

أثر استراتيجيات الإدارة على ممارسات إدارة الأرباح باستخدام إعادة التصنيف – دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية

د. محمد سعيد علي حسين سليمان

أستاذ المحاسبة المساعد

كلية العلوم والدراسات الإنسانية – جامعة شقراء – المملكة العربية السعودية

الملخص:

هدفت الدراسة إلى تحليل كيفية تأثير الخيارات الاستراتيجية على ممارسات التقارير المالية للشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية المصرية، واستكشاف العلاقة بين استراتيجيات الإدارة (ريادة التكلفة والتمايز) وإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف بنود المصروفات والإيرادات. تم اختيار عينة مكونة من ١,٤٥٣ مشاهدة للشركات المدرجة خلال الفترة من ٢٠١٧ إلى ٢٠٢٣، وقد تم استخدام نماذج الانحدار المتعدد لدراسة تأثير استراتيجيات الإدارة على الأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة والإيرادات التشغيلية غير المتوقعة كما تم استخدام الإحصاءات الوصفية وتحليل الارتباط لفهم العلاقات بين المتغيرات، وقد أظهرت النتائج أن الشركات التي تتبع استراتيجيات ريادة التكلفة تميل إلى إعادة تصنيف بنود المصروفات لتحسين أرباحها الأساسية، بينما تعتمد الشركات التي تتبنى استراتيجيات التمايز على إعادة تصنيف بنود الإيرادات لتعزيز الأداء التشغيلي الظاهري. وقد برزت بعض الاختلافات بين القطاعات، حيث تواجه الشركات كبيرة الحجم تدقيقًا تنظيميًا أكبر قد يحد من قدرتها على إدارة الأرباح.

الكلمات المفتاحية:

استراتيجيات الإدارة، إدارة الأرباح، إعادة التصنيف، إعادة تصنيف المصروفات، إعادة تصنيف الإيرادات، ريادة التكلفة، استراتيجية التمايز، الأنشطة غير التشغيلية، النمو المالي، الرقابة التنظيمية، حجم الشركة.

The Impact of Management Strategies on Earnings Management Practices Using Classification Shifting – An Applied Study on Egyptian Listed Companies

Dr. Mohamed Said Ali Hussein Soliman

Assistant Professor of Accounting

College of Sciences and Humanities – Shaqra University – Kingdom of Saudi Arabia

Abstract:

The Study Aimed to Analyze how Strategic Choices Influence the Financial Reporting Practices of Companies listed on the Egyptian Stock Exchange. It Explored the Relationship between Management Strategies (Cost leadership and Differentiation) and Earnings Management through the Classification Shifting of Expenses and Revenues. A Sample of 1,453 Observations was Selected for Companies listed between 2017 and 2023. Multiple Regression Models were Used to Examine the Impact of Management Strategies on Unexpected Core Earnings and Unexpected Operating Revenues. Descriptive Statistics and Correlation Analysis were Applied to Understand the Relationships between the Variables. The Results Revealed that Companies adopting Cost leadership Strategies tend to Reclassify Expense items to Improve their Core Earnings, while Companies Pursuing Differentiation Strategies rely on Reclassifying Revenue items to Enhance Perceived Operational Performance. Sectoral Differences were Evident, with larger

Companies Facing greater Regulatory Scrutiny, which may limit their ability to Manage Earnings.

Keywords: Management Strategies, Earnings Management, Classification Shifting, Expense Reclassification, Revenue Reclassification, Cost leadership, Differentiation Strategy, non-Operating activities, financial growth, Regulatory Oversight, Firm Size.

مقدمة ومشكلة البحث:

تُعد استراتيجيات الإدارة عنصرًا رئيسًا يؤثر على إعداد التقارير المالية، خاصة من خلال إدارة الأرباح باستخدام إعادة تصنيف البنود المالية، والتي تشير إلى التلاعب المتعمد في تصنيف بنود القوائم المالية بهدف تعديل الأرباح المعلنة، بما يؤثر على تصورات الأطراف المعنية بشأن الوضع المالي للشركة وأصحاب المصلحة المختلفين، وتُستخدم هذه الممارسة غالبًا من قبل المديرين لتحقيق المعايير المستهدفة للأرباح أو لتقديم صورة مالية أكثر إيجابية مخالفة لحقيقة الأمر على أرض الواقع (Murwaningsari 2018) (Malikov, Manson et al. 2018).

كما أن استراتيجية الإدارة هي عنصر أساس في إدارة المنظمات، حيث تشمل التخطيط المنهجي والإجراءات التنفيذية التي تهدف إلى تحقيق الأهداف والغايات طويلة المدى، كما تتضمن نهجًا تنافسيًا شاملاً في السوق، بالإضافة لتوزيع الموارد، والأمور الهيكلية للمنظمة (Dvorak, Tripes et al. 2022) (Mudara and Mafini 2022)، وتُعد صياغة استراتيجية الإدارة ضرورية لتحقيق مزايا تنافسية تتصف بالاستدامة، حيث تُوجه عملية اتخاذ القرارات الإدارية المتعلقة بتخصيص الموارد، وتحديد المراكز السوقية، والأنشطة التشغيلية، كما لا يقتصر الإطار الاستراتيجي للأعمال على تحديد رسالة المنظمة ورؤيتها فقط، بل يعمل أيضًا على

مواجهة الموارد والقدرات للتمكن من الوصول للمراكز التنافسية المستهدفة (Choi, Kim et al. 2017).

