعادة تقييمه، فإن هذه الزيادة يجب إثباتها ضمن الدخل الشامل الآخر، ويجب أن تتراكم في حقوق الملكية تحت عنوان فائض إعادة التقييم، وبالرغم من ذلك فإن الزيادة يجب إثباتها ضمن صافي الدخل بالقدر الذي تظهر به انخفاضاً ناتجاً عن إعادة تقييم مثبت سابقاً ضمن صافي الدخل للأصل نفسه [IAS38: 85].

2. في حال انخفاض المبلغ الدفتري لأصل غير ملموس نتيجة لإعادة التقييم، فإن الانخفاض يجب إثباته ضمن صافي الدخل، وبالرغم من ذلك فإن الانخفاض يجب إثباته ضمن الدخل الشامل الآخر بقدر وجود أي رصيد دائن في فائض إعادة التقييم المتعلق بذلك الأصل، ويقلص الانخفاض المثبت ضمن الدخل الشامل الآخر من المبلغ المتراكم ضمن حقوق الملكية تحت عنوان فائض إعادة التقييم [IAS38: 86].

ووفق المعيار [IAS38: 87] لا يمكن إعادة تصنيف فائض إعادة تقييم الأصول غير الملموسة، فعندما يتحقق فائض إعادة التقييم المتراكم ضمن حقوق الملكية يُحوَّل إلى الأرباح المحتجزة مباشرة دون إحداث أي تأثير في صافي الدخل.

يمكننا القول إنه ليس ثمة اختلاف ذي معنى فيما يتعلق بالمعالجة المحاسبية لفائض إعادة التقييم بين الأصول الملموسة وغير الملموسة، لكن الاختلاف يتمثل في أن الاعتراف بالأصول غير الملموسة أشد تقييداً منه في الأصول الملموسة، وذلك بالنظر إلى طبيعتها غير المادية وصعوبة تقييمها. وفقاً لذلك وفي حال وجود شك في متطلبات الاعتراف جميعها تعالج تكلفة الأصول غير الملموسة في صافي الدخل، أما في حال استيفاء متطلبات الاعتراف فيكوننت الممكن رسملتها وتقييمها بالقيمة العادلة، مع ما يترتب على ذلك من تأثير في الدخل الشامل الآخر (Gunther, 2015, p. 50).

تناولت دراسات عدة أهمية إعادة التقييم ودوافعه، حيث توصل (Khalil et al., 2018, p. 5) إلى أن الدافع الأساسي لإعادة التقييم هو الحصول على التمويل وتخفيض تكاليف الاقتراض، لكن الدافع الآخر هو تحسين التدفقات النقدية التشغيلية. ويرى (Karim et al., 2020, p. 24) أنه كلما زادت نسبة الرافعة المالية فإنه من المرجح أن تختار المنشآت نموذج إعادة التقييم، ما يشير إلى أن الدافع النفعي للإدارة هو الدافع الأساسي لإعادة التقييم،

وتوصل باستخدام نموذج Ohlson 1995 إلى أن المستثمرين ينظرون إلى مبالغ إعادة التقييم على أنها غير ملائمة، ما يعني أنهم قد يكونون على علم بدوافع الإدارة النفعية. وافقه (Barlev et al., 2007, p. 1025) الذي أكد أن احتياجات التمويل هي الدافع وراء إعادة التقييم، وأشار إلى عدم وجود ارتباط بين عمليات إعادة التقييم وكل من التدفقات النقدية المستقبلية والعوائد.

على العكس من ذلك؛ فقد وجد (Rahman et al., 2021, p. 76) أن الكشف عن القيمة العادلة للأصول الثابتة هو الدافع الأساسي لإعادة التقييم، مع تحديد القدرة على الاقتراض، وتخفيض التكاليف السياسية، والإشارة إلى الأداء المستقبلي بوصفها دوافع ضمنية لهذه العملية، وأشار إلى أن مستخدمي القوائم المالية يشككون في مبالغ إعادة التقييم. وافقه (Poerwati et al., 2020, p. 9) الذي أثبت أن الكشف عن القيمة العادلة للأصول الثابتة هي الدافع وراء إعادة التقييم، وأن حجم المنشأة ليس له أي تأثير في إعادة التقييم، في حين أنه يؤثر كل من التدفق النقدي التشغيلي وكثافة الأصول بشكل إيجابي في هذه العملية، فضلاً على ذلك وجد أن إعادة التقييم هي إحدى الطرق المستخدمة لتحسين أداء المنشأة. توصل (Kadri et al., 2021, p. 9) إلى أن فائض إعادة التقييم ذو قيمة ملائمة في تفسير القيمة السوقية للأسهم. وتوصل (Jaggi & Tsui, 2001, p. 160) إلى وجود ارتباط إيجابي كبير بين عمليات إعادة التقييم وأسعار الأسهم والعائدات، وأشار إلى أن الدافع الأساسي للمديرين من إعادة التقييم التصاعدية للأصول الثابتة هي الإشارة إلى القيمة العادلة لمستخدمي البيانات المالية في حين أن الدافع الآخر هو تحسين قدرة المنشأة على الاقتراض. وقدمت (Barth & Clinch, 1998, p. 300) أدلة مماثلة حيث اختبرت العلاقة بين أسعار الأسهم والعوائد وأنواع مختلفة من إعادة تقييم الأصول، ووجدت أن إعادة تقييم الممتلكات والمنشآت والأصول المالية وغير الملموسة هي قيمة ذات قيمة ملائمة للمستثمرين. توصل كل من (Takahashi & Wong, 2012, p. 15) إلى وجود قدرة تنبُئيّة لمكونات OCI للتنبؤ بصافي الدخل ويرجع ذلك بشكل رئيس إلى التغيرات من فائض إعادة تقييم الأصول الملموسة.

ترى الباحثة أنه من الممكن تفسير هذه النتائج المتضاربة بوساطة الأدلة التي قدمها (Bae et al., 2019, p. 19) حيث اختبر إذا كان لإعادة تقييم الأصول الثابتة تأثير في أهمية المعلومات التي كشف عنها

في القوائم المالية وتوقيتها ، وأظهرت النتائج أن إعادة تقييم الأصول الثابتة لها تأثير في الاستدامة بتحسين أهمية وتوقيت المعلومات التي كُشِّف عنها، ومن ثم تقليل مخاطر انهيار أسعار الأسهم، في المقابل فإن المنشآت التي لديها أوضاع مالية غير سليمة ودرجة عالية من عدم تماثل المعلومات تظهر زيادة في احتمال انهيار أسعار الأسهم بعد إعادة تقييم الأصول الثابتة، الأمر الذي يشير إلى أن العلاقة بين إعادة تقييم الأصول الثابتة والمخاطر النقدية لأسعار الأسهم تستند إلى دوافع الإدارة من إعادة التقييم.

ثالثاً ـ المكاسب والخسائر من الأصول المالية المتاحة للبيع:

يتضمن المعيار IFRS9 مبادئ التقرير عن الأصول المالية بتصنيف الأصول المالية إلى فئتين تلك الخاصة بالتكلفة المطفأة، وتلك المدرجة بالقيمة العادلة. ويوائم بين أسلوب القياس ونماذج الأعمال الخاصة بالمنشآت؛ بهدف إعطاء المزيد من التركيز والاهتمام لإدارة المخاطر.

تعترف المنشأة بالأصول المالية إذا أصبحت طرفاً متعاقداً على أداة مالية، يصنف المعيار IFRS9 الأصول المالية بناءً على نموذج أعمال المنشأة لإدارة الأصول المالية، وخصائص التدفقات النقدية التعاقدية للأصل المالي [IFRS9: 1.1.4] إلى ثلاث فئات هي: (1) أصول مالية بالتكلفة المطفأة، (2) أصول مالية بالقيمة العادلة بوساطة الربح والخسارة، (3) أصول مالية بالقيمة العادلة بوساطة الدخل الشامل الآخر [IFRS9:2.1.4]. وبما أن الأصول المالية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر هي الوحيدة التي ينصرف تأثيرها في الدخل الشامل الآخر فإنها ستكون محور اهتمامنا في هذا البحث.

تصنف الأصول المالية على أنها بالقيمة العادلة من الدخل الشامل الآخر إذا استهدفت المنشأة من الاحتفاظ بها تحصيل التدفقات النقدية التعاقدية ومن ثم بيعها، على أن ينشأ في فترة الاحتفاظ بها تدفقات نقدية مستقبلية في تواريخ محددة [IFRS9:2.1.4. a]. تقاس عند الإثبات الأولي بالقيمة العادلة مضافاً إليها التكاليف المتعلقة بإصدار الأصل المالي أو اقتنائه [IFRS9: 1.1.5]. وتقاس في الفترات اللاحقة بالقيمة العادلة مع إثبات المكاسب والخسائر الناتجة عن تغيرات القيمة العادلة في الفترتين ضمن الدخل الشامل الآخر (باستثناء مكاسب صرف العملات الأجنبية وخسائرها، ومكاسب انخفاض القيمة خسائرها)، في حين أنه تثبت الفائدة المحسوبة باستخدام طريقة الفائدة

الفعلية ضمن صافي الدخل [IFRS9: 10.7.5]. من جهة أخرى يجب مراعاة متطلبات انخفاض القيمة المتعلقة بهذه الأصول التي تقتضي إثبات مخصص الخسارة ضمن الدخل الشامل الآخر دون تخفيض القيمة الدفترية للأصل المالي في قائمة المركز المالي [IFRS9:2.5.5]. فضلاً على لذلك تعيد المنشأة تصنيف الأصول المالية من فئة إلى أخرى. في هذه الحالة تطبق إعادة التصنيف بأثر مستقبلي، مع مراعاة قواعد إعادة التصنيف الواردة في المعيار IFRS9 وفق ما يأتي:

1- إذا أعادت المنشأة تصنيف أصل مالي من فئة الأصول المالية بالتكلفة المطفأة إلى الأصول المالية بالقيمة العادلة من الدخل الشامل الآخر. عندها يجب على المنشأة قياس الأصل المالي بالقيمة العادلة، وإثبات المكاسب والخسائر الناتجة عن إعادة التصنيف ضمن الدخل الشامل الآخر [IFRS9: 4.6.5].

2- إذا أعادت المنشأة تصنيف أصل مالي من فئة الأصول المالية بالقيمة العادلة من الدخل الشامل الآخر إلى فئة الأصول المالية بالتكلفة المطفأة، عندها يجب على المنشأة قياس الأصل المالي بالقيمة العادلة في تاريخ إعادة التصنيف، ويترتب على ذلك الإجراء إزالة المكاسب والخسائر التراكمية التي أثبتت ضمن الدخل الشامل الآخر في حقوق الملكية. يؤثر هذا التعديل في الدخل الشامل الآخر لكنه لا يؤثر في صافي الدخل. لذلك لا يمكن عدُّه أحد تعديلات إعادة تصنيف [IFRS9:5.6.5].

3- إذا أعادت المنشأة تصنيف أصل مالي من فئة الأصول المالية بالقيمة العادلة من الربح والخسارة إلى فئة الأصول المالية بالقيمة العادلة من الدخل الشامل الآخر، تستمر المنشأة في هذه الحالة بقياس الأصل بالقيمة العادلة[IFRS9:6.6.5].

4- إذا أعادت المنشأة تصنيف أصل مالي من فئة الأصول المالية بالقيمة العادلة من الدخل الشامل الآخر إلى فئة الأصول المالية بالقيمة العادلة من الربح والخسارة، تستمر المنشأة في هذه الحالة بقياس الأصل بالقيمة العادلة، ويجب عليها تحويل المكاسب والخسائر التراكمية التي تم أثبتت سابقاً ضمن الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل على أنه تعديل إعادة تصنيف [IFRS9:7.6.5].

أخيراً، عندما يُلغى الأصل المالي بالبيع ونحوه ستحوَّل المكاسب والخسائر التراكمية التي أثبتت سابقاً ضمن الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل على أنه تعديل إعادة تصنيف [IFRS9:10.7.5].

اختبرت الدراسات أهمية التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع بوصفه أحد بنود الدخل الشامل الآخر، فمن حيث الملاءمة وجد (Kanagaretnam et al., 2009, p. 350) أن المكاسب والخسائر من الأوراق المالية المتاحة للبيع ترتبط بشكل إيجابي ووثيق بأسعار الأسهم، واختبر(Xiaoqing Zeng, 2012, p. 30) القيمة الملائمة للتغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع باستخدام عينة من المنشآت غير المالية، وتوصل إلى وجود ارتباط بين هذه التغيرات وعوائد الأسهم، أكد (Günther, 2015, p. 285) هذه النتائج، حيث توصل إلى المكاسب والخسائر غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع ذات قيمة ملائمة وترتبط بكل من سعر السهم وعائده. في حين تناول (Yulianti et al., 2020, p. 81) تأثير هذه التغيرات في قيمة المنشأة، وأظهرت نتائج بحثه أن المكاسب والخسائر غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع لها تأثير سلبي في قيمة المنشأة. (Kubota et al., 2011, p. 165) وجد أيضاً أن التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية لها محتوى معلوماتي مهم على الرغم من أن إشارة المعامل سلبية. أما (Black, 2014, p. 22) فقد اختبر إذا كانت تقلبات الدخل الشامل مرتبطة بتقلبات عوائد المستثمرين، وتوصل إلى أن التقلبات المرتبطة بالتغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع ترتبط بشكل سلبي بالمخاطر؛ لأن المستثمرين يعدون هذه التقلبات أقل أهمية وغير ذات صلة بالمخاطر لكونها خارجة عن سيطرة الإدارة. أما من حيث القدرة االتنبئيَّة، فقد وجد (Höhn & Meyer, 2011, p. 679) أن التغيرات من الأوراق المالية المتاحة للبيع توفر معلومات إضافية للتنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية. وتوصل (Deol & Nazari, 2013, p. 122) إلى نتائج مماثلة؛ إذ أشار إلى أن التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع ترتبط بشكل إيجابي وكبير بكل من أسعار الأسهم وعوائدها والتدفقات النقدية المستقبلية. ووجد (Boulland et al., 2019, p. 47) أن هذه التغيرات تساعد على التنبؤ بأداء المنشآت المالية في المستقبل، لكنه أشار إلى أن المحللين الماليين بطيئون بدمج هذه التغيرات في توقعات أرباحهم وأن المستثمرين بطيئون أيضاً في التفاعل مع هذه البنود. وثَّق (Chambers et al., 2007b, p. 123) علاقة قوية

بشكل استثنائي بين التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع وعوائد الأسهم وبشكل أكبر من صافي الدخل، و توصل (Takahashi & Wong, 2012, p. 15) إلى وجود قدرة تنبُئيّة لمكونات OCI للتنبؤ بصافي الدخل ويرجع ذلك بشكل رئيس إلى التغيرات من الأوراق المالية المتاحة للبيع، فضلاً عن ذلك أظهرت نتائج دراسة (Bratten et al., 2016b, p. 114) على عينة من البنوك أن تعديلات القيمة العادلة المدرجة في OCI يمكن أن تتنبأ بالأرباح لعام أو عامين، وأكدت أن المكونات المختلفة للدخل الشامل لها آثار مختلفة على التنبؤ بالربحية المستقبلية

تناولت مجموعة أخرى من الدراسات العلاقة بين التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع وممارسات إدارة الأرباح، حيث أشارت (Barth et al., 2017, p. 4) إلى أن البنوك تستخدم هذه التغيرات من أجل تمهيد الأرباح وإدارة رأس المال التنظيمي، وتوصل (Dong & Zhang, 2018, p. 471) إلى أن البنوك تبيع الأوراق المالية المتاحة للبيع من أجل تمهيد الأرباح وتلبية توقعات المحللين.

رابعاً ـ الجزء الفعّال من المكاسب والخسائر على أدوات التحوّط المستخدمة في تحوّط التدفق النقدي:

يرتبط قياس أدوات التحوط ارتباطاً وثيقاً بمعالجة الأدوات المالية، ويجري التأثير في الدخل الشامل الآخر بشكل أساسي بوساطة تحوط التدفقات النقدية بوصفه أحد بنود الدخل الشامل الآخر. عرضنا فيما يأتي شرحاً مبسطاً لمفهوم التحوط مع التركيز على المعالجة المحاسبية المتعلقة بتحوط التدفقات النقدية.

يتمثل المفهوم العام للتحوط في أن القيمة العادلة أو التدفقات النقدية لأداة التحوط يمكن أن تعوض التغيرات في القيمة العادلة أو التدفقات النقدية للبند المتحوط له بالطريقة المثلى. ويتمثل جوهر محاسبة التحوط في العلاقة الاقتصادية بين أداة التحوط والبند المتحوط له، وتعني أن لهما قيماً تتحرك في اتجاهين متعاكسين بسبب المخاطر نفسها، التي تعد المخاطر المتحوط منها. لذلك يفترض أن التحوط يمكن أن يؤثر بشكل إيجابي على المنشأة من خلال تجنب تقلبات الأرباح والمخاطر المتعلقة بها؛ إذ تهدف محاسبة التحوط عموماً إلى التعبير عن أثر أنشطة إدارة المخاطر لمنشأة تستخدم الأدوات المالية لإدارة التغيرات الناشئة عن مخاطر معينة يمكن أن تؤثر في صافي الدخل أو الدخل الشامل الآخر [IFRS9: 1.1.6]. حتى يكون التحوط فعّالاً يجب أن يكون هناك علاقة

اقتصادية بين أداة التحوط والبند المتحوط له، مع مراعاة ألا يهيمن أثر المخاطر الائتمانية على التغيرات في القيمة العادلة التي تنتج عن تلك العلاقة الاقتصادية، فضلاً على لذلك يجب أن تكون نسبة التحوط هي النسبة نفسها الناتجة عن كمية البند المتحوط له التي تتحوط المنشاة لها فعلياً، وكمية أداة التحوط التي تستخدمها المنشأة فعلياً لتلك الكمية من البند المتحوط له [IFRS9: 1.1.6.c]. يصنف المعيار [IFRS9:2.5.6] علاقات التحوط إلى ثلاثة أنواع يشكل أساسي، وهي: (1) تحوط القيمة العادلة، (2) تحوط التدفقات النقدية، (3) تحوط صافي الاستثمار في عملية أجنبية. يشار إلى تحوط التدفقات النقدية بأنه: تحوط من التعرض للتقلبات في التدفقات النقدية الذي يمكن رده إلى مخاطر معينة مرتبطة بأصل أو التزام مثبت أو بمكون فيه (مثل مدفوعات الفائدة المستقبلية لدين بمعدل فائدة متغير) أو بمعاملة متوقعة ومرجحة بشكل كبير، ويمكن لهذا التقلب أن يؤثر في الربح أو الخسارة.

يقاس بند احتياطي تحوط التدفقات النقدية من القيمة الحالية للتغيرات المتراكمة في التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة للبنود المتحوط لها في بداية الفترة أو من المكاسب والخسائر التراكمية على أداة التحوط في بداية الفترة أيهما أقل. تثبت المكاسب والخسائر الناتجة عن قياس القيمة العادلة لأداة التحوط الذي حُدِّد أنه تحوط فعّال ضمن الدخل الشامل الآخر، في المقابل يعترف بالجزء غير الفعّال من المكاسب والخسائر الناتجة عن قياس القيمة العادلة لأداة التحوط ضمن صافي الدخل [IFRS9: 11.5.6].

إذا نتج لاحقاً عن معاملة متوقعة متحوط لها إثبات أصل غير مالي أو التزام غير مالي، فعندها يجب على المنشأة أن تزيل ذلك المبلغ من احتياطي تحوط التدفقات النقدية، وأن تدرجه في التكلفة الأولية أو المبلغ الدفتري للأصل أو الالتزام، دون إحداث أي تأثير في الدخل الشامل الآخر، أما إذا نتج عن تحوط التدفقات النقدية الاعتراف بأصل مالي أو التزام مالي فعندها يجب إعادة تصنيف المبلغ من احتياطي تحوط التدفقات النقدية إلى صافي الدخل على أنه تعديل إعادة تصنيف وفق المعيار IAS1 وذلك في الفترة نفسها التي يثبت فيها دخل الفائدة أو مصروف الفائدة أو عندما يحدث البيع المتوقع [IFRS9 : 11.5.6 D] .

في حال قررت المنشأة أن توقف محاسبة التحوط فيما يخص أحد تحوطات التدفقات النقدية، فعندها تجري المحاسبة عن احتياطي تحوط التدفقات النقدية بناءً على توقع حدوث التدفقات النقدية المستقبلية للبند المتحوط له؛

فإذا كان حدوث التدفقات النقدية المتحوط لها لايزال متوقعاً عندها يجب الاحتفاظ بالمبلغ في حقوق الملكية بوصفه احتياطي تحوط تدفقات نقدية إلى حين تحقق هذه التدفقات النقدية المستقبلية، أما إذا لم يعد من المتوقع حدوث التدفقات النقدية المتحوط لها، فعندها يجب إعادة تصنيف المبلغ من احتياطي التدفقات النقدية إلى صافي الدخل على أنه تعديل إعادة تصنيف، مع الإشارة إلى أن توقع حدوث التدفق النقدي المستقبلي المتحوط له يظل قائماً حتى وإن لم يعد مرجحاً بدرجة كبيرة[IFRS9 : 12.5.6] .

تناول البحث المحاسبي المكاسب والخسائر غير المحققة من تحوطات التدفقات النقدية، وقدمت بعض الأبحاث أدلة تدعم فائدته بوصفه أحد بنود الدخل الشامل الآخر، مثلاً: توصل (Günther, 2015, p. 268) إلى أن المكاسب والخسائر غير المحققة من أدوات التحوط النقدي يمكن أن تتنبأ بصافي الدخل، وأكد (Campbell, 2015, p. 33) أن المكاسب والخسائر غير المحققة من تحوطات التدفقات النقدية تنقل معلومات حول الربحية المستقبلية وعوائد الأسهم، وأشار إلى وجود ارتباط سلبي بين المكاسب والخسائر من أدوات التحوط النقدي والأرباح المستقبلية ويظهر عادة بعد إعادة تصنيف هذه البنود إلى الأرباح والخسائر. أما (Black, 2014, p. 124) فقد وجد أن تقلبات المكاسب والخسائر غير المحققة من تحوطات التدفقات النقدية ترتبط بشكل سلبي بالمخاطر، وفسر ذلك بأن هذه التقلبات خارجة عن سيطرة الإدارة. في حين توصلت أبحاث أخرى إلى أدلة تشكك في فائدة المكاسب والخسائر غير المحققة من أدوات التحوط النقدي. حيث يعتقد (Hughen, 2010, p. 1052) أن التحوط قد رفع التركيز عن الأرباح الاقتصادية لمصلحة استقرار الأرباح المحاسبية ما أدى إلى إهمال التحوط الأمثل من منظور اقتصادي وإدارة المخاطر. وانتقد (Campbell et al., 2020, p. 32) تحوط التدفقات النقدية لكونها معاملة اقتصادية لا تصوِّر بالكامل في البيانات المالية، ويرجع ذلك إلى أن التغيرات في القيمة العادلة للمشتق تُسجَّل في تاريخ كل تقرير، في المقابل لا تسجَّل التغيرات في قيمة البند المتحوط له أو الإفصاح عنها حتى تحدث، وبذلك يصوَّر النصف الآخر من المعاملة الاقتصادية ، ولما كانت نتائج بحثه أظهرت أن المستثمرين المحترفين في أسواق الدين يستخدمون معلومات محاسبة تحوط التدفقات النقدية في تقييمهم للمخاطر، فهو يشير إلى أهمية

الإفصاح المعزز حول توقيت معاملات المنشأة المستقبلية التي تتعرض للمخاطر ومقدارها، فضلاً على مقدار الأدوات التي تحمي المنشأة من هذه المخاطر وتوقيتها.

خامساً ـ المكاسب والخسائر الإكتوارية عن خطط المنافع المحددة:

إن أحد الجوانب المهمة في تحليل الدخل الشامل الآخر هو المعالجة المحاسبية لمنافع الموظفين، وذلك على النحو المبين في معيار المحاسبة الدولي .IAS19 تناول المعيار كل من المنافع الأخرى طويلة الأجل والمنافع قصيرة الأجل، فضلاً عن منافع ما بعد التوظيف، إلا أن اهتمامنا في هذا البحث يتمحور حول معالجة منافع ما بعد الخدمة التي قد تؤثر في الدخل الشامل الآخر. يهدف المعيار IAS19 إلى تحديد متطلبات المعالجة المحاسبية والإفصاح المتعلقة بخطط منافع الموظفين [IAS19:1]. يعرف خطط منافع الموظفين بأنها: جميع أشكال العوض الذي تقدمه المنشأة مقابل الخدمة التي يقدمها الموظفون أو من أجل إنهاء الخدمة، وتشمل (1) منافع الموظفين قصيرة الأجل التي تستحق في الفترة المالية كالرواتب والأجور والإجازات السنوية والمرضية المدفوعة، (2) منافع ما بعد انتهاء الخدمة التي تستحق بعد إنهاء الخدمة كالمعاشات التعاقدية والتعويضات والمنافع الأخرى كالرعاية الصحية والتأمين على الحياة، (3) منافع الموظفين طويلة الأجل مثل المكافآت المؤجلة ومنافع العجز طويلة الأجل [IAS19: 8].

وتصنف خطط منافع الموظفين بناءً على الجوهر الاقتصادي الذي يستنبط من أحكام الخطة إلى نوعين:

1- خطط المساهمة المحددة: وفق هذه الخطة تدفع المنشأة معدة التقارير مساهمات ثابتة إلى صندوق أو (منشأة منفصلة)، بحيث يكون الأخير مسؤولاً عن تأدية منافع الموظفين دون أن تتحمل المنشأة معدة التقارير أي التزامات إضافية حتى في حال عجز الصندوق عن تأدية منافع الموظفين المستحقة للفترة الحالية والفترات السابقة، أي إن الموظفين يتحملون في الغالب المخاطر الاستثمارية والاكتوارية لهذه الخطط. تتمثل هذه الخطط عادة بتوزيع أصول الصندوق، أو التزام طرف ثالث بتقديم المنافع مثل شركة التأمين(Günther, 2015, p. 40) . تتسم المحاسبة عن خطط المساهمة المحددة بالوضوح لأن واجب المنشأة معدة التقارير يحدد بالمبالغ التي سوف تسهم بها في الفترة، ومن ثمَّ لا يتطلب قياس الالتزام أو المصروف افتراضات اكتوارية، وليس ثمّة احتمال لتحقيق مكاسب

أو خسائر اكتوارية. فيما يتعلق بالالتزامات فإنها تقاس مخصومة إلا عندما يتوقع تسويتها بشكل كامل قبل نهاية فترة التقرير [IAS19: 50] .

2- خطط المنافع المحددة: وفق هذه الخطة يجب على المنشأة معدة التقارير تأدية منافع و مدفوعات المعاشات التعاقدية المستحقة كلها عن الفترة الحالية والفترات السابقة، وبذلك تتحمل المنشأة معدة التقارير المخاطر الاستثمارية والاكتوارية كلها (Günther, 2015, p. 40). تتسم المحاسبة عن خطط المنافع المحددة بالتعقيد؛ لأن قياس الالتزام والمصروف يتطلب افتراضات اكتوارية، وثمّة احتمال لتحقيق مكاسب وخسائر اكتوارية، فضلاً عن لذلك تقاس الالتزامات مخصومة لأنها تسوى بعد سنوات عدة من تقديم الموظفين الخدمة المتعلقة بها [IAS19: 55].

فيما يتعلق بإثبات تكلفة المنافع المحددة يعترف بتكلفة الخدمة وصافي الفائدة على صافي التزام (أصل) المنافع المحددة ضمن الربح والخسارة، في حين يتطلب قياس منافع ما بعد انتهاء الخدمة وضع المنشأة افتراضات اكتوارية مثل معدل الوفيات ، ومعدل دوران الموظفين ، وسعر الخصم ، الراتب المستقبلي، عدد أعضاء الخطة، وتتغير هذه الافتراضات باستمرار، ونتيجة لهذا التغير تتشكل المكاسب والخسائر الاكتوارية التي تعرف بأنها: التغيرات في القيمة الحالية لالتزام المنافع المحددة ، والناتجة عن التغيرات في الافتراضات الاكتوارية أو تعديلات الخبرة المتمثلة في الفرق بين الافتراضات الاكتوارية السابقة وما حدث بالفعل. ويُعترف بالتغيرات الناتجة عن إعادة قياس صافي التزام (أصل) المنافع المحددة ضمن الدخل الشامل الآخر.

من جهة أخرى لا يجوز إعادة تصنيف نواتج إعادة قياس التزام (أصل) المنافع المحددة المثبتة ضمن الدخل الشامل الآخر إلى الربح والخسارة في فترة لاحقة، لكن يجوز لها تحويل المبالغ المثبتة ضمن الدخل الشامل الآخر إلى حساب آخر ضمن حقوق الملكية.[IAS19: 122]

إن محاسبة المعاشات التقاعدية معقدة بما يكفي لإعطاء قدر كبير من الحرية للمنشآت لتحديد الافتراضات الاكتوارية، فضلاً عن أن الطبيعة طويلة الأجل لافتراضات المعاشات التعاقدية تجعل من الصعب تمييز تلاعب الإدارة من الأخطاء الأخرى غير المقصودة. تتطلب المعايير الدولية للتقارير المالية من المنشآت الكشف عن تفاصيل صافي التزاماتها التقاعدية، بما في ذلك المبلغ الإجمالي لالتزامات المعاشات التقاعدية، والقيمة العادلة

لأصول الخطة، والافتراضات الاكتوارية الأساسية في ملاحظات التقارير المالية. لذلك يفترض أن تحد متطلبات الإفصاح واسعة النطاق وفق المعايير الدولية لإعداد للتقارير المالية من السلطة التقديرية للإدارة فيما يتعلق بالافتراضات الاكتوارية، ويفترض أيضاً ألّا تكون الإدارة قادرة على التلاعب بسهولة بهذه الافتراضات، ومع ذلك قدمت الدراسات أدلة وافرة تدعم الاستخدام النفعي للافتراضات الاكتوارية (Heo & Pae, 2021, p. 4). بحث (Hsu et al., 2013, p. 19) في الدوافع التي تجعل الإدارة تحدد الافتراضات الاكتوارية بقيمة أعلى للأصول وقيم أدنى للالتزامات المتعلقة بالمعاشات التقاعدية، وتوصل إلى أن المنشآت ذات المخاطر العالية و هيكل الملكية المعقد تقلل من نمو الرواتب في المستقبل لتقليل القيمة العادلة للالتزامات المعاشات التقاعدية، وتزيد من معدل العائد المتوقع على أصول الخطة لزيادة القيمة العادلة لهذه الأصول، وذلك بشكل أكبر من المنشآت التي لديها مخاطر ضائقة مالية أقل وهيكل ملكية غير معقد. وعلى نحو مماثل باستخدام الإطار الكوري الذي أدخل مبدأً توجيهياً فيما يتعلق بالحد الأدنى المطلوب لتمويل صناديق المعاشات التقاعدية، درس (Heo & Pae, 2021, p. 14) دوافع المنشآت لوضع افتراضات تقلل من قيمة التزامات المعاشات التقاعدية عندما يكون لديها عجز كبير في تمويل صناديق المعاشات التقاعدية، وتوصل إلى أن المنشآت تبلغ عموماً عن مكاسب اكتوارية أكبر وخسائر اكتوارية أقل، وأن الإدارة تمارس سلطة تقديرية نفعية، وهذا يقلل من العجز الذي يمكن تصوره في صندوق المعاشات التقاعدية. توصل (Ljubicic, 2010, p. 67) أيضاً إلى أن الإدارة تتلاعب بالعائد المتوقع على أصول الخطة في الحالات التي تتوقع فيها الفشل في تلبية توقعات الأرباح، أما (Morais & Pinto, 2019, p. 16) فقد وجدا أن اعتماد المعايير الدولية للتقارير المالية يحد من السلطة التقديرية للإدارة فيما يتعلق بمعدل الخصم ومعدل العائد على الأصول. من جهة أخرى تطرق (Heo et al., 2020, p. 1) للعلاقة بين تحفظ التقارير المالية وميل المنشآت للتقليل من قيمة التزامات المعاشات التقاعدية في بيان المركز المالي، ووجد أن المنشآت ذات التقارير المالية المتحفظة أقل عرضة للتقليل من قيمة التزامات المعاشات التقاعدية. وأشار (Shivdasani & Stefanescu, 2010, p. 1320) إلى أن المنشآت التي لديها مساهمات معاشات تقاعدية تظهر سياسات مالية أقل تحفظاً بعد

تجاوز معدل الضريبة الهامشي نظراً إلى أن مساهمات المعاشات التقاعدية تخفض معدل الضريبة الهامشي وتوفر مزايا ضريبية كبيرة وتمنح المنشأة قدرة أكبر على الاقتراض دون الحاجة إلى اتباع سياسات مالية متحفظة.

أما فيما يتعلق بالملاءمة، فقد توصل (Günther, 2015, p. 285) إلى أن المكاسب والخسائر الاكتوارية ذات قيمة ملائمة، ما يعني ضمناً أن المحللين يستخدمون هذه المعلومات في تقييماتهم، وأكد (Mitra & Hossain, 2009, p. 296) وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عوائد الأسهم والمكاسب والخسائر الاكتوارية. إلا أن أشار (Fahad et al., 2020, p. 22) إلى أن التزامات المعاشات التقاعدية الممولة وغير الممولة ترتبط بشكل سلبي بالقيمة السوقية للأسهم، وأكد أن هذا الارتباط يزداد كلما كان معدل الخصم أقل. اختبر (Yu, 2021, p. 26) مدى ملاءمة العوائد على أصول المعاشات التقاعدية واستمرار زيادتها ، ومكونات الدخل الشامل الآخر للمعاشات التقاعدية، وأظهرت نتائج الدراسة أن قيمة المنشأة ترتبط بشكل إيجابي بالعائد الزائد على أصول المعاشات التقاعدية، في حين أنه لا يوجد مثل هذا الارتباط بين تعديلات الدخل الشامل الآخر OCI الصافية لخسائر المعاشات التقاعدية، ومن ثمَّ فإن المستثمرين يبالغون في تقييم العوائد المتزايدة على أصول المعاشات التقاعدية، لكنهم في المقابل يدركون أن تعديلات الدخل الشامل الآخر OCI لخسائر المعاشات التقاعدية ذات طبيعة مؤقتة.

سادساً ـ حصة الدخل الشامل الآخر من الاستثمارات في المنشآت الزميلة:

تناول المعيار المحاسبي الدولي IAS28 المحاسبة عن الاستثمارات في المنشآت الزميلة، وحدد متطلبات تطبيق طريقة حقوق الملكية عند المحاسبة عن الاستثمارات في المنشآت الزميلة والمشروعات المشتركة، وتطرق أيضاً إلى آلية تأثيرها في الدخل الشامل الآخر. عرف المعيار المحاسبي الدولي IAS28 المنشأة الزميلة بأنها: منشأة يكون للمنشأة المستثمرة تأثير مهم فيها[IAS28: 3]، لكنها ليست منشأة تابعة أو حصة في مشروع مشترك. ويتمثل التأثير المهم في القدرة على المشاركة في قرارات السياسة المالية والتشغيلية للمنشأة، ولكنها ليست سيطرة أو سيطرة مشتركة على تلك السياسات في المنشأة.

نص المعيار المحاسبي IAS28 على أن تجري المحاسبة عن الاستثمارات في المنشآت الزميلة وفق طريقة حقوق الملكية، فعند الاعتراف الأولي، يثُبت الاستثمار في منشأة زميلة أو مشروع مشترك بالتكلفة، وتجري زيادة المبلغ الدفتري أو تخفيضه لإثبات نصيب المنشأة المستثمرة من ربح أو خسارة المنشأة المستثمر فيها بعد تاريخ الاستحواذ، حيث يثُبت نصيب المنشأة المستثمرة من ربح أو خسارة المنشأة المستثمر فيها ضمن الربح أو الخسارة للمنشأة المستثمرة، وتؤدي توزيعات الأرباح المسُتلمة من المنشأة المستثمر فيها إلى تخفيض المبلغ الدفتري للاستثمار، وقد يكون من الضروري أيضاً إدخال تعديلات على المبلغ الدفتري تبعاً للتغيرات في الحصة التناسبية للمنشأة المستثمرة في المنشأة المستثمر فيها الناشئة عن التغيرات في الدخل الشامل الآخر للمنشأة المستثمر فيها. وتشمل مثل هذه التغيرات تلك الناشئة عن إعادة تقييم العقارات والآلات والمعدات، وعن فروقات ترجمة صرف العملات الأجنبية. ويثُبت نصيب المنشأة المستثمرة من تلك التغيرات ضمن الدخل الشامل الآخر للمنشأة المستثمرة [IAS28: 10]

عندما تتوقف المنشأة عن استخدام طريقة حقوق الملكية، يجب على المنشأة أن تحاسب عن المبالغ المُثبتة سابقاً جميعها ضمن الدخل الشامل الآخر فيما يتعلق بذلك الاستثمار على الأساس نفسه الذي كان سيتطلبه الأمر فيما لو استبعدت المنشأة المستثمر فيها باستبعاد الأصول والالتزامات ذات الصلة بشكل مباشر [IAS28: 22C]. وبناءً عليه، في حال وجود مكسب أو خسارة مثبتة سابقاً ضمن الدخل الشامل الآخر من المنشأة المستثمر فيها سيعاد تصنيفها إلى صافي الدخل نتيجةً لاستبعاد الأصول أو الالتزامات ذات العلاقة، بناءً عليه تعيد المنشاة عند إيقاف طريقة حقوق الملكية تصنيف المكسب أو الخسارة من حقوق الملكية إلى صافي الدخل (على أنه تعديل إعادة تصنيف)؛ مثلاً: إذا كان لدى منشأة زميلة أو مشروع مشترك فروقات صرف تراكمية تتعلق بعملية أجنبية وتوقفت المنشأة عن استخدام طريقة حقوق الملكية، فيجب على المنشأة أن تعُيد تصنيف المكسب أو الخسارة المثُبتة سابقاً ضمن الدخل الشامل الآخر، فيما يتعلق بالعملية الأجنبية إلى صافي الدخل [IAS28: 23]

إن تفسير هذا البند من بنود الدخل الشامل الآخر ليس موافقاً للبنود الأخرى التي تمت ذُكرت في البحث، إذ إن الدراسات حول المقدرة التفسيرية لهذا البند محدودة وتحتاج إلى المزيد من البحث.

2-2-3 اتجاهات البحث الأكاديمي والمعايير المحاسبية في تحديد مفاهيم الدخل.

يهدف مشروع التقارب المحاسبي الدولي إلى تقديم معايير محاسبية أكثر شمولاً وقابلية للمقارنة، وهذا أدى أدى إلى ظهور كثير من القضايا المقابلة لها. تناول البحث المحاسبي هذه القضايا من أجل الحصول على فهم أفضل للدافع وراء تطبيق هذه المعايير، وقد كان للمعايير المتعلقة بالدخل والمفاهيم الكامنة وراءها نصيب كبير من اهتمام البحث المحاسبي. وفقاً لذلك نعرض القضايا التي مثلت محور البحث المحاسبي المتعلق بالدخل في السنوات الأخيرة، وقد تمثلت عموماً في ثلاث قضايا: (1) فائدة CI ومكوناتها، (2) إعادة التصنيف، (3) عرض الدخل الشامل.

2-2-3-1 البحث في منفعة CI :

أولاً ـ منفعة الدخل الشامل في التقييم:

تهدف البيانات المالية إلى تقديم معلومات عن الوضع المالي للمنشأة وأدائها والتغيرات التي طرأت عليها، وهو أمر مفيد لمجموعة واسعة من المستخدمين في اتخاذ قراراتهم الاقتصادية. يتمثل الأداء بقدرة المنشأة على تحقيق أرباح من الموارد التي استثمرت فيها، وتساعد المعلومات المتعلقة بالأرباح في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية من الموارد الحالية للمنشأة.

تقليدياً كان صافي الدخل يمثل مقياس الأداء الرئيس لأي منشأة، إلا أن الاعتقاد السائد في الوقت الحالي أن صافي الدخل فقد دوره في قياس الأداء المالي بسبب ظهور الدخل الشامل من جهة، والتوجه نحو إحلال القيمة العادلة بوصفها أساساً للقياس بدلاً من التكلفة التاريخية من جهة أخرى، أي إنه جرى التخلي عن مفهوم الدخل ذي المنظور التاريخي لمصلحة مفهوم الدخل الذي يشمل المنظور المستقبلي للأداء، ومن ثمَّ ظهرت أهمية أن تتصف المعلومات المحاسبية بقدرة تنبُئيّة وظهرت أهمية الدخل الشامل بوصفه مقياس أداء لتحقيق ملاءمة المعلومات المحاسبية. وفقاً لمفهوم الدخل الصافي يجب إدراج نتائج الأنشطة الأساسية للفترة الحالية في بيان الدخل، لكونها

متكررة ومنتظمة، ما يسمح بالتنبؤ بالأداء المالي في المستقبل، أما المكاسب والخسائر غير المنتظمة فيجب إدراجها ضمن الأرباح المحتجزة لأنها لا تظهر أداء المنشأة أو قدرتها على تحقيق أرباح في المستقبل، ما يعني أن هذه العوامل ستظل مجهولة في بيان الدخل، على الرغم من أنها تؤثر في الأداء وقد يكون لها دور في التنبؤ بالتدفقات النقدية المحتملة. في المقابل يتضمن الدخل الشامل العناصر العادية وغير العادية التي تسهم في ربحية المنشأة على المدى الطويل.

تناول البحث المحاسبي أهمية الدخل الصافي والدخل الشامل بوصفها مقاييس لأداء المنشأة، وقدم أدلة متضاربة حول أهمية كل منهما؛ إذ اختبر (Deol & Nazari, 2013, p. 122) مدى وجود فروق معنوية بين ربحية السهم المحسوبة باستخدام صافي الدخل مقابل ربحية السهم المحسوبة باستخدام الدخل الشامل، لم تظهر النتائج وجود فروق معنوية بين المقياسين، وهذا يعني عدم وجود تأثير للدخل الشامل في الأداء المالي. أما (Obradovic & Karapavlovic, 2017, p. 113) فقد بحث في منفعة الدخل الشامل مقارنة بصافي الدخل لمستخدمي القوائم المالية، ولم تثبت الدراسة وجود فروق معنوية بين العائد على حقوق الملكية محسوباً باستخدام صافي الدخل وذلك المحسوب باستخدام الدخل الشامل.

وتناولت الدراسات تأثير الدخل الشامل في جوانب عدة لجودة التقارير المالية كالملاءمة والقدرة االتنبئيَّة. فيما يتعلق بالملاءمة، وجد كل من (Kanagaretnam et al., 2009, p. 350)، (Cahan et al., 2000, p. 1296) أن الدخل الشامل كما هو محدد في SFAC 130 يرتبط ارتباطا وثيقاً بالعائد وبدرجة أكبر من صافي الدخل، وأن الدخل الشامل أكثر ملاءمة من الدخل الصافي بوصفه مؤشراً للأداء، وعلى العكس من ذلك فقد وجد كل من (Andrejcik, Dušan, 2017, p. 70)، (Skinner, 1999, P. 110),(Andrejcik, Dušan, 2017, p. 70) (Yessica & Feliana, 2020, p. 159 ،Muhammed & El Madbouly, 2019, p. 47) أن كلاً من صافي الدخل والدخل الشامل يرتبط بشكل إيجابي مع القيمة السوقية للأسهم، لكن صافي الدخل ذو أهمية أكبر بالنسبة إلى المستثمرين، ويتفوق على نظيره الشامل من حيث القدرة االتنبئيَّة، أما (Jaweher & Mounira, 2014, p. 32) فقد قدم دليلاً على أن صافي الدخل أفضل من الدخل الشامل بوصفه مقياساً للتقييم، ويوافقه

(Landsman et al., 2011, p. 237) الذي أكد أن الدخل الشامل لا علاقة له بالسعر، وأن المستثمرين يعدون الدخل الشامل مؤقتاً لأغراض التقييم.

أما فيما يتعلق بالقدرة االتنبئيَّة ، فقد أشار تحليل فترات عدة إلى وجود قدرة تنبُئيّة متزايدة لبنود الدخل الشامل الآخر على المدى الطويل، إذ قدم كل من (Y. Wang et al., 2006, p. 106)، (Sajnóg, 2017, p. 497) أدلة على ملاءمة الدخل الشامل للتنبؤ بتغيرات صافي الدخل والربحية المستقبلية. وتوصل (Bratten et al., 2016, p. 26) إلى أن التعديلات المرتبطة بالقيمة العادلة والمدرجة في الدخل الشامل يمكن أن تتنبأ بالأداء المستقبلي. أما (Tsuji, 2013, p. 29) فقد اختبر العلاقة بين مجموعة من مقاييس الأداء (الربح التشغيلي، الربح قبل الضريبة والفائدة، صافي الدخل، الدخل الشامل) والعائد المستقبلي على السهم، وتوصل إلى تفوق الدخل الشامل في التنبؤ بعائد السهم على مقاييس الأداء الأخرى. فضلاً على ذلك أشار (Pascan, 2010, p. 189) إلى أن الكشف عن الدخل الشامل يسمح للمستخدمين بتقييم التدفقات النقدية المحتملة للمنشأة في المستقبل.

على العكس من ذلك، اعتقد (Ohlson, 1999, p. 159) أن الدخل المؤقت لا يمكن استخدامه في التنبؤ، لكنه مفيد لأغراض التقييم، وأكد (Elbayoumi & Awadallah, 2012, p. 15) عدم وجود أفضلية للدخل الشامل على نظيره الصافي في تفسير صافي الدخل للفترة التالية، أما (Özcan, 2015, p. 323) فقد أشار إلى أن صافي الدخل أفضل من الدخل الشامل للتنبؤ بصافي الدخل المستقبلي، لكنه أشار في الوقت ذاته إلى أفضلية الدخل الشامل للتنبؤ بالعائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية. من ناحية أخرى، توصلت بعض الدراسات إلى عدم وجود اختلاف في القدرة االتنبئيَّة للدخل الصافي ونظيره الشامل إذ أكد كل من(Kabir & Laswad, 2011, p. 286)، (Pronobis & Zülch, 2010, p. 72) عدم تفوق أحد المقياسين على الآخر فيما يتعلق بالقدرة االتنبئيَّة.

مما سبق نجد أن البحث المحاسبي قدم أدلة متباينة حول فائدة الدخل الشامل فيما يتعلق بتقييم الأداء واتخاذ القرارات ، وترى الباحثة أن هذا التباين قد يكون ناجماً عن الاختلاف بين طبيعة الصناعات والمنشآت؛ حيث تحدد هذه الأخيرة طبيعة بنود OCI المدرجة في CI ، ولما كانت الأدلة المتعلقة بمكونات الدخل الشامل

الآخر – كماعرضت سابقاً – أظهرت فروقاً كبيرة في ملاءمة القيمة بينها، واختلافاً في اتجاه تأثيرها في قيمة المنشأة، سيكون من غير المحتمل أن تؤدي معاملة هذه المكونات جميعها على قدم المساواة إلى تحسين المقدرة التفسيرية لعوائد الأسهم وأسعارها والمساعدة في عملية اتخاذ القرار؛ عندما يكون لمكونات الدخل آثار مختلفة للغاية في التدفقات النقدية المستقبلية وقيمة المنشأة. لذلك قد يكون من الضروري اتباع نهج أكثر تمييزاً فيما يتعلق بهذه البنود لتحقيق مواءمة بين طبيعة المنشآت ومكونات OCI الملائمة لها.

ثانياً ـ فائدة الدخل الشامل في التعاقد:

يمثل استخدام المعلومات المحاسبية في إبرام العقود التي تجري بين الأطراف المرتبطة أو ذات الصلة بالمنشأة وتنفيذها أحد الاستخدامات المهمة لهذه المعلومات إذ يُنظر إلى المنشاة على أنها سلسلة من العقود التي تجري بين هذه الأطراف التي تسعى إلى تعظيم منافعها الخاصة؛ إلا أن مصالح هذه الأطراف جميعها تلتقي في استمرارية المنشأة وتعظيم قيمتها، وذلك وفقاً لمضمون نظرية التعاقدات أو ما يعرف بنظرية الوكالة.

تصنف العقود التي تجري بين الأطراف المرتبطة بالمنشأة في نوعين رئيسن؛ عقود مكافآت الإدارة Management Compensation التي تحدد أتعاب الإدارة وتعويضاتها لقاء إدارتها المنشأة نيابة عن المساهمين، وعقود الدين Debt Covenants التي تجري بين المنشأة والأطراف المقرضة. تأتي أهمية هذه العقود بالنسبة إلى المحاسبة لكونها تبرم بناءً على أرقام محاسبية معينة، ويرتبط الإشراف عليها بما تحققه المنشأة من نتائج تفصح عنها في القوائم المالية المنشورة، ومن ثم فإن للإدارة مصالح بالتقرير عن أرقام محاسبية محددةلاستخدامها في التعاقد بهدف تخفيض تكاليف الوكالة (انظر Watts and Zimmerman, 1986). يرى الباحثون أن تحليل الاستخدامات التعاقدية يمكن أن يكون وسيلة لمعرفة فائدة الدخل الشامل (Black, 2016, p. 33) وسوف نتطرق فيما يأتي إلى فائدة الدخل الشامل للاستخدامات التعاقدية كما وثقها البحث الأكاديمي.

أ- فائدة الدخل الشامل في التعاقد على الديون

تتمثل احتياجات المقرضين في تقييم جودة الائتمان ومخاطر التخلف عن السداد، وتؤثر هذه الاحتياجات بشكل كبير في سمات التقارير المالية، ولا سيما في أنظمة التمويل الموجه نحو الائتمان بوصفه مصدراً أساسياً

لرأس المال، (Veltri & Ferraro, 2018, p. 1) ومن ثَم تزداد فائدة الدخل الشامل لأغراض التعاقد إذا أسهم في توفير معلومات مفيدة لتلبية احتياجات المقرضين المتمثلة في تقييم جودة الائتمان ومخاطر التخلف عن السداد.

استناداً إلى البحث المحاسبي الذي يشير إلى التقلبات المتزايدة بوصفها مقياساً للمخاطرة، اختبر (Lucchese et al., 2020, p. 195) العلاقة بين تقلب الدخل الشامل الآخر ومكوناته وتقييم المخاطر عن طريق استخدام تقلب العائد بوصفه معياراً لتحديد إذا كانت تقلبات الدخل الشامل الآخر مرتبطة بالمخاطر الإجمالية للمنشأة؛ أظهرت النتائج أن تقلبات الدخل الشامل مرتبطة بشكل إيجابي بتقلبات عائد الأسهم، ولاسيما تلك المتعلقة بالأوراق المالية المتاحة للبيع وتحوط التدفقات النقدية. ومن ثم فإن الدخل الشامل الآخر يوفر معلومات ذات صلة بالمخاطر. لذلك يرى (Lucchese et al., 2020, p. 195) أن هذه التقلبات المتزايدة يمكن أن تكون مسوغة بالنظر إلى فائدتها في تقييم المخاطر. قام (Black, 2014, p. 127) بإجراء مماثل؛ إذ اختبر العلاقة بين تقلبات بنود الدخل الشامل وتقلبات عوائد الأسهم، وتوصل إلى إلى أن التقلبات المتعلقة ببنود الدخل الشامل الآخر بما فيها التقلبات المتعلقة بالأوراق المالية المتاحة للبيع وتحوطات التدفقات النقدية مرتبطة بشكل سلبي بالمخاطر، في حين أن التقلبات المتعلقة بخسائر الانخفاض غير المؤقتة ترتبط بشكل إيجابي بتقلب العوائد، الأمر الذي يشير إلى أن تقلبات OCI المؤقتة تمثل عناصر أقل فائدة مقارنة بالتقلبات الدائمة فيما يتعلق بتقييم مخاطر المنشأة. من جهة أخرى توصل (Bao et al., 2020, p. 457) الذي بحث في فائدة الدخل الشامل الآخر إلى أغراض التعاقد على الديون عن طريق دراسة تأثير الدخل الشامل على تقييم مخاطر الائتمان من إسهامه في التقلبات الكلية للمنشأة، وتوصل إلى أن المقرضين يستخدمون معلومات الدخل الشامل الآخر في تقييم مخاطر المنشأة، وفي تحديد تكاليف العقود، أي إن هذه التقلبات توفر معلومات إضافية لأسواق الائتمان، وتؤثر في جوانب مختلفة من التعاقد على الديون لكونها ترتبط بالتصنيفات الائتمانية وتكاليف الديون ومخاطر التخلف عن السداد.

على الجانب الآخر بحث (N. Li, 2010, p. 1104) في التعريفات التعاقدية للربح وصافي القيمة، ومدى اختلافها عن التعريفات بمقتضى مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً GAAP ، وأظهرت النتائج أن العقود لا تكتب على الدخل الشامل بوصفه مفهوماً للإيرادات، لكنها في المقابل تستخدم هذا المفهوم في تحديد صافي القيمة.

فإذا استخدمت الأطراف المتعاقدة صافي القيمة لقياس موارد المنشأة المتاحة للدائنين، فإنها عادة ما تدرج صافي الأصول من الإيرادات الشاملة (الدائمة والمؤقتة) لقياس صافي القيمة لعقود الدين. أما في حال استخدمت هذه الأطراف الأرباح لقياس قدرة المنشأة على خدمة عقود الدين فإنها عادة ما تدرج الإيرادات الدائمة فقط. أي إن هذه البنود المؤقتة يحتفظ بها عند قياس صافي القيمة المنشأة لأغراض التعاقد، إلا أنها تُستبعد عند قياس الربح للغرض نفسه، وذلك لأن الدخل الشامل يمثل عنصراً دائماً في صافي القيمة للمنشأة، إلا أنه أقل فائدة في التنبؤ بالأداء المستقبلي للمنشأة.

تدعم نتائج هذه الأبحاث دور محاسبة الفائض الإجمالي في التعاقد على الديون، وهذا ما يتعارض مع الإطار المفاهيمي القائم على القيمة العادلة لـ FASB، إذ تتدفق التغيرات جميعها في قيمة المنشأة بوساطة بيان الدخل. ومن ثم فإن قواعد القياس والإبلاغ المالي المتعلقة بالدخل لا توافق نظرية التعاقد. وهذا يعني أن اعتماد معايير عالية الجودة موجهة نحو حملة الأسهم ليس كافياً في حد ذاته لزيادة ملاءمة المبالغ المحاسبية، فالدوافع المختلفة تؤدي إلى خيارات محاسبية مختلفة حتى لو كانت المعايير المستخدمة واحدة، ولما كانت الدوافع تختلف بشكل كبير تبعاً لاختلاف أسواق إعداد التقارير المالية وبيئاتها فإنها ستؤدي حتماً إلى تباين كبير في ملاءمة القيمة للمبالغ المحاسبية. لذلك يجب على واضعي المعايير أن يكونوا على علم بالآثار التي يمكن أن تترتب في البيئات المختلفة عند اعتماد معايير معينة (Veltri & Ferraro, 2018, p. 1). وفقاً لذلك اختبر (Veltri & Ferraro, 2018, p. 1) إذا كانت بنود الدخل الشامل الآخر OCI توفر معلومات ذات قيمة ملائمة متزايدة مقارنة بصافي الدخل NI في إيطاليا بوصفها تتمتع بسوق أسهم صغير مع ملكية مركزة بأيد عدد قليل من العائلات فضلاً عن اعتمادها التمويل من الديون مصدراً أساسياً لرأس المال، أظهرت النتائج أن بنود الدخل الشامل الآخر OCI ليست ذات قيمة ملائمة في السوق الإيطالي وأن صافي الدخل يرتبط بشكل أكبر مع قيمة المنشأة. وتوصل لوجود علاقة قوية بين الخسائر الاقتصادية وقيمة المنشأة مقارنة بالمكاسب، ويمكن تفسير ذلك بأن الاستخدام الأساسي للبيانات المالية في السوق الإيطالي يكون من جانب المقرضين، الأمر الذي يؤدي إلى طلب متزايد على بيان دخل متحفظ.

ب- فائدة الدخل الشامل في التعاقد على تعويضات الإدارة التنفيذية:

تمارس الإدارة عملها بوصفها وكيلاً عن المساهمين لقاء الحصول على تعويضات محددة، كالأجر الذي تتقاضاه والمكافآت التي تحصل عليها. إذ تتحدد مكافآت الإدارة بناءً على عقود تبرم بين الطرفين تعرف بعقود مكافآت الإدارة.compensation Contracts تحدد هذه العقود بناء على ما تحققه المنشأة من أداء يظهر في قيمة الأرقام المحاسبية التي يفصح عنها، وتعد الإدارة مسؤولةً عن أداء المنشأة وما تحققه من إنجاز. تناولت الأبحاث السابقة التعويضات الإدارية من أحد مدخلين؛ ينظر المدخل الأول إلى التعويضات الإدارية بوصفها أداةً لحل مشكلات الوكالة والحد من السلوك النفعي للإدارة، وفقاً لهذا المدخل تصمم خطط التعويضات لتزويد الإدارة بحوافز فعّالة لتعظيم ثروة الملاك نظراً لأن الإدارة لا تسعى إلى ذلك تلقائياً، ومن ثم فإنه من المهم تزويدها بحوافز كافية للقيام بذلك، في حين ينظر المدخل الثاني إلى التعويضات الإدارية بوصفها جزءاً من تكاليف الوكالة لونها تمثل أحد دوافع ممارسات إدارة الأرباح؛ إذ تستند هذه التعويضات إلى الأرباح المحاسبية التي تقوم على أساس الاستحقاق، فتوفر بذلك الفرصة للإدارة لإدارة الأرباح (Sajnóg, 2019, p. 494). بناءً على ما سبق يمكننا القول إنَّ تحديد التعويضات مقابل الأداء يعد من المسائل المهمة لضمان ترشيد الحوافز والتعويضات الإدارية بما يمثل الأداء الحقيقي للمنشأة، بحيث تكون هذه التعويضات أداةً ملائمة لحل مشكلات الوكالة والحد من ممارسات إدارة الأرباح (Sajnóg, 2019, p. 937). وفقاً لنظرية التعاقد هناك كثير من مقاييس الأداء، وتضع العقود المثلى وزناً أكبر للمقاييس الأكثر دقة في تمثيل جهود الوكيل. تناولت أبحاث عدة فائدة الدخل الشامل مقابل صافي الدخل لعقود التعويضات الإدارية، وفقاً لهذه الأبحاث يزداد الارتباط بين الدخل الشامل وتعويضات الإدارة التنفيذية إذا أسهم الدخل الشامل في معرفة مخاطر المنشأة وأدائها الاقتصادي، في حين ينخفض هذا الارتباط إذا كانت مكونات الدخل الشامل متحيزة ومثلت مقياساً ضعيفاً لأداء الإدارة، قدمت نتائج هذه الأبحاث نتائج متباينة حول منفعة الدخل الشامل في تحديد تعويضات الإدارة (DeFond et al., 2020, p. 3). فقد توصل (Biddle & Choi, 2006, p. 35) إلى أن صافي الدخل متفوق على الدخل الشامل في تحديد تعويضات الإدارة، ما يشير إلى أن الدخل الشامل الآخر OCI أقل فائدة من صافي الدخل لأغراض التعاقد على تعويضات الإدارة التنفيذية. كما أكد (Baber et al., 1999, p. 459) أن التغيرات الأكثر ثباتاً في الدخل ترتبط بشكل أكبر مع التغيرات في تعويضات الإدارة.

ولحظ (Bamber et al., 2010, p. 97) أن الإدارة تتصرف كما لو أنها تعتقد أن لجان التعويضات يمكن أن تقلل من المكافآت في حال كان الدخل الشامل متقلباً. من وجهة نظر (Curtis et al., 2021, p. 4) فإن الأرباح المؤقتة من المحتمل أن تكون خارجة عن سيطرة الإدارة، ومن ثم فإنها لا تظهر جهد الإدارة ، ولا يجب تضمينها عند تقييم الأداء والتعاقد على التعويضات.

من ناحية أخرى أظهرت نتائج دراسة (Sajnóg, 2019, p. 496) وجود علاقة إيجابية بين التعويضات الإدارية ونسب الربحية (معدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية) المحسوبة وفق الدخل الشامل مقارنة بتلك المحسوبة وفق صافي الدخل، ما يشير إلى أفضلية الدخل الشامل على صافي الدخل في تحديد التعويضات الإدارية. توصل (Chambers et al., 2007, p. 123) أيضاً إلى أن تقييم الإدارة باستخدام الدخل الشامل يفرض عليها الانضباط لأنها تصبح مسؤولة عن أنشطة خلق القيمة أو تدميرها بما في ذلك البنود التي تظهر في الدخل الشامل الآخر. ووجد (Özcan, 2015, p. 29) أن التطبيق الإلزامي لمعايير المحاسبة الدولية أدى إلى زيادة الشفافية وقابلية المقارنة في البيانات المالية، وأن مقاييس الأداء القائمة على القيمة العادلة تسهل التعاقد على تعويضات الإدارة التنفيذية. يعتقد (Hirst et al., 2004, p. 25) أن محاسبة القيمة العادلة التي تتضمن مقاييس عدة للأرباح والخسائر بخلاف تلك المدرجة في صافي الدخل تظهر القيمة المتوقعة للاستثمارات بشكل أفضل، ومن المتوقع أن تمثل مقياساً أكثر فائدة لتقييم الأداء من صافي الدخل.

2-2-3-2 مفهوم إعادة التصنيف:

يتضمن المفهوم العام لإعادة التصنيف ترحيل مكونات الدخل الشامل الآخر المتراكم من حقوق الملكية إلى صافي الدخل، تعد البنود التي ترحل مؤقتة بطبيعتها، وتتضمن مكونات تتحقق بمرور الوقت، ما يؤدي إلى الاعتراف بها في صافي الدخل في وقت لاحق. يعرَّف مفهوم إعادة التصنيف بأنه: تحويل جزئي أو كامل للبنود المحجوزة مسبقاً ضمن الدخل الشامل الآخر إلى الدخل الصافي. وتشمل بنود إعادة التصنيف التغيرات الفعلية في القيمة للفترة الحالية بالإضافة إلى التغيرات المتراكمة للفترات السابقة (Günther, 2015, p. 20) ، ويجب أن تستوفي هذه البنود شرطين (Semba, 2017, p. 3):

1- بيع أصل اعترف بالتغيرات في قيمته العادلة سابقاَ في حقوق الملكية.

2- إزالة تغيرات القيمة العادلة من حقوق الملكية وإدراجها في الدخل الصافي للفترة الحالية، ثم تحويلها إلى الأرباح المحتجزة عن طريق رصيد أرباح السنة الحالية.

دار نقاش طويل حول جدوى إعادة تصنيف مكونات الدخل الشامل والكيفية التي سجري بها ذلك، واكتسب هذا النقاش أهمية خاصة في إطار مشروع تقارب مبادئ المحاسبة المقبولة عموماَ والمعايير الدولية للإبلاغ المالي، جزء من هذا النقاش استعرض في ورقة المناقشة الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB عام 2013 التي اقترحت ثلاثة مناهج بوصفها معالجةً محاسبية لمفهوم إعادة التدوير (Günther, 2015, p. 23):

النهج الأول: يحظر هذا النهج إعادة تصنيف العناصر من الدخل الشامل الآخر إلى الدخل الصافي تماماً.

النهج الثاني: وفق هذا النهج يعاد تصنيف البنود المعترف بها جميعها ضمن الدخل الشامل الآخر إلى الدخل الصافي.

النهج الثالث: هذا النهج وثيق الصلة بالموضوع ويتطلب تحديد البنود التي يؤدي إعادة تصنيفها إلى توفير معلومات إضافية وأكثر ملاءمة للدخل الصافي.

يُعدُّ النهج الأول الأكثر صرامةً، لكنه في الوقت نفسه الأقل دعماً من مجلس معايير المحاسبة الدولية، من جهة أخرى وصف مجلس معايير المحاسبة الدولية النهج الثاني بأنه ضيق، ومن ثم فقد استقر الرأي على النهج الثالث، فلا يعاد تصنيف بنود الدخل الشامل الآخر من حقوق الملكية إلى صافي الدخل في الفترات اللاحقة إلا إذا أدى ذلك إلى تقديم معلومات تتمتع بقدر أكبر من الملاءمة والتمثيل الصادق.[19.7] وفقاً لذلك فإن معايير المحاسبة الدولية لا تعترف بتعديلات إعادة التصنيف على التغيرات في فائض إعادة التقييم لكل من معيار المحاسبة الدولي IAS16، IAS38 ، وهو الأمر كذلك بالنسبة إلى تعديلات إعادة تقييم خطط المنافع المحددة في معيار المحاسبة الدولي.IAS19 أما بالنسبة إلى مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً GAAP Generally accepted accounting principles في الولايات المتحدة فإنها تتطلب إعادة تصنيف بنود OCI جميعها (Rees & Shane, 2012a, p. 807) .

إن هذا النقاش ما زال قائماً وليس هناك اتفاق حول المعالجة المحاسبية السليمة لإعادة التصنيف وعرضنا فيما يأتي جزء من النقاش المتعلق بكل نهج من النهج الثلاثة لإعادة التصنيف.

النهج الأول: وفقاً للنهج الأول فإن قضية إعادة التصنيف هي قضية وثيقة الصلة بتقييم الدخل الشامل، فوفق هذا النهج تُسجَل مكونات الدخل الشامل الآخر مرة واحدة في الدخل الشامل. وفقاً لذلك سيؤدي اعتماد المستخدمين على الدخل الصافي إلى عدم حصولهم على هذه المعلومات نظراً لأنه لا يعاد تصنيفها في وقت لاحق، الأمر الذي يلزم المستخدمين ضمناً بالنظر إلى تعديلات القيمة العادلة، وبذلك يصبح الدخل الشامل هو المؤشر الوحيد للأداء (Cauwenberge & Beelde, 2007, p. 5). الدليل الآخر في هذا السياق يتعلق بنهج الفائض الإجمالي الذي ينظر إلى بنود الدخل الشامل على أنها أرباح مؤقتة، يؤيد (Ohlson, 1999, p. 159) محاسبة الفائض الإجمالي ويشير لوجود مزايا عدة لاستبعاد الأرباح المؤقتة من صافي الدخل، فمثلاً لا توفر الأرباح المؤقتة معلومات مفيدة لاتخاذ قرارات التعاقد والتعويضات الإدارية، وهذه الأرباح غير ملائمة لأغراض التقييم والتنبؤ إلا بتأثيرها على القيمة الدفترية من منظور تحليل البيانات المحاسبية. وأظهرت الأدلة التجريبية أن استبعاد بنود الفائض الإجمالي يقلل من تقلب الأرباح ويزيد القدرة االتنبئيَّة، وهكذا فإن الإطار المحاسبي وفقاً لـ Ohlson 1999 يشير إلى أن عملية إعادة التصنيف قد تقلل من فائدة الدخل الصافي بسبب تأثير الأرباح المؤقتة المعاد تصنيفها، إلا أن(Semba, 2017, p. 2) توصل إلى أن OCI المعاد تصنيفها في عينة المنشآت المالية تحسن فائدة المعلومات، وأن NI الذي يدمج معلومات إعادة التصنيف يظهر ملاءمة نسبية أعلى من NI الذي يستبعد هذه المعلومات، غير أن هذه النتيجة تشمل عينة المنشآت المالية فقط؛ إذ أشار إلى أن الكشف عن معلومات إعادة التصنيف في المنشآت غير المالية لا يحسن من ملاءمة صافي الدخل أو قدرته على التنبؤ، فضلاً على ذلك تؤدي إعادة التصنيف إلى انخفاض ثبات صافي الدخل وزيادة تقلبه وذلك بالنظر إلى الطبيعة المؤقتة لبنود إعادة التصنيف. قد يرجع الأثر الإيجابي لإعادة التصنيف بالنسبة للمنشآت المالية لكون بنود OCI من معاملات القيمة العادلة ومعاملات إعادة التصنيف في الشركات المالية أعلى بكثير مقارنة بالشركات غير المالية.

إضافة لذلك ترى (Barth & Murphy, 1994) أن الفائدة المحدودة لمعلومات إعادة التصنيف تعود لونه لايوفر أثراً واضحاً حول المعلومات المتعلقة بالتدفقات النقدية المستقبلية.

القضية الأخرى المتعلقة بإعادة التصنيف التي يشير إليها المعارضون أن هذا المفهوم يزيد من تعقيد التعرف على الدخل الشامل الآخر الذي غالباً ما يُنتقَد، ويفترض بشكل عام عدم قدرته على زيادة فهم البيانات المالية لمستخدميها. يقدم (Tarca et al, 2008) دليلاً تجريبياً على أن المستخدمين غير المحترفين يتمتعون بقدرة أفضل على استخراج المعلومات من البيانات المالية وعناصر الدخل الشامل الآخر التي لا يعاد تصنيفها، ما يشير إلى أن إعادة التصنيف تزيد من تعقيد نظام المحاسبة الأمر الذي يعيق قدرة المستخدمين على استخراج المعلومات. من جهة أخرى أكد (Rees & Shane, 2012b, p. 4) بأنه إذا أُلغي إعادة التصنيف واستبدال الدخل الشامل بالدخل الصافي بوصفه مقياساً للأداء فإن ذلك سيدفع مستخدمو البيانات المالية للتمييز بين المكاسب (الخسائر) المحققة وغير المحققة.

النهج الثاني: يؤكد أن إعادة التصنيف تزيد من ملاءمة بنود الدخل الشامل الآخر كونها ستظهر في الدخل الصافي، الأمر الذي يؤدي إلى التقاط التغيرات جميعها في الموارد الاقتصادية. يرتبط مفهوم إعادة التصنيف ارتباطاً وثيقاً بنهج الفائض الصافي لأنه يؤدي إلى تسجيل التغيرات جميعها في حقوق الملكية باستثناء المعاملات مع المالكين في صافي الدخل، في المقابل يسمح مفهوم الفائض الإجمالي بتحويل البنود التي سجلت مسبقاً في الدخل الشامل المتراكم إلى الأرباح المحتجزة عند التحقق، ومن ثمَّ تجاوز صافي الدخل تماما لذلك فإن غياب عملية إعادة التصنيف يمثل مخالفةاً لنهج الفائض الصافي (Günther, 2015, p. 15).

تؤدي إعادة تصنيف جميع بنود الدخل الشامل الآخر إلى الدخل الصافي يؤدي إلى جعل صافي الدخل يساوي الدخل الشامل على مدى عمر هذه المنشأة، فضلاً عن ذلك تُعزَّز قابلية المقارنة للتقارير المالية بالحد من الاختلافات الناتجة عن الخيارات المحاسبية. إن مؤيدي هذا النهج يسوقون الأدلة العملية والنظرية على أهمية إعادة التصنيف، فعلى الجانب النظري تحافظ إعادة التصنيف على الاتساق بين صافي الدخل المتراكم وصافي التدفقات النقدية المتراكمة في فترة التشغيل. ثم إن إعادة التصنيف تزيد من ملاءمة المعلومات المالية للمستخدمين إذ ينظر

مستخدمو التقارير المالية إلى صافي الدخل بوصفه بديلاً للأرباح، ويعتمدون عليه في حساب ربحية السهم Earnung Per Sale (EPS) المؤشر الذي يستخدم على نطاق واسع في صنع القرار. ولما كانت معاملات إعادة التصنيف تسمح بتضمين جميع بنود الدخل الشامل الآخر OCI في الدخل الصافي NI فإن صافي الدخل بوصفه بديلاً للأرباح في حساب EPS له ما يسوغه بسبب وجود معاملات إعادة التصنيف. استناداً إلى ذلك يمكننا القول إن إعادة التصنيف الكلية تحافظ على صافي الدخل بوصفه مؤشراً للأداء. وجد (Semba, 2017, p. 2) أن إعادة التصنيف ذات أهمية كبيرة للمستثمرين اليابانيين الذين يفضلون صافي الدخل بوصفه مؤشراً رئيساً للأداء، في حين أظهرت دراسة (Badertscher et al., 2014) أن إعادة تصنيف الخسائر غير المحققة لها تأثير تدريجي في قيم أسهم البنوك. فضلاً عن ذلك حقق (Bratten et al., 2016) في المقدرة التفسيرية للمكاسب والخسائر المحققة من الأدوات المالية المتاحة للبيع، ووجد أن إعادة تصنيف الدخل الشامل الآخر المتراكم من الأدوات المالية المتاحة للبيع تسهم في تحسين المقدرة االتنبئيَّة للبنوك قبل عام أو عامين، يوافقه (Dong et al., 2014) الذي وجد أن تعديلات إعادة التصنيف تساعد على التنبؤ بالدخل الشامل المستقبلي، وأشار (Günther, 2015, p. 22) إلى القيمة الملائمة الإضافية التي توفرها إعادة التصنيف على توقيت الاعتراف الفعلي وتحقيق بنود الدخل الشامل الآخر، من جهة أخرى إن توقيت الاعتراف بهذه البنود هو نقطة يثيرها المعارضون أيضاً، فالاعتراف ببنود OCI في NI في فترات لاحقة يمنح الإدارة خيار تحديد توقيت تحقيق هذه البنود الأمر الذي قد يمنحها الفرصة لممارسة إدارة الأرباح.