وقد أصبحت إدارة الأرباح، وهي تلك الممارسة التي يقوم فيها المديرون بالتلاعب بمحتويات القوائم المالية لتقديم الصورة المرغوبة عن الوضع المالي للشركة محور اهتمام البحوث والدراسات المحاسبية نظرًا لآثارها المتعددة على أصحاب المصلحة المختلفين ونزاهة الأسواق، كما يلقي أسلوب إعادة تصنيف البنود كأحد أشكال إدارة الأرباح اهتمامًا خاصًا، حيث يتضمن إعادة تخصيص بنود المصروفات والإيرادات داخل القوائم المالية للتأثير على الأرباح المعلنة دون إحداث تغيير في صافي الدخل، وهو ما يؤدي لإحداث تشوهات كبيرة في الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركات، كما يؤدي للإفصاح عن معلومات مضللة لأصحاب المصلحة خاصة المستثمرين والدائنين (Gajdosikova, Strakova et al. 2022).

وبالرغم من تأثير إدارة الأرباح غير المرغوب باستخدام أسلوب إعادة التصنيف على صدق وعدالة التقارير المالية من خلال التلاعب بمحتوياتها بإعادة تصنيف البنود للتأثير على الأرباح المعلنة وتحقيق مستهدفات تلك التقارير (Roychowdhury, McVay 2006) فقد يلجأ المديرون إلى التحول لهذا الأسلوب للوصول لصورة مالية أكثر إيجابية، وغالبًا ما يكون ذلك عبر إعادة تخصيص بنود المصروفات أو الإيرادات أو كليهما بين الفئات المختلفة (Jiang 2020). وقد يشمل هذا التلاعب تحويل بنود المصروفات الأساسية إلى بنود خاصة، بما يتماشى مع توقعات المحللين الماليين ما يثير العديد من التساؤلات حول نزاهة التقارير المالية والواقع الاقتصادي الحقيقي للأعمال (Haw, Ho et al. 2011).

كما تتجلى أهمية إدارة الأرباح عن طريق إعادة تصنيف البنود في قدرتها على إخفاء الوضع المالي الحقيقي للشركة، بما يؤثر على القرارات الاستثمارية وانطباعات السوق والمتعاملين فيه (Magdalena, Oktavini et al. 2023). وبينما تسعى الشركات إلى تحقيق معايير الأداء المستهدفة أو إدارة توقعات أصحاب المصلحة، فإن دوافع إعادة تصنيف البنود يمكن أن تتنوع بشكل كبير، متأثرة باستراتيجية الإدارة

المتبناة من قبل المنظمة. فقد تقوم الشركات التي تتبنى استراتيجية ريادة التكلفة بإعادة تصنيف بنود المصروفات لتقديم صورة أكثر إيجابية لهيكل التكلفة، في حين قد تعيد الشركات التي تتبع استراتيجية التميز تصنيف بنود الإيرادات لتعزيز معدلات الربحية المدركة (Kristanti and Pancawitri 2024).

وقد بينت العديد من الدراسات عمق العلاقة بين استراتيجية الإدارة وإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود، حيث يمكن أن يكون للقرارات الاستراتيجية عظيم الأثر على حوافز ومزايا المديرين بالشكل الذي يدفعهم للانخراط في مثل هذه الممارسات (Choi, Kim et al. 2017). فقد تدفع بعض استراتيجيات النمو المتشددة المديرين للتلاعب بالتصنيفات لتحقيق المستهدفات المالية المرغوبة، بما يؤدي إلى تقويض موثوقية وصدق المعلومات المالية (Fan, Barua et al. 2010). كما يعد فهم هذه العلاقة ضروريًا لأصحاب المصلحة، بما في ذلك المستثمرين والمنظمين، حيث يؤثر على شفافية وعدالة المعلومات والبيانات المالية، بالشكل الذي قد يؤدي لسوء تفسير البيانات المالية المفصح عنها من خلال إدارة الأرباح إلى اتخاذ قرارات استثمارية مضللة (Haw, Ho et al. 2011) (Agustia, Muhammad) (et al. 2020) (Choi, Kim et al. 2017).

كما أن فهم العلاقة بين استراتيجيات الإدارة من خلال إعادة تصنيف البنود يعد أمرًا بالغ الأهمية للعديد من الأسباب، حيث يوفر هذا الفهم رؤية واضحة حول التداعيات الأخلاقية لممارسات إدارة الأرباح والمخاطر المحتملة المرتبطة بالاستراتيجيات التنافسية المختلفة المتبناة من قبل المؤسسات (Gim and Jang 2024). كما تبرز الحاجة إلى أن يأخذ المنظمون وأصحاب المصلحة في الاعتبار التوجه الاستراتيجي للمنظمات عند تقييم التقارير المالية المفصح عنها وجودة الأرباح المدركة (Fang 2024). وبالإضافة لذلك فإن استكشاف تأثير استراتيجيات الإدارة المختلفة على إدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود، عبر معالجة أسئلة رئيسة تتعلق بالدوافع والأساليب والتأثيرات لتلك الممارسات في البيئات والصناعات المختلفة من خلال دراستها سيكون له عظيم الأثر ويعد اسهامًا وإضافة كبيرة للدراسات

المتعلقة بإدارة الأرباح، كما يوفر أدلة عملية مفيدة للمديرين والمستثمرين والمحللين الماليين وصانعي السياسات (Fatzel 2022).
وقد أظهرت نتائج العديد من الدراسات (Malikov, Manson et al. 2018, Saputra 2019, Anagnostopoulou, Gounopoulos et al. 2021, Bansal, Kumar et al. 2021, Inoue 2021, Simamora 2021, Wahyuni and Handayani 2022, Bansal 2023, Bansal and Bashir 2023, Bansal, Kumar et al. 2023, Liu, Ye et al. 2023, Abdalla and Clubb 2024, Al Mawaali, Al Hashar et al. 2024, Anagnostopoulou and Malikov 2024, Farnsel and Ha 2024, Rehman, Yaqub et al. 2024, Tian, Li et al. 2024) علي وجود علاقة قوية بين استراتيجيات الإدارة وإدارة الأرباح وبصفة خاصة من خلال التلاعب بتصنيف البنود، حيث سلطت الضوء على النوافع والأساليب والآثار المترتبة على هذا الشكل من إدارة الأرباح، لتقديم صورة أكثر إيجابية عن الأداء المالي للشركة بما يؤدي لتضليل أصحاب المصلحة بشأن الوضع الاقتصادي الحقيقي للشركة، مما يجعل مثل هذه الممارسات مجالاً حيويًا للدراسة حتي يمكن فهم وتفسير سلوك الشركات وآليات إعدادها للتقارير المالية، وعلى الرغم من الاستكشاف الواسع لممارسات إدارة الأرباح، إلا أن التأثير المحدد لاستراتيجيات الإدارة على إدارة الأرباح باستخدام أسلوب إعادة التصنيف لم يدرس بشكل كافٍ حتي الآن في البيئة المصرية، وبينما تناولت الدراسات السابقة موضوع إعادة التصنيف في الأسواق المتقدمة مثل اليابان والهند والصين، لا توجد دراسات كافية تركز على البيئة الاقتصادية للأسواق الناشئة ومنها البيئة المصرية، لذا تعد الدراسة ضرورية للبيئة المصرية، والتي تختلف من حيث التأثير الاقتصادي والتنظيمي على إدارة الأرباح، لذا يهدف هذا البحث لمعالجة وسد هذه الفجوة المعرفية المهمة من خلال دراسة علاقة استراتيجيات الإدارة (ريادة التكلفة - التمايز) وإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف بنود المصروفات والإيرادات، محاولاً توضيح كيفية تأثير الخيارات الاستراتيجية على ممارسات إدارة الأرباح والتأثيرات اللاحقة على أداء الشركات وأصحاب المصلحة.

وفي ضوء ما سبق يمكن صياغة مشكلة البحث على النحو التالي:

- هل توجد علاقة بين تبني الشركات المصرية للاستراتيجيات التنافسية (ريادة التكلفة - التمايز) واستخدامها لأساليب إعادة تصنيف بنود المصروفات والإيرادات كأحد أساليب إدارة الأرباح؟

هدف البحث:

في ضوء مشكلة البحث يتمثل الهدف الرئيس للبحث في دراسة العلاقة بين استراتيجيات الإدارة وإدارة الأرباح من خلال إعادة التصنيف، وبشكل خاص تسعى الدراسة إلى استكشاف كيفية تأثير الخيارات الاستراتيجية للإدارة (ريادة التكلفة، التمايز) على توجه الشركات في البيئة المصرية لاستخدام ممارسات إدارة الأرباح من خلال أسلوب إعادة التصنيف مع التركيز على شكلين أساسيين هما إعادة تصنيف بنود المصروفات وإعادة تصنيف الإيرادات.

أهمية البحث:

يمكن إبراز أهمية هذا البحث من خلال النقاط الرئيسة التالية:

- ١- في حدود علم الباحث، فإن هناك ندرة في الدراسات المتعلقة بموضوع البحث وخاصة في البلدان النامية، كما أنه لا توجد دراسة سابقة اختبرت العلاقة بين استراتيجيات الإدارة (ريادة التكلفة، التمايز) وإدارة الأرباح من خلال أسلوب إعادة التصنيف في البيئة المصرية.
- ٢- يسهم البحث في توفير إطار نظري لأساليب إدارة الأرباح من خلال إعادة التصنيف في البلدان النامية وبصفة خاصة في البيئة المصرية، حيث قد تكون الآليات التنفيذية في حاجة الى تعزيز أكبر فيما يتعلق بحماية حقوق المستثمرين وأصحاب المصلحة.
- ٣- قد يفيد البحث الحالي كل من المستثمرين والمحليين والمنظمين، وذلك من خلال محاولة الكشف عن ممارسات إدارة الأرباح باستخدام أسلوب إعادة التصنيف

- وتبعاتها السلبية ومحاولة منعها أو التخفيف من آثارها، بالشكل الذي يمكن للمنظمين استهداف القطاعات الأكثر تعرضاً لممارسات إعادة التصنيف.
- ٤- يعزز البحث الحالي من فهم المستثمرين والمحللين الماليين وصانعي السياسات لدوافع الشركات لممارسة أساليب إدارة الأرباح وخاصة إعادة التصنيف تبعاً للخيارات الاستراتيجية المتبناة من قبلها ومن ثم التأثير الإيجابي على القرارات الاستثمارية والتنظيمية، حيث يمكن للمستثمرين تقييم جودة واستدامة الأرباح بشكل أفضل.
- ٥- يسهم البحث الحالي في تمكين المستثمرين وأصحاب المصلحة من تحسين أحكامهم فيما يتعلق بتقييم مدي كفاءة المديرين، وكيفية اختيار الشركات لأدوات محددة بناءً على متطلبات استراتيجياتها المختلفة، حيث يلجأ المديرون الأقل كفاءة لاستخدام أساليب إدارة الأرباح خاصة إعادة التصنيف.
- ٦- يمكن للمديرين استخدام نتائج هذه الدراسة لمواءمة استراتيجياتهم لتحقيق متطلبات الشفافية للتقارير المالية.
- ٧- يمكن للدراسة المساهمة في إثراء الفكر المحاسبي من خلال ربط استراتيجيات الإدارة بممارسات إدارة الأرباح باستخدام إعادة التصنيف.

حدود البحث:

- تتمثل حدود البحث بشكل رئيس في الحدود المتعلقة بحجم العينة، الفترة الزمنية لبيانات البحث، طرق قياس المتغيرات، والأساليب الإحصائية المستخدمة. وبشكل أكثر تفصيلاً:
- ١- يقتصر تطبيق البحث على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية مما قد يحد من القدرة على تعميم النتائج على البيئات الاقتصادية المختلفة، والتي قد تحتاج لإجراء المزيد من الدراسات المستقبلية.
- ٢- يمكن أن تؤثر القيود الزمنية (الفترة من ٢٠١٧ إلى ٢٠٢٣) على تعميم النتائج، حيث أن الفترة المدروسة تتزامن مع تقلبات اقتصادية وسياسية في مصر.