بالنسبة إلى النهج الثالث، لا يعاد تصنيف بنود OCI إلا إذا كانت تقدم معلومات إضافية وأكثر ملاءمة لبيان الدخل، في معظم الحالات يعاد تصنيف الدخل الشامل الآخر في صافي الدخل عندما تتحقق الأصول والالتزامات المعنية، في حين تحظر إعادة التصنيف بالنسبة إلى بنود معينة يبدو أنه من الصعب العثور على اتساق في هذه المعالجات المحاسبية المختلفة(Manh-Béna, 2009, p. 7) . إن البنود التي لا يعاد تصنيفها وفق معايير المحاسبة الدولية هي فائض إعادة تقييم الأصول الملموسة وغير الملموسة REV و المكاسب والخسائر

من خطط المنافع المحددة ACT ، بناءً على الحجة المقدمة من مجلس معايير المحاسبة الدولية فإن إعادة تصنيف هذه البنود لا يؤدي لتقديم معلومات ملائمة إضافية لصافي الدخل (Günther, 2015, p. 285).

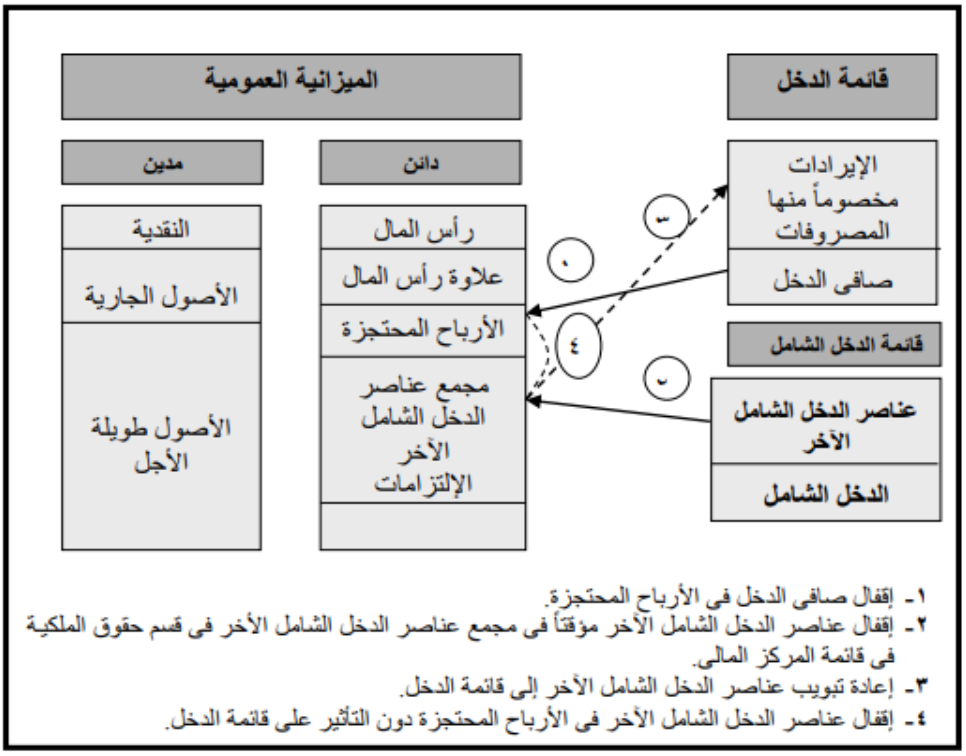
فيما يتعلق بفوائض إعادة التقييم الأصول الملموسة فإن بعضهم يعدها تعديلات للمحافظة على رأس المال المادي، لأن فوائض إعادة التقييم تحوَّل مباشرة إلى حقوق الملكية، ولما كان المعيار المحاسبي الدولي IAS 16 لا يسمح بإعادة تصنيف فائض إعادة التقييم المتراكم فإن هذا يوافق مبدأ المحافظة على رأس المال المادي، لكنه في الوقت نفسه يطلب تحويلها إلى الأرباح المحتجزة عندما تتحقق، وفقاً لذلك فإن المحافظة على رأس المال المادي تكون موجودة فقط في فترة الاحتفاظ بالأصل. استناداً إلى ما سبق يرى (Bradbury, 2016, p. 53) أن مبدأ المحافظة على رأس المال المادي يمكن أن يوفر إطاراً مفاهيمياً لانتقال هذا البند مباشرة إلى حقوق الملكية دون إعادة التصنيف.

أما بالنسبة إلى ACT وبناءً على نتائج دراسات عدة (Mitra & Hossain, 2009, p. 296)، (Yu, 2021, p. 26)، (Günther, 2015, p. 285)، (Fahad et al., 2020, p. 22) فإنه من المشكوك فيه أن ACT لا يوفر معلومات ذات قيمة ملائمة لمستخدمي البيانات المالية، لذلك يجب على واضعي المعايير إعادة النظر فيما يتعلق بإعادة تصنيف ACT في المستقبل(Günther, 2015, p. 285)

بناء على ما سبق، تؤثر إعادة التصنيف بشكل كبير في دخل المنشآت، إلا أن هذه العملية تتضمن أوجه قصور عدة مثل عدم اتساق المعالجة المحاسبية لبنود الدخل الشامل الآخر، إذ يعاد تصنيف بعضها دون بعضها الآخر.

ترى الباحثة أن التوسع في معاملات إعادة التصنيف يوافق الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة الدولية وتعريفات الدخل الشامل المتضمنة فيه، ويسهم في التقليل من التعقيد وعدم الاتساق في المعالجة المحاسبية المتعلقة بإعادة التصنيف. لكن النهج الجزئب لإعادة التصنيف والذي اتبعه مجلس معايير المحاسبة الدولية افتقر إلى وجود إطار مفاهيمي وأدلة تجريبية قوية، وأسهم في زيادة تعقيد المعالجة المحاسبية للدخل الشامل عموماً وإعادة التصنيف خصوصاً. وفقاً لذلك يصبح من الضروري إيلاء المفاهيم مزيداً من الاهتمام،

بحيث تشهد السنوات القادمة تحول مجلس معايير المحاسبة الدولية إلى النهج الثاني الذي يسمح بإعادة تصنيف بنود الدخل الشامل الآخر جميعها إلى صافي الدخل عندما تتحقق في الفترات اللاحقة. يتضمن الشكل رقم (1) بيان المعالجة المحاسبية لإعادة تصنيف بنود الدخل الشامل الآخر في الدخل الصافي. فيما يتضمن الجدول رقم (1) قائمة بالبنود التي يمكن تصييفها لاحقاً من الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل ويتضمن الجدول رقم () قائمة بالبنود التي يحظر تصنيفها لاحقاً من الدخل الشامل الآخر إلى صافي الدخل.



*المصدر: دراسة (Pellens et al., 2014)

الشكل رقم (1) المعالجة المحاسبية لصافي الدخل وعناصر الدخل الشامل الآخر

الجدول(1): البنود التي يمكن إعادة تصنيفها لاحقًا إلى صافي الدخل

تعديلات ترجمة العملات الأجنبية وصافي الاستثمار في العمليات الأجنبية
أرباح الأصول وخسائرها المالية المتاحة للبيع
الجزء الفعال من الأرباح والخسائر في تحوط التدفقات النقدية
حصة من الدخل الشامل الآخر لاستثمارات في شركات زميلة
ضريبة الدخل المتعلقة بالبنود التي يمكن إعادة تصنيفها

المصدر: إعداد الباحثة

الجدول(2): البنود التي لن يعاد تصنيفها إلى صافي الدخل

المكاسب والخسائر الاكتوارية في خطط المزايا المحددة
التغييرات في فائض إعادة تقييم الأصول الملموسة وغير الملموسة
ضريبة الدخل المتعلقة بالبنود التي لن يعاد تصنيفها

المصدر: إعداد الباحثة

2-2-3-3 الدخل الشامل؛ الإفصاح والعرض

أبلغ عن الدخل الشامل لأول مرة في المعيار SFAC130 (التقرير عن الدخل الشامل) الذي تضمن الانتقال من عرض الدخل الشامل الآخر في الملاحظات إلى العرض الواضح الذي يعطي المنشآت خيار الإبلاغ عن الدخل الشامل بإحدى الطرق الآتية: (1) تقديم بيان واحد للدخل الشامل ،(2) تقديم بيانين منفصلين للدخل يعرض أحدهما مكونات الربح والخسارة (بيان صافي الدخل) وبيان آخر يبدأ بصافي الدخل ويعرض مكونات الدخل الشامل الآخر (بيان الدخل الشامل)، (3) الإبلاغ عن الدخل الشامل الآخر في بيان التغيرات في حقوق الملكية (Mahmood & Mahmood, 2019, P. 4) . تشير فرضية السوق الكفء إلى أن البيانات المالية المنشورة سوف تؤخذ بعين الاهتمام بصرف النظر عن طريقة عرضها، وأن الاعتراف مقابل الإفصاح لا ينبغي أن يحدث فرقاً طالما أن البيانات المالية متاحة للعامة (Mechelli & Cimini, 2014a, P. 8). أكد (Dehning & Ratliff, 2004, P. 228) صحة هذه الفرضية؛ فقد وجد أن تطبيق SFAC130 لم يؤد إلى تغيير تقديرات السوق فيما يتعلق بالدخل الشامل. في حين وجدت أبحاث أخرى أن الاعتراف يختلف عن الإفصاح من حيث ملاءمة القيمة (Ahmed Et Al., 2006, P. 567) وتكاليف التعاقد (Espahbodi Et Al., 2002, P. 343) ، وتوصل (Hirst & Hopkins, 1998, P. 69) إلى أن العرض الواضح والمفصل لمكونات الدخل الشامل فيما يتعلق بتطبيق SFAC130 له تأثير في إمكانية التنبؤ والحكم على الأسعار من المحللين الماليين والمستثمرين غير المحترفين. ووجد (Maines & Mcdaniel, 2000, P. 180) أن شكل التقرير يؤثر في أداء المستثمرين، ودعم

الرأي القائل بأن شكل عرض الدخل الشامل له تأثير في عملية صنع القرار لدى المستثمرين، قدمت (Mitra & Hossain, 2009, P. 279) أدلة مماثلة على أن المستثمرين يقيمون البيانات المالية بشكل أكثر فعالية إذا أبلغ عنها بشكل صريح في التقارير المالية.

على الرغم من وجود ثلاثة خيارات للإبلاغ عن الدخل الشامل، فقد أشار مجلس معايير المحاسبة الدولية إلى أن عرض الدخل الشامل في بيان الدخل يزيد من شمولية البيانات المالية وقابليتها للمقارنة، وشجع المنشآت على الإبلاغ عن الدخل الشامل باستخدام الخيارين الأول والثاني، إلا أن معظم المنشآت بدأت بالإبلاغ عن OCI باستخدام الخيار الثالث (بيان التغيرات في حقوق الملكية) (Mahmood & Mahmood, 2019, P. 4). أظهرت نتائج البحث المحاسبي أن الإبلاغ عن OCI في بيان التغيرات في حقوق الملكية نتج عنه كثير من القضايا بما في ذلك الحد من القدرة االتنبئيَّة (Barker, 2004, P. 157) وفائدة المعلومات المتعلقة بالأرباح ، فضلاً عن تقليل الشفافية والوضوح وزيادة الأخطاء في نماذج التقييم التي تستند إلى المحاسبة. وتوصل (Pandit & Phillips, 2004) إلى أن الإبلاغ عن OCI في بيان التغيرات في حقوق الملكية يؤدي إلى انخفاض في درجة وضوح القوائم المالية بالنسبة إلى مستخدمي البيانات المالية، الأمر الذي يجعل من الصعب عليهم اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح. فضلاً عن ذلك وجدت (Lin & Rong, 2012, P. 655) أن المنشآت التي لديها دوافع لإدارة الأرباح تميل إلى تجنب الإفصاح عن الدخل الشامل بصورة واضحة، ولذلك فإنها تفصح عن OCI في قائمة التغيرات في حقوق الملكية. تدعم هذه الدراسات فكرة وجود علاقة سلبية بين شفافية عرض الدخل الشامل وميل المنشآت للقيام بممارسات إدارة الأرباح (حبيبة، 2017، ص.136).

أصدر FSAB معيار المحاسبة الدولي IAS1 في أيلول/2007 وذلك بعد النظر في المخاوف التي أثارها أصحاب المصلحة، حيث ألغى هذا المعيار خيار الإبلاغ عن OCI في بيان التغيرات في حقوق الملكية مع السماح للمنشآت بالإبلاغ عن OCI إما في بيان واحد بيان (الدخل الشامل) وإما في بيانين منفصلين (بيان صافي الدخل وبيان الدخل الشامل). وفقاً لنهج البيان الواحد يعرض الدخل الشامل بشكل بارز يوصفه مجموعاً إجمالياً، في حين يعرض صافي الدخل بوصفه مجموعاً فرعياً؛ لذلك يؤخذ على هذا النهج بأنه يقلل من أهمية صافي الدخل

بوصفه مقياساً للأداء، أما وفق النهج الآخر فهناك بيانان؛ بيان صافي الدخل الدائم الذي يختتم بصافي الدخل، فضلاً عن بيان الدخل الشامل الذي يعرض بنوداً غير متكررة تمثل مكونات الدخل الشامل الآخر. يتميز هذا النهج بتوفير مؤشرين أساسيين للأداء بالنسبة إلى مستثمرين.

في حزيران/ 2011 عدَّل مجلس معايير المحاسبة الدولية المعيار المحاسبي الدولي IAS1 وكان الغرض من هذه التعديلات إضافة بنود القوائم المالية وتجميعها بناءً على الخصائص المشتركة، فضلاً عن إعادة ترتيب أجزاء المعيار السابق. تضمنت هذه التعديلات عرض التغيرات كلها من المعاملات مع المالكين في حقوق الملكية ومعالجتها في قائمة التغيرات في حقوق الملكية، بخلاف المعاملات مع غير المالكين التي تعرض في حقوق الملكية أيضاً لكنها تعالج في قائمة الدخل الشامل (جنبلاط، 2017، ص.47).

تناولت الدراسات فائدة التعديلات الأخيرة على المعيار المحاسبي IAS1 ، حيث اختبر (Maines & Mcdaniel, 2000, P. 180) تأثير عرض الدخل الشامل في تقييم المستثمرين بالتركيز على التغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع، وكيف يؤثر تقلب بنود OCI في تقييم المخاطر على عينة من منشآت التأمين الأمريكية. أظهرت النتائج أن تقييم المستثمرين للمخاطر يتغير بناءً على طريقة عرض OCI، حيث ساعد الإفصاح عن OCI في بيان الدخل على تقييم المخاطر المرتبطة بالتغيرات غير المحققة من الأوراق المالية المتاحة للبيع وتقييم مخاطر المنشأة بشكل عام. وأشارت دراسة (Shi Et Al., 2017, P. 144) إلى أن الطبيعة المؤقتة لبنود OCI والتقلب المتزايد في قيمتها يجعل من المخاطر الكامنة لدى الشركات أكثر وضوحاً للمستثمرين، وذلك عندما يُفصح عن بنود OCI في بيان الدخل. يفسر ذلك بأن عرض OCI في بيان الدخل يزيد من تقلب الدخل الشامل، ولما كان المستثمرون يعتقدون أن المنشآت ذات المكاسب المتقلبة تتمتع بدرجة عالية من المخاطرة، فإن هذه المخاطر يمكن تقييمها بشكل أفضل عند الإفصاح عن OCI في بيان الدخل (حبيبة، 2017،ص.12). أما (Schaberl & Victoravich, 2015, P. 245) فقد بحث إذا كان العرض الإلزامي لـ OCI في بيان الدخل عموماً وفقاً لمتطلبات المعايير يزيد من ملاءمة الدخل الشامل، وأظهرت النتائج انخفاض ملاءمة الدخل الشامل

الذي يعرض في بيان الدخل مقابل ذلك المبلغ عنه في بيان التغيرات في حقوق الملكية. لكنه عموماً دعم الرأي القائل بأن بدائل عرض OCI تؤثر في الملاءمة القيمية لـ CI.

من جهة أخرى أشار (عبد العاطي، 2014) إلى أن نهج البيان الواحد يسبب تشويشاً لدى مستخدمي البيانات المالية، في حين يعد نهج البيانين أكثر شفافية. وتوصل (Kim, 2017, P. 1) إلى أن بدائل عرض OCI تؤثر في درجة ملاءمة الدخل الشامل، فلا يكون للدخل الشامل ملاءمة قيمية إلا وفق نهج البيانين. أظهرت مجموعة أخرى من الدراسات أن المحتوى المعلوماتي للخيارين متماثل على تقدير أنهما يتكونان من البيانات المالية ذاتها مع اختلاف طريقة العرض؛ ففي دراسة أجراها (Mechelli & Cimini, 2014b, P. 59) وجد أن موقع الإبلاغ الواضح عن OCI لم يؤثر في قيمة ملاءمة الدخل الشامل. دعم (شتيوي ، 2014) ن(Shi Et Al., 2017, P. 144) الأدلة التي توصل إليها (Mechelli & Cimini, 2014b, P. 59) فقد أشارا إلى عدم وجود تأثير لبدائل عرض OCI في عوائد الأسهم. وتوصل (علي، 2019، ص.457) إلى عدم وجود تأثير لبدائل عرض الدخل الشامل الآخر في محتواها الإعلامي. وأكد (Banks Et Al., 2018, P. 18) أن الدخل الشامل أقل ملاءمة من صافي الدخل عند تفسير عوائد الأسهم وذلك بصرف النظر عن البديل المستخدم لعرض OCI ، في حين وجد (Günther, 2015, P. 285) أن الإبلاغ الصريح عن مكونات الدخل الشامل الأخرى أدى إلى تغيير كبير في أهمية القيمة والقدرة االتنبئيَّة،

اهتم (Jordan & Clark, 2002, P. 6) بدراسة العلاقة بين إشارة OCI وبدائل عرضها، وتوصل إلى وجود علاقة ارتباط بينهما، حيث أظهرت النتائج أن المنشآت التي لديها OCI سالب استخدمت بيان التغيرات في حقوق الملكية لعرض OCI، في حين اتجهت المنشآت التي لديها OCI موجب إلى عرض هذه التغيرات في بيان الدخل .إلا أن (Pandit Et Al., 2006, P. 13) توصل إلى أدلة مختلفة، حيث وجد أن معظم المنشآت التي تعرض OCI في بيان التغيرات في حقوق الملكية كان لديها OCI موجب.

من جهة أخرى بحث (Mautz Jr & Robinson-Backmon, 2002, P. 37) في تفضيلات بدائل عرض OCI من وجهة نظر كل من الهيئات الأكاديمية ومعدي التقارير المالية، ووجد أن الأكاديميين يفضلون

نهج بيان الدخل الشامل الواحد في حين يفضل معدو التقارير المالية ممثلين بالمديرين الماليين بيان التغيرات في حقوق الملكية. وهذا ما يوافق نتائج دراسة (Lovata Et Al., 2005, P. 17) التي توصلت إلى أن المديرين الماليين في كبرى المنشآت الأمريكية يفضلون نهج بيان التغيرات في حقوق الملكية. فسر (علي، 2019، ص. 476) هذه النتائج بأنها تأكيد لفكرة مقاومة التغيير فقد أثبتت نتائج الدراستين أن معدي التقارير المالية يفضلون عرض OCI في بيان التغيرات في حقوق الملكية، وهو خيار العرض الأكثر شيوعاً لدى المنشآت قبل إصدار SFAS 130. أما فيما يتعلق بوجهة نظر مستخدمي التقارير المالية فقد اختبر (Andersson & Karlsson, 2011, P. 33) مدى ملاءمة بدائل عرض OCI للمستثمرين في بيئة الأعمال السويدية، وتوصل إلى أن نهج بيان الدخل الشامل الواحد هو الأكثر ملاءمة للمستثمرين السويدين. ودرس (De Cristofaro & Falzago, 2014, P. 32) اتجاه المنشآت الإيطالية فيما يتعلق ببدائل عرض OCI، ووجد أن نهج بيان الدخل الشامل الواحد هو الأكثر شيوعاً.

الفصل الثالث: جودة التقارير المالية؛ المفهوم والقياس

تهدف التقارير المالية إلى تقديم معلومات مفيدة للمستخدمين ولاسيما المستثمرين والدائنين الحاليين والمحتملين من أجل اتخاذ قرارتهم الاستثمارية والائتمانية، الأمر الذي يستدعي أن تتصف هذه التقارير بخصائص معينة تندرج ضمن مفهوم جودة التقارير المالية، وفقاً لذلك يكون من الأهمية بمكان تحديد هذا المفهوم بدقة، وتناول أهم الجوانب المتعلقة به.

ناقش هذا الفصل مفهوم جودة التقارير المالية ومحدداتها، وتطرق لمفهومي إدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي بوصفها بدائل لقياس جودة التقارير المالية وذلك في المباحث الآتية:

المبحث الأول: مفهوم جودة التقارير المالية، وأهميتها.

المبحث الثاني: إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية؛ المفهوم، الدوافع، والقياس.

المبحث الثالث: التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية؛ المفهوم، الدوافع، والقياس.

3-1 المبحث الأول: مفهوم جودة التقارير المالية، وأهميتها من منظور الخصائص النوعية للمعلومات

نال مفهوم جودة التقارير المالية اهتماما واسعاً في الأدب المحاسبي، وذلك لارتباطه الوثيق في قرارات مستخدمي التقارير المالية. حاولت أدبيات المحاسبة تحديد هذا المفهوم بدقة، وتناولت الجوانب المختلفة ذات العلاقة. ودرست تأثيراته المختلفة في أسواق رأس المال.

ناقش هذا المبحث مفهوم جودة التقارير المالية، والخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية بوصفها أهم البدائل لقياس جودة التقارير المالية. وتناول محددات هذه الجودة كالخصائص التشغيلية للمنشأة وحوكمة الشركات، وتطرق للكيفية التي أثرت بها تكنولوجيا المعلومات في جودة التقارير المالية وذلك كما يأتي:

3-1-1 مفهوم جودة التقارير المالية.

3-1-2 أهمية جودة التقارير المالية.

3-1-3 الخصائص النوعية للمعلومات المالية.

3-1-4 محددات جودة التقارير المالية.

3-1-5 قياس جودة التقارير المالية.

3-1-2 مفهوم جودة التقارير المالية

لغة: يرجع أصل كلمة جودة في اللغة العربية إلى الفعل (جود) ويعني أتى بالجيد، والفعل (أجاده) ويعني: صيره جيداً (رضا، 1957،ص597). وقد وردت كلمة جودة في معجم مختار الصحاح بفتح الجيم أو ضمها وهي جاد أي صار جيداً (الرازي، 1986، ص116). أما في قاموس oxford فإن (Quality) فهي المعيار لشيء ما لقياس الأشياء الأخرى المشابهة، وتعني درجة التفوق في شيء ما (الشمري،2015، ص52).

أما محاسبياً، فإن جودة التقارير المالية هي مفهوم واسع النطاق، وفقاً لذلك تناولها البحث المحاسبي استناداً إلى مفاهيم عدة. استندت بعض تلك الأبحاث إلى مفهوم جودة المحاسبة وهو مفهوم واسع يرتبط بالمحاسبة بدءاً من إعداد معايير المحاسبة والمراجعة، مروراً بإعداد التقارير المالية ومراجعتها، وانتهاءً بمنتج هذه العملية الذي يتمثل في التقارير المالية. واستندت أبحاث أخرى إلى مفهوم جودة المعايير، وأكدت تلك الأبحاث أن القضية لا تكمن في قبول المعايير، بل في التركيز على مدى جودة المعايير. غير أن هذه الأبحاث اتفقت جميعاً أن جودة التقارير المالية تبدأ من جودة الأرباح. فقد أكد (Schipper &Vincent, 2003.p 98) أن جودة الأرباح هي مفهوم محدد لجودة التقارير المالية فضلاً عن أنها مؤشر إلى جودة معايير المحاسبة (آية & محمد، 2020، ص. 130).

قدم البحث المحاسبي تعاريف عدة لمفهوم جودة التقارير المالية، وفقاً لـ (Jonas & Blanchet, 2000, p. 357) فإن التقارير المالية عالية الجودة هي معلومات كاملة وشفافة، غير مصممة من أجل إبهام المستخدمين أو تضليلهم . ويرى (Q. Tang et al., 2008, p. 3) بأنها تتمثل في تقديم معلومات حقيقية وعادلة حول المركز المالي للمنشأة، وأدائها الاقتصادي. يعتقد (الصيرفي 2015) أن جودة التقارير المالية تظهر درجة خلو التقارير المالية من التحريفات الجوهرية، بحيث تعطي صورة واضحة وكاملة عن أداء المنشأة ومركزها المالي. يظهر هذان التعريفان أهداف التقرير المالي المبينة في كثير من بيانات الهيئات المهنية التي تعد المعايير مثل FASB, IASB, AASB, UKASB. وعرفت اللجنة الخاصة بالتقارير المالية AICPA جودة التقارير المالية بأنها مدى استخدام معلومات التقارير المالية في التنبؤ، ومدى ملاءمة هذه المعلومات للهدف من الحصول عليها.

وبحسب (Verdi, 2006, p. 2) فإن جودة التقارير المالية تشير إلى درجة الدقة التي تجعل التقارير المالية ذات قدرة على نقل معلومات حول عمليات المنشأة إلى مستخدمي التقارير المالية، بما يمكنهم من تقدير التدفقات النقدية المستقبلية، والمساعدة في إتمام أغراض التعاقدات المختلفة.

نلحظ أنه ليس هناك تعريف متفق عليه بين الباحثين حول جودة التقارير المالية، ويرى (رمضان، 2023، ص.55) أن هذه التعريفات لا تمثل اتجاهات متعارضة بل على العكس من ذلك؛ يمكن عدّها مجموعة من المفاهيم الجزئية التي تكون في مجملها مفهوماً شاملاً لجودة التقارير المالية .

اختلفت تعريفات جودة التقارير المالية باختلاف وجهات النظر وأهداف معدي البيانات المالية ومستخدميها. وفقاً لذلك، وبالاستناد إلى الهدف من إعداد التقارير المالية يمكن الإشارة إلى مدخلين رئيسين لمفهوم جودة التقارير المالية وفق الآتي:

المدخل الأول: يركز على احتياجات مستخدمي التقارير المالية، وفقاً لهذا المدخل تحدد جودة التقارير المالية على أساس منفعة المعلومات للمستخدمين، إذ يهتم أساساً بتوفير المعلومات الملائمة لاتخاذ القرارات.

المدخل الثاني: يركز على حماية مستخدمي التقارير المالية، ويهتم بتفعيل الحوكمة وقضايا الإشراف في المنشأة. وفقاً لهذا المدخل تحدد جودة التقارير المالية عن طريق الإفصاح الكامل والعادل عن المعلومات التي تلبي احتياجات المستخدمين (Tasios & Bekiaris, 2012, p. 57) ،

تتحدد جودة التقارير المالية عن طريق منفعة القرار، بحيث تتضمن المعلومات المالية وغير المالية المفيدة في اتخاذ القرار، فمستخدمي التقارير المالية لا يستطيعون معرفة المستقبل، لكنهم يتنبؤون به عن طريق التطلع إلى الماضي والحاضر، وفقاً لذلك تصبح البيانات المالية التي تقدم معلومات عن الماضي والحاضر مفيدة في وضع تنبؤات تستند إليها القرارات الاقتصادية (A. Osasere & Ilaboya, 2018, p. 151). إلا إن هذه الجودة تتعلق بمنفعة البيانات المالية المستخدمة بوصفها مدخلات لقرار محدد، أي إن أهمية عنصر معين في البيانات المالية يختلف بشكل كبير باختلاف أصحاب المصلحة ونماذج القرار، مثلاً إن عنصر البيانات المالية ذي الأهمية بالنسبة إلى قرار أصحاب الديون طويلة الأجل هو قيمة التصفية لصافي الأصول في الفترة التي تستحق فيها

مدفوعات هذه الديون، في حين أن التدفقات النقدية في المدى القريب تمثل العنصر الأكثر أهمية في قرارات أصحاب الديون قصيرة الأجل (P. Dechow et al., 2010, p. 347). مما سبق نستنتج أن مستخدمي التقارير المالية لديهم تفضيلات متباينة، والجودة المدركة عندهم سوف تختلف تبعاً لهذه التفضيلات (رمضان، 2013، ص54)

3-1-2 أهمية جودة التقارير المالية:

تهدف التقارير المالية إلى تقديم معلومات عالية الجودة بحيث تعبر القوائم المالية بصدق عن الوضع الاقتصادي للمنشأة، وذلك لمساعدة مستخدمي التقارير المالية على اتخاذ قراراتهم الاستثمارية والائتمانية. وتتجلى أهمية التقارير المالية بشكل أساسي في النقاط الآتية:

1- تسهم جودة التقارير المالية في الحد من عدم تماثل المعلومات بين الإدارة ومستخدمي التقارير المالية (صفا، 2016، ص.96)، (غصن 2018،ص.61)، (يوسف،2016،ص.1082) (Biddle & Hilary, 2006, p. 22).

2- تمثل جودة التقارير المالية أداة للرقابة على أداء الإدارة، ما يؤدي إلى تعزيز الدور الإشرافي للبيانات المالية، والحد من مخاطر التقاضي (عبد المجيد وآخرون، 2015، ص1)

3- تمثل جودة التقارير المالية أداة ملائمة للحد من ممارسات إدارة الأرباح.

4- تؤثر جودة التقارير المالية بشكل إيجابي في مقدمي رأس المال؛ حيث تزيد من إمكانية الحصول على التمويل بشروط ميسرة وتخفيض تكلفة التمويل، الأمر الذي يظهر في كفاءة الاستثمار في المنشاة. في المقابل يؤدي انخفاض جودة التقارير المالية إلى ارتفاع تكلفة التمويل بسبب المخاطر الإضافية الناتجة عن انعدام الثقة بين المنشأة وأصحاب رأس المال (صفا، 2016، ص.96).

وخلاصة القول: إنَّ التقارير المالية ذات الجودة العالية تؤدي إلى الحد من عدم تماثل المعلومات بين الإدارة ومستخدمي التقارير المالية، الأمر الذي يكون له بالغ الأثر في القرارات الاستثمارية والائتمانية. فيما يتعلق بقرارات الاستثمار فإن جودة التقارير المالية تؤدي إلى توفير المعلومات اللازمة للحكم على أداء الإدارة، الأمر

الذي يظهر في كفاءة الإدارة، ويؤدي إلى الحد من ممارسات إدارة الأرباح وتجنب مخاطر التقاضي. أما فيما يتعلق بقرارات الائتمان فإن جودة التقارير المالية تؤدي إلى تخفيض تكاليف الاقتراض وتمنح المنشأة فرصة للحصول على التمويل بشروط ميسرة، ومن ثم فإن التقارير المالية ذات الجودة العالية تؤدي إلى زيادة الكفاءة العامة لأسواق رأس المال (Cuong & Ly, 2017, p. 26).

3-1-3 الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية:

برزت أهمية الخصائص النوعية للمعلومات المالية ولا سيما في نطاق الأسواق المالية انطلاقاً من الحاجة الملحة لمستخدمي التقارير المالية إلى أساس يبنون عليه قراراتهم المختلفة (كفا، 2021، ص46).إن توفير معلومات ذات جودة عالية له دور كبير في تعزيز كفاءة السوق الكلية. وإن أحد المتطلبات الأساسية لجودة التقارير المالية هو الالتزام بالخصائص النوعية للمعلومات المالية، إذ تحدد هذه الخصائص سمات الجودة التي يجب أن تمتلكها المعلومات، وتمثل معايير أساسية للحكم على كفاءتها. وتحدد أنواع المعلومات التي من المرجح أن تكون أكثر فائدة لمستخدمي التقارير المالية في اتخاذ قراراتهم حول المنشأة المعدة للتقرير (Alasbahi & Ishwara, 2021, p. 187).

أكدت لجنة معايير المحاسبة ضرورة أن تظهر البيانات المالية الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية على النحو المحدد في الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة الدولية. تحدد هذه الضوابط فئات المعلومات المفيدة والمبادئ المحاسبية المستخدمة لتقييم جودتها وتشير إلى المحتوى المعلوماتي للأرقام المبلغ عنها ومستوى الإفصاح ودرجة الامتثال لمعايير المحاسبة الدولية.

يصنف مجلس معايير المحاسبة الدولية خصائص المعلومات المالية إلى نوعين؛ أساسية ومعززة. وذلك وفقاً لكيفية تأثيرها في القرار. فحتى تكون المعلومات مفيدة يجب أن تكون ملائمة وتمثل بصدق الظواهر الاقتصادية التي تهدف إلى تمثيلها. وتعزز فائدة المعلومات المالية إذا كانت قابلة للمقارنة، قابلة للتحقق من صحتها، قابلة للفهم، ومتوفرة في التوقيت المناسب، (2:4). حيث تسهم كل خاصية من هذه الخصائص بتعظيم فائدة المعلومات المالية لاتخاذ القرار، ويتمثل الاختلاف الرئيس بين الخصائص الأساسية والمعززة في أن خصائص التعزيز لا

يمكن أن توفر معلومات مفيدة بمفردها (Kythreotis, 2014, p. 5) وذلك بخلاف الخصائص الأساسية للمعلومات المحاسبية. وسنتناول فيما يأتي هذه الخصائص بشيء من التفصيل.

3-1-3-1 الخصائص النوعية الأساسية:

أولاً الملاءمة (Relevance)

وتعني قدرة البيانات المالية على إحداث فرق في قرارات المستخدمين، وذلك بمساعدتهم على وضع تنبؤات حول نتائج الأحداث المستقبلية، أو على تأكيد التوقعات السابقة أو تصحيحها. فحتى تكون المعلومات ملائمة يجب أن يكون لها قيمة تنبُئيّة Predictive value وقيمة تأكيدية Confirmatory value (شرويد وآخرون، 2016، ص.86). فضلاً عن ذلك تتأثر الملاءمة بكون المعلومات ضرورية (ذات أهمية نسبية) أي إذا كان حذفها أو تحريفها يؤثر في القرارات التي يتخذها مستخدمو التقارير المالية. تشير الملاءمة إلى أن المعلومات المبلغ عنها مفيدة وتتعلق بالقضايا التي تثير قلقاً لدى مستخدمي التقارير المالية (A. Osasere & Ilaboya, 2018, p. 33). ويمكن عدَّ الملاءمة أنها كفاءة المعلومات المحاسبية التي تم اكتشفت في التقارير المالية لتقييم المنشأة وبالمثل يرى (Kargin, 2013, p. 71) أن الملاءمة تعني مدى تجميع المعلومات المحاسبية والتقاطها للمعلومات التي تؤثر في قيمة المنشأة. عادةً ما تقاس الملاءمة عن طريق الارتباط بين المعلومات المحاسبية والقيمة السوقية للمنشأة(Ohlson, 1995, p. 661).

يحتاج مستخدمو التقارير المالية إلى معلومات لتحديد كمية التدفقات النقدية المستقبلية وتوقيتها، ومدى كفاءة الإدارة في الإشراف على الموارد الاقتصادية للمنشأة (كفا، 2021، ص48). يكون للمعلومات قيمة تنبُئيّة إذا كان من الممكن استخدامها بوصفها مدخلات لعمليات المعالجة التي يجريها مستخدمو التقارير المالية للتنبؤ بالنتائج المستقبلية، وذلك عن طريق مساعدة مستخدمي التقارير المالية في تكوين تنبؤاتهم إما بشكل صريح وإما ضمنياً. ويكون للمعلومات قيمة تأكيدية إذا كانت توفر تأكيدات عن توقعات سابقة إما بتأكيدها وإما بتغييرها (2:9)، ومن ثم تقييم نتائج القرارات التي بنيت على أساس التوقعات السابقة.

إن القيمة االتنبئيَّة والقيمة التأكيدية للمعلومات المحاسبية مترابطتان؛ فالمعلومات التي لها قيمة تنبُئيّة غالباً ما يكون لها قيمة تأكيدية أيضاً؛ مثلاً إن معلومات الإيراد للسنة الحالية التي تستخدم أساساً للتنبؤ بإيرادات السنوات التالية يمكن أن توفر قيمة تأكيدية عن طريق مقارنتها بتنبؤات السنوات السابقة للبند ذاته، بحيث تساعد نتائج تلك المقارنات على تحسين الآليات المستخدمة لإجراء تلك التنبؤات (2:10).

تعد الأهمية النسبية جانباً من الملاءمة. وتكون المعلومات المالية ذات أهمية نسبية إذا كان حذفها أو تحريفها يؤثر في القرارات التي يتخذها مستخدمو التقارير المالية. تتعلق الأهمية النسبية بطبيعة أو حجم البنود التي تمثلها المعلومات في سياق التقرير المالي لكل منشأة أو إلى طبيعتها وحجمها معاً. ولا يمكن تقديم إرشادات حازمة حول ما يمكن أن يكون ذا أهمية نسبية في موقف معين (2:11). ومن ثم يمكن عدُّ الأهمية النسبية نقطة قطع أو عتبة تحدد إذا كان يلزم الإفصاح عن معلومة معينة أم لا. ولا يمكن عدّها خاصية أساسية للمعلومات المالية (صفا،2016،ص98-99).

أكد البحث المحاسبي الملاءمة بوصفها خاصية أساسية للمعلومات المحاسبية، وتناول كثيراً من القضايا ذات الصلة بها، فقد توصل كل من (Rostami & Salehi, 2011, p. 3276) ، (Gjoni-Karameta et al., 2021, p. 35) إلى وجود علاقة إيجابية قوية نسبياً بين الملاءمة وجودة التقارير المالية وفقاً لتصورات عينة من مستخدمي التقارير المالية. واختبر (Elsiddig Ahmed, 2020, p. 12) الارتباط بين جودة الأرباح والخصائص النوعية للمعلومات المالية التي نصت عليها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية، وأظهرت النتائج وجود ارتباط إيجابي بين خاصية الملاءمة وجودة الأرباح. ووجد كل من (A. O. Osasere & Ilaboya, 2018, p. 30)، (Desoky & Mousa, 2014, p. 215) أن تطبيق المعايير الدولية للإبلاغ المالي أدى إلى زيادة درجة الملاءمة. يرى (Maines and Wahlen (2006) أن القيمة العادلة بوصفها أساساً للقياس توفر معلومات أكثر ملاءمة من التكلفة التاريخية لأنها تمثل القيمة الحالية للأصول بدلاً من سعر الشراء(Mbobo & Ekpo, 2016, p. 186). ويوافقه (Kythreotis, 2014, p. 5) الذي وجد أن استخدام القيمة العادلة والاستخدام الأقل تواتراً للتكلفة التاريخية أدى إلى دمج المعلومات المالية بالبيانات المحاسبية في الوقت المناسب فضلاً على تقارب

البيانات المالية مع الأسعار الحالية بما يسهم في تعزيز خاصية الملاءمة لا سيما أن معظم البيانات المالية تظهر الأحداث الاقتصادية بشكل مباشر.

ثانياً ـ التمثيل الصادق (Faithful Representation):

تعبر التقارير المالية عن الظواهر الاقتصادية بكلمات وأرقام. وحتى تكون المعلومات المالية مفيدة يجب عليها أن تعبر بصدق عن الظواهر الاقتصادية التي تستهدف التعبير عنها (12:2). يشير التمثيل الصادق إلى ضرورة أن تتطابق الأرقام والأوصاف مع ما كان موجوداً بالفعل أو حدث(Alasbahi & Ishwara, 2021, p. 187). يرى باحثون عدة أنه من الصعب قياس التمثيل الصادق مباشرة عن طريق التقارير المالية فقط، إذ إنّ المعلومات المتعلقة بالظاهرة الاقتصادية الفعلية ضرورية لضمان التمثيل الصادق. يضيف (Maines & Wahlen, 2006, p. 29)) أن التقديرات والافتراضات التي توافق بشكل وثيق البنى الاقتصادية الكامنة وراءها تسهم بشكل كبير في تعزيز صدق التمثيل، ما يدعو إلى ضرورة التركيز على البنود التي تتضمن مثل هذه التقديرات والافتراضات(Kythreotis, 2014, p. 5).

ينبغي أن تتوفر في المعلومات المالية ثلاثة متطلبات لتحقيق جودة التمثيل الصادق، وهي: الاكتمال Completeness والحيادية Neutrality والخلو من الخطأ.Free from error وعلى الرغم من أن التمثيل الصادق أمر نادر الحصول إلا أن هدف FASB هو تعظيم تلك المتطلبات إلى أقصى حد ممكن.

يتضمن مفهوم التمثيل الكامل جميع المعلومات التي تعد ضرورية لتمكين المستخدمين من فهم الظاهرة المفترض تمثيلها، بما في ذلك التوصيفات والتوضيحات الضرورية جميعها. فمثلاً: من شأن الوصف الكامل لمجموعة من الأصول أن يشتمل (حداً أدنى) على وصف طبيعة الأصول ووصفها الرقمي، مع توضيح لما يعبر عنه الوصف الرقمي مثلاً (تكلفة تاريخية، قيمة عادلة). وقد يستلزم الوصف الكامل لبعض البنود تفسيرات تفصيلية للحقائق المهمة المتعلقة بتلك البنود، مثل: العوامل والظروف التي يمكن أن تؤثر في طبيعتها أو جودتها، والآلية المستخدمة لتحديد الوصف الرقمي المتعلق بها. إلا أنه من المهم أيضاً عدم زيادة حجم تلك المعلومات للحد الذي

تصبح فيه غير اقتصادية نظراً لتجاوز تكلفة هذه المعلومات العائد المتوقع منها، أو غير مفيدة نظراً لعدم وصولها إلى المستخدمين في الوقت المناسب(كفا،2021، ص53).

فيما يتعلق بالحياد فإنه يعني عدم وجود تحيز بهدف زيادة احتمال تلقي المعلومات بشكل إيجابي أو سلبي من المستخدمين، وتكون المعلومات المحاسبية محايدة عندما لا يعرض المركز المالي للمنشاة بصورة أفضل أو أسوأ مما هي عليه في الحقيقة. فمثلاً تعرض الخسائر المتوقعة من عملية مهمة بشكل دقيق في الملاحظات مع جميع الآثار المترتبة عليها عوضاً عن التقليل من شأنها بوصفها خسارة مستقبلية محتملة (Vokshi & Krasniqi, 2017, p. 285).

إن الاختيار المحايد للبدائل المحاسبية يجب أن يكون خالياً وبعيداً عن أي تحيز يؤثر في عملية اتخاذ القرار عن طريق صياغة أسباب لتحقيق هدف او نتيجة محددة مسبقاً(Adrian-Cosmin, 2015, p. 168). فضلاً على ذلك لا يجوز اختيار المعلومات التي تتضمن تفضيلاً أو محاباة لأحد الأطراف المهمة على حساب الأطراف الأخرى، أو التحيز عن طريق توفير هذه المعلومات لجهة معينة دون أخرى. من وجهة نظر(Jonas & Blanchet, 2000) إن الحياد هو تمثيل الموضوعية والتوازن ويتوقف على نية معد التقرير المالي ومقصده الذي يجب أن يسعى إلى عرض الأحداث والتنبؤ بشكل موضوعي بدلاً من التركيز على الأحداث الإيجابية دون الإشارة إلى الأحداث السلبية(رمضان، 2013،ص58).

ومما يدعم الحياد هو توخي الحيطة والحذر عند القيام بالاجتهادات في الظروف التي يحيط بها عدم التأكد. والمقصود بتوخي الحيطة هو ألا تكون الأصول وبنود الدخل مبالغاً فيها، وألا تكون الالتزامات والمصروفات منتقصاً منها. وبالمثل لا يسمح توخي الحيطة بالتقليل من الأصول وبنود الدخل أو المبالغة في الالتزامات والمصروفات. فهذه التحريفات يمكن أن تؤدي إلى المبالغة في الدخل أو المصروفات أو التقليل منها (2:16). ولا تعني المعلومات المحايدة أن تكون المعلومات بدون غرض أو بدون تأثير، بل على العكس من ذلك: تكون المعلومات المالية ملائمة بحسب تعريفها وقادرة على إحداث فرق في قرارات المستخدمين (2:15).

على الرغم من أن الخلو من الخطأ هو أحد متطلبات التمثيل الصادق، إلا أن التمثيل الصادق لا يعني الدقة الكاملة من الجوانب كلها. فالتحرر من الأخطاء لا يعني عدم وجود أخطاء في وصف الظاهرة، وأن الأداة المستخدمة لقياس الظاهرة تم اختبرت وطبقت بشكل صحيح تماماً. بالنظر إلى حالة عدم التأكد المحيطة بالقياس فإن استخدام التقديرات المعقولة يمثل جزءاً أساسياً من إعداد التقارير المالية. ولا تقلل تلك التقديرات من منفعة المعلومات ما دامت موصوفة ومشروحة بشكل واضح ودقيق. مثلاً: إن تقدير السعر أو القيمة لا يمكن تحديده على أنه دقيق أو غير دقيق، لكن التعبير عن ذلك التقدير يمكن أن يكون صادقاً إذا وصِف المبلغ بشكل دقيق وواضح على أنه تقدير مع توضيح طبيعة التقدير وقيوده وعدم وجود أخطاء في اختيار الآلية المناسبة لإجراء ذلك التقدير وتطبيقها (19:2)، (18:2).

إن معظم البيانات المالية عرضة للخطر؛ كونها أدنى من التمثيل الصادق، وهذا لا يعود إلى التحيز؛ وإنما إلى صعوبة التعرف على الأحداث والعمليات التي يجب قياسها من جهة، وصعوبة تصميم أدوات قياس تنسجم مع تلك الأحداث والعمليات واستخدامها من جهة أخرى. فضلاً عن أن بعض العناصر تكون غير مؤكدة تماماً ما يدفع المنشأة إلى عدم الاعتراف بها في بياناتها المالية، ومثال ذلك الشهرة الداخلية المتولدة في الزمن (صفا،2016، ص104).

توصل (Tasios & Bekiaris, 2012, p. 57) إلى أن التمثيل الصادق له دور إيجابي في تعزيز جودة التقارير المالية وفق تصور عينة من المديرين والمحللين الماليين ومراجعي الحسابات. وأظهرت نتائج دراسة (Van et al., 2005, p. 155) أن المنشآت التي تتبنى IAS طواعية لديها استحقاقات تقديرية مماثلة الشركات الأخرى أي إن تبنى معايير المحاسبة الدولية ليس له تأثير في جودة الاستحقاق. يوافقه (Kythreotis, 2014, p. 5) الذي توصل إلى عدم وجود تأثير لاعتماد المعايير الدولية للإبلاغ المالي في خاصية التمثيل الصادق. إلا أن (Yurisandi & Puspitasari, 2015, p. 650) وجد أن التمثيل الصادق انخفض بعد اعتماد المعايير الدولية للإبلاغ المالي. قد يرجع ذلك إلى التوجه نحو القيمة العادلة بوصفها أساساً للقياس وما نجم عنه من استخدام مكثف للتقديرات.

من جهة أخرى انتقد (Christensen, 2010, p. 286) الحياد في الإطار المفاهيمي بوصفه أحد متطلبات التمثيل الصادق، وأشار إلى أن الحياد ربما لا يكون مطلباً يعزز من جودة التقارير المالية. يوافقه (Christensen & Demski, 2007, p. 351) الذي يرى أن إدخال التحيز قد يؤدي إلى زيادة جودة الإبلاغ المالي(Christensen, 2010, p. 288))

تناولت أبحاث أخرى دور حوكمة الشركات في زيادة مصداقية المعلومات الواردة في التقارير المالية، أشارت هذه الأبحاث إلى أن التقرير غير المتحفظ هو دليل قوي على أن التقارير المالية تمثل واقع المنشأة بشكل صادقرمضان،2013،ص 51). ووجد (Simunic et al., 2007, p. 25)) أن تقرير التدقيق يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة للمنشأة عن طريق توفير تأكيد معقول حول الدرجة التي يمثل بها التقرير المالي الظواهر الاقتصادية بصدق وأمانة.

3-1-3-2 الخصائص المعززة:

أولاً ـ القابلية للمقارنة (Comparability):

تتضمن قرارات المستثمرين على الاختيار بين بدائل عدة اكبيع استثمار أو الاحتفاظ به أو الاستثمار في واحدة أو أخرى من المنشآت المعدة للتقارير، ومن ثم تكون المعلومات المالية أكثر فائدة إذا أمكن مقارنتها بمعلومات مشابهة عن منشأة أخرى أو بمعلومات عن المنشأة نفسها في تاريخ سابق (2:24).

يشار إلى قابلية المقارنة بأنها تماثل الخصائص الذي يجعل المقارنة أمراً ممكن التحقق بما يسهل عملية التحليل والتنبؤ لاتخاذ قرارات ذات جودة عالية، ولا شك في أن تعزيز قابلية المقارنة يتطلب الإفصاح المناسب عن السياسات المحاسبية المستخدمة في إعداد المعلومات وأي تغييرات تطرأ عليها. فضلاً عن الآثار المترتبة على تلك التغييرات بما يساعد مستخدمي التقارير المالية على كشف الاختلافات في معالجة الأحداث والعمليات المتشابهة بين المنشآت المختلفة، أو بين الفترات المختلفة داخل المنشأة نفسها. بحيث يمتلكون القدرة على تحديد اتجاهات المركز المالي للمنشأة وأدائها، كما يمكِّن من مقارنة البيانات المالية لمنشآت عدة وتقييم أدائها ومراكزها المالية .(Adrian-Cosmin, 2015, p. 168)

تقاس قابلية المقارنة عن طريق البنود المتعلقة بالتطبيق المتسق للسياسات والإجراءات المحاسبية في المنشأة، وإمكانية مقارنة البيانات المالية للمنشآت المختلفة. يرى (Qingyuan & Lumeng, 2018, p. 2) أن الصعوبات في قياس قابلية المقارنة جعلتها غير مدروسة مقارنة بالخصائص النوعية الأخرى كالملاءمة والموثوقية. لكن عادة ما تقاس قابلية المقارنة باستخدام ستة بنود وهذه البنود هي:

1- التغيرات في السياسات المحاسبية والآثار الناتجة عنها.

2- التغيرات في التقديرات المحاسبية والآثار الناتجة عنها.

3- التعديلات بأثر رجعي الناتجة عن التغيرات في السياسات والتقديرات.

4- إمكانية إجراء مقارنة بين نتائج المنشأة للفترة الحالية ونتائج الفترات السابقة.

5- إمكانية إجراء مقارنة بين التقارير المالية للمنشأة والتقارير المالية المنشآت الأخرى.

6- مدى استخدام المنشأة للنسب والمؤشرات في تقاريرها المالية.

ترتبط قابلية المقارنة بكل من الاتساق consistency والتوحيد uniformity، فمن ناحية أولى يرتبط الاتساق بقابلية المقارنة، إلا أنه مختلف عنها، فالقابلية للمقارنة هي الهدف والاتساق يساعد على تحقيق هذا الهدف. يشير الاتساق إلى استخدام الطرق نفسها لنفس البنود إما من فترة لأخرى داخل المنشأة نفسها وإما لعدد من المنشآت خلال فترة زمنية معينة (2:26). لا يعني مبدأ الاتساق عدم قدرة المنشآت على التحول من طريقة محاسبية لأخرى، فقد تظهر قواعد تنظيمية أو معلومات معينة تدفع المنشآت إلى تغيير تقديراتها وأحكامها وسياساتها، مثل ظهور معلومات حول أصول معينة تدفع المنشأة إلى تغيير تقديراتها بشأن العمر المتوقع لهذه الأصول، إلا أنه يجب عليها إثبات أفضلية السياسات المتبعة في المدة الأخيرة على السياسات القديمة، والإفصاح عن أسباب هذه التغييرات وآثارها.

إن أوجه التشابه والاختلاف الحقيقية تنشأ عن تشابه والظروف التي تتأثر بها المنشآت واختلافها، أو الظروف التي تواجه منشأة معينة في الفترات الزمنية المتعاقبة، ولا تنبع من تشابه أساليب القياس وطرق الإفصاح واختلافها. لذلك فإن المعلومات المالية تصبح أكثر فائدة كلما استُخدمت طرق وأساليب متماثلة للقياس والإفصاح

عن الأحداث المتشابهة، فعلى الرغم أنه يمكن تمثيل ظاهرة اقتصادية تمثيلاً صادقاً بطرق عدة إلا أن السماح باستخدام طرق بديلة لقياس الظاهرة نفسها يقلص من مدى قابليتها للمقارنة (2:29). ولذلك تتمثل التوجهات الأخيرة لمجلس معايير المحاسبة الدولية في تقليل طرق المحاسبة البديلة والتركيز على الجوهر الاقتصادي للأحداث (Kythreotis, 2014, p. 11). والأساس المنطقي وراء تقليل تلك البدائل هو اتباع نهج متسق يعمل رادعاً لمنع المنشأة من اختيار بدائل مقبولة في فترات زمنية مختلفة بهدف تحقيق نتائج إيجابية لتضليل مستخدمي التقارير المالية وإظهار المنشأة بوضع أفضل(Harrowell, 1967, pp. 403–404) (Cheung et al., 2010, p. 156).

ناقش (Ross et al., 2019, p. 69) أثر تطبيق المعايير الدولية للإبلاغ المالي على قابلية المقارنة للمعلومات المالية، وتوصل إلى أن قابلية المقارنة تزداد في البلدان ذات جودة التدقيق الأعلى أو تلك التي تلتزم بالمعايير الدولية للإبلاغ المالي. ودرس (A. Chen & Gong, 2019, p. 14) تأثير قابلية المقارنة في جودة المعلومات المالية، وذلك باستخدام مؤشر الاستحقاقات، وأظهرت النتائج أن قابلية المقارنة لها دور كبير في تحسين بيئة المعلومات. وتوصل (Elsiddig Ahmed, 2020, pp. 12–13) إلى وجود ارتباط سلبي بين جودة الأرباح وقابلية المقارنة وفقاً لمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية.

ثانياً ـ قابلية التحقق (Reliability):

تساعد قابلية التحقق في طمأنة مستخدمي التقارير المالية في أن المعلومات المالية تمثل بصدق الظواهر الاقتصادية التي تهدف إلى تمثيلها. وتعني قابلية التحقق أنه بإمكان القائمين على عملية القياس الذين يكونون على قدر من المعرفة والاستقلال التوصل إلى توافق في الآراء، وليس بالضرورة أن يكون اتفاقاً كاملاً على أن قيم التقارير المالية تمثل بدقة الظواهر الاقتصادية التي تدعي أنها تمثلها، وأن عملية القياس تمت دون أخطاء أو تحيز. يجب أن تستند التقارير المالية إلى حقائق لا تتأثر بالحكم الذاتي للشخص الذي يجري القياس أو تقييم التقارير المالية (Gjoni-Karameta et al., 2021, p. 38).

لا تستدعي هذه الخاصية ضرورة أن تظهر المعلومات الكمية في صورة تقدير لمبلغ محدد حتى يجري التحقق من صحتها، بل توفر إمكانية التحقق على نطاق من القيم المحتملة والاحتمالات المتعلقة بها (2:30). يمكن أن يكون التحقق مباشراً أو غير مباشر. التحقق المباشر هو التأكد من مبلغ أو وصف معين عن طريق الوسائل المباشرة كالملاحظة أو العد أو القياس. في حين يستند التحقق غير المباشر إلى نموذج أو صيغة معينة بحيث تحتسب المخرجات باستخدام الطريقة المتبعة نفسها. ومثال ذلك التحقق من المبلغ الدفتري للمخزون عن طريق فحص المدخلات (الكميات والتكاليف) وإعادة احتساب مخزون آخر المدة باستخدام نفس افتراضات تدفق التكاليف مثلاً طريقة الوارد أولاً صادر أولاً (2:31).

إلا أنه في حالات أخرى قد يكون من غير الممكن التحقق من بعض التفسيرات والتوضيحات، ولاسيما في حالة التنبؤ، عندها يكون من الضروري الإفصاح عن الافتراضات الأساسية وطرق جمع المعلومات والعوامل والظروف الأخرى المتعلقة بتلك المعلومات (2:32). لمساعدة المستخدمين إذا كانوا يستطيعون استخدام تلك المعلومات أم لا.

ثالثاً ـ قابلية الفهم (Understandability):

يرى (Harrowell, 1967, p. 4) أن التقارير المالية عبارة عن رسالة، ويدعو إلى ضرورة جعل هذه الرسالة واضحة عن طريق تجنب العبارات الغامضة وأي تفاصيل أخرى غير مفيدة. لكي تكون المعلومات مفيدة يجب أن تعمل بوصفها حلقة وصل بين المستخدمين والقرارات التي يتخذونها، تتمثل حلقة الوصل هذه في قابلية الفهم (قمان & علي ، 2019، ص132). يشار إلى قابلية الفهم بأنها تصنيف المعلومات المالية وتوصيفها وعرضها بوضوح وإيجاز(Mbobo & Ekpo, 2016, p. 187). وتتعلق هذه الخاصية بأربعة مكونات أساسية هي:

1- التنظيم الجيد للتقارير المالية.

2- إدراج ملاحظات وتوضيحات لشرح المصطلحات التقنية.

3- الإفصاح عن القضايا المتعلقة بحساب معين في الملاحظات.

4- توافر الجداول والرسوم البيانية.

على الرغم من أن بعض الظواهر الاقتصادية معقدة بطبيعتها، ولا يمكن جعلها سهلة الفهم، إلا أن استبعاد المعلومات الملائمة والممثلة بشكل صادق وإن كانت معقدة يؤدي إلى جعل التقارير المالية مضللة وغير كاملة (2:35). ولذلك فإن تضمين التقارير المالية بالمعلومات المتعلقة بهذه الظواهر يشكل ضرورة لصنع القرار عند مستخدمي التقارير المالية (Adrian-Cosmin, 2015, p. 168).

يفترض الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة الدولية أن المعلومات الواردة في التقارير المالية مفهومة لأولئك الذين لديهم مستوى معقول من المعرفة حول الأعمال والأنشطة التجارية ورغبة في قراءة التقارير المالية بعناية معقولة. ومع ذلك فإن الإطار نفسه يشير إلى أن مستخدمي التقارير المالية قد يحتاجون أحياناً إلى الاستعانة بالمستشارين والمحللين الماليين لفهم بعض الظواهر الاقتصادية المعقدة (كفا،2021، ص54).

مما سبق يمكننا القول: إن قابلية الفهم لا تعتمد الخصائص المتعلقة بالمعلومات المالية فقط، بل تعتمد أيضاً خصائص المستخدمين مثل مستوى التعليم والإدراك وكمية المعلومات السابقة المتوفرة لديهم، الأمر الذي يجعل من هذه الخاصية حلقة وصل بين خصائص المعلومات من جهة وخصائص المستخدمين من جهة أخرى.

قدم (Tasios & Bekiaris, 2012, p. 57) دليلاً على وجود علاقة إيجابية قوية نسبياً بين خاصية قابلية الفهم وجودة التقارير المالية، وذلك وفق تصورات عينة من المحللين الماليين ومراجعي الحسابات والمديرين والموظفين. ويرى (Beretta & Bozzolan, 2004, p. 285) أن الإفصاح عن المعلومات له قيمة كبيرة خاصة عندما توفر الملاحظات مزيداً من الفهم للمعلومات المتعلقة بالأرباح. إلا أن (Elsiddig Ahmed, 2020, pp. 13–12) توصل إلى عدم وجود علاقة بين جودة الأرباح وإمكانية فهمها وفقاً لمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية.

رابعاً ـ التوقيت الملائم (Timeliness):

يشار إلى التوقيت الملائم بأنه إتاحة المعلومات لصانعي القرار في الوقت المناسب بحيث تكون قادرة على التأثير في قراراتهم (2:33). وبناءً عليه فإن المعلومات الواردة في التقارير المالية تكون ذات معنى إذا قُدّمت من الناحية الزمنية وقت الحاجة إليها بما يمكّن مستخدمي التقارير المالية من الاسترشاد بها في تكوين آرائهم واتخاذ

قراراتهم ضمن الإطار الزمني المفيد(رمضان، 2013، ص64). فالتأخير في تقديم التقارير المالية يزيد من مستوى عدم التأكد المرتبط بقرارات المستثمرين، ما يؤدي إلى انخفاض فعالية قرارات الاستثمار عن طريق التوجيه غير السليم للمدخرات (صفا، 2016، ص112).

تقاس جودة التوقيت المناسب عادة بالفرق بين نهاية العام وتاريخ إصدار تقرير التدقيق (Gjoni-Karameta et al., 2021, p. 37). بشكل عام كلما كانت المعلومات قديمة كانت أقل فائدة، ومع ذلك فإن بعض المعلومات لا يزال من الممكن عدَّها في الوقت المناسب بعد فترة زمنية طويلة من نهاية السنة المالية لأن بعض المستخدمين ـ مثلاً ـ قد يحتاجون إليها في تحديد اتجاهات الأداء المالي في المنشأة وتقييمها(Achim, 2014, p. 96).

تتمثل المشكلة الرئيسة للتقارير المالية في عدم مراعاتها للتوقيت المناسب، إذ تعد تلك التقارير عن فترة زمنية طويلة نسبياً، وتنشر بعد نهاية السنة المالية، وهذا يجعلها قاصرة عن الوفاء باحتياجات مستخدمي التقارير المالية (صفا،2016، ص113). وفقاً لـ (Cuong and Ly 2017) يُفعَّل التوقيت المناسب باستخدام تواتر التقارير المالية، وهو مفهوم مرتبط بالوقت الذي يستغرقه نشر المعلومات المالية (Gjoni-Karameta et al., 2021, p. 38). إذ يجري إصدار تقارير مالية دورية لفترة أقل من سنة لتوفير معلومات عن أداء المنشأة ومركزها المالي في الوقت المناسب.

تناولت دراسات عدة العوامل التي قد تؤثر في توقيت التقارير المالية، حيث أشار(Ha et al., 2018, p. 294) إلى أن التقارير المالية الموحدة وجودة التدقيق وحجم المنشأة و وربحيتها هي المتغيرات التي تؤثر في توقيت التقارير المالية. وفقاً لـ Basu 1997 إن المنشآت التي لديها أنباء سارة تنشر تقاريرها المالية قبل المنشآت الأخرى. يوافقه (Afify, 2009, p. 79) الذي يعتقد أن المنشآت لن تكون مستعدة للإفصاح عن أنباء غير سارة للمستخدمين، لذلك من المرجح أن تتأخر في نشر تقاريرها المالية. وتوقع (Owusu-Ansah & Leventis, 2006, p. 273) أن التأخيرات في منشآت التدقيق الكبرى أقل مقارنة بغيرها، وذلك بخلاف نتائج الدراسات الأخرى التي ترى أن منشآت التدقيق الكبرى تميل للقيام بإجراءات تدقيق أطول لتعزيز جودة التدقيق(Ha et al., 2018,

(Alkhatib & Marji, 2012, p. 297). الأمر الذي يظهر سلباً في توقيت التقارير المالية. في حين توصل (Silva Junior et al., 2017, p. 44) إلى أن معدل الربح وحجم منشأة التدقيق يؤثر سلباً في توقيت التقارير المالية. وأظهرت نتائج دراسة (LEV, 1989) أن توقيت التقارير المالية انخفض بعد اعتماد المعايير الدولية للإبلاغ المالي، وقد يرجع ذلك إلى زيادة متطلبات الإفصاح الإلزامي في هذه المعايير، ومن ثم فإن المنشآت تحتاج إلى وقت أطول لإعداد تقاريرها المالية. أشار (Christensen, 2010, p. 295) إلى إن المعلومات المحاسبية متأخرة بطبيعتها مقارنة بمصادر المعلومات الأخرى. ومع ذلك فإنها تؤثر بشكل كبير في مصادر المعلومات الأخرى التي عادة ما تتوفر في الوقت المناسب.

قد يكون من الصعب تعظيم تلك الخصائص جميعاً في الوقت نفسه، حيث تستدعي بعض الحالات إجراء مفاضلة بين الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية. ومن أمثلة ذلك المفاضلة بين ملاءمة الظاهرة الاقتصادية وتمثيلها الصادق عند الاختيار بين نموذجي التكلفة التاريخية والقيمة العادلة (صفا، 2016، ص117). فقد تكون المعلومة الأكثر ملاءمة هي تقدير تحيط به درجة مرتفعة من عدم التأكد بحيث لا تقدم تلك المعلومة تمثيلاً صادقاً بدرجة كافية. في مثل هذه الحالة تكون المعلومة المفيدة هي تقدير آخر أقل ملاءمة لكنه يخضع لدرجة أقل من عدم التأكد المحيط بالقياس.

مما سبق يمكننا القول إن المعلومات المفيدة هي معلومات ملائمة وتمثل بصدق الظواهر الاقتصادية التي تهدف إلى تمثيلها، بحيث لا يمكن الاستغناء عن أي خاصية من هاتين الخاصيتين، بل يتطلب الأمر الموازنة بينهما. ويدعو الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة المالية إلى تحقيق هذا التوازن، إلا أنه لا يقدم مبادئ توجيهية كافية بشأن ذلك بخلاف الإشارة إلى الحكم المهني (Christensen, 2010, p. 293).

3-1-4 محددات جودة التقارير المالية:

تستند جودة التقارير المالية إلى جودة كل جزء من عملية إعداد التقارير المالية، يمكن وضع مجموعة المحددات التي تؤثر في جودة التقارير المالية وعن طريق استقراء الأبحاث المتعلقة بهذه الجودة وفق الآتي:

3-1-4-1 خصائص المنشأة بوصفها محددات لجودة التقارير المالية

تمارس منشآت الأعمال أنشطتها ضمن بيئات وظروف مختلفة، وتكتسب كل منشأة خصائص معينة وفقاً لبيئتها وظروفها، بحيث تختلف خصائص المنشآت باختلاف ظروف أنشطة الأعمال وبيئاتها. يؤثر اختلاف هذه الخصائص في المخاطر وفرص النمو والأداء، ويحدد درجة المرونة التي تتمتع بها الإدارة في الاختيار بين البدائل المحاسبية. لذلك اختبرت كثير من الأبحاث العلاقة بين الخصائص التشغيلية للمنشأة وجودة التقارير المالية. وحددت هذه الأبحاث الحجم، والأداء، والنمو، والرافعة المالية بوصفها أهم الخصائص التشغيلية التي تؤثر في جودة التقارير المالية. لذلك نعرض فيما يأتي البحث المحاسبي حول طبيعة الأثر المرتبط بهذه الخصائص في جودة التقارير المالية.

أولاً: حجم المنشأة

يعد حجم المنشأة أحد أهم الخصائص التي تؤثر في جودة التقارير المالية (P. Dechow et al., 2010, p. 382)، يقاس حجم المنشأة عن طريق إجمالي الأصول عادة (Akhgar & Karami, 2014, p. 449). تناولت دراسات عدة العلاقة بين حجم المنشأة وجودة التقارير المالية، وتوصلت إلى أدلة متباينة، فقد أشار كل من (Dwi Shehu, 2012, p. 47)، (Soyemi & Olawale, 2019a, p. 445) (Lusi Tyasing Swastika, 2013, p. 77) إلى وجود علاقة إيجابية بين حجم المنشأة وجودة التقارير المالية. ويمكن تفسير ذلك بالتكاليف الثابتة المرتبطة بالحفاظ على إجراءات الرقابة الداخلية اللازمة، وذلك على خلاف المنشآت صغيرة الحجم التي من المحتمل أن تعاني أوجه قصور في الرقابة الداخلية بسبب عدم قدرتها على تحمل مثل تلك التكاليف (P. Dechow et al., 2010, p. 382). في حين توصل كل من (Hassan & Farouk, 2014a, p. 99)، (Takhtaei & Mousavi, 2012, p. 290) إلى وجود علاقة سلبية بين حجم المنشأة وجودة الاستحقاقات بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية. وعلى النقيض من ذلك توصل كل من (Waweru & Riro, 2013a, p. 58) إلى عدم وجود تأثير لحجم المنشأة في جودة التقارير.

ثانياً ـ أداء المنشأة (الربحية):

يمثل أداء المنشأة نتيجة أعمالها، ويشار إليه عادة عن طريق ربحتها، تتضمن مقاييس الربحية كلاً من صافي الدخل، والدخل الشامل، والعائد على الأصول، والعائد على حقوق الملكية. تناول البحث المحاسبي تأثير ربحية المنشأة في جودة التقارير المالية، إذ توصل (Soyemi & Olawale, 2019a, p. 459)، (Ramadan, 2015, p. 145)، (Hassan & Ahmed, 2012, p. 214) إلى وجود علاقة إيجابية بين ربحية المنشأة وجودة التقارير المالية مقاسة بجودة المستحقات، ما يشير إلى دورها في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. ويُتَوقع وجود علاقة إيجابية بين ربحية المنشأة وجودة الإفصاح؛ إذ تقوم المنشآت الرابحة بالإفصاح عن المزيد من المعلومات من أجل الحصول على ردود فعل إيجابية من مستخدمي البيانات المالية، الأمر الذي يظهر إيجاباً في سعر السهم والمؤشرات الأخرى. في حين تخفي المنشآت ذات الأداء المنخفض أداءها، ومن المحتمل أن تتورط بممارسات إدارة الأرباح لتجنب مخالفة عقود الدين أو من أجل الحصول على مكافآت. إلا أن (Alexander & Hengky, 2017a, p. 8)، (Warrad, 2017, p. 62) توصلا إلى وجود علاقة سلبية بين ربحية المنشأة وجودة المستحقات بوصفه مؤشراً إلى إدارة الأرباح. ويمكن تفسير ذلك أنه في حال زيادة ربحية المنشآت على حد معين يصبح من المحتمل أن تتلاعب هذه المنشآت بالبيانات المحاسبية وتختار البدائل التي تؤدي إلى تخفيض الربح وذلك من أجل تجنب التكاليف التنظيمية والسياسية مثل الضرائب (P. Dechow et al., 2010, p. 382). من جهة أخرى لم يجد (Gunawan et al., 2015, p. 1)، (Hassan & Farouk, 2014b, p. 99) أي علاقة بين صافي الدخل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية.

ثالثاً ـ النمو:

يشير النمو إلى درجة التغير في العمليات الأساسية للمنشأة. ولما كانت الأرباح تلخص أداء المنشأة وعملياتها الأساسية في الفترة المالية، فلا بدَّ أن يؤثر النمو في أداء المنشأة وجودة تقاريرها المالية. تناولت أبحاث عدة العلاقة بين ارتفاع معدلات النمو في المنشأة وجودة التقارير المالية، وتوصلت إلى أدلة متضاربة فمثلاً، توصل كل من (Soyemi & Olawale, 2019b, p. 459) (Akhgar & Karami, 2014, p. 10) إلى وجود ارتباط إيجابي

بين ارتفاع معدلات النمو وممارسات إدارة الأرباح . فضلاً على ذلك وجد (Nissim & Penman, 2000) أن النمو المرتفع يؤثر سلباً في استمرارية الأرباح التي تعد أهم خاصية من خصائص الأرباح، الأمر الذي يظهر سلباً في جودة التقارير المالية. لكن (P. Dechow et al., 2010, p. 382) يعتقد أنه حتى لو كانت الأرباح أقل استمرارية فإنه من الممكن أن تحسن منفعة القرار، وأكد (AL-Tahat, 2015, p. 6) أن النمو له تأثير إيجابي في توقيت التقارير المالية. وأشارت أبحاث عدة في مجال التمويل إلى أن خصائص المنشأة مثل النمو يمكن أن تتنبأ بسعر السهم في المستقبل.

رابعاً ـ الرافعة المالية:

يشير الرفع المالي إلى مدى استناد المنشأة إلى الاقتراض لتمويل أصولها وعملياتها التشغيلية، ويظهر مستوى الرفع المالي درجة المخاطرة التي قد تتعرض لها المنشأة في حال عدم الوفاء بالتزاماتها تجاه الدائنين والمقرضين (نويجي & محمد، 2018، ص20) ، ناقشت دراسات عدة العلاقة بين درجة الرافعة المالية وجودة التقارير المالية وتوصلت هذه الدراسات إلى نتائج متباينة، فقد توصلت مجموعة من الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين الرافعة المالية وجودة التقارير المالية. وأشار كل من (Hassan & Farouk, 2014b, p. 99)، (Echobu et al., 2017, p. 20) إلى دور الرافعة المالية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح . وتوصل (Craig & Diga, 1998, p. 267) إلى وجود علاقة إيجابية بين درجة الرفع المالي وجودة الإفصاح، ويفسر ذلك بأن المنشآت ذات الرافعة المالية الأعلى تفصح عن المزيد من المعلومات لتلبية احتياجات الدائنين والمقرضين. وهذه المنشآت لديها تكاليف وكالة أعلى، ولما كانت جودة التقارير المالية تسهم في تخفيض تكاليف الوكالة والتمويل، فمن المحتمل أن تتجه هذه المنشآت إلى تحسين جودة التقارير المالية للاستفادة من المنافع المرتبطة بها (Hassan, 2013, p. 151). من جهة أخرى توصلت دراسات أخرى (Waweru & Riro, 2013b, p. 43)، (Davidson et al., 2005, p. 260) إلى وجود ارتباط إيجابي بين الرافعة المالية و إدارة الأرباح، يرجع ذلك إلى ارتباط الرافعة المالية بمخاطر الإفلاس والتقاضي ما يؤدي إلى ميل الإدارة للتلاعب بالتقارير المالية والقيام بممارسات إدارة الأرباح لتجنب مخالفة عقود الدين (Hassan, 2013, p. 151). على النقيض من ذلك؛ توصلت بعض الدراسات (Ball &

(Shivakumar, 2005a, p. 46)، (Alexander & Hengky, 2017b, p. 13) إلى عدم وجود أي علاقة معنوية بين الرافعة المالية وجودة التقارير المالية.