- ٣- يقتصر البحث على دراسة استراتيجيتي ريادة التكلفة، التمايز كاستراتيجيات رئيسة مع دراسة شكلين فقط من إعادة التصنيف وهما إعادة تصنيف بنود المصروفات وإعادة تصنيف الإيرادات.
- ٤- اعتمد البحث على بيانات سلسلة زمنية ممتدة من عام ٢٠١٧ وحتى ٢٠٢٣.

خطة البحث:

في ضوء مشكلة البحث وتحقيقاً لأهدافه، تنطوي خطة البحث على خمس أقسام، يركز القسم الأول منها على الإطار النظري للدراسة، ويعرض القسم الثاني للدراسات السابقة وينتهي بتطوير فروض البحث، ويشمل القسم الثالث تصميم البحث، ويتم تحليل النتائج في القسم الرابع، ويعرض القسم الخامس والأخير لخلاصة البحث والتوصيات والدراسات المستقبلية.

القسم الأول

استراتيجيات الإدارة وآثارها على إدارة الأرباح

أولاً: استراتيجيات الإدارة (إطار مفاهيمي):

١- استراتيجيات الإدارة: المفهوم والأهمية:

استراتيجية الإدارة هي مفهوم معقد ومتعدد الأبعاد يشمل القواعد والقرارات التي توجه المنظمات في سعيها لتحقيق الأهداف، وتعرف بأنها الإطار الذي تتخذ ضمنه الشركات قراراتها، متأثرة بالمزايا التنافسية، ومسارات النمو، ونطاق المنتجات والأسواق (Alradhi, Al-Abed et al. 2020). ويبرز هذا التعريف الأهمية الكبيرة لعملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتي تُعد ضرورية لنجاح المنظمة، كما أن فهم نماذج الأعمال يمكن أن يعزز من الرؤى الاستراتيجية، من خلال العلاقة التكاملية بين الاستراتيجية ونماذج الأعمال (Bigelow and Barney 2021).

وتتزايد أهمية استراتيجية الإدارة في ظل البيئات الاقتصادية غير المستقرة، وخاصة تلك التي يقودها التحول الرقمي (Lisse 2022). حيث يتطلب إعداد الاستراتيجية الفعالة تكاملاً بين المتطلبات التقليدية والمتطلبات المتغيرة للنظام

الاقتصادي، بما يشمل كل من الاعتبارات الاقتصادية الكلية والجزئية (Wijayanto 2022). ويمثل مفهوم "صندوق الاستراتيجية" إطاراً منظماً يربط بين الاستراتيجية المؤسسية ونماذج الأعمال وخطط التشغيل، مما يعزز التكيف والتطور داخل المنظمات (Iruthayasamy and Iruthayasamy 2021).

وتشمل استراتيجية الإدارة صياغة وتنفيذ الخطط والمبادرات الهادفة إلى تحقيق أهداف المنظمة وضمان ميزة تنافسية (Bentley, Omer et al. 2013). كما تعمل كخارطة طريق لاتخاذ القرارات، وتخصيص الموارد، وتحديد الأهداف، مما يؤثر على مختلف الجوانب التنظيمية، بما في ذلك الممارسات المتعلقة بالتقارير المالية، وجهود المراجعة، وأنظمة المحاسبة الإدارية (Puspitawati 2018, Hertati and 2021, Saffkaur 2019, Nuraliati and Sianturi 2021).

كما تلعب استراتيجية الإدارة دوراً محورياً في تشكيل جودة وفعالية نظم المعلومات المحاسبية، مما يؤثر بدوره على الأداء التنظيمي بصورة شاملة (Puspitawati 2018, 2021, Nuraliati and Sianturi). كما تسهم الاستراتيجية المحددة بشكل جيد بصورة ضرورية في مجال تعزيز الابتكار وريادة الأعمال، مما يؤدي في النهاية إلى تحسين أداء الشركة ككل، وقد أظهرت العديد من الدراسات التأثير الفعال والإيجابي لاستراتيجيات الإدارة على تحقيق الميزة التنافسية، وهو أمر حاسم لضمان نمو واستدامة المؤسسات (Farida and Setiawan 2022).

٢- المداخل المختلفة لاستراتيجيات الإدارة:

في مجال الإدارة الإستراتيجية، تقدم الأطر النظرية التي وضعها (Miles et al., 1978; Porter, 1980; March, 1991; Treacy and Wiersema, 1995) أساساً لفهم استراتيجيات الإدارة وتأثيرها على أداء المؤسسات، حيث تصنف هذه الأطر الاستراتيجية إلى أنماط مميزة تم تناولها بشكل واسع من قبل الباحثين لأغراض عدة ومن أهمها فهم تأثيراتها على مختلف جوانب العمليات الإدارية، بما في ذلك الأداء، والتقارير المالية، وتخصيص الموارد بالإضافة إلى الارتباط المباشر بين التوجه الإستراتيجي والسياسة المالية للشركات (Magerakis and Tzelepis 2020).

وقد تم استخدام تصنيف (Miles et al., 1978)، في تقسيم الشركات إلى مستكشفين، ومدافعين، ومحللين، ومتفاعلين، بهدف فهم السلوك التنظيمي في بيئات الأعمال ذات الطبيعة الديناميكية المتغيرة (Li 2020). بينما قدم تحليل (March, 1991) لاستراتيجيات الاستكشاف والاستغلال منظورًا مختلفًا لتحقيق التوازن بين الابتكار والكفاءة (Gazali, Salle et al. 2021). بينما عمدت أنماط القيم التي وضعها (Treacy and Wiersema, 1995) إلى اعتماد (التفوق التشغيلي، والتميز في المنتج، والاهتمام بالعملاء) كإطار عام لربط العمليات التشغيلية بالأهداف الاستراتيجية (Phuong 2024).