3-1-4-2 الحوكمة:

يشكل موضوع حوكمة الشركات Corporate Governance أحد أبرز المجالات التي لقيت اهتماماً كبيراً في السنوات الماضية. فعلى الرغم من كونه ليس موضوعاً جديداً في بيئة الأعمال والوسط الأكاديمي والتنظيمي عموماً، إلا أن التطورات الأخيرة التي شهدتها بيئة الأعمال المعاصرة كالأزمات المالية وفضائح الشركات التي تعود بشكل أساسي لانتشار الاحتيال، وضع كثيراً من التحديات أمام مهنة المحاسبة والتدقيق، الأمر الذي استدعى ضرورة تفعيل آليات حوكمة الشركات. يعتقد (Bushman & Smith, 2001, p. 234) أن الهدف الرئيس لبحوث الحوكمة في المحاسبة هو تقديم دليل حول قدرة المعلومات على التقليل من تكاليف الوكالة و الحد من تضارب المصالح بين الإدارة والأطراف الأخرى.

يشير مصطلح حوكمة الشركات في معنى محدد إلى مجموعة من الآليات التي تعمل على ضمان مصالح حملة الأسهم إزاء السلوك النفعي الذي قد تسلكه الإدارة بوصفها القائمة على إدارة المنشأة وفقاً لنظرية الوكالة. ويشير في معناه العام إلى نظام متكامل من السياسات والنظم والإجراءات التي ترتبط بالنظم داخل المنشأة وخارجها وآليات اتخاذ القرار لحماية مصالح أصحاب المصلحة بشكل عام كالمستثمرين والمقرضين وغيرهم (يوسف، 2005،ص.221)

عرفت منظمة التعاون والتنمية OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) حوكمة الشركات بأنها " النظام الذي يجري عن طريقه توجيه المنشأة ومراقبتها، والذي يحدد هيكل توزيع السلطة والمسؤولية بين الأطراف المختلفة مع توضيح القواعد والإجراءات المتعلقة باتخاذ القرارات فيها. وبذلك تمثل حوكمة الشركات الهيكل الذي يحدَّد عن طريقه أهداف المنشأة ووسائل تحقيق هذه الأهداف والرقابة على الأداء.

تقسم آليات حوكمة الشركات بشكل أساسي إلى نوعين من الآليات: داخلية وخارجية. وتعمل هذه الآليات معاً بوصفها نظاماً متكاملاً لضبط سلوك الإدارة وأدائها. تتضمن الآليات الداخلية الدور الإشرافي والرقابي الذي يقوم به مجلس الإدارة Board of Directors، واللجان التابعة له، ولاسيما لجنة التدقيق Audit Committee. أما الآليات الخارجية للحوكمة فتتضمن عدداً من الآليات من بينها التشريعات والقوانين التي تصدر ودور مدقق الحسابات الخارجي. تهدف هذه الآليات إلى تحقيق التوازن بين مصالح الاطراف جميعها بما يظْهَر إيجاباً في أداء المنشأة وجودة التقارير المالية. ولذلك سوف نتناول فيما يأتي آليات حوكمة الشركات لكونها تؤدي دوراً أساسياً في ضمان جودة التقارير المالية.

أولاً ـ مجلس الإدارة (Board of Directors):

يمثل مجلس الإدارة إحدى الآليات الداخلية لحوكمة الشركات (Kemebradikemor Embele, 2019, p. 34). وفقاً لنظرية الوكالة يتحمل مجلس الإدارة مهمة الإشراف والرقابة على الإدارة التنفيذية بوصفه ممثلاً عن المساهمين بهدف تحقيق تقارب المصالح بين الأطراف المختلفة في المنشاة (Hidayat & Utama, 2017, p. 139). وهو يتولى مهمة تحديد الأهداف الاستراتيجية ووضعها موضع التنفيذ الفعلي وتقديم معلومات عن أنشطة المنشأة بهدف التقليل من عدم تماثل المعلومات وتعزيز جودة التقارير المالية (K. Johl et al., 2013, p. 810). يضمن التكوين السليم لمجلس الإدارة إنشاء آلية فعّالة لحوكمة الشركات ونظام الرقابة الداخلية، الأمر الذي يظهر إيجاباً في جودة التقارير المالية(Saidu & Aifuwa, 2020, p. 1). وقد ناقشت دراسات عدة أثر السمات المختلفة لمجلس الإدارة على فاعلية نظام الرقابة الداخلية وجودة التقارير المالية.

فيما يتعلق بحجم مجلس الإدارة؛ يؤثر حجم مجلس الإدارة في الدور الإشرافي والرقابي لمجلس الإدارة، ويقيم حجم مجلس الإدارة جنباً إلى جنب مع تنوع الخبرات المهنية (Vitolla et al., 2020a, p. 8). تتضمن المجالس الكبيرة عدداً أكبر من المديرين الذين يقومون بوظائف الإشراف والرقابة. وفقاً لذلك يتوقع أن تكون المجالس الكبيرة أكثر كفاءة وقدرة على حل المشكلات، لكن نتائج الدراسات قدمت أدلة متضاربة حول تأثير حجم مجلس الإدارة في جودة التقارير المالية؛ فقد توصل كل من (Hidayat & Utama, 2017, p. 137)، (Johl et al.,

2015, p. 238) إلى وجود علاقة إيجابية بين حجم مجلس الإدارة وأداء المنشأة مقاساً بمعدل العائد على الأصول. وأشار كل من (Alzoubi, 2018, p. 23)، (Phuong & Hung, 2020, p. 298)، (Kamolsakulchai, 2015, p. 328) إلى وجود ارتباط سلبي بين حجم مجلس الإدارة والاستحقاقات الاختيارية. فضلاً على ذلك أظهرت نتائج دراسة كل من (Kankanamage, 2015, p. 37) (Vitolla et al., 2020b, p. 8) وجود علاقة إيجابية بين حجم مجلس الإدارة وشفافية الإفصاح بوصفه مؤشراً على جودة التقارير المالية. يمكن تفسير هذه النتائج بأن المجالس الأكبر قادرة على تخصيص المزيد من الجهد والوقت لأغراض الرقابة والإشراف على الإدارة، فعن طريق تضافر الجهود والخبرات توزيع عبء العمل تستطيع هذه المجالس الحد من ممارسات إدارة الارباح وتعزيز جودة التقارير المالية. وعلى النقيض من ذلك توصل كل من (Bennedsenac et al., 2006, p. 19)، (Ujunwa, 2012, p. 657) إلى أن حجم مجلس الإدارة له تأثير سلبي في أداء المنشأة. وأشار (Alves, 2011a, p. 141) إلى وجود ارتباط إيجابي بين حجم مجلس الإدارة و ممارسات إدارة الأرباح. ويرى (Saidu & Aifuwa, 2020, p. 4) أن المجالس الكبيرة قد تسهم في تفعيل وظائف الإشراف والرقابة على الإدارة لكن الآثار السلبية المتمثلة في ضعف عملية اتخاذ القرار قد تفوق الآثار الإيجابية لهذه المجالس. ويعتقد (Hidayat & Utama, 2017, p. 139) (Habbash, 2010, p. 143) أن تأثير حجم مجلس الإدارة في جودة التقارير المالية مرتبط بمدى تعقيد أنشطة المنشأة، **وفقاً لذلك ترى الباحثة أنه من المهم حقاً أن يناسب حجم مجلس الإدارة مستوى التعقيد في عمليات المنشأة، فمثلاً تسهم المجالس الكبيرة في تحسين أداء المنشآت ذات العمليات المعقدة في حين تؤثر سلباً في المنشآت ذات العمليات الأقل تعقيداً.**

فيما يتعلق بتركيبة مجلس الإدارة واستقلاليته؛ يتكون أعضاء مجلس الإدارة بشكل عام من نوعين من الأعضاء؛ أعضاء من خارج الإدارة التنفيذية يعرفون بالأعضاء المستقلين وأعضاء من داخل الإدارة التنفيذية. يعد وجود أعضاء مستقلين في مجلس الإدارة أداة فعّالة للرقابة على الإدارة والحد من السلوكيات النفعية، ومن ثم فإنه من المرجح أن يكون لهم دور مهم في تعظيم مصالح المساهمين وتعزيز جودة التقارير المالية، وقدمت دراسات عدة أدلة تدعم هذا وجهة النظر هذه، إذ توصل كل من (Alzoubi, 2018, p. 23)، (Nugroho & Eko,

(Roodposhti & Chashmi, 2011, p. 4143)إلى وجود علاقة سلبية بين استقلالية مجلس الإدارة والاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى أن لها دوراً في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأشار (Hidayat & Utama, 2017, p. 137) إلى وجود علاقة إيجابية بين استقلالية مجلس الإدارة و معدل العائد على الأصول بوصفه مؤشراً على أداء المنشأة. فضلاً عن ذلك قدم كل من (Budi & Khozen, 2021, p. 8)، (Saiful et al., 2012, p. 201) أدلة على أن لها تأثيراً إيجابياً في جودة الإفصاح. ومع ذلك توصل (K. Johl et al., 2013, p. 238) إلى عدم وجود تأثير لاستقلالية مجلس الإدارة في أداء المنشأة وشفافية التقارير المالية. وأكد كل من (Kamolsakulchai, 2015, p. 331)، (Kemebradikemor Embele, 2019, p. 44)، (Góis, 2009, p. 2)، (Chalaki et al., 2012, p. 223) عدم وجود علاقة بين استقلالية مجلس الإدارة والاستحقاقات الاختيارية بوصفه بديلاً لإدارة الأرباح، ما يشير إلى عدم وجود تأثير لاستقلالية مجلس الإدارة في جودة التقارير المالية.

فيما يتعلق بازدواجية الرئيس التنفيذي؛ يدعو أنصار نظرية الوكالة إلى ضرورة الفصل بين دور الرئيس التنفيذي و رئيس مجلس الإدارة، ويؤكد (Fama & Jensen, 1983, p. 10) أن الفصل بين وظائف الإدارة والرقابة يعزز فعالية قرارات مجلس الإدارة ويسهم في التقليل من تكاليف الوكالة، إذ يؤدي الجمع بين هذه الوظائف إلى زيادة سلطة المدير ويتيح له الفرصة لتحقيق مصالحه الخاصة على حساب مصلحة المساهمين. ثم إن تقسيم الأدوار بين رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي مهم لجعل مجلس الإدارة أكثر استقلالية (Coombes & Wong, 2004, p. 42). في المقابل يعتقد أنصار نظرية الإشراف بأن المدير سوف يتصرف بما يحقق مصلحة المساهمين ما دامت التعويضات تتحدد على أساس أداء المنشأة. بناء على ذلك سيكون لازدواجية الرئيس التنفيذي تأثير إيجابي في أداء المنشأة، فضلاً عن دورها في وضع الأهداف الاستراتيجية وتسهيل اتخاذ القرارات التشغيلية مع الحد الأدنى لتدخل مجلس الإدارة (Y.-F. Lin, 2005, p. 824). تناولت دراسات عدة تأثير ازدواجية الرئيس التنفيذي في جودة التقارير المالية. دعمت نتائج الدراسات عموماً افتراضات نظرية الوكالة؛ حيث وجد (Abdul Rahman & Haniffa, 2005, p. 40) أن ازدواجية الرئيس التنفيذي لها تأثير سلبي في معدل العائد على

الأصول بوصفه مؤشراً لأداء المنشأة. وتوصل (Boulila Taktak, 2014, p. 79)، (Klein, 2002, p. 1)، (Nugroho & Eko, 2011, p. 1) إلى وجود علاقة إيجابية بين ازدواجية الرئيس التنفيذي والاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى أن لها دوراً في زيادة ممارسات إدارة الأرباح.

أما فيما يتعلق بتكرار اجتماعات مجلس الإدارة؛ يشار إلى تكرار اجتماعات مجلس الإدارة على أنه مقياس لنشاط المجلس والنزاهة في العمل، ويتوقع أن يؤدي تواتر الاجتماعات إلى تعزيز جودة التقارير المالية نتيجة الرقابة المستمرة على أنشطة الإدارة وقراراتها (Vitolla et al., 2020a, p. 8)، ويتوقع أن يكون لتكرار الاجتماعات تأثير إيجابي في اكتشاف المشكلات وإيجاد الحلول المناسبة لها، ومن ثم تحسين عملية التشغيل(Kamolsakulchai, 2015, p. 331). ناقشت دراسات عدة تأثير تواتر اجتماعات مجلس الإدارة في جودة التقارير المالية وقدمت أدلة متباينة؛ فقد توصل (Phuong & Hung, 2020, p. 298) إلى وجود علاقة سلبية بين تكرار اجتماعات مجلس الإدارة والاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى دور هذه الاجتماعات في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأشارت بعض الدراسات إلى وجود تأثير إيجابي لتكرار الاجتماعات في شفافية البيانات المالية(Kankanamage, 2015, p. 36) ، وجودة الإفصاح (Vitolla et al., 2020a, p. 8). إلا أن (Johl et al., 2015, p. 238) وجد علاقة سلبية بين تكرار اجتماعات مجلس الإدارة والعائد على الأصول بوصفه مؤشراً لأداء المنشأة . قد يرجع ذلك إلى أن تلك الاجتماعات تتطلب المزيد من الوقت والنفقات، الأمر الذي قد يؤثر في أداء المنشأة عن طريق توجيه مواردها نحو أنشطة أقل إنتاجية.

فيما يتعلق بالخبرة في مجلس الإدارة؛ تعني الخبرة أن يمتلك أعضاء مجلس الإدارة التعليم المهني والأكاديمي بدرجة كافية في مجالات المحاسبة والمالية، حيث تفيد المعرفة المالية والمحاسبية في فهم القضايا المتعلقة بالتقارير المالية، فعن طريق هذه المعرفة يمكن لمجلس الإدارة اكتشاف مكامن الخطأ في البيانات المالي، الأمر الذي يجعل الإدارة أقل ميلاً للتلاعب بالبيانات المالية من أجل تحقيق مصالحها الذاتية. لذلك يعتقد بأن الخبرة المالية المحاسبية في مجلس الإدارة تسهم في تعزيز الثقة بالبيانات المالية (Kemebradikemor Embele, 2019, pp. 33–35). قدمت دراسات عدة أدلة حول أهمية خبرة مجلس الإدارة في تعزيز جودة

التقارير المالية، حيث وجد (Johl et al., 2015, p. 238) علاقة إيجابية بين خبرة مجلس الإدارة والعائد على الأصول بوصفه مقياساً لأداء المنشأة، وتوصل كل من (Kankanamage, 2015, p. 236) (Alzoubi, 2018, p. 2014) إلى أن لها دوراً إيجابياً في الحد من ممارسات إدارة الأرباح عن طريق تحسين جودة الاستحقاقات والإبلاغ المالي. من جهة أخرى توصل (Yunos, 2011, p. 163) إلى عدم وجود علاقة بين خبرة مجلس الإدارة ومستوى التحفظ بوصفه بديلاً لجودة في التقارير المالية.

فيما يتعلق بتنوع مجلس الإدارة؛ يشار إلى التنوع بأنه النسبة المئوية للنساء والأقليات في مجلس الإدارة(Carter et al., 2002, p. 34). أي التكوين الجنسي والعرقي والثقافي في مجلس الإدارة. يعتقد أن التنوع مهم لتعزيز قيمة المنشأة في الأجل القصير والطويل لما له من دور كبير في فهم تنوع السوق وزيادة الحصة السوقية للمنشأة. فضلاً عن وجود فعالية أكبر في حل المشكلات عن طريق تقديم كثير من البدائل والحلول مع استكشاف نتائج هذه الحلول بعناية أكبر. احتلت قضية التنوع بين الجنسين الحيز الأكبر من اهتمام الدراسات المتعلقة بتنوع مجلس الإدارة، إذ لا يدعم التكوين التقليدي لمجلس الإدارة وجود النساء في المجلس ويتولى الذكور عضوية مجلس الإدارة بنسبة أكبر بكثير من الإناث؛ الأمر الذي دعا الباحثين لاختبار ماهية تكوين مجالس الإدارة والآثار المترتبة على جودة التقارير المالية عند زيادة عضوية الإناث فيها. يعتقد (Barua, Davidson, et al., 2010, p. 25) أن التنوع في مجلس الإدارة مرتبط بالميل لقبول المخاطر والتحفظ، وأن عضوية الإناث في مجلس الإدارة مرتبط بتفعيل الرقابة والحد من ممارسات إدارة الأرباح. قدمت دراسات عدة أدلة تدعم وجهة نظره؛ إذ توصل كل من (Ho et al., 2015, p. 21)، (Yunos, 2011, p. 163) إلى وجود ارتباط إيجابي بين عضوية الإناث ومستوى التحفظ في التقارير المالية. وأشار (Hoang, 2014, p. 179) إلى وجود علاقة إيجابية بين عضوية الإناث وجودة الأرباح ممثلة باستمرارية الأرباح ومقدرتها االتنبئيَّة. كما أشار(Vitolla et al., 2020b, p. 8) إلى وجود علاقة إيجابية بين عضوية الإناث وجودة الإفصاح. فضلاً على ذلك وجد (Barua, Davidson, et al., 2010, p. 25) أن عضوية الإناث مرتبطة بشكل سلبي بالاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى دورها الإيجابي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. إلا أن (Kemebradikemor Embele, 2019, p. 44) قدم دليلاً على

عدم وجود ارتباط بين عضوية الإناث والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح . على نحو مماثل أكد (L. Wang & Kallunki, 2015, p. 61) عدم ارتباط عضوية الإناث بجودة التقارير المالية حيث توصل إلى عدم وجود علاقة بين وجود الإناث في مجلس الإدارة ومستوى التحفظ في التقارير المالية.

ثانياً- لجنة التدقيق (Audit Committee):

تمثل لجنة التدقيق أحد لجان مجلس الإدارة. وتسهم بدور إشرافي مهم عن طريق ما تقوم به وما يفوض إليها من صلاحيات في ضوء مجلس الإدارة ومحدداته بوصفه أحد آليات حوكمة الشركات.

تعرف لجنة التدقيق بأنها لجنة مكونة من عدد من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين، يتوافر لديهم المعرفة والخبرة الجيدة في مجالات المحاسبة والتدقيق، فهي أداة رقابية بيد المساهمين على الإدارة (دحدوح، 2008، ص.257). يعد تعزيز جودة التقارير المالية السبب الرئيس لإنشاء لجنة التدقيق AC، ومن ثم فإنها تعنى بتحسين جودة المحاسبة والمراجعة عن طريق تفعيل الرقابة الداخلية والإشراف على عملية إعداد التقارير المالية. انطلاقاً من هذه المهام ينظر إلى لجنة التدقيق على أنها أساس في الإشراف على الإدارة التنفيذية. تتمثل المهام الأخرى للجنة التدقيق في تنظيم عملية التدقيق ومناقشة القضايا المتعلقة بها عن طريق الاجتماع مع المدققين الخارجيين(S. Hasan et al., 2020, p. 237).

أكدت القواعد والتقارير الصادرة حول حوكمة الشركات أهمية الدور الذي تقوم به لجنة التدقيق بوصفها إحدى آليات الحوكمة. واختبرت الدراسات التطبيقية خصائص لجنة التدقيق ودورها في تعزيز جودة التقارير المالية.

فيما يتعلق بوجود لجنة التدقيق؛ توصل كل من (M. Soliman & Ragab, 2013, p. 25)، (Abdullah Al Momani & Ibrahim Obeidat, 2013, p. 190) إلى وجود ارتباط سلبي بين وجود لجنة التدقيق والاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى دور لجنة التدقيق في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. أكد (Jatiningrum et al., 2020, p. 25) هذه النتائج، وأشار إلى أن العلاقة بين لجنة التدقيق وجودة التقارير المالية أصبحت أهم بعد اعتماد المعايير الدولية للإبلاغ المالي. إلا أن دراسة (S. B. Hasan, 2017, p. 69) (p.25

لم تؤيد ذلك، بل أكدت عدم وجود تأثير للجنة التدقيق في جودة التقارير المالية. وتناولت الدراسات الأخرى تأثير الخصائص المختلفة للجنة التدقيق في تعزيز جودة التقارير المالية، وستناول فيما يأتي بعضاً هذه الدراسات:

فيما يتعلق بحجم لجنة التدقيق؛ يرتبط حجم لجنة التدقيق بتنوع الخبرات والمهارات بين صفوف أعضاء اللجنة، لذلك يتوقع أن يكون لحجم لجنة التدقيق تأثير إيجابي في جودة التقارير المالية. توصل (Jatiningrum et al., 2020, p. 32) إلى أن حجم لجنة التدقيق يؤدي إلى تناقص الاستحقاقات الاختيارية، وأشار (Amin et al., 2018, p. 18) إلى أن حجم لجنة التدقيق له تأثير إيجابي في جودة الأرباح. فضلاً على ذلك قدم (Setiany et al., 2017, p. 239) دليلاً على وجود تأثير إيجابي لحجم لجنة التدقيق في جودة الإفصاح. في دراسات أخرى مثل (S. Hasan et al., 2020, p. 272) (S. Hasan et al., 2019, p. 2899) أشاروا إلى عدم وجود علاقة مهمة بين حجم لجنة المراجعة وجودة التقارير المالية.

فيما يتعلق باستقلالية لجنة التدقيق؛ قدمت نتائج الدراسات أدلة متباينة حول تأثير استقلالية لجنة التدقيق في جودة التقارير المالية، إذ توصل كل من(Jatiningrum et al., 2020, p. 32) ، (S. B. Hasan, 2017, p. 69)، (Amin et al., 2018, p. 18) إلى وجود علاقة سلبية بين استقلالية لجنة التدقيق والاستحقاقات الاختيارية، ما يشير إلى أن دور استقلالية لجنة التدقيق يتمثل في الحد من ممارسات إدارة الأرباح وتعزيز جودة التقارير المالية. في حين أظهرت نتائج دراسة (M. Soliman & Ragab, 2013, pp. 24–25) وجود علاقة إيجابية بين استقلالية لجنة التدقيق وإدارة الأرباح، ما يشير إلى أن استقلالية لجنة التدقيق قد تؤثر سلباً في جودة التقارير المالية. على النقيض من ذلك، وجد (S. Hasan et al., 2019, p. 2899) أن استقلالية لجنة التدقيق ليس لها تأثير في جودة التقارير المالية.

فيما يتعلق بتكرار اجتماعات لجنة التدقيق؛ تدعم أبحاث حوكمة الشركات عموماً الافتراض القائل بأن التزام لجنة التدقيق بعقد اجتماعات هادفة وموضوعية يسهم في تعزيز الرقابة الداخلية والحد من ممارسات إدارة الأرباح بما يؤثر إيجاباً على جودة التقارير المالية فمثلاً أكدت دراسة كل (B. Xie et al., 2003, p. 295) أن تكرار اجتماعات لجنة التدقيق مرتبط بانخفاض الاستحقاقات الاختيارية. ويعتقد (Jatiningrum et al., 2020,

p. 25) أن المعايير الدولية للإبلاغ المالي هي من أسهمت في تحقيق مثل هذا الارتباط. ووجدت دراسة (S. Hasan et al., 2020, p. 272) أن تكرار اجتماعات لجنة التدقيق يسهم في الحد من أنشطة إدارة الأرباح الحقيقية. إلا أن بعض الدراسات توصلت إلى عدم وجود علاقة جوهرية بين تكرار اجتماعات لجنة التدقيق وجودة المراجعة (Habbash, 2015, p. 12) و جودة الأرباح (J. W. Lin et al., 2006, p. 930) بوصفها مؤشرات إلى جودة التقارير المالية. وأشار (Aifuwa & Saidu, 2020, p. 114) إلى عدم وجود دليل حول تأثير تكرار اجتماعات لجنة التدقيق في توقيت البيانات المالية.

وفيما يتعلق بالخبرة المالية والمحاسبية للجنة التدقيق؛ يتوقع أن يحقق وجود الخبرة المالية والمحاسبية في لجنة التدقيق ميزة تنافسية للمنشأة، نظراً لدورها في تعزيز مصداقية البيانات المالية والحد من ممارسات إدارة الأرباح. فضلاً على ذلك يعتقد (Baxter & Cotter, 2009, p. 7) أن هذه الخبرة ضرورية لتعزيز الرقابة الداخلية عن طريق إسهامها في الكشف المبكر عن نقاط الضعف في الرقابة الداخلية للمنشأة. قدمت دراسات عدة أدلة تدعم هذه الاعتقادات، كما في دراسة (S. B. Hasan, 2017, p. 69) التي أظهرت أن الخبرة المالية للجنة التدقيق لها دور في تخفيض الاستحقاقات الاختيارية والحد من ممارسات إدارة الأرباح. ودراسة (S. Hasan et al., 2020, p. 279) التي قدمت دليلاً على دور هذه الخبرة في الحد من أنشطة إدارة الأرباح الحقيقية. فضلاً على ذلك أشار (Abernathy, 2010, p. 31) إلى وجود ارتباط إيجابي بين الخبرة المالية المحاسبية للجنة التدقيق والميل إلى التحفظ في التقارير المالية. تؤكد هذه النتائج وجود تأثير إيجابي للخبرة المالية المحاسبية في جوانب جودة التقارير المالية المختلفة. لكن وعلى النقيض من ذلك، توصلت (S. Hasan et al., 2019, p. 2899) إلى عدم وجود ارتباط بين الخبرة المالية والمحاسبية للجنة التدقيق والاستحقاقات الاختيارية.

ظهرت مجموعة من الدراسات تبحث إذا كان لنوع الجنس في لجنة التدقيق تأثير في جودة التقارير المالية. قدم (Ud Din et al., 2021, p. 1170) دليلاً على أنَّ الخبرة النسائية لرئاسة لجنة التدقيق تعزز جودة التقارير المالية بشكل أكبر من نظائرهم الذكور. إذ تمتلك المديرات أساليب مختلفة للرقابة وكشف التلاعب، الأمر الذي يسهم في تفعيل آليات الحوكمة ونظام الرقابة الداخلية ويحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأكد كل من (Ilaboya

(& Lodikero, 2017, p. 196) أن وجود النساء في لجنة التدقيق يقلل من إمكانية الاحتيال . فضلاً على ذلك توصل (Aifuwa & Saidu, 2020, p. 114) إلى أن وجود مديرات في لجان المراجعة له تأثير إيجابي في العلاقة بين استقلالية لجنة التدقيق وتوقيت نشر البيانات المالية.

ثالثاً ـ الرقابة الداخلية:

يساعد نظام الرقابة الداخلية الإدارة على الوفاء بمتطلبات حوكمة الشركات عن طريق منحها الإمكانات اللازمة لمنع المخاطر المحتملة واكتشافها، والسيطرة بشكل فعّال على الموارد وإجراءات العمل داخل المنشأة (Ajao & Oluwadamilola, 2020, p. 17). عرف معيار التدقيق 315 الرقابة الداخلية بأنها: "آلية يصممها ويطبقها ويصونها المكلفون بالحوكمة والإدارة وغيرهم من العاملين لتوفير تأكيد معقول عن تحقيق أهداف المنظمة فيما يتعلق بإمكانية الاستناد إلى التقارير المالية وكفاءة العمليات وفاعليتها والالتزام بالأنظمة واللوائح المطبقة".

تناول البحث المحاسبي تأثير الرقابة الداخلية في جوانب متعددة من جودة التقارير المالية. وسنتطرق فيما يأتي إلى بعض هذه الجوانب.

فيما يتعلق بتأثير الرقابة الداخلية في قرارات المستثمرين؛ توفر الرقابة الداخلية تصوراً للمخاطر المتعلقة بالمنشأة ولذلك يعتقد بأن لها تأثيراً كبيراً في قرارات المستثمرين(Chalmers et al., 2019, p. 14). أشارت نتائج دراسات عدة إلى وجود علاقة إيجابية بين نقاط الضعف في الرقابة الداخلية ومخاطر انخفاض أسعار الأسهم (J. Jr et al., 2013, p. 227) (Chen et al., 2017, p. 2)، (N. Hu et al., 2013, p. 334) وعوائدها (McNulty & Akhigbe, 2017, p. 181)، (Nishizaki et al., 2014, p. 24). في حين أظهرت نتائج دراسات أخرى أن الإبلاغ عن نقاط ضعف في الرقابة الداخلية يؤثر سلباً في الربحية (Jr et al., 2013, p. 227)، (Al-Thuneibat et al., 2015, p. 24). وتكلفة حقوق الملكية (X. Gao & Jia, 2017, p. 22).

فيما يتعلق بتأثير الرقابة الداخلية في مخاطر الائتمان وشروط التعاقد؛ تؤدي الرقابة الداخلية دوراً مهماً في تقدير مخاطر التخلف عن السداد وتحديد تكاليف الديون. تناول البحث المحاسبي تأثير جودة الرقابة الداخلية في تصورات الدائنين وشروط الديون ومقايضات التخلف عن السداد. وأظهرت النتائج أن احتمال التخلف عن

السداد تزداد في المنشآت التي تبلغ عن أوجه قصور في الرقابة الداخلية. لذلك من المرجح أن تؤثر نقاط الضعف في الرقابة الداخلية في قرارات الائتمان (D. Y. Tang et al., 2015, p. 603) وتسعير القروض بسبب زيادة المخاطر وعدم اليقين بشأن الجدارة الائتمانية للمنشأة (Schneider et al., 2009, p. 38). أكد ذلك كل من(Guidara et al., 2016, p. 16)، (Park et al., 2017, p. 21) من خلال تقديم دليل على أن نقاط الضعف في الرقابة الداخلية تؤدي إلى ارتفاع تكاليف الديون.

فيما يتعلق بتأثير الرقابة الداخلية على إدارة الأرباح؛ توفر الرقابة الداخلية تأكيداً معقولاً حول موثوقية التقارير، ويمكن لنظام رقابة داخلية سليم أن يقلل من التلاعب المتعمد بالتقارير المالية، فضلاً على دوره في التقليل من الأخطاء العشوائية وأخطاء التقدير، الأمر الذي يظهر إيجاباً في جودة التقارير المالية.

أشارت نتائج دراسات عدة إلى وجود ارتباط إيجابي بين نقاط الضعف في الرقابة الداخلية للمنشأة ووجود تحريفات في التقارير المالية (Myllymäki, 2014, p. 93) وزيادة احتمال الكشف عن الاحتيال في المستقبل(Donelson et al., 2017, p. 30)، (Zakaria et al., 2016, p. 13). وأشارت نتائج الدراسات إلى وجود ارتباط إيجابي كبير بين نقاط الضعف في الرقابة الداخلية وإدارة الأرباح عن طريق الاستحقاقات الاختيارية (Lu et al., 2011, p. 701) من جهة، والأنشطة الحقيقية من جهة أخرى، عن طريق زيادة الإنتاج (Järvinen & Myllymäki, 2016, p. 119) أو التقليل من مخصصات الديون المعدومة، أو زيادة احتياطيات القروض في القطاع المصرفي ومخصصاتها (M. Cho & Chung, 2016, p. 21).

فيما يتعلق بتأثير الرقابة الداخلية في مستوى التحفظ في التقارير المالية؛ يُعتقد أن الرقابة الداخلية الفعالة ترتبط بمستويات أعلى من التحفظ المحاسبي، في حين يؤثر ضعف الرقابة الداخلية سلباً في توقيت الاعتراف بالخسائر، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى المبالغة في تقدير الأرباح وتخفيض مستوى التحفظ في التقارير المالية (Ji et al., 2016, p. 29). وقدمت نتائج الدراسات أدلة تدعم هذا الاعتقاد؛ إذ وجد (N. C. Brown et al., 2014, p. 1) أن المنشآت التي تلتزم متطلبات الامتثال لأنظمة الرقابة الداخلية تشهد زيادة في التعرف على

الخسائر في الوقت المناسب. وأشار (Mitra et al., 2013, p. 152) إلى أن المنشآت التي تبلغ عن نقاط في الرقابة الداخلية تشهد زيادة في مستوى التحفظ في تقارير المالية لفترة ما بعد الإبلاغ.

رابعاً- هيكل الملكية:

يمثل هيكل الملكية أحد آليات الحوكمة، وتفترض نظرية الوكالة أنه أداة يمكن عن طريقها تحقيق التوافق بين مصالح الإدارة وأصحاب حقوق الملكية في المنشأة. يجري التحقق من فعالية هيكل الملكية بوصفها إحدى آليات الحوكمة عن طريق اختبار أثر هياكل الملكية المختلفة كالملكية الإدارية، المؤسسية وغيرها في جودة التقارير المالية. ونعرض فيما يأتي نتائج هذه الاختبارات.

1- **الملكية الإدارية:**

يشار إلى الملكية الإدارية بأنها النسبة المئوية لحقوق الملكية التي يمتلكها المدير (A. Jacob et al., 2021a, p. 117) . تمثل الملكية الإدارية أحد الحلول المقترحة لتخفيف مشكلات الوكالة التي تنشأ نتيجة انفصال الملكية عن الإدارة، حيث ينظر إلى الإدارة على أنها هيئة مهنية مستقلة تتولى إدارة المنشأة بما يحقق مصالح حملة الأسهم. من جهة أخرى يبحث حملة الأسهم عن الطرق الأكثر فعالية للإشراف على الإدارة من أجل ضمان أنها تعمل بما يحقق مصالحهم، لذلك من المحتمل أن يكون للملكية الإدارية دور في تحسين أداء الإدارة وزيادة جودة التقارير المالية (يوسف، 2012، ص.250). تناولت دراسات عدة تأثير الملكية الإدارية في جودة التقارير المالية وأظهرت نتائج هذه الدراسات أدلة متضاربة، إذ أشار كل من (Ayadi & Boujelbène, 2014, p. 80)، (عفيفي، 2011، ص.160)، (Adebiyi & Olowookere, 2016, p. 541)، (Alves, 2011b, p. 68) إلى وجود ارتباط كبير بين الملكية الإدارية وجودة التقارير المالية. وتوصل (يوسف،2012، ص. 235) إلى أن زيادة نسبة الملكية الإدارية ترتبط بزيادة درجة التحفظ بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية. علاوة على ذلك أظهرت نتائج دراسة (Alsmady, 2018, p. 528) وجود علاقة إيجابية بين الملكية الإدارية وجودة الإفصاح ما يؤدي إلى زيادة جودة التقارير المالية. يمكن تفسير مثل هذه النتائج بقدرة الملكية الإدارية على تحقيق تقارب بين مصالح الإدارة وحملة الأسهم، فيصبح من غير المرجح أن تتخذ الإدارة خيارات نفعية لأنها سوف تتحمل أيضاً عواقب هذه

القرارات عن طريق ظهور أثره في قيمة المنشأة (يوسف، 2012، ص.250). في حين أظهرت نتائج مجموعة أخرى من الدراسات (Ramadan, 2015, p. 281)، (Isenmila & Elijah, 2012, p. 24)، (A. Jacob et al., 2021b, p. 115) وجود علاقة إيجابية بين الملكية الإدارية و الاستحقاقات الاختيارية بوصفها مؤشراً إلى إدارة الأرباح، وتوصل كل من (Jaffar et al., 2007, p. 19)، (Han, 2004, p. 27) إلى أن الملكية الإدارية ترتبط سلباً مع جودة الإفصاح، الأمر الذي يؤثر سلباً في جودة التقارير المالية. تفسر مثل هذه النتائج بأن امتلاك الإدارة لنسبة من أسهم المنشأة يؤدي إلى زيادة نفوذها بحيث تمتلك قدرة أكبر على التصرف بشكل نفعي عن طريق اختيار السياسات التي تؤدي إلى المبالغة في الأرباح بهدف زيادة مكافآتها وتعويضاتها (يوسف، 2012، ص.250).

2- الملكية المؤسسية:

يشار إلى الملكية المؤسسية بأنها تركز الملكية في يد بعض المؤسسات مثل صناديق الاستثمار، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد. تمثل الملكية المؤسسية أداة تحكم خارجية، إذ تمتلك القدرة على الحد من تصرفات الإدارة النفعية، الأمر الذي يؤثر في جودة التقارير المالية (A. Jacob et al., 2021a, p. 117).

تناولت دراسات عدة العلاقة بين الملكية المؤسسية وجودة التقارير المالية، وأظهرت نتائج هذه الدراسات أدلة متباينة، إذ قدم كل من (A. Jacob et al., 2021a, p. 117)، (Velury & Jenkins, 2006, p. 1043)، (Han, 2004, p. 27)، (Klai & Omri, 2011, p. 158) دليلاً على وجود دور إيجابي للملكية المؤسسية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأشارت نتائج دراسات أخرى إلى وجود علاقة ارتباط معنوية بين نسبة الملكية المؤسسية وزيادة مستوى التحفظ في التقارير المالية (Ebaid, 2010, p. 29)، و إمكانية االتنبئيَّة بالأرباح (Al-dhamari & Ku Ismail, 2017, p. 18). فضلاً على ذلك أكد (Barako, 2007, p. 113) وجود علاقة إيجابية بين الملكية المؤسسية وجودة الإفصاح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية. تفسر هذه النتائج بأن تركز الملكية في يد مؤسسات كبيرة مثل البنوك ومنشآت التأمين يؤدي إلى زيادة الرقابة على الإدارة، والحد من تصرفاتها النفعية وتخفيض مشكلات الوكالة، حيث تمتلك هذه المؤسسات استثمارات ضخمة، وتتمتع بالخبرة والقدرة الفنية

العالية على تحليل معلومات القوائم المالية وتفسيرها بكفاءة عالية وتكلفة أقل (نويجي & محمد، 2018، ص 24). إلا أن (Adebiyi & Olowookere, 2016, p. 550) توصل إلى وجود علاقة سلبية بين الملكية المؤسسية وجودة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية.

3- تشتت الملكية وتركزها:

يشير تشتت Disperse الملكية وتركزها Concentraction إلى توزع الملكية بين مجموعات المستثمرين، فتشتت الملكية هو انتشار ملكية الأسهم في أيدي عدد كبير من حملة الأسهم، بحيث يمتلك كل مساهم عدداً قليلاً من أسهم المنشأة، في حين أن تركز الملكية هو امتلاك عدد قليل من المساهمين نسبة كبيرة من أسهم المنشأة (نويجي & محمد، 2018(23 .p ,.، ص23)، وقد يكون تركز الملكية بيد منشآت أو بنوك أو مستثمر فرد أو عائلة محددة، ولهذا الأمر خصوصية في الاقتصاديات الناشئة؛ إذ تتسم الاقتصاديات الناشئة مقارنة بالاقتصاديات المتطورة بتركز الملكية ولاسيما الملكية العائلية(Silva & Majluf, 2008, p. 609)

تناولت دراسات عدة العلاقة بين تركز(تشتت) الملكية وجودة التقارير المالية، وأظهرت النتائج وجود أدلة متباينة، فمن جهة أولى أظهرت نتائج مجموعة من الدراسات وجود علاقة إيجابية بين تركز الملكية وجودة التقارير المالية، إذ توصلت دراسة (Sousa & Galdi, 2016, p. 331) إلى وجود علاقة إيجابية بين تركز الملكية وكل من استمرارية الأرباح وزيادة مستوى التحفظ في التقارير المالية، وأكدت دراسة(Piosik & Genge, 2020, p. 18) أن تركز الملكية عند مستوى معين يؤدي إلى الحد من ممارسات إدارة الأرباح. ويرجع ذلك إلى الدور الإشرافي الذي يمارسه كبار المساهمين لتحسين أداء المنشأة والحد من ممارسات إدارة الأرباح بما يؤثر في جودة التقارير المالية، ولا يحدث مثل هذا الأمر إذا كانت الملكية مشتتة بشكل كبير لعدم وجود دوافع الإشراف لدى حملة الأسهم بسبب ارتفاع التكاليف مقارنة بالمنافع التي سيحققونها (يوسف،2012، ص.25). على الجانب الآخر أظهرت نتائج دراسة (Firth et al., 2007, pp. 492–494) أن تركز الملكية يؤدي إلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح، وتوصل (H.-W. Huang et al., 2012, p. 14) إلى وجود علاقة سلبية بين تركز الملكية وجودة الأرباح، وأكد (Basuony & Mohamed, 2014, p. 60) أن تركز الملكية له تأثير سلبي في الإفصاح الطوعي. ويمكن

تفسير مثل هذه النتائج بأن كبار حملة الأسهم يستخدمون سلطتهم لاتخاذ قرارات تحقق مصالحهم الشخصية وتقلل من الحقوق المتبقية لحملة الأسهم، ما يؤدي إلى مصادرة موارد المنشاة وزيادة عدم تماثل المعلومات وأنشطة إدارة الأرباح، الأمر الذي يؤثر سلباً في جودة التقارير المالية. إلا أن هناك دراسات لم تؤيد هذه النتائج وأشارت إلى عدم وجود تأثير لتركز الملكية في معلوماتية الأرباح (Sánchez-Ballesta & García-Meca, 2007, p. 688)، والإفصاح الطوعي (Nakhodchari & Garkaz, 2014, p. 423)، والاستحقاقات الاختيارية (Chalaki et al., 2012, p. 228) بوصفه مؤشرات إلى جودة التقارير المالية. في حين وجد كل من (يوسف، 2012، ص.261)، (المليجي، 2010، ص.45) أن لتشتت الملكية تأثيراً إيجابياً في مستوى التحفظ في التقارير المالية

خامساً- جودة التدقيق:

يمثل التدقيق مظهراً أساسياً لحوكمة الشركات بحسب (Francis et al., 1999) فإن التدقيق هو: التحقق المستقل الذي يعزز موثوقية البيانات المالية وفائدتها. عرفه Arens et al. (2012) بأنه: تجميع الأدلة وتقييمها حول المعلومات الواردة في القوائم المالية من أجل التقرير عن درجة التطابق بين البيانات المالية والمعايير المعمول بها (Iriyadi, 2019b, p. 159). ويرى (M. M. Soliman & Ragab, 2014, p. 11) ، (Iriyadi, 2019b, p. 155) أن عملية التدقيق تمثل أنشطة المدققين في جمع الأدلة الكافية والملائمة من أجل الحصول على تأكيد معقول لإبداء الرأي إذا كانت البيانات المالية خالية من الأخطاء والتحريفات الجوهرية (Herath & Albarqi, 2017, p. 8). تمثل عملية التدقيق آلية رقابية على العقود بين الإدارة والملّاك (Iriyadi, 2019a, p. 155) ؛ إلا أن انتشار عمليات الاحتيال في مطلع القرن العشرين وما نتج عنها من انهيارات في المنشآت الكبرى وتراجع ثقة المستثمرين في المعلومات الواردة بالتقارير المالية، أدى إلى زيادة الاهتمام بجودة التدقيق (Krismiaji, 2021, p. 133). التي تعني احتمال أن يكتشف المدقق المخالفات الموجودة في البيانات المالية لعملائه وأن يبلغ عنها، يتحدد هذا الاحتمال بناءً على كفاءة المدقق واستقلاليته (Deangelo, 1981, p. 186). لذلك تمثل جودة التدقيق عاملاً مهماً لضمان مستوى الشفافية والامتثال في عملية إعداد التقارير

المالية(Kamolsakulchai, 2015, p. 329)، وتؤثر جودة التدقيق عن طريق ارتفاع ثقة المستثمرين وحملة الأسهم في البيانات المالية وإمكانية اعتمادها.

إن التدقيق يمثل جزءاً لا يتجزأ من عمليات إعداد التقارير المالية، ومن ثم فإن تضمين متغيرات عملية التدقيق يظهر بشكل أفضل جودة التقارير المالية الشاملة(Q. Tang et al., 2012, p. 22). تتأثر جودة التقارير المالية بمتغيرات عملية التدقيق، مثل حجم منشأة التدقيق، استقلالية المدقق، خبرة المدقق، مدة التدقيق، أتعاب التدقيق، الأمر الذي دفع البحث المحاسبي إلى دراسة آلية تأثير هذه المتغيرات في جودة التقارير المالية.

فيما يتعلق بحجم منشأة التدقيق؛ تمتلك منشآت التدقيق كبيرة الحجم الخبرة والكفاءة فضلاً عن الإمكانات المادية والبشرية بما يمكنها من تقديم خدمات تدقيق ذات مستوى عالٍ من الجودة (J. R. Francis & Yu, 2009, p. 1521). فضلاً على ذلك فإن هذه المنشآت لديها الحافز لتقديم خدمات عالية الجودة حرصاً على سمعتها ومصداقيتها(Behbahani et al., 2013, p. 804). لذلك يميل المستثمرون عموماً للوثوق بالتقارير المالية التي تدققها منشآت التدقيق كبيرة الحجم (Weiner, 2012, p. 24). قدمت نتائج الدراسات أدلة تدعم هذا الافتراضات، إذ توصل كل من (Ahmad et al., 2016, p. 132) إلى وجود علاقة سلبية بين حجم منشأة التدقيق والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. ولذلك يرى (Kamolsakulchai, 2015, p. 328) أن حجم منشأة التدقيق يمكن أن يمثل آلية للحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأُشير أيضاً إلى وجود تأثير إيجابي لحجم منشأة التدقيق في القيمة الملائمة للبيانات المالية (Abdul Manaf et al., 2016, p. 2655) والعائد على الأصول (Udeh et al., 2020, p. 6) فضلاً عن تأثيره الإيجابي في استمرارية الأرباح وإمكانية التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية (J. E. Lee, 2016, p. 777). ومستوى التحفظ في البيانات المالية(Youssef & Hamid, 2017, p. 24). وتوصل كل من (Nosheen & Chonglerttham, 2013, p. 323) إلى أن قيام إجراء إحدى منشآت التدقيق الكبيرة لعملية التدقيق يزيد من مستوى الشفافية بما يؤثر إيجاباً في جودة الإفصاح وقد يرجع ذلك إلى مطالبة هذه المنشآت عملاءها بالإفصاح عن المزيد من المعلومات في تقاريرهم المالية، وذلك لتجنب التعقيدات القانونية وتعزيز جودة التقارير المالية.

فيما يتعلق باستقلالية المدقق؛ تمثل استقلالية المدقق أحد السمات المهمة لجودة المراجعة التي تمكن المدقق من إعطاء رأيه بالقوائم المالية للمنشأة بما يطابق الواقع. لذلك يتوقع أن يكون لها تأثير إيجابي في جودة التقارير المالية. وأشارت دراسات عدة إلى استقلالية بوصفها سمة مرغوبة لتعزيز جودة التقارير المالية. وقدم (Rahmina & Agoes, 2014, p. 324) دليلاً على أن استقلالية المدقق لها تأثير مهم في جودة التدقيق وموثوقية البيانات المالية (Nwanyanwu, 2017, p. 145)، (Alrshah, 2015, p. 172).

فيما يتعلق بتخصص المدقق في صناعة العميل؛ تفترض النظرية أن تخصص المدقق في صناعة المنشأة ـ محل التدقيق ـ يؤدي إلى زيادة معرفته بأنشطة المنشأة وعملياتها بما يؤثر إيجاباً في جودة التدقيق (Krismiaji, 2021, p. 134). قدم البحث المحاسبي أدلة تدعم هذا الافتراض إذ توصل (Ahmad et al., 2016, p. 132) إلى وجود تأثير سلبي كبير لتخصص المدقق في صناعة العميل في الاستحقاقات االاختيارية، ما يشير إلى دوره في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. وأُشير إلى تأثيره الإيجابي في جودة الإفصاح (Paydarmansh et al., 2014, p. 225) وزيادة درجة التحفظ في التقارير المالية (Yazar Soyadı et al., 2019, p.17)، (Vaez & Dorseh, 2016, p. 113).

فيما يتعلق بمدة التدقيق؛ تشير مدة التدقيق إلى عدد السنوات المتتالية التي يدقق فيها المدقق التقارير المالية لمنشأة العميل. وعادة ما ترتبط مدة التدقيق باستقلالية المدقق (Rahmina & Agoes, 2014, p. 325). تناولت دراسات عدة تأثير مدة التدقيق في جودة التقارير المالية، وقدمت أدلة متضاربة، فقد توصل (Jenkins & Velury, 2008, p. 115) (Ayorinde & Oyewo, 2015, p. 6) إلى أن مدة التدقيق لها تأثير إيجابي كبير في مستوى التحفظ في التقارير المالية. ويعتقد (A. B. Jackson et al., 2008, p. 420) أن جودة التدقيق تزداد مع طول فترة التدقيق الأمر الذي يؤثر إيجاباً في جودة التقارير المالية. تفسر هذه النتائج بأن زيادة مدة التدقيق تؤثر إيجاباً في كفاءة المدقق، فيصبح على دراية أكبر بأنشطة العميل وبيئة العمل في المنشأة. على النقيض من ذلك؛ فقد أظهرت نتائج بعض الدراسات وجود تأثير سلبي لمدة التدقيق في جودة التقارير المالية. إذ يرى(Abedalqader Al-Thuneibat et al., 2011, p. 317) (Indah, 2010) أنه كلما طالت مدة التدقيق

انخفضت جودة التدقيق. وأُشير إلى وجود تأثير سلبي لمدة التدقيق في مستوى التحفظ في التقارير المالية (Khodayar-e-Yeganeh et al., 2012, p. 38)، (Kramer et al., 2011, p. 44)، ويمكن تفسير هذه النتائج بأن زيادة مدة التدقيق تسهم في تطوير علاقات وثيقة بين المدقق والإدارة، ما يؤدي إلى تحيز المدقق وفشله وإخفاقه في الحفاظ على استقلاله المهني. لذلك يُقترح التناوب الإلزامي ودوران المدققين حلاً للحفاظ على استقلالية المدقق ونزاهة عملية التدقيق. من جهة أخرى توصل (Paydarmansh et al., 2014, p. 232) إلى عدم وجود علاقة بين مدة التدقيق وجودة الإفصاح.

فيما يتعلق برسوم التدقيق؛ التي تمثل المبالغ التي يتقاضاها المدقق من العميل مقابل قيامه بخدمات التدقيق، حيث تختلف هذه الرسوم باختلاف المخاطر وخبرة المدقق ومدى تعقيد الخدمات فضلاً عن تقديرات أخرى(Yuniarti, 2011, p. 86). تناولت دراسات عدة آلية تأثير رسوم التدقيق في كفاءة التدقيق وجودة التقارير المالية وقدمت أدلة مختلطة، إذ توصل كل من(Stanley & DeZoort, 2007, p. 131)، (Ganesan et al., 2019, p. 1079)، (Rahmina & Agoes, 2014, p. 324) إلى أن منشآت التدقيق تفرض رسوماً أعلى مقابل جودة أفضل. ويرى (M. Ettredge et al., 2014, p. 247) أن جودة التدقيق تتعرض لخطر عندما تنخفض رسوم التدقيق. فضلاً على ذلك توصل (Stanley & Todd DeZoort, 2007, p. 131) إلى وجود علاقة سلبية بين رسوم التدقيق و إعادة صياغة البيانات المالية، ما يشير إلى دورها الإيجابي في تعزيز جودة التقارير المالية، ويفسر ذلك بحرص منشآت التدقيق على الحفاظ على عملائها عن طريق رفع كفاءة التدقيق. بخلاف ذلك قد أشار (Hoitash et al., 2007, p. 783) (Antle et al., 2004, p. 25) إلى أن رسوم التدقيق ترتبط بزيادة أنشطة إدارة الأرباح، ما يشير إلى وجود ارتباط سلبي بين رسوم التدقيق وجودة التقارير المالية. ويفسر ذلك بأن رسوم التدقيق المرتفعة تؤثر في استقلالية المدقق، بحيث يصبح متردداً في معارضة إرادة العميل. في حين أشارت بعض الدراسات إلى عدم وجود علاقة مهمة بين رسوم التدقيق وجودة التقارير المالية (Kamolsakulchai, 2015, p. 232)، حيث توصل إلى عدم وجود تأثير لرسوم التدقيق في جودة الإفصاح

(Paydarmansh et al., 2014, p. 232)، قد يرجع ذلك لكون رسوم التدقيق تتحدد وفقاً لساعات العمل ومن ثم من غير المتوقع أن تؤثر في كفاءة التدقيق وجودة التقارير المالية.

وتطرقت دراسات أخرى إلى رسوم غير التدقيق، وهي الرسوم التي يتقاضاها المدقق من العميل لقاء خدمات أخرى بخلاف التدقيق مثل الاستشارات الضريبية والتخطيط الضريبي والخدمات المالية الأخرى(Ganesan et al., 2019, p. 1077)، إذ توصل (Svanström, 2013, p. 24) (Abdul Wahab et al., 2014, p. 33) إلى وجود تأثير إيجابي لخدمات غير التدقيق في كفاءة التدقيق وجودته لكونها تزيد من معرفة المدقق بأنشطة المنشأة محل التدقيق. وأشار(Antle et al., 2006, p. 25) إلى أن رسوم غير التدقيق تقلل من الاستحقاقات الاختيارية وتقيد ممارسات إدارة الأرباح، لكن (Kinney & Libby, 2002, p. 107) وجد أن خدمات غير التدقيق لها تأثير سلبي في جودة التدقيق، إذ تؤثر في استقلالية المدقق وتزيد من إمكانية التلاعب بالبيانات المالية.

3-1-4-3 تكنولوجيا المعلومات

شهدت السنوات الأخيرة تطورات متسارعة في مجال تكنولوجيا المعلومات، وكان للأعمال التجارية نصيباً كبيرٌ من هذه التطورات، الأمر الذي أدى إلى إحداث تحولات كبيرة في وظائف النظام المحاسبي ومخرجاته بحيث أصبحت تكنولوجيا المعلومات عاملاً حاسماً في تحديد ملامح بيئة الأعمال المعاصرة وتغيراتها. يشار إلى تكنولوجيا المعلومات بأنها الأجهزة والبرمجيات وشبكات الاتصالات التي يمكن عن طريقها تسهيل الحصول على البيانات وتخزينها ومعالجتها وتحويلها إلى معلومات (Abdelraheem et al., 2021, p. 191). ومما لاشك فيه أن تكنولوجيا المعلومات وما انبثق عنها من أدوات وتطبيقات وظهور لشبكات الإنترنت أدى إلى تغيير كبير في تدفق المعلومات بين المنشأة ومستخدمي التقارير المالية (Salehi & Torabi, 2012a, p. 115). تسهم تكنولوجيا المعلومات في إنتاج المعلومات ومنحها خصائصها الأساسية، وهي أداة لتحليل البيانات، ولذلك يمكن عدَّها من أهم العوامل التي تساعد المنشأة في تحسين جودة التقارير المالية (Wisna, 2013, p. 69). تناول البحث المحاسبي تأثير تكنولوجيا المعلومات في جودة التقارير المالية. ويعدُّ هذا البحث مفيداً في التعرف على القضايا

المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات وزيادة الوعي بالمنافع والمخاطر المرتبطة بها. وسنتناول فيما يأتي جانباً من ذلك البحث.

فيما يتعلق بتأثير تكنولوجيا المعلومات في الخصائص النوعية للمعلومات؛ تهدف تكنولوجيا المعلومات إلى تحسين قدرة الأنظمة على إنتاج معلومات ذات جودة عالية تلبي احتياجات مستخدمي التقارير المالية، ولما كانت الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية تمثل مقياساً مباشراً لجودة التقارير المالية، فقد تناول البحث المحاسبي تأثير استخدام تكنولوجيا المعلومات في هذه الخصائص. وفي هذا الصدد توصل كل من (Abdelraheem et al., 2021, p. 191)، (Salehi & Torabi, 2012a, p. 115)، (Salehi & Torabi, 2012b, p. 115)، (Wisna, 2013, p. 69) إلى وجود تأثير إيجابي لاستخدام تكنولوجيا المعلومات في خاصية الملاءمة عن طريق تفعيل قابلية وصولها إلى المستخدمين في التوقيت المناسب ومساعدتهم في اتخاذ قراراتهم. ووجد (Abdelraheem et al., 2021, p. 191)، أن لها تأثيراً مماثلاً فيما يتعلق بالموثوقية والتمثيل الصادق(Wisna, 2013, p. 69)، وعلى العكس من ذلك، فقد أشار (Salehi & Torabi, 2012a, p. 115) إلى أن تكنولوجيا المعلومات تقلل من موثوقية البيانات المالية بسبب المخاطر المتعلقة بأمن المعلومات. أكد (Abdelraheem et al., 2021, p. 191)، (Salehi & Torabi, 2012a, p. 115) أن استخدام تكنولوجيا المعلومات أدى إلى زيادة قابلية المقارنة بين التقارير المالية للمنشآت، وقد يرجع هذا التأثير بشكل أساسي لاستخدام لغة التقرير المالي XBRL (كفا، 2021، ص112)

فيما يتعلق بتأثير تكنولوجيا المعلومات في أداء المنشأة وإنتاجيتها؛ ينظر إلى تكنولوجيا المعلومات على أنها تنطوي على إمكانات كبيرة لتخفيض التكاليف وتعزيز القدرة التنافسية للمنشأة، إلا أن نتائج الدراسات السابقة قدمت أدلة متباينة بهذا الشأن، فقد أشار(Berndt & Morrison, 1995, pp. 21–23) إلى أن هناك تباطؤاً كبيراً في النمو مقترن بانتشار التكنولوجيا. وعلى العكس من ذلك، أشارت دراسات أخرى إلى أن تكنولوجيا المعلومات قد أثرت بشكل إيجابي في إنتاجية المنشأة (Brynjolfsson & Hitt, 2000, p. 45) (Kozak, 2005, p. 34) وأسهمت في تحسين جودة الخدمات المصرفية وتنوعها (Berger, 2003, pp. 27–29)، وأكد

(Brynjolfsson & Hitt, 1996, p. 16) أن الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات أدى إلى زيادة الإنتاجية بشكل أكبر من الإنفاق على أنواع أخرى من رأس المال، وذلك عن طريق استخدام مؤشر العائد على الاستثمار. وأظهرت نتائج دراسة (Karim & Hamdan, 2011, p. 33) وجود ارتباط إيجابي بين استخدام تكنولوجيا المعلومات وأسعار الأسهم. ووجد (Rotenstein et al., 2021, p. 1) أن أسعار الأسهم ترتبط بأرباح المنشآت المبتكرة في مجال تكنولوجيا المعلومات بشكل أكبر من ارتباطها بأرباح المنشآت الأخرى. وتطرقت دراسات أخرى إلى تأثير تكنولوجيا المعلومات في بيئة المعلومات الداخلية في المنشأة وتأثيرها في دقة تنبؤات الإدارة، إذ توصل كل من(F. Huang et al., 2018, p. 48)، (Dorantes et al., 2013, p. 1461) إلى أن تكنولوجيا المعلومات تؤدي إلى تحسين جودة التقارير المالية الداخلية بما يؤثر إيجاباً في دقة تنبؤات الإدارة.

فيما يتعلق بتأثير تكنولوجيا المعلومات في تكلفة حقوق الملكية؛ يشار إلى تكلفة حقوق الملكية بأنها معدل العائد الذي يجب دفعه مقابل حقوق الملكية(Easley & O'hara, 2004, p. 1553) ، ومن ثم فإن تكلفة حقوق الملكية تمثل التعويض الذي يطلبه المستثمرون مقابل امتلاك أصول المنشأة وتحمل مخاطر الملكية. لذلك غالباً ما يشار إليها على أنها مقياس للمخاطر، حيث تتطلب المستويات الأعلى من المخاطر عوائد أعلى أي تكلفة أعلى لحقوق الملكية (Ashbaugh-Skaife et al., 2009, p. 217).

نظر المستثمرون في البداية إلى تكنولوجيا المعلومات على أنها استثمارات محفوفة بالمخاطرة، وطالبوا بمستويات أعلى من تكاليف حقوق الملكية والعوائد على استثماراتهم. لكن بدءاً من ثمانينيات القرن الماضي أصبحت تكنولوجيا المعلومات أكثر موثوقية وفاعلية من حيث التكلفة، وأصبح يُنظَر إلى تكنولوجيا المعلومات على أنها استراتيجية إيجابية ذات مخاطر أقل، وبدأ المستثمرون يطالبون بمعدلات عائد أقل على تلك الاستثمارات، وهذا ما أثبتته نتائج دراسات عدة، كما في دراسة (Dow et al., 2017, p. 26) التي قدمت دليلاً على وجود علاقة إيجابية بين الاستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات وانخفاض تكلفة حقوق الملكية.

فيما يتعلق بتأثير تكنولوجيا المعلومات في مخاطر الائتمان وشروط التعاقد على القروض؛ تتضمن مخاطر الائتمان للمقترض، مخاطر التخلف عن السداد ومخاطر المعلومات. تعرف مخاطر التخلف عن السداد

بأنها: احتمالية عدم قدرة المقترضين على الوفاء بالتزاماتهم المتعلقة بالقرض مثل مدفوعات الفائدة وسداد أصل القرض عند الاستحقاق (J.-B. Kim et al., 2018, p. 188). أشارت أدلة البحث المحاسبي (Tian & Xu, 2015, p. 39)، (OTIM et al., 2012, p. 159)، (C. Chen et al., 2012, p. 117) إلى أن المنشآت التي تتمتع بقدرات عالية في مجال تكنولوجيا المعلومات تستثمر بشكل أكثر كفاءة وفعالية وتحقق أرباحاً أقل تقلباً و تتعرض لمخاطر أقل بشأن انخفاض أسعار الأسهم، ما يؤدي إلى انخفاض مخاطر التخلف عن السداد في هذه المنشآت. من جهة أخرى تمثل مخاطر المعلومات: مخاطر المعلومات غير الكاملة التي يستخدمها المقرضون في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية للمنشاة(J.-B. Kim et al., 2018, p. 188). تعتمد جودة معلومات الائتمان نظام المعلومات الداخلي للمقترض، ومن المرجح أن تكون المنشآت التي تمتلك تكنولوجيا المعلومات قادرة على تحسين بيئة المعلومات الداخلية في المنشأة وتخفيض مخاطر المعلومات (Masli et al., 2010, pp. 28–30)، (Dorantes et al., 2013, p. 1461)، (Y. Chen et al., 2014, p. 149)، والحصول على شروط أكثر ملاءمة عند التعاقد. أيد (J.-B. Kim et al., 2018, p. 188) هذا الاستنتاج عن طريق تقديم دليل على أن البنوك تميل إلى تخفيض معدلات الفائدة وفرض شروط أكثر مرونة فيما يتعلق بالضمانات على المنشآت المقترضة التي تمتلك سمعة حسنة في مجال تكنولوجيا المعلومات.

فيما يتعلق بتأثير التكنولوجيا في الإفصاح وعدم تماثل المعلومات؛ تمتلك الإدارة بوساطة موقعها في المنشأة إمكانية الحصول على معلومات بشكل أكبر من الأطراف الأخرى كالمستثمرين وغيرهم، وهذا يؤدي إلى حدوث عدم تماثل المعلومات بين الإدارة والأطراف الخارجية. اختبر (Xiao et al., 1997, p. 11) تأثير استخدام تكنولوجيا المعلومات في عدم تماثل المعلومات بين الإدارة والمستخدمين الخارجيين للتقارير المالية، وذلك عن طريق مقارنة تأثير تكنولوجيا المعلومات في كل من جودة التقارير المالية الداخلية والخارجية بوصفها تظهر مستوى المعلومات لدى كل من الإدارة والمستخدمين الخارجيين. أظهرت نتائج الدراسة أن استخدام تكنولوجيا المعلومات أثر بشكل إيجابي في كل من التقارير المالية الداخلية والخارجية، لكن درجة تأثيره في جودة التقارير الداخلية كانت أكبر منها في التقارير الداخلية، الأمر الذي أسهم في زيادة مشكلة عدم تماثل المعلومات، وقد تفسر هذه النتيجة

بوجود كثير من القيود التي تمنع مستخدمي التقارير المالية من الاستفادة من المزايا التي توفرها تكنولوجيا المعلومات على نحو مماثل للإدارة. فمثلاً تمتلك الإدارة حوافز لعدم الكشف عن بعض المعلومات، لا سيما الأنباء غير السارة كالخسائر، وقد تتردد في الكشف عن أي معلومات تتجاوز الحد الأدنى لمتطلبات الإفصاح. ومن ثُم فإن زيادة كمية المعلومات التي توفرها تكنولوجيا المعلومات وتستخدم في إعداد التقارير الداخلية من غير المرجح أن تظهر في التقارير الخارجية، الأمر الذي يؤدي إلى تفاقم مشكلة عدم تماثل المعلومات. في المقابل يرى (Wagenhofer, 2007, p. 262) أن تكنولوجيا المعلومات أسهمت في تدعيم الإفصاح الإلكتروني الذي يعمل على توفير مستوى ملائم من المعلومات لمستخدمي التقارير المالية وعدالة وصول هذه المعلومات بما يعزز جودة الإفصاح ويسهم في الحد من مشكلة عدم تماثل المعلومات. وبذلك أصبحت الشابكة مصدراً أساسياً للمستخدمين للحصول على المعلومات المتعلقة بالمنشأة، وأصبحت المنشآت تتجه إلى استثمار جزء كبير من مواردها لتطوير مواقعها الإلكترونية.

أدت هذه الاستثمارات إلى ظهور طرق مبتكرة لتقديم التقارير المالية، مثل استخدام لغة التقرير المالي XBRL التي تمثل نظاماً يقوم على الإفصاح الإلكتروني بوساطة الشابكة في عرض المعلومات التي تعكس أداء المنشأة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية وتصنيفها، بحيث تجمَّع في مجموعة شرائح وتعرض بطرق متعددة تزيد من كفاءة نشر المعلومات وفعاليتها (سليمان، 2017، ص555). وأظهرت نتائج دراسات عدة دور هذه لغة XBRL في تحسين جودة الإفصاح (Lai et al., 2015, p. 202) . تتمثل الميزة الأخرى لهذه اللغة بأن المعلومات تعدُّ مرة واحدة فقط لتستخدام بعد ذلك في تنسيقات مختلفة كالتقارير المنشورة وتقارير الائتمان وتقرير المدقق، وهذا يؤدي إلى تعزيز جودة الإفصاح وتحقيق وفورات كبيرة في الوقت والجهد والتكلفة (Wagenhofer, 2007, pp. 270–273).

بالرغم من وجود مزايا عدة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات إلا أنها خلفت مصادرا جديدة للخطر، تمثل مخاطر تكنولوجيا المعلومات احتمالية أن يستغل مصدر تهديد معين ضعفاً في النظام، وما ينتج عن ذلك من إلحاق الضرر بالأعمال نتيجة كشف المعلومات أو تعديلها أو إتلافها. فضلاً عن الأخطاء المقصودة وغير

المقصودة ومخاطر انقطاع الخدمة وعدم بذل العناية اللازمة في تنفيذ تكنولوجيا المعلومات وتشغيلها (آقبيق،2020، ص.30).

إن سلامة البيانات التي تنتجها أنظمة المعلومات المحاسبية وموثوقيتها، أمر بالغ الأهمية، ليس من أجل إعداد تقارير مالية موثوقة، بل من أجل نجاح المنظمة بشكل عام. إذ يمكن أن يؤدي ضعف الرقابة الداخلية- بخلاف تكنولوجيا المعلومات ـ إلى الإبلاغ غير السليم عن أداء المنشأة، إلا أن ضعف الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات يؤدي إلى الإضرار بالعمليات الأساسية للمنشأة، فضلاً عن تأثيرخ سلباً في جودة التقارير المالية، إذ تترجم نقاط الضعف في الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات إلى نقاط ضعف في الأنشطة التشغيلية التي مكنتها أو دعمتها تكنولوجيا المعلومات. الأمر الذي يؤثر سلبًا في أداء المنشأة كلِّها، ويشير إلى ضرورة تفعيل نظام الرقابة الداخلية على تكنولوجيا المعلومات لإدارة المخاطر المتعلقة بها عن طريق توفير البيئة المناسبة وتهيئة الأدوات الضرورية لتوقع المخاطر الناجمة عن استخدام تكنولوجيا المعلومات وآثارها المحتملة في التقارير المالية. فضلاً عن وضع الخطط اللازمة من أجل تجنب المخاطر أو التحفيف من آثارها والسيطرة عليها في حال حدوثها (العرادة،2020، ص.13).

وفقاً لـ SAS s'AICPA رقم 3، الصادر في عام 1974فإن أهداف الرقابة الداخلية هي نفسها في كل من النظم التقليدية والنظم القائمة على تكنولوجيا المعلومات. ومع ذلك فإن نوع معالجة البيانات التي تستخدمها المنشأة يؤثر في أساليب المعالجة المستخدمة لتخطيط عملية التدقيق. ويطلب SAS 94 من المدقق أن ينظر إلى كيفية تأثير تكنولوجيا المعلومات في الرقابة الداخلية للمنشأة. من جهة أخرى فإن قانون Sarbanes-Oxley يتضمن بوضوح الرقابة على تكنولوجيا المعلومات بوصفها عنصراً أساسياً في الرقابة الداخلية الشاملة على المنشأة (Grant et al., 2008, p. 806) ويشير إلى ضرورة أن توافق الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات استراتيجية المنشأة وأهدافها.

يعد الإبلاغ عن نقاط الضعف في الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات أمراً في غاية الأهمية، لذلك توفر المنظمات الدولية كثيراً من المعايير والأطر التي يمكن عن طريقها تقييم الرقابة الداخلية والإبلاغ عن نقاط الضعف

الموجودة، ولعلّ أبرزها إطار COBIT. ينشره معهد حوكمة تكنولوجيا المعلومات IT Governance Institute (ITGI) إطار COBIT ويحدثه باستمرار بهدف تزويد المنشآت بإطار عمل لتطوير رقابة داخلية فعالة لتكنولوجيا المعلومات. عن طريق توفير إرشادات حول أهداف الرقابة عالية المستوى، كالتخطيط والتنفيذ والدعم والمراقبة لمساعدة الإدارة على تحديد أفضل الطرق لتقييم الرقابة الداخلية على تكنولوجيا المعلومات والكشف عن أوجه القصور المحتملة (Grant et al., 2008, p. 803). ناقشت دراسات عدة تأثير الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات في أداء المنشأة وجودة التقارير المالية. إذ أشار (Grant et al., 2008, p.817) إلى أن المنشآت التي تعاني أوجه قصور في الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات تبلغ عن أخطاء محاسبية بنسبة أكبر من المنشآت الأخرى. فضلاً على ذلك فهي تدفع رسوم تدقيق أعلى على الرغم من كونها تتعامل مع منشآت التدقيق الأصغر حجماَ الأمر الذي يشير إلى انخفاض في أداء المنشأة وجودة التقارير المالية. ووجد (Stoel & Muhanna, 2011, p. 280) أن المنشآت التي تبلغ عن نقاط ضعف في الرقابة الداخلية على تكنولوجيا المعلومات لديها معدل عائد أقل على الأصول وأرباح محاسبية أقل مقارنة بالمنشآت التي تمتلك رقابة داخلية فعالة لتكنولوجيا المعلومات. وأشار إلى أن الإبلاغ عن نقاط ضعف في الرقابة الداخلية لتكنولوجيا المعلومات يقلل من القوة التفسيرية للأرباح أي إنه يؤثر سلباً في الارتباط بين الأرباح والقيمة السوقية. فضلاً عن ذلك توصل (Heninger et al., 2018, p. 53) إلى أن نقاط الضعف في الرقابة الداخلية لتكنولوجيا تزيد من احتمالية القيام بممارسات إدارة الأرباح. يوافقه (Fung, 2017, p. 1) الذي أكد أن احتمال قيام المنشآت بارتكاب تقارير مالية احتيالية يرتبط بشكل عكسي بالقدرة التكنولوجية للمنشأة، قد يرجع ذلك إلى أن منشآت تكنولوجيا المعلومات الأقل قدرة على المنافسة والابتكار من المرجح أن تضلِّل المستثمرين وتقديم تقارير احتيالية تحت الضغط الهائل للتغلب على المنافسين.

قدم (غزال، 2018، ص78) أدلة على دور تكنولوجيا المعلومات في تفعيل الرقابة الداخلية في المنشأة عن طريق الحد من الأخطاء المحاسبية وتطوير الإجراءات الرقابية على الأنشطة التشغيلية. وأكد ،(العرادة، 2020، ص.13) دور إدارة مخاطر التحول الرقمي في تحسين جودة التقارير المالية في البنوك الكويتية. من جهة أخرى أظهرت نتائج دراسة (آقبيق،2020، ص) أن مستوى تطبيق إطار COBIT للمخاطر وأمن المعلومات ليس

له دور في الحد من مخاطر أمن نظم المعلومات التي تتعرض لها المنشآت في بيئة الأعمال السورية. على نحو مماثل توصل (المطيري، 2013 ، ص.106) إلى عدم وجود تأثير لاستخدام تكنولوجيا المعلومات في فاعلية الرقابة الداخلية لشركات النفط الكويتية. وقد ترجع هذه النتائج بشكل أساسي إلى عدم كفاءة تطبيق تكنولوجيا المعلومات بالمستوى المطلوب لتحسين أداء المنشأة وتعزيز جودة التقارير المالية.

مما سبق نجد أن نتائج البحث المحاسبي تشير إلى وجود تأثير إيجابي لتكنولوجيا المعلومات على أداء المنشأة؛ فعلى مستوى الأعمال أسهمت تكنولوجيا المعلومات في تحسين جودة الخدمات التي تقدمها منشآت الأعمال وتنوعها، وأن الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات يتيح للمنشآت الحصول على رأس مال بتكلفة أقل بما يمكنها من الاستثمار في أنشطتها الأساسية بكفاءة عالية. أما على مستوى المعلومات والتقارير المالية فقد أسهمت في تحسين بيئة المعلومات في المنشأة، الأمر الذي أثر إيجاباً في جودة التقارير الداخلية عن طريق زيادة دقة تنبؤات الإدارة. فضلاً على دورها في تحسين جودة التقارير الخارجية عن طريق زيادة ملاءمة المعلومات وتحسين جودة الإفصاح لمساعدة مستخدمي التقارير المالية في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية والائتمانية بكفاءة عالية.

لكن ــ وعلى الرغم من ذلك ــ قد يكون من الضرورة بمكان الإشارة إلى وجهة نظر (Brynjolfsson & Hitt, 1996, p. 16) الذي يرى أن احتمال المبالغة في الإنفاق على استثمارات تكنولوجيا المعلومات قد يكون مساوياً للإنفاق الناقص. لذلك لا ينبغي توقع استمرار زيادة العوائد عن طريق زيادة الإنفاق على استثمارات تكنولوجيا المعلومات. **وترى الباحثة أنه من المهم حقاً يناسب حجم الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات احتياجات المنشأة وخصائصها المختلفة بحيث لا تزيد تكلفة هذه الاستثمارات عن المنافع المتوقعة منها.**

3-1-5 قياس جودة التقارير المالية

إن جودة التقارير المالية مفهوم واسع النطاق، وبالنظر إلى تعدد المفاهيم والجوانب المرتبطة به فقد استخدم الباحثون طرقاً عدة لقياسه بما يظهر الجوانب والمفاهيم المختلفة المتعلقة به.

اتفقت بعض الدراسات على استخدام إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية (Barth et al., 2008)، (P. Dechow et al., 2010)، (Iatridis, 2010) وذلك باستخدام نماذج الاستحقاق التي تقيس إدارة

الأرباح في ظل القوانين والأنظمة السائدة. تفترض هذه النماذج أن المديرين يستخدمون الاستحقاقات الاختيارية لممارسة إدارة الأرباح التي تؤثر سلباً في جودة التقارير المالية عن طريق الحد من منفعة القرار نظراً لتأثيرها السلبي في جودة الأرباح وعدم تمثيلها لأداء المنشأة الحقيقي. هناك نماذج عدة للكشف عن إدارة الأرباح. وسيجري التطرق إليها بشكل مفصل في المبحث التالي . لكن النماذج المستندة إلى الاستحقاق تعد الأفضل؛ نظراً لتوافر مدخلات هذه النماذج من بيانات التقارير المالية. غير أن هناك صعوبة تمييز الاستحقاقات الاختيارية من غير الاختيارية. فضلاً عن أنها تمثل مقياساً غير مباشر لجودة التقارير المالية.

اتفق دراسات أخرى على استخدام مستوى التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية (Karami & Hajiazimi, 2013) ,(J. Hu et al., 2014), (Kazemi et al., 2011). تناولت هذه الدراسات دور التحفظ في تحسين بيئة المعلومات عن طريق الحد من عدم تماثل المعلومات، إذ أسهم التحفظ في الحد من قدرة الإدارة على إخفاء الأنباء غير السارة والمبالغة في الأداء المالي للمنشأة. فضلاً على ذلك أشارت دراسة (Kazemi et al., 2011, p. 1385) إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى التحفظ وجودة الأرباح من حيث الاستمرارية والقدرة االتنبئيَّة.

تعددت النماذج المستخدمة في الأدبيات لقياس التحفظ المحاسبي، فقد استخدم (Hamdan et al., 2011) (X. Li, 2010) نموذج Basu 1997 لقياس التحفظ المشروط. واستخدم غلول، 2015(، (Callen et al., 2014) نموذج C-score لقياس التحفظ غير المشروط، في حين استخدم (Leventis et al., 2013)، (سعد الدين، 2014)، (القادر & الحليم، 2017)، (مليجى & مليجى، 2014) نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية Market To Book لقياس التحفظ الكلي في المنشأة. ومع ذلك فإن هذه النماذج جميعاً تمثل مقاييس غير مباشرة لجودة التقارير المالية.

اعتمدت دراسات أخرى تفعيل الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية لتقييم جودة التقارير المالية. وفقاً لهذه الدراسات فإن الوصول إلى درجة معينة من الجودة يتطلب أن تستوفي المعلومات الواردة في التقارير المالية معايير معينة. تحدِّد هذه المعايير في الأطر المفاهيمية لـ FASB, IASB.

قيَّمت هذه الدراسات جودة الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية بطريقتين، الطريقة الأولى هي التقييم النوعي المباشر عن طريق استخدام الفهارس والاستبانات التي أنشئت لالتقاط صفات الخصائص النوعية وهي: الملاءمة، والتمثيل الصادق، وقابلية المقارنة، وقابلية التحقق، والتوقيت المناسب، وقابلية الفهم. وعلى الرغم من أن هذه الطريقة توافق الجودة المشار إليها في الإطار المفاهيمي وتمثل مقياساً مباشراً لجودة التقارير المالية، إلا أنها صعبة الاستخدام نظراً لصعوبة قياس هذه الخصائص من جهة واختلاف النتائج باختلاف القائمين بعملية القياس من جهة أخرى (الشنطاوي، 2018، ص130).

تتمثل الطريقة الأخرى في القياس غير المباشر عن طريق نماذج القيمة الملائمة التي تركز على مدى ملاءمة التقارير المالية لقرارات المستثمرين (غصن، 2018، ص69). تعرف القيمة الملائمة بأنها قدرة الأرقام المحاسبية على تقديم معلومات تظهر أسعار الأسهم (J. Francis & Schipper, 1999, pp. 326–327) وتعرف أيضاً بأنها العلاقة بين الأرقام المحاسبية والقيم السوقية (Barth et al., 2001, p. 95). فإذا كانت العلاقة معنوية بين الرقم المحاسبي والسعر السوقي للسهم كان الرقم المحاسبي ذا قيمة ملائمة وموثوقة(Nichols & Wahlen, 2005, p. 266). فضلاً على ذلك يُستخدم هذا النموذج لدراسة استمرارية الأرباح وقدرتها االتنبئيَّة وعناصر أخرى من الجودة. لكن وبالرغم من مزايا هذا النموذج إلا أنه لا يميز الملاءمة من الموثوقية فضلاً على أنه ــ كما ذكرنا سالفاً ــ مقياس غير مباشر لجودة التقارير المالية.

ناقش (Christensen, 2010) قضية مهمة فيما يتعلق بقياس جودة التقارير المالية وتقييمها. وهي وجود حالات تضارب في تقييم جودة التقارير المالية بين الأدبيات المحاسبية من جهة والإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة المالية من جهة أخرى. وسلط (Kythreotis, 2014, p. 5) الضوء على قياس الموثوقية على أنه أحد أحد الحالات التي ينشأ عنها مثل ذلك التضارب. تقاس الموثوقية في الأدبيات المحاسبية عن طريق قدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بالأرباح المستقبلية (Bandyopadhyay et al., 2009, p. 36). وتكمن المشكلة في أن طريقة القياس هذه تعارض تعريف الموثوقية على النحو المحدد في الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة المالية. يمكن توضيح ذلك عن طريق الحالة الآتية: إذا كانت المنشأة تستخدم القيمة العادلة في التقييم التي تظهر

دون أخطاء وتمثل الواقع الاقتصادي بصدق فإنها بذلك تحقق درجة عالية من الجودة وفقاً لتقييم الإطار المفاهيمي. في حين ترى أدبيات المحاسبة أن هذه الطريقة تؤثر سلباً على القدرة االتنبئيَّة ومن ثم تؤدي إلى تقييمات منخفضة لجودة التقارير المالية (Riedl, 2010, p. 464).

بناء على ما سبق، يمكننا القول إنه لا يوجد مقياس واحد لجودة التقارير المالية يمكن أن يفي باحتياجات مستخدمي التقارير المالية كلِّها. فالمقاييس المتعددة لجودة التقارير المالية تظهر جوانب مختلفة من هذه الجودة، بحيث يمثل كل مقياس من هذه المقاييس الجودة المطلوبة بالاستناد إلى قرار محدد. ولما كانت الأبحاث السابقة تناولت تأثير الدخل الشامل في جودة التقارير المالية من منظور الملاءمة فإن هذا البحث اعتمد منظوريّ التحفظ المحاسبي وإدارة الأرباح في قياس جودة التقارير المالية. وذلك لتناول تأثير الدخل الشامل في جوانب جودة التقارير المالية الأخرى التي لم يتم يتطرق إليها البحث المحاسبي في بيئة الأعمال السورية.

2,3 المبحث الثاني _ إدارة الأرباح بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية؛ المفهوم، المحددات، وقياس جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح

تمثل إدارة الأرباح تدخل الإدارة في عملية إعداد التقارير المالية، إذ تقرر عن أرقام محاسبية توافق دوافعها النفعية وتخالف الواقع، بحيث تفقد التقارير المالية مصداقيتها. ومن ثم يمكن الاستدلال على جودة التقارير المالية بوجود ممارسات إدارة الأرباح من عدمه.

ناقش هذ المبحث مفهوم إدارة الأرباح ودوافعها بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية. وتطرق للأساليب التي تلجأ إليها الإدارة عند القيام بممارسات إدارة الأرباج، واستعرض المداخل المستخدمة في قياس هذا المفهوم والنمذجات المرتبطة بها وفق مايأتي:

3-2-1 مفهوم إدارة الأرباح.

3-2-2 دوافع إدارة الأرباح.

3-2-3 أساليب إدارة الأرباح.

3-2-4 مقاييس إدارة الأرباح.

3-2-1 مفهوم إدارة الأرباح

تمثل إدارة الأرباح مؤشراً رئيساً لجودة التقارير المالية، وذلك لارتباطها الوثيق برقم الربح الذي يمثل ملخصاً حول الأداء الاقتصادي للمنشأة؛ إذ يؤدي تدخل الإدارة في عملية التقرير المالي إلى التقرير عن الأرباح بشكل مختلف عنه في حالة عدم تدخلها. فيمكن للمديرين الذين يرغبون في التأثير في الأرباح الاختيار بين مجموعة كبيرة من الأساليب التي يتطلب بعضها معاملات اقتصادية حقيقية، في حين يقتصر بعضها الآخر على قرارات محاسبية بحتة. كان (Hepworth, 1953, pp. 32–39) أول من استخدم مصطلح إدارة الأرباح، إلا أن (Katherine, 1989, p. 92) قدم المنظور الأولي لهذا المفهوم، حيث عرف إدارة الأرباح بأنها: تدخل ذو مغزى في عملية التقرير المالي الخارجية بنيّة الحصول على مكاسب خاصة، وليس بغرض تسهيل عملية التشغيل الحيادي لهذه التقارير. ومن ثم توالت التعريفات التي قدمها البحث المحاسبي، فقد عرف (Healy & Wahlen, 1999, p. 368) إدارة الأرباح بأنها: استخدام الإدارة لأحكامها الخاصة في عملية التقرير المالي، وإجراء الصفقات بهدف تغيير التقارير المالية إما لتضليل أصحاب المصلحة فيما يتعلق بالأداء الاقتصادي الأساسي للمنشأة، إما للتأثير في النتائج التعاقدية. يعكس هذا التعريف الجانب النفعي لإدارة الأرباح، ولا يضع حداً لتمييز أحكام الإدارة الاعتيادية من إدارة الأرباح (Ronen & Yaari, 2008, p. 27). من جهة أخرى قدم (Beneish et al., 2001, p. 3) تعريفاً يعكس الجانب المعلوماتي لإدارة الأرباح بوصفه وسيلةً يستخدمها المديرون للكشف عن تنبؤاتهم الخاصة بشأن التدفقات النقدية المستقبلية للمنشأة. وقدم (Ronen & Yaari, 2008, p. 27) تعريفاً شاملاً لإدارة الأرباح بأنها: مجموعة من القرارات الإدارية التي تؤدي إلى عدم الإبلاغ عن الأرباح الحقيقية قصيرة الأجل التي تزيد من القيمة باعتقاد الإدارة. يمكن أن تكون إدارة الأرباح مفيدة بحيث تشير إلى القيمة طويلة الأجل، أو نفعية بحيث تخفي القيمة قصيرة أو طويلة الأجل، ويمكن أيضاً أن تكون محايدة تكشف عن الأداء الحقيقي قصير الأجل، تنتج عن طريق اتخاذ قرارات الإنتاج والاستثمار قبل تحقيق الأرباح أو عن طريق اتخاذ خيارات محاسبية تؤثر في أرقام الربح المحققة وتفسيرها. يشير هذا التعريف إلى عدم قدرة الأرباح قصيرة الأجل ــ غالباً ــ على تمثيل الأداء

الاستراتيجي الحقيقي للمنشأة، ما يؤدي إلى تضليل مستخدمي التقارير المالية. ومن ثَمَّ فإن إدارة الأرباح ليست نفعية في المطلق، فقد تكون مفيدة وقد تكون حيادية.

مما سبق، نجد أن البحوث الأكاديمية تناولت إدارة الأرباح من جانبين؛ نفعي ومعلوماتي. إلا أن مفهومها في الممارسة العملية يركز على وجود عملية تضليل وتحريف جوهرية. لذلك أشار (P. M. Dechow & Skinner, 2000, pp. 235–236) إلى وجود اختلاف في وجهات النظر حول أهمية إدارة الأرباح بين الممارسين والقائمين على العملية التنظيمية من جهة، والأكاديمين من جهة أخرى. يرى الممارسون أن إدارة الأرباح منتشرة وإشكالية ويطالبون بإجراءات للحد منها، في حين كان الأكاديميون أكثر إيجابية ولا يعتقدون أن إدارة الأرباح منتشرة بشكل كبير. يرجع اختلاف التصورات هذا لاختلاف أهداف هذه الأطراف؛ إذ يهتم الأكاديميون بتقديم بيانات عامة حول إدارة الأرباح، فيعمدون إلى فحص عينات كبيرة من المنشأت، ومن ثَمَّ فإنهم يستخدمون التعريفات الإحصائية لإدارة الأرباح. في حين يلحظ الممارسون الحالات الخاصة لإدارة الأرباح، التي تحدث بشكل فعلي في المنشآت كالفضائح المحاسبية التي لحقت بكثير من المنشآت العالمية مثل Enron, Worldcom وما نشأ عنها من حالات إفلاس كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية ودول العالم الأخرى (Dechow & Skinner, 2000, p. 1). الأمر الذي أسهم في تعزيز التصور السلبي حول إدارة الأرباح ودفع الهيئات التنظيمية في دول العالم إلى إصدار قوانين وتشريعات للحد من ظاهرة إدارة الأرباح، مثل قانون Sar- Oxely 2002 الذي أصدرته هيئة البورصة والأوراق المالية الأمريكية SEC.

يرجع انتشار ظاهرة إدارة الأرباح إلى مجموعة من العوامل المشتركة التي تمكن الإدارة من امتلاك مجموعة من الآليات والأدوات للتدخل في عملية التقرير المالي. تتحدد هذه العوامل بشكل رئيس عن طريق موقع الإدارة في المنشأة، وطبيعة أساس الاستحقاق والمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP. فالإدارة بوساطة موقعها في المنشأة تمتلك معلومات خاصة privat information ربما قد لا تكون متاحة للأطراف الأخرى، وهذا ما يسمح بحدوث حالة من عدم تماثل المعلومات asymmetry information بين الإدارة وتلك الأطراف، ولما كانت الإدارة تقوم بعملها كوكيل عن المساهمين وأصحاب المصلحة الآخرين، فقد تمارس إدارة الأرباح لتقليل حالة عدم تماثل

المعلومات عن طريق توصيل معلومات خاصة لمستخدمي التقارير المالية حول أداء المنشأة المستقبلي، بما يظهر الجانب المعلوماتي لإدارة الأرباح. في المقابل قد تستغل الإدارة حالة عدم تماثل المعلومات هذه للتدخل في عملية التقرير المالي بما يخدم مصالحها الخاصة نظراً لدور الأرقام المحاسبية، ولا سيما رقم الربح، في إبرام عقود مكافآت الإدارة والإشراف عليها، بما يظهر الجانب النفعي لإدارة الأرباح (يوسف، 2005، ص 205). إلا أن كثيرين يعتقدون أن السبب الرئيس في نشوء ممارسات إدارة الأرباح هو الطبيعة المتأصلة لإدارة الأرباح في المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP ، فعلى الرغم من أن الهدف الرئيس للمحاسبة على أساس الاستحقاق هو مساعدة مستخدمي التقارير المالية على تقييم الأداء الاقتصادي للمنشأة، إلا أن بعض إدارة الأرباح قد تكون مدفوعة بمرونة قواعد المحاسبة ونقاط الضعف المتأصلة في المحاسبة على أساس الاستحقاق، إذ تتيح المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP الاختيار بين بدائل عدة لمعالجة الأحداث نفسها. ويتطلب أساس الاستحقاق استخدام أحكام الإدارة في تقدير كثير من القيم. ويشير (Fernández et al., 2015, p. 171) إلى صعوبة تمييز الاستحقاقات التي جرى التلاعب بها من خيارات المحاسبة الاعتيادية على أساس الاستحقاق، حيث تتحول الخيارات ضمن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP إلى إدارة أرباح إذا استخدمت لإخفاء الأداء الاقتصادي الحقيقي للمنشأة، ومن ثَّم فإنهلا يمكن تمييز أحدها من الآخر دون معرفة رقم الربح الذي ينتج عن التقرير المحايد.

من جهة أخرى تنشأ صعوبة في تمييز ممارسات إدارة الأرباح من الاحتيال، وبحسب Ali & (Kamardin, 2018, p. 442) فإن إدارة الأرباح لها أهداف الاحتيال نفسها في التأثير في الأرباح المبلغ عنها، إلا أنها لا تخالف مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً GAAP ،في حين يمثل الاحتيال مخالفة صريحة لهذه المبادئ. يوافقه (Schroeder & Clark, 1995, p. 156) الذي يرى أن إدارة الأرباح ليست عملاً احتيالياً ما دامت قواعد المحاسبة تسمح للإدارة بالتأثير في رقم الربح، ويؤكد أن استخدام تقنيات المحاسبة هو حق إداري. في المقابل يرى آخرون أنه على الرغم من أن إدارة الأرباح لا تخالف المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP إلا أنها تؤثر سلباً في جودة التقارير المالية بمخالفتها لمبدأ الحياد بوصفه أحد خصائص جودة المعلومات المالية، ويؤكد اختيار طرق المحاسبة دون تحيز لأحد الأطراف أو محاولة التأثير على معدل الربح. وفقاً لذلك فإن إدارة الأرباح

على الرغم من كونها ضمن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP من الناحية القانونية إلا أنها قد تضر بمصالح بعض الأطراف عن طريق اختيار الطرق والسياسات المحاسبية بشكل ممنهج Murniati et al., 2019, (p. 55)

عند استطلاع آراء عينة من موظفي المحاسبة في المنشآت ذات القروض المتعثرة حول هذه المفاهيم المتداخلة تمثلت إجابتهم في أن خيارات المحاسبة الاعتيادية تمثل إدارة أرباح إذا كانت مقصودة ولها غرض محدد، وأن إدارة الأرباح لا تمثل عملاً احتيالياً مادامت داخل حدود المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP (Murniati et al., 2019, p.46).

تؤكد (Ning, 2009, p. 36) أهمية تمييز إدارة الأرباح من الاحتيال بوصفه ضرورة لسلامة إجراءات الإنفاذ التي تقوم بها هيئة الأوراق المالية والبورصة SEC. فقد يؤدي عدم وجود حدود واضحة بين المفهومين إلى معاملة المنشآت التي تمارس إدارة الأرباح بالطريقة ذاتها التي تعامل بها المنشأت التي تمارس الاحتيال، الأمر الذي يثير تضارباً لا داعي له بين المنشآت الاقتصادية والهيئات التنظيمية ويشجع بشكل غير مباشر على ممارسة الاحتيال.

3-2-2 دوافع إدارة الأرباح:

ناقش البحث المحاسبي دوافع عدة لإدارة الأرباح، يرتكز معظمها على نفعية الإدارة في حين يرتكز بعضها على عدم تماثل المعلومات؛ إذ تمارس الإدارة أنشطة إدارة الأرباح مثلاً قبل القيام بعروض الأسهم، أو لزيادة تعويضاتها المحددة في شكل خيارات أسهم، وتستخدمها أيضاً لزيادة مكافآتها وتجنب مخالفة عهود الدين، وقد تستخدمها لتجنب التكاليف السياسية والأعباء الضريبية. وفقاً لذلك يمكن تقسيم دوافع إدارة الأرباح إلى دوافع ترتبط بسوق المال، ودوافع ترتبط بالترتيبات التعاقدية، ودوافع أخرى تنظيمية (يوسف، 2005، ص206).

3-2-2-1 دوافع سوق رأس المال:

وهي دوافع ترتبط بتقييم المنشأة ووضعها في سوق رأس المال، إذ تتضمن دوافع إدارة الأرباح المرتبطة بسوق الأوراق المالية اتخاذ الإجراءات المحاسبية والحقيقية للتأثير في أسعار الأسهم. كما في حالة قيام المنشأة بعروض

الأسهم، سواء كانت تلك العروض أولية أو لاحقة. أوفي حالة تحديد جزء من تعويضاتها بناء على أسعار الأسهم في تاريخ محدد كما في حالة خيارات الأسهم Stock Optins، أو في حالة التأثير في أرباح المنشأة لتوافق تنبؤات المحللين في السوق أو تنبؤاتها.

أولاً_ عروض الأسهم:

تمثل عروض الأسهم أحد دوافع إدارة الأرباح، إذ تصدر الإدارة أحكامها بما يسهم في زيادة الأرباح قبل هذه العروض بهدف التأثير في تنبؤات المستثمرين وتقييمهم للمنشأة ومن ثم ارتفاع أسعار الأسهم (يوسف، 2005، ص 207). ويختلف الأمر في حالة العروض الأولية IPOS عن العروض اللاحقة، فتكون الفرصة مواتية لإدارة الأرباح في العروض الأولية أكثر مما هي عليه في العروض اللاحقة. تمثل العروض الأولية أول فرصة للمستثمرين لإدراك قيمة المنشأة، وتتميز بنقص المعلومات، فلا يوجد سعر سوقي سابق للسهم، ومن ثَّم فإن المستثمرين يعتمدون بشكل كلي على المعلومات الواردة في التقارير المالية، الأمر الذي يشكل دافعاً كبيراً للإدارة للقيام لممارسة إدارة الأرباح.

ناقشت دراسات عدة تأثير عروض الأسهم في ممارسات إدارة الأرباح، فقد لحظ Henry et al., 2013, (p. 49) حدوث زيادة كبيرة في نسبة الاستحقاقات الاختيارية بوصفه مؤشراً على إدارة الأرباح في فترات العروض الأولية للأسهم، لتنخفض هذه النسب في السنوات اللاحقة. ووجد (Alhadab et al., 2013, pp. 28–29) أيضاً أن بعض المنشآت لجأت إلى إدارة الأرباح الحقيقية في فترات العروض الأولية مدفوعة بإجراءات الرقابة التي تعرضت لها في تلك الفترة. وأشار (DuCharme et al., 2002, pp. 22–23) إلى وجود علاقة إيجابية بين قيام المنشآت بإدارة الأرباح في فترات العروض الموسمية للأسهم season equity offering وتعرض هذه المنشآت للدعاوى القضائية، إلا أنه لم يجد مثل هذه العلاقة في فترات العروض الأولية . واختبر (Gioielli & De Carvalho, 2008, pp. 47–48) العلاقة بين إدارة الأرباح وعروض الأسهم عن طريق تقسيم اختباراتهم إلى أربع مراحل على أساس العرض، وهي: فترة ما قبل العرض، في أثناء العرض، فترة الإقفال، وفترة مابعد

الإقفال، وأشارت النتائج إلى أن إدارة الأرباح بالزيادة تحدث في فترة العرض فقط، ثم تنخفض الأرباح بعدها في الفترات اللاحقة.

ثانياً_ معايير الأرباح المستهدفة:

تمثل معايير الأرباح المستهدفة مصدراً أساسياً لممارسات إدارة الأرباح، وذلك للتأثير في أرباح المنشأة بما يوافق مع هذه المعايير. توفر الأدبيات دليلاً على ممارسة المنشآت إدارة الأرباح لتلبية على ثلاثة معايير للأرباح المستهدفة أو التغلب عليها وهي: معيار الأرباح الصفرية، معيار أرباح الفترة السابقة، ومعيار تنبؤات المحللين. تشكل هذه المعايير دافعاً للإدارة للتقرير عن أرباح توافق الأرقام المستهدفة، نظراً لأن السوق يكافئ المنشآت التي تفي بهذه المعايير أو تتجاوزها. يعتقد (Bartov et al., 2002, p. 21) أن عدم وجود معيار للأرباح له تأثير سلبي في عوائد الأسهم. تقوم الفكرة الرئيسة لدوافع إدارة الأرباح في التقرير عن أرقام توافق المعايير، أنه في حال لم تقرر الإدارة عن أرباح توافق المعايير فإنها قد تواجه آثاراً سلبية كبيرة، وأن تكاليف هذه الآثار ستكون أكبر في حال كانت الأرباح المقرر عنها أقل مما هو متنبأ به. ومن ثّم فإن منافع إدارة الأرباح في هذه الحالة أعلى من تكاليفها (Dutta & Gigler, 2002, p. 631).

ناقش (Abarbanell & Lehavy, 2003, pp. 27–28) أن إدارة الأرباح تعمل على زيادة الأرباح أو تخفيضها في الفترة الحالية لاستخدامها في التقرير عن أرباح توافق أرقاماً مستهدفة للربح أو تزيد عليها. ففي حال لم تكن الاحتياطيات الحالية كافية، فإن الإدارة تتدخل لتخفيض الأرباح الحالية وتعظيم الاحتياطيات لاستخدامها مستقبلاً في التقرير عن أرباح توافق المعايير المستهدفة.

تطرقت دراسات عدة إلى معايير الأرباح المستهدفة بوصفها أحد دوافع إدارة الأرباح، فقد وجد (L. D. Brown & Caylor, 2005, p. 423)) أن المنشآت التي تلبي تنبؤات أرباح السوق تتمتع بسمعة جيدة. وفيما يتعلق بمعيار الأرباح الصفرية توصل (Burgstahler & Eames, 2003, p. 253) إلى أن المنشآت تشارك في إدارة الأرباح لتجنب الخسائر الصغيرة. و توصل (P. Dechow et al., 2003, p. 355) إلى عدم وجود

فروق في الاستحقاقات الاختيارية بين المنشآت ذات الخسائر الصغيرة والمنشآت ذات الأرباح الصغيرة وفسّر ذلك بأن المنشآت التي أبلغت عن أرباح صغيرة قامت بإدارة أرباحها لتجنب الإبلاغ عن خسائر.

أما فيما يتعلق بمعيار أرباح الفترة السابقة فقد خلصت دراسة (Heidarpoor et al., 2014, p. 23) إلى أن المنشآت تستخدم الاسستحقاقات الاختيارية للتقرير عن تغيرات إيجابية في الربحية، ومن ثَمَّ فإن تجاوز أرباح الفترة السابقة هو دافع مهم لإدارة الأرباح. وأشار (Roychowdhury, 2006a, p. 335) إلى أن ربع المنشآت التي أبلغت عن زيادات صغيرة في الربحية مهَّدت أرباحها عن طريق إدارة الاستحقاقات للتغلب على معيار الربح المستهدف. ووجدت (Barth et al., 1999, p. 387) أن المنشآت التي تتجاوز أرباح السنوات السابقة باستمرار لديها مضاعفات سعرية أعلى من المنشآت الأخرى.

بالنسبة إلى معيار تنبؤات المحللين؛ يرى (يوسف، 2005، ص 208) أن تنبؤات المحللين تستند في معظم الأحيان إلى المعلومات التي تقدمها الإدارة لهم والمتعلقة بأداء المنشأة المتوقع مستقبلاً، وتشكل هذه التنبؤات دافعاً للإدارة للتقرير عن أرباح توافق تنبؤات المحللين، فيبدو الأمر وكأن الإدارة تفي بضماناتها لتحقيق هذه الأرباح. وفقاً لذلك أشار (Ortega & Grant, 2003, p. 3) إلى أن كثيراً من المنشآت الكبرى على مستوى العالم مثل intel و coca cola اتخذت موقفاً بعدم إعطاء المحللين معلومات حول تنبؤات الأرباح السنوية وربع السنوية زاعمة بتحول اهتماماتها من هدف تحقيق تقديرات الأرباح في الأجل القصير نحو تحقيق هذه التقديرات في الأجل الطويل. وأشار (Skinner & Sloan, 2002, p. 289) إلى أن المنشآت التي لديها فرص كبيرة للنمو تواجه ردود فعل سلبية من قبل سوق الأوراق المالية عندما تخفق في مقابلة تنبؤات المحللين. وخلصت دراسة (Roychowdhury, 2006, p. 336) إلى وجود ارتباط إيجابي بين إعادة شراء الأسهم بوصفه أحد أنشطة إدارة الأرباح الحقيقية وتلبية تنبؤات المحللين أو التغلب عليها. وتوصل (McVay, 2006, p. 501) إلى أن المنشآت تدير أرباحها عن طريق إعادة تصنيف البنود لمقابلة تنبؤات المحللين.

ثالثاً: خيارات الأسهم

تمثل تعويضات الإدارة في شكل خيارات الأسهم Stock Optins دافعاً لممارسة إدارة الأرباح بما يؤثر في أسعار الأسهم، نظراً لأن قيمة الخيارات الممنوحة تتوقف على أسعار الأسهم في تاريخ منحها، فعلى الرغم من أن خيارات الأسهم هي وسيلة لوضع مصالح الإدارة التنفيذية في إطار واحد مع قيمة المنشأة عن طريق معلومات الأداء التي تظهر في أسعار الأسهم، لكن الإدارة بدأت باستخدام هذه الخيارات بشكل نفعي، عن طريق اتخاذ الإجراءات التي من شأنها تخفيض الأرباح للتأثير سلباً في أسعار الأسهم في تاريخ منح الخيارات. أما في حال رغبتها ببيع خيارات الأسهم فإنها تتخذ الإجراءات التي من شأنها زيادة الأرباح بما يؤدي إلى ارتفاع أسعار الأسهم وتعظيم منفعتها (صقور، 2014، ص 21). وهو ما أشارت إليه نتائج دراسات تطبيقية عدة Bartov & (Mohanram, 2004, p. 889)، (Uygur, 2013, p. 33) التي اعتمدت منهجية دراسة الحدث ممثلاً بتاريخ منح هذه التعويضات، عن طريق دراسة سلوك أسعار الأسهم وتنبؤات الإدارة قبل هذا التاريخ وبعده. وأكدت دراسة (Bartov & Mohanram, 2004, p. 889) أن الإدارة تلجأ إلى التأثير في سوق الأسهم عن طريق إدارة الأرباح صعوداً (هبوطاً) في تاريخ بيع (شراء) خيارات الأسهم. وأشار (Uygur, 2013, p. 33) إلى أن خيارات الأسهم ترتبط ارتباطاً إيجابياً بإدارة الأرباح في البنوك. في المقابل يرى (Ahmed & Duellman, 2013, p. 28) أن الرقابة الفعالة تحد من إدارة الأرباح النفعية المدفوعة بخيارات الأسهم، الأمر الذي يعزز من قيمة هذه الخيارات بصفها أداة التوافق بين مصالح الإدارة وحملة الأسهم. يوافقه (Bradshaw & Sloan, 2002, pp. 32–33) الذي أشار إلى أن خيارات الأسهم تزيد الضغط على الإدارة، لكن الإدارة تتجه لمقابلة التنبؤات عن طريق إدارة هذه التنبؤات إلى أسفل بدلاً من تضخيم الأرباح المبلغ عنها. من جهة أخرى لم يتوصل (Armstrong et al., 2010, p. 225) إلى وجود علاقة بين خيارات الأسهم واحتمالية وجود احتيال محاسبي.

3-2-2-2 الدوافع التعاقدية لإدارة الأرباح *contractual incentives* :

وهي الدوافع التي تنشأ نتيجة العقود التي تبرمها الإدارة مع الأطراف المختلفة، وتتحدد الترتيبات التعاقدية بناء على ما تقرر عنه المنشأة من أرقام محاسبية ولا سيما رقم الربح. فتنشأ لدى الإدارة دوافع للتقرير عن رقم ربح

يوافق الترتيبات التعاقدية المختلفة بما يحقق منافعها الخاصة. ومن أبرز العقود التي تستخدم فيها أرقام الربح المحاسبي؛ عقود الدين Debt Covenants ، وعقود تعويضات الإدارة التنفيذية compensations.

أولاً_ عقود الدين Debt Covenants:

تقوم عقود الدين على المعلومات الواردة في التقارير المالية للمنشأة المقترضة، وذلك للتحقق من الوضع المالي للمنشأة وقدرتها على الوفاء بشروط عقد الدين؛ إذ تتضمن عقود الدين قيوداً متعددة يفرضها أصحاب الدين حتى لا يحدث تحويل الثروة بما لا يخدم مصالحهم، كأن تتخذ الإدارة إجراءات لتحويل الثروة من أصحاب الدين إلى حملة الأسهم عن طريق إجراء توزيعات غير مصرح بها مثلاً، تتضمن هذه القيود نسباً محددة للربحية وأداء المنشأة. ومن ثم تنشأ العلاقة بين إدارة الأرباح وعقود الدين إما لتخفيف القيود المفروضة في عقود الدين و إما لتجنب مخالفة هذه العقود وما ينتج عنها من تكاليف. قدم (Dichev & Skinner, 2002a, p. 1091) دليلاً على أن الاستخدام المكثف لعقود الدين القائمة على الأداء يوفر دافعاً للإدارة للقيام بممارسات إدارة الأرباح. ووفقاً لذلك حدد (Watts & Zimmerman, 1986, p. 216) فرض نسبة الدين إلى حقوق الملكية، الذي ينص على أن الإدارة في المنشآت التي لديها نسبة مرتفعة من الديون سوف تختار الإجراءات التي تحول الأرباح من الفترة المستقبلية إلى الفترة الحالية. وهو ما أيدته نتائج دراسة (Franz et al., 2014, p. 28) إذ توصلت إلى أن المنشآت التي تقترب من مخالفة عقود الدين تمارس إدارة الأرباح بشكل أكبر من غيرها. في حين لم يجد (Beneish, 1999, p. 425) اختلافاً ذا دلالة إحصائية بين المنشآت التي تمارس الاحتيال والمنشآت الأخرى فيما يتعلق بالرافعة المالية ومخاطر مخالفة عقود الدين.

ثانياً_عقود تعويضات الإدارة التنفيذية compensations:

يتمثل الهدف الرئيس لعقود التعويضات في تحقيق التوافق بين مصالح الإدارة وحملة الأسهم، ويتوقف تقييم الإدارة في هذه العقود على رقم الأرباح، فغالباً ما ترتبط تعويضات الإدارة بمستوى معين من الأرباح. يرى (Watts & Zimmerman, 1986, p. 208) أنه ما دامت تعويضات الإدارة تتحدد وفق أرقام الربح المحاسبي فإن الإدارة ستعمل على اتخاذ الإجراءات التي تحول الأرباح من الفترات المستقبلية وإليها بما يسهم في تعظيم قيمة مكافآتها.

بما يوافق وجهة نظر Watts & Zimmerman 1986 توصل (Shuto, 2007, p. 30)، (Zhou & Ling Yan, 2013, p. 300) إلى وجود علاقة إيجابية بين تعويضات الإدارة التنفيذية والاستحقاقات الاختيارية بوصفه مؤشراً على إدارة الأرباح، إلا أن بعض الدراسات قدمت نتائج مغايرة (Jo et al., 2004, p. 2224)، (نصحي، 2015، ص335). إذ توصل (Jo et al., 2004, p. 2224) إلى وجود علاقة سلبية بين تعويضات الإدارة التنفيذية وممارسات إدارة الأرباح. ومن ثمَّ فإن عقود التعويضات تمثل دافعاً للإدارة لتعظيم ثروة حملة الأسهم، ولها دور إيجابي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح. توافق هذه النتائج دور عقود التعويضات بوصفها أداة لتقليل مشكلات الوكالة وتحقيق التوافق بين مصالح الإدارة وحملة الأسهم. من جهة أخرى خلصت دراسة (نصحي، 2015، ص335) إلى عدم وجود تأثير لعقود تعويضات الإدارة التنفيذية في ممارسات إدارة الأرباح.

خلاصة القول؛ تتضمن الدوافع التعاقدية لإدارة الأرباح اختيار الإجراءات التي تؤثر في أرباح الفترة الحالية، بحيث تقرر الإدارة عن أرقام الربح المحاسبي بما يوافق الأرقام المحددة في عقود الدين والتعويضات.

3-2-2-3 الدوافع التنظيمية لإدارة الأرباح *Regulatory Incentives*:

تظهر الحوافز التنظيمية لإدارة الأرباح نتيجة لاعتقاد الإدارة بأن للأرباح المحاسبية تأثيراً في قرارات الهيئات التشريعية والتنظيمية، ومن ثَمَّ فإنها تلجأ إلى إدارة الأرباح لتقليل الضغط السياسي وتأثير التشريعات في المنشأة. وفقاً لذلك تشمل الدوافع التنظيمية لإدارة الأرباح تقليل التكاليف السياسية، وتحقيق الوفورات الضريبية.

أولاً_ تقليل التكاليف السياسية:

تتمثل التكاليف السياسية بالأعباء التي تتحملها المنشأة نتيجة التدخلات الخارجية من الحكومة أو الهيئات التنظيمية التي من شأنها أن تؤثر في قيمة المنشأة عن طريق تحويل ثروة المنشأة إلى الدولة أو بين الأطراف ذات المصالح في المنشأة. أشار (Watts & Zimmerman, 1978) إلى أن المنشآت التي تكون موضع اهتمام الدولة والرأي العام تخضع لقرارات حكومية وتفرض عليها تكاليف سياسية ربما لا تتحملها المنشآت الأخرى. كما وتوصل (Magrath & Weld, 2002, pp. 50–54) إلى أن التقلبات الكبيرة في أرباح المنشآت قد تجذب انتباه الحكومة، فينظر إلى الزيادة الكبيرة في الربحية بوصفه مؤشراً للاحتكار، كما قد ينظر إلى الانخفاض الكبير في

الربحية بوصفه مؤشراً على تعثر المنشأة، الأمر الذي يستدعي التدخل الحكومي في كلتا الحالتين. فمثلاً أدى النقاش الذي أثير حول الرعاية الصحية في أثناء إدارة Clinton الذي ركز على أسعار الدواء إلى توجيه انتباه الحكومة نحو الأرباح الضخمة التي تحققها منشآت الصناعة الدوائية، نتيجة لذلك لجأت هذه المنشآت إلى إدارة الأرباح عن طريق تخفيض الأرباح في تلك الفترة. وبالمثل مارست منشآت البترول إدارة الأرباح عن طريق تخفيض الدخل في أثناء أزمة الخليج الأولى عام 1990 بهدف صرف الانتباه السياسي عنها (عطية، 2018، ص16). ناقشت دراسة (Aldeia, 2020, p. 174) أن المنشآت الكبيرة عادة ما تكون أكثر تأثراً بعملية التنظيم الاقتصادي من المنشآت الصغيرة، وقد تهتم المنشآت الخاضعة للتنظيم الاقتصادي بتخفيض دخلها للحصول على إعانات (Lequericaonandia, 2001, p. 164).

ثانياً_ الدوافع الضريبية:

تشكل الضرائب المفروضة على الدخل أحد دوافع إدارة الأرباح؛ إذ يتحدد مقدار الضريبة بناءً على ما تحققه المنشأة من أرباح. وفقاً لذلك تزداد الضرائب المدفوعة كلما زادت الأرباح المحققة، والعكس بالعكس، فتلجأ الإدارة إلى التلاعب بالأرباح لتخفيف العبء الضريبي وتحقيق وفورات ضريبية. وعلى الرغم من أن السلطات الضريبية تفرض قواعد محاسبية محددة لحساب الربح الضريبي والحد من إمكانية التلاعب، إلا أن الإدارة تمتلك طرقاً متعددة للتأثير في الأرباح الخاضعة للضريبة (رمضان، 2013، ص59).

تأخذ الدوافع الضريبية لإدارة الأرباح شكلاً من اثنين؛ تؤجل الإدارة في فترات الإعفاء الضريبي بعض النفقات إلى فترات الخضوع للضريبة، عن طريق رسملة هذه النفقات لزيادة الأرباح والاستفادة من الإعفاء الضريبي إلى أقصى حد ممكن. وهذا ما أكدته دراسة (B. Lin et al., 2012, p. 19) التي اختبرت تأثير الإعفاءات الضريبية في إدارة الأرباح في منشآت الاستثمار الأجنبي، وخلصت إلى ممارسة المنشآت إدارة الأرباح للاستفادة من معدلات الضرائب المنخفضة في سنوات الإعفاء الضريبي. أما خلال فترات الخضوع للضريبة فإن الإدارة تخفض الأرباح بما يسهم في تخفيض معدل الضريبة المدفوعة. وفقاً لذلك أشار (Baralexis, 2004, p. 440) إلى ممارسة المنشآت الصغيرة إدارة الأرباح لتحقيق وفورات ضريبية. كما لاحظ (Shevlin et al., 2012, p. 1)

أن المنشآت الصينية تحوِّل الدخل ضمن المجموعة من المنشآت التابعة ذات الضرائب المرتفعة إلى المنشآت التابعة ذات الضرائب المنخفضة بهدف تخفيض معدل الضريبة المدفوعة.

3-2-3 أساليب إدارة الأرباح:

ثمة كثير من الأساليب لإدارة الأرباح، ومن الضرورة بمكان أن تأخذ الإدارة في الحسبان التكاليف والمنافع المرتبطة بكل أسلوب من هذه الأساليب. وقد أشارت أدبيات المحاسبة عموماً إلى وجود ثلاثة أساليب لإدارة الأرباح بحيث يمكن للإدارة استخدام أسلوب واحد أو أكثر للوصول إلى أهدافها. وتتمثل هذه الأساليب فيما يأتي:

3-2-3-1 إدارة الأرباح عن طريق الاستحقاق المحاسبي Accrual Earning Management (AEM)

3-2-3-2 إدارة الأرباح عن طريق الأنشطة الحقيقية Real Earning Management (REM)

3-2-3-3 إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف Classification Shifing Earning Management

3-2-3-1 إدارة الأرباح عن طريق الاستحقاق المحاسبي *Accrual Earning (AEM) Management:*

تعدُّ إدارة الأرباح عن طريق الاستحقاق المحاسبي الطريقة الأكثر انتشاراً لإدارة الأرباح، يمكن للإدارة باستخدام هذا الأسلوب تحويل الأرباح من الفترات المستقبلية إلى الفترة الحالية، وبالعكس، اعتماداً على أهدافها من عملية التقرير المالي؛ إذ تتيح قواعد المحاسبة باستخدام أساس الاستحقاق الاختيار بين بدائل عدة لمعالجة الأحداث نفسها، كما وتتطلب استخدام التقديرات لتحديد قيم كثير من البنود كالديون المشكوك فيها. وفقاً لذلك فإن الخيارات المحاسبية ضمن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP تتحول إلى إدارة أرباح عندما تستخدم لإخفاء أداء المنشأة الحقيقي (P. Dechow & Skinner, 2000, p. 4). يعتقد (Djakman 2003) أن إدارة الأرباح تحدث عن طريق استغلال الإدارة لنقاط الضعف المتأصلة في المحاسبة على أساس الاستحقاق، ولا تزال ضمن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP وذلك للتقرير عن رقم الربح الذي يوافق مصالحها (Murniati et al., 2019, p. 51).

حاول البحث المحاسبي منذ سبعينيات القرن الماضي الكشف عن إدارة الأرباح باستخدام الاستحقاقات. وفقاً لـ Dechow 1994 يتألف الربح المحاسبي من عنصرين، هما: التدفق النقدي والاستحقاقات، تمثل الاستحقاقات الأحكام الإدارية والتقديرات حول التدفقات النقدية، وتسهم في جعل الأرباح المحاسبية تظهر أداء المنشأة الحقيقي بشكل أفضل. يمكن تقسيم إجمالي الاستحقاقات إلى عنصرين؛ الاستحقاقات الاختيارية والاستحقاقات غيرالاختيارية. تمثل الاستحقاقات غير الاختيارية التسويات التي تفرضها طبيعة النشاط الاقتصادي للمنشأة، في حين تمثل الاستحقاقات الاختيارية تسويات التدفقات النقدية التي تختارها الإدارة في إطار مرونة قواعد المحاسبة. بمعنى آخر إن الاستحقاقات غير الاختيارية هي المستوى المتوقع للمستحقات في المنشأة في غياب أي تلاعب، في حين أن الاستحقاقات الاختيارية هي العنصر الذي تتلاعب الإدارة عن طريقه بالأرباح (Sun & Rath, 2010, p. 124).

يتميز هذا الأسلوب بانعدام أثره في التدفقات النقدية، ومن ثَّم فإنه ليس له تأثير في قيمة المنشأة بالأجل الطويل (Roychowdhury, 2006c, p. 335). فضلاً عن كونه يجري في حدود المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP، أي إن تكلفة استخدامه قد تكون منخفضة نسبياً. بالرغم من المزايا السابقة إلا أن الطبيعة الانعكاسية لاستخدام الاستحقاق المحاسبي قد تحول دون استخدامه لفترات طويلة، فالإدارة مطالبة بالتغلب على الأثر المحتمل لانعكاس الاستحقاق المحاسبي المتعلق بالعام الماضي حتى تتمكن من استخدام الاستحقاق المحاسبي في إدارة أرباح العام الحالي (رضوان، 2013، ص 365). ويتضمن AEM قيوداً بشأن التوقيت، فلا يمكن ممارسته إلا كل ثلاثة أشهر أو في نهاية الفترة. فضلاً على ذلك يرتبط AEM بمخاطر تدقيق مرتفعة من قبل المدققين والهيئات المهنية (Ali & Kamardin, 2018, p. 440).

3-2-3-2 إدارة الأرباح عن طريق الأنشطة الحقيقية *(REM) Real Earning Management*:

شهدت السنوات الأخيرة توسعاً في مفهوم إدارة الأرباح ليشمل إدارة الأرباح عن طريق أنشطة حقيقية. يعدُّ Schipper 1989 من أوائل الذين أشاروا إلى أن إدارة الأرباح يمكن القيام بها عن طريق أنشطة حقيقية. فقد حدد (Scipper, 1989, p.92) إدارة الأرباح الحقيقية بوصفها نوعاً بديل لإدارة الأرباح التي يمكن تحقيقها عن طريق توقيت الإنفاق على عمليات التشغيل، الاستثمار، والتمويل، وذلك بقصد التلاعب بالأرباح المبلغ عنها (Ali &

(Kamardin, 2018, p. 440). وفقاً لـ (Zagers-Mamedova, 2009, p. 48) تمثل REM: إجراء هادفاً تقوم به الإدارة للتأثير في الأرباح المبلغ عنها في اتجاه معين، يحقق عن طريق توقيت المعاملات و وهيكلتها. له آثار في التدفق النقدي، وله آثار اقتصادية دون المستوى الأمثل. لكن (Roychowdhury, 2006c, p. 337) قدم التعريف الأشهر لـ REM بأنها: خروج عن ممارسات التشغيل العادية مدفوعة برغبة الإدارة في تضليل بعض أصحاب المصلحة على الأقل للاعتقاد بأن أهداف التقارير المالية قد تم الوفاء بها في المسار الطبيعي للعمليات. وأشار إلى أن هذه الإجراءات قد تمكن الإدارة من تحقيق أهداف التقارير المالية لكنها، لا تسهم بالضرورة في إضافة قيمة للمنشأة.

بناء على تعريف Scipper 1989 يمكن تصنيف أنشطة REM إلى ثلاث فئات وفق الآتي:

1. أنشطة REM التشغيلية: وفيها تجري إدارة الأرباح عن طريق زيادة الإنتاج والمبيعات أو عن طريق تقليل النفقات الاختيارية.

2. أنشطة REM الاستثمارية: وفيها تجري إدارة الأرباح عن طريق توقيت مبيعات الأصول طويلة الأجل.

3. أنشطة REM التمويلية: وفيها تجري إدارة الأرباح عن طريق إعاد شراء الأسهم. وفيما يأتي شرح موجز لكل منها:

زيادة المبيعات Sale Manipulation: تشير إلى تلاعب الإدارة بهدف زيادة المبيعات مؤقتاً قبل نهاية الفترة المالية، عن طريق اتخاذ إجراءات تؤثر في حجم المبيعات، كتسهيل الشروط الائتمانية أو تقديم حسم على أسعار المبيعات بما يؤدي إلى زيادة الأرباح المبلغ عنها (عيسى، 2008، ص19). أجرى (S. B. Jackson & Wilcox, 2000, p. 3) تحقيقاً بشأن ذلك، وخلص إلى أن الإدارة خفضت أسعار المبيعات في الربع الرابع تجنباً لحدوث انخفاض في الربحية.

تخفيض النفقات الاختيارية Reducing discretionary expence: يشار إلى النفقات الاختيارية بأنها مجموع نفقات البحث والتطوير والإعلان، فضلاً عن النفقات البيعية والعمومية، كنفقات الصيانة، والسفر، وتدريب الموظفين. عادة ما تستغل الإدارة السلطة التقديرية المرتبطة بهذه النفقات للممارسة أنشطة إدارة الأرباح،

فتخفض هذه النفقات لزيادة الأرباح المبلغ عنها في الفترة نفسها، إلا أن لها آثاراً سلبية في قيمة المنشأة في الأجل الطويل (Roychowdhury, 2006, p. 339) تتمثل في خسارة العملاء، وانخفاض الربحية بسبب عدم قدرة المنشأة على المنافسة نتيجة لتخفيض نفقات البحث و التطوير أو الإعلان مثلاً(Aduda & Ongoro, 2020, p. 72).

الإفراط في الإنتاج Over Production: يشير الإفراط في الإنتاج إلى زيادة وحدات الإنتاج بما يفوق الطلب المتوقع في السوق، ويسمح هذا الإجراء بتوزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من وحدات الإنتاج، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض التكاليف الثابتة وتكلفة البضاعة المبيعة، ومن ثَمَّ زيادة هامش الربحية في الفترة. لكنه في المقابل يؤثر سلباً في ربحية المنشأة في الأجل الطويل، إذ تتحمل المنشأة التكاليف الإضافية المرتبطة بزيادة الإنتاج مثل تكاليف التخزين والتلف والتقادم (S. Huang et al., 2019, p. 6).

توقيت بيع الأصول الثابتة Timing The Sale Of Fixed Assets: وهو إجراء مرن تتخذه الإدارة لتعزيز الأرباح المبلغ عنها لمقابلة معايير الأرباح المستهدفة، فقد وجد (Herrmann et al., 2003, p. 89) أن المديرين يستخدمون المكاسب من بيع الأصول الثابتة تجنباً للخسارة أو لانخفاض الربحية.

إعادة شراء الأسهم Stock Repurchases: تمثل عمليات إعادة شراء الأسهم أحد أنشطة REM، قدم البحث المحاسبي أدلة تدعم مشاركة الإدارة في عمليات إعادة شراء الأسهم لزيادة ربحية السهم EPS (Bens et al., 2003, p. 51). أشارت هذه الأدلة إلى عمليات إعادة شراء الأسهم بوصفها آليةً لإدارة الربحية، أي إنها _ بخلاف الإجراءات السابقة _ لا تؤثر في الأرباح بشكل مباشر، بل تستخدم لدعم ربحية السهم (Ali & Kamardin, 2018, p. 447).

قد يكون من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن الأنشطة سالفة الذكر قد تمثل إجراءات مثالية في ظروف اقتصادية معينة. لكن المشاركة في هذه الأنشطة على نطاق أوسع من المعتاد لمقابلة مستويات الأرباح المستهدفة هي ما قد يمثل تلاعباً يؤدي إلى الإضرار بقيمة المنشأة في الأجل الطويل (Roychowdhury, 2006c, p. 337).

قدم البحث المحاسبي نتائج تشير إلى تحول المنشآت من AEM إلى REM ، ففي دراسة استطلاعية أجراها (Graham et al., 2005, p. 37) وجد أن المديرين يفضلون REM على AEM، ووجد أيضاً أن 80% من المشاركين في الاستطلاع اتخذوا إجراءات اقتصادية حقيقية مثل تقليل النفقات الاختيارية على البحث والتطوير لمقابلة مستويات الأرباح المستهدفة. تعزو أدبيات المحاسبة هذا التحول بشكل أساسي إلى انخفاض احتمالية اكتشاف REM عند المدققين والمنظمين. بعبارة أخرى: إن ضغوط التدقيق وإجراءات الرقابة التنظيمية على التقارير المالية جعلت الإدارة تتحول من نوع لآخر عند إدارة الأرباح. قدم (Burnett et al., 2012, p. 1879) نتائج تدعم هذا الرأي، إذ وجد أن ارتفاع جودة التدقيق بوصفه أداةً للحد من إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق يرتبط بنتيجة غير مقصودة وهي الاستخدام المتزايد لأنشطة إدارة الأرباح الحقيقية. وأشار (Cohen & Dey, n.d., p. 33) إلى أن صدور قانون Sar- Oxely 2002 أدى إلى تحول الإدارة من AEM إلى REM. من جهة أخرى أشار (Berry-Stölzle & Xu, 2018, p. 159) إلى أن ارتفاع مخاطر التقاضي المرتبطة بـ AEM هو أحد الأسباب المحتملة لتحول الإدارة إلى REM.

يرى (S. Huang et al., 2019, p. 1) أن إدارة الأرباح الحقيقية تدعو للقلق كونها أقل وضوحاً، ولها تأثير سلبي كبير في قيمة المنشأة وكفاءة السوق المالي عموماً. وناقش (Verbruggen et al., 2008, p. 12) ارتفاع تكلفة REM مقارنة بـ AEM ،وذلك لما لها من تأثير سلبي كبير في أداء المنشأة وربحيتها في الأجل الطويل. ومن أمثلة ذلك ما حصل لمنشأة At &T في عام 1997 عندما أصبح المدير التنفيذي لها C. Michael Armstrong ، حيث كانت المنشأة بإدارة الأخير حريصة على زيادة الربحية بشكل مبالغ فيه، فاتخذت إجراءات واسعة لتخفيض التكاليف عن طريق تسريح الموظفين بما في ذلك العاملين في قسم المبيعات ومندوبي الخدمة ذوي الخبرة. أدت هذه الإجراءات بالفعل إلى زيادة الربحية في الأجل القصير، إلا أن المنشأة فقدت قدرتها على الاحتفاظ بكثير من العملاء المهميمن أمثال Pepsi, BP Amoco نتيجة لإنهاء عمل مندوبي الخدمات. مما أدى إلى تدمير قيمة المنشأة وربحيتها في الأجل الطويل (S. Huang et al., 2019, p. 10).

أثارت هذه القضايا اهتمام الأدب المحاسبي بالعوامل التي يمكن أن تسهم في الحد من إدارة الأرباح الحقيقية. قدم (Huang et al., 2019, p.32) دليلاً على دور مخاطر التقاضي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية. وقدم كل من (Commerford et al., 2018, p. 155)، (Y. Kim & Park, 2014, p. 367) أدلة على جودة التدقيق؛ فقد أثبت (Commerford et al., 2018, p. 155) أن REM تؤثر في تصورات المدققين حول نفعية الإدارة، ومن ثَمَّ فإن المدققين يقترحون تعديلات أكبر على أحكام الإدارة وتقديراتها، بما يؤدي إلى تغيير محتوى التقارير المالية. وأشار(Y. Kim & Park, 2014, p. 367) إلى أن المدققين أقل عرضة للاحتفاظ بالعملاء الذين يشاركون في إدارة الأرباح الحقيقية.

تشير هذه النتائج إلى دور كل من مخاطر التقاضي وجودة التدقيق في الحد من إدارة الأرباح محاسبية كانت أم حقيقية. إذ تؤدي هذه العوامل دوراً في العلاقة العكسية بين AEM وAEM ويتوقف استخدام الإدارة لأحدهما أو كليهما على المنافع والتكاليف المرتبطة بكل منهما.

3-2-3-3 إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف *Classification Shifing Earning Management* :

يرى بعضهم أن هناك نوعاً ثالثاً لإدارة الأرباح بخلاف AEM, REM ، وقد أهملته كثير من الأبحاث التي تناولت موضوع إدارة الأرباح، وهو إدارة الأرباح عن طريق إعادة تصنيف بنود بيان الدخل (رضوان، 2013، ص367).

إن بيان الدخل يتضمن آلية للإشارة إلى بنود الدخل التي لها خصائص مختلفة. إذ تُعرَض البنود غير المتكررة بشكل منفصل عن البنود الأخرى، بحيث يساعد العرض التفاضلي مستخدمي التقارير المالية على فهم خصائص تلك البنود وتقييم المنشأة بشكل أفضل (Riedl & Srinivasan, 2010, p. 327).

وفقاً لذلك، قد تستغل الإدارة العرض التفاضلي لبنود الدخل لتضليل مستخدمي التقاريرالمالية؛ إذ يمنح المستثمرون عند تقييم المنشأة قيمة أكبر للبنود المتوقع استمرارها في المستقبل (Barua, Lin, et al., 2010, pp. 1485–1487). الأمر الذي يوفر حافزاً للإدارة لتعيد تصنيف بنود الإيرادات والمصروفات والمكاسب

والخسائرفي بيان الدخل بما يخالف قواعد المحاسبة، وذلك عن طريق تحويل جزء من المصروفات التشغيلية إلى البنود غير المتكررة (رضوان، 2013، ص367) للتأثير في نسب الربحية التي لها دور مهم في تحديد سعر السهم وتقييم المنشأة. تلجأ الإدارة إلى هذا الأسلوب لإدارة الأرباح لسببين:

أولاً_ يتضمن أسلوب إعادة التصنيف الإبلاغ عن المصروفات المتكررة في تصنيف غير متكرر، ومن ثَمَّ فإنه لايؤثر \ في صافي الربح للفترة الحالية، ولا يتطلب تسوية في المستقبل وذلك بخلاف AEM,REM التي تنعكس آثارها السلبية في ربح المنشأة وأدائها في الفترات المستقبلية.

ثانياً_ يعد أسلوب إعادة التصنيف أقل احتمالية للفحص والاكتشاف عند المدققين والهيئات التنظيمية مقارنة بالأساليب الأخرى لإدارة الأرباح.

وفقاً لذلك يمكن القول: إن إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف هي الأقل تكلفة ومخاطرة مقارنة بالأساليب الأخرى لإدارة الأرباح (رضوان، 2013، ص369).

ناقشت دراسات عدة إدارة الأرباح عن طريق إعادة التصنيف؛ واحدة من أولى الدراسات في هذا المجال هي دراسة (Ronen & Sadan, 1975, p. 142) التي خلصت إلى أن الإدارة تستخدم بنوداً غير متكررة لتمهيد الدخل التشغيلي. وتوصل (McVay, 2006, p. 501) إلى قيام الإدارة بتحويل نفقات التشغيل إلى البنود الخاصة special items لتلبية تنبؤات المحللين أو تجاوزها. وباستخدام عينة من المنشآت التي أبلغت عن خسائر من العمليات المتوقفة، اختبر (Barua et al., 2010, p. 1507) إذا كانت الإدارة تستخدم إعادة التصنيف لإدارة الأرباح عند التقرير عن العمليات المتوقفة، وخلصت الدراسة إلى وجود ارتباط إيجابي بين الأرباح الأساسية غير المتوقعة والعمليات المتوقفة. فقد استخدمت الإدارة أسلوب إعادة التصنيف لتلبية تنبؤات المحللين أو تجاوزها. كما اختبر (Riedl & Srinivasan, 2010, p. 327) إذا كان عرض البنود الخاصة في التقارير المالية يعكس دوافع إعلامية أو نفعية. وكشفت النتائج أن آلية عرض البنود الخاصة توافق الخصائص الاقتصادية لتلك البنود، ومن ثَمَّ فإنها تظهر الدوافع الإعلامية لعملية التقرير المالي.

3-2-4 مقاييس إدارة الأرباح:

اتفقت كثير من الدراسات (Roychowdhury, 2006b)، (McVay, 2006)، (P. Dechow et al., 2003) على وجود مدخلين لقياس إدارة الأرباح، وهما المدخل المحاسبي والمدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح، وسنتطرق إليهما مفصلاً فيما يأتي:

3-2-4-1 المدخل المحاسبي لقياس إدارة الأرباح:

يركز المدخل المحاسبي لقياس إدارة الأرباح على الاستحقاقات التي تمثل إلى جانب التدفقات النقدية المكونات الرئيسة للأرباح المحاسبية (يوسف، 2005، ص216). وقد ظهر في الفكر المحاسبي نماذج متعددة لاكتشاف إدارة الأرباح وقياسها. تركز هذه النماذج بشكل أساسي على تمييز الاستحقاقات الاختيارية من غير الاختيارية، إذ تمثل الاستحقاقات غير الاختيارية أداء المنشأة الحقيقي، في حين تمثل الاستحقاقات الاختيارية تقديرات الإدارة وأحكامها، ولذلك يشار إليها بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. ومع ذلك فإن كثيراً من هذه النماذج صنفت الاستحقاقات غير الاختيارية بأنها اختيارية (أخطاء من النوع الأول)، وصنفت بعض الاستحقاقات كغير اختيارية على الرغم من أنها ليست كذلك (أخطاء من النوع الثاني) (P. Dechow et al., 2010, p. 358).

اعتمدت بعض الدراسات إجمالي الاستحقاقات Toutal Accruals للكشف عن إدارة الأرباح، إذ تعزل العناصر غير الاختيارية منها للوصول إلى العناصر الاختيارية، واعتمد بعضها الآخر نوعاً محدداً من الاستحقاقات أو الاستحقاقات الإجمالية في قطاع صناعي محدد. واعتمدت دراسات أخرى الخصائص الإحصائية للأرباح المحاسبية، وذلك عن طريق تحديد معيار معين Benchmark للأرباح، ومن ثم التعرف على خصائص الأرباح التي تزيد أو تقل عن ذلك المقياس، كما في التوزيعات التكرارية للأرباح (يوسف، 2005، ص216).

أولاً_ الاستحقاقات الإجمالية:

استند هذا المدخل في تحديد الاستحقاقات الاختيارية إلى دراسة العلاقة بين الاستحقاقات الإجمالية والعوامل التفسيرية المفترضة. تتضمن الاستحقاقات الإجمالية كلاً من الاستحقاقات الاختيارية وغير الاختيارية (رضوان،

2013، ص 54). يشار إلى الاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح في علاقة انحدار الاستحقاقات الإجمالية على الاستحقاقات غير الاختيارية (يوسف، 2005، ص216).

يعد Healy أول من قدم نموذجاً للاستحقاقات الإجماليةن وذلك في عام 1985 حين استخدم متوسط الاستحقاقات الإجمالية في فترة التقدير بوصفها بديلاً للاستحقاقات غير الاختيارية لفترة الحدث على أن تحدد الاستحقاقات الاختيارية لفترة الحدث بالفرق بين الاستحقاقات الإجمالية والاستحقاقات غير الاختيارية للفترة نفسها (رضوان، 2013، ص 54). عدَّل (DeAngelo, 1986) تعديلاً بسيطاً على نموذج Healy حيث حدد الاستحقاقات غير الاختيارية لفترة الحدث بأنها الاستحقاقات الإجمالية للفترة السابقة. افترضت هذه الأنماذج عدم وجود ممارسات لإدارة الأرباح في فترة التقدير، إلا أنه عند النظر في دوافع إدارة الأرباح قد يكون من غير الممكن تحقيق هذا الافتراض، ومن ثَمَ فإن الاستحقاقات غير الاختيارية وفقاً لهذه النماذج قد تتضمن جزءاً اختيارياً ما يشير إلى وجود أخطاء من النوع الثاني. وتفترض هذه النماذج ثبات الاستحقاقات غير الاختيارية مع مرور الزمن، في حين أن الاستحقاقات غير الاختيارية تتغير مع تغير الظروف الاقتصادية للمنشأة. وفقاً لذلك قدم Jones نموذجاً يحاول التحكم في تأثير الظروف الاقتصادية للمنشأة، وذلك للتخفيف من افتراضات نموذج (Healy, 1985) ونموذج (DeAngelo, 1986) فيما يتعلق بثبات الاستحقاقات غير الاختيارية.

يربط نموذج Jones 1991 إجمالي الاستحقاقات بالتغيرات في الإيرادات وإجمالي الآلات والمعدات والتجهيزات Property, plant, equepment (PPE)؛ إذ يظهر التغير في الإيرادات REV الاستحقاقات غير الاختيارية المرتبطة ببيئة المنشأة وظروفها الاقتصادية، في حين يظهر إجمالي الآلات والمعدات والتجهيزات الاستحقاقات غير الاختيارية المرتبطة بنفقات الاهتلاك (Ajit et al., 2013, p. 3). بحيث يدرس انحدار الاستحقاقات الإجمالية على كل من التغير في الإيرادات وقيمة الآلات والمعدات والتجهيزات PPE بوصفهما متغيرين مستقلين (مقسومة على إجمالي الأصول في بداية الفترة) ليشكل ما يتبقى من هذه العلاقة مقياساً للاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح (يوسف، 2005، ص217) ،(انظر النموذج3). أشار (H. Xie, 2001, p. 370) إلى موثوقية القياس باستخدام نموذج Jones ، إذ وجد أن الاستحقاقات الاختيارية وفقاً

لهذا النموذج لها قدرة تنبُئيّة أقل مقارنة بالاستحقاقات غير الاختيارية، أي إنها تظهر ممارسات إدارة الأرباح. إلا أن (P. Dechow et al., 2003) وجد أن الاستحقاقات الاختيارية تشكل أكثر من 80 %من إجمالي الاستحقاقات، وترتبط بشكل إيجابي مع إجمالي الاستحقاقات وبشكل سلبي مع التدفقات النقدية، ما يشير إلى وجود أخطاء من النوع الأول. من ناحية أخرى يفترض نموذج jones ضمنياً أن الاستحقاقات الناتجة عن التغير في الإيرادات غير اختيارية بالكامل. وفقاً لذلك إذا مارست الإدارة إدارة الأرباح عن طريق الإيرادات فإن هذا الجزء من إدارة الأرباح لن يُحتسب عند قياس الاستحقاقات الاختيارية، ومن ثَمَّ فإن نموذج jones يعاني أخطاء من النوع الثاني. (Dechow et al., 2010, p. 358). بناءً على ذلك قدم (P. M. Dechow et al., 1995) نموذجاً يتضمن تعديلات على نموذج jones عن طريق استخدام التغير في الإيرادات النقدية بدلاً من التغير في إجمالي الإيرادات لقياس الاستحقاقات غير الاختيارية (انظر النموذج4). يفترض هذا النموذج أن التغيرات جميعها في مبيعات الإئتمان Cridit Sale في فترة الحدث ناتجة عن إدارة الأرباح، نظراً لأنه من الأسهل ممارسة إدارة الأرباح عن طريق مبيعات الائتمان بالمقارنة مع المبيعات النقدية (P. Dechow et al., 2010, p. 358) على الرغم من أن هذا التعديل يؤدي إلى تقليل أخطاء النموذج من النوع الثاني، إلا أن النموذج لا يزال متضمناً لأخطاء من النوع الأول، وربما أكثر من النموذج الأصلي لكونه يفترض أن التغيرات جميعها في مبيعات الائتمان ناتجة عن إدارة الأرباح رغم أنها ربما لا تكون كذلك. اقترح (Kothari et al., 2005) تضمين أداء المنشأة عند حساب الاستحقاقات الاختيارية عن طريق إضافة معدل العائد على الأصول ROA (انظر النموذج 5). واقترح (Dechow and Dichev,2002, p.10) مطابقة الاستحقاقات مع التدفقات النقدية عن طريق تقديم نموذج لانحدار استحقاقات رأس المال العامل غير النقدي على كل من التدفقات النقدية السابقة والحالية والمستقبلية، نظراً لأن الاستحقاقات تظهر عن طريق التدفقات النقدية الداخلة والخارجة في المستقبل. يركز هذا النموذج على الاستحقاقات قصيرة الأجل فقط، ولا يأخذ بالحسبان إدارة الأرباح المرتبطة بالاستحقاقات طويلة الأجل ما يشير إلى وجود خطأ قياس كبير في هذا النموذج (انظر النموذج 6). من جهة أخرى أشار (Ball & Shivakumar, 2005b, p. 207) بما يوافق Basu 1997 أن الاعتراف باستحقاقات الخسائر أسرع من الاعتراف باستحقاقات المكاسب. ومن ثَمَّ

فإن نماذج الاستحقاق غير الخطية التي تتضمن عدم التناسق في توقيت الاعتراف باستحقاقات المكاسب والخسائر تؤدي إلى تحسن كبير في مواصفات النموذج، وتؤدي إلى زيادة كبيرة في قوتها التفسيرية مقارنة بنماذج الاستحقاقات الخطية (انظر النموذج 7).

وفقاً لـ (P. M. Dechow et al., 1995, p. 193) تمتلك هذه النماذج القدرة على اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح بنسب مختلفة، ويعد نموذج Jones المعدل أكثر النماذج موثوقية لقياس الاستحقاقات الاختيارية والكشف عن ممارسات إدارة الأرباح. بالرغم من ذلك فإن نماذج الاستحقاق تعاني عموماً مشكلة المتغيرات المحذوفة المرتبطة وأخطاء القياس، وتواجه صعوبة في تحديد الاستحقاقات في غياب إدارة الأرباح (أمينة، 2013، ص 132).

الجدول(3): المدخل المحاسبي لإدارة الأرباح – نماذج الاستحقاقات الإجمالية

الرقم	النموذج	المتغيرات
(3)	(Jones, 1991, P.211) 1- $\frac{TA_t}{TAS_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_2 \left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TAS_{t-1}}\right) + \varepsilon_{i.t}$ 2- $NDA_t = \alpha_1 \left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_2 \left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TAS_{t-1}}\right)$ 3- $DA_t = TA_t - NDA_t$	TA_t: إجمالي الاستحقاقات. NDA_t: الاستحقاقات غير الاختيارية (العادية) TAS_t: قيمة الأصول عند نهاية الفترة السابقة أو بداية الفترة الحالية. PPE: القيمة الإجمالية للآلات والمعدات والتجهيزات. ΔREV_t: التغيرفي الإيرادات بين نهاية الفترة REV_t وبدايتها REV_{t-1} . $\varepsilon_{i\cdot t}$: القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للاستحقاقات الاختيارية.
(4)	Modified Jones model , (Dechow et al ,1995,P.199) 1- $\frac{TA_t}{TAS_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_2 \left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TAS_{t-1}}\right) + \varepsilon_{i.t}$ 2- $NDA_t = \alpha_1 \left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_2 \left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TAS_{t-1}}\right)$ 3- $DA_t = TA_t - NDA_t$	ΔREC: التغير في صافي الحسابات المدينة Net Receivables بين نهاية الفترة الحالية، REC_t ونهاية الفترة السابقة REC_{t-1}.
(5)	(Kothari, 2005, p.12) $TA_{i\cdot t} = \delta_0 \frac{1}{ASSETS_{i\cdot t-1}} + \delta_1 \Delta SALES_{i\cdot t} + \delta_2 PPE_{i\cdot t} + \delta_3 ROA_{i\cdot t-1} + \vartheta_{i\cdot t}$	$ASSETS_{i,\,t-1}$: قيمة الأصول عند نهاية الفترة السابقة أو بداية الفترة الحالية. $\Delta SALES_{i,\,t}$: التغير في المبيعات مخفضة بقيمة الأصول في بداية الفترة. $ROA_{i,\,t-1}$: معدل العائد على الأصول في نهاية الفترة السابقة أو بداية الفترة الحالية. $_{i\,,t}$
(6)	(Dechow and Dichev,2002, p.10) approach $\Delta WC_t = b_0 + b_1 * CFO_{t-1} + b_2 * CFO_t + b_3 * CFO_{t+1} + \varepsilon_t$	ΔWC_t: التغير في رأس المال العامل غير النقدي بوصفه بديلاً للاستحقاقات الجارية (قصيرة الأجل). CFO_{t-1}: التدفقات النقدية للفترة السابقة t-1. CFO_t: التدفقات النقدية للفترة الحالية t. CFO_{t+1}: التدفقات النقدية للفترة المستقبلية t+1
(7)	(Ball , Shivakumar,2005,P.214) $ACC_t = \alpha_0 + a_1 X_t + \alpha_2 VAR_t + \alpha_3 DVAR_t + \alpha_4 DVAR_t * VAR_t + \upsilon_t$	ACC_t: إجمالي الاستحقاقات. X_t: مجموعة المتغيرات المستقلة التي تستخدم عادة في نماذج الاستحقاق. $VAR_{i,t}$: بديل للربح والخسارة. $DVAR_t$: متغير وهمي يأخذ القيمة واحد في حالة الخسارة والقيمة صفر في حالة الربح.

المصدر: إعداد الباحثة

ثانياً: الاستحقاقات المحددة Specific Accruals:

ناقش بعض الباحثين أن التركيز على عنصر واحد من الأرباح عند قياس الاستحقاقات الاختيارية سينتج عنه تقديرات أدق؛ إذ تتضمن نماذج الاستحقاق المحدد العوامل التفسيرية المرتبطة بهذا العنصر جميعها، الأمر الذي يؤدي إلى تقليل خطأ القياس، فضلاً على ذلك تساعد نماذج الاستحقاق المحدد في التعرف على الكيفية التي تجري بها إدارة الأرباح (Stubben, 2010, p. 696).

استخدمت دراسة (McNichols & Wilson, 1988,) نموذجاً للكشف عن إدارة الأرباح باستخدام الاستحقاقات الاختيارية لاحتياطيات الديون المشكوك فيه التي تمثل الفرق بين الاحتياطيات التي تقرر عنها الإدارة والاحتياطيات المطلوبة وفق مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً. تتميز احتياطيات الديون المشكوك فيها بأنها استحقاق مشترك بين قطاعات صناعية عدة، ومع ذلك فإنها لا تمثل إلا جزءاً صغيراً من إجمالي الاستحقاقات. وناقشت دراسة (Stubben, 2010, p. 966) قدرة نماذج الإيرادات على اكتشاف إدارة الأرباح، وأظهرت نتائج الدراسة أن نماذج الإيرادات أقل تحيزاً وأكثر تحديداً وقوةً من نماذج الاستحقاقات الإجمالية، ربما لا تكشف نماذج الإيرادات عن إدارة الأرباح المرتبطة بالنفقات، إلا أن نماذج الاستحقاقات الإجمالية تواجه صعوبات أيضاً عند الكشف عن إدارة الأرباح المرتبطة بالنفقات وإن كانت بدرجة أقل (انظر النموذج 8).