وتُعتبر استراتيجيات (Porter, 1980)، والتي تشمل (ريادة التكلفة، والتميز، والتركيز، والاستراتيجيات الهجينة والتي تجمع بين استراتيجية ريادة التكلفة والتميز) من الاستراتيجيات الأساسية التي توجه الشركات نحو تحقيق المزايا التنافسية وتعد أكثر المداخل اتباعًا من قبل المنظمات، وبالتالي فقد شغلت الباحثين في مجال المحاسبة والإدارة منذ نشأتها وحتى الآن (Gazali, Salle et al. 2021, Phuong 2024). ولا أدل على ذلك ما توصلت إليه العديد من الدراسات من أن التكامل بين هذه المفاهيم الاستراتيجية والتحفيز المحاسبي يؤثر بصورة كبيرة على الأداء المالي للشركات ونظم الحوكمة المتبعة، مما يؤكد على أهمية التحفيز المحاسبي حال إعداد التقارير المالية خاصة عند انتهاز تلك الاستراتيجيات الطموحة (Li 2020).

وقد يكون من الملائم التأكيد على دور وأهمية التوافق الاستراتيجي والمرونة التنظيمية في تكيف هذه الأطر لتتوافق مع التحديات المستحدثة والتغيرات الاقتصادية المستمرة، ومن أهمها الطفرات التكنولوجية المتسارعة واعتبارات الحوكمة البيئية والاجتماعية (Gazali, Salle et al. 2021). كما تُعتبر تلك الأطر ضرورية حال تنفيذ الاستراتيجيات التنافسية لترجمة النوايا والتوجهات الاستراتيجية إلى مبادرات قابلة للتنفيذ على أرض الواقع، وضمان وضعها موضع التنفيذ بصورة فاعلة (Hourani 2017).

وفي حين توفر تلك الأنماط والمداخل التقليدية إطاراً قوياً للتحليل الاستراتيجي، تشير البحوث الحديثة في مجال المحاسبة والإدارة إلى ضرورة أن تتكيف استراتيجيات الإدارة لتأخذ بعين الاعتبار التغيرات السوقية المتسارعة والمنافسة العالمية، حيث يُعد دمج الأطر الاستراتيجية مع ممارسات الأعمال الحديثة، مثل التحول الرقمي والاستدامة، أمراً أساسياً للحفاظ على التوائم مع ظروف السوق وتحقيق النجاح على المدى الطويل (Wibowo and Andriani 2023).

وعلى ما سبق وحيث تمثل الاستراتيجيات التنافسية العامة التي قدمها (Porter, 1980) والتي تشمل (ريادة التكلفة، والتميز، والتركيز، والاستراتيجيات الهجينة) ونظراً لما تحظى به تلك الاستراتيجيات من قبول يدل على استمرار تبنيها من قبل الشركات والتركيز عليها من قبل المجتمع الأكاديمي والباحثين، ولأغراض الدراسة يعرض البحث لكل منها في الأجزاء التالية.

٣- الاستراتيجيات الرئيسية العامة (Porter, 1980):

تعد استراتيجيات الإدارة التنافسية (Porter, 1980) (ريادة التكلفة، التميز، التركيز، والاستراتيجية الهجينة) من الركائز الأساسية في الإدارة الاستراتيجية، حيث تقدم مسارات مختلفة لتحقيق الميزة التنافسية. وقد تم تطبيق هذه الاستراتيجيات ودراستها على نطاق واسع عبر مختلف الصناعات، مما يبرز تأثيرها على الأداء المؤسسي والموقع التنافسي، وقد أجريت العديد من الدراسات بهدف توفير رؤية شاملة لفوائدها وتحدياتها، وأكدت على أهمية فهم التداخل بين هذه الاستراتيجيات لتحقيق أقصى استفادة في كل من البحث الأكاديمي والممارسات العملية (Jordaan and Badenhorst 2022).

(أ) استراتيجية ريادة التكلفة:

تعني استراتيجية ريادة التكلفة إنتاج السلع أو الخدمات بأقل تكلفة ممكنة في الصناعة، مما يتيح للشركات تقديم أسعار أقل أو تحقيق هوامش ربح أعلى، وتُعد هذه الاستراتيجية فعالة بشكل خاص في الصناعات التي تتصف بقوة المنافسة السعرية فيها (Kelly

(2004). مما يسمح لها بتقديم أسعار أقل للعملاء مقارنة بالمنافسين، كما أنها قد تؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية مستدامة إذا ما تم تنفيذها بفعالية (An and Lifan 2016). وتشير العديد من الدراسات إلى أنه في الوقت الذي قد تعزز فيه استراتيجية زيادة التكلفة من معدلات الربحية على المدى القصير، فإنها قد تؤدي إلى ظهور بعض الآثار السلبية على المدى الطويل إذا لم يتم تحقيق نوع من التوازن مع الجهود الموجهة لتحقيق التمايز. كما أن السعي لتحقيق زيادة التكلفة والتمايز بشكل متزامن يمكن أن يؤثر سلباً على الأداء العام للشركة (Ersari and Naktiyok 2022). بالإضافة إلى أن الشركات التي تلتزم بشكل صارم باستراتيجية زيادة التكلفة قد تلجأ إلى ممارسات إدارة الأرباح، مما قد يضر بأدائها المستقبلي (Wu, Gao et al. 2015). كما تشير العديد من الدراسات إلى أن زيادة التكلفة يمكن أن تعزز الميزة التنافسية وأداء الشركات بشكل كبير، حيث أن لها تأثير إيجابي قوي على تحقيق الميزة التنافسية (Ali and Anwar 2021). بالإضافة إلى تأثيرها الإيجابي الواسع على كفاءة الأداء التنظيمي (Kabure and Ragui).