أشارت نتائج دراسات عدة إلى أن انتشار إدارة الأرباح باستخدام استحقاقات محددة قد يرتبط بقطاعات صناعية محددة مثلاً: مخصصات خسائر القروض في الصناعة المصرفية. وفقاً لذلك اختبر (Gray & Clarke, 2004) إذا كانت البنوك تستخدم مخصصات خسائر القروض لإدارة الأرباح؛ لكونها تمثل استحقاقاً له أهمية نسبية وتأثير مهم في الدخل ورأس المال التنظيمي للمصارف. وذلك عن طريق نموذج يشمل المتغيرات المؤثرة جميعها في مخصصات خسائر القروض (Gray & Clarke, 2004, p. 321)، (انظر النموذج 9).

من ناحية أخرى، قد تركز نماذج الاستحقاقات المحددة على الاستحقاقات الإجمالية في قطاع صناعي محدد، كما هي الحال في نموذج الاستحقاقات المتطابقة مع الأداء. يفترض هذا النموذج أن التغيرات في محددات الاستحقاقات الاختيارية تكون مشتركة بين المنشآت التي تنتمي إلى قطاع صناعي محدد، ويقيس الاستحقاقات

غير الاختيارية باستخدام علاقة انحدارها على القيمة المتوسطة Med للاستحقاقات الإجمالية مقسومة على قيمة الأصول في بداية الفترة (يوسف، 2005، ص219).

يقارن (Kothari et al., 2005, pp. 30–32) بين القوة التفسيرية لنماذج الاستحقاقات الاختيارية من جهة، ونماذج الاستحقاقات المطابقة للأداء من جهة أخرى. أشارت النتائج إلى أن مطابقة الأداء تعزز موثوقية الاستنتاجات في أبحاث إدارة الأرباح، وذلك بافتراض أن المنشآت الضابطة لا تشارك في ممارسات إدارة الأرباح. لكن (Di Narzo et al., 2010, p. 2) يرى أن هذه النماذج قد تبالغ في تقدير الاستحقاقات الاختيارية نتيجة لعدم تجانس العينة، ويقترح آلية للتقليل من عدم التجانس في عينة المنشآت داخل القطاع الصناعي، بما يسهم في زيادة قوة نماذج القطاع الصناعي التقليدية في الكشف عن إدارة الأرباح، ولاسيما في البلدان الناشئة التي تعاني نقصاً في عدد الملاحظات.

بناء على ماسبق، يمكن القول: إن نماذج الاستحقاقات المحددة ذات قوة تفسيرية أكبر من نماذج الاستحقاقات الإجمالية، إلا أن استخدام هذه النماذج يرافقه بعض الصعوبات، نذكر منها:

1- من المهم أن تظهر الاستحقاقات المحددة ممارسات إدارة الأرباح جميعها، ففي حال كانت الإدارة تستخدم استحقاقات متنوعة لإدارة الأرباح فإن قوة نماذج الاستحقاقات المحددة في الكشف عن إدارة الأرباح تكون منخفضة (يوسف، 2005، ص219).

2- يرتبط الاستحقاق المحدد غالباً بقطاعات صناعية معينة كقطاعي التأمين والمصارف، التي يتوافر فيها استحقاق محدد ذو أهمية نسبية مقارنة بإجمالي الاستحقاقات، إلا أن هذه القطاعات الصناعية حالات خاصة، فغالباً ما تتوزع الاستحقاقات الإجمالية على أنواع مختلفة من الاستحقاقات، ومن ثَمَّ فإن نماذج الاستحقاقات الإجمالية من المرجح أن تظهر ممارسات إدارة الأرباح بشكل أفضل (Sun & Rath, 2010, pp. 125–126).

3- صعوبة تعميم نتائج الدراسات التي تستخدم نماذج استحقاقات محددة، لأن عدد المنشآت التي تستخدم استحقاقات محددة لإدارة الأرباح صغير مقارنة بعدد المنشآت التي تستخدم استحقاقات متنوعة لإدارة الأرباح (يوسف، 2005، ص220).

بناءً على ما سبق يدعو (Stubben, 2010, p. 697) إلى تطوير نموذج استحقاق محدد بحيث يوافق ثلاثة شروط: مشترك بين القطاعات الصناعية، خاضع لتقديرات الإدارة، يمثل نسبة كبيرة من إجمالي الاستحقاقات.

الجدول(4): المدخل المحاسبي لإدارة الأرباح – نماذج الاستحقاقات المحددة

الرقم	النموذج	المتغيرات
(8)	نموذج الإيرادات: (Stubben, 2010, p.702) $\Delta AR_{i\cdot t} = \alpha + \beta_1 \Delta R_{it} + \beta_2 \Delta R_{it} * SIZE_{it} + \beta_3 \Delta R_{it} * AGE_{it}$ $+ \beta 4\, \Delta R_{it} * AGE - SQ_{it} + \beta_5 \Delta R_{it} * GRR - P_{it}$ $+ \beta_6 \Delta R_{it} * GRR - N_{it} + \beta_7 \Delta R_{it} * GRM_{it} + \beta_8 \Delta R_{it}$ $* GRM_{it} - SQ_{it} + \varepsilon_{i\cdot t}$	$\Delta AR_{i\cdot t}$: التغير في حسابات القبض في نهاية السنة المالية. ΔR_{it}: التغير في الإيرادات $SIZE_{it}$: حجم المنشأة مقيساً باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول. AGE_{it}: عمر المنشأة مقيساً باللوغاريتم الطبيعي لعدد السنوات. $AGE - SQ_{it}$: مربع عمر المنشأة GRR : إيرادات معدل النمو المعدل بحسب متوسط الصناعة. فتستخدم $GRR - P_{it}$ في حال كان موجباً، في حين تستخدم $GRR - N_{it}$ في حال كان سالباً. GRM_{it}: الهامش الإجمالي المعدل بحسب الصناعة. $GRM_{it} - SQ_{it}$: مربع الهامش الإجمالي. $\varepsilon_{i\cdot t}$: القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للإيرادات الاختيارية
(9)	نموذج مخصصات خسائر القروض: (Oosterbosch, 2010,p.32) $LLP_t = \beta_0 + \beta_1 LCO_t + \beta_2 LLA_{t-1} + \beta_3 \Delta NPL_t + \beta_4 EBTB_t$ $+ \beta_5 LISTED_t + \beta_6 EBTP_t * LISTED_t + \varepsilon_t$	LLP_t: مخصصات خسائر القروض في الفترة الحالية t. LCO_t: صافي القروض المعدومة charge–offs في الفترة الحالية t. LLA_{t-1}: احتياطيات خسائر القروض في الفترة السابقة t−1 ΔNPL_t: التغير في القروض المتعثرة non–performing loans في العام t ، مقيسة بالقروض المتعثرة للفترة الحالية t ناقص القروض المتعثرة للفترة السابقة t−1 . $EBTB_t$: الأرباح قبل مخصصات الضرائب وخسائر القروض للسنة t. $LISTED_t$: متغير وهمي يأخذ القيمة واحد للمصارف المدرجة وصفر بخلاف ذلك. ε_t: القيمة المتبقية وتشير إلى الاستحقاقات الاختيارية في مخصصات خسائر القروض.

المصدر: إعداد الباحثة

ثالثاً_ التوزيعات التكرارية Frequency Distribution:

يقوم استخدام التوزيعات التكرارية لقياس إدارة الأرباح على اختبار الخصائص الإحصائية للأرباح المحاسبية، وذلك لتحديد السلوك الذي يؤثر في هذه الأرباح. واعتمدت الدراسات التي اتبعت هذا الاتجاه دراسة سلوك الأرباح مقارنة بمقياس محدد Benchmark كالأرباح الصفرية وأرباح الفترة السابقة وتنبؤات المحللين (Di Narzo et al., 2010, p. 26). ومن ثم يدرس سلوك قيم الأرباح التي تزيد أو تقل عن المقياس المحدد، لتحديد إذا كانت هذه القيم موزعة بشكل متوازن Smoothly أو كانت تتضمن حدوث انقطاعات Kink في توزيع الأرباح حول المقياس المحدد. فمن المتوقع أن يظهر سلوك إدارة الأرباح عن طريق توزيع الأرباح وتغيراتها في شكل تكرارات منخفضة بشكل غير عادي للانخفاض الصغير في الأرباح، وتكرارات مرتفعة بشكل غير عادي للزيادات الصغيرة في الأرباح مقارنة بمقياس الأرباح المحدد (يوسف، 2005، ص 220).

اختبر (J. Jacob & Jorgensen, 2007, p. 370) باستخدام التوزيعات التكرارية إذا كانت التغيرات في الأرباح ومستويات الأرباح موزعة بشكل متوازن Smoothly، وأظهرت نتائج الدراسة وجود انقطاعات في توزيع الأرباح، الأمر الذي يمكن تفسيره بأن المنشآت ذات الخسائر الصغيرة تدير أرباحها عمداً للتقرير عن أرباح صغيرة. ووثق (D. Burgstahler & Dichev, 1997, p. 99) تكرارات منخفضة بشكل غير عادي للانخفاض الصغير في الأرباح، وتكرارات مرتفعة بشكل غير عادي للزيادات الصغيرة في الأرباح مقارنة بمقياس الأرباح الصفرية، ما يشير إلى وجود ممارسات إدارة أرباح لتجنب الخسارة.

من وجهة نظر (Coulton et al., 2005, p. 554) فإن الانقطاعات في توزيع الأرباح دليل على ممارسات إدارة الأرباح، إلا أنهم يشيرون إلى عدم قدرة التوزيعات التكرارية على تفسير كيفية قيام المنشآت بإدارة الأرباح. فوفقاً لـ Coulton et al., 2005 فإن التوزيعات التكرارية تتجنب الصعوبات المتعلقة بنماذج الاستحقاقات ومشكلة المتغيرات المرتبطة المحذوفة، إلا أنها تتضمن كثيراً من نقاط

الضعف بوصفه بديلاً لقياس إدارة الأرباح. فمن جهة أولى، تظهر التوزيعات التكرارية السلوك الكلي لإدارة الأرباح دون تحديد الحالات الخاصة لإدارة الأرباح في المنشآت. يمكن تجاوز نقطة الضعف هذه عن طريق استخدام التوزيعات التكرارية بوصفها بديلاً مكملاً لنماذج الاستحقاقات، لاختبار إذا كانت نتائج التوزيعات التكرارية موافقة مع نتائج نماذج الاستحقاقات، عن طريق فحص إذا كانت الانقطاعات في توزيعات الأرباح مرتبطة بدوافع إدارة الأرباح مثل تجنب انخفاض الربحية أوالإبلاغ عن خسائر. توصلت الدراسات إلى نتائج متباينة عند إجراء هذه الاختبارات، فقد وجد (P. M. Dechow et al., 2003, pp. 381–382) أن الاستحقاقات الاختيارية متماثلة لدى المنشآت ذات الأرباح الصغيرة والمنشآت ذات الخسائر الصغيرة، أي أن المنشآت ذات الأرباح الصغيرة لا تمارس إدارة الأرباح لتجنب الإبلاغ عن خسائر. وعلى العكس من ذلك أشارت نتائج دراسات أخرى إلى إدارة المنشآت أرباحها عن طريق احتياطيات الخسارة في منشآت التأمين، ومصروفات الضرائب المؤجلة (Philips, 2003, pp. 28–29) لتجنب الإبلاغ عن خسائر. ووجد (Rai & Kerstein, 2008, p. 24) أن نسبة كبيرة من المنشآت ذات الخسائر الصغيرة تدير أرباحها تصاعدياً في بداية الربع الأخير لتحقيق أرباح صغيرة في نهاية الفترة المالية، ما يؤدي إلى حدوث انقطاع في توزيع الأرباح عند الصفر. وخلصت دراسة (Roychowdhury, 2006b, p. 335) إلى أن المنشآت التي أبلغت عن أرباح صغيرة مارست إدارة أرباحها عن طريق أنشطة حقيقية، الأمر الذي يفسر حدوث انقطاعات في توزيع الأرباح عند الصفر.

من جهة ثانية؛ تتمثل نقاط الضعف الأخرى في أن التوزيعات التكرارية تتضمن بعد واحد لقياس إدارة الأرباح وهو إدارة الأرباح بالزيادة، وتتجاهل إمكانية إدارة الأرباح عن طريق تخفيض الدخل.

ناقش (Durtschi & Easton, 2005, pp. 557–558) مدى صلاحية الاستدلال على إدارة الأرباح عن طريق نتائج الدراسات التي تستخدم التوزيعات التكرارية، وأشار إلى أن الانقطاعات في توزيعات الأرباح وتغيراتها قد تكون ناجمة عن مشكلات القياس أو التحيز في اختيار العينة. واختبر (Beaver et al., 2007, p. 32) إذا كان الانقطاع في توزيع الأرباح يعود إلى المعاملة الضريبية غير

المتكافئة للأرباح والخسائر، وأظهرت نتائج الدراسة أن ثلثي الانقطاع في توزيع الأرباح يمكن رده إلى التحفظ المحاسبي من جهة، والمعاملة الضريبية غير المتكافئة من جهة أخرى، ومع ذلك لا يمكن استبعاد إدارة الأرباح بوصفها سبباً لحدوث الانقطاع في توزيع الأرباح

3-2-4-2 المدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح:

شهدت السنوات الأخيرة ظهور المدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح، إذ قدم الفكر المحاسبي نماذج عدة لقياس إدارة الأرباح الحقيقية.

تتضمن إدارة الأرباح الحقيقية كلاً من أنشطة التشغيل والاستثمار والتمويل، وفقاً لذلك قدم البحث المحاسبي نماذج لقياس إدارة الأرباح المرتبطة بأنشطة التشغيل والاستثمار، في حين أنه لم يقدم _ في حدود علم الباحثة _ نماذج لقياس إدارة الأرباح المرتبطة بأنشطة التمويل. ومن ثَمَّ فليس هناك نموذج لقياس إدارة الأرباح الحقيقية بشكل كامل، لذلك عادةً ما تستخدم الدراسات نماذج قياس إدارة الأرباح الحقيقية إلى جانب نماذج القياس القائمة على الاستحقاق بهدف تقديم نتائج أكثر موضوعية. ونعرض فيما يأتي آلية القياس المستخدمة في هذه النماذج.

أولاً_ قياس إدارة الأرباح الحقيقية لأنشطة التشغيل:

وفقاً لـ (Roychowdhury, 2006b, p. 335) يمكن أن تتخذ إدارة الأرباح بالأنشطة التشغيلية ثلاثة أشكال وهي: التلاعب بالمبيعات، زيادة الإنتاج، تخفيض النفقات الاختيارية. تمثل إدارة الأرباح الحقيقة القيم غير العادية للبنود السابقة، وتتحدد بعلاقة انحدارها على العوامل التفسيرية المفترضة.

يؤدي التلاعب بالمبيعات إلى انخفاض غير عادي في التدفقات النقدية CFO نتيجة لتسهيل شروط الائتمان وزيادة الذمم المدينة بشكل كبير مقارنة بالمبيعات النقدية. وفقاً لذلك تشكل التدفقات النقدية غير العادية Ab- CFO بديلاً معقولاً لـ REM عن طريق التلاعب بالمبيعات، وتتمثل بالقيمة المتبقية من علاقة انحدار التدفقات النقدية على كل من المبيعات وتغير المبيعات في فترة الحدث (انظر النموذج10).

وقد تلجأ الإدارة إلى تخفيض النفقات الاختيارية لممارسة أنشطة إدارة الأرباح. وفقاً لـ (Roychowdhury, 2006, 334) تتحدد النفقات غير العادية AB- EXP بالقيمة المتبقية في علاقة انحدار النفقات الاختيارية على مبيعات الفترة السابقة (انظر النموذج 12). في حين صنّف (Gunny, 2005, p. 863) النفقات الاختيارية ضمن مجموعتين؛ تضمنت المجموعة الأولى النفقات البيعية والعمومية ونفقات الإعلان SG&A، في حين تضمنت المجموعة الثانية نفقات البحث والتطوير R&D. وعمل الأخير على تطوير نموذج (Roychowdhury, 2006) لتحديد النفقات الاختيارية في المجموعتين كلتيهما؛ عن طريق إضافة مجموعة من المتغيرات بما يزيد القوة التفسيرية للنموذج، فقد تضمنت المتغيرات المضافة كلاً من اللوغاريتم الطبيعي للقيمة السوقية، ومقياس Tobins Q، ومتغير الأموال الداخلية في المنشأة (انظر النموذج 13 والنموذج 14).

من جهة أخرى، تتضمن تكاليف الإنتاج كلاً من تكلفة البضاعة المباعة والتغير في المخزون (Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016, p. 10). وقد تشير الزيادة غير العادية في تكاليف الإنتاج Ab- PROD إلى وجود ممارسات إدارة الأرباح، بحسب (Roychowdhury, 2006, 334) تقاس Ab- PROD بشكل مماثل للأنشطة السابقة؛ عن طريق القيمة المتبقية من علاقة انحدار تكاليف الإنتاج على العوامل التفسيرية المفترضة التي تمثلت في كل من المبيعات، والتغير في المبيعات لفترة الحدث، والتغير في المبيعات للفترة السابقة (انظر النموذج11)، بهدف التحكم بأي تغيرات تنشأ في الطلب على المنتج، قد يكون لها تأثير مباشر في مستوى الإنتاج. طوّر (Gunny, 2005, p. 863) نموذجاً (Roychowdhury, 2006, 334) لقياس تكاليف الإنتاج بإضافة متغيرات القيمة السوقية، ومقياس Tobins Q ، ومتغير الأموال الداخلية في المنشأة (انظر النموذج 13).

واستخدم (Ali & Kamardin, 2018, p. 447) نموذجاً لقياس إدارة الأرباح الحقيقية يجمع بين الأنشطة التشغيلة المتعددة، بما يسهم في قياس التأثير الإجمالي لأنشطة التشغيل في إدارة الأرباح الحقيقية.

ثانياً_ قياس إدارة الأرباح الحقيقية لأنشطة الاستثمار:

ترتبط إدارة الأرباح عن طريق أنشطة الاستثمار بمبيعات الأصول؛ إذ تمتلك الإدارة بعض السلطة في اختيار توقيت بيع الأصول. وفقاً لذلك قد تستغل الإدارة هذه السلطة لتحقيق منافعها الخاصة. وجد (Bartov, 1993, p. 840) أن أرباح مبيعات الأصول أعلى بكثير لدى المنشآت التي تقترب من مخالفة عقود الدين مقارنة بغيرها من المنشآت. كما وجد (Herrmann et al., 2003, p. 89) أن المنشآت التي لا تنجح في مقابلة تنبؤات المحللين تقوم بزيادة أرباحها عن طريق بيع الأصول الثابتة والاستثمارات المالية المتاحة للبيع، ومن ثم فإنها تقرر عن أرباح توافق مع هذه التنبؤات.

استناداً إلى (Bartov, 1993) طوّر (Gunny, 2005, p. 864) نموذجاً لقياس إدارة الأرباح باستخدام مبيعات الأصول، عن طريق علاقة انحدار أرباح مبيعات الأصول على مجموعة من العوامل التفسيرية المفترضة، التي تضمنت متغير القيمة السوقية MV للتحكم في تأثير الحجم، وكل من مقياس Tobins Q بوصفه بديلاً للمنفعة الحدية من الاستثمارات الإضافية، ومتغير INT للرقابة على الأموال الداخلية المتاحة للاستثمار، وذلك لما لهما من تأثير مهم في قرارات بيع الأصول، وتضمنت أيضاً كلاً من مبيعات الأصول الثابتة AS ، ومبيعات الاستثمارات المالية IS، بحيث تعبر القيمة المتبقية في علاقة الانحدار عن الأرباح غير العادية من مبيعات الأصول بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح الحقيقية، (انظر النموذج 16).

الجدول(5): المدخل الحقيقي لقياس إدارة الأرباح

الرقم	النموذج	المتغيرات
(10)	نموذج التدفقات النقدية (Roychowdhury,2006, p.345) $\frac{CFO_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1\left(\frac{1}{A_{t-1}}\right) + \beta_1\left(\frac{S_t}{A_{t-1}}\right) + \beta_2\left(\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}}\right) + \varepsilon_t$	CFO_t: التدفقات النقدية في نهاية الفترة t. A_{t-1} : إجمالي الأصول في نهاية الفتر ة t. S_t : إجمالي المبيعات في الفترة t. ΔS_t : التغير في المبيعات في نهاية الفترة الحالية t. ε_t : القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للتدفقات النقدية غير العادية.
(11)	نموذج تكاليف الإنتاج (Roychowdhury,2006, p.345): $\frac{PROD_{it}}{A_{i\cdot t-1}} = \beta_1\left(\frac{1}{A_{i\cdot t-1}}\right) + \beta_2\left(\frac{S_{it}}{A_{i\cdot t-1}}\right) + \beta_3\left(\frac{\Delta S_{it}}{A_{i\cdot t-1}}\right) + \beta_4\left(\frac{\Delta S_{i\cdot t_{-1}}}{A_{i\cdot t-1}}\right) + \varepsilon_{it}$	$PROD_{it}$: تكاليف الإنتاج في الفترة t، وتساوي مجموع تكلفة البضاعة المباعة والتغير في المخزون في الفترة نفسها. $\Delta S_{i\cdot t_{-1}}$: التغير في المبيعات في نهاية الفترة السابقة t-1. ε_{it} : القيمة المتبقية بوصفها بديلاً لتكاليف الإنتاج غير العادية.
(12)	نموذج النفقات الاختيارية (Roychowdhury,2006, p.345): $\frac{DISEXP_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1\left(\frac{1}{A_{t-1}}\right) + \beta\left(\frac{S_{t-1}}{A_{t-1}}\right) + \varepsilon_t$	$DISEXP_t$: النفقات الاختيارية في نهاية الفترة t. وتمثل مجموع نفقات البحث والتطوير والإعلان، والنفقات البيعية والعمومية كنفقات الصيانة والسفر وتدريب الموظفين. S_{t-1} : إجمالي المبيعات في الفترة السابقة t-1. ε_t : القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للنفقات الاختيارية غير العادية.

(13) (14)	نموذجي النفقات الاختيارية (Gunny, 2010, p.863): النفقات الاختيارية المرتبطة بالنفقات البيعية والعمومية ونفقات الإعلان: $\frac{SGA_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} + \beta_5 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} * DD + \varepsilon_t^{SGA\&A}$ النفقات الاختيارية المرتبطة بالبحث والتطوير: $\frac{RD_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{RD_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{R\&D}$	SGA_t: النفقات البيعية والعمومية ونفقات الإعلان. MV_t : اللوغاريتم الطبيعي للقيمة السوقية. Q_t : Tobin's Q ويمثل هذا المقياس القيمة السوقية للمنشأة منسوبة لتكلفة استبدالها INT_t : الأموال الداخلية في المنشأة. ΔS_t : التغير في المبيعات في الفترة الحاليةt. DD: متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا انخفضت المبيعات الإحمالية وصفر بخلاف ذلك. $\varepsilon_t^{SGA\&A}$: القيمة المتبقية كبديل للنفقات البيعية والعمومية غير العادية. RD_t : نفقات البحث والتطوير في نهاية الفترة الحالية. RD_{t-1}: نفقات البحث والتطوير في نهاية الفترة السابقة. $\varepsilon_t^{R\&D}$: القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للنفقات االبحث والتطوير غير العادية.
(15)	(Gunny, 2010, p.863) نموذج تكاليف الإنتاج $PROD_t = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{S_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} + \beta_5 \frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{Production}$	$\varepsilon_t^{Production}$: القيمة المتبقية بوصفها بديلاً لتكاليف الإنتاج غير العادية.
قياس إدارة الأرباح الحقيقية لأنشطة الاستثمار:		
الرقم	**النموذج**	**المتغيرات**
(16)	نموذج مبيعات الأصول (Gunny, 2010, p.864) $\frac{Gain_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{ASales_t}{A_{t-1}} + \beta_5 \frac{ISales_t}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{ASSET}$	$Gain_t$: أرباح مبيعات الأصول ε_t^{ASSET}: القيمة المتبقية بوصفها بديلاً للدخل غير العادي من مبيعات الأصول.

المصدر: إعداد الباحثة

3-3 المبحث الثالث: التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية المفهوم، الدوافع، وقياس جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي

أثر التحفظ المحاسبي في النظرية والممارسة لقرون عدة، ويتطلب التحفظ المحاسبي الاختيار بين البدائل والسياسات المحاسبية بما ينتج عنه انخفاض مستمر في قيمة صافي الأصول، كما يتطلب الاعتراف الفوري بالخسائر الاقتصادية المتوقعة مقابل الاعتراف التدريجي بالمكاسب الاقتصادية المتوقعة. تسهم هذه المتطلبات في تعزيز موثوقية التقارير المالية، ومن ثم يمكن جعل التحفظ المحاسبي مؤشراً إلى تقارير مالية عالية الجودة.

استعرض هذ المبحث مفهوم التحفظ المحاسبي ودوافعه بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية. وتناول وجود هذا المفهوم في المعايير الدولية، وناقش أنواع التحفظ المحاسبي الشرطي وغير الشرطي وأهمية تمييز أحدهما من الآخر. وتطرق إلى المداخل المستخدمة في قياسه والنماذج المرتبطة بها وفق ما يأتي:

3-3-1 مفهوم التحفظ المحاسبي.

3-3-2 التحفظ المحاسبي في المعايير الدولية.

3-3-3 دوافع التحفظ المحاسبي.

3-3-4 أنواع التحفظ المحاسبي.

3-3-5 قياس التحفظ المحاسبي.

3-3-1 مفهوم التحفظ المحاسبي

لغة: يرجع أصل كلمة (تَحَفُظ) إلى الفعل (حَفِظَ)، تحفظ عن الشيء، ومنه احترز ولم يندفع في التصرف بشأنه، وتحفظ في قوله أو رأيه: أي قيَّده ولم يطلقه، وسجل تحفظه أي اتخذ موقف الحيطة والحذر (مدكور، 1994، ص160). وقد ورد مصطلح "Conservatism" في قاموس أكسفورد لعام (1879 ,Oxford) بأنه: الحرص والاعتدال والتوسط في حالات التقدير بغرض التقليل من القيمة لتكون في جانب الأمان أو الجانب الصحيح.

أما في المحاسبة فقد ورد مفهوم التحفظ المحاسبي أو الحيطة والحذر وفق تعريفات ومصطلحات عدة، لكن يُعَّرف التحفظ عموماً أنه إدراج درجة من الحذر عند ممارسة الأحكام اللازمة لعمل التقديرات المطلوبة في ظل ظروف عدم التأكد(Mora & Walker, 2015, p. 621). وعدَّ (Sunder, 1997) أن حالة عدم التأكد تمثل الجانب الأساسي للتحفظ المحاسبي (Glover & Lin, 2018, p. 181).

يشير FASB إلى أنه إذا كانت هناك احتمالية متساوية لتقديرات المبالغ التي ستستلم أو تدفع في المستقبل، فإن التحفظ المحاسبي يتطلب استخدام التقدير الأقل تفاؤلاً، إلا أنه من ناحية أخرى يؤكد أن ممارسة الحيطة والحذر لا تعني إنشاء احتياطيات خفية عن طريق التقليل المتعمد للأصول والدخل أو المبالغة المتعمدة في الالتزامات والمصروفات.

ويفسر (Basu, 1997, p. 4) التحفظ المحاسبي بأنه اتجاه المحاسبين لطلب درجة أعلى من التحقق عند الاعتراف بالأنباء السارة على أنها مكاسب مقابل الاعتراف بالأنباء غير السارة على أنها خسائر. ففي ظل التحفظ المحاسبي من المرجح أن تظهر الأنباء غير السارة على أنها خسائر بشكل فوري في الفترة الحالية في حين أنه تظهر الأنباء السارة على أنها مكاسب بشكل تدريجي على فترات مالية عدة. ومن ثم فقد أرجع (Basu, 1997) التحفظ إلى كونه نتيجة لمتطلبات التحقق غير المتماثل والمتمثلة بالاعتراف بالخسائر الاقتصادية في الفترة الحالية مقابل الاعتراف بالمكاسب الاقتصادية عند تحققها في فترات لاحقة. يسمح هذا التعريف بدرجات متفاوتة من التحفظ المحاسبي، فكلما زاد الاختلاف في درجة

التحقق المطلوبة للمكاسب مقابل الخسائر زاد التحفظ المحاسبي (Zhong & Li, 2017, p. 195). وعرف (Givoly & Hayn, 2000a, p. 292) التحفظ المحاسبي بأنه الاختيار بين البدائل والسياسات المحاسبية بما ينتج عنه انخفاض مستمر في صافي الربح من فترة لأخرى، عن طريق تأجيل الاعتراف بالإيرادات وتعجيل الاعتراف بالمصروفات. يظهر هذا التعريف وجهة نظر قائمة الدخل. في حين وصف (Penman & Zhang, 2002, p. 2) التحفظ المحاسبي من وجهة نظر الميزانية العمومية بأنه اختيار الطرق والتقديرات المحاسبية التي تجعل من القيمة الدفترية لصافي الأصول منخفضة نسبياً مقارنة بقيمتها الاقتصادية. يوافق هذا التعريف وجهة نظر (Feltham & Ohlson, 1995, p. 689) الذي اقترح النظر إلى التحفظ المحاسبي بوصفه الحالة التي يتوقع أن يكون فيها صافي الأصول المبلغ عنها أقل من قيمتها السوقية حتى في ظل تقديرات الأجل الطويل. أما (Watts & Zimmerman, 1986) فقد قدم تعريفاً شاملاً للتحفظ المحاسبي بأنه انخفاض القيمة الدفترية لصافي الأصول نتيجة اختيار سياسات معينة أوالالتزام بتوجيهات محددة. ويتضمن أيضاً الاعتراف الفوري بالخسائر الاقتصادية المتوقعة مقابل الاعتراف التدريجي بالمكاسب الاقتصادية المتوقعة وفقاً لمتطلبات الاعتراف بها (حماد، 2018، ص11).

أثر التحفظ المحاسبي في النظرية والممارسة لقرون عدة، فقد أظهرت السجلات التاريخية للمنشآت التجارية في أوربا ممارسات متحفظة منذ أوائل القرن الخامس عشر، ومع ذلك تعددت الآراء حول ماهية التحفظ المحاسبي، وما إذا كان يمكن عدُّه مبدأً من مبادئ النظرية المحاسبية أم أنه سياسة محاسبية فقط. وفقا لـ (Xia & Zhu, 2009, p. 82) فإن التحفظ المحاسبي مبدأ مهم وأساسي في المحاسبة المالية ينص على أن الأخطاء المحتملة في القياس يجب أن تكون باتجاه التخفيض بدلاً من المبالغة في صافي الأصول وصافي الدخل. إلا أنه تعرض لانتقادات عدة بوصفه أحد المبادئ في إطار النظرية المحاسبية؛ فقد ذكر (القاضي & حمدان،1995، ص436) بأن هذا المبدأ يعارض نفسه و دورية القياس. كما يعارض مبدأ مقابلة الإيرادات بالنفقات، إذ يؤدي إلى مقابلة الإيرادات التي تخص الفترة الحالية ببعض المصروفات التي تخص الفترات المستقبلية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض أرباح الفترة الحالية وإنشاء احتياطيات خفية

يمكن للإدارة استخدامها في زيادة أرباح الفترات القادمة. بحسب (Hendriksen,1982, P38) إن التحفظ المحاسبي في أحسن الأحوال يعدَ طريقة ضعيفة جداً لمعالجة حالة عدم التأكد في كلٍّ من التقييم وتحديد الدخل، وفي أسوأ الأحوال فإنه يؤدي إلى تشويه كامل للبيانات المالية، وتحويل للأرباح من فترة لأخرى. وافقه (Paton, 1952) الذي أشار إلى أن التحفظ المحاسبي يضر بالتقييم عن طريق تحويل الدخل من فترة لأخرى(Glover & Lin, 2018, p. 182).

أدى تزايد هذه الانتقادات إلى تحول في موقف الهيئات التنظيمية تجاه التحفظ المحاسبي، ففي عام 2010 استبعد التحفظ المحاسبي من الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة المالية FASB بوصفه أحد الخصائص المرغوبة للمعلومات المالية، لكونه لا يوافق الحياد، ومن ثَمَّ فإنه يؤدي إلى تحيز البيانات المالية (27.3 BC Para, 2010 FASB)؛ إذ أكد FASB أن التقليل المستمر من قيمة صافي الأصول لا يعتبر طريقة مناسبة للتعامل مع حالة عدم التأكد، بل يجب أن تظهر التغيرات في ظروف العمل لدى المنشأة إلى حد كبير في التقارير المالية.

أثار استبعاد التحفظ المحاسبي من الإطار الفاهيمي قلقاً كبيراً لدى أصحاب المصالح المختلفة، في عام 2012أصدرت جمعية المساهمين في المملكة المتحدة عدداً من الأوراق ناقشت فيها مخاوف جدية بشأن موقف مجلس معايير المحاسبة المالية FASB ، وطالبت بتضمين التحفظ المحاسبي صراحة في قانون العمل. وفي عام 2015استجاب FASB جزئياً لهذه المطالبات عن طريق الإشارة إلى الحيطة في الإطار المفاهيمي (Mora & Walker, 2015, p. 622). فوصف الحيطة بأنها توخي الحذر عند القيام بالاجتهادات في الظروف التي يحيط بها عدم التأكد، وأشار إلى أن ممارسة الحيطة تدعم الحياد. فالمقصود بالحيطة هو ألَا تكون الأصول وبنود الدخل مبالغاً فيها، وألّا تكون الالتزامات والمصروفات منتقصاً منها، وبالمثل لا يسمح توخي الحيطة بالتقليل من بنود الأصول وبنود الدخل أو المبالغة في الالتزامات والمصروفات؛ نظراً لأن هذه التحريفات تؤدي إلى المبالغة في الدخل والمصروفات أو التقليل منها في الفترات المستقبلية (16:2). وفقاً لذلك يمكننا القول: إن أهمية التحفظ المحاسبي تظهر بشكل جلي في

الممارسة العملية، وذلك في ظل تزايد مطالبات أصحاب المصالح باتباع سياسات محاسبية أكثر تحفظاً نتيجة لتعاقب الفضائح المحاسبية واستمرارها بداية من Enron عام 2002 إلى بنك Leman Brother عام 2008 (فؤاد، 2016، ص521) .وفقاً لذلك يرى (Hellman, 2008, p. 74) أن التحفظ المحاسبي يمثل قيداً على عرض البيانات التي تمثل معلومات ذات درجة أقل من حيث الملاءمة والموثوقية.

3-3-2 التحفظ المحاسبي في المعايير الدولية:

استبعد التحفظ المحاسبي من الإطار المفاهيمي الصادر عن المشروع المشترك بين IASB , FASB، إلا أن العديد من المعالجات المحاسبية في معايير المحاسبة الدولية IAS ومعايير التقارير المالية IFRS تحمل مضمون التحفظ المحاسبي في طياتها، الأمر الذي يدل على وجود تضارب داخلي بين الإطار المفاهيمي من جهة والمعايير الدولية من جهة أخرى، لحظ (Hellman, 2008, p. 71) أن كثيراً من المعالجات المحاسبية المتحفظة بشكل مستمر Conseistently قد استبدلت معالجات محاسبية متحفظة بشكل مؤقت Temporary بحيث تنتج الأخيرة فرصًا متزايدة للتحفظ المؤقت. فسَّر (Hellman, 2008, p. 71) هذا التوجه نحو التحفظ المؤقت بالنظر إلى أن تأثيره يقتصر على تحويل الدخل بين الفترات المالية. ونعرض فيما يأتي بعضاً من المعالجات المحاسبية المتحفظة التي تضمنتها معايير المحاسبة الدولية في كل من محاور الاعتراف والقياس والعرض والإفصاح.

يقصد بالاعتراف إدراج البند في قائمة الدخل أو المركز المالي. وحدد الإطار المفاهيمي شرطين للاعتراف بأي بند، وهما: إمكانية قياسه بشكل موثوق، وإمكانية تدفق المنافع الاقتصادية لهذا البند في المستقبل. إن استبعاد مجلس معايير المحاسبة الدولية التحفظ المحاسبي من إطاره المفاهيمي يشير في جوهره إلى التوجه نحو المعاملة المتكافئة لبنود الأصول والالتزامات، إلا أننا نلحظ أن شروط الاعتراف بالأصول أكثر صرامة مقارنة بشروط الاعتراف بالالتزامات، حيث يتطلب الاعتراف بالأصل إمكانية قياسه بشكل موثوق في تاريخ الاعتراف به فضلاً عن معرفة قيمته في نهاية عمره الإنتاجي. ومثال ذلك معيار المحاسبة الدولي IAS 38 بعنوان " الأصول غير الملموسة" وما تضمنه من عدم الاعتراف بالأصول

المتولدة داخلياً نظراً لعدم القدرة على قياسها بشكل موثوق (IAS 38: 64). في المقابل لا تتضمن شروط الاعتراف بالالتزام كما حددها المعيار المحاسبي الدولي IAS 37 بعنوان " المخصصات والالتزامات المحتملة والأصول المحتملة" معرفة قيمته في تاريخ الاعتراف به وتاريخ استحقاقه. ومن ثمَّ فإن قواعد الاعتراف في معايير المحاسبة الدولية تميل إلى أن تكون متحفظة (IAS 37: 14,25).

فيما يتعلق بالقياس تعتمد معايير المحاسبة الدولية نموذج القياس المختلط. إذ تقاس بعض الأصول والالتزامات وفقاً لنموذج التكلفة التاريخية Cost Model ، في حين يقاس بعضها الآخر وفقاً لنموذج القيمة الحالية Current Value ، على أن نموذج التكلفة االتاريخية أكثر تحفظاً مقارنة بنموذج القيمة الحالية، إذ يتضمن نموذج التكلفة التاريخية الاعتراف بالخسائر غير المحققة في مقابل عدم الاعتراف بالمكاسب غير المحققة. مثلاً: ورد في معيار المحاسبة الدولي IAS 16 بعنوان "الممتلكات والمصانع والمعدات" وفي معيار المحاسبة الدولي IAS 38 بعنوان "الأصول غير الملموسة" أنه يجب على المنشأة اختيار إما نموذج التكلفة و إما نموذج إعادة التقييم على أنه سياسة محاسبية لها(IAS 38: 72,74),(IAS 16: 29-31). يتضح التحفظ في القياس المحاسبي عن طريق اختبارات انخفاض القيمة للأصول الملموسة طويلة الأجل في معيارالمحاسبة الدولي IAS 36 "الهبوط في قيمة الأصول" إذ يُعترف بالتغيرات الاقتصادية التي تؤدي إلى انخفاض التدفقات النقدية المستقبلية وارتفاع معدلات الفائدة في مقابل عدم الاعتراف بالتغيرات الاقتصادية التي تؤدي إلى زيادة التدفقات النقدية المستقبلية وانخفاض معدلات الفائدة (IAS36: 59). وأكدت المعايير التحفظ المحاسبي في معيار المحاسبة الدولي IAS 2 بعنوان "المخزون" الذي يتطلب تقييم المخزون بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق أيهما أقل(IAS2: 9). وتضمنت معايير التقرير المالي الدولية كالمعيار IFRS 4 بعنوان "عقود التأمين" اختبارات كفاية الالتزام، وهي اختبارات مماثلة لاختبارات انخفاض قيمة الأصول الملموسة طويلة الأجل، إذ يُعترف فوريّاً بالتغيرات الاقتصادية التي تؤدي إلى زيادة قيمة الالتزام في حين لا يُعترف بالتغيرات الاقتصادية التي تؤدي إلى انخفاض قيمة الالتزام (IFRS 4: 15).

من ناحية أخرى يُظهر استقراء متطلبات العرض والإفصاح الواردة في المعايير الدولية توجهاً نحوسياسات التحفظ المحاسبي.

فيما يتعلق بالعرض، نصَّ معيار المحاسبة الدولي IAS 1 بعنوان "عرض القوائم المالية" على إدراج بنود محددة من الإيرادات والمصروفات في بيان الدخل Income Statement وإدراج بنود محددة أخرى في بيان الدخل الشامل الآخرOther Income Statement ، على أن متطلبات العرض أكثر تحفظاً في بيان الدخل مقارنة ببيان الدخل الشامل الآخر(IAS1: 81) (فؤاد، 2016، ص546).

وتتضمن متطلبات الإفصاح الواردة في التقارير المالية وجود معاملة غير متماثلة في الإفصاح عن المكاسب المحتملة والخسائر المحتملة. مثلاً: يتطلب كل من المعيار IFRS 12 "الإفصاح عن الحصص في المنشآت الأخرى" والمعيار IFRS 7 "الأدوات المالية _الإفصاحات_" من المنشآت الإفصاح عن الخسائر المحتملة، في المقابل لا تتطلب هذه المعايير من المنشآت الإفصاح عن المكاسب المحتملة .(IFRS12: 14,29),(IFRS7: 36,38)

تشير النظرية والممارسة إلى أن التحفظ المحاسبي أداة مناسبة للتعامل مع حالة عدم التأكد، إلا أن مجلس معايير المحاسبة الدولية يرى إمكانية علاج حالة عدم التأكد بطريقة محايدة دون استخدام تقديرات متحيزة. لكن قد يكون من الصعب الوصول إلى الحياد مادامت المعايير الدولية تتضمن خيارات المحاسبة المتحفظة وتتيح فرصاً لاستخدام التحفظ المحاسبي المؤقت بشكل متزايد (Hellman, 2008, p. 93). وفقاً لـ (Mora & Walker, 2015, p. 642) يجب على مجلس معايير المحاسبة الدولية الوصول إلى حالة من الاتساق بين الإطار المفاهيمي من جهة والمعايير الدولية من جهة أخرى، عن طريق تفسير الحياد في كل معيار بدقة، مع توضيح الأشكال المحددة لانحرافات التحفظ المحاسبي عن الحياد التي يسمح بها كل معيار من هذه المعايير.

3-3-3 دوافع التحفظ المحاسبي:

أشار (Watts ,1993, P1) إلى أن التحفظ كان أحد المبادئ التي أثارت الجدل في بداية القرن الماضي، إلا أن (Basu (1997, P8 عدَّ أن التحفظ المحاسبي"أثر في الممارسة المحاسبية منذ خمسمئة عام، وأن السجلات التاريخية المتعلقة بالعمليات التجارية في أوائل القرن الخامس عشر أوضحت بأن المحاسبة كانت متحفظة في أوربا في القرون الوسطى".

على الرغم من اختلاف الآراء حول بداية نشوء التحفظ في المحاسبة، إلا أن الباحثين بشكل عام تناولوا تطور هذا التحفظ في مراحل عدة من القرن العشرين عن طريق ربطه بتطورات أو تغيرات اقتصادية وسياسية ومحاسبية أثرت في المحاسبة في القرن الماضي. وفقاً لذلك ناقش (Watts, 2003a) أربعة دوافع لنشوء التحفظ المحاسبي وتطوره وفق ما يأتي:

3-3-3-1 الدوافع التعاقدية

أشار باحثون عدة إلى أن الدور التعاقدي للمعلومات المحاسبية يفسر نشوء التحفظ في المحاسبة، ترجع أهمية المعلومات في عقود الدين لدورها في حماية حقوق المقرضين في الحصول على أصل الدين وتكلفة خدمة الدين (فؤاد، 2016، ص538).

تقوم الفكرة الرئيسية وراء تأثير الدور التعاقدي في التحفظ المحاسبي على أن هذه العقود تبرم ويجري الإشراف على تنفيذها وفقاً للأرقام المحاسبية التي تحققها المنشأة، وفي ظل توافر حرية الاختيار الإداري للسياسات المحاسبية وفقاً لطبيعة المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً فإنه يمكن للإدارة اختيار السياسات التي تخفض أو تزيد الأرقام المحاسبية، كرقم الربح أو أرقام الأصول في الميزانية العمومية بحيث تؤثر في هذه القيم وأية مؤشرات أخرى تستخدم في العقود مثل عقود توزيعات الأرباح وعقود الدين وعقود مكافآت الإدارة. ومن ثم فإن التحفظ يمثل أداة للتعاقد الفعال عن طريق الحد من سلوك الإدارة النفعي وحماية مصالح الأطراف المختلفة في المنشأة.

أولاً_ عقود الدين:

فيما يتعلق بعقود الدين؛ يحصل المقرضون على تعويضات غير متماثلة بالنسبة إلى صافي الأصول، فعندما يكون صافي أصول المنشأة في تاريخ استحقاق القرض أعلى من القيمة الاسمية للدين لا يحصل المقرضون على تعويضات إضافية أياً كان الارتفاع في قيمة صافي الأصول. في المقابل إذا لم تتمكن المنشأة من تلبية متطلبات القرض عن طريق قيمة صافي أصولها فإن المسؤولية المحدودة تؤدي إلى حصول المقرضين على مبلغ أقل من المبلغ المتعاقد عليه (Watts, 2003a, p. 6)، ومن ثم فإن التحفظ المحاسبي عن طريق تقييد قدرة الإدارة على تقييم الأصول بما يزيد على قيمتها الحقيقية يعزز من قوة الضمانات في عقود الدين التي تحتفظ بها المنشأة لمواجهة التزاماتها في عقود الدين.

من جهة أخرى يقلل التحفظ المحاسبي من احتمال توزيع الموارد بشكل غير مناسب على المساهمين عن طريق توزيعات الأرباح، حيث إنه يحول دون الاعتراف بالمكاسب غير المتوقعة مستقبلاً ضمن عناصر الربح الحالي التي ربما لا تتحقق (Holthausen & Watts, 2001, p. 33).

من وجهة نظر المقرضين؛ تكون المعلومات المحاسبية ذات جودة عالية إذا كان لها دور في تقييم مخاطر التخلف عن السداد، وفقاُ لذلك يكون لدى المقرضين طلب غير متماثل للتعرف على الأنباء غير السارة Bad News مقارنة بالأنباء السارة Good News فإذا لم تنجح المنشأة في تلبية مطالبهم فإنهم يحمون أنفسهم عن طريق زيادة تكاليف الاقتراض (Guay & Verrecchia, 2006, p. 14) (Ruch & Taylor, 2015b, p. 21).

أشار (J. Zhang, 2008, p. 48) إلى أن التقارير المالية المتحفظة تقدم إشارات في توقيت ملائم حول التغيرات في مخاطر التخلف عن السداد بما يسهم في تخفيض تكاليف الاقتراض وزيادة كفاءة التعاقد. وأكد (Jayaraman & Shivakumar, 2011, p. 32) أن تضارب المصالح بين المقرضين والمساهمين يؤدي إلى ارتفاع الطلب على التحفظ المحاسبي، يفسر (A. S. Ahmed et al., 2002, p. 868) ذلك بالدور المهم الذي يؤديه التحفظ المحاسبي في الحد من مشكلات الوكالة بين المساهمين

والمقرضين بشان سياسة توزيع الأرباح، فضلاً على دوره في التقليل من تكاليف الاقتراض (Fredriksson, 2008, p. 292).

ومع ذلك فإن تكلفة الدين لا تمثل المعيار الوحيد للحكم على كفاءة التعاقد، ويؤدي التحفظ المحاسبي إلى تقليل قيمة صافي الأصول في الميزانية العمومية، والاعتراف بالخسائر في توقيت أكثر ملاءمة مقارنة بالمكاسب، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة نسبة الرافعة المالية بشكل مبالغ فيه مقارنة بالرافعة المالية الحقيقية. ويقلل التحفظ من قيمة صافي الأصول بشكل منهجي (منتظم) مقارنة بالقيمة الاقتصادية الحقيقية للمنشأة، والتأثيرين كلاهما يقلل من التصنيف الائتماني للمنشأة ومن ثم قدرتها على الاقتراض (J. Lee, 2010, p. 5).

فضلاً على ذلك يؤثر التحفظ المحاسبي في سرعة مخالفة عقود الدين ومن ثم توقيت نقل حقوق اتخاذ القرار. يرتبط التحفظ المحاسبي بانخفاض مستويات الأرباح وقيم صافي الأصول، الأمر الذي قد ينجم عنه مخالفة عقود الدين بشكل أسرع وما يترتب على هذه المخالفة من تغييرات في شروط العقد وتكاليف إعادة التفاوض (Gigler et al., 2009, p. 793). ومع ذلك وجد (Tan, 2013, p. 1) أن التحفظ المحاسبي يزداد بعد مخالفة عقود الدين، في حين توصل (J. Li, 2013, p. 29) إلى أن الطلب على التحفظ المحاسبي يختلف باختلاف تكاليف إعادة التفاوض وقيمة التصفية. (Gigler et al., 2009, p. 770) حاول تحليل التحفظ المحاسبي في بيئة التعاقد على الديون وأشار إلى وجود نوعين من الأخطاء؛ يتعلق الخطأ الأول بإرسال إشارات لتصفية المنشأة على الرغم من أن حالتها لا تستدعي ذلك، في حين يتعلق الخطأ الثاني بعدم إرسال إشارات لتصفية المنشأة على الرغم من أن حالتها تستدعي ذلك، اقترح Gigler قياس التحفظ المحاسبي بوصفه مجموعاً للقيمة المتوقعة لأخطاء النوع الأول وأخطاء النوع الثاني، وخلص إلى أن التحفظ المحاسبي (الشرطي) يؤدي إلى انخفاض كفاءة التعاقد على الديون. إلا أن هذه النتائج قد ترجع لافتراضه عدم وجود دوافع نفعية لدى الإداة. من جهة أخرى أظهرت نتائج دراسة (Y. Li, 2011, p. 22) أن التحفظ المحاسبي يرتبط بالتغيرات الإيجابية في الأداء التشغيلي إذ تسمح

مخالفة عقود الدين للمقرضين بالتدخل في قرارات المنشآت المقترضة في توقيت ملائم، الأمر الذي يحد من التأثير السلبي الناجم عن مخالفة عقود الدين. وأكد (Nini et al., 2009, p. 34) أن للمقرضين دوراً في حوكمة الشركات، فالقيود المفروضة في عقود الدين تجبر الإدارة على التخلص من الاستثمارات الخاسرة وتقويم أدائها بما يؤثر إيجاباً في كفاءة التشغيل ويؤدي إلى زيادة ربحيتها.

انتقدت بحوث أكاديمية عدة التحفظ المحاسبي بوصفه أحد دوافع التقارير المالية، فمن وجهة نظر (Leuz, 2001, p. 170) لا يوفر منظور التعاقد سبباً منطقياً واضحاً لعدم التماثل في متطلبات المحاسبة والإفصاح. ودعم (Schipper, 2005) وجهة النظر هذه، ودعا المقرضين إلى حماية أنفسهم عن طريق كتابة عقود متحفظة وذلك دون الحاجة إلى طلب تقارير مالية متحيزة. توقع (Leftwich, 1983, p. 35) أن عقود الدين تعدِّل الأرباح وصافي الأصول وفق GAAP بحيث تكون أكثر تحفظاً، ولا سيما عندما تتطلب المعايير الدولية تضمين المكاسب التي لا يمكن التحقق منها، وتوصل إلى نتائج توافق توقعاته، فقد كانت جميع حالات الخروج عن مبادئ المحاسبة عموماً في عقود الدين متحفظة. واختبر (Beatty et al., 2006, pp. 34–35) هذه التعديلات، وأظهرت النتائج أن المقرضين غير قادرين على تلبية متطلباتهم من التحفظ المحاسبي عن طريق تعديلات العقود، فالاعتماد على تقارير مالية أقل تحفظاً يؤدي إلى تعديلات كبيرة للغاية، ومن ثم من غير الممكن أن تحل هذه التعديلات محل الإبلاغ عن تقارير مالية متحفظة. ومع ذلك ثمة ارتباط إيجابي بين التقارير المتحفظة وتعديلات العقود المتحفظة. وفقاً لذلك، وفي ظل ظروف معينة يحتاج المقرضون إلى كل من التقارير المتحفظة وتعديلات العقود المتحفظة للوفاء بمتطلباتهم من التحفظ المحاسبي.

ثانياً_ عقود تعويضات الإدارة التنفيذية:

تؤدي الإدارة عملها بوصفها وكيلاً عن المساهمين مقابل الحصول على رواتب وتعويضات، وتتحدد هذه التعويضات على أساس الأرقام المحاسبية ولاسيما رقم الربح. وفقاً لذلك تتشكل لدى الإدارة دوافع نفعية فتستغل حالة عدم تماثل المعلومات من جهة، وقدرتها على الاختيار بين مجموعة من البدائل

والسياسات المحاسبية من جهة أخرى، وتلجأ إلى المبالغة في قيم الأصول والاعتراف بالأرباح المستقبلية في الفترة الحالية لزيادة قيمة مكافآتها وقيمة خيارات الأسهم الخاصة بها(Dietrich et al., 2007, p. 4).

يدرك المستثمرون خيارات الإدارة النفعية ودوافعها للمبالغة في الأداء المالي، وهذا يؤدي إلى انخفاض أسعار أسهم المنشأة، ومن ثم قد يمثل التحفظ المحاسبي آلية تحد من قدرة الإدارة على المبالغة في الأداء المالي، إذ يزيد التحفظ من كفاءة الربح بوصفه مؤشراً لتقييم أداء الإدارة عن طريق تأجيل الاعتراف بالمكاسب حتى تتحقق (Y. Xie, 2015, p. 210). على النقيض من ذلك أشار (Watts, 2003a, p. 5) إلى أن مؤشرات الأداء الإداري في عقود التعويضات كالأرباح تكون أكثركفاءة عندما تكون في توقيت ملائم، بحيث تظهر آثار إجراءات الإدارة في قيمة المنشأة في الفترة التي تتخذ فيها هذه الإجراءات. وأشار إلى أن الإدارة ترتبط بالمنشأة لفترة محدودة، ومن ثم فإنها في ظل محاسبة متحفظة لن تتجه للاستثمار في مشاريع ذات صافي قيمة حالية موجبة في الأجل الطويل، نظراً لأن منافع هذه المشروعات لن تظهر إلا بعد وقت طويل تكون فيه الإدارة قد تركت عملها في المنشأة.

بناء على ماسبق فإنه ليس من الواضح كيف يمكن أن تكون المحاسبة المتحفظة أكثر كفاءة في عقود التعويضات، على الرغم من كونها لا تدرج معلومات المكاسب الاقتصادية في توقيت ملائم. لذلك يرى (Guay & Verrecchia, 2006, p. 18) أنه من غير المرجح أن يحسن التحفظ المحاسبي من كفاءة عقود التعويضات الإدارية.

حاول (Bushman & Piotroski, 2006, p. 4) التوفيق بين وجهات النظر المتعارضة. فمن جهة أولى تبنى عقود التعويضات الإدارية على أساس المسؤولية المحدودة للإدارة التي تتحدد بقيمة الثروة التي يمكن للمساهمين الوصول إليها، وعادة ما يواجه المساهمين صعوبة بالغة في استرداد المدفوعات الزائدة التي حصلت عليها الإدارة نتيجة لقراراتها النفعية، ومن جهة ثانية فإن عدم حصول الإدارة على تعويضات يوثر سلباً في أداء المنشأة وكفاءة الاستثمار، وفقاً لذلك يكون الحل في تأجيل التعويضات

المدفوعة إلى حين توافر دليل يمكن التحقق منه بشأن نتائج قرارات الإدارة. ومن ثم فإن التعويضات المؤجلة هي ضمان للإدارة، وأن قيمة صافي الأصول هي ضمان للمساهمين.

3-3-3-2 التقاضي

يرجع بعضهم ظهور دوافع التقاضي للتحفظ المحاسبي إلى عام 1966، وذلك بالتزامن مع التغييرات التي حدثت في قوانين التقاضي في الولايات المتحدة الأمريكية (Holthausen & Watts, 2001, p. 35). وأدت إلى نشوء مخاطر مقاضاة المحاسبين والمدققين، إذ إن تزايد حالات إفلاس المنشآت التي أعقبت الأزمة الاقتصادية العالمية في ثلاثينيات القرن الماضي دفع إدارة المنشآت إلى المبالغة في تقييم الأصول لزيادة الربح المحاسبي بما يمكنهم من الحصول على قروض ويشجع المستثمرين على شراء الأسهم في السوق ومن ثم تجنب الإفلاس، الأمر الذي دعا المقرضين إلى رفع دعاوى قضائية واتهامهم بالموافقة على تقارير مالية لا توافق الواقع، نتيجة لهذه الحالات تمسك المحاسبون بالتحفظ على أنه رد فعل لحماية أنفسهم (القاضي & حمدان،1995، ص434). ويرى (J. Cho & Choi, 2016, p. 1223) أن التحفظ المحاسبي هو استجابة فعالة لمشكلات الوكالة الناشئة عن عدم تماثل المعلومات، لأنه يحد من قدرة الإدارة على التلاعب بالتقارير المالية، ويقلل أيضاً من تكاليف التقاضي المتوقعة (Watts, 2003a, p. 31), (M. L. Ettredge et al., 2016, p. 34). فمن المرجح أن تزداد تكاليف التقاضي في الأنظمة القضائية عالية الجودة التي غالباً ما يرافقها مستوى مرتفع من عدم تماثل المعلومات. ومن ثم فإن المستويات الأعلى من التقاضي تعزز الدور المعلوماتي للتحفظ المحاسبي (Bushman & Piotroski, 2006, p. 1) (Liu, 2010, p. 109)

اختبر البحث المحاسبي تأثير التغيرات في أنظمة التقاضي في التحفظ المحاسبي لمعرفة إذا كان مستوى التحفظ المحاسبي يختلف باختلاف المسؤولية القانونية، إذ اختبر (Basu, 1997, pp. 33–34) مستوى التحفظ في الولايات المتحدة الأمريكية في أربع فترات وهي (1983–1986)، (1967–1975)، (1976–1983)، (1984–1990)، وهي الفترات التي حددها (Kothari et al. (1989 بأنها فترات

نمو منخفضة ومرتفعة ومنخفضة ومرتفعة على الترتيب للتقاضي. أظهرت نتائج Basu زيادة كبيرة في مستوى التحفظ المحاسبي في فترات نمو التقاضي المرتفعة وعدم وجود زيادة كبيرة في مستوى التحفظ المحاسبي خلال فترات نمو التقاضي المنخفضة. توافق هذه النتائج دوافع التقاضي للتحفظ المحاسبي. كما وجد (Ball et al., 2000, pp. 28–30) أن مستوى التحفظ المحاسبي في بلدان القانون العام (common-law accounting) أعلى منه في بلدان القانون المدني (code-law accounting income)، ويرى أن هذه النتيجة قد ترجع إلى ميل المتقاضين في بلدان القانون العام إلى استخدام المعلومات المحاسبية لحل الخلافات القانونية، في حين يميل المتقاضين في بلدان القانون المدني إلى استخدام مصادر المعلومات الأخرى. توافق هذه النتائج دراسة (Bushman & Piotroski, 2006, p. 5) الذي توصل إلى أن مستوى التحفظ المحاسبي يكون أعلى في البلدان التي لديها نظام قانوني وقضائي قوي مع انتشار كبير لاستخدام العقود في المقابل يؤدي غياب الأنظمة القانونية والقضائية عالية الجودة إلى عدم وجود علاقة بين انتشار العقود ومستوى التحفظ المحاسبي، أي إن انتشار العقود دون وجود وسيلة قانونية لتنفيذ العقود القائمة على المحاسبة غير كاف لتوليد طلب على التحفظ المحاسبي. ومن ثم يمكننا القول: إن التعاقد هو أداة مهمة يمكن عن طريقها التأثير على مستوى التحفظ المحاسبي في البلدان ذات الأنظمة القضائية عالية الجودة على وجه التحديد.

من ناحية أخرى توصل (Bushman & Piotroski, 2006) إلى أنه في بلدان القانون العام من المرجح أن تبلغ المنشآت التي لديها مشاركة حكومية أعلى أرباحاً أقل تحفظاً مقارنة بالمنشآت التي لديها مشاركة حكومية أقل. وعلى النقيض من ذلك، في بلدان القانون المدني من المرجح أن تبلغ المنشآت التي لديها مشاركة حكومية أعلى أرباحاً أكثر تحفظاً مقارنة بالمنشآت التي لديها مشاركة حكومية أقل. ومن ثم فإن الإدارة تعدل تقاريرها المالية استجابة لطبيعة النطام القانوني في الدولة.

بناء على ما سبق يتبين أن الفكرة من تأثير التقاضي في نشوء التحفظ المحاسبي تتمثل في حذر الإدارة وخوفها من اختيار السياسات المحاسبية التي تؤدي إلى المبالغة في تقييم الأصول والأرباح بحيث تتفادى مخاطر التقاضي التي تنتج عن المبالغة في تقييم هذه العناصر.

3-3-3-3 الضرائب:

يرجع ظهور التحفظ المحاسبي في أوربا إلى العصور الوسطى، وعلى جه التحديد إلى القرن الخامس عشر عندما سعى المكلفون بالضرائب إلى دفع أقل مبلغ ممكن من الضرائب عن طريق تخفيض قيم الأصول في الميزانية العمومية(Penndorf, 1930). نظراًلأن الضرائب كانت تحدد في ذلك الوقت على أساس قيمة صافي الأصول. في المقابل ظهرت ممارسات التحفظ المحاسبي لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1909تزامناً مع إصدار قانون ضريبة دخل الشركات. وبدأت التقديرات الضريبية تؤثر في الاختيار الإداري للسياسات المحاسبية التي تحدد مقدار الوعاء الضريبي، إذا إن ضريبة الدخل ترتبط برقم الربح الذي تحققه المنشأة، بحيث يوفر هذا الارتباط دافعاً لتأجيل الدخل ومن ثم تقليل القيمة الحالية لمدفوعات الضرائب (Watts, 2003a, pp. 11–12).

تؤثرالاعتبارات الضريبية في مستوى التحفظ المحاسبي وفق ما يأتي:

1- اختيار السياسات المحاسبية التي تؤدي إلى تأجيل الاعتراف بالأرباح الحالية إلى الفترات المستقبلية لتجنب فرض ضرائب مرتفعة في الفترة الحالية، وهذا يدخل ضمن ممارسات إدارة الأرباح.

2- ي كونها شكلاً من أشكال التأثير السياسي في مجالات محاسبية من ضمنها التحفظ المحاسبي، ومن هنا فإن وجود دليل على تقرير مالي متحفظ في دول العالم المختلفة يشير إلى توافق دولي حول الممارسة المحاسبية المتحفظة، إذ إن اختلاف القوانين والتشريعات الضريبية من دولة إلى أخرى (إقليمية الضرائب) يمثل أحد البدائل Proxy لاختلاف العوامل المؤثرة في المحاسبة دولياً .

3-3-3-4 التنظيم:

يقصد بالعوامل التنظيمية والمؤسسية تلك العوامل التي تحدد شكل التنظيم المحاسبي وتؤثر فيه، كما في التأثير السياسي مثلاً. فالتنظيم المحاسبي يمثل نوعاً من التدخل الخارجي بالنسبة إلى إدارة المنشأة، إذ يفرض عليها تطبيق سياسات محاسبية معينة، وذلك لضمان شكل من أشكال توحيد الممارسة على مستوى المجتمع. وهذا التدخل يتم من جهات مهنية سواء أكانت حكومية أم غير حكومية، كما في تنظيم السياسات المحاسبية على مستوى المجتمع عن طريق إصدار معايير محاسبية ملزمة بناءً على قبول الأطراف ذات الصلة بها (الشيرازي،1990، ص109). إذ إن دول العالم تختلف من حيث مدى استقلالية التنظيم المحاسبي فيها ودرجة التدخل الحكومي في هذا التنظيم، ويظهر تأثير مثل هذا الأمر مدى التوافق الدولي حول التحفظ المحاسبي، إذ إن اختلاف القضايا التنظيمية والمؤسسية بين دول العالم يمكن استخدامه لمعرفة كون الممارسة المحاسبية على المستوى الدولي متحفظة أم لا.

أشارت دراسة (السهلي، 2009، ص7) إلى زيادة مستوى التحفظ المحاسبي في الفترة التي تلت إنشاء هيئة سوق المال السعودية مقارنة بالفترات السابقة. واختبرت دراسة (Bushman & Piotroski, 2006, p. 44) أثر اختلاف العوامل التنظيمية والقانونية بين مجموعة من الدول في مستوى التحفظ في التقارير المالية، وخلصت الدراسة إلى وجود ارتباط بين إيجابي بين جودة التنظيم المحاسبي وزيادة مستوى التحفظ في التقارير المالية. وأظهرت نتائج دراسة (Ball et al., 2000, pp. 27–28) أن مستوى التحفظ المحاسبي يكون أعلى في البلدان التي يرتبط فيها التنظيم المحاسبي بهيئات مهنية مقارنة بالبلدان التي يرتبط فيها التنظيم المحاسبي بهيئات حكومية.

من الناحية النظرية تقدم التقديرات التنظيمية دافعاً لزيادة مستوى التحفظ في التقارير المالية للمنشآت؛ فالخسائر الناتجة عن المبالغة في تقييم الأصول والدخل تلقى اهتماماً ويمكن استخدامها في العملية التنظيمية بشكل أكبر من المكاسب الناتجة عن تقييم الأصول والدخل بأقل مما يجب، وهذا يقدم دافعا للقائمين على وضع المعايير ليكونوا أكثر تحفظاً (Watts, 2001, p. 7). من ناحية أخرى يمثل

تحول الاهتمام من قائمة مالية إلى أخرى أحد العوامل المؤسسية التي أثرت في مستوى التحفظ المحاسبي؛ إذ يشير (نمّر، ص253) إلى أن مبدأ الحيطة والحذر استحدم في الماضي من أجل تصوير الميزانية العمومية وتحديد مركز مالي يراعى فيه اتباع هذا المبدأ. وقد أدى ذلك إلى تخفيض الأصول أو زيادة الالتزامات بصرف النظر عن تأثيرها في تحديد الربح، الأمر الذي نشأ عنه تكوين ما يطلق عليه "احتياطيات خفية"، لكن منذ عام 1930 تحول الاهتمام من تحديد المركز المالي إلى الاهتمام بتحديد الربحية بوصفها المقياس السليم لتقييم أداء المنشأة والكفاءة الإدارية. ومن ثم بدأ مبدأ الحيطة يفقد بعضاً من أهميته نظراً لما قد يسببه التطبيق العملي لهذا المبدأ من آثار غير مرغوبة في تحديد الربحية.

ومن الناحية العملية؛ تعد القوانين التي أصدرتها هيئة الأوراق المالية ويعود تاريخها إلى ثلاثينيات القرن الماضي مصدراً محتملاً للتأثير التنظيمي في التحفظ المحاسبي. وكان الموقف الأولي لهيئة الأوراق المالية والبورصة SEC متحفظاً، الأمر الذي أدى إلى زيادة مستوى التحفظ المحاسبي في تلك الفترة، لكن بحلول سبعينيات القرن الماضي أصبح موقفها أقل تحفظاً. أعقب ذلك إنشاء مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB عام 1967 الذي تبنى مفهوم التحفظ المحاسبي في كثير من بيانات المفاهيم الصادرة عنه بوصفه أحد الخصائص المرغوبة للمعلومات المالية، إلا أنه استبعده في بيان المفاهيم الصادر عنه لعام 2010 بدعوى أنه يعارض الحيادية ويؤدي إلى تحيز البيانات المالية (Watts, 2003c, p. 290). من المرجح أن يكون لهذه المواقف تداعيات سلبية على مستوى التحفظ في التقارير المالية، وهو ما أثبتته النتائج التطبيقية للدراسات الحديثة؛ فقد توصل (André et al., 2013, p. 29) إلى انخفاض مستوى التحفظ المحاسبي نتيجة لتطبيق المعايير الدولية.

3-3-4 أنواع التحفظ المحاسبي

أشارت الأدبيات المحاسبية إلى وجود نوعين للتحفظ المحاسبي، وهما: التحفظ الشرطي Conditional Conservatism (اللاحق) والتحفظ غير الشرطي Unconditional Conservatism

(السابق)، وأكدت أهمية تمييز أحدهما من الآخر لما له من آثار مهمة على جودة التقارير المالية. وسنتناول فيما يأتي هذه الموضوعات بشيء من التفصيل.

3-3-4-1 التحفظ الشرطي *Conditional Conservatism*:

يشير التحفظ الشرطي إلى عدم التماثل في متطلبات التحقق للاعتراف بالأنباء غير السارة بوصفها خسائر، مقابل الاعتراف بالأنباء السارة بوصفها مكاسب. ومن ثم فهو تحفظ مشروط بطبيعة العائدات والأنباء المستقبلية (يوسف، 2012، ص246). يُعترف بالخسائر الاقتصادية المتوقعة بشكل فوري، في الفترة الحالية في حين يُعترف بالمكاسب الاقتصادية المتوقعة بشكل تدريجي عند تحققها في الفترات اللاحقة (حماد، 2018، ص13). يؤدي التحفظ الشرطي إلى تخفيض القيمة الدفترية لصافي الأصول عن قيمتها السوقية عند وقوع بعض الأحداث الاقتصادية غير السارة، في حين لا تزداد القيمة الدفترية لصافي الأصول عند وقوع الأحداث السارة إلا إذا توافر دليل كاف على تحققها، ومن ثم فإن الربح المحاسبي سيكون أقل من الربح الاقتصادي (قنديل، 201، ص360). ولذلك عدَّ (Givoly et al., 2006, p. 23) أن المعالجة المحاسبية غير المتماثلة للمكاسب والخسائر الاقتصادية المتوقعة لها دور رئيس في في التقليل المنتظم من القيمة الدفترية للمنشأة مقارنة بقيمتها الاقتصادية. ومن أمثلة التحفظ المحاسيي المشروط تقييم المخزون بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق أيهما أقل، والانخفاض في قيمة الأصول الملموسة وغير الملموسة طويلة الأجل، وكلاهما ينتج عنه انخفاض في القيمة الدفترية لصافي الأصول مقارنة بقيمتها السوقية.

أظهرت نتائج البحث عموماً أن التحفظ الشرطي هو آلية فعّالة لإعداد التقارير المالية، تؤثر إيجاباً على قيمة المنشأة وتعود بالمنفعة على الأطراف جميعها. وركزت هذه الأبحاث في معظمها على فائدة التحفظ الشرطي لأغراض التعاقد، ولاسيما في أسواق الدين، إذ توصل (Y. Zhang, 2020, p. 29) إلى أن المنشآت التي لديها مستوى أعلى من التحفظ الشرطي لها قدرة أكبر على الوصول إلى الائتمان التجاري مقارنة بغيرها من المنشآت ولاسيما في فترة الأزمة المالية العالمية. ووجدت دراسة (J.

(Zhang, n.d., pp. 47–48) أن هذه المنشآت لديها تكلفة أقل لحقوق الملكية. من جهة أخرى قد يؤدي التحفظ الشرطي إلى سرعة مخالفة عقود ، الأمر الذي يترتب عليه تكاليف إضافية مثل تكاليف إعادة التفاوض (Beneish & Press, 1993, p. 233). وفقاً لذلك يرى (Mora & Walker, 2015, p. 638) أنه من المرجح أن يختلف المستوى الأمثل للتحفظ الشرطي باختلاف المنشآت والظروف الاقتصادية والأنظمة القضائية.

أكد (Cui et al., 2021, p. 5543) دور التحفظ الشرطي في أسواق الأسهم عن طريق توفير منافع اقتصادية حقيقية، فقد أسهم التحفظ الشرطي في الحد من انخفاض عائدات الأسهم بالتزامن مع انهيار أسواق المال في أثناء جائحة COVID 19 ، إذ أشارت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين مستوى التحفظ الشرطي وعائدات الأسهم أثناء جائحة COVID 19. وخلصت دراسة (Mora & Walker, 2015, p. 638) إلى أن التحفظ الشرطي له دور إيجابي في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية والتقليل من مستوى عدم تماثل المعلومات (LaFond & Watts, 2008, p. 447). على النقيض من ذلك؛ وجد (Guay & Verrecchia, 2006, p. 26) أن التحفظ الشرطي غير مفيد من منظور المعلومات، ومن غير المرجح أن يكون أكثر كفاءة في تقييم الأسهم، إذ يؤثر في كفاءة المعلومات، ويؤدي إلى تشويه علاقة الأرباح والعائدات، الأمر الذي يقلل من ملاءمة المعلومات لمستخدمي التقارير المالية. وله أيضاً تأثير سلبي في استمرارية الأرباح بوصفها أحد العوامل المهمة التي تؤثر في تصورات المستثمرين وتقييمهم للمنشأة (L. H. Chen et al., 2013, p. 233).

وتطرقت بعض الدراسات إلى تأثير التحفظ الشرطي في كفاءة الاستثمار؛ فقد أشار (A. Ahmed & Duellman, 2011, p. 29) إلى أن التحفظ الشرطي يساعد الإدارة على اتخاذ قرارات استثمارية فعالة، ويساعد أيضاً في الرقابة على الاستثمار عن طريق تقديم إشارات في الوقت المناسب حول تعثر الاستثمارات، الأمر الذي يساعد على إدارة المخاطر وتقويم الأداء أوتصفية الاستثمارات الخاسرة في توقيت ملائم (García Lara et al., 2016, p. 221). ويمكن أن يكون التحفظ الشرطي آلية فعّالة

لحوكمة الشركات، وتقلل من دوافع الإدارة للدخول في استثمارات ذات صافي قيمة حالية سالبة (Manoel & Moraes, 2021, p. 1). ومن ثم فإن التحفظ الشرطي له دور إيجابي في تعزيز كفاءة الاستثمار. على النقيض من ذلك، توصل (Kravet, 2014, p. 37) إلى أن التحفظ الشرطي له تأثير سلبي في كفاءة الاستثمار؛ إذ يقلل التحفظ الشرطي من دوافع الإدارة للمشاركة في استثمارات عالية المخاطرة. فالتحفظ الشرطي يؤدي إلى الاعتراف بالخسائر في توقيت ملائم، ومن ثم إذا لم ينجح الاستثمار ستظهر الخسائر بشكل فوري على أداء المنشأة، وستكون الإدارة مسؤولة حينها، نتيجة لذلك قد تتجه الإدارة للمشاركة في استثمارات ذات مخاطر منخفضة، ما يؤثر سلباً في كفاءة الاستثمار.