(ب) استراتيجية التمايز:

تركز استراتيجية التمايز على تقديم منتجات أو خدمات فريدة تعمل على توفير قيمة مضافة تتجاوز المزايا والمواصفات المقدمة من قبل المنافسين، مما يتيح للشركات وضع مستويات سعرية أعلى (Kelly 2004). كما أنها تعزز بشكل كبير من تحقيق مستهدفات الأداء مثل نمو المبيعات والربحية، وبصفة خاصة عند دخول أسواق تنافسية جديدة (Budiati, Untoro et al. 2021). وبالإضافة لذلك، فإنها تميل بدرجة أكبر إلى تحقيق أداء مالي أكثر استدامة مقارنةً باستراتيجيات زيادة التكلفة حتى وإن أدى ذلك لمجابهة بعض المخاطر المرتبطة بها (D. Banker, 2014). كما أن الشركات التي تركز بصورة أكبر على استراتيجية التمايز لمنتجاتها تكون أكثر ميلاً لتطوير منتجات جديدة، وهو أمر أساس للحفاظ على المزايا التنافسية المحققة (Frambach, Prabhu et al. 2003).

وقد أثبتت العديد من الدراسات أن اتباع استراتيجية التمايز يؤثر بصورة إيجابية على أداء الشركات، خاصة من حيث الابتكار للمنتجات الجديدة وتحقيق حصة سوقية مؤثرة (An and Lifan 2016). ومع ذلك، يري البعض أن تأثيرها الإيجابي على تحقيق الميزة التنافسية يكون بدرجة أقل مقارنة بالتأثيرات المتحققة حال اتباع استراتيجية قيادة التكلفة (Ali and Anwar 2021).

(ج) استراتيجية التركيز:

تستند استراتيجية التركيز على استهداف شريحة سوقية محددة، حيث يتم تصميم المنتجات أو الخدمات لإشباع وتلبية الاحتياجات الفريدة لتلك الشريحة، وفي سبيل ذلك تستهدف تلك الاستراتيجية تركيزاً على قيادة التكلفة أو التركيز على التمايز (Kelly 2004). وسواءً كان التركيز على قيادة التكلفة أو التمايز، سيتيح هذا النهج للشركات تصميم المنتجات والخدمات لتلبية الاحتياجات الفريدة للسوق المستهدف، مما يعزز ولاء العملاء ورضاهم. وتشير العديد من الدراسات إلى أن الشركات التي تطبق استراتيجيات التركيز يمكنها تحقيق مزايا تنافسية كبيرة من خلال تلبية الطلبات المحددة للسوق المستهدف بفعالية (Datta 2010). كما أن الشركات التي تُكيّف استراتيجياتها التسويقية لتتماشى مع خصائص السوق المستهدفة يمكنها تعزيز موقعها التنافسي بصورة مؤثرة (Lado, Martínez □ Ros et al. 2004). ويمكن أن تختلف فعالية استراتيجية التركيز تبعاً للمتغيرات السوقية، حيث أنها قد تحسّن من مستويات نمو المبيعات والأداء التنظيمي بشكل عام في بعض الحالات (Kabure and Ragui). وفي حالات أخرى قد لا تؤدي استراتيجية التركيز إلى تحقيق مستويات متفوقة في الأداء مقارنةً بالاستراتيجيات الأخرى الأوسع انتشاراً (Imbwaga 2023).

(د) الاستراتيجية الهجينة:

تجمع الاستراتيجية الهجينة بين عناصر استراتيجية قيادة التكلفة واستراتيجية التمايز، حيث تهدف إلى تقديم منتجات فريدة ومميزة بأسعار تنافسية، وتسعى هذه

الاستراتيجية إلى تجنب المساوئ المترتبة على الوقوف في منتصف الطريق بين كلا الاستراتيجيتين من خلال محاولة الدمج بين كلا النهجين بشكل فعال (An and Lifen 2016). وقد أوضحت بعض الدراسات وجود ارتباط وثيق بين اتباع الاستراتيجيات الهجينة وتحقيق نتائج أداء متميزة مقارنة بالمنافسين الذين ارتأوا اتباع نهجاً استراتيجياً واحداً منفرداً (Gopalakrishna and Subramanian 2001). و يشير ذلك إلى أن التكامل بين استراتيجيات عدة قد يكون مفيداً بدرجة أكبر، خاصة في البيئات الاقتصادية النشطة والتي تتطلب قدرًا كبيراً من المرونة التنظيمية (Weng 2009).

وتسمح الاستراتيجيات الهجينة للشركات بجذب شريحة أكبر وأوسع نطاقاً من السوق التنافسية والحفاظ في ذات الوقت على مستويات أسعار تنافسية، كما أن تكامل استراتيجيات ريادة التكلفة والتمايز يمكن الشركات من تحقيق مزايا تنافسية ذات أثر من خلال تحقيق التوازن الفعال بين هذين النهجين (An and Lifen 2016). ومع ذلك، تبقى التحديات المتعلقة بتحقيق ذلك حيث قد تقشل الشركات في الالتزام الكامل بأي من الاستراتيجيتين، مما قد يؤدي إلى تحقيق مستويات منخفضة من الأداء (An and Lifen 2016). مما يستوجب العمل على أن تختار الشركات أسواقها بعناية فائقة وأن تركز جهودها التنافسية استناداً إلى نهج استراتيجي واضح وفعال حتي تتمكن من تحسين الأداء (Parnell and Brady 2019).

وعلى ما سبق تتضح أهمية الاستراتيجيات العامة التي قدمها (Porter, 1980) والتي تعد أساساً متيناً لفهم العلاقات التنافسية في الأسواق الحديثة، وما تتطلبه من تبني مرونة استراتيجية من خلال الاستراتيجيات الهجينة والتي تجمع بين ريادة التكلفة والتمايز مع مراعاة التوازن بينها بالشكل الذي يساعد الشركات على مواجهة التحديات التنافسية في ضوء الفهم العميق للظروف الصناعية والبيئية والقدرة على التكيف مما يمكن الشركات من الاستفادة من نقاط قوتها وتجنب المخاطر لتحقيق مزايا تنافسية مستدامة، تضمن بقاء الشركات وتفوقها في البيئات الاقتصادية المتغيرة.

٤. إدارة الأرباح وإعادة التصنيف (إطار نظري):

تُعد إدارة الأرباح مفهومًا محوريًا في مجال الفكر المحاسبي حيث حظيت باهتمام كبير من قبل الباحثين نظرًا لتأثيراتها الكبيرة على نزاهة وشفافية التقارير المالية ومتطلبات الحوكمة المؤسسية وثقة أصحاب المصلحة على اختلاف أطيافهم. وتستخدم للتلاعب بالتقارير المالية للتأثير على تصورات أصحاب المصلحة وتحقيق أهداف تنظيمية محددة. وتعرف إدارة الأرباح بأنها الاستهداف المتعمد من قبل الإدارة للتأثير على قيمة الأرباح المعلنة بالتقارير المحاسبية لتضليل أصحاب المصلحة بشأن الأداء الاقتصادي للشركة (Healy and Wahlen 1999, Verbruggen and Christiaens 2012).

ويري آخرون أنها استخدام استراتيجي لتقديرات الإدارة للتأثير على الأرباح المعلنة عبر فترات زمنية مختلفة من خلال تعديل الممارسات المحاسبية أو إجراء تعديلات متعمدة في التقارير المالية أو اتباع تقنيات احتيالية تهدف إلى تشويه النتائج المالية لتحقيق أهداف معينة (Degeorge, Patel et al. 1999, Ali and Kamardin 2018, Bilan and Jurickova 2021, Kollar 2021).

وقد تمتد الآثار السلبية لإدارة الأرباح إلى ما هو أبعد من التلاعب بالتقارير المالية، حيث يمكن لها أن تؤثر بشكل كبير على الحوكمة المؤسسية، جودة التدقيق، وعمليات اتخاذ القرار لأصحاب المصلحة المختلفين. وقد تمتد لتؤثر على المسؤولية الاجتماعية للشركات، وهو ما يوضح أهمية تبني الممارسات المسؤولة اجتماعيًا والتي قد تعمل على الحد من ممارسات إدارة الأرباح (Prior, Surroca et al. 2008).

وتتعدد أساليب إدارة الأرباح لتشمل تقنيات متعددة تنقسم إلى قسمين رئيسيين وهما إدارة الأرباح القائمة على المستحقات وإدارة الأرباح الحقيقية. حيث تتضمن إدارة الأرباح القائمة على المستحقات تعديل المستحقات المحاسبية للتأثير على الأرباح المعلنة والتي تؤثر غالبًا على متطلبات الشفافية المالية (Dechow, Hutton et al. 2012). بينما تعتمد إدارة الأرباح الحقيقية على التلاعب بالقرارات التشغيلية للتأثير على الأرباح المعلنة (Cohen, Dey et al. 2008). كما تؤثر إدارة الأرباح

اقتصاديًا على التقارير المالية بصورة واسعة النطاق وتشمل: تصورات أصحاب المصلحة، الامتثال للقواعد والقوانين التنظيمية، والتأثير على الاستقرار المالي بشكل عام، كما أن لها أهمية خاصة في الشركات متعددة الجنسيات (Graham, Harvey 2019, Beuselinck, Cascino et al. 2005).

٥- إعادة تصنيف البنود كأداة لإدارة الأرباح:

إعادة تصنيف البنود هو شكل من أشكال إدارة الأرباح حيث تقوم الشركات بإعادة تصنيف بنود وعناصر القوائم المالية بهدف تقديم صورة مالية أكثر إيجابية دون تعديل حقيقي للعمليات الاقتصادية الفعلية. ويؤدي هذا الأسلوب المضلل إلى إحداث تشوهات بنتائج التحليل المالي، والإضرار بأصحاب المصلحة، والتأثير سلباً على عمليات اتخاذ القرار، لذا فقد اهتمت العديد من الدراسات بتسليط الضوء على أهمية فهم أسلوب إعادة التصنيف، وتحليل التقنيات المستخدمة فيه مع التركيز على تقنيات إعادة تصنيف الإيرادات والمصروفات والتدفقات النقدية، وذلك بهدف ضمان مصداقية التقارير المالية من جهة وتعزيز الرقابة التنظيمية من جهة أخرى (McVay 2006, Athanasakou, Strong et al. 2009, Fan, Barua et al. 2010, Malikov, Manson et al. 2018, Bansal 2024).

ويتضمن أسلوب إعادة تصنيف البنود أيضاً تضخيم الأرباح التشغيلية من خلال نقل المصروفات إلى البنود غير المتكررة أو إعادة تصنيف الإيرادات، كما تكمن أهمية فهم هذا التلاعب بتصنيف الحسابات في تأثيره على التقارير المالية واتخاذ القرارات الاستثمارية. لذا فإن هناك اتجاهًا متزايدًا للكشف عن الأرباح التشغيلية بشكل منفصل وذلك للتركيز بصورة أكبر على تلك الممارسات التي غالباً ما تُعتبر شكلاً من أشكال التلاعب بالأرباح (McVay 2006, Bansal, Kumar et al. 2023, Bansal 2021). يُعتبر هذا الأسلوب أقل تكلفة مقارنة بإدارة الأرباح القائمة على الاستحقاق أو الأنشطة الاقتصادية الفعلية، حيث إنه لا يتطلب تغيير الأنشطة الاقتصادية للشركة بصورة فعلية (Abernathy, Beyer et al. 2014, Shin, 2019, Lacina et al.).

علاوة على ذلك، فإن إمكانية التقدير الخاطئ للأرباح الأساسية نتيجةً للتلاعب بتصنيف الحسابات تثير مخاوف المستثمرين حيث تؤثر على قراراتهم الاستثمارية بصورة كبيرة حيث قد يبالغ المستثمرون في تقييم الشركات التي تتخبط في مثل تلك الممارسات (Alfonso, Cheng et al. 2015, Nagar and Sen 2017). كما يمكن أن يؤدي التلاعب بتصنيف الحسابات إلى وجود تفاوت كبير في المعلومات بين المديرين من جهة ومقدمي التمويل من جهةٍ أخرى، مما يؤثر على قرارات الاستثمار لديهم، وفي ذات الوقت وجود استثمارات غير فعالة للشركات نتيجة لتشوه تصورات المديرين وتقديراتهم خاصة فيما يتعلق بالربحية المستدامة (Anagnostopoulou and Malikov 2024).

كما يعتمد المحللون الماليون على الأرباح المعلنة لإصدار توقعاتهم لذا فإن التضليل الناجم عن تضخيم الأرباح الأساسية يؤدي إلى تشوه تلك التوقعات والتقييمات السوقية لها (Liu and Wu 2021). وفيما يتعلق بالدائنين فيمكن للشركات استخدام التلاعب بتصنيف الحسابات لتجنب الإخلال بالتعهدات المالية قبلهم بإخفاء الحالة المالية الحقيقية خاصة في تلك الشركات التي تواجه ضغوطاً مالية، لذا فإن تلك الممارسة لا تقوض نزاهة التقارير المالية فحسب، بل تشكل أيضاً مخاطر كبيرة على استقرار الأسواق المالية بصورة عامة (Fan, Thomas et al. 2019).

٦- تقنيات إعادة التصنيف:

(أ) إعادة تصنيف الإيرادات:

تتضمن هذه التقنية التلاعب بالإيرادات من حيث الإفصاح والاعتراف والتصنيف، فقد تعيد الشركات تصنيف الإيرادات غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية لتضخيم الأرباح المعلنة، خاصة عند اقتراب موعد الوفاء بتعهداتها المالية، حيث أظهرت نتائج العديد من الدراسات أن العدد الأكبر من الشركات غالباً ما يعيد تصنيف الإيرادات الناتجة عن الأنشطة غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية لتحسين المظهر والصورة المالية (Malikov, Manson et al. 2018). وتزداد هذه الممارسة انتشاراً في البيئات

الاقتصادية التي تتصف بضعف الحماية للمستثمرين، حيث تكون النظم الرقابية لأقل إحكامًا (Behn, Gotti et al. 2013).

ويري بعض الباحثين أن تقنية التلاعب بالإيرادات قد أصبحت الممارسة الأكثر شيوعاً خاصة بعد اعتماد معايير التقارير المالية الدولية (IFRS)، والتي قد توفر من وجهة نظر البعض مجاًلاً أوسع للتلاعب (Malikov, Manson et al. 2018). وقد أكدت بعض الدراسات إلى أن بعض الشركات قد مارست تقنية إعادة تصنيف الإيرادات بشكل أكثر تكراراً من تقنية إعادة تصنيف المصروفات لتضخيم الأرباح الأساسية، وأن ذلك قد أصبح جلياً بصورة أوسع بين الشركات كبيرة الحجم (Malikov, Manson et al. 2018, Bansal, Kumar et al. 2021). مما يؤكد الحاجة إلى رقابة تنظيمية أكثر صرامة وأنشطة مراجعة ورقابة أكثر فعالية لتخفيف هذه المخاطر (Malikov, Manson et al. 2018).

حيث تلجأ تلك الشركات غالباً إلى إعادة تصنيف الإيرادات للوصول للمستهدفات المالية للوصول لتحقيق أكبر قدر من الحوافز والمزايا التي تقدمها أسواق التمويل، حيث تفضل الشركات إعادة تصنيف الإيرادات بدلاً من المصروفات نظراً لسهولة التنفيذ والمزايا المرتبطة بها (Bansal 2023). كما قد ينخرط المديرون في التلاعب بتصنيف الحسابات من خلال إعادة تصنيف الإيرادات لتلبية أو تجاوز مستهدفات الربحية، حيث يُنظر إلى تلك الممارسة على أنها الأقل تكلفة والأكثر صعوبة من حيث الكشف مقارنة بالطرق الأخرى (Almaleeh 2019). لذا فإنه من المهم أن يجري المستثمرون تحليلات متأنية تتجاوز القوائم المالية المعلنة (Bansal, Kumar et al. 2021). حيث أثبتت العديد من الدراسات وجود علاقة إيجابية بين التلاعب بتصنيف الحسابات وزيادة مخاطر انهيار أسعار الأسهم في المستقبل القريب، وتنشأ تلك المخاطر نتيجة لتأخر الإفصاح عن الأخبار السيئة التي غالباً ما يتم إخفاؤها من خلال تضخيم الأرباح الأساسية (Hwang, Lee et al. 2024).

(ب) إعادة تصنيف المصروفات:

تتعدد آليات التلاعب بتصنيف الحسابات، وبالنظر لتقنية إعادة تصنيف المصروفات فقد يقوم المديرون بنقل المصروفات من الفئات المتكررة إلى البنود غير المتكررة، مما يخفي الأداء التشغيلي الحقيقي للشركة (Agubata 2018, Elsayed, Elkholly et al. 