ناقشت دراسات أخرى تأثير التحفظ الشرطي في ممارسات إدارة الأرباح، وتوصلت إلى نتائج متباينة؛ إذ أشار (P. Gao, 2013, p. 31) إلى أن التحفظ الشرطي يفرض تكاليف إضافية على إدارة الأرباح ومن ثم يقلل من دوافع الإدارة للمشاركة في إدارة الأرباح. وتوصل (García Lara et al., 2020b, p. 24) إلى أن التحفظ الشرطي يقلل إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق، إلا أنه يخلق دوافع لإدارة الأرباح الحقيقية، وخلص إلى أن المنشآت التي لديها مستوى أعلى من التحفظ الشرطي لديها احتمالية أقل للمشاركة بممارسات إدارة الأرباح بأي من الطريقتين.

3-3-4-2 التحفظ غير الشرطي *Unconditional Conservatism*:

يمثل التخفيض المنتظم في قيم الأصول، ويسمى أحياناً بتحفظ الميزانية العمومية أو التحفظ المستقل، نظراً لكونه مستقلاً عن الأنباء المستقبلية والعائدات المتوقعة. يرتبط التحفظ غير الشرطي بالتقرير عن قيم منخفضة للقيمة الدفترية لحقوق الملكية، ويتحقق بتحميل النفقات على الفترة الحالية بدلاً من رسملتها كما في تكاليف البحث والتطوير أو تأجيل الاعتراف بالإيراد (يوسف، 2012، ص246). ويتضمن اختيار معالجة أو إجراء محاسبي معين عند نشأة الأصل أو الالتزام، وهذا ينتج عنه انخفاض القيمة الدفترية لصافي الأصول (حقوق الملكية) عن قيمتها السوقية على مدار العمر الإنتاجي للأصل (حماد،2018، ص14). من أمثلة التحفظ الشرطي تحميل نفقات البحث والتطوير بوصفها مصروفات

على الفترة الحالية دون رسملتها أو الاعتراف بها بوصفها أصولاً في الميزانية العمومية، واتباع طرق الاهتلاك المعجل للأصول الملموسة طويلة الأجل.

وعدَّ (Ball & Shivakumar, 2005c, p. 211) أن التحفظ غير الشرطي أقل فائدة لأغراض التعاقد، لأنه لا يتضمن معلومات جديدة، وأشار إلى أن التحيز الذي ينشأ عن التحفظ غير الشرطي له تأثير سلبي في كفاءة التعاقد. وأكد Qiang (2007) أن التحفظ غير الشرطي نشأ تاريخياً لأسباب تتعلق بالتنظيم(García Lara et al., 2020a, p. 238). يوافقه (Basu, 2005, p. 313) الذي وجد أن معظم أشكال التحفظ غير الشرطي نشأت لتقديرات التنظيم والتقاضي والضرائب.

وتناول البحث المحاسبي تأثير التحفظ الشرطي في جوانب عدة من عملية التقرير المالي، فقد توصل (Chan et al., 2009, p. 325) إلى وجود علاقة سلبية بين مستوى التحفظ غير الشرطي وتكلفة حقوق الملكية. وأشار (S. Balachandran & Mohanram, 2011, p. 31) إلى عدم وجود أي تأثير سلبي للتحفظ غير المشروط في القيمة الملائمة للأرباح، فالتحفظ غير الشرطي يرتبط باستجابة أعلى عند المستثمرين، لأنه يقلل من التباين في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية، ويزيد من موثوقية هذه التقديرات، ومن ثم فإن السوق يكافئ المنشآت ذات المستوى الأعلى من التحفظ غير الشرطي بمضاعفات تقييم أعلى (B. H. Kim & Pevzner, 2010, p. 313). يرى Feltham and Ohlson (1995) أنه في حال تم قُدِّر النموذج بشكل صحيح فإن التحفظ غير الشرطي لن يؤثر في القيمة الملائمة للأرقام المحاسبية (Mora & Walker, 2015, p. 636). من جهة أخرى حللت بعض الدراسات تأثير التحفظ غير الشرطي بشكل غير مباشر على القيمة الملائمة للمعلومات المحاسبية باستخدام مؤشر نسبة القيمة الدفترية إلى السوقية BTM (Beaver & Ryan, 2000, p. 147) ، ومؤشر الاحتياطيات الخفية (Penman & Zhang, 2002, p. 237)، وخلصت هذه الدراسات إلى أن التحفظ غير الشرطي زاد في حين أن القيمة الملائمة انخفضت بمرور الوقت. ومع ذلك فإنها غير قادرة على الجزم بأن الانخفاض في القيمة الملائمة يرجع إلى التحفظ غير الشرطي. وقد عدَّ (Lev & Zarowin, 1999, p. 383) أن

التحفظ غير الشرطي ولاسيما نفقات البحث والتطوير هو أحد الأسباب المحتملة لتقليل القيمة الملائمة للمعلومات المحاسبية. من ناحية أخرى اختبر (Penman & Zhang, 2002, p. 27) تأثير التحفظ غير الشرطي في استمرارية الأرباح وإمكانية التنبؤ بها وتوصل إلى وجود تأثير سلبي لنفقات البحث والتطوير في استمرارية الأرباح، إلا أن تقلب الأرباح يكون مؤقتاً، إذ تعود الأرباح في الفترات التالية إلى المستويات الطبيعية. وتطرقت دراسات أخرى إلى تأثير التحفظ غير الشرطي في ممارسات إدارة الأرباح، ويبدو أن هناك شبه إجماع على أن التحفظ غير الشرطي يزيد من ممارسات إدارة الأرباح، فقد وجد (Penman & Zhang, 2002, p. 27) أن التحفظ الشرطي يسهم في إنشاء احتياطيات خفية يمكن استخدامها لاحقا لتحقيق أهداف الربحية، وأشار (JACKSON & Liu, 2010, p. 29) إلى أن التحفظ غير الشرطي يزيد من ممارسات إدارة الأرباح، ولاسيما فيما يتعلق بالمعالجة المحاسبية لمصروفات الديون المعدومة.

3-3-4-3 أهمية تمييز التحفظ الشرطي من التحفظ غير الشرطي:

إن تمييز التحفظ الشرطي من التحفظ غير الشرطي له دور مهم في فهم الروابط بين كلا النوعين من التحفظ المحاسبي وعلاقته بمؤشرات جودة التقارير المالية التي مثلت مصدر نقاش مستمر للباحثين وواضعي المعايير. يرى بعضهم _ مثل (Ball & Shivakumar, 2005)_ أن الخلط بين نوعي التحفظ المحاسبي فسر استمرار التحفظ المحاسبي بوصفه أحد القضايا المثيرة للجدل في الأدب المحاسبي حتى وقتنا الحاضر، بالرغم من أن تأثير تطبيقاته ونتائجه في المعاملات المحاسبية امتد لعقود عديدة (حماد، 2018، ص13)، ومن ثم فإن تمييز التحفظ الشرطي من التحفظ غير الشرطي يعد أمراً ضرورياً لأسباب عدة، نذكر منها:

1- اختلاف دوافع التحفظ الشرطي عن التحفظ غير الشرطي:

تنشأ أهمية تمييز التحفظ الشرطي من غير الشرطي من اختلاف الأسباب والدوافع المتعلقة بكل منهما. أشار (Qiang, 2007, p. 759) إلى اختلاف دوافع التحفظ المحاسبي باختلاف أنواعه، وتوصل إلى أن التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي يؤديان دوراً مشتركاً في التقاضي، فضلاً عن أدوار متميزة

أخرى، فالتحفظ غير الشرطي مدفوع إلى حد كبير بتقديرات التنظيم والضرائب في حين أن معظم التحفظ الشرطي مدفوع باعتبارات التعاقد (Y. Xie, 2015, p. 205).

2- اختلاف تأثير التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي على مؤشرات جودة التقارير المالية

يؤثر كل من التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي بشكل متباين في مؤشرات جودة التقاريرالمالية، فمثلاً: خلصت دراسة (L. H. Chen et al., 2013, p. 233) إلى أن الأرباح المتحفظة بشكل شرطي أقل استمراراً من الأرباح المتحفظة بشكل غيرشرطي، وأن مضاعفات التسعير تكون أقل للمنشآت التي تمارس التحفظ الشرطي مقارنة بالمنشآت التي تمارس التحفظ غير الشرطي. وناقش (Hui et al., 2012, p. 11) تأثير كل من التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي في أسواق الأسهم، وتوصل إلى أن كلا النوعين من التحفظ المحاسبي له دور إيجابي في الحد من عدم تماثل المعلومات، إلا أن المستثمرين يطالبون بالتحفظ الشرطي ولا يدركون دور التحفظ غير الشرطي. أما فيما يتعلق بكفاءة التعاقد فقد وجد (Mora & Walker, 2015, p. 620) أن التحفظ غير الشرطي يؤدي إلى عشوائية في القرارات، ويقلل من كفاءة التعاقد، في حين أن التحفظ الشرطي يقدم إشارات في الوقت المناسب حول أداء المنشأة، ويحسن من كفاءة التعاقد.

3- اختلاف تأثيرات التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي في البيانات المالية:

يؤدي كل من التحفظ الشرطي والتحفظ غير الشرطي إلى تأثيرات مختلفة في البيانات المالية؛ مثلاً: تؤدي السياسات المحاسبية التي توافق التحفظ غير الشرطي إلى تأثيرات ثابتة نسبياً في بيان الدخل من فترة لأخرى. ومثال ذلك المعالجة المحاسبية لنفقات البحث والتطوير. في المقابل تؤدي السياسات المحاسبية التي توافق التحفظ الشرطي إلى تأثيرات ذات طبيعة مؤقتة نظراً لكونها ترتبط بالتقلبات في محتوى الأنباء الاقتصادية وتوقيتها. من ناحية أخرى، يؤثر نوعا التحفظ المحاسبي بشكل متباين في الميزانية العمومية، فعلى الرغم من أن كلا النوعين من التحفظ المحاسبي يؤدي إلى تقييم صافي الأصول بأقل من قيمتها الحقيقية إلا أن توقيت هذا التخفيض هو أمر بالغ الأهمية، فالتحفظ غير الشرطي يطبق

في بداية عمر الأصل، في حين أن التحفظ الشرطي يرتبط بالمعلومات التي تظهر عن الأصل في الفترات التالية (Ruch & Taylor, 2015a, p. 6). وهذا الأمر له تداعيات على جوانب عدة منها: طبيعة العلاقة بين هذين النوعين من التحفظ المحاسبي، فمن المحتمل أن يؤدي هذا إلى وجود ارتباط سلبي بين التحفظ الشرطي وغير الشرطي(Givoly et al., 2006, p. 24). مثلاً: إن تحميل نفقات البحث والتطوير كمصروفات على الفترة الحالية بدلاً من رسملتها وإظهارها أصولاً غير ملموسة في الميزانية العمومية (تحفظ غيرشرطي) سيحول دون خضوعها لاختبارات انخفاض القيمة للأصول غير الملموسة (تحفظ شرطي). ومثال آخر: إذا اهتلك أصل معين باستخدام طرق الاهتلام المعجل (تحفظ غيرشرطي) فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض القيمة الدفترية للأصل بشكل مستمر عن قيمته السوقية، وهو ما يحول دون خضوعها لاختبارات انخفاض القيمة (تحفظ شرطي). بناء على ما سبق؛ ومع ثبات العوامل الأخرى كلما زاد تطبيق التحفظ غير الشرطي على البيانات المالية أصبحت تأثيرات التحفظ غير الشرطي أقل وضوحاً.

تنظر العملية البحثية إلى نوعي التحفظ المحاسبي بوصفها بدائل في تقليل الدخل وصافي الأصول، لكن من المرجح أن تنظر المنشآت لنوعي التحفظ المحاسبي على أنهما يكملان بعضهما بعضاً في تحقيق أهداف التقارير المالية؛ إذ تختلف تكاليف كل منهما ومنافعه باختلاف البيئة والظروف وطبيعة الأطراف ذات المصلحة، ومن ثم فإن المقايضة بين المنافع والتكاليف تساعد على الاختيار بين نوعي التحفظ المحاسبي (Basu, 2005, p. 311).

3-3-4 قياس التحفظ المحاسبي:

إن البحث المحاسبي في مجال إثبات التحفظ المحاسبي وقياسه يمثل أحد المراحل المتقدمة للأبحاث المحاسبية في مجال أسواق رأس المال؛ إذ تعتمد الدراسات المحاسبية المعاصرة على دراسة العلاقة بين المتغيرات المحاسبية والسوقية للكشف عن التحفظ المحاسبي وقياس درجته. وفقاً لذلك تناول هذا القسم مقاييس التحفظ المحاسبي عن طريق تقسيمها إلى مقاييس تعتمد على مدخل الميزانية العمومية، ومقاييس تعتمد على قائمة الدخل، ومقاييس مشتركة.

3-3-4-1 قياس التحفظ المحاسبي وفق مدخل الميزانية العمومية:

يقوم هذا المدخل على دراسة العلاقة بين القيم الدفترية لحقوق الملكية وقيمتها السوقية، فالقيمة الدفترية تنتج عن تطبيق السياسات والمبادئ المحاسبية، في حين تمثل القيمة السوقية أسعار الأسهم الملحوظة في السوق أو مقاييس القيمة الحقيقية لحقوق الملكية اعتماداً على نماذج تقييم تتضمن متغيرات تجسد المعلومات التي تحدد هذه القيمة. يركز هذا المدخل على دراسة تأثير التحفظ المحاسبي في عناصر قائمة المركز المالي، عن طريق الربط بين القيم المحاسبية لعناصر قائمة المركز المالي والقيمة الحقيقة للمنشأة أوصافي أصولها ممثلة بالأسعار السوقية للأسهم. فالتحفظ المحاسبي يؤدي إلى تخفيض قيمة صافي الأصول ومن ثم القيمة الدفترية لحقوق الملكية، ولما كانت القيمة السوقية في ظل فرضية السوق الكفء لا تتأثر بسياسات التحفظ المحاسبي وتظهر فوراً وبدون تحيز جميع المعلومات ذات الصلة بالمنشأة سواء كانت هذه المعلومات تخص المنشأة بشكل مباشر أو تتعلق بالاقتصاد ككل فإنها تمثل المقياس الملائم للتعرف على مدى تأثير التحفظ المحاسبي في القيم المحاسبية للأصول.

وفقاً لذلك تعد نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية إلى قيمتها السوقية B/M أو العكس M/B أوضح صور التحفظ المحاسبي الذي يربط بين القيم المحاسبية لعناصر قائمة المركز المالي وقيمتها السوقية. فعلى الرغم من سهولة حساب هذه النسبة بوصفها مقياساً إلا أن لها مدلولاً كبيراً؛ فهي مقياس شامل للتحفظ المحاسبي بنوعيه الشرطي وغير الشرطي، ثم إنها تعكس التأثير التراكمي للتحفظ المحاسبي من تاريخ تأسيس المنشأة وحتى تاريخ القياس (قنديل، 2018، ص365). تختبر هذه النسبة إذا كانت القيمة الدفترية لحقوق الملكية تساوي قيمتها الدفترية أم لا، فإذا كانت هذه النسبة مساوية للواحد الصحيح (B/M=1) فإنها تشيرإلى أن القيمة الدفترية تمثل مقياساً غير متحيز (محايد) للقيمة السوقية، أما إذا كانت قيمتها أصغرمن الواحد(B/M<1) فإنها تشير إلى أن القيمة الدفترية لحقوق الملكية أقل مما يجب، ويعدُّ ذلك مؤشراً على التحفظ المحاسبي. وفي حال كانت هذه النسبة أكبر من الواحد(B/M>1) فإنها

تشيرإلى أن القيمة الدفترية لحقوق الملكية تمثل مقياساً غير متحفظ aggressive في إطار علاقتها مع القيمة السوقية.

إن عملية البحث في مجال نسبة القيمة الدفترية إلى القيمة السوقية لحقوق الملكية B/M لم تتوقف على معرفة إذا كانت هذه النسبة أقل من قيمتها القياسية Benchmark (الواحد الصحيح) للاستدلال على تأثير التحفظ المحاسبي في القيمة الدفترية لعناصر المركز المالي فقط، فقد تناول البحث المحاسبي هذه النسبة ضمن محاور بحثية عدة، كتجزئتها إلى عناصرها الأساسية بهدف الكشف عن خصائص المعلومات الأخرى في قائمة المركز المالي (انظر النموذج 18)، أو عن طريق استخدامها ضمن نماذج وعلاقات رياضية وربطها مع متغيرات أخرى بهدف تفسير اختلافها عن قيمتها القياسية، (انظر النموذجين 19,17).

ناقشت دراسة (Beaver & Ryan, 2000) أسباب انحراف B/M عن قيمتها القياسية. وأظهرت نتائج الدراسة أن هذا الانحراف يرجع إلى عنصرين:

أولهما: تحيزBias الاعتراف المحاسبي، وينجم عن اتباع سياسات محاسبية متحفظة بشكل مستمر، بحيث تكون هذه النسبة أعلى أو أقل من الواحد الصحيح، وهو مصدر مستمر.

ثانيهما: التأخر Lages في الاعتراف بالمكاسب (الخسائر) الاقتصادية الناتجة عن التقلبات غير المتوقعة في القيمة السوقية في الفترة المالية، وهو مصدر مؤقت، إذ يُعترف تدريجياً بالمكاسب (الخسائر) الاقتصادية في الفترات اللاحقة بما يحقق التقارب بين القيمتين الدفترية والسوقية، أي إنه يشير إلى وجود انحراف مؤقت (زيادة / نقصاناً) في B/M تبعاً لوجود سياسات متحفظة من عدمه ليتلاشى هذا الانحراف تدريجياً في الفترات المستقبلية (حماد،2021، ص219).

وطوّر الباحثان نموذجاً لقياس هذين العنصرين عن طريق علاقة انحدار نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية إلى قيمتها السوقية B/M على كل من عائدات الأسهم الحالية والمتأخرة Lagged. فضلاً عن متغيرين يمثلان تأثير الزمن a_i والمنشأة a_t ، بوصفهما بدائل لعنصري التأخر والتحيز على التوالي

(انظر النموذج 19). ووجدوا أن عنصر التحيز هو الأكثر ارتباطاً بمؤشرات التحفظ المحاسبي كطرق الاهتلاك المعجل والمعالجة المحاسبية لنفقات البحث والتطوير.

من ناحية أخرى قدم (Penman & Zhang, 2002) نموذجاً لقياس التحفظ غيرالشرطي بالاستناد إلى مستوى الاحتياطيات السرية المقدرة HR_t بوصفها ملخصاً للسياسات المحاسبية المتحفظة فيما يتعلق بالطرق المستخدمة لمعالجة المخزون ونفقات البحث والتطوير والإعلان. وحددا التحفظ المحاسبي $C_{i,t}$ بأنه نسبة الاحتياطيات السرية المقدرة إلى صافي الأصول التشغيلية (انظر النموذج20). أي إنه الفرق بين قيمة الأصول المبلغ عنها حالياً وقيمة الأصول التي كان من الممكن الإبلاغ عنها فيما لو اتبعت المنشأة سياسات محاسبية أقل تحفظاً، ومن ثم فإنه مقياس للمدى الذي يجري فيه التقليل من قيم الأصول المحددة نتيجة لممارسات التحفظ المحاسبي(S. V. Balachandran & Mohanram, 2008, p. 16).يعاني نموذج (Penman & Zhang, 2002) أوجه قصور عدة؛ كالتركيز على قياس التحفظ المحاسبي في أصول معينة، والاعتراف بالاحتياطيات السرية المقدرة في بداية عمر الأصل، وبذلك لا تظهر تأثير المعلومات الجديدة في ممارسات التحفظ المحاسبي، ومن ثم فإن النموذج غير قادر على قياس مستوى التحفظ الكلي في المنشأة (حماد، 2021، ص220)

الجدول(6): *قياس التحفظ وفق مدخل الميزانية العمومية*

الرقم	النموذج	المتغيرات
(17)	$P_t = \alpha + mb_t + \varepsilon_t$	P_t : القيمة السوقية للسهم. b_t : القيمة الدفترية للسهم.
(18)	$P_t = \alpha + m_1 AS_t + m_2 LI_t + \varepsilon_t$	AS_t: إجمالي الأصول. LI_t: إجمالي الالتزامات.
(19)	$BTM_{t,i} = \alpha_t + \alpha_i + \sum_{j=0}^{6} \beta_j R_{t-j,i} + \varepsilon_{t,i}$	$BTM_{t:}$ نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية إلى قيمتها السوقية α_t: يجسد الانحراف السنوي لـ $\frac{b_t}{P_t}$ ، فهو يقيس انحراف هذه النسبة الذي يعود لعامل الوقت او الزمن. α_i: يمثل مقياساً لتأثير العوامل التي تسبب انحراف هذه النسبة بخلاف تأثير الزمن والعائدات السابقة (عنصر التحيز)، $\sum_{j=0}^{6} \beta_j R_{t-j,i}$: فيمثل تأثير العائدات السابقة في انحراف النسبة $\frac{b_t}{P_t}$ (عنصر التأخر Lag).
(20)	$C_{it=} \frac{ER_{it}}{NOA_{it}}$ $ER_{it} = \mathrm{INV}_{it}^{res} + \mathrm{RD}_{it}^{res} + \mathrm{ADV}_{it}^{res}$	ER_{it}: مستوى الاحتياطيات السرية المقدرة التي نتجت عن تطبيق سياسات محاسبية متحفظة. INV_{it}^{res} : احتياطي المخزون. RD_{it}^{res} : احتياطي نفقات البحث والتطوير. ADV_{it}^{res} : احتياطي نفقات الإعلان. NOA_{it} : الأصول التشغيلية مطروحا منها الالتزامات التشغيلية.

المصدر: إعداد الباحثة.

3-3-4-2 قياس التحفظ المحاسبي وفق مدخل قائمة الدخل:

يقاس التحفظ المحاسبي وفق هذا المدخل عن طريق دراسة أشكال من العلاقات المفترضة بين الأرباح المحاسبية وأسعار الأسهم أوعوائدها. تركز هذه العلاقات على المحتوى المعلوماتي لكل من الأرباح المحاسبية وأسعار الأسهم السوقية، أو على طبيعة المعلومات التي يجسدها كل منهما. فالأسعار السوقية تظهر أنواع المعلومات المتعلقة بالمنشأة جميعها بما فيها التعديلات التي تجري في توقعات أطراف السوق بشأن الأرباح الحالية والمستقبلية، في حين أن الأرباح المحاسبية تعكس أنواعاً محددة من المعلومات التي تمثل غالباً معلومات تاريخية حول الفترات السابقة، ومن ثم فإن للأرباح المحاسبية قدرة محدودة على تجسيد التعديلات الجارية التي تتم في توقعات أطراف السوق بشأن التدفقات النقدية المستقبلية. باختصار: إن المعلومات المحتواة في الأسعار السوقية للأسهم أكثر وأوفر من المعلومات المحتواة في الأرباح المحاسبية. فالأسعار السوقية للأسهم ذات محتوى معلوماتي ذو طبيعة مستقبلية، في حين أن الأرباح المحاسبية تجسد معلومات ذات طبيعة تاريخية. ومن ثم فإن تغيرات الأسعار تتوقع مسبقاً تغيرات الأرباح، أي إن أسعار الأسهم تسبق الأرباح وذلك ما استدعى مقولة أسبقية الأسعار السوقية للأسهم على الأرباح المحاسبية Price Leading Earning. وافترضت دراسات عدة أن التحفظ المحاسبي يمثل أحد أهم الأسباب التي تقف وراء عجز الأرباح المحاسبية عن تجسيد التعديلات الحالية التي تجري في توقعات أطراف السوق، ووراء أسبقية أسعار الأسهم على الأرباح المحاسبية، وطوَّرت مجموعة من النماذج للتحقق من صحة هذه الافتراضات.

قدم Basu 1997 نموذجاً يعتمد على الانحدار العكسي، عن طريق دراسة انحدار الأرباح المحاسبية xt (مقسومة على سعر السهم في بداية الفترة P_t) بوصفه متغيراً تابعاً على العائدات السوقية الحالية غير المتوقعة للأسهم R_t بوصفه متغيراً مستقلاً (انظر النموذج21). إن الأساس المنطقي من استخدام الدخل المحاسبي بوصفه متغيراً تابعاً _على عكس معامل استجابة الأرباح في دراسات القيمة الملائمة التي يكون فيها هو المتغير المستقل_ هو أن الدخل المحاسبي في هذه الحالة هو المتغير الذي

تقدَّر خصائصه (Ball et al., 2012, p. 2) ، ثم أن تحديد الخطأ المعياري Standard Error وقيمة اختبار T يكون أفضل إذا ما كان المتغير المستقبلي (الأسبق) Leading Variable يدرس بوصفه متغيراً مستقلاً والمتغير المتأخر Lagging يدرس بوصفه متغيراً تابعاً.

تقوم الفكرة الأساسية للنموذج على المحتوى المعلوماتي لكل من الأرباح والعائدات غير المتوقعة للفترة نفسها. فمنذ أن طرح Ball and Brown (1968) قضية أسبقية أسعار الأسهم على الأرباح حاولت دراسات عدة تفسيرها، فقد أشاركل من Beaver et al (1980)، Kothari and Sloan (1992, P145)، Kothari and Zimmerman (1995) إلى أن عوائد الأسهم وفقاً لفرضية السوق الكفء في صيغتها المتوسطة على الأقل لا تتضمن المعلومات المتعلقة بالأرباح فقط، بل تتضمن معلومات من مصادر أخرى بحيث تظهر المعلومات المتعلقة بالمنشأة جميعها سواء كانت هذه المعلومات أنباء سارة أو أنباء غير سارة بشكل فوري وبدون تحيز، في المقابل لا تظهر الأرباح المحاسبية كلا النوعين من المعلومات بشكل متماثل وفي توقيت ملائم، فمن المتوقع أن تكون استجابة الأرباح المحاسبية للأنباء غير السارة (العائدات السلبية) أسرع مقارنة باستجابتها للأنباء السارة (العائدات الإيجابية)، وهو ما يعرف بالتوقيت غير المتماثل. افترض Basu أن المعامل الإضافي للعائدات السلبية _ والمعروف باسم التوقيت غير المتماثل_ هو مقياس للتحفظ الشرطي(Dutta & Patatoukas, 2016, p. 191)

على الرغم من القبول الواسع لنموذج Basu ، إلا أنه تعرض لكثير من الانتقادات؛ فقد ذكرت (حماد، 2021، ص222) أن النموذج غير فعال في حساب مستوى التحفظ المحاسبي في منشأة معينة في سلسلة زمنية معينة، وأشار (Givoly et al., 2006, p. 3) إلى ثلاثة خصائص رئيسة تؤثر في صحة نموذج Basu بوصفه مقياساً للتحفظ الشرطي، وهي: التجميع، وطبيعة الأحداث الاقتصادية، وتأثير سياسات الإفصاح في المنشأة. ووجد (Dietrich et al., 2007, p. 22) أن تصميم البحث متحيز لرفض الفرضية الصفرية المتمثلة في عدم وجود تحفظ محاسبي إلا في ظل شروط مقيدة جداً من الصعب استيفاؤها في البحوث التجريبية. ووافقه كل من (Patatoukas & Thomas, 2011, pp. 27–29) اللَّذين

أكدا على تحيز مقياس Basu ، فقد أظهرت نتائج أبحاثهم أن مقياس Basu قدم دليلاً على وجود تحفظ محاسبي حتى في حالات غياب عدم التماثل في التوقيت الملائم. يرى (Ball et al., 2013, p. 25) أن هذه الانتقادات لا تقلل من صحة نموذج Basu بوصفه مقياساً للتحفظ الشرطي؛ فعلى الرغم من أنه وجد أن معاملات الانحدار في نموذج Basu متحيزة، إلا أنه أكد أن المشكلة لا تكمن في المقياس، بل تنشأ من طبيعة العلاقة الخفية بين مكونات الأرباح المتوقعة والعائدات المتوقعة. ومن ثم فإن طبيعة التحيز في هذه الحالة لا تختلف من الناحية المفاهيمية عن مشكلة المتغيرات المترابطة المحذوفة (Ball et al., 2012, p. 30). وأضاف (Ball et al., 2013, p. 25) أنه إذا كان التحيز في مقياس Basu يعود إلى الإخفاق في السيطرة على العلاقة بين الأرباح المتوقعة والعائدات المتوقعة فإن هدف البحث في بعض الأحيان ربما لا يتطلب فصل التغيرات في القيمة الاقتصادية إلى مكونات الأنباء المتوقعة وغير المتوقعة (العائدات)[1]. ففي سياق التعاقد مثلاً لن يكون المقرضون مهتمين بتمييز التغيرات المتوقعة من غير المتوقعة في قيمة المنشأة، ومن ثم فإن مقياس Basu هو مقياس ملائم في الحالات التي لا يتطلب فيها هدف البحث فصل الأنباء المتوقعة عن الأنباء غير المتوقعة (العائدات). وعدَ (Ryan, 2006, p. 511) أن مقياس التوقيت غير المتماثل هو أكثر الآثار المباشرة لتحفظ الأرباح المحاسبية على الرغم من حصته من القيود، وأشار إلى أنه يتفوق من الناحية المفاهيمية على النماذج الأخرى جميعها.

وفي محاولة للتغلب على محددات النموذج الأصلي حاولت دراسات عدة في البحث المحاسبي تطوير نموذج Basu بإدخال بعض التعديلات عليه، مثلاً: لا يمكن تطبيق نموذج Basu على المنشآت غير المدرجة لعدم توافر بيانات حول عائدات الأسهم، وفقاً لذلك طور (Ball & Shivakumar, 2005) مقياساً للتوقيت غير المتماثل باستخدام بديل للأنباء بخلاف العائدات، عن طريق انحدار المستحقات على التدفقات النقدية التشغيلية (انظر النموذج 21). طُوِّر هذا المقياس على أساس الارتباط غير المتماثل بين التدفقات النقدية والاستحقاقات. ينشأ عدم التماثل في نموذج الاستحقاقات نظراً لأن الخسائر الاقتصادية

[1] العائدات بحكم طبيعتها لا تتضمن مكونات متوقعة.

يُعترف بها في توقيت ملائم بوصفها مصروفات مستحقة غير محققة (غير نقدية)، في حين لا يُعترف بالمكاسب الاقتصادية إلا بعد تحققها على أساس نقدي. ومن ثم فإن العلاقة الإيجابية بين الاستحقاقات والتدفقات النقدية الحالية تكون أكبر في حالة الخسارة(Y. Xie, 2015, p. 202).

من ناحية أخرى؛ يستخدم نموذج Basu لقياس التحفظ المحاسبي باستخدام المقطع العرضي لقطاع صناعي في سنة معينة، أو باستخدام اختبار السلاسل الزمنية لمنشأة معينة. والطريقتان كلتاهما لهما محددات، فمقياس المقطع العرضي للقطاع الصناعي يحجب التباين المقطعي للتحفظ المحاسبي في التقارير المالية للمنشآت الفردية عن طريق افتراض التجانس في منشآت القطاع الصناعي جميعها ، في حين أن مقياس السلاسل الزمنية يحجب توقيت التغيرات في مستوى التحفظ المحاسبي في التقارير المالية للمنشأة(M. Khan & Watts, 2009, p. 1). وفقاً لذلك عدّل (Khan & Watts, 2009) نموذج Basu عن طريق تقديم مقياس عام ثابت لقياس درجة التحفظ المحاسبي لكل منشأة. يقوم نموذجهم على إدخال مجموعة من المتغيرات التي تظهر خصائص المنشأة، وهي نسبة M/B والحجم والرافعة المالية، وذلك عن طريق علاقة انحدار تلك الخصائص والتحفظ المحاسبي معبراً عنه بتوقيت الاعتراف بالأنباء السارة G-Score والتوقيت الإضافي للاعتراف بالأنباء غير السارة C-Score مع الأخذ بالحسبان الاختلاف مع مرور الزمن (انظر النموذج 23)؛ إذ تقيّم فعالية النموذج عن طريق اختبار ما إذا كانت هذه الخصائص موافقه لوجود التحفظ المحاسبي (حماد،2021، ص223). أشارت النتائج إلى أن C-Score تتنبأ بالتوقيت غير المتماثل (التحفظ المحاسبي) لفترة زمنية تصل إلى ثلاث سنوات قادمة. وهذه القدرة االتنبئيَّة ممكنة حتى بالنسبة إلى لمنشآت ذات العائدات الإيجابية في العام الذي جرى التنبؤ فيه، وفي السنوات التي تسبق العام الذي يتوقع فيه وجود تحفظ محاسبي. وهذه الخاصية بالغة الأهمية نظراً لأن مقياس Basu ، لا يمكن استخدامه لعينة من المنشآت ذات العوائد الإيجابية فقط. وأظهرت النتائج أن المنشآت التي لديها مستوى مرتفع من التحفظ المحاسبي وفقاً لمؤشر C-Score لديها مستوى مرتفع

أيضاً من التحفظ المحاسبي وفقاً لنموذج Basu ، وترتبط بدوافع التحفظ المحاسبي، كزيادة احتمالية التقاضي ومستوى عدم تماثل المعلومات.

قدم (Givoly & Hayn, 2000b) نموذجاً لقياس التحفظ المحاسبي وفق مدخل قائمة الدخل، وذلك استناداً إلى العلاقة بين عناصر الأرباح المحاسبية (الاستحقاقات والتدفقات النقدية). تقوم الفكرة الرئيسية للنموذج أنه في غياب التحفظ المحاسبي ومع ثبات العوامل الأخرى في فترة زمنية طويلة بما يكفي ستتقارب الأرباح المحاسبية مع التدفقات النقدية التشغيلية بحيث تتجه قيمة الاستحقاقات المتراكمة نحو الصفر(Watts, 2003c, p. 289). ومن ثم فإن انحراف الأرباح المحاسبية عن التدفقات النقدية هو انحراف مؤقت فقط. لكن مع وجود التحفظ المحاسبي ووفقاً لأساس الاستحقاق يمكن للمحاسبين الاعتراف بالخسائر المتوقعة المتعلقة بالتدفقات النقدية المستقبلية في توقيت أكثر ملاءمة من الأساس النقدي الذي يأخذ بالتدفقات النقدية الحالية فقط، أي إن الخسائر المتوقعة غير المحققة لا تؤثر في التدفق النقدي، إلا أنها تؤدي إلى تراكم الاستحقاقات السلبية بمرور الوقت. ومن ثم فإن تراكم الاستحقاقات السلبية هو بمثابة دليل على وجود التحفظ المحاسبي، ثم إن معدل تراكم الاستحقاقات السلبية مؤشر على التحول في مستوى التحفظ المحاسبي بمرور الوقت (حماد،2021، ص221). قدمت الدراسة مقاييس للتحفظ المحاسبي بالاستناد إلى خصائص السلاسل الزمنية للأرباح عن طريق مقارنة الإحصاءات الوصفية كالمتوسط الحسابي Mean والوسيط Median والالتواء Skewnees، ومن المتوقع أن تكون قيمة الأرباح المحاسبية ملتوية بالاتجاه السالب في ظل وجود التحفظ المحاسبي الذي يؤدي إلى الاعتراف بالأحداث غير السارة في توقيت أكثر ملاءمة من الأنباء السارة .

الجدول(7): *قياس التحفظ وفق مدخل قائمة الدخل*

الرقم	النموذج	المتغيرات
(20)	$\frac{X_t}{P_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 DR_t + \beta_0 R_t + \beta_1 R_t DR_t + \varepsilon_t$	X_t: انحدار الأرباح المحاسبية عن الفترة t (مقسومة على سعر السهم السوقي عند بداية الفترة P_{t-1}) R_t العائدات السوقية الجارية غير المتوقعة DR_t يمثل المتغير الوهمي (الصوري) Dummy Variable الذي يساوي الواحد إذا ما كانت العائدات R_t ذات إشارة سالبة ويساوي الصفر في الحالات الأخرى. β_0 : يشير إلى مدى الاستجابة للأنباء السارة (المكاسب) و $\beta_0 + \beta_1$ للأنباء غير السارة (الخسائر).
(21)	$ACC_t = \beta_0 + \beta_1 * DCFO_t + \beta_3 * CFO_t + \beta_3 * DCFO_t * CFO_t + \varepsilon_t$	ACC_t: صافي الاستحقاقات المتداولة، وتقاس وفق ما يأتي: ACC_t = Δ المخزون + Δ المدينون + Δ الأصول المتداولة − Δ الدائنون − Δ الالتزامات المتداولة − Δ الاهتلاك. وتمثل صافي الاستحقاقات المتداولة مقسومة على إجمالي الأصول في بداية الفترة CFO_t: التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وتساوي الفرق بين الأرباح قبل البنود غير العادية والاستحقاقات. وكلاهما مقسوم على إجمالي الأصول في بداية الفترة. $DCFO_t$: المتغير الوهمي (الصوري) Dummy Variable الذي يساوي الواحد إذا ما كانت CFO_t ذات إشارة سالبة ويساوي الصفر في الحالات الأخرى.
(22)	$X_i = \beta_1 + \beta_2 D_i + \beta_3 R_i + \beta_4 D_i R_i + e_i$ $G_Score \equiv \beta_3 = \mu_1 + \mu_2 Size_i + \mu_3 M/B_i + \mu_4 Lev_i$ $C_Score \equiv \beta_4 = \lambda_1 + \lambda_2 Size_i + \lambda_3 M/B_i + \lambda_4 Lev_i)$ $Xi = \beta_1 + \beta_2 D_i + R_i (\mu_1 + \mu_2 Size_i + \mu_3 M/B_i + \mu_4 Lev_i) + D_i R_i (\lambda_1 + \lambda_2 Size_i + \lambda_3 M/B_i + \lambda_4 Lev_i) + (\delta_1 Size_i + \delta_2 M/B_i + \delta_3 Lev_i + \delta_4 D_i Size_i + \delta_5 D_i M/B_i + \delta_6 D_i Lev_i) + \varepsilon_i$	$Size_i$: حجم المنشأة مقاساً بإجمالي الأصول. Lev_i: الرافعة المالية مقاسة بإجمالي الديون إلى حقوق الملكية.

المصدر: إعداد الباحثة

3-3-4-3 قياس التحفظ المحاسبي المقاييس المشتركة

تقوم هذه المقاييس على قياس التحفظ المحاسبي استناداً إلى عناصر قائمة المركز المالي وقائمة الدخل. وتستند إلى علاقة هذه العناصر مع المتغيرات السوقية ولاسيما القيم السوقية لحقوق الملكية.

جسدت أنماذج تقييم حقوق الملكية وبشكل جيد مضمون قياس التحفظ بالنسبة إلى هذا النوع من المقاييس، كما هي الحال في نموذج (Feltham & Ohlson, 1995). إن الفكرة الرئيسة للمقاييس المشتركة هي محاولة قياس جميع أنواع التحفظ المحاسبي. فالتحفظ المحاسبي يؤدي إلى عدم الاعتراف ببعض البنود كأصول في قائمة المركز المالي (كما في تكاليف البحث والتطوير)، أو تخفيض قيم بعض الأصول عما يجب أن تكون عليه (كما في تطبيق قاعدة التكلفة أو السوق أيهما أقل)، ويؤدي من ناحية ثانية إلى زيادة الإيرادات الدورية بمقدار التحفيض الذي أحدثه التحفظ المحاسبي على نتائج الفترة الحالية على الأقل. (وذلك في ظل ثبات العوامل الأخرى)، أي إن تخفيض قيم الأصول الحالية سيظهر عن طريق زيادة الأرباح المستقبلية.

على الرغم من صحة المقولة السابقة، إلا أن هذا النوع من السياسات أدى إلى تخفيض قيمة الأصول المدرجة في الميزانية العمومية، ومن ثمَّ القيمة الدفترية لحقوق الملكية. وهذا يؤثر في علاقتها مع القيمة السوقية لحقوق الملكية التي يفترض أنها تجسد القيمة الحقيقية. إلا أن إدخال الأرباح المحاسبية قد يحسن من هذه العلاقة ولاسيما إذا ما تضمنت متغيراً آخر يجسد المعلومات المتعلقة بالمكاسب أو الأرباح المستقبلية التي لا تظهر في الأرباح الحالية، وجسده متغير المعلومات الأخرى.

عدَّ (Feltham & Ohlson, 1995) أن نموذجهما يظهر خاصية التحفظ المحاسبي في إطار دراسة العلاقة بين المتغيرات المحاسبية والقيمة السوقية لحقوق الملكية، وذلك في ظل افتراض تحقق كفاءة السوق في صيغتها المتوسطة على الأقل. وحددا التحفظ المحاسبي بأنه الفرق بين القيمة الدفترية لحقوق الملكية وقيمتها السوقية، حيث تمثل القيمة السوقية لحقوق الملكية إجمالي الأصول المالية F_{at} والأصوال التشغيلية oa^a_t . يفترض النموذج أن القيمة السوقية للأصول المالية تساوي قيمتها الدفترية، ومن ثم فإن

الاختلاف في القيمة الدفترية لحقوق الملكية عن قيمتها السوقية يرجع بالكامل إلى الأصول التشغيلية، ولا يساوي الصفر في الأجل الطويل جداً، وذلك في ظل استمرارية المنشأة، ولذلك ستظل القيمة الحالية للأرباح غير العادية المتوقعة مستقبلاً موجبة (يوسف،2002،ص119،123).

يمثل المفهوم السابق تعريف التحفظ المحاسبي، في حين يقاس التحفظ المحاسبي في إطار النموذج عن طريق علاقة انحدار الأرباح غير المتوقعة للفترة القادمة ox^a_{t+1} بوصفه متغيراً تابعاً وكلٌّ من الأرباح غير المتوقعة للفترة الحالية ox^a_t والقيمة الدفترية للأصول التشغيلية oa^a_t ومتغير المعلومات الأخرى v_t بوصفها متغيرات مستقلة (انظر النموذج)

تقاس درجة التحفظ المحاسبي للقيمة الدفترية في علاقتها مع أرباح الفترة القادمة عن طريق معامل القيمة الدفترية للأصول التشغيلية ω_{12} . فإذا كانت($\omega_{12} > 0$) فإن التحفظ المحاسبي أدى إلى تقييم الأصول التشغيلية بأقل من قيمتها الحقيقية في الفترة الحالية، لكن ذلك سيظهر عن طريق ارتفاع الأرباح التشغيلية للفترة القادمة. أما إذا كانت ($\omega_{12} = 0$) فإن ذلك ظهر حالة عدم التحيز لاتجاه معين في سياساتها المحاسبية. في حين أن تبني الإدارة لسياسات محاسبية غير متحفظة يجعل قيمة المعامل سالبة($\omega_{12} < 0$)(حماد،2021، ص210).

إن معامل القيمة الدفترية للأصول التشغيلية ω_{12} له وظيفتان؛ فمن ناحية أولى يمثل ω_{12} عناصر الربح والإيرادات التي ستظهر في الأرباح المتوقعة للفترة القادمة على الرغم من ارتباطها بقيم الأصول الحالية. ومن ناحية ثانية يمثل اختلاف القيمة الدفترية للأصول (حقوق الملكية) عن قيمتها السوقية. وبالربط بين الوظيفتين كليهما نجد أن النموذج أخذ بخاصية التحفظ المحاسبي لقائمة الدخل وقائمة المركز المالي، إذ إنه يجسد التحفظ المحاسبي الذي يؤدي إلى تخفيض الأصول والأرباح الحالية إلى أقل مما يجب، إلا أن قيمة هذا التخفيض ستظهر في الأرباح المستقبلية.

على الرغم من استناد النموذج إلى كثير من المتغيرات المحاسبية وغيرها عن طريق إدراج متغير المعلومات الأخرى v_t إلى دالة تقييم حقوق الملكية إلا أن قياس التحفظ المحاسبي وفقاً لهذا النموذج لا

يشمل أنواع السياسات المتحفظة جميعها ، فهو يقتصر على السياسات التي تؤدي إلى تخفيض الأصول الحالية وزيادة الأرباح المستقبلية. ومن ثم فإن النموذج غير قادر على تمثيل السياسات المحاسبية المتحفظة التي تؤدي إلى تغييرات غير متوقعة على القيم التي يُعترف بها في القوائم المالية بحيث تؤثر في قيمة الأرباح والأصول في الفترة نفسها كتطبيق قاعدة التكلفة أو السوق أيهما أقل (حماد، 2021، ص219)

الجدول(8): *قياس التحفظ وفق المدخل* المشترك

الرقم	النموذج	المتغيرات
(22)	$oX^{a}_{t+1} = \omega_{11} oX^{a}_{t} + \omega_{12} oa_{t} + v_{1t} + \varepsilon_{1t+1}$	oX_{t+1}: الأرباح غير العادية التشغيلية للفترة القادمة. oX_{t}: الأرباح غير العادية التشغيلية للفترة الحالية. oa_{t}: القيمة الدفترية للأصول التشغيلية. v_{1t}: يمثل متغير المعلومات الأخرى التي تلعب دوراً في تحديد الأرباح التشغيلية غير العادية للفترة القادمة.

المصدر: إعداد الباحثة

4-الفصل الرابع: الدراسة التطبيقية

تناول هذا الفصل الجزء التطبيقي من البحث، الذي شمل جمع البيانات المطلوبة للدراسة التطبيقية وتحليلها، ووصف خصائص مجتمع الدراسة وواقعه المهني، وتضمن أيضاً اختبار الفروض وعرض النتائج. وذلك وفق الآتي:

4-1 مجتمع الدراسة وعينتها.

4-2 مصادر جمع البيانات.

4-3 متغيرات الدراسة.

4-4 منهجية الدراسة.

4-5 النتائج والتوصيات.

4-1 مجتمع الدراسة وعينتها:

تمثل مجتمع الدراسة بالشركات المساهمة العامة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، والبالغ عددها وفق موقع هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية SCF MS (27) شركة، في حين تمثلت عينة الدراسة بحث بالشركات التي نشرت تقاريرها المالية على موقع هيئة الأوراق والأسواق المالية لمدة 8 سنوات، ابتداءً من عام 2014 وحتى عام 2021 وذلك بعد استيفائها الشروط الآتية:

1- مدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية من عام 2014 إلى عام 2021.

2- يتم تداول أسهمها من عام 2014 إلى عام 2021.

3- تتوفر بياناتها المالية مدققة ومنشورة من عام 2014 إلى عام 2021.

4- تتوفر بيانات عن الدخل الشامل في تقاريرها المالية بغرض إجراء اختبارات البحث.

وفقاً لذلك تضمت عينة الدراسة (20) شركة من المنشآت المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، فقد جرى استبعاد (7) منشآت بسبب عدم موافقتها الشروط السابقة وذلك وفق الآتي:

1- استبعاد شركة سيرياتل موبايل تيليكوم SYTEL بسبب إدراج أسهمها بعد تاريخ 31/12/2014

2- استبعاد شركة MTN بسبب إدراج أسهمها بعد تاريخ 31/12/2014.

3- استبعاد شركة إسمنت البادية ABC لعدم توفر البيانات المطلوبة لإجراء اختبارات البحث.

4- استبعاد الشركة الأهلية للنقل AHT لعدم توفر البيانات المطلوبة لإجراء اختبارات البحث

5- استبعاد بنك الشام BCH لعدم توفر البيانات المطلوبة لإجراء اختبارات البحث

6- استبعاد بنك البركة _ سورية BBSY لعدم توفر البيانات المطلوبة لإجراء اختبارات البحث

7- استبعاد الشركة الهندسية للاستثمارات الزراعية – نماء NAMA بسبب إيقاف أسهمها عن التداول منذ تاريخ 22/10/2013 .

ومن ثم بلغ عدد المشاهدات في العينة 160 مشاهدة، وحصِّل عليها من البيانات السنوية لعشرين شركة مدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. ويظهر الجدول رقم (9) عينة الدراسة موزعة على أربعة قطاعات اقتصادية وفق الآتي:

الجدول(9): توزع شركات العينة على القطاعات الاقتصادية

القطاع	العدد	النسبة
المصارف	**12**	**60%**
التأمين	**6**	**30%**
الخدمات	**1**	**5%**
الصناعة	**1**	**5%**
المجموع	**20**	**100 %**

المصدر: إعداد الباحثة

ويتضمن الجدول (10) أسماء الشركات عينة البحث وتوزعها على القطاعات الاقتصادية المختلفة في سوق دمشق للأوراق المالية:

الجدول(10): عينة الدراسة من الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الشركة	الرمز	القطاع
البنك العربي – سورية	ARABS	مصارف
بنك الائتمان الأهلي	BASY	مصارف
بنك بيمو السعودي الفرنسي	BBSF	مصارف
بنك سورية والمهجر	BSO	مصارف
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	IBTF	مصارف
بنك سورية الدولي الإسلامي	SIIB	مصارف
بنك بيبلوس – سورية	BBS	مصارف
بنك قطر الوطني – سورية	QNBS	مصارف
بنك الأردن – سورية	BOJS	مصارف
بنك سورية والخليج	SGB	مصارف
بنك الشرق	SHRQ	مصارف
فرنسبنك	FSBS	مصارف
الشركة المتحدة للتأمين	UIC	تأمين
الشركة الدولية للتأمين آروب	AROP	تأمين
الشركة السورية الوطنية للتأمين	NIC	تأمين
شركة العقيلة للتأمين التكافلي	ATI	تأمين
الاتحاد التعاوني للتأمين	SAIC	تأمين
الشركة السورية الكويتية للتأمين	SKIC	تأمين
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق	UG	خدمات
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	AVOC	صناعة

المصدر: إعداد الباحثة

4-2 مصادر جمع البيانات:

جمعت البيانات الخاصة بالدراسة التطبيقية فيما يتعلق بالمتغيرات التابعة والمستقلة من البيانات المالية المنشورة للشركات المساهمة العامة المدرجة عن الفترة الممتدة من عام 2014 حتى عام 2021 والمتوافرة على موقع هيئة الأوراق والأسواق المالية وموقع سوق دمشق للأوراق المالية.

4-3 متغيرات الدراسة:

بناء على طبيعة مشكلة البحث وفروضه، تتمثل متغيرات الداسة في مجموعة من المتغيرات التي تدرس أثر مفاهيم الدخل المتعددة في جودة التقارير المالية.

4-3-1 المتغيرات المستقلة

1- الدخل الصافي NI: يمثل صافي الربح بعد الضرائب.

2- الدخل الشامل الآخر OCI: يتضمن الدخل الشامل الآخر مجموعة من البنود، وهي: التغييرات في فائض إعادة التقييم الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة، الجزء الفعال من المكاسب والخسائر في خطط المنافع المحددة، والمكاسب والخسائر الناتجة عن ترجمة البيانات المالية لعملية أجنبية، المكاسب والخسائر من إعادة قياس الأصول المالية المتاحة للبيع، والجزء الفعال من المكاسب والخسائر من أدوات التحوط في تغطية التدفقات النقدية.

3- الدخل الشامل CI: وهو مجموع كل من الدخل الصافي والدخل الشامل الآخر.

4-3-2 المتغير التابع

تمثل المتغير التابع بجودة التقارير المالية، والتي يعبَّر عنها في البحث عن طريق بديلين هما: إدارة الأرباح والتحفظ المحاسبي وتقاس هذه البدائل وفق الآتي:

1- **إدارة الأرباح:** تقاس إدارة الأرباح باستخدام نموذج Modified Jones model وفق دراسة (Dechow et al ,1995,P.199) باعتباره أبرز النماذج المستخدمة لقياس الاستحقاقات الاختيارية بوصفه مقياساً لإدارة الأرباح.

2- **التحفظ المحاسبي:** يقاس التحفظ المحاسبي باستخدام نموذج Basu 1997 أو ما يعرف بنموذج الانحدار العكسي، وذلك بالاستناد إلى دراسة (Goncharov & Hodgson, 2011).

4-4 منهجية الدراسة:

اتُّبع أسلوب التحليل الكمي القياسي بهدف تحديد طبيعة العلاقة بين متغيرات البحث واتجاهها، ولما كانت البيانات الخاصة بعينة البحث هي بيانات ذات طبيعة مقطعية (cross section data) فضلاً عن أنها بيانات سلاسل زمنية لمجموعة من السنوات (time series data) 2014 -2021 بمجموع مشاهدات (160) فإن نموذج الانحدار الملائم لقياس العلاقة هو الانحدار (Regression Data Panel) بطريقة المربعات الصغرى(Squares PLS (Least Panel. نظراً لأن نماذج panel data تراعي الاختلاف وعدم التجانس بين مفردات العينة سواء المقطعية أوالزمنية ويؤدي إهماله إلى تقديرات متحيزة.

حُللت البيانات الخاصة بالدراسة (نماذج Data Panel) باستخدام برنامج E-Views الإصدار الثاني عشر، وفيما يأتي الأدوات والأساليب الإحصائية التي تم طُبقت على البيانات.

4-4-1 الاختبارات التمهيدية:

1- مقاييس الإحصاء الوصفي (Descriptive Statistic Measures): يحوِّل الإحصاء الوصفي البيانات الأولية إلى شكل يمكن استخدامه في وصف مجموعة من العوامل في ظروف معينة، وذلك عن طريق ترتيب البيانات أو معالجتها. ومن المقاييس المستخدمة في الدراسة مقاييس النزعة المركزية التي تعبر عن القيم التي تتركز عندها البيانات، كالوسط الحسابي Mean، ومقاييس التشتت التي تعبر عن تباعد القيم عن المركز، كالانحراف المعياري (Standard Deviation)، والقيمة الكبرى والقيمة الصغرى (Maximum an Minimum) ، ومقاييس الالتواء(Skewness) ، والتفلطح (Kurtosis).

2- اختبار التوزيع الطبيعي (Normality): عن طريق احتمالية جاكوا بيرا (Jarque-bera Probability).

3- اختبار الاستقرار: عن طريق اختبار جذر الوحدة (Unit Root).

4-4-2 اختبارات الفرضيات:

1- استخدام أسلوب الانحدار البسيط Simple Regression Analysis وأسلوب الانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis بطريقة المربعات الصغرى لتحديد معاملات النماذج واختبار فرضيات البحث بهدف تحديد طبيعة العلاقة بين متغيرات البحث واتجاهها، وعرضنا فيما يأتي الاختبارات التمهيدية واختبار الفرضيات بشيء من التفصيل.

وبناء عليه فإن المتغيرات المطلوبة لإجراء الدراسة التطبيقية تتمثل فيما يأتي:

2- الدخل الصافي NI.

3- الدخل الشامل الآخر OCI.

4- الدخل الشامل CI.

5- التسويات المحاسبية الإجمالية TAC.

6- إجمالي المعدات والتجهيزات PPE.

7- الإيرادات REV.

8- الحسابات المدينة REC.

9- العائدات R.

4-4-1 الاختبارات التمهيدية

4-4-1-1 اختبارات الإحصاء الوصفي والتوزيع الطبيعي

الجدول(11): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

CI	OCI	NI	R	REC	REV	PPE	TAC	
181.316	161.235	19.061	109.88	0.0931	0.1011	0.1046	-0.1307	Mean
42.5893	38.4089	7.0517	11.187	0.0275	0.0129	0.0454	-0.0422	Median
1432.37	1374.68	790.18	2255	1.7064	4.0759	0.9888	0.5746	Maximum
-104.44	-94.153	-196.9	-508.82	-0.107	-0.2298	0.0077	-2.5241	Minimum
333.153	317.241	88.936	316.511	0.22785	0.40581	0.14243	0.33905	Std. Dev.
2.18117	2.35544	4.9623	4.08575	4.61602	7.2722	2.86573	-3.4237	Skewness
6.87786	7.85802	39.764	26.3598	28.4767	64.2103	13.4052	20.6096	Kurtosis
227.12	305.29	9667.44	4083.03	4895.31	26388.33	940.79	2379.90	Jarque-Bera
0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	sig

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

تضمن الجدول السابق الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة، إذ بلغت القيمة الصغرى للاستحقاقات الكلية TAC 2.524150- والقيمة الكبرى 0.57460 وبمتوسط ذو إشارة سالبة 0.130703- بانحراف معياري0.339053 . أما بالنسبة إلى إجمالي التجهيزات والمعدات PPE فقد كانت أقل تشتتاً؛ إذ بلغت القيمة الكبرى 0.988840 والقيمة الصغرى 0.007789 وبمتوسط ذو إشارة موجبة 0.104621 بانحراف معياري قدره 0.142434 وبلغت القيمة الكبرى للإيرادات REV 4.075920 والقيمة الصغرى 0.229840- وبالمتوسط ذو إشارة موجبة0.101101 بانحراف معياري 0.405811، أما فيما يتعلق بالحسابات تحت التحصيل REC فقد بلغت القيمة الكبرى 1.706470 والقيمة الصغرى 0.107060- وبمتوسط ذو إشارة موجبة0.0931 بانحراف معياري 0.227854. من ناحية أخرى كانت القيمة الكبرى للعائدات R مرتفعة جداً، إذ بلغت2255.021 ، فيما بلغت القيمة الصغرى 508.8292- وبمتوسط حسابي 109.8804. بالنسبة للدخل الصافي NI بلغت القيمة الكبرى 790.181 ، والقيمة الصغرى 196.9511- وبمتوسط ذو إشارة موجبة 19.06159 بانحراف معياري 88.93604 . بالمقابل فإن بيانات الدخل الشامل الآخر OCI والدخل الشامل CI أكثر تشتتاً، إذ بلغت القيمة الكبرى للدخل الشامل الآخر 1374.68 والقيمة الصغرى 94.15348- وبمتوسط ذو إشارة موجبة 161.2353 بانحراف معياري قدره 317.2412 . في حين بلغت القيمة الكبرى للدخل الشامل 1432.378 والقيمة الصغرى - 104.4431 وبمتوسط ذو إشارة موجبة 181.3161 وبانحراف معياري 333.1536 ، ومن ثم فإن البيانات مشتتة بشكل كبير والتوزيعات التكرارية للسلاسل الزمنية للمتغيرات غير متناظرة بدلالة ابتعاد الوسط الحسابي عن الوسيط لكل متغير من المتغيرات. من ناحية أخرى وجدنا أن قيمة معامل الالتواء (Skewness) بالنسبة إلى متغير الاستحقاقات الاختيارية TAC بلغت 3.423706- وهي أصغر من الصفر (القيمة المعيارية لمعامل الالتواء عند التوزيع الطبيعي)، وهذا يدل على أن التوزيع التكراري ملتوٍ نحو اليسار وغير متناظر على جانبي المتوسط. **إلا أن** معاملات الالتواء ذات قيم موجبة للمتغيرات جميعها، ومن ثم نستطيع استنتاج أن هذا التوزيع التكراري لهذه السلاسل جميعها ملتوٍ نحو اليمين وغير متناظر على جانبي المتوسط.

ووجدنا أيضاً أن معامل التفلطح (Kurtosis) بالنسبة إلى سلاسل المتغيرات جميعها تأخذ قيماً أكبر من 3 (القيمة المعيارية لمعامل التفلطح عند التوزيع الطبيعي)، أي إن التفلطح للمتغيرات جميعها أعلى من مستوى التفلطح الطبيعي، وهذا يدل على أن سلاسل المتغيرات تعاني عدم التجانس مع مرور الزمن، بمعنى أنه ليس هناك ثبات للانحرافات المعيارية لهذه السلاسل حول متوسطاتها. أما بالنسبة إلى اختبار Jarque-bera فهو يأخذ قيماً أكبر من 5.99 (القيمة المعيارية لاختبار Jarque-bera للتوزيع الطبيعي) بالنسبة إلى المتغيرات جميعها، وما دام أن احتمال التوزيع الطبيعي للمتغيرات جميعها (0.000) أي أقل من 0.05، نستطيع إذن استخلاص أن التوزيع التكراري لسلاسل المتغيرات جميعها لا يخضع للتوزيع الطبيعي.

4-4-1-2 دراسة استقرار السلاسل الزمنية للمتغيرات

يُختبر استقرار السلاسل الزمنية عن طريق جذر الوحدة (Unit Root) باستخدام اختبار ADF-Fisher Chi-Square، وبالاستناد إلى نتائج Sig إذ تنص الفرضية الصفرية على وجود جذر وحدة للسلسلة الزمنية ومن ثم عدم استقرارها، فإذا كان احتمال الاختبار Sig <0.05 كانت الفرضية الصفرية مرفوضة.

الجدول(12): نتائج اختبار استقرار السلاسل الزمنية للمتغيرات

المتغير	الاختبار	Statistic	Sig	النتيجة
TAC	ADF - Fisher Chi-square	75.1852	0.0006	مستقر عند المستوى
PPE	ADF - Fisher Chi-square	70.6666	0.0020	مستقر عند المستوى
D(REV)	ADF - Fisher Chi-square	71.5129	0.0016	مستقر عند الفرق الأول
REC	ADF - Fisher Chi-square	57.6400	0.0350	مستقر عند المستوى
R	ADF - Fisher Chi-square	78.7180	0.0002	مستقر عند المستوى
NI	ADF - Fisher Chi-square	67.1629	0.0046	مستقر عند المستوى
D(OCI)	ADF - Fisher Chi-square	89.3509	0.0000	مستقر عند الفرق الأول
D(CI)	ADF - Fisher Chi-square	91.7300	0.0000	مستقر عند الفرق الأول

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

تظهر النتائج في الجدول السابق أن بيانات السلسلة الزمنية مستقرة عموماً، نظراً لأن احتمال وجود جذر وحدة هو أقل من 0.05 بالنسبة إلى جميع المتغيرات. ونلحظ أن بعض المتغيرات TAC, PPE, REC, R, NI كانت مستقرة عند المستوى، في حين أن بعضها الآخر REV, OCI, CI كان مستقرة عند الفرق الأول.

4-4-2 اختبار الفرضيات

تناول هذا الجزء من البحث اختبار فروض البحث الرئيسة والفرعية.

4-4-2-1 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الأول):

نصت فرضية البحث الرئيسية الأولى على أنه: ليس هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) وإدارة الأرباح بوصفها بديل لجودة التقارير المالية.

كما نصت فرضية البحث البديلة الأولى على أنه: هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية.

وتفرع من هاتين الفرضيتين كل من الفرضيات الفرعية الآتية:

1- H01: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي و إدارة الأرباح.

H11: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح.

2- H02: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح.

H22: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح.

3- H03: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح.

H33: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح.

ولاختبار هذه الفرضيات اتبعت الخطوات الآتية:

الخطوة الأولى: قياس الاستحقاقات الكلية المتمثلة بالفرق بين صافي الربح والتدفقات النقدية التشغيلية وفق العلاقة الآتية:

$$TA_t = ONI_t - CFO_t \qquad (23)$$

حيث:

TA_t: الاستحقاقات الكلية .

ONI_t : صافي الربح التشغيلي.

CFO_t : التدفقات النقدية التشغيلية.

الخطوة الثانية تقدير معالم النموذج a_1, a_2, a_3 وذلك عن طريق نموذج الانحدار الآتي:

$$\frac{TA_t}{TAS_{t-1}} = \alpha_1\left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_2\left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) + \alpha_3\left(\frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TAS_{t-1}}\right) + \varepsilon_{i.t} \qquad (24)$$

حيث:

TAS_{t-1}: قيمة الأصول عند نهاية الفترة السابقة أو بداية الفترة الحالية.

PPE_t : القيمة الإجمالية للآلات والمعدات والتجهيزات.

ΔREV_t: التغير في الإيرادات بين نهاية الفترة REV_t وبدايتها REV_{t-1} .

ΔREC_t: التغير في صافي الحسابات المدينة Net Receivables بين نهاية الفترة الحالية REC_t ، ونهاية الفترة السابقة REC_{t-1}

الجدول(13): معاملات الانحدار لنموذج Modified Jones model 1995

اسم القطاع	a_1	a_2	a_3
العينة الإجمالية	-0.1400	0.0814	0.1020
قطاع الصناعة وقطاع الخدمات	0.4899	-0.1408	-0.1580
قطاع التأمين	-0.0037	-.04991	-.04476
قطاع مصارف	-0.1759	-0.2545	0.1394

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

الخطوة الثالثة: حساب الاستحقاقات غير الاختيارية (العادية): وتحتسب باستخدام المعاملات المقدرة في النموذج السابق، وذلك باستخدام المعادلة الآتية:

$$NDA_t = a_1\left(\frac{1}{TAS_{t-1}}\right) + a_2\left\{\frac{(\Delta REV_t - \Delta REC_t)}{TAS_{t-1}}\right\} + a_3\left(\frac{PPE_t}{TAS_{t-1}}\right) \qquad (25)$$

الخطوة الرابعة: حساب الاستحقاقات الاختيارية (غير العادية): التي تمثل الفرق بين الاستحقاقات الإجمالية والاستحقاقات غير الاختيارية (العادية)

$$DA_t = TA_t - NDA_t \qquad (26)$$

الجدول(14): الاستحقاقات الاختيارية للشركات عينة الدراسة

الشركة	العام	TA_t	NDA	DA
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق UG	2014	0.008986	0.038892	-0.029906
	2015	0.000023	0.047552	-0.047530
	2016	-0.006963	0.041550	-0.048513
	2014	0.003486	0.040300	-0.036814
	2018	-0.022332	0.015926	-0.038258
	2019	-0.016833	0.033608	-0.050441
	2020	0.016187	0.044410	-0.028223
	2021	0.005192	0.034178	-0.028987
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية AVOC	2014	-0.042071	0.028000	-0.070071
	2015	-0.292749	0.034373	-0.327122
	2016	-0.030888	0.009806	-0.040694
	2014	0.574597	0.042399	0.532198
	2018	0.079976	0.015313	0.064663
	2019	-0.154907	0.008900	-0.163806
	2020	0.352863	0.230833	0.122030
	2021	-0.560719	0.206472	-0.767191
	معدل	**-0.005384**	**0.054532**	**-0.059916**
الشركة المتحدة للتأمين UIC	2014	-0.079522	0.002316	-0.081838
	2015	0.035680	0.002374	0.033306
	2016	-0.068104	0.051532	-0.119636
	2014	-0.058280	0.010909	-0.069189
	2018	0.088586	0.005759	0.082826
	2019	-0.044083	0.008022	-0.052105
	2020	-0.123951	0.036759	-0.160710
	2021	-0.358656	0.119532	-0.478188
الشركة الدولية للأمين آروب AROP	2014	-0.040335	0.029194	-0.069530
	2015	-0.004433	0.017960	-0.022393
	2016	-0.065286	0.025147	-0.090433
	2014	-0.004170	0.016725	-0.020894
	2018	-0.013420	0.009068	-0.022488
	2019	-0.011119	0.011493	-0.022612
	2020	-0.158788	0.013913	-0.172701
	2021	-0.314329	0.043272	-0.357601
	2014	-0.004083	0.011810	-0.015892
	2015	-0.025009	0.008777	-0.033786

الشركة	العام	TA_t	NDA	DA
الشركة السورية الوطنية للتأمين NIC	2016	0.088511	0.005250	0.083261
	2014	-0.029740	0.083603	-0.113343
	2018	0.012494	0.003334	0.009160
	2019	0.015073	0.007913	0.007160
	2020	-0.110033	0.018901	-0.128934
	2021	0.019843	-0.002115	0.021957
شركة العقيلة للتأمين التكافلي ATI	2014	0.009289	0.005110	0.004179
	2015	0.030232	0.009839	0.020393
	2016	-0.012566	0.010803	-0.023369
	2014	0.105539	0.007008	0.098531
	2018	0.089634	0.014812	0.074821
	2019	0.240772	-0.002795	0.243567
	2020	-0.646786	0.013678	-0.660464
	2021	0.148725	0.017315	0.131411
الاتحاد التعاوني للتأمين SAIC	2014	-0.064655	0.010935	-0.075590
	2015	-0.027599	0.014397	-0.041997
	2016	-0.123380	0.028153	-0.151533
	2014	0.171118	0.007447	0.163671
	2018	-0.117756	0.019696	-0.137452
	2019	-0.047797	0.022498	-0.070296
	2020	-0.235050	0.023538	-0.258588
	2021	-0.239904	0.065155	-0.305059
الشركة اسورية الكويتية للتأمين SKIC	2014	-0.078557	0.034194	-0.112751
	2015	-0.012215	0.022623	-0.034838
	2016	0.005959	0.021072	-0.015113
	2014	0.016359	0.012149	0.004210
	2018	-0.011495	0.010554	-0.022050
	2019	-0.002301	0.013031	-0.015332
	2020	0.000598	0.011058	-0.010460
	2021	-0.010749	0.026613	-0.037361
	معدل	**-0.043036**	**0.020007**	**-0.063043**
البنك العربي ARABS	2014	-0.018918	0.008557	-0.027475
	2015	-0.056655	-0.007571	-0.049084
	2016	-0.208539	-0.014274	-0.194265
	2014	-0.071029	0.008278	-0.079307
	2018	-0.084220	0.002088	-0.086308
	2019	0.155511	0.349957	-0.194446
	2020	-1.153948	-0.081542	-1.072406
	2021	-0.579945	-0.074568	-0.505377
بنك الإئتمان الأهلي	2014	-0.118054	0.002266	-0.120320
	2015	0.002690	-0.003389	0.006078
	2016	-0.119464	0.002913	-0.122377
	2014	0.165736	0.005734	0.160002

DA	NDA	TA_t	العام	الشركة
-0.080817	0.002562	-0.078255	2018	BASY
-0.031151	-0.011345	-0.042496	2019	
-0.557923	0.004448	-0.553474	2020	
-0.500459	0.002030	-0.498428	2021	
-1.450800	-0.002359	-1.453159	2014	بنك بيمو السعودي الفرنسي BBSF
-0.091841	-0.004122	-0.095963	2015	
0.084709	0.002859	0.087568	2016	
-0.068753	-0.000716	-0.069469	2014	
-0.082236	-0.010507	-0.092743	2018	
-0.078710	-0.004292	-0.083002	2019	
-0.624417	0.005997	-0.618420	2020	
-0.538756	-0.008338	-0.547094	2021	
0.013616	0.004841	0.018457	2014	بنك سورية والمهجر BSO
0.093126	0.003991	0.097116	2015	
0.106125	0.006718	0.112844	2016	
-0.095707	0.001537	-0.094170	2014	
0.026630	-0.001188	0.025441	2018	
0.184219	-0.000766	0.183454	2019	
-0.244903	0.003896	-0.241008	2020	
0.133335	-0.003346	0.129989	2021	
-0.046881	0.000852	-0.046030	2014	المصرف الدولي للتجارة والتمويل IBTF
0.018118	0.005882	0.024000	2015	
-0.283427	-0.020714	-0.304141	2016	
-0.032062	0.001516	-0.030547	2014	
0.047856	-0.041514	0.006342	2018	
-0.657056	-0.004189	-0.661245	2019	
-0.417913	-0.004697	-0.422610	2020	
-0.005368	-0.008538	-0.013906	2021	
-0.186381	-0.007714	-0.194095	2014	BBS بنك بيبلوس سورية
0.176979	-0.007096	0.169883	2015	
-0.057228	0.002214	-0.055013	2016	
-0.037292	-0.005616	-0.042908	2014	
-0.004513	-0.000938	-0.005451	2018	
0.010573	-0.005458	0.005116	2019	
-0.652942	-0.013111	-0.666052	2020	
-0.625140	-0.015046	-0.640186	2021	
-0.292384	0.000966	-0.291418	2014	بنك قطر الوطني QNBS
-0.466127	0.011813	-0.454314	2015	
-0.527252	0.001588	-0.525663	2016	
0.086750	0.027452	0.114202	2014	
-0.009806	0.000247	-0.009559	2018	
-0.057218	-0.004431	-0.061650	2019	
-1.142453	0.001039	-1.141413	2020	

الشركة	العام	TA_t	NDA	DA
	2021	-2.524149	-0.004462	-2.519687
بنك الأردن BOJS	2014	-0.087057	0.002347	-0.089404
	2015	-0.006634	0.010661	-0.017295
	2016	-0.136702	-0.007570	-0.129133
	2014	-0.117626	0.008108	-0.125735
	2018	-0.188464	0.006597	-0.195061
	2019	0.073641	-0.004088	0.077729
	2020	-0.657765	-0.024627	-0.633138
	2021	-0.382848	-0.040412	-0.342437
بنك سوريا والخليج SGB	2014	-0.172395	-0.050328	-0.122068
	2015	-0.015192	-0.010419	-0.004773
	2016	-0.211254	-0.010788	-0.200466
	2014	0.006285	0.013807	-0.007521
	2018	0.105875	-0.001673	0.107548
	2019	0.013464	-0.010758	0.024222
	2020	-0.188926	-0.165374	-0.023552
	2021	-0.197550	-0.135221	-0.062329
بنك الشرق SHRQ	2014	-0.332216	-0.000825	-0.331391
	2015	-0.051417	-0.012986	-0.038430
	2016	-0.037559	0.008398	-0.045957
	2014	-0.079664	-0.002566	-0.077097
	2018	-0.102367	-0.019768	-0.082600
	2019	-0.141067	0.031479	-0.172547
	2020	-1.533561	0.011457	-1.545019
	2021	0.365506	0.005914	0.359592
FSBS فرنسبنك	2014	-0.171819	-0.007373	-0.164445
	2015	-0.173664	-0.006538	-0.167127
	2016	-0.215900	-0.017513	-0.198387
	2014	-0.108445	-0.000853	-0.107592
	2018	0.005835	-0.004918	0.010753
	2019	-0.016518	0.008129	-0.024646
	2020	-0.299375	-0.009296	-0.290079
	2021	-0.328132	-0.001293	-0.326839
بنك سوريا الدولي الإسلامي SIIB	2014	-0.030057	-0.004786	-0.025271
	2015	0.038089	-0.015961	0.054050
	2016	0.068809	0.019240	0.049569
	2014	-0.131698	-0.010954	-0.120744
	2018	0.228637	-0.023678	0.252315
	2019	0.009677	-0.020813	0.030489
	2020	0.096857	0.037122	0.059735
	2021	0.013031	0.023801	-0.010770
	معدل	**-0.195423**	**-0.003478**	**-0.191945**

الشركة	العام	TA_t	NDA	DA
	معدل إجمالي	**-0.130703**	**0.009368**	**-0.140071**

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

بلغ متوسط الاستحقاقات الاختيارية للعينة كلَّها 0.140071- ، في حين كان متوسط الاستحقاقات الاختيارية - 0.059916 ، 0.063043-، 0.191945 - ، لكل من قطاع الخدمات والصناعة ، وقطاع التأمين، وقطاع المصارف على الترتيب. ومن ثَّم فإننا نلحظ ارتفاع متوسط الاستحقاقات الاختيارية في قطاع المصارف مقارنة بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، يليه قطاع التأمين، في حين أن متوسط الاستحقاقات الاختيارية لقطاع الصناعة والخدمات كان الأقل بين القطاعات، ما يشير إلى انخفاض مستوى ممارسات إدارة الأرباح في هذين القطاعين.

الخطوة الخامسة: دالة الانحدار التي تعبر عن العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل لكل فرض من الفروض الفرعية بما يمكن من اختبار هذه الفرضيات؛ إذ تحدد العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة باستخدام أسلوب الانحدار البسيط بالاستناد إلى (نجاة، 2019، ص199).

تعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية الأولى عن العلاقة بين الاستحقاقات الاختيارية $DA_{t.i}$ بوصفه متغيراً تابعاً والدخل الصافي NI بوصفه متغيراً مستقلاً من خلال العلاقة الآتية:

$$\mathrm{DA_{t.i}} = \beta_0 + \beta_1\ \mathrm{NI} + \varepsilon_{\mathrm{i.t}} \qquad (27)$$

وتعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية االثانية عن العلاقة بين الاستحقاقات الاختيارية $DA_{t.i}$ بوصفه متغيراً تابعاً والدخل الشامل الآخر OCI بوصفه متغيراً مستقلاً من خلال العلاقة الآتية:

$$\mathrm{DA_{t.i}} = \beta_0 + \beta_1\ \mathrm{OCI} + \varepsilon_{\mathrm{i.t}} \qquad (28)$$

في حين تعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية الثالثة عن العلاقة بين الاستحقاقات الاختيارية $\mathrm{DA_{t.i}}$ يوصفه متغيراً تابعاً والدخل الشامل CI بوصفه متغيراً مستقلاً من خلال العلاقة الآتية:

$$\mathrm{DA_{t.i}} = \beta_0 + \beta_1\ \mathrm{CI} + \varepsilon_{\mathrm{i.t}} \qquad (29)$$

تظهر عن طريق الجدول (15) نتائج اختبار الفرضيات الفرعية:

الجدول(15): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية

العينة			β_0	β_1	R^2	F	sig (F)	(DW)
العينة كاملة	NI	القيم	-0.110880	-0.00055	0.395107	4.539637	0.000	1.904415
		t	-32.50296	-3.21271				
		sig	0.0000	0.0148				
		Std. E	0.003411	0.000173				
	OCI	القيم	-0.052620	-0.00042	0.618213	11.25387	0.000	2.155509
		t	-3.806860	-4.67896				
		sig	0.0067	0.0023				
		Std. E	-3.806860	9.12E-05				
	CI	القيم	-0.046022	-0.00041	0.632259	11.94919	0.000	2.133116
		t	-3.750169	-5.74554				
		sig	0.0072	0.0007				
		Std. E	0.012272	7.24E-05				

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

أشارت النتائج في الجدول السابق، فيما يتعلق بالدخل الصافيNI إلى أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوي 0.395107 ، وبلغت قيمة اختبار F التي تعبر عن القوة التفسيرية للنموذج 4.539637 عند مستوى معنوية 0.000 أقل من مستوى دلالة 0.05 .، وهذا يدل على قوة النموذج في تفسير العلاقات. أما قيمة معامل الميل فقد بلغت β_1 -0.000554 بمستوى معنوية 0.0148 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، في حين بلغت قيمة اختبار Durbin-Watson (D.W) 1.904415 ، وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ما يشير إلى معنوية النموذج ويدل على وجود علاقة سلبية معنوية بين صافي الدخل والاستحقاقات الاختيارية بوصفه بديلاً لممارسات إدارة الأرباح. ومنه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة الشركات الإجمالية**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل الآخر OCI فقد بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.618213 ، وبلغت قيمة اختبار F 11.25387 بمستوى معنوية 0.000 ،وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل β_1 0.000427 - عند معنوية قدرها 0.0023 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.155509 ،وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطا، . فالنموذج معنوي وهناك علاقة سلبية معنوية بين

الدخل الشامل الآخر والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة الشركات الإجمالية.**

بالنسبة إلى لدخل الشامل CI بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.632259 ، وبلغت قيمة اختبار F 11.94919 عند مستوى معنوية 0.000 أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل β_1 0.000416- عند معنوية - 0.000416 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.133116 ، وهي قيمة مثلى الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء. فالنموذج معنوي ويشير إلى وجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الشامل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة الشركات الإجمالية.**

وبالمقارنة بين معامل الميل β_1 لكل من CI, OCI, NI الذي بلغ (0.000554- ، 0.000427- ، 0.000416-) على الترتيب نلحظ أن الدخل الصافي له علاقة سلبية أكبر مع الاستحقاقات الاختيارية، ومن ثم له قدرة أكبر على الحد من ممارسات إدارة الأرباح وزيادة جودة التقارير المالية مقارنة بالدخل الشامل الآخر والدخل الشامل، وذلك في العينة الإجمالية للشركات.

قد يرجع ذلك إلى استبعاد البنود غير المحققة من الدخل الصافي؛ إذ يعترف بالبنود غير المحققة ضمن الدخل الشامل الآخر، وتمتلك الإدارة سلطة تقديرية واسعة عند الاعتراف بهذه البنود وقياسها، ما يوفر لها الفرصة لممارسة إدارة الأرباح، ومن ثم فإن استبعاد البنود غير المحققة من الدخل الصافي جعله أقل عرضه للاستخدام في ممارسات إدارة الأرباح توافق هذه النتيجة ما توصلت إليه دراسة (Yin & Zheng, 2017, p. 429).

واختبرت علاقة مفاهيم الدخل NI, OCI ,CI بالاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح لكل قطاع على حدةٍ في سوق دمشق للأوراق المالية. وجمع بين عينة قطاع الصناعة وعينة قطاع الخدمات نظراً لصغر حجم العينة.

الجدول(16): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات

العينة			β_0	β_1	R2	F-	Sig (F)	DW
قطاع الخدمات وقطاع الصناعة	NI	القيم	0.6369	-0.0008	0.32688	6.79865	0.02067	1.40194
		t	16.683	-2.6074				
		sig	0.0000	0.0207				
		Std. E	0.0381	0.0003				
	OCI	القيم	0.6404	-0.0020	0.32207	6.65123	0.02185	1.69789
		t	21.312	-15.664				
		sig	0.0298	0.0406				
		Std. E	0.0300	0.0001				
	CI	القيم	0.6388	-0.0006	0.33314	6.99414	0.01922	1.47769
		t	20.034	-17.562				
		sig	0.0317	0.0362				
		Std. E	0.0318	3.64E-05				

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

بالنسبة لقطاع الصناعة وقطاع الخدمات وفيما يتعلق بالدخل الصافي NI بلغت قيمة معامل التحديد R2 0.326880 ، وبلغت قيمة اختبار F 6.798655 بمستوى معنوية 0.020676 أقل من مستوى دلالة 0.05، وبمعامل ميل β1 قدره 0.000891- عند مستوى معنوية 0.0207 أقل من مستوى دلالة0.05 ،في حين بلغت قيمة اختبار (D.W) 1.401949 وهي قيمة مقبولة، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء ويشير إلى معنوية النموذج ووجود علاقة سلبية معنوية بين صافي الدخل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة

الأرباح. ومنه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل الآخر OCI فقد بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.322074 ، وبلغت قيمة اختبار F 6.651231 بمعنوية قدرها 0.021852 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل β1 قيمته -0.002080 عند مستوى معنوية 0.0406 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.697890 وهي قيمة مثلى، فالنموذج معنوي ويدل على وجودعلاقة سلبية معنوية بين الدخل الشامل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. وعليه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر إدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

وفيما يتعلق بالدخل الشامل CI فإن قيمة معامل التحديد بلغت 0.333147 ، في حين أن قيمة اختبار F بلغت 6.994141 بمستوى معنوية قدره 0.019229 وهو أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة معامل الميل β1 -0.000639 بمعنوية 0.0362 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، في حين بلغت قيمة اختبار (D.W) 1.477698 وهي قيمة مقبولة الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ما يشير إلى معنوية النموذج ويدل على وجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الشامل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح، ومنه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

وبالمقارنة بين معامل الميل لكل من CI, OCI, NI التي بلغت(-0.000891، -0.002080، -0.000639) على الترتيب نلحظ أن الدخل الشامل الآخر له علاقة سلبية أكبر مع الاستحقاقات الاختيارية، ومن ثم فإن له قدرة أكبر على الحد من ممارسات إدارة الأرباح وزيادة جودة التقارير المالية مقارنة بالدخل الشامل الصافي والدخل الشامل وذلك في عينة قطاع الصناعة وقطاع الخدمات. ربما تفسر هذه النتيجة بامتلاك هذين القطاعين عدداً قليلاً من بنود الدخل الشامل الآخر، ومن ثم تمتلك الإدارة فيهما مرونة أقل لاستخدام بنود الدخل الشامل الآخر

في ممارسات إدارة الأرباح، توافق هذه النتيجة ما توصلت إليه الدرسات السابقة مثل (يونس ،2019، ص205)، (Yin & Zheng, 2017, p. 429)، إلا أنها لا تتوافق مع نتائج اختبارات العينة كلها، ربما يرجع ذلك لصغر حجم عينة قطاعي الصناعة والخدمات إذ تشكل مانسبته 10% فقط من إجمالي العينة.

الجدول(17): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع التأمين

العينة			β_0	β_1	R2	F	Sig (F)	DW
قطاع التأمين	NI	القيم	-0.048400	0.001539	0.450007	3.988741	0.001564	2.139486
		t	-6.175392	3.743079				
		sig	0.0000	0.0006				
		Std. E	0.007838	0.000411				
	OCI	القيم	-0.052684	0.000351	0.326234	2.360454	0.035487	2.390174
		t	-4.159721	2.562335				
		sig	0.0088	0.0505				
		Std. E	0.012665	0.000137				
	CI	القيم	-0.063631	0.000453	0.363400	2.782875	0.015459	2.336908
		t	-4.613581	2.308611				
		sig	0.0024	0.0543				
		Std.E	0.013792	0.000196				

من إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

بالنسبة إلى قطاع التأمين وفيما يتعلق بالدخل الصافي NI بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.450007، وبلغت قيمة اختبار F 3.988741 بمستوى معنوية 0.001564 أقل من مستوى دلالة 0.05. بمعامل ميل β_1 قيمته 0.001539 ومعنوية قدرها 0.0006 أقل من مستوى دلالة 0.05 في حين بلغت قيمة اختبار (D.W) 2.139486، وهي قيمة مثل ، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ما يشير إلى معنوية النموذج ويدل على وجود علاقة إيجابية معنوية بين صافي الدخل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم، ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع التأمين.**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل الآخر OCI فقد بلغت قيمة معامل التحديدR^2 0.000351 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.360454 بمعنوية 0.035487 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، في حين بلغت قيمة معامل الميل β_1 0.000351 عند معنوية 0.0505 أكبر من مستوى دلالة 0.05، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.390174 ، وهي قيمة مثلى ، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ويدل على وجود علاقة إيجابية بين الدخل

الشامل الآخر والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح، لكن هذه العلاقة غير معنوية وبناء عليه فإننا نقبل فرضية العدم: **ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع التأمين.**

وفيما يتعلق بالدخل الشامل CI تشير النتائج إلى أن قيمة معامل التحديد R^2 0.363400 ، وقيمة اختبار F 2.782875 بمستوى معنوية 0.015459 أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل β_1 0.000453 عند مستوى معنوية 0.0543 أكبر من مستوى دلالة 0.05 ، أما قيمة اختبار (D.W) فقد بلغت 2.336908 وهي قيمة مثلى الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء. ما يشير إلى وجود علاقة إيجابية بين الدخل الشامل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح لكن هذه العلاقة غير معنوية ومنه فإننا نقبل فرضية العدم: **ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع التأمين.**

1- وبالمقارنة بين النتائج نلحظ معنوية العلاقة في نموذج الدخل الصافي مقارنة بنموذج الدخل الشامل والدخل الشامل الآخر ونلحظ أيضاً أن معامل الميل β_1 للدخل الصافي 0.001539 له قيمة موجبة، فهو بذلك يزيد ممارسات إدارة الأرباح ويؤثر سلباً في جودة التقارير المالية. قد تفسر هذه النتيجة بامتلاك شركات التأمين عدداً قليلاً من بنود الدخل الشامل الآخر، ومن ثم تمتلك الإدارة مرونة أقل لاستخدام هذه البنود في ممارسات إدارة الأرباح. لا توافق هذه النتائ ما توصلت إليه دراسة (Lee et al., 2006, p. 686).

الجدول(18): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والاستحقاقات الاختيارية في قطاع المصارف

العينة			β_0	β_1	R2	F	Sig (F)	DW
قطاع المصارف	NI	القيم	-0.167429	-0.000673	0.351869	3.755044	0.000150	1.867309
		t	-7.174198	-2.649596				
		sig	0.0002	0.0330				
		Std E	0.023338	0.000254				
	OCI	القيم	-0.080242	-0.000411	0.566305	9.031567	0.000000	2.231963
		t	-4.214099	-4.926167				
		sig	0.0040	0.0017				
		Std.E	0.019041	8.35E-05				
	CI	القيم	-0.075775	-0.000406	0.587457	9.849278	0.000000	2.171336
		t	-3.492525	-5.682991				
		sig	0.0101	0.0007				

				7.14E-05	0.021696	**Std.E**		

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

بالنسبة إلى قطاع المصارف وفيما يتعلق بالدخل الصافي NI بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.351869 وبلغت قيمة اختبار F 3.755044 بمعنوية 0.000150 أقل من مستوى دلالة0.05 في حين بلغت قيمة معامل الميل β_1 0.000673- بمستوى معنوية 0.0330 أقل من مستوى دلالة 0.05 وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.867309 وهي قيمة مثلى الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء؛ فالنموذج معنوي و ثمة علاقة سلبية معنوية بين الدخل الصافي والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأباح، ومن ثم فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع المصارف.**

فيما يتعلق بالدخل الشامل الآخر OCI بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.566305 ، وبلغت قيمة اختبار F 9.031567 بمستوى معنوية 0.000 أقل من مستوى دلالة 0.05 وبمعامل ميل β1 0.000411- عند مستوى معنوية 0.0017 أقل من مستوى دلالة 0.05 . أما قيمة اختبار (D.W) فقد بلغت 2.231963 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء؛ فالنموذج معنوي ويدل على وجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الشامل الآخر والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإارة الأباح. بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع المصارف.**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل فقد بلغ معامل التحديد قيمة قدرها0.587457 ، وبلغ اختبار F قيمة قدرها 9.849278 بمعنوية 0.000 أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل β1 0.000406- عند مستوى معنوية 0.0007 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.171336 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ومنه نستنتج معنوية النموذج ووجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الشامل والاستحقاقات الاختيارية بوصفها بديلاً لإدارة الأرباح. ومن ثم فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة:

هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل وإدارة الأرباح بوصفها بديلاً لجودة التقارير المالية في عينة قطاع المصارف.

وبالمقارنة بين معامل الميل لكل من CI, OCI, NI والتي بلغت (0.000673-، 0.000411-، -0.000406) على التوالي نلاحظ أن الدخل الصافي له علاقة سلبية أكبر مع الاستحقاقات الاختيارية ومن ثم له قدرة أكبر على الحد من ممارسات إدارة الأرباح وزيادة جودة التقارير المالية مقارنة بالدخل الشامل الآخر والدخل الشامل وذلك في قطاع المصارف. قد تفسر هذه النتيجة بامتلاك قطاع المصارف عدداً كبيراً من بنود الدخل الشامل الآخر، الأمر الذي يمنح الإدارة مرونة لاستخدام هذه البنود في ممارسات إدارة الأرباح. توافق هذه النتائج ما توصلت إليه دراسة (Yin & Zheng, 2017, p. 429)، كما توافق نتائج الاختبارت على العينة كلّها، وقد يرجع ذلك لأن قطاع البنوك يشكل مانسبته 60% من إجمالي العينة.

بناء على ما سبق نلاحظ أنه ثمة اختلاف بين القطاعات الاقتصادية فيما يتعلق بتأثير مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح. إذ يؤثر الدخل الصافي تأثيراً إيجابياً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح في قطاعات المصارف والصناعة والخدمات، في حين أنه يؤثر سلباً في هذه الجودة من منظور إدارة الأرباح في قطاع التأمين. من ناحية أخرى يؤثر كل من الدخل الشامل الآخر، والدخل الشامل إيجابياً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح في قطاعات المصارف والصناعة والخدمات، في حين لا يؤثر الدخل الشامل الآخر، والدخل الشامل في هذه الجودة من منظور إدارة الأرباح في قطاع التأمين.

4-4-2-2 أثر مفاهيم الدخل المحاسبي في التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية (اختبار الفرض الثاني)

نصت فرضية البحث الرئيسة الثانية على أنه: ليس هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) والتحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

ونصت فرضية البحث البديلة الثانية على أنه: هناك علاقة بين مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) والتحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية.

ويتفرع من هاتين الفرضيتين كل من الفرضيات الفرعية الآتية:

1- H01: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي

H11: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي

2- H02: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي

H22: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي

3- H03: ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي

H33: هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي

اختبرت هذه الفرضيات عن طريق دالة الانحدار التي تعبر عن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة لكل فرض من الفروض الفرعية، إذ تُحدد العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة باستخدام أسلوب الانحدار المتعدد استناد إلى (Goncharov & Hodgson, 2011, p. 40) وفق ما يأتي:

تعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية الأولى عن العلاقة بين الدخل الصافي NI بوصفه متغيراً تابعاً وكل من RD_{jt} ، R_{jt} ، $RD_{jt} * R_{jt}$ بوصفها متغيرات مستقلة عن طريق العلاقة الآتية:

$$\boldsymbol{NI_{jt} = y_{01} + y_1\, RD_{jt} + y_2 R_{jt} + y_3\, RD_{jt} * R_{jt} + \varepsilon_{jt}} \qquad \boldsymbol{(30)}$$

فيما تعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية الثانية عن العلاقة بين الدخل الشامل الآخر OCI بوصفه متغيراً تابعاً وكل من RD_{jt} ، R_{jt} ، $RD_{jt} * R_{jt}$ بوصفها متغيرات مستقلة عن طريق العلاقة الآتية:

$$\boldsymbol{OCI_{jt} = y_{01} + y_1\, RD_{jt} + y_2 R_{jt} + y_3\, RD_{jt} * R_{jt} + \varepsilon_{jt}} \qquad \boldsymbol{(31)}$$

وتعبر دالة الانحدار للفرضية الفرعية الثالثة عن العلاقة بين الدخل الشامل CI بوصفه متغيراً تابعاً وكل من RD_{jt} ، R_{jt} ، $RD_{jt} * R_{jt}$ بوصفها متغيرات مستقلة عن طريق العلاقة الآتية:

$$\boldsymbol{CI_{jt} = y_{01} + y_1\, RD_{jt} + y_2 R_{jt} + y_3\, RD_{jt} * R_{jt} + \varepsilon_{jt}} \qquad \boldsymbol{(32)}$$

حيث:

NI_{jt}: انحدار الدخل الصافي عن الفترة t (مقسومة على سعر السهم السوقي في بداية الفترة P_{t-1})

OCI_{jt}: انحدار الدخل الشامل الآخرعن الفترة t (مقسومة على سعر السهم السوقي في بداية الفترة P_{t-1})

CI_{jt}: انحدار الدخل الشامل عن الفترة t (مقسومة على سعر السهم السوقي عند بداية الفترة P_{t-1})

R_t : العائدات السوقية الجارية غير المتوقعة.

DR_t : يمثل المتغير الوهمي (الصوري) Dummy Variable الذي يساوي الواحد إذا ما كانت العائدات R_t ذات إشارة سالبة، ويساوي الصفر في الحالات الأخرى.

إن قيم المعاملات وعلى أساس إشارتها تقيس درجة التحفظ المحاسبي وفقاً لكون قيمة المتغير DUM سالبة أو موجبة، إذْ إن:

y_2: يقيس التوقيت الملائم للأرباح من ناحية العائدات الموجبة (الأنباء السارة).

y_3: يقيس التوقيت الملائم الإضافي (رد الفعل الإضافي) للأرباح من ناحية الأنباء غير السارة. ويستخدم معاملاً لعدم تماثل التوقيت الملائم Asymmetric Timeliness Coefficient لقياس درجة التحفظ المحاسبي، إذْ إنَّه يجسد مقدار الاستجابة الإضافية للأنباء غير السارة، فالمتغيرات المحاسبية تكون أكثر حساسية للأنباء غير السارة مقارنة بالأنباء السارة في ظل وجود التحفظ المحاسبي، وفي السياق نفسه من المتوقع أن تكون قيمة الثابت y_{01} ذات إشارة موجبة، إذْ إنّها تجسد الأنباء السارة السابقة التي تظهر تدريجيا في الأرباح المحاسبية.

الجدول(19): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي

العينة			y_{01}	y_1	y_2	y_3	R2	F	Sig(F)	DW
العينة كاملة	NI	القيم	0.0393	-0.1083	-0.00042	-0.00042	0.374	2.6855	0.000	1.8692
		t	3.3863	-3.3646	8.980435	-2.80128				
		sig	0.0117	0.0120	0.0000	0.0265				
		Std.E	0.0116	0.0321	1.99E-05	0.000150				
	OCI	القيم	0.5865	-0.2624	-0.00025	0.000197	0.663	8.8261	0.000	1.5550
		t	9.8967	-2.9680	-1.73445	0.401601				
		sig	0.0000	0.0036	0.0852	0.6886				
		Std.E	0.0592	0.0884	0.000148	0.000491				
	CI	القيم	0.6460	-0.3962	-8.2E-06	-0.00021	0.659	8.6657	0.000	1.6808
		t	17.245	-2.8038	-0.85114	-0.50603				
		sig	0.0000	0.0264	0.4228	0.6284				
		Std.E	0.0346	0.1413	9.71E-05	0.000415				

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

نجد من الجدول السابق _وفيما يتعلق بالدخل الصافي_ أن قيمة معامل التحديدR^2 بلغت 0.374645 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.685582 بمستوى معنوية 0.000077 ، وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 ،وبلغت قيمة معامل الميل y_3 0.00042- بمعنوية قدرها 0.0265 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.869295 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء فالنموذج معنوي. ولما كانت قيمة معامل الميل y_3 سالبة 0.00042- فإن ذلك يشير إلى وجود علاقة سلبية معنوية بين صافي الدخل وممارسات التحفظ المحاسبي. ومنه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي في عينة الشركات الإجمالية.**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل الآخر فقد بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.663176 ، وبلغت قيمة اختبار F 8.826141 بمستوى معنوية 0.000 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 0.000197 عند مستوى معنوية 0.6886 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.555092 وهي قيمة مثلى ، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ما يشير إلى وجود علاقة إيجابية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي، إلا أن هذه العلاقة غير معنوية نظراً لأن مستوى المعنوية 0.6886 أكبر من مستوى دلالة 0.05 . وبناء عليه فإننا نقبل فرضية العدم: **ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي في عينة الشركات الإجمالية.**

بالنسبة إلى الدخل الشامل تظهر النتائج أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوي 0.659068 ، في حين أن قيمة اختبار F تساوي 8.665767 بمستوى معنوية 0.000 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 0.000210- عند مستوى معنوية 0.6284 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.680861 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء مما يشير إلى وجود علاقة سلبية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي إلا أن هذه العلاقة غير معنوية نظراً لأن مستوى المعنوية 0.659068 أكبر من مستوى دلالة 0.05 فالنموذج غير معنوي . وبناء عليه فإننا نقبل فرضية العدم: **ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي في عينة الشركات الإجمالية.**

واختبرت علاقة مفاهيم الدخل NI, OCI ,CI بالتحفظ المحاسبي لكل قطاع على حدةٍ في سوق دمشق للأوراق المالية. وجمع بين عينة قطاع الصناعة وعينة قطاع الخدمات نظراً لصغر حجم العينة.

الجدول(20): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع الصناعة وقطاع الخدمات

العينة			y_{01}	y_1	y_2	y_3	R2	F	Sig(F)	DW
قطاع الصناعة وقطاع الخدمات	NI	القيم	0.0127	-0.0277	0.0004	-0.0011	0.701	9.3989	0.002	2.4364
		t	1.2756	-2.6369	78.5169	-650.425				
		sig	0.4233	0.2308	0.0081	0.0010				
		Std.E	0.0100	0.0105	0.0000	0.0000				
	OCI	القيم	0.0926	0.0023	0.0000	0.0014	0.516	2.9285	0.071	2.1581
		t	89.2835	49.0750	23.6549	66.7581				
		sig	0.0071	0.0130	0.0269	0.0095				
		Std.E	0.0010	0.0000	0.0000	0.0000				
	CI	القيم	0.1845	-0.0155	0.0005	0.0018	0.67	5.5815	0.011	2.4725
		t	84.3744	-138.973	56.8837	40.0433				
		sig	0.0075	0.0046	0.0112	0.0159				
		Std.E	0.0022	0.0001	0.0000	0.0000				

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

بالنسبة إلى نتائج الاختبار فيما يتعلق بالدخل الصافي بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.701469 ، وبلغت قيمة اختبار F 9.398962 بمستوى معنوية 0.001790 ، وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 قيمته 0.001130- عند مستوى معنوية 0.0010 أقل من مستوى دلالة 0.05 وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.436403 وهي قيمة مثلى الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ويشير ذلك إلى معنوية النموذج ويدل على وجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي، ومن ثم فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

بالنسبة إلى لدخل الشامل الآخر بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.515725 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.928593 عند مستوى معنوية 0.071111 ، أما معامل الميل y_3 فقد بلغت قيمته 0.001402 بمستوى معنوية 0.0095 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.158154 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء مما يدل على معنوية النموذج عموماً. ولمّا كان معامل الميل y_3 له قيمة

موجبة 0.001402 فإننا نستنتج وجود علاقة إيجابية معنوية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي. وبناء عليه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي في عينة عينة قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

أما فيما يتعلق بالدخل الشامل فقد أظهرت النتائج أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوي 0.669929 في حين بلغت قيمة اختبار F 5.581532 بمستوى معنوية 0.010544 أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 قيمته موجبة 0.001779 عند مستوى معنوية 0.0159 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.472519وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، أي إن النموذج معنوي، وهناك علاقة معنوية إيجابية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي . ومنه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي في عينة عينة قطاع الصناعة وقطاع الخدمات.**

مما سبق نلحظ أن الدخل الشامل هو الأكثر تحفظاً في عينة قطاع الصناعة وقطاع الخدمات بمعامل ميل y_3 0.001779 ، يليه الدخل الشامل الآخر بمعامل ميل y_3 0.001402 ، أما الدخل الصافي فقد كان الأقل تحفظاً بمعامل ميل 0.001130- يشير إلى وجود علاقة سلبية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي.

الجدول(21): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع التأمين

العينة			y_{01}	y_1	y_2	y_3	^2R	F	Sig F	DW
تأمين	NI	القيم	0.0718	-0.037	0.0000	-0.0004	0.58418	6.84884	0.000	2.1545
		t	9.9628	3.501-	8.252-	2.3639-				
		sig	0.0000	0.0012	0.0000	0.0232				
		Std.E	0.0072	0.0107	0.0000	0.0002				
	OCI	القيم	0.2292	0.0043	0.0001	0.0019	0.21211	1.3124	0.266	1.52441
		t	4.0255	0.0520	1.6881	1.7007				
		sig	0.0003	0.9588	0.0994	0.0970				
		Std.E	0.0569	0.0828	0.0001	0.0011				
	CI	القيم	0.3077	0.024-	0.0000	0.0022	0.30222	2.11147	0.058	1.59149
		T	8.4901	0.357-	0.2741	8.4901				
		Sig	0.0000	0.7225	0.7854	0.0376				
		Std.E	0.0362	0.0690	0.0001	0.0010				

المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

فيما يتعلق بقطاع التأمين؛ بالنسبة إلى الدخل الصافي بلغت قيمة معامل التحديد R^2 6.848836 ، وبلغت قيمة اختبار F 6.848836 بمعنوية 0.000014 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 قيمته-0.000422عند مستوى معنوية 0.000179 أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.154502 ،وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء بما يدل على معنوية النموذج عموماً. ولما كان معامل الميل y_3 له قيمة سالبة فإننا نستنتج وجود علاقة سلبية معنوية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي . بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع التأمين.**

بالنسبة إلى لدخل الشامل الآخر بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.212108 ، وبلغت قيمة اختبار F 1.312400 بمستوى معنوية 266138 .0 كبر من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 قدره 0.001867 عند مستوى معنوية قدرها 0.0970 أكبر من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.524407 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ومنه نستنتج وجود علاقة إيجابية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي إلا أن هذه العلاقة ليست ذات دلالة إحصائية، بناء على ذلك فإننا نقبل فرضية العدم: **ليس هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع التأمين.**

بالنسبة إلى الدخل الشامل بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.302222 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.111467 بمستوى معنوية 0.057987 بمعامل ميل y_3 قدره 0.002188 عند مستوى معنوية قدرها 0.0376 وهي أقل من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 1.591492وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء مما يشير إلى وجود علاقة معنوية إيجابية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي. وعليه فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع التأمين.**

بناء على ماسبق نلحظ أن الدخل الشامل هو الأكثر تحفظاً في قطاع التأمين مقارنة بالدخل الصافي والدخل الشامل الآخر.

الجدول(22): اختبار العلاقة بين NI, OCI, CI والتحفظ المحاسبي في قطاع المصارف

العينة			y_{01}	y_1	y_2	y_3	R2	F	Sig(F)	DW
مصارف	NI	القيم	0.0176	-0.1541	0.0002	-0.0007	0.2634	2.0691	0.022	2.0764
		t	0.4794	-2.9188	3.4107	-3.2865				
		sig	0.6329	0.0045	0.001	0.0015				
		Std.E	0.0367	0.0528	0.000	0.0002				
	OCI	القيم	0.9526	-0.4376	0.000	0.0017	0.26656	2.10273	0.02	1.4122
		t	6.4891	-2.7529	-3.058	2.6136				
		sig	0.000	0.0073	0.003	0.003				
		Std.E	0.1468	0.159	0.0003	0.0006				
	CI	القيم	1.0433	-0.6595	0.000	0.0014	0.2532	1.9617	0.031	1.456
		t	9.9584	-3.9499	-2.26	3.691				
		sig	0.000	0.0002	0.0265	0.0004				
		Std.E	0.1048	0.167	0.0003	0.0004				

المصدر: المصدر: إعداد الباحثة باستخدم برامج E-Views

فيما يتعلق بقطاع المصارف؛ بالنسبة إلى صافي الدخل بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.263420 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.069118 بمعنوية قدرها 0.022184 أصغر من مستوى دلالة 0.05 ، بمعامل ميل y_3 قدره 0.000731 - عند مستوى معنوية 0.0015 أصغر من مستوى دلالة 0.05 ، وبلغت قيمة اختبار (D.W) 2.076446 وهي قيمة مثلى، الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء مما يشير إلى أن النموذج معنوي ويدل على وجود علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي. استناداً إلى ذلك فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الصافي والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع المصارف.**

أما بالنسبة إلى لدخل الشامل الآخر فقد بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.266558 ، وبلغت قيمة اختبار F 2.102731 بمعنوية قدرها 0.019873 أقل من مستوى دلالة 0.05، وبلغت قيمة معامل الميل y_3 0.001656 عند مستوى معنوية 0.0030 وكانت قيمة اختبار (D.W) 1.412283 وهي قيمة مقبولة، الأمر الذي يعني عدم

وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، فالنموذج معنوي ويستدل منه على وجودعلاقة إيجابية معنوية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي. وفقاً لذلك فإننا نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل الآخر والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع المصارف**

فيما يتعلق بالدخل الشامل، بلغت قيمة معامل التحديد R^2 0.253210 ، وبلغت قيمة اختبار F 1.961736 عند مستوى معنوية قدرها 0.031427 أقل من مستوى دلالة 0.05 بمعامل ميل y_3 قدره 0.001384 عند مستوى معنوية 0.0004 أقل من مستوى دلالة 0.05 وكانت قيمة اختبار (D.W) 1.456909 ، وهي قيمة مقبولة الأمر الذي يعني عدم وجود ارتباط ذاتي للأخطاء، ما يشير إلى معنوية النموذج ويدل على وجود علاقة إيجابية معنوية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي. بناء على ذلك فإننا نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة: **هناك علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين الدخل الشامل والتحفظ المحاسبي في عينة قطاع المصارف**. مما سبق نلحظ أن الدخل الشامل الآخر هو الأكثر تحفظاً في قطاع المصارف يليه الدخل الشامل، في حين أن الدخل الصافي له علاقة سلبية مع التحفظ المحاسبي، ونلحظ أيضاً عدم وجود اختلاف بين القطاعات في تأثير مفاهيم الدخل المتعددة NI, OCI, CI في التحفظ المحاسبي بوصفه بديلاً لجودة التقارير المالية، فقد أظهرت النتائج بشكل عام أن الدخل الشامل هو الأكثر تحفظاً يليه الدخل الشامل الآخر، وأظهرت أن الدخل الصافي له علاقة سلبية مع التحفظ المحاسبي.

يستجيب الدخل الشامل للأنباء غير السارة بشكل أسرع مقارنة بالأنباء السارة، ومن ثم فهو أكثر فائدة لأغراض التعاقد على الديون، إذ يلبي احتياجات المقرضين في تقييم جودة الإئتمان عن طريق تقديم إشارت في التوقيت المناسب حول مخاطر التخلف عن السداد، وبذلك يتمكن المقرضين من اتخاذ الإجراءات التصحيحية في الوقت المناسب. لا توافق هذه النتائج ما توصلت إليه دراسة (2011 **Goncharov et.al**)، ربما يرجع ذلك إلى اختلاف خصائص البلدان والأسواق المالية فيها، إذ تؤثر هذه الخصائص في طبيعة بنود الدخل الشامل الآخر وقيمتها، وطالما أن لمكونات الدخل الشامل الآخر آثاراً مختلفة في جودة التقارير المالية فإن ذلك سيظهر في تأثير الدخل الشامل في جودة التقارير المالية.

وفقاً لذلك، تدعم جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي استخدام المقرضين للدخل الشامل كمؤشر أداء عند التعاقد على الديون، وذلك لدوره في تقييم جودة الإئتمان ومخاطر التخلف عن السداد، ومن ثم رفع كفاءة التعاقد على الديون.

4-5 النتائج والتوصيات:

4-5-1 النتائج

عند اختبار أثر مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح كانت النتائج كالآتي:

1- تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي جميعها (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) إيجاباً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح، غير أن للدخل الصافي دوراً أكبر في الحد من ممارسات إدارة الأرباح مقارنة بمفاهيم الدخل المحاسبي الأخرى.

عند تكرار هذا الاختبار على كل قطاع من القطاعات الاقتصادية على حدة، وجدنا تبايناً في نتائج القطاعات الاقتصادية وفق الآتي:

2- تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي جميعها (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) إيجاباً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح، غير أن للدخل الشامل الآخر دوراً أكبر في الحد من ممارسات إدارة الأرباح مقارنة بمفاهيم الدخل الأخرى في قطاعي الصناعة والخدمات.

3- يؤثر الدخل الصافي تأثيراً سلبياً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح، في حين لا تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي الأخرى (الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) في هذه الجودة من منظور إدارة الأرباح في قطاع التأمين.

4- تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي جميعها (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) إيجاباً في جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح، غير أن تأثير الدخل الصافي أكثر إيجابيةً مقارنة بمفاهيم الدخل الأخرى في قطاع المصارف.

وفقاً لذلك، لا تدعم جودة التقارير المالية من منظور إدارة الأرباح استخدام المستثمرين أحد مفاهيم الدخل المحاسبي دون غيره بوصفه مؤشر أداء للرقابة على الإدارة بسبب وجود اختلافات بين القطاعات الاقتصادية، وتأثير هذه الاختلافات في مفاهيم الدخل المحاسبي وأثرها في جودة التقارير المالية.

أما عند اختبار أثر مفاهيم الدخل المحاسبي (الدخل الصافي، الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي كانت النتائج كالآتي:

1- يؤثر الدخل الصافي سلباً في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي، في حين لا تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي الأخرى (الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) في هذه الجودة من منظور التحفظ المحاسبي.

وعند تكرار هذا الاختبار لكل قطاع من القطاعات الاقتصادية على حدة، كانت نتائج الاختبارت متوافقة في جميع القطاعات الاقتصادية كالآتي:

1- يؤثر الدخل الصافي سلباً في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي، في حين تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي الأخرى (الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) إيجاباً في هذه الجودة من منظور التحفظ المحاسبي، غير أن تأثير الدخل الشامل أكثر إيجابيةً مقارنة بالدخل الشامل الآخر في قطاعي الصناعة والخدمات.

2- يؤثر الدخل الصافي سلباً في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي، في حين لا يؤثر الدخل الشامل الآخر في هذه الجودة من منظور التحفظ المحاسبي. غير أن للدخل الشامل تأثيراً إيجابا في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي في قطاع التأمين.

3- يؤثر الدخل الصافي سلباً في جودة التقارير المالية من منظور التحفظ المحاسبي، في حين تؤثر مفاهيم الدخل المحاسبي الأخرى (الدخل الشامل الآخر، الدخل الشامل) إيجاباً في هذه الجودة من منظور التحفظ المحاسبي. غير أن تأثير الدخل الشامل أكثر إيجابيةً مقارنة بالدخل الشامل الآخر في قطاع المصارف.

بناءً على ماسبق، لا تدعم نتائج دراستنا استخدام مفهوم واحد للدخل المحاسبي عند اتخاذ القرارات المختلفة، إذ تختلف منفعة مفاهيم الدخل المحاسبي باختلاف أصحاب المصلحة ونماذج القرار، نظراً لوجود أدوار عدة للتقارير المالية، واختلاف أنواع المعلومات المفيدة لاتخاذ قرارات الإئتمان عند تلك المفيدة لاتخاذ قرارات الاستثمار.

4-5-2 التوصيات

توصي الباحثة بما يأتي:

1- دعوة مجلس معايير المحاسبة الدولية إلى العمل على تحقيق اتساق بين مفهوم الدخل الشامل في الإطار المفاهيمي والمعالجة المحاسبية المتعلقة به في المعايير الدولية.

2- دعوة هيئة الأوراق والأسواق المالية إلى تعزيز الإفصاح عن الدخل الشامل ومكوناته، وذلك عن طريق إصدار نماذج خاصة لبيان الدخل الشامل بما يمكن مستخدمي التقارير المالية من معرفة نتائج النشاط الفعلي في المنشأة.

3- ضرورة استبعاد أرباح إعادة تقييم القطع البنيوي وخسائرها من الدخل التشغيلي، وتصنيفها على أنها أرباح وخسائر غير تشغيلية بما يظهر أداء المنشأة بشكل أفضل.

4- استخدام المقرضين الدخل الشامل كمؤشر أداء عند التعاقد على الديون، وذلك لدوره في تقييم جودة الائتمان ومخاطر التخلف عن السداد، ومن ثم رفع كفاءة التعاقد على الديون.

5- إجراء المزيد من البحث حول منفعةالمكونات الفردية للدخل الشامل، إذ يمكن أن تظهر هذه المكونات اختلافاً بدرجة تأثيرها في قيمة المنشأة وجودة التقارير المالية.

قائمة المراجع:

أولاً– المراجع العربية:

الكتب:

1– الشيرازي، عباس. (1990). **نظرية المحاسبة**. ط1. الكويت. ذات السلاسل للنشر والطباعة والتوزيع. ص– ص:1-554.

2– القاضي، حسين، وحمدان، مأمون. (1995). **نظرية المحاسبة.** ط1. دمشق: سورية. منشورات جامعة دمشق. ص–ص: 1-564.

3– عز، حلمي. (د.ت). **نظرية المحاسبة**. القاهرة: مصر. دار النهضة العربية.

المعاجم والقواميس:

1– ابن منظور، محمد بن مكرم. 1993). **لسان العرب**. ط.3. بيروت: لبنان. دار صادر.

2– الصالح، مصلح. (1999). **قاموس مصطلحات العلوم الاجتماعية**. ط1. السعودية. دارعالم الكتابة للطباعة والنشر.

3– الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر. (1986). **مختار الصحاح.** مج:1.بيروت: لبنان. مكتبة لبنان.

4– رضا، أحمد. (1957). **معجم متن اللغة**. مج:5. بيروت: لبنان. دار مكتبة الحياة.

الكتب المترجمة:

1– بلقاوي، أ. (2007). **نظرية المحاسبة**. ترجمة رياض العبد الله. عمان: الأردن. دار اليازوردي. ص– ص:1-503.

2– شرويد، ر، كلارك، م، وكاثي، م. (2016). **نظرية المحاسبة**. ترجمة: خالد كاجيجي، وإبراهيم فال. الرياض: السعودية. ص–ص: 1-673.

الرسائل العلمية

1– عبيد، إبراهيم السيد. (2010)." دور الاستثمار المؤسسي فى زيادة درجة التحفظ المحاسبى فى القوائم المالية المنشورة: دراسة نظرية وميدانية على الشركات المقيدة فى السوق المالية السعودية، **مجلة العلوم الإدارية**، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية، المجلد العشرون.

2– آقبيق، نور. (2020). **دور الضوابط الداخلية وفق إطار COBIT في الحد من مخاطر أمن نظم المعلومات في شركات التأمين السورية**. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة. كلية الاقتصاد. جامعة دمشق.

3– المطيري، ناصر. (2013). **أثر استخدام تكنولوجيا المعلوماتعلى فاعلية نظام الرقابة الداخلية في شركات النفط الكويتية.** رسالة ماجستير. قسم المحاسبة والتمويل. كلية الأعمال. جامعة الشرق الأوسط. عمان: الأردن. ص–ص:1-128.

4- رمضان، أحمد يونس. (2013). **أثر ممارسات المراجعة المنتظمةعلى جودة التقارير المالية – دراسة ميدانية تحليلية في سورية**. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة. كلية الاقتصاد. جامعة دمشق. ص-ص:1-152.

5- صفا، محمد. (2016). **دور المعلومات القطاعية في تحسين جودة التقارير المالية. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة**. كلية الاقتصاد. جامعة دمشق.

6- صقور، رنا. (2014). **دور الإفصاح المحاسبي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح – دراسة ميدانية**. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة. كلية الاقتصاد. جامعة دمشق. ص-ص: 1-129.

7- مصباح، غزال، عمر، سعيد، ومهاوه، صدام. (2018). **أثر تكنولوجيا المعلومات على فاعلية نظام الرقابة الداخلية- دراسة ميدانية. رسالة ماجستير**. قسم العلوم المالية والمحاسبة. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة الوادي. الجزائر. ص-ص: 1-78.

8- غضن، سلمى. (2018). **أثر مستوى شفافية الإفصاح على جودة التقارير المالية** _ دراسة تطبيقية في سوق دمشق للأوراق المالية، رسالة ماجستير، قسم المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، دمشق: سورية. ص-ص:1-91.

9- كفا، آلاء.(2021). **دور لغة التقرير المالي الالكتروني XBRL في تعزيز الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية**. رسالة ماجستير، قسم المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، دمشق: سوريا. ص- ص:

10- جنبلاط، كندة. (2017). اختبار تفوق إجمالي الدخل الشامل من ناحية ملاءمة القيمة والقوة االتنبئيَّة- دراسة تجريبية على الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. **دور لغة التقرير المالي الالكتروني XBRL في تعزيز الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية**. رسالة ماجستير، قسم المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين. ص- ص: 1-95.

11- الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين،(2020) المعايير الدولية للتقرير المالي، الرياض، السعودية.

12- يوسف، علي. (2002). **استخدام نموذج Ohlson لتقييم حقوق الملكية مع التطبيق على سوق الأوراق المالية في جمهورية مصر العربية**. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة والمراجعة. كلية التجارة. جانعة قناة السويس. الإسماعيلية: مصر. ص-ص:1-215.

13- يوسف، علي محمد. (2005). **المدخل التطبيقي في الفكر المحاسبي المعاصر كإطار للتنظير المحاسبي، رسالة دكتوراه غير منشورة**، قسم المحاسبة، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، الإسماعيلية: مصر. ص-ص: 1-479.

المقالات والدوريات:

1- أمينة، فداوي. (2013). نحو مفاضلة إحصائية بين نماذج قياس إدارة الأرباح. **مجلة الاستراتيجية والتنمية**. مج:3. ع5. ص-ص:115-138.

2- حبيبة، محمد. (2015). الآثار المتوقعة لتغيير موقع الإفصاح عن عناصر الدخل الشامل الآخر على قرارات المستثمرين في بيئة الأعمال المصرية وفقاً لمعايير المحاسبة المصرية المعدلة. **مجلة جامعة الإسكندرية للعلوم الإدارية**. مج:54. ع1. ص-ص: 275-314.

3- حماد، أحمد مصطفى. (2018). دور التحفظ المحاسبي المشروط في الحد من ممارسات التلاعب فى الأرباح وأثره على كفاءة القرارات الاستثمارية (دراسة تطبيقية). **مجلة الفكر المحاسبي.** مج:5.ع3. ص-ص: 305-361.

4- حماد، هيام فكري. (2021). أثر تغطية المحللين الماليين للشركات على التحفظ المحاسبي (منهج إمبريقي على الشركات المساهمة المصرية). **مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبي.** مج:5. ع1. ص-ص: 207-263.

5- الحوشي، محمد ،2018، اختبار مدى أفضلية الدخل الشامل كمقياس لأداء المنشأة وأثره على توزيعات الأرباح النقدية، **مجلة البحوث المحاسبية**. مج:5. ع2. ص-ص: 305-352. كلية التجارة، جامعة دمنهور، مصر

6- الخزندار، آية جار الله، وإبراهيم، محمد زيدان. (2020). أثر تطبيق معايير التقارير المالية على جودة التقارير المالية بالتطبيق على البنوك التجارية في قطاع غزة _ فلسطين. **مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية.** مج:5.ع1. ص-ص 121-140.

7- رضوان، أحمد.(2013). أثر جودة المراجعة على أساليب إدارة الأرباح- دراسة تطبيقية على الشركات المساهمة السعودية. **المجلة المصرية للدراسات التجارية.** مج:37.ع3. 2-2:3-419.

8- زغلول، وليد أحمد، سعيد، دينا زين العابدين، وسامي، يسري أمين. (2010). دراسة اختبارية لقياس أثر التحفظ المحاسبي على جودة التقارير المالية في ضوء المعايير المصرية. **المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية**. مج:1.ع2. ص-ص:83-96.

9- سعد الدين، إيمان محمد. (2014). تحليل العلاقة بين التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية وتكلفة رأس المال وأثرها على قيمة المنشأة. **مجلة المحاسبة والمراجعة**. مج: 3. ص-ص: 677 -766.مصر.

10- سليمان، كريمة. (2017). تفعيل دور استخدام لغة تقارير الأعمال الموسعة XBRL في إعداد تقارير الاستدامة. **مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية.** مج:1. ع1. ص-ص: 612-445.

11- السهلي، محمد. (2009). التحفظ المحاسبي عند إعداد التقارير المالية للشركات المساهمة السعودية – دراسة تطبيقية. **المجلة العربية للعلوم الإدارية**. مج16. ع1. ص-ص:7-25.

12- الشطناوي، حسن محمود. (2018). أثر الإفصاح عن المعلومات غير المالية على جودة التقارير المالية والقيمة السوقية للبنوك التجارية الأردنية- دراسة تطبيقية. **مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية.** مج:26.ع3. ص-ص: 124-150.

13- الصايغ، عماد، عبد المجيد، حميدة. (2015). قياس أثر جودة التقارير المالية على كفاءة القرارات الاستثمارية للشركات المصرية. **مجلة المحاسبة والمراجعة**. مج:3. ع1. ص-ص: 1-49.

14- عبد القادر، داليا السيد.(2017).). أثر درجة الإفصاح عن المعلومات الأخرى المرافقة للقوائم المالية على جودة التقارير المالية دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة. **مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية**. مج:1، ع1.ص-ص: 474 -532. الإسكندرية: مصر.

15- العرادة، طلال. (2020). دور إدارة مخاطر التحول الرقمي في تحسين جودة التقارير المالية بالبيئة الكويتية- دراسة ميدانية. **المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والإدارية.** مج:8. ع2. ص-ص: 131-146.

16- عصيمي، أحمد زكريا زكى،. 2012 ،أثر الإفصاح المحاسبي عن بنود الدخل الشامل الأخرى على ملاءمة معلومات الربح المحاسبي وتحسين عملية التنبؤ به للبنوك السعودية، **مجلة التجارة والتمويل**، جامعة طنطا – كلية التجارة ع 2: 217 – 260 .

17- عطية، فاتن. (2018). دور المراجعة الخارجية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. **مجلة الفكر المحاسبي**. مج: 22. ع3. ص-ص: 829-791.

18- عفيفي، هلال عبد الفتاح. (2011). العلاقة بين هيكل الملكية وجودة الأرباح- دراسة اختبارية في البيئة المصرية. **المجلة العلمية التجارة والتمويل**. مج:31. ع2. ص-ص:157-243.

19- عيسى، سمير. (2008). أثر جودة المراجعة الخارجية على عمليات إدارة الأرباح. **مجلة التجارة للبحوث العلمية**. مج:45. ع2. ص-ص:1-47.

20- فؤاد، ريمون ميلاد. (2016). أثر الالتزام بتطبيق معايير المحاسبة الدولية IAS - IFRS على التحفظ المحاسبى وجودة التقارير المالية: دراسة تطبيقية. **مجلة الفكر المحاسبي**. مج:20. ع3. ص-ص: 517-572.

21- قمان، عمر، وباكرية، علي.(2019). أهمية جودة الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية والمالية في ترشيد قرارات الأطراف الداخلية والخارجية للمؤسسة الاقتصادية- دراسة تحليأتية. **مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة**. مج:4.ع7. ص-ص:127-147.

22- قنديل، ياسر. (2018). تأثير التحفظ المحاسبي على كفاءة القرارات الاستثمارية للشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية السعودي. **مجلة البحوث المحاسبية**. مج:5.ع1. ص-ص: 350-414.

23- محمد، عماد ،2017، فاعلية نظرية الوكالة والإفصاح عن الدخل الشامل في الحد من ممارسات إدارة الأرباح، **المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة**. مج:47. ع4. ص-ص: 139-172 . جامعة عين شمس، كلية التجارة، مصر

24- مليجي، مجدي. (2014). أثر هيكل الملكية وخصائص مجلس الإدارة على التحفظ المحاسبي في التقارير المالية دليل من البيئة المصرية. **مجلة المحاسبة والمراجعة**. مج:1. ع.1. ص-ص:1-61 . مصر.

25- المليجي، هشام. (2010). أثر هياكل الملكية المركزة على المحتوى المعلوماتي للتقارير المالية بالتطبيق على الشركات العائلية في مصر. **المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية**. مج:24. ع4. ض-ص: 59-13. حلوان: مصر.

26- ميرفت، العادلي (2017) " منهج محاسبى مقترح لقياس أثر التحفظ المحاسبى فى تبنى معايير التقرير المالى الدولية (IFRS) على خطر المعلومات المحاسبية وانعكاسه على قرا ر الاستثمار". **المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة**. مج:18.ع2. ص-ص:1-81. جامعة الأزهر، كلية التجارة.

27- نويجي، حازم محفوظ محمد. (2018). أثر الخصائص التشغيلية للشركات علي جودة تقاريرها المالية دراسة تطبيقية على الشركات العائلية المقيدة بالبورصة المصرية. **مجلة الفكر المحاسبي**. مج: 22 . ع4. ص-ص: 1441-1501.

28- يوسف، جمال. (2016). قياس جودة التقارير المالية للشركات المساهمة المصرية وأثرها على قرارات المستثمرين. **مجلة الفكر المحاسبي**. مج:20. ع2. ص-ص:1079-1118.

29- يوسف، علي. (2012). أثر محددات هيكل الملكية في تحفظ التقارير المالية- دراسة تطبيقية. **مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية**، مج:28. ع1. ص-ص:235-264.

30- يونس، نجاة،2019، تأثير الإفصاح عن الدخل الشامل الآخر على إدارة الأرباح، دراسة تطبيقية على قطاع البنوك في بورصة الأوراق المالية، **المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة**. مج:49. ع1. ص-ص: 169-214. جامعة عين شمس. كلية التجارة.

ثانياً: المراجع الأجنبية

الكتب

1- Dušan, Andrejcik, , 2017, Value Relevance Of Profit Or Loss And Comprehensive Income In The Slovak Republic , Mres Thesis The Open Universit

2- Gunny, K. (2005). What Are the Consequences of Real Earnings Management.

3- Kubota, K., Suda, K., & Takehara, H. (2006). Reporting of the Current Earnings plus Other Comprehensive Income: Information Content Test of the Japanese Firms and Industries. Citeseer.

4- Paton, W. A., and W. A. Paton, Jr. 1952. Asset Accounting, an Intermediate Course. New York, NY: The Macmillan Compan

5- Philips, J. (2003). Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense, 78 Acer. Rev.

الرسائل العلمية

1- Black, D. E. (2014). Essays on other comprehensive income. Duke University

2- Günther, R. (2015). Value-relevance of other comprehensive income under IFRS. University of St. Gallen, St. Gallen.

3- Habbash, M. (2010). The Effectiveness Of Corporate Governance And External Audit On Constraining Earnings Management Practice In The UK. 351.

4- Hasan, S. B. (2017). The Moderating Effect Of Audit Quality On Audit Committee And Financial Reporting Quality In Malaysia. 115.

5- Hasan, S., Jatiningrum, C., & Ali, M. (2019). The Moderating Effect Of Audit Quality On Audit Commit- tee And Financial Reporting Quality In Malaysia. 22.

6- Indah, S. N. M. (2010). Effect of auditors competence and independence on audit quality (empirical study on KAP auditor in Semarang) http://eprints. Undip.

7- Lequericaonandia, M. B. V. (2001). Alteraciones y manipulaciones de la contabilidad (p. 1)

8- Liu, Z. F. (2010). Shareholder litigation and the information role of accounting conservatism.

9- Wagenhofer, A. (2007). Economic consequences of internet financial reporting. In New Dimensions of Business Reporting and XBRL (pp. 99–123). Springer. Deutscher Universitäts-Verlag

10- Wang, L., & Kallunki, J.-P. (2015). Board gender diversity and accounting conservatism: Evidence from Finland. Master's Thesis, Department of Accounting, University of Oulu.

11- Yunos, R. M. (2011). The effect of ownership concentration, board of directors, audit committee and ethnicity on conservative accounting: Malaysian evidence. Edith Cowan University.

المؤتمرات

1- Bertoni, M., & De Rosa, B. (2005, March). Comprehensive Income, Fair Value, And Conservatism: A Conceptual Framework For Reporting Financial Performance. In 5th International Conference «Economic Integration, Competition And Cooperation», Croatia, Opatija

2- Gioielli, S. P. O., & De Carvalho, A. G. (2008). The dynamics of earnings management in IPOs and the role of venture capital. XXX Meeting of the Brazilian Econometric Society.

3- Henry, D., Bhuiyan, M. D., & Ullah, H. (2013). Real earnings management (REM) and accrual earnings management (AEM) around seasoned equity offerings (SEOs) in Australia and subsequent operating earnings performance. 2013 Financial Markets & Corporate Governance Conference

4- Khan, S. (2011). Volatility and Risk-Relevance of Comprehensive Income. 2012 Financial Markets & Corporate Governance Conference .

5- Li, X., 2010. Accounting conservatism and the cost of capital: international analysis. Working Paper, London Business School.

6- Li, Y. (2011). Accounting Conservatism and the Consequences of Covenant Violations.

7- Mahjoub, I., & Miloudi, A. (2015). Earnings management: A review of literature. Conference: Euro and The European Banking System: Evolutions and Challenges.

8- Simunic, D. A., Kim, J.-B., Stein, M. T., & Yi, C. H. (2007). Voluntary Audit and the Cost of Debt Capital for Privately Held Firms: Korean Evidence. Sauder School of Business Working Paper.

المقالات والدوريات

1- Abarbanell, J., & Lehavy, R. (2003). Can Stock Recommendations Predict Earnings Management and Analysts' Earnings Forecast Errors? **Journal of Accounting Research**, 41(1), 1–31.

2- Abdelraheem, A., et al. (2021)."The effect of information technology on the quality of accounting information." **Accounting** 7.1 191-196.

3- Abdul-Manaf, K. B., Amran, N. A., & Ishak, R. (2016). Audit size and earnings value relevance in Malaysia. International Information Institute (Tokyo**). Information**, 19(7A), 2655..

4- Abdul Rahman, R., & Haniffa, R. M. (2005). The effect of role duality on corporate performance in Malaysia. **Corporate Ownership and Control**, 2(2), 40–47

5- Abdul Wahab, E. A., Gist, W. E., & Nik Abdul Majid, W. Z. (2014). Characteristics of non-audit services and financial restatements in Malaysia. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, 10(3), 225–247. https://doi.org/10.1016/j.jcae.2014.10.001

6- Abdullah Al Momani, M., & Ibrahim Obeidat, M. (2013). Activating the Role of Audit Committees and Boards of Directors in Restricting Earnings Management Practices: A Perspective of Auditors in Jordan**. International Journal of Management and Business Research**, 3(2), 175–190.

7- Abedalqader Al-Thuneibat, A., Tawfiq Ibrahim Al Issa, R., & Ata Baker, R. A. (2011). Do audit tenure and firm size contribute to audit quality? Empirical evidence from Jordan. **Managerial Auditing Journal**, 26(4), 317–334. https://doi.org/10.1108/02686901111124648

8- Abernathy, J. L. (2010). Three essays on audit committees and financial reporting quality. The University of Alabama.

9- Achim, A. M., & Chiş, A. O. (2014). Financial Accounting Quality And Its Defining Characteristics. **Sea: Practical Application Of Science**, *2*(3).

10- Adebiyi, W. K., & Olowookere, J. K. (2016). Ownership structure and the quality of financial reporting: Evidence from Nigerian deposit money banks. **International Journal of Economics**, Commerce and Management, 4(1), 541–552.

11- Adrian-Cosmin, C. (2015). Accounting Information System-Qualitative Characteristics And The Importance Of Accounting Information At Trade Entities. **Annals Of'constantin Brancusi'university Of Targu-Jiu. Economy Series**, *2*(1).

12- Aduda, J., & Ongoro, M. (2020). Working Capital and Earnings Management among Manufacturing Firms: A Review of Literature. **Journal of Finance and Investment Analysis**, 71–97. https://doi.org/10.47260/jfia/935

13- Afify, H. A. E. (2009). Determinants of audit report lag: Does implementing corporate governance have any impact? Empirical evidence from Egypt. **Journal of Applied Accounting Research**.

14- Ahmad, L., Suhara, E., & Ilyas, Y. (2016). The Effect of Audit Quality on Earning Management within Manufacturing Companies Listed on Indonesian Stock Exchange. **Research Journal of Finance and Accounting**, 7.

15- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial Overconfidence and Accounting Conservatism. **Journal of Accounting Research**, 51(1), 1–30. https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00467.x

16- Ahmed, A. S., Billings, B. K., Morton, R. M., & Stanford-Harris, M. (2002). The Role of Accounting Conservatism in Mitigating Bondholder-Shareholder Conflicts over Dividend Policy and in Reducing Debt Costs. **The Accounting Review**, 77(4), 867–890.

17- Ahmed, A. S., Billings, B. K., Stanford, M. H., & Morton, R. M. (2000). Accounting conservatism and cost of debt: An empirical test of efficient contracting. **SSRN Electronic Journal**.

18- Ahmed, A. S., Kilic, E., & Lobo, G. J. (2006). Does recognition versus disclosure matter? Evidence from value-relevance of banks' recognized and disclosed derivative financial instruments. **The Accounting Review**, 81(3), 567–588.

19- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2011). Evidence on the role of accounting conservatism in monitoring managers' investment decisions. **Accounting & Finance**, 51(3), 609-633.

20- Aifuwa, H. O., & Saidu, M. (2020). Audit committee attributes and timeliness of corporate financial reporting in Nigeria. **Accounting and Finance**, 88(2), 115–124.

21- Ajao, O. S., & Oluwadamilola, A. O. (2020). Internal Control Systems and Quality of Financial Reporting in Insurance Industry in Nigeria. **Journal of Finance and Accounting,** 8(5), 212.

22- Ajit, D., Malik, S. A. R. A. T., & Verma, V. K. (2013). Earnings management in India. **SEBI DRG Study**, 1-27.

23- Akhgar, M. O., & Karami, A. (2014). Firm characteristics and financial reporting quality of quoted listed companies in Tehran Stock Exchange. **Journal of Iranian Accounting Review**, 1(4), 1–22.

24- Alasbahi, A. H. M. A., & Ishwara, P. (2021). Qualitative Characteristics As A Reliable Tool For Assessing The Quality Of Accounting Information: An Overview Study. **International Journal Of Research-Granthaalayah**, 9(5), 187–199.

25- Aldeia, S. (2020). Earnings management phenomenon.

26- Al-dhamari, R., & Ku Ismail, K. N. I. (2017). Governance structure, ownership structure and earnings predictability: Malaysian evidence. Al-Dhamari, RA, & Ismail, KNIK (2013). Governance Structure, Ownership Structure and Earnings Predictability: Malaysian Evidence. **Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance**, 9(1), 1–23.

27- Alexander, N., & Hengky, H. (2017a). Factors Affecting Earnings Management in the Indonesian Stock Exchange. **GATR Journal of Finance and Banking Review**, 2(2), 08–14. https://doi.org/10.35609/jfbr.2017.2.2(2(

28- Alhadab, M., Clacher, I., & Keasey, K. (2013). Effects of Audit Quality on Real and Accrual Earnings Management and Subsequent Return Performance: Evidence from IPOs (SSRN Scholarly Paper No. 2225409). **Social Science Research Network**. https://doi.org/10.2139/ssrn.2225409

29- Ali, B., & Kamardin, H. (2018). Real Earnings Management: A Review of Literature and Future Research**. Asian Journal of Finance & Accounting,** 10(1), 440. https://doi.org/10.5296/ajfa.v10i1.13282

30- Alkhatib, K., & Marji, Q. (2012). Audit Reports Timeliness: Empirical Evidence from Jordan. Procedia **- Social and Behavioral Sciences**, 62, 1342–1349. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.229

31- Alrshah, A. M. (2015). An Empirical Analysis of Audited Financial Statements Reliability: Mediating Role of Auditor Quality. International **Journal of Finance and Accounting**, 4(3), 172–179.

32- Alsmady, A. (2018). Ownership Structure and its Endogeneity Effect on the Quality of Financial Reporting**. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences**, 8.

33- AL-Tahat, S. S. Y. (2015). Company Attributes and the Timeliness of Interim Financial Reporting In Jordan. **M Anagement**, 4(3), 12.

34- Al-Thuneibat, A. A., Al-Rehaily, A. S., & Basodan, Y. A. (2015). The impact of internal control requirements on profitability of Saudi shareholding companies. **International Journal of Commerce and Management**.

35- Alves, S. M. G. (2011a). The effect of the board structure on earnings management: Evidence from Portugal. **Journal of Financial Reporting and Accounting**.

36- Alves, S. M. G. (2011b). The effect of the board structure on earnings management: Evidence from Portugal**. Journal of Financial Reporting and Accounting**.

37- Alzoubi, E. S. S. (2018). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 30, 69–84.

38- Amin, A., Lukviarman, N., Suhardjanto, D., & Setiany, E. (2018). Audit committee characteristics and audit-earnings quality: Empirical evidence of the company with concentrated ownership**. Review of Integrative Business and Economics Research**, 7, 18–33.

39- André, P., Filip, A., André, P., Filip, A., & Paugam, L. (2013). Conservatism in Europe.

40- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2004). The Joint Determination of Audit Fees, Non-Audit Fees, and Abnormal Accruals. 55.

41- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2006). The joint determination of audit fees, non-audit fees, and abnormal accruals. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, 27(3), 235–266.

42- Armstrong, C. S., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2010). Chief Executive Officer Equity Incentives and Accounting Irregularities. **Journal of Accounting Research**, 48(2), 225–271. https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00361.x

43- Ashbaugh-Skaife, H., Collins, D. W., Kinney Jr, W. R., & Lafond, R. (2009). The Effect of SOX Internal Control Deficiencies on Firm Risk and Cost of Equity**. Journal of Accounting Research**, 47(1), 1–43.

44- Ayadi, W. M., & Boujelbène, Y. (2014). The relationship between ownership structure and earnings quality in the French context. International **Journal of Accounting and Economics Studies**, 2(2), 80–87.

45- Ayorinde, B., & Oyewo, B. (2015). Audit Tenure, Rotation and Accounting Conservatism: Empirical Evidences from Nigeria. **Journal of Business & Financial Affairs**, 04. https://doi.org/10.4172/2167-0234.1000150

46- Baber, W. R., Kang, S.-H., & Kumar, K. R. (1999). The explanatory power of earnings levels vs. Earnings changes in the context of executive compensation. **The Accounting Review**, 74(4), 459–472.

47- Badertscher, B. A., Burks, J. J., & Easton, P. D. (2014). The market pricing of other-than-temporary impairments. **The Accounting Review**, 89(3), 811–838.

48- Balachandran, S., & Mohanram, P. (2011).Is the decline in the value relevance of accounting driven by increased conservatism? **Review of Accounting Studies**, 16(2), 272–301. https://doi.org/10.1007/s11142-010-9137-0

49- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005a). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness**. Journal of Accounting and Economics**, 39(1), 83–128.

50- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005b). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness**. Journal of Accounting and Economics**, 39(1), 83–128.

51- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005c). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness**. Journal of Accounting and Economics**, 39(1), 83–128.

52- Ball, R., & Shivakumar, L. (2006). The role of accruals in asymmetrically timely gain and loss recognition. **Journal of Accounting Research**, 44(2), 207–242.

53- Ball, R., Kothari, S. P., & Nikolaev, V. V. (2012). On Estimating Conditional Conservatism. **The Accounting Review**, 88(3), 755–787. https://doi.org/10.2308/accr-50371

54- Ball, R., Kothari, S. P., & Nikolaev, V. V. (2013). Econometrics of the Basu asymmetric timeliness coefficient and accounting conservatism. **Journal of Accounting Research**, 51(5), 1071–1097.

55- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. **Journal of Accounting and Economics**, 29(1), 1–51. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4

56- Bamber, L. S., Jiang, J., Petroni, K. R., & Wang, I. Y. (2010). Comprehensive income: Who's afraid of performance reporting? **The Accounting Review**, 85(1), 97–126.

57- Bandyopadhyay, S. P., Chen, C., Huang, A. G., & Jha, R. (2009). Accounting conservatism and the temporal trends in current earnings' ability to predict future cash flows versus future earnings: Evidence on the trade-off between relevance and reliability**. Contemporary Accounting Research, Forthcoming**.

58- Banks, L., Hodgson, A., & Russell, M. (2018). The location of comprehensive income reporting – does it pass the financial analyst revision test? **Accounting Research Journal**, 31(4), 531–550. https://doi.org/10.1108/ARJ-04-2017-0075

59- Bao, M. X., Billett, M. T., Smith, D. B., & Unlu, E. (2020). Does Other Comprehensive Income Volatility Influence Credit Risk and the Cost of Debt? **Contemporary Accounting Research**, 37(1), 457–484.

60- Barako, D. G. (2007). Determinants of voluntary disclosures in Kenyan companies annual reports. **African Journal of Business Management**, 1(5.(

61- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The Greek case**. Managerial Auditing Journal**, 19(3), 440–461.

62- Barker, R. (2004). Reporting financial performance**. Accounting Horizons**, 18(2), 157–172.

63- Barker, R. (2010). On the Definitions of Income, Expenses and Profit in IFRS. **Accounting in Europe**, 7(2), 147–158.

64- Barth, M. E., & Murphy, C. M. (1994). Required financial statement disclosures: Purposes, subject. **Accounting Horizons**, 8(4), 1.

65- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: Another view. **Journal of Accounting and Economics**, 31(1–3), 77–104.

66- Barth, M. E., Elliott, J. A., & Finn, M. W. (1999). Market rewards associated with patterns of increasing earnings. **Journal of Accounting Research**, 37(2), 387–413.

67- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. **Journal of Accounting Research,** 46(3), 467–498

68- Bartov, E. (1993). The Timing of Asset Sales and Earnings Manipulation. **The Accounting Review**, 68(4), 840–855. https://www.jstor.org/stable/248507

69- Bartov, E., & Mohanram, P. (2004). Private Information, Earnings Manipulations, and Executive Stock-Option Exercises. **The Accounting Review**, 79(4), 889–920.

70- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. **Journal of accounting and economics**, 33(2), 173-204.

71- Barua, A., Davidson, L. F., Rama, D. V., & Thiruvadi, S. (2010). CFO Gender and Accruals Quality. **Accounting Horizons**, 24(1), 25–39. https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.1.25

72- Barua, A., Lin, S., & Sbaraglia, A. M. (2010). Earnings Management Using Discontinued Operations. **The Accounting Review**, 85(5), 1485–1509. https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.5.1485

73- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings1. **Journal of Accounting and Economics**, 24(1), 3–37. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00014-1

74- Basu, S. (2005). Discussion of "Conditional and UnconditionalConservatism: Concepts and Modeling". **Review of Accounting** Studies, 10(2–3), 311–321. https://doi.org/10.1007/s11142-005-1533-5

75- Basuony, M. A. K., & Mohamed, E. K. A. (2014). Board composition, ownership concentration, and voluntary internet disclosure by MSM-listed companies. Corporate Board Role Duties and Composition, 10(1), 60–70. https://doi.org/10.22495/cbv10i1art5

76- Baxter, P., & Cotter, J. (2009). Audit committees and earnings quality. **Accounting & Finance**, 49(2), 267–290.

77- Beatty, A., Weber, J., & Yu, J. (2006). 1Conservatism and Debt

78- Beaver, W. H., & Ryan, S. G. (2000). Biases and Lags in Book Value and Their Effects on the Ability of the Book-to-Market Ratio to Predict Book Return on Equity. **Journal of Accounting Research**, 38(1), 127. https://doi.org/10.2307/2672925

79- Beaver, W. H., McNichols, M. F., & Nelson, K. K. (2007). An alternative interpretation of the discontinuity in earnings distributions. **Review of Accounting Studies**, 12(4), 525–556.

80- Beaver. (1989). Economic Income versus Accounting Income, 1(4), 545–553.

81- Behbahani, S., Zare, R., & Farzanfar, F. (2013). Examining The Effect Of Auditing Quality On Nonfinancial Information Disclosure Quality. **Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business** 4(12), 9.

82- Beneish, M. D. (1999). Incentives and Penalties Related to Earnings Overstatements that Violate GAAP. **The Accounting Review**, 74(4), 425–457. https://doi.org/10.2308/accr.1999.74.4.425

83- Beneish, M. D., & Press, E. (1993). Costs of Technical Violation of Accounting-Based Debt Covenants. **The Accounting Review**, 68(2), 233–257.

84- Beneish, M. D., Hopkins, P. E., & Jansen, I. P. (2001). Do Auditor Resignations Convey Private Information About Continuing Audit Clients? (SSRN Scholarly Paper ID 268953). **Social Science Research Network**. https://doi.org/10.2139/ssrn.268953

85- Bennedsenac, M., Kongstedbc, H. C., & Nielsenac, K. M. (2006). The Causal Effect of Board Size in the Performance of Small and Medium-Sized Firms.

86- 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.

87- Beretta, S., & Bozzolan, S. (2004). A framework for the analysis of firm risk communication. **The International Journal of Accounting**, 39(3), 265–288.

88- Berger, A. N. (2003). The economic effects of technological progress: Evidence from the banking industry. **Journal of Money, Credit and Banking**, 141–176.

89- Berndt, E. R., & Morrison, C. J. (1995). High-tech capital formation and economic performance in U.S. manufacturing industries An exploratory analysis. **Journal of Econometrics**, 65(1), 9–43. https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01596-R

90- Berry-Stölzle, T. R., & Xu, J. (2018). Enterprise Risk Management and the Cost of Capital. **Journal of Risk and Insurance**, 85(1), 159–201. https://doi.org/10.1111/jori.12152

91- Biddle, G. C., & Choi, J. H. (2006). Is Comprehensive Income Useful?. **Journal Of Contemporary Accounting & Economics**, 2(1), 1-32

92- Biddle, G. C., & Choi, J.-H. (2006). Is comprehensive income useful? **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, 2(1), 1–32.

93- Biddle, G. C., & Hilary, G. (2006). Accounting quality and firm-level capital investment. **The Accounting Review**, 81(5), 963–982.

94- Black, D. E. (2016). Other comprehensive income: A review and directions for future research. **Accounting & Finance**, 56(1), 9–45. https://doi.org/10.1111/acfi.12186

95- Boulila Taktak, N. (2014). Board characteristics, external auditing quality and earnings management: Evidence from the Tunisian banks. **Journal of Accounting in Emerging Economies**, 4, 79–96. https://doi.org/10.1108/JAEE-10-2011-0046

96- Bradshaw, M. T., & Sloan, R. G. (2002). GAAP versus The Street: An Empirical Assessment of Two Alternative Definitions of Earnings. **Journal of Accounting Research**, 40(1), 41–66. https://doi.org/10.1111/1475-679X.00038

97- Bratten, B., Causholli, M., & Khan, U. (2016). Usefulness of fair values for predicting banks' future earnings: Evidence from other comprehensive income and its components. **Review of Accounting Studies**, 21(1), 280–315.

98- Bromwich, M., Macve, R., & Sunder, S. (2010). Hicksian income in the conceptual framework. Abacus, 46(3), 348–376.

99- Brown, L. D., & Caylor, M. L. (2005). A Temporal Analysis of Quarterly Earnings Thresholds: Propensities and Valuation Consequences. **The Accounting Review**, 80(2), 423–440.

100- Brown, N. C., Pott, C., & Wömpener, A. (2014). The effect of internal control and risk management regulation on earnings quality: Evidence from Germany. **Journal of Accounting and Public Policy**, 33(1), 1–31.

101- Brynjolfsson, E., & Hitt, L. (1996). Paradox Lost? Firm-Level Evidence on the Returns to Information Systems Spending. **Management Science**, 42(4), 541–558. https://doi.org/10.1287/mnsc.42.4.541

102- Brynjolfsson, E., & Hitt, L. M. (2000). Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. **Journal of Economic Perspectives**, 14(4), 23–48.

103- Budi, P., & Khozen, I. (2021). Other Comprehensive Income and Its Tax Implications in Indonesia. **International Journal of Scientific and Research Publications** (IJSRP), Volume 11, 572.

104- Burgstahler, D. C., & Eames, M. J. (2003). Earnings Management to Avoid Losses and Earnings Decreases: Are Analysts Fooled**?*. Contemporary Accounting Research**, 20(2), 253–294. https://doi.org/10.1506/BXXP-RGTD-H0PM-9XAL

105- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. **Journal of Accounting and Economics**, 24(1), 99–126. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7

106- 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. https://doi.org/10.2308/accr-50230

107- Bushman, R. M., & Piotroski, J. D. (2006). Financial reporting incentives for conservative accounting: The influence of legal and political institutions. **Journal of Accounting and Economics**, 107–148.

108- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. **Journal of Accounting and Economics**, 32(1), 237–333. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00027-1

109- Cahan, S. F., Courtenay, S. M., Gronnewoller, P. L., & Upton, D. R. (2000). Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures. **Journal of Business Finance & Accounting**, 27(9–10), 1233–1265. https://doi.org/10.1111/1468-5957.00356

110- Callen, J., Guan, Y. & Qiu, J. (2014): The market for corporate control and accounting conservatism, **Social science research network**, www.ssrn.com, March.

111- Carter, D., Simkins, B., & Simpson, W. (2002). Corporate Governance, Board Diversity, and Firm Performance. **Finance Review**, 38. https://doi.org/10.2139/ssrn.304499

112- Cauwenberge, P. V., & Beelde, I. D. (2007). On The Iasb Comprehensive Income Project: An Analysis Of The Case For Dual Income Display., Abacus-A **Journal Of Accounting Finance And Business Studies** 43(1), 1–26. Https://Doi.Org/10.1111/J.1467-6281.2007.00215.X

113- Chalaki, P., Didar, H., & Riahinezhad, M. (2012). Corporate Governance Attributes and Financial Reporting Quality: **Empirical Evidence** from Iran. 3(15), 7.

114- Chalmers, K., Hay, D., & Khlif, H. (2019). Internal control in accounting research: A review**. Journal of Accounting Literature**, 42, 80–103.

115- Chambers, D., Linsmeier, T. J., Shakespeare, C., & Sougiannis, T. (2007). An evaluation of SFAS No. 130 comprehensive income disclosures. **Review of Accounting Studies**, 12(4), 557–593.

116- Chan, A., Lin, S., & Strong, N. (2009). Accounting conservatism and the cost of equity capital: UK evidence. Managerial Finance, 35, 325–345. https://doi.org/10.1108/03074350910935821

117- Chen, A., & Gong, J. J. (2019). Accounting comparability, financial reporting quality, and the pricing of accruals. **Advances in Accounting**, 45, 100415. https://doi.org/10.1016/j.adiac.2019.03.003

118- Chen, C., Lim, J.-H., & Stratopoulos, T. C. (2012). IT Capability and a Firm's Ability to Recover from Losses: Evidence from the Economic Downturn of the Early 2000s (SSRN Scholarly Paper ID 1326748). **Social Science Research Network**. https://papers.ssrn.com/abstract=1326748

119- Chen, J., Chan, K. C., Dong, W., & Zhang, F. (Frank). (2017). Internal Control and Stock Price Crash Risk: Evidence from China. **European Accounting Review**, 26(1), 125–152.

120- Chen, L. H., Folsom, D. M., Paek, W., & Sami, H. (2013). Accounting Conservatism, Earnings Persistence, and Pricing Multiples on Earnings. **Accounting Horizons**, 28(2), 233–260. https://doi.org/10.2308/acch-50664

121- Chen, Y., Smith, A. L., Cao, J., & Xia, W. (2014). Information technology capability, internal control effectiveness, and audit fees and delays. **Journal of Information Systems**, 28(2), 149–180.

122- Cheung, E., Evans, E., & Wright, S. (2010). An historical review of quality in financial reporting in Australia. **Pacific Accounting Review**, 22(2), 147–169. https://doi.org/10.1108/01140581011074520

123- Cho, J., & Choi, W.-W. (2016). Accounting conservatism and firms' investment decisions. **Journal of Applied Business Research** (JABR), 32(4), 1223–1236.

124- Cho, M., & Chung, K.-H. (2016). The effect of commercial banks' internal control weaknesses on loan loss reserves and provisions. **Journal of ContemporaryAccounting&Economics**,12(1),61–72.

125- Christensen, J. (2010). Conceptual frameworks of accounting from an information perspective. **Accounting and Business Research**, 40(3), 287–299. https://doi.org/10.1080/00014788.2010.9663403

126- Christensen, J., & Demski, J. S. (2007). Anticipatory Reporting Standards. **Accounting Horizons**, 21(4), 351–370.

127- Cohen, D. A., & Dey, A. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. **The accounting review,** 83(3), 757-787

128- Commerford, B. P., Hatfield, R. C., & Houston, R. W. (2018). The effect of real earnings management on auditor scrutiny of management's other financial reporting decisions. **The Accounting Review**, 93(5), 145–163.

129- Coombes, P., & Wong, S.-Y. (2004). Chairman and CEO-one job or two? **McKinsey Quarterly**, 2, 42–47.

130- Coulton, J., Taylor, S. J., & Taylor, S. L. (2005). Is' Benchmark Beating'by Australian Firms Evidence of Earnings Management? **Accounting and Finance**, 45(4), 553–576.

131- Craig, R., & Diga, J. (1998). Corporate Accounting Disclosure in ASEAN. **Journal of International Financial Management and Accounting**, 9(3), 246–274. https://doi.org/10.1111/1467-646X.00039

132- Crandell, W. T. (1935). Income and its Measurement. **Accounting Review,** 380–400.

133- Cui, L., Kent, P., Kim, S., & Li, S. (2021). Accounting conservatism and firm performance during the COVID-19 pandemic. **Accounting & Finance**, 61(4), 5543–5579. https://doi.org/10.1111/acfi.12767

134- Cuong, N. T., & Ly, D. (2017). Measuring and Assessing the Quality of Information on the Annual Reports: The Case of Seafood's Companies Listed on the Vietnam Stock Market. **International Research Journal of Finance and Economics**, 160.

135- Curtis, A., Li, V., & Patrick, P. H. (2021). The use of adjusted earnings in performance evaluation**. Review of Accounting Studies**, 1–33.

136- Dastgir, M., & Velashani, A. S. (2008). Comprehensive Income and net income as measures of firm performance: Some evidence for scale effect**. European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences**, 12(1), 123-133

137- Davidson, R., Goodwin-Stewart, J., & Kent, P. (2005). Internal governance structures and earnings management. **Accounting & Finance**, 45(2), 241–267.

138- De Cristofaro, T., & Falzago, B. (2014). What trend for Comprehensive Income Presentation? Evidence from Italy**. International Journal of Accounting and Taxation, 2(3),** 17–40.

139- Deangelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. Journal of Accounting and Economics, 183–199.

140- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders**. The Accounting Review**, 61(3), 400–420. https://www.jstor.org/stable/247149

141- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting Horizons**, 14(2), 235–250.

142- Dechow, P. M., Richardson, S. A., & Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. **Review of Accounting Studies**, 8(2), 355–384.

143- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & work(s):, A. P. S. R. (1995). Detecting Earnings Management. **The Accounting Review**, 70(2), 193–225. http://www.jstor.org/stable/248303

144- Dechow, Patricia M., and Douglas J. Skinner. "Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators**." Accounting horizons** 14.2 (2000): 235-250.

145- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. **Journal of Accounting and Economics**, 50(2–3), 344–401. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001

146- Dechow, P., Richardson, S., & Tuna, I. (2003). Why Are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management **Explanation. Review of Accounting Studies**, 8. https://doi.org/10.1023/A:1024481916719

147- DeFond, M., Hu, J., Hung, M., & Li, S. (2020). The effect of fair value accounting on the performance evaluation role of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, 70(2–3), 101341.

148- Dehning, B., & Ratliff, P. A. (2004). Comprehensive income: Evidence on the effectiveness of FAS 130. **The Journal of American Academy of Business**, 4(1/2), 228–232.

149- Deol, H., & Nazari, J. A. (2013). The Decision Usefulness of Comprehensive Income Reporting in Canada. **SSRN Electronic Journal.** https://doi.org/10.2139/ssrn.2198742

150- Desoky, A. M., & Mousa, G. A. (2014). The value relevance and predictability of IFRS accounting information: The case of GCC stock markets. International **Journal of Accounting and Financial Reporting**, 4(2), 215.

151- Di Narzo, A. F., Freo, M., & Mattei, M. M. (2010). Improving the power of accrual models in Europe: The mixture approach. Electronic Copy Available on **Social Science Network Research** Website, 1–51.

152- Dichev, I. D., & Skinner, D. J. (2002a). Large–sample evidence on the debt covenant hypothesis**. Journal of Accounting Research**, 40(4), 1091–1123.

153- Dichev, I. D., & Skinner, D. J. (2002b). Large–sample evidence on the debt covenant hypothesis. **Journal of Accounting Research**, 40(4), 1091–1123.

154- Dietrich, J. R., Muller, K. A., & Riedl, E. J. (2007). Asymmetric timeliness tests of accounting conservatism. **Review of Accounting Studies,** 12(1), 95–124. https://doi.org/10.1007/s11142-006-9023-y

155- Diewert, W. E. (2005). The Measurement of Business Capital, Income and Performance. 142.

156- Donelson, D. C., Ege, M. S., & McInnis, J. M. (2017). Internal control weaknesses and financial reporting fraud. Auditing**: A Journal of Practice & Theory,** 36(3), 45–69.

157- Dong, M., Ryan, S., & Zhang, X.-J. (2014). Preserving amortized costs within a fair-value-accounting framework: Reclassification of gains and losses on available-for-sale securities upon realization**. Review of Accounting Studies,** 19(1), 242–280. https://doi.org/10.1007/s11142-013-9246-7

158- Dorantes, C.-A., Li, C., Peters, G. F., & Richardson, V. J. (2013). The effect of enterprise systems implementation on the firm information environment. **Contemporary Accounting Research**, 30(4), 1427–1461.

159- Dow, K. E., Watson, M. W., & Shea, V. J. (2017). Riding the waves of technology through the decades: The relation between industry-level information technology intensity and the cost of equity capital**. International Journal of Accounting Information Systems**, 25, 18–28.

160- DuCharme, L., Malatesta, P. H., & Sefcik, S. E. (2002). Earnings Management, Stock Issues, and Shareholder Lawsuits.

161- Durtschi, C., & Easton, P. (2005). Earnings Management? The Shapes of the Frequency Distributions of Earnings Metrics Are Not Evidence Ipso Facto. **Journal of Accounting Research**, 43(4), 557–592.

162- Dutta, S., & Gigler, F. (2002). The Effect of Earnings Forecasts on Earnings Management. **Journal of Accounting Research**, 40(3), 631–655. https://doi.org/10.1111/1475-679X.00065

163- Dutta, S., & Patatoukas, P. N. (2016). Identifying Conditional Conservatism in Financial Accounting Data: **Theory and Evidence. The Accounting Review**, 92(4), 191–216. https://doi.org/10.2308/accr-51640

164- Dwi Lusi Tyasing Swastika, D. L. T. S. (2013). Corporate Governance, Firm Size, and Earning Management: Evidence in Indonesia Stock Exchange. IOSR **Journal of Business and Management**, 10(4), 77–82. https://doi.org/10.9790/487X-1047782

165- Easley, D., & O'hara, M. (2004). Information and the cost of capital. The **Journal of Finance**, 59(4), 1553–1583.

166- Echobu, J., Okika, N., & Mailafia, L. (2017). Determinants of Financial Reporting Quality: Evidence from Listed Agriculture and Natural Resources Firms in Nigeria. International **Journal of Accounting Research**, 3, 20–31. https://doi.org/10.12816/0041759

167- Elsiddig Ahmed, I. (2020). The qualitative characteristics of accounting information, earnings quality, and Islamic banking performance: Evidence from the gulf banking sector. **International Journal of Financial Studies**, 8(2), 30.

168- Ernstberger, J. (2008). The value relevance of comprehensive income under IFRS and US GAAP: Empirical evidence from Germany. **International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation**, 5(1), 1–29. https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2008.020191

169- Ertuğrul , Melik, 2020, Is Other Comprehensive Income A Form Of Real Income? Evidence From The Value Relevance Analysis**, International Journal Of Contemporary Economics And Administrative Sciences**, Volume: 10, Issue: 1, Year: Pp. 151-172.

170- Espahbodi, H., Espahbodi, P., Rezaee, Z., & Tehranian, H. (2002). Stock price reaction and value relevance of recognition versus disclosure: The case of stock-based compensation**. Journal of Accounting and Economics**, 33(3), 343–373.

171- Ettredge, M. L., Huang, Y., & Zhang, W. (2016). Conservative reporting and securities class action lawsuits. **Accounting Horizons**, 30(1), 93–118.

172- Ettredge, M., Fuerherm, E. E., & Li, C. (2014). Fee pressure and audit quality. **Accounting, Organizations and Society**, 39(4), 247–263. https://doi.org/10.1016/j.aos.2014.04.002

173- Fahad, N., Ma, N., & Scott, T. (2020). The consequences of discount rate selection for defined benefit liabilities**. Journal of Contemporary Accounting & Economics**, 16(1), 100184. https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100184

174- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. **The Journal of Law and Economics**, 26(2), 301–325.

175- Feltham, G. A., & Ohlson, J. A. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. **Contemporary Accounting Research**, 11(2), 689–731.

176- Feltham, G. A., & Ohlson, J. A. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. **Contemporary accounting research**, 11(2), 689-

177- 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**, 17(1), 2–23.

178- Fernández, F., Cornejo-Saavedra, E., & Vogel, G. (2015). La Polar: Manipulación de los Estados Financieros, Fraude e Impacto. (pp. 163–192.(

179- Fetter, F. A. (1907). The nature of capital and income. **Journal of Political Economy**, 15(3), 129–148.

180- Firescu, V. (2015). Comprehensive Income, a New Dimension in Performance Measurement and Reporting**. Procedia Economics and Finance**, 20, 218–223. https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00068-4

181- Firth, M., Fung, P. M. Y., & Rui, O. M. (2007). Ownership, two-tier board structure, and the informativeness of earnings – Evidence from China. **Journal of Accounting and Public Policy**, 26(4), 463–496.

182- Fox, A., Grinyer, J., & Russell, A. (2003a). Incompatible theoretical bases underlying accounting standards. **Journal of International Accounting**, Auditing and Taxation, 12(2), 169–184.

183- Fox, A., Grinyer, J., & Russell, A. (2003b). Incompatible theoretical bases underlying accounting standards. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation,** 12(2), 169–184.

184- Francis, J. R., & Yu, M. D. (2009). Big 4 Office Size and Audit Quality. **The Accounting Review**, 84(5), 1521–1552.

185- Francis, J., & Schipper, K. (1999). Have financial statements lost their relevance? **Journal of Accounting Research**, 37(2), 319–352.

186- Franz, D. R., Hassabelnaby, H. R., & Lobo, G. J. (2014). Impact of Proximity to Debt Covenant Violation on Earnings Management. **Review of Accounting Studies**, 19.(1)

187- Fredriksson, A. (2008). The pricing of reporting conservatism in private firm loan contracts. Turku School of Economics.

188- Fung, M. K. (2017). Fraudulent financial reporting and technological capability in the information technology sector: A resource-based perspective. **Journal of Business Ethics**, 1-13

189- Galassi, G. (2020). Economic income, historical costing income and conservatism. An integrated approach. De Computis - **Revista Española de Historia de La Contabilidad,** 17(2), Article 2.

190- Ganesan, Y., Narayanan, R., Haron, H., & Pitchay, A. A. (2019). Does Audit Fees and Non-Audit Fees Matters in Audit Quality? KnE Social Sciences, 1074–1083. https://doi.org/10.18502/kss.v3i22.5112

191- Gao, P. (2013). A measurement approach to conservatism and earnings management. **Journal of accounting and economics**, 55(2-3), 251-268

192- Gao, X., & Jia, Y. (2017). The role of internal control in the equity issue market: Evidence from seasoned equity offerings. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, 32(3), 303–328.

193- García Lara, J. M., García Osma, B., & Penalva, F. (2016). Accounting conservatism and firm investment efficiency. **Journal of Accounting and Economics**, 61(1), 221–238. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.07.003

194- García Lara, J. M., García Osma, B., & Penalva, F. (2020a). Conditional conservatism and the limits to earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, 39(4).

195- García Lara, J. M., García Osma, B., & Penalva, F. (2020b). Conditional conservatism and the limits to earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, 39(4), 106738.

196- Gigler, F., Kanodia, C., Sapra, H., & Venugopalan, R. (2009). Accounting conservatism and the efficiency of debt contracts. **Journal of Accounting Research,** 47(3), 767–797.

197- Givoly, D., & Hayn, C. (2000a). The changing time-series properties of earnings, cash flows and accruals: Has financial reporting become more conservative? **Journal of Accounting and Economics**, 29(3), 287–320.

198- Givoly, D., & Hayn, C. (2000b). The changing time-series properties of earnings, cash #ows and accruals: Has "nancial reporting become more conservative?&. **Journal of Accounting and Economics**, 18.

199- Givoly, D., Hayn, C., & Natarajan, A. (2006). Measuring Reporting Conservatism. 58.

200- Gjoni-Karameta, A., Fejzaj, E., Mlouk, A., & Sila, K. (2021). Qualitative Characteristics of Financial Reporting: An Evaluation According to the Albanian Users' Perception. **Academic Journal of Interdisciplinary Studies**, 10(6), 35–35.

201- Glover, J. C., & Lin, H. H. (2018). Accounting Conservatism and Incentives: Intertemporal Considerations. **The Accounting Review**, 93(6), 181–201. https://doi.org/10.2308/accr-52107

202- Góis, C. G. (2009). Financial reporting quality and corporate governance: The Portuguese companies evidence. Proceedings of the 32nd Annual Congress **European Accounting Association** (79C), 1–25.

203- Goncharov, I., & Hodgson, A. (2011). Measuring and Reporting Income in Europe. **Journal of International Accounting Research**, 10(1), 27–59. https://doi.org/10.2308/jiar.2011.10.1.27

204- Goncharov, I., & Hodgson, A. (2011). Measuring And Reporting Income In Europe**. Journal Of International Accounting Research**, 10(1), 27

205- 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.

206- Grant, G. H., Miller, K. C., & Alali, F. (2008). The effect of IT controls on financial reporting. **Managerial Auditing Journal**.

207- Gray, R. P., & Clarke, F. L. (2004). A Methodology for Calculating the Allowance for Loan Losses in Commercial Banks. **Abacus**, 40(3), 321–341. https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2004.00161.x

208- Grinyer, J. R. (1985). Earned Economic Income-A Theory for Matching. **Abacus**, 21(2), 130–148. https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1985.tb00116.x

209- Guay, W., & Verrecchia, R. (2006). Discussion of an economic framework for conservative accounting and Bushman and Piotroski (2006). **Journal of Accounting and Economics**, 42(1–2), 149–165. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.03.003

210- Guidara, A., Achek, I., & Dammak, S. (2016). Internal Control Weaknesses, Family Ownership and the Cost of Debt: Evidence from the Tunisian Stock Exchange. **Journal of African Business**, 17(2), 148–166.

211- Gul, F. A. A., Leung, S., & Srinidhi, B. (2000). The Effect of Investment Opportunity Set and Debt Level on Earnings-Returns Relationship and the Pricing of Discretionary Accruals**. SSRN Electronic Journal**.

212- Gunawan, I. K., Darmawan, N. A. S., SE, A., & Purnamawati, I. G. A. (2015). Pengaruh ukuran perusahaan, profitabilitas, dan leverage terhadap manajemen laba

pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). **JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha**, 3(1).

213- Ha, H. T. V., Hung, D. N., & Phuong, N. T. T. (2018). The study of factors affecting the timeliness of financial reports: The experiments on listed companies in Vietnam**. Asian Economic and Financial Review**, 8(2), 294–307.

214- Hamdan, A. M., Abzakh, M. H., & Al-Ataibi, M. H. (2011). Factors Influencing the Level of Accounting Conservatism in the Financial Statements. **International Business Research**, 4(3), p145.

215- Han, S. (sam. (2004). Ownership Structure and Quality of Financial Reporting.

216- Harrowell, J. R. (1967). Financial reporting. **The Chartered Accountant in Australia**, 38, 402–407.

217- Hasan, S., Kassim, A. A. M., & Hamid, M. A. A. (2020). The Impact Of Audit Quality, Audit Committee And Financial Reporting Quality: Evidence From Malaysia. **International Journal of Economics and Financial** Issues, 10(5), 272–281. https://doi.org/10.32479/ijefi.10136

218- −Hassan, S and A. Bello . 2013. firm characteristics and financial reporting quality of listed manufacturing firms in Nigeria . **International Journal of Accounting, Banking and Managemen**t, 1(6) : 47 – 63.

219- Hassan, S. U. (2013). Financial Reporting Quality, Does Monitoring Characteristics Matter? An Empirical Analysis of Nigerian Manufacturing Sector. **The Business & Management Review**, 3(2), 147.

220- Hassan, S. U., & Ahmed, A. (2012). Corporate governance, earnings management and financial performance: A case of Nigerian manufacturing firms. **American International Journal of Contemporary Research**, 2(7), 214–226.

221- Hassan, S. U., & Farouk, M. A. (2014a). Firm attributes and earnings quality of listed oil and gas companies in Nigeria. **Review of Contemporary Business Research**, 3(1), 99–114.

222- Hassan, S. U., & Farouk, M. A. (2014b). Firm attributes and earnings quality of listed oil and gas companies in Nigeria. **Review of Contemporary Business Research**, 3(1), 99–114.

223- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions**.". Journal of Accounting and Economics**, 85–107.

224- 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.

225- Heidarpoor, F., Rafiee, S., & Rafiee, S. (2014). Drivers of Earnings Management: The Profit and Loss before Earning Management. International **Journal of Accounting and Financial Reporting**, 4, 23. https://doi.org/10.5296/ijafr.v4i2.5674

226- Hellman, N. (2008). Accounting conservatism under IFRS. **Accounting in Europe**, 5(2), 71–100.

227- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (1992). Accounting Theory, 5th. Edn (Homewood and Boston: Richard D. Irwin.

228- Heninger, W. G., Johnson, E. N., & Kuhn, J. R. (2018). The association between IT material weaknesses and earnings management. **Journal of Information Systems**, 32(3), 53–64.

229- Heo, K., & Pae, J. (2021). Pension Funding Regulations and Actuarial Gains and Losses. **Australian Accounting Review**, 31(1), 35–50.

230- Heo, K., Chu, J., Kim, J. J.-Y., & Pae, J. (2020). Pension liabilities and conservative financial reporting*. **Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics**, 27(6), 649–666. https://doi.org/10.1080/16081625.2019.1584757

231- Hepworth, S. R. (1953). Smoothing periodic income. The Accounting Review, 28(1), 32–39.

232- Herath, S., & Albarqi, N. (2017). Financial Reporting Quality: A Literature Review. **Journal of Business Management and Commerce**, Vol. 2, . 1-14.

233- Herrmann, D., Inoue, T., & Thomas, W. B. (2003). The Sale of Assets to Manage Earnings in Japan**. Journal of Accounting Research**, 41(1), 89–108. https://doi.org/10.1111/1475-679X.00097

234- Hicks, J. (1938). Value and capital: **An inquiry into some fundamental principles of economic theory** (2. ed., reprint). Clarendon Press.

235- Hidayat, A. A., & Utama, S. (2017). Board Characteristics and Firm Performance: Evidence from Indonesia. **International Research Journal Of Business Studies**, 8(3), Article 3. https://doi.org/10.21632/irjbs.8.3.1146

236- Hirst, D. E., & Hopkins, P. E. (1998). Comprehensive income reporting and analysts' valuation judgments**. Journal of Accounting Research**, 36, 47–75.

237- Hirst, D. E., Hopkins, P. E., & Wahlen, J. M. (2004). Fair values, income measurement, and bank analysts' risk and valuation judgments. **The Accounting Review**, 79(2), 453–472.

238- Ho, S. S. M., Li, A. Y., Tam, K., & Zhang, F. (2015). CEO Gender, Ethical Leadership, and Accounting Conservatism. **Journal of Business Ethics,** 127(2), 351–370. https://doi.org/10.1007/s10551-013-2044-0

239- Hoang, T. C. (2014). Board diversity, earnings quality and corporate social disclosure: Evidence from Vietnamese listed firms. 262.

240- Hoitash, R., Markelevich, A., & Barragato, C. A. (2007). Auditor fees and audit quality. Managerial Auditing Journal.

241- Holthausen, R. W., & Watts, R. L. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. **Journal of Accounting and Economics**, 31(1), 3–75. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00029-5

242- Hsu, A. W., Wu, C.-F., & Lin, J.-C. (2013). Factors in managing actuarial assumptions for pension fair value: Implications for IAS 19. **Review of Pacific Basin Financial Markets and Policie**s, 16(01), 1350002.

243- Hu, J., Li, A. Y., & Zhang, F. (Frank). (2014). Does accounting conservatism improve the corporate information environment? **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation,** 23(1), 32–43. https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2014.02.003

244- Hu, N., Qi, B., Tian, G., Yao, L., & Zeng, Z. (2013). The impact of ineffective internal control on the value relevance of accounting information. Asia-Pacific **Journal of Accounting & Economics**, 20(3), 334–347. https://doi.org/10.1080/16081625.2013.765026

245- Huang, F., Li, H., & Wang, T. (2018). Information technology capability, management forecast accuracy, and analyst forecast revisions. **Accounting Horizons**, 32(3), 49–70.

246- Huang, H.-W., Rose-Green, E., & Lee, C.-C. (2012). CEO age and financial reporting quality. **Accounting Horizons**, 26(4), 725–740.

247- Huang, S., Roychowdhury, S., & Sletten, E. (2019). Does Litigation Deter or Encourage Real Earnings Management? **The Accounting Review**, 95(3), 251–278. https://doi.org/10.2308/accr-52589

248- Hui, K. W., Klasa, S., & Yeung, P. E. (2012). Corporate suppliers and customers and accounting conservatism. **Journal of Accounting and Economics**, 53(1–2), 115–135. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.11.007

249- Hunton, J. E., Libby, R., & Mazza, C. L. (2006). Financial Reporting Transparency And Earnings Management (Retracted). **The Accounting Review,** 81(1), 135-157

250- Iatridis, G. (2010). International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. **International Review of Financial Analysis,** 19(3), 193–204. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2010.02.004

251- Ilaboya, J. O., & Lodikero, O. (2017). Board independence and financial statement fraud: A moderating effect of female gender diversity. **Accounting and Taxation Review**, 1(1), 196–221.

252- Iriyadi, I. (2019a). Prevention of Earnings Management through Audit Committee and Audit Quality in the Award-Winning and Non-Winning Companies**. Journal of Accounting Research, Organization and Economics**, 2(2), 155–169.

253- Isenmila, P. A., & Afensimi, E. (2012). Earnings management and ownership structure: Evidence from Nigeria. **Research Journal of Finance and Accounting**, 3(7), 24-36

254- Jackson, A. B., Moldrich, M., & Roebuck, P. (2008). Mandatory audit firm rotation and audit quality. **Managerial Auditing Journal**, 23(5), 420–437. https://econpapers.repec.org/article/ememajpps/v_3a23_3ay_3a2008_3ai_3a5_3ap_3a420-437.htm

255- Jackson, S. B., & Wilcox, W. E. (2000). Do managers grant sales price reductions to avoid losses and declines in earnings and sales? **Quarterly Journal of Business and Economics**, 39(4), 3–21.

256- JACKSON, S., & Liu, X. (2010). The Allowance for Uncollectible Accounts, Conservatism, and Earnings Management. **Journal of Accounting Research**, 48, 565–601. https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00364.x

257- Jacob, A., Suleiman, M., Ebbo, I., & Bamanga, B. (2020). Impact of Ownership Structure Mechanisms on Reported Earnings Quality of Quoted Consumer Goods Companies in Nigeria. **Islamic University Multidisciplinary Journal. IUMJ**, vol. 7 (4).

258- Jacob, J., & Jorgensen, B. N. (2007). Earnings management and accounting income aggregation. **Journal of Accounting and Economics**, 43(2–3), 369–390.

259- Jaffar, R., Jamaludin, S., & Rahman, M. R. C. A. (2007). Determinant factors affecting quality of reporting in annual report of Malaysian companies. **Management & Accounting Review (MAR**), 6(2), 19–42.

260- Järvinen, T., & Myllymäki, E. R. (2016). Real Earnings Management Before And After Reporting Sox 404 Material Weaknesses. **Accounting Horizons**, 30(1), 119–141. Https://Doi.Org/10.2308/Acch-51310

261- Jatiningrum, C., Fauzi, Irviani, R., Mujiyati, & Hasan, S. (2020). An Investigation On The Effect Of Audit Committee On Financial Reporting Quality In Pre And Post Ifrs Adoption: Evidence From Malaysian Companies. **Humanities & Social Sciences Reviews**, 8(2), 25–35.

262- Jaweher, Bahloul , 2013, Quality Of Net Income Vs. Total Comprehensive Income In The Context Of IAS/IFRS Regulation ; International **Journal Of Finance & Accounting Studies** ,(Vol. 1 No. 2.(

263- Jayaraman, S., & Shivakumar, L. (2011). Agency-Based Demand for Conservatism: Evidence from State Adoption of Antitakeover Laws. **Review of Accounting Studies**, 18. https://doi.org/10.1007/s11142-012-9205-8

264- Jenkins, D. S., & Velury, U. (2008). Does auditor tenure influence the reporting of conservative earnings? **Journal of Accounting and Public Policy**, 27(2), 115–132. https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.01.005

265- Ji, X., Lu, W., & Qu, W. (2016). Internal control weakness and accounting conservatism in China. **Managerial Auditing Journal**.

266- Jianu, I., Jianu, I., & Gusatu, I. (2012). Profit and loss account or comprehensive income Statement: Which is the best. **International Journal of Business and Management Studies**, 1(3), 179–188.

267- Jo, , H., Kim, Y. H., & Kim, Y. (2004). Earnings Management And Ceo Cash Compensation. **International Journal Of Finance**, 16(4).

268- Johl, S., Johl, S., & Cooper, B. (2015). Board Characteristics and Firm Performance: Evidence from Malaysian Public Listed Firms. **Journal of Economics, Business and Management**, 3, 239–243.

269- Jonas, G. J., & Blanchet, J. (2000). Assessing quality of financial reporting. **Accounting Horizons**, 14(3), 353.

270- Jordan, C. E., & Clark, S. J. (2002). Comprehensive income: How is it being reported and what are its effects? **Journal of Applied Business Research (JABR)**, 18(2.(

271- Jr, J., Ahuja, M., & Mueller, J. (2013). An examination of the relationship of IT control weakness to company financial performance and health. **International Journal**

of Accounting and Information Management, 21. https://doi.org/10.1108/IJAIM-12-2011-0042

272- K. Johl, S., Kaur Johl, S., Subramaniam, N., & Cooper, B. (2013). Internal audit function, board quality and financial reporting quality: Evidence from Malaysia. **Managerial Auditing Journa**l, 28(9), 780–814. https://doi.org/10.1108/MAJ-06-2013-0886

273- Kabir, M. H., & Laswad, F. (2011). Properties of net income and total comprehensive income: New Zealand evidence**. Accounting Research Journal**.

274- Kamolsakulchai, M. (2015). The Impact of the Audit Committee effectiveness and audit quality on financial reporting quality of listed company in stocks exchange of Thailand. **Review of Integrative Business and Economics Research**, 4(2), 328.

275- Kanagaretnam, K., Mathieu, R., & Shehata, M. (2009). Usefulness of comprehensive income reporting in Canada. **Journal of Accounting and Public Policy**, 28(4), 349–365.

276- Kankanamage, C. A. (2015). The Relationship between Board Characteristics and Earnings Management: Evidence from Sri Lankan Listed Companies**. Kelaniya Journal of Management**, Vol. 4 No. 2.

277- Karami, G., & Hajiazimi, F. (2013). Value Relevance of Conditional Conservatism and the Role of Disclosure: Empirical Evidence from Iran. **International Business Research**, 6(3), 66.

278- Kargin, S. (2013). The Impact of IFRS on the Value Relevance of Accounting Information: Evidence from Turkish Firms. **International Journal of Economics and Finance**, 5. https://doi.org/10.5539/ijef.v5n4p71

279- Karim, A. J., & Hamdan, A. M. (2011). Evaluate The Impact Of Contemporary Information Systems And The Internet On Improving Banking Performance. **Research Journal of Economics**, Business and ICT, 2.

280- Katherine, S. (1989). Commentary on earnings management**. Accounting** Horizons, 3(4), 91–102.

281- Kazemi, H., Hemmati, H., & Faridvand, R. (2011). Investigating the relationship between conservatism accounting and earnings attributes. **World Applied Sciences Journal**, 12(9), 1385-1396.

282- Kemebradikemor Embele, H. O. A. (2019). Board Characteristics and Financial Reporting Quality**. Journal of Accounting and Financial Management ISSN**, 5(1).

283- Khan, M., & Watts, R. L. (2009). Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism. **Journal of Accounting and Economics**, 48(2–3), 132–150. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.08.002

284- Khodayar-e-Yeganeh, S., Kangarlouei, S. J., & Motavassel, M. (2012). The investigation of the impact of auditor tenure and audit firm size on accounting conservatism in financial reporting of firms listed in Tehran Stock Exchange (TSE). **International Journal of Finance and Accounting**, 1(3), 38–44.

285- Kim, B. H., & Pevzner, M. (2010). Conditional accounting conservatism and future negative surprises: An empirical investigation. **Journal of Accounting and Public Policy**, 29(4), 311–329.

286- Kim, J. H. (2017). Value relevance of other comprehensive income after accounting standards update 2011-05. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**, 21(3), 1–13.

287- Kim, J.-B., Song, B. Y., & Stratopoulos, T. C. (2018). Does Information Technology Reputation Affect Bank Loan Terms**? The Accounting Review**, 93(3), 185–211. https://doi.org/10.2308/accr-51927

288- Kim, Y., & Park, M. S. (2014). Real activities manipulation and auditors' client-retention decisions. **The Accounting Review**, 89(1), 367–401.

289- Kinney, W. R., & Libby, R. (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management: Discussion. **The Accounting Review**, 77, 107–114.

290- Klai, N., & Omri, A. (2011). Corporate governance and financial reporting quality: The case of Tunisian firms. **International Business Research**, 4(1), 158–166.

291- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management**. Journal of Accounting and Economics**, 33(3), 375–400.

292- Kothari, S. P., Leone, A. J., Wasley, C. E., Zimmerman, J., Kothari, S. P., & Andersen, A. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**, 163–197.

293- Kozak, S. (2005). The role of information technology in the profit and cost efficiency improvements of the banking sector. **Journal of Academy of Business and Economics**, 2(1), 34–38.

294- Kramer, S. T., Georgakopoulos, G., Sotiropoulos, I., & Vasileiou, K. Z. (2011). Audit firm rotation, audit firm tenure and earnings conservatism. **International Journal of Business and Management**, 6(8), 44.

295- Kravet, T. D. (2014). Accounting conservatism and managerial risk-taking: Corporate acquisitions. **Journal of Accounting and Economics**, 57(2), 218–240. https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.04.003

296- Krismiaji, K. (2021). Audit Quality Characteristics and Accounting Conservatism: Empirical Study in Indonesian Company. ATESTASI : **Jurnal Ilmiah Akuntansi**, 4(2), Article 2. https://doi.org/10.33096/atestasi.v4i2.605

297- Kythreotis, A. (2014). Measurement of financial reporting quality based on IFRS conceptual framework's fundamental qualitative characteristics. **European Journal of Accounting, Finance & Business**, 2(3), 4–29.

298- LaFond, R., & Watts, R. L. (2008). The Information Role of Conservatism. **The Accounting Review**, 83(2), 447–478.

299- Lai, S.-C., Lin, Y.-S., Lin, Y.-H., & Huang, H.-W. (2015). XBRL adoption and cost of debt. **International Journal of Accounting & Information Management**.

300- Lee, J. (2010). The role of accounting conservatism in firms' financial decisions. **Available at SSRN 1718494**.

301- Lee, J. E. (2016). Audit quality and accrual reliability: Evidence from the Korean Stock Market. **Journal of Applied Business Research** (JABR), 32(3), 777–790.

302- Leftwich, R. (1983). Accounting information in private markets: Evidence from private lending agreements**. Accounting Review**, 23–42.

303- Leuz, C. (2001). Comment and discussion. **Brookings-Wharton Papers on Financial Services**, 2001(1), 170–178.

304- LEV, B. (1989). On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research**. Journal of Accounting Research**, 27.

305- Lev, B., & Zarowin, P. (1999). The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them. **Journal of Accounting Research**, 37(2), 353–385. https://doi.org/10.2307/2491413

306- Leventis, S., Dimitropoulos, P., & Owusu-Ansah, S. (2013). Corporate Governance and Accounting Conservatism: Evidence from the Banking Industry. **Corporate Governance: An International Review**, 21(3), 264–286. https://doi.org/10.1111/corg.12015

307- Li, J. (2013). Accounting conservatism and debt contracts: Efficient liquidation and covenant renegotiation. **Contemporary Accounting Research**, 30(3), 1082–1098.

308- Li, N. (2010). Negotiated Measurement Rules in Debt Contracts. **Journal of Accounting Research**, 48(5), 1103–1144. https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2010.00386.x

309- Lin Wang And Rong Men, 2012, "Impacts Of Other Comprehensive Income Disclosure On Earnings Management", **Business Review International,** Vol. 3, No. 1, PP. 93-101

310- Lin, B., Lu, R., & Zhang, T. (2012). Tax-Induced Earnings Management in Emerging Markets: Evidence from China. **Journal of the American Taxation Association**, 34(2), 19–44. https://doi.org/10.2308/atax-10236

311- Lin, J. W., Li, J. F., & Yang, J. S. (2006). The effect of audit committee performance on earnings quality. **Managerial Auditing Journal**. https://doi.org/10.1108/02686900610705019

312- Lin, W., & Rong, M. (2012). Impacts of other comprehensive income disclosure on earnings management. **Nankai Business Review International**.

313- Lin, Y.-F. (2005). Corporate Governance, Leadership Structure and CEO Compensation: Evidence from Taiwan. Corporate Governance: **An International Review**, 13(6), 824–835. https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2005.00473.x

314- Ljubicic, M. (2010). Earnings Management and Accounting Choice: Expected Return on Pension Plan Assets under IAS 19-Empirical Evidence from Germany. **Proceedings of the Northeast Business & Economics Association**.

315- Louis, H. (2003). The value relevance of the foreign translation adjustment. **The Accounting Review**, 78(4), 1027–1047.

316- Lovata, L., Ortegren, A. K., & Reed, B. J. (2005). An Analysis Of Cfo Comments Regarding Comprehensive Income. **Academy Of Accounting And Financial Studies Journal**, 9(2), 17.

317- Lu, H., Richardson, G., & Salterio, S. (2011). Direct and Indirect Effects of Internal Control Weaknesses on Accrual Quality: Evidence from a Unique Canadian

Regulatory Setting*: Effects of Internal Control Weaknesses on Accrual Quality. **Contemporary Accounting Research**, 28(2), 675–707. https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01058.x

318- Lucchese, M., Di Carlo, F., & Incollingo, A. (2020). Risk relevance and volatility of other comprehensive income in the banking sector: Evidence from European countries. **Corporate Ownership and Control**, 17, 187–197. https://doi.org/10.22495/cocv17i3art15

319- Macve, R. (2014). What should be the nature and role of a revised Conceptual Framework for International Accounting Standards? **China Journal of Accounting Studies**, 2(2), 77–95.

320- Magrath, L., & Weld, L. (2002). Abusive earnings management and early warning signs. **The CPA Journal**, 72, 50–54.

321- Mahmood, J., & Mahmood, I. (2019). Comprehensive income disclosure (the case of US companies**). Cogent Economics & Finance**, 7(1), 1674587. https://doi.org/10.1080/23322039.2019.1674587

322- Maines, L. A., & McDaniel, L. S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgments: The role of financial-statement presentation format. **The Accounting Review**, 75(2), 179–207.

323- Maines, L. A., & Wahlen, J. M. (2006). The nature of accounting information reliability: Inferences from archival and experimental research. **Accounting Horizons**, 20(4), 399–425.

324- Manh-Béna, A. L. (2009). Is comprehensive income required by IAS 1 relevant for users? **A review of the literature**. 24.

325- Manoel, A. A. S., & Moraes, M. B. da C. (2021). Accounting conservatism and corporate cash levels: Empirical evidence from Latin America. Corporate Governance**: An International Review**, n/a(n/a).

326- Masli, A., Peters, G. F., Richardson, V. J., & Sanchez, J. M. (2010). Examining the potential benefits of internal control monitoring technology. **The Accounting Review**, 85(3), 1001–1034.

327- Mautz Jr, R. D., & Robinson-Backmon, I. (2002). Comprehensive Income Reporting Concerns. **Academy Of Accounting And Financial Studies Journal**, 6(3), 37.

328- Mbobo, M., & Ekpo, N. (2016). Operationalising the Qualitative Characteristics of Financial Reporting. **International Journal of Finance and Accounting**, 5, 184–192.

329- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. **Journal of Accounting Research**, 26, 1–31. https://doi.org/10.2307/2491176

330- McNulty, J. E., & Akhigbe, A. (2017). What do a bank's legal expenses reveal about its internal controls and operational risk? **Journal of Financial Stability**, 30, 181–191. https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.10.001

331- McVay, S. E. (2006). Earnings Management Using Classification Shifting: An Examination of Core Earnings and Special Items. **The Accounting Review**, 81(3), 501–531. https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.501

332- Mechelli, Alessandro & Cimini ,Riccardo, 2014 , Is Comprehensive Income Value Relevant And Does Location Matter? A European Study, **Accounting In Europe**.

333- Mechelli, A., & Cimini, R. (2014a). Is comprehensive income value relevant and does location matter? A European study. **Accounting in Europe,** 11(1), 59–87.

334- Mechelli, A., & Cimini, R. (2014b). Is Comprehensive Income Value Relevant and Does Location Matter? A European Study. **Accounting in Europe**, 11(1), 59–87. https://doi.org/10.1080/17449480.2014.890777

335- Mitra, S., & Hossain, M. (2009). Value-relevance of pension transition adjustments and other comprehensive income components in the adoption year of SFAS No. 158. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, 33(3), 279–301.

336- Mitra, S., Jaggi, B., & Hossain, M. (2013). Internal control weaknesses and accounting conservatism: Evidence from the post–Sarbanes–Oxley period. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, 28(2), 152–191.

337- Mora, A., & Walker, M. (2015). The implications of research on accounting conservatism for accounting standard setting. **Accounting and Business Research**, 32.

338- Muhamme. Dalia , El Madbouly. Khairy ,2019, The Usefulness Of Comprehensive Income To Investors Compared To The Net Income : An Empirical Study On Listed Firms In The Egyptian Stock Of Exchange, **Damnhour University**

339- Murniati, M., Sa'diyah, M., & Subadriyah, S. (2019). Hermeneutics of Earning Management: Between Pressure and Opportunity. JEMA**: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi Dan Manajemen**, 16(1), 46. https://doi.org/10.31106/jema.v16i1.1666

340- Myllymäki, E.-R. (2014). **The persistence in the association between Section 404 material weaknesses and financial reporting quality**. Auditing: A Journal of Practice & Theory, 33(1), 93–116.

341- Nakhodchari, F. S., & Garkaz, M. (2014). Correlation Between Ownership Concentration, Voluntary Disclosure, And Information Asymmetry In Companies Listed On The Stock Exchange. **Kuwait Chapter Of The Arabian Journal Of Business And Management Review**, 4(1), 423.

342- Nichols, C., & Wahlen, J. (2005). How Do Earnings Numbers Relate to Stock Returns? A Review of Classic Accounting Research with Updated Evidence. **Accounting Horizons**, 18, 263–286.

343- Ning, Y. (2009). The Theoretical Framework of Earnings Management. **Canadian Social Science**, 1(3), Article 3.

344- Nini, G., Smith, D. C., & Sufi, A. (2009). Creditor control rights and firm investment policy☆. **Journal of Financial Economics**, 92(3), 400–420.

345- Nishizaki, R., Takano, Y., & Takeda, F. (2014). Information Content of Internal Control Weaknesses: The Evidence from Japan. **The International Journal of Accounting**, 49(1), 1–26.

346- Nissim, D., & Penman, S. H. (2000). Ratio Analysis and Equity Valuation: **From Research to Practice**. 46.

347- Nosheen, S., & Chonglerttham, S. (2013). Impact of board leadership and audit quality on disclosure quality: Evidence from Pakistan. **International Journal of Disclosure and Governance**, 10(4), 311–327.

348- Nugroho, B. Y., & Eko, U. (2011). Board Characteristics and Earning Management*.:* **Jurnal Ilmu Administrasi Dan Organisasi**, 18(1).

349- Nwanyanwu, L. A. (2017). Audit Quality Practices and Financial Reporting in Nigeria. **International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences**, 7(2), Pages 145-155. https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v7-i2/2879

350- Obradovic, V., & Karapavlovic, N. (2017). Financial reporting of comprehensive income in the food and beverage sector in the Republic of Serbia. **Ekonomika Poljoprivrede**, 64(1), 113–128.

351- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. **Contemporary Accounting Research**, 11(2), 661–687.

352- Ortega, W. R., & Grant, G. H. (2003). Maynard manufacturing: An analysis of GAAP-based and operational earnings management techniques. **Strategic Finance**, 85(1), 50.

353- Osasere, A. O., & Ilaboya, O. J. (2018). IFRS adoption and financial reporting quality: LASB qualitative characteristics approach. **Accounting and Taxation Review**, 2(3), 30–47.

354- OTIM, S., Dow, K., Grover, V., & Wong, J. (2012). The Impact of Information Technology Investments on Downside Risk of the Firm: Alternative Measurement of the Business Value of IT**. Journal of Management Information Systems**, 29, 159–193. https://doi.org/10.2307/41713873

355- Owusu-Ansah, S., & Leventis, S. (2006). Timeliness of corporate annual financial reporting in Greece. **European Accounting Review**, 15(2), 273–287. https://doi.org/10.1080/09638180500252078

356- Özcan, A. (2015). How well does comprehensive income measure future firm performance compared to net income? Evidence from Turkish listed firms. Business & Management Studies: **An International Journal**, 3(3), 309–326.

357- Pandit, G. M., & Phillips, J. J. (2004). Comprehensive income: Reporting preferences of public companies. The CPA Journal, 74(11), 40.

358- Pandit, G. M., Rubenfield, A., & Phillips, J. J. (2006). Current NASDAQ corporation methods of reporting comprehensive income**. American Journal of Business**.

359- Park, Y. J., Matkin, D. S., & Marlowe, J. (2017). Internal control deficiencies and municipal borrowing costs**. Public Budgeting & Finance**, 37(1), 88–111.

360- Pascan, I. (2010). A new measure of financial performance: The comprehensive income–opinions and debates. **Applied Economics, Business and Development**, 186–191.

361- Patatoukas, P. N., & Thomas, J. K. (2011). More Evidence of Bias in the Differential Timeliness Measure of Conditional Conservatism. **The Accounting Review**, 86(5), 1765–1793. https://doi.org/10.2308/accr-10101

362- Paydarmansh, N., Salehi, M., Moradi, M., & Khorrami, M. (2014). The Effect of Independent Audit Quality on the Quality of financial Disclosure-Evidence from Tehran Stock Exchange. **Research Journal of Finance and Accounting**, 5(17), 225–234.

363- Penman, S. H., & Zhang, X.-J. (2002). Accounting conservatism, the quality of earnings, and stock returns. **The Accounting Review**, 77(2), 237–264.

364- Penndorf, B. (1930). The relation of taxation to the history of the balance sheet. Accounting Review, 243–251.

365- Phuong, N., & Hung, D. (2020). Board of Directors and Financial Reporting Quality in Vietnam Listed Companies. 11, 290–305. https://doi.org/10.5430/ijfr.v11n4p296

366- Piosik, A., & Genge, E. (2020). The influence of a company's ownership structure on upward real earnings management**. Sustainability**, 12(1), 152.

367- Plehn, C. C. (1924). The concept of income, as recurrent, consumable receipts. **The American Economic Review**, 14(1), 1–12.

368- Pope, P. F., & Walker, M. (1999). International Differences In The Timeliness, Conservatism, And Classification Of Earnings**. Journal Of Accounting Research**, 37, 53-87

369- Pronobis, P., & Zülch, H. (2010). The Predictive Power of Comprehensive Income and its Individual Components Under IFRS (SSRN Scholarly Paper ID 1576384). **Social Science Research Network**. https://doi.org/10.2139/ssrn.1576384

370- Pronobis, P., & Zülch, H. (2011). The predictive power of comprehensive income and its individual components under IFRS. **Problems and Perspectives in Management (PPM)**, Forthcoming. , 9(4).

371- Qiang, X. (2007). The Effects of Contracting, Litigation, Regulation, and Tax Costs on Conditional and Unconditional Conservatism: Cross-Sectional Evidence at the Firm Level. **The Accounting Review**, 82(3), 759–796. https://www.jstor.org/stable/30243796

372- Qingyuan, L., & Lumeng, W. (2018). Financial statement comparability and corporate tax avoidance. **China Journal of Accounting Studies**, 6(4), 448–473. https://doi.org/10.1080/21697213.2019.1612187

373- Rahmina, L. Y., & Agoes, S. (2014). Influence of Auditor Independence, Audit Tenure, and Audit Fee on Audit Quality of Members of Capital Market Accountant Forum in Indonesia. Procedia - **Social and Behavioral Sciences**, 164, 324–331. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.083

374- Rai, A., & Kerstein, J. (2008). Crossing the Red Line: An Examination of Inter-Temporal Shifts In Managers' Tendencies to Report Small Annual Profits. **Available at SSRN 1270833**.

375- Ramadan, I. Z. (2015). Does Ownership Structure Affect Jordanian Companies' Tendency to Practice Earnings Management? **Asian Journal of Finance & Accounting**, 7(2), Article 2. https://doi.org/10.5296/ajfa.v7i2.8537

376- Rees, L. L., & Shane, P. B. (2012a). Academic research and standard-setting: The case of other comprehensive income. **Accounting Horizons**, 26(4), 789–815.

377- Rees, L. L., & Shane, P. B. (2012b). Academic research and standard-setting: The case of other comprehensive income. **Accounting Horizons**, 26(4), 789–815.

378- Riedl, E. J. (2010). Discussion of "Accounting Conservatism and the Temporal Trends in Current Earnings' Ability to Predict Future Cash Flows versus Future Earnings: Evidence on the Trade-off between Relevance and Reliability"*. **Contemporary Accounting Research**, 27(2), 461–467.

379- Riedl, E. J., & Srinivasan, S. (2010). Signaling Firm Performance Through Financial Statement Presentation: An Analysis Using Special Items*. **Contemporary Accounting Research**, 27(1), 289–332.

380- Ronen, J., & Sadan, S. (1975). Classificatory smoothing: Alternative income models. **Journal of Accounting Research**, 133–149.

381- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). Earnings Management: Emerging Insights in Theory, **Practice, and Research** (Vol. 3). https://doi.org/10.1007/978-0-387-25771-6

382- Roodposhti, F. R., & Chashmi, S. N. (2011). The impact of corporate governance mechanisms on earnings management. **African Journal of Business Management**, 5(11), 4143–4151.

383- Ross, J., Shi, L., & Xie, H. (2019). The determinants of accounting comparability around the world. **Asian Review of Accounting**, 28(1), 69–88. https://doi.org/10.1108/ARA-04-2019-0087

384- Rostami, V., & Salehi, M. (2011). Necessity for reengineering the qualitative characteristics of financial reporting arrangement in the reduction of information asymmetry: An evidence of Iran. **African Journal of Business Managemen**t, 5(8), 3274–3288.

385- Rotenstein, A., Gelb, D., Fried, A., & Altschuller, S. (2021). Perceive it or Not: Information Quality and the Investors' Response to Earning Surprises of Technologically Advanced Companies. **Journal of International Technology and Information Management**, 29(3), 1–24.

386- Roychowdhury, S. (2006a). Earnings management through real activities manipulation. **Journal of Accounting and Economics**, 42(3), 335–370.

387- Ruch, G. W., & Taylor, G. (2015a). Accounting conservatism: A review of the literature. **Journal of Accounting Literature**, 34, 17–38.

388- Ryan, S. G. (2006). Identifying Conditional Conservatism. European Accounting Review, 15(4), 511–525. https://doi.org/10.1080/09638180601102099

389- Saghroun, J., & Simon, C. (1999). Primauté du bilan ou du compte de résultat, le principe du pendule. **Comptabilité Contrôle Audit**, 5(1).

390- Saidu, M., & Aifuwa, H. O. (2020). Board characteristics and audit quality: The moderating role of gender diversity. **International Journal of Business & Law Research**, 8(1), 144–155.

391- Saiful, S., Kee, P. L., & Haron, H. (2012). Corporate Governance and Corporate Transparency of Indonesian Listed Companies. **The Indonesian Journal of Accounting Research**, 15(3), Article 3.

392- Sajnóg, A. R. (2019). Executive compensation and comprehensive income: Evidence from Polish listed companies. **Oeconomia Copernicana**, 10(3), 493–509.

393- Salehi, M., & Torabi, E. (2012a). The Role of Information Technology in Financial Reporting Quality: **Iranian Scenario. Poslovna Izvrsnost**, 6(1), 127–127.

394- Salehi, M., & Torabi, E. (2012b). The Role Of Information Technology In Financial Reporting Quality: Iranian Scenario. **Poslovna Izvrsnost**, 6(1), 127–127. Https://Hrcak.Srce.Hr/84682

395- Sánchez-Ballesta, J. P., & García-Meca, E. (2007). Ownership Structure, Discretionary Accruals and the Informativeness of Earnings. Corporate Governance: **An International Review**, 15(4), 677–691.

396- Scapens, R. W. (1978). A Neoclassical Measure of Profit. **The Accounting Review**, 53(2), 448–469. http://www.jstor.org/stable/245906

397- Schaberl, P. D., & Victoravich, L. M. (2015). Reporting location and the value relevance of accounting information: The case of other comprehensive income. **Advances in Accounting**, 31(2), 239–246.

398- Schipper, K. (2005). Fair values in financial reporting.

399- Schneider, A., Gramling, A. A., Hermanson, D. R., & Ye, Z. S. (2009). A review of academic literature on internal control reporting under SOX. **Journal of Accounting Literature**, 28, 1.

400- Semba, H. D. (2017). Does recycling improve information usefulness of income? The case of Japan. **Asian Review of Accounting**.

401- Setiany, E., Hartoko, S., Suhardjanto, D., & Honggowati, S. (2017). Audit committee characteristics and voluntary financial disclosure. **Review of Integrative Business and Economics Research**, 6(3), 239.

402- Shackelford, D.A., and T. Shevlin. 2001. Empirical tax research in accounting. **Journal of Accounting & Economics** 31 (September): 321-387.

403- Shehu, U. H. (2012). Firm characteristics and financial reporting quality of quoted manufacturing firms in Nigeria.

404- Shevlin, T., Tang, T. Y. H., & Wilson, R. J. (2012). Domestic Income Shifting by Chinese Listed Firms. **Journal of the American Taxation Association**, 34(1), 1–29. https://doi.org/10.2308/atax-10150

405- Shi, L., Wang, P., & Zhou, N. (2017). Enhanced disclosure of other comprehensive income and increased usefulness of net income: The implications of Accounting Standards Update 2011–05. **Research in Accounting Regulation**, 29(2), 139–144. https://doi.org/10.1016/j.racreg.2017.09.005

406- Shivdasani, A., & Stefanescu, I. (2010). How Do Pensions Affect Corporate Capital Structure Decisions? **The Review of Financial Studies**, 23(3), 1287–1323. https://doi.org/10.1093/rfs/hhp094

407- Shuto, A. (2007). Executive compensation and earnings management: Empirical evidence from Japan. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation,** 16(1), 1–26.

408- Shwayder, K. (1967). A critique of economic income as an accounting concept. **Abacus**, 3(1), 23–25.

409- Silva Junior, J. C. A. D., Caldeira, J. F., & Silva Torrent, H. D. (2017). Effects of IFRS on Accounting Information Quality: Evidence for Brazil. **International Journal of Economics and Finance,** 9(5), 44.

410- Silva, F., & Majluf, N. (2008). Does family ownership shape performance outcomes? **Journal of Business Research**, 61(6), 609–614.

411- Skinner, D. J., & Sloan, R. G. (2002). Earnings surprises, growth expectations, and stock returns or don't let an earnings torpedo sink your portfolio. **Review of Accounting Studies**, 7(2), 289–312.

412- Soliman, M. M., & Ragab, A. A. (2014). Audit committee effectiveness, audit quality and earnings management: An empirical study of the listed companies in Egypt. **Research Journal of Finance and Accounting**, 5(2), 155–166.

413- Soliman, M., & Ragab, A. A. (2013). Audit Committee Effectiveness, Audit Quality and Earnings Management: An Empirical Study of the Listed Companies in Egypt. **SSRN Electronic Journal**.

414- Solomons, D. (1961). Economic and accounting concepts of income. **The Accounting Review**, 36(3), 374–383.

415- Sorter, G. H. (1974). Accounting income and economic income.

416- Sousa, E. F. de, & Galdi, F. C. (2016). The relationship between equity ownership concentration and earnings quality: Evidence from Brazil. **Revista de Administração** (São Paulo), 51, 331–341.

417- Soyemi, K. A., & Olawale, L. S. (2019a). Firm Characteristics and Financial Reporting Quality: Evidence from Non-Financial Firms in Nigeria. International Journal of Economics, **Management and Accounting**, 27(2), 445–472.

418- Soyemi, K. A., & Olawale, L. S. (2019b). Firm Characteristics and Financial Reporting Quality: Evidence from Non-Financial Firms in Nigeria. International Journal of Economics, **Management and Accounting**, 27(2), 445–472.

419- Stanley, J. D., & DeZoort, F. T. (2007). Audit firm tenure and financial restatements: An analysis of industry specialization and fee effects. **Journal of Accounting and Public Policy**, 26(2), 131–159.

420- Stanley, J. D., & Todd DeZoort, F. (2007). Audit firm tenure and financial restatements: An analysis of industry specialization and fee effects. **Journal of Accounting and Public Policy**, 26(2), 131–159.

421- Stoel, M. D., & Muhanna, W. A. (2011). IT internal control weaknesses and firm performance: An organizational liability lens. **International Journal of Accounting Information Systems**, 12(4), 280–304.

422- Stubben, S. R. (2010). Discretionary Revenues as a Measure of Earnings Management. **The Accounting Review**, 85(2), 695–717.

423- Sun, L., & Rath, S. (2010). Earnings Management Research: A Review of Contemporary Research Methods**. Global Review of Accounting and Finance**, 121135.

424- Sunder, S. (1997). Theory of accounting and control. South-Western Pub.

425- Susanto, H., Prasetyo, I., Indrawati, T., Aliyyah, N., Rusdiyanto, R., Tjaraka, H., ... & Zainurrafiqi, Z. (2021). The Impacts Of Earnings Volatility, Net Income And Comprehensive Income On Share Price: Evid ence From Indonesia Stock Exchange**. Accounting**, 7(5), 1009-1016

426- Svanström, T. (2013). Non-audit Services and Audit Quality: Evidence from Private Firms. **European Accounting Review**, 22(2), 337–366. https://doi.org/10.1080/09638180.2012.706398

427- Takahashi, M., & Wong, L. (2012). The Usefulness of Other Comprehensive Income Items in Japan. 28.

428- Takhtaei, N., & Mousavi, Z. (2012). Disclosure Quality and Firm's Characteristics: Evidence from Iran.

429- Tan, L. (2013). Creditor control rights, state of nature verification, and financial reporting conservatism. **Journal of Accounting and Economics**, 55(1), 1–22.

430- Tang, D. Y., Tian, F., & Yan, H. (2015). Internal control quality and credit default swap spreads. **Accounting Horizons**, 29(3), 603–629.

431- Tang, Q., Chen, H., & Lin, Z. (2008). Financial reporting quality and investor protection: A global investigation. Electronic Copy Available at: Http://Ssrn. Com/Abstract, 1290910, 3–50.

432- Tang, Q., Chen, H., & Lin, Z. (2012). How to Measure Country Level Financial Reporting Quality? Available at SSRN 2114810.

433- Tasios, S., & Bekiaris, M. (2012). Auditor's perceptions of financial reporting quality: The case of Greece. **International Journal of Accounting and Financial Reporting**, 2, 57–74. https://doi.org/10.5296/ijafr.v2i1.1286

434- Tian, F., & Xu, S. X. (2015). How do enterprise resource planning systems affect firm risk? Post-implementation impact. **Mis Quarterly**, *39*(1), 39-60.

435- Tsuji, C. (2013). An Investigation of comprehensive income and firm performance: The case of the electric appliances Industry of the Tokyo Stock Exchange. **Accounting and Finance Research**, 2(2), 29-35

436- Tsujiyama, E. (2007). The Japanese Institute of Certified Public Accountants. 19.

437- Ud Din, N., Cheng, X., Ahmad, B., Sheikh, M. F., Adedigba, O. G., Zhao, Y., & Nazneen, S. (2021). Gender diversity in the audit committee and the efficiency of

internal control and financial reporting quality. **Economic Research-Ekonomska Istraživanja,** 34(1),

438- Udeh, S. N., Chinedu, E., & Okwo, I. M. (2020). Influence Of Attributes Of Audit Quality On Return On Assets: A Study Of Selected Quoted **Manufacturing Firms In Nigeria**. 8.

439- Ujunwa, A. (2012). Board characteristics and the financial performance of Nigerian quoted firms. Corporate Governance**: The International Journal of Business in Society**.

440- Uygur, O. (2013). Earnings Management and Executive Compensation: Evidence from Banking Industry. **Banking and Finance Review**, 5, 33–54.

441- Vaez, A., & Dorseh, S. (2016). Impact of Industry specialization on Auditors on the relationship between Accounting Conservatism and future Stock Price Crashes of listed Companies in Tehran Stock Exchange. **Journal of Financial Accounting Research**, 8(1), 113–140.

442- Van, B., Tendeloo, & Vanstraelen, A. (2005). Earnings Management under German GAAP versus IFRS**. European Accounting Review**, 14(1), 155-180

443- Veltri, S., & Ferraro, O. (2018). Does other comprehensive income matter in credit-oriented systems? Analyzing the Italian context. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 30, 18–31. https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2017.12.006

444- Velury, U., & Jenkins, D. S. (2006). Institutional ownership and the quality of earnings. **Journal of Business Research**, 59(9), 1043–1051.

445- Verbruggen, S., Christaens, J., Milis, K., Verbruggen, S., Christaens, P. D. J., & Milis, P. D. K. (2008). Earnings management:

446- Verdi, R. S. (2006). Financial reporting quality and investment efficiency. Available at SSRN 930922.

447- Vitolla, F., Raimo, N., & Rubino, M. (2020a). Board characteristics and integrated reporting quality: An agency theory perspective. **Corporate Social Responsibility and Environmental Managemen**t, 27(2), 1152–1163. https://doi.org/10.1002/csr.1879

448- Vokshi, B. N., & Krasniqi, X. F. (2017). Role Of Accounting Information In Decision-Making Process, The Importance For Its Users. **Proceedings Of The ENTRENOVA-Enterprise Research Innovation Conference**, 3(1), 276–283.

449- Wang, Y., Buijink, W., & Eken, R. (2006). The value relevance of dirty surplus accounting flows in The Netherlands. **The International Journal of Accounting**, 41(4), 387–405. https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.09.005

450- Warrad, L. H. (2017). The influence of leverage and profitability on earnings quality: Jordanian case. **International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences,** 7(10), 62–81.

451- Watts, R. L. (2001). A Proposal for Research on Conservatism (SSRN Scholarly Paper No. 6044). https://doi.org/10.2139/ssrn.6044

452- Watts, R. L. (2003a). Conservatism in Accounting. **SSRN Electronic Journa**l. https://doi.org/10.2139/ssrn.371820

453- Watts, R. L. (2003b). Conservatism in accounting part I: Explanations and implications**. Accounting Horizons**, 17(3), 207–221.

454- Watts, R. L. (2003). Conservatism in Accounting Part II: Evidence and Research Opportunities. **Accounting Horizons**, 17(4), 287-301

455- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards**. Accounting Review**, 112–134.

456- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory. **Social Science Research Network**.

457- Waweru, N. M., & Riro, G. K. (2013a). Corporate Governance, Firm Characteristics and Earnings Management in an Emerging Economy. **Journal of Applied Management Accounting Research**, 11(1), 43. 11(1), 23.

458- Waweru, N. M., & Riro, G. K. (2013b). Corporate governance, firm characteristics and earnings management in an emerging economy. **Journal of Applied Management Accounting Research**, 11(1), 43.

459- Weiner, J. (2012). Auditor Size vs. Audit Quality: An Analysis of Auditor Switches.

460- Whittington, G. (1974). Asset Valuation, Income Measurement and Accounting Income. **Accounting and Business Research**, 4(14), 96–101. https://doi.org/10.1080/00014788.1974.9729047

461- Wisna, N. (2013). The Effect of Information Technology on the Quality of Accounting Information system and its impact on the Quality of Accounting Information**. Research Journal of Finance and Accounting**, 4(15), 2222–2847.

462- Xia, D., & Zhu, S. (2009). Corporate Governance and Accounting Conservatism in China. **China Journal of Accounting Research**, 2(2), 81–108. https://doi.org/10.1016/S1755-3091(13)60015-5

463- Xiao, J., Sangster, A., & Dodgson, J. (1997). The relationship between information technology and corporate financial reporting. IT & People, 10, 11–30. https://doi.org/10.1108/09593849710166138

464- Xie, B., Davidson, W. N., & DaDalt, P. J. (2003). Earnings management and corporate governance: The role of the board and the audit committee. **Journal of Corporate Finance,** 9(3), 295–316. https://doi.org/10.1016/S0929-1199(02)00006-8

465- Xie, H. (2001). The Mispricing of Abnormal Accruals. **The Accounting Review**, 76(3), 357–373.

466- Xie, Y. (2015). Confusion over Accounting Conservatism: A Critical Review. **Australian Accounting Review**, 25(2), 204–216. https://doi.org/10.1111/auar.12061

467- Yeh, S., & Wang, C.-S. (2020). Asymmetric Valuation Adjustments in Accumulated Other Comprehensive Income. 30(2), 40.

468- Yessica , Yie Ke Feliana , 2020, Value Relevance & Predictive Value Of Comprehensive Income From Entities Listed In Ise **, Journal Of Business, Management, And Accounting**, University Of Surabaya, Volume 2, Issue 1.

469- Yin. Feng , Zheng.Qiangling ,2017, Other Comprehensive Income And Earnings Management An Empirical Analysis Based On Modified Jones Model, Advances In Economics, **Business And Management Research (Aebmr),** Volume 37

470- Youssef, A., & Hamid, Y. A. (2017). The Effect of Auditing Quality Characteristics on Accounting Conservatism: The case of Egypt**. JRL of the Faculty of Commerce for Scientific Research**, 54(02), 1–39.

471- Yu, K. (2021). Value relevance of excess return on pension assets and pension OCI components. **Accounting and Business Research**, 0(0), 1–30. https://doi.org/10.1080/00014788.2021.1930996

472- Yulianti, R., Widagdo, A. K., Setiawan, D., & Sutopo, B. (2020). Value relevance of realized gains and losses on available-for-sale securities**. Journal of International Studies**, 13(2), 81–97. https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-2/6

473- Yuniarti, R. (2011). Audit firm size, audit fee and audit quality**. Journal of Global Management**, 2(1), 84–97.

474- Yurisandi, T., & Puspitasari, E. (2015). Financial Reporting Quality—Before and After IFRS Adoption Using NiCE Qualitative Characteristics Measurement. Procedia - **Social and Behavioral Sciences**, 211, 644–652. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.091

475- Zagers-Mamedova, I. (2009). The effect of leverage increases on real earnings management.

476- Zakaria, K. M., Nawawi, A., & Salin, A. S. A. P. (2016). Internal controls and fraud–empirical evidence from oil and gas company. **Journal of Financial Crime**.

477- Zeff, S. A. (1999). The Evolution Of The Conceptual Framework For Business Enterprises In The United States. **Accounting Historians Journal**, 26(2), 89–131. Https://Doi.Org/10.2308/0148-4184.26.2.89

478- Zhang, J. (2008). The contracting benefits of accounting conservatism to lenders and borrowers. **Journal of Accounting and Economics**, 45(1), 27–54.

479- Zhang, Y. (2020). Conditional conservatism and trade credit during the global financial crisis. **Journal of Accounting and Public Policy**, 39(4), 106728. https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2020.106728

480- Zhong, Y., & Li, W. (2017). Accounting Conservatism: A Literature Review. **Australian Accounting Review**, 27(2), 195–213.

481- Zhou, J., & Ling Yan, Z. U. O. (2013). Executive Compensation and Earnings Management: Empirical Study in China's Listed Companies. **Global Conference on Business and Finance Proceedings**. 8(1),300.

482- Zoubi, T. A., Salama, F., Hossain, M., & Alkafaji, Y. A. (2016). The value relevance of components of other comprehensive income when net income is disaggregated. **Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies**, 19(04), 1650027.

The Impact of Multiple Income Concepts on the Quality of Financial Reports -An Applied Study on the Companies Listed on the Damascus Securities Exchange –

Prepared by: Sajeda Ktefan **Supervised by: prof. Ali Youssef**

Abstract

The study aimed to test the impact of multiple income concepts on the quality of financial reports. This is in the environment of Syrian companies in the Damascus Stock Exchange; For a sample consisting of twenty companies representing four economic sectors, which are banks, insurance, services, and industry, and the duration of the study was determined to include the eight years from January 1, 2014 to December 31, 2021. To reach the objectives of the study, the statistical methods represented by series regression models were relied upon Sectional temporal (Panel Data) using E-Views software; The study concluded several results: There is a significant negative relationship between (net income, other comprehensive income, and comprehensive income) and optional benefits for earnings management, which led to a positive effect in reducing earnings management practices, with other factors remaining unchanged. And the presence of a significant negative relationship between net income and accounting conservatism led to a negative impact on the quality of financial reports from the perspective of accounting conservatism with other factors remaining unchanged. The results of the study showed that there was no significant relationship between (other comprehensive income, comprehensive income) and accounting conservatism It led to no effect on the quality of financial reports from the perspective of accounting conservatism, with other factors remaining unchanged.

Keywords: net income, other comprehensive income, comprehensive income, quality of financial reporting, Optional accruals,earnings management, accounting conservatism

Syrian Arab Republic
Damascus University
Faculty of Economics
Department of Accounting

The Impact of Multiple Income Concepts on the Quality of Financial Reports -An Applied Study on The Companies Listed on the Damascus Securities Exchange –

BY:
Sajeda Ahmed Ktefan

SUPERVISED BY:
Ali Mohamad Youssef

2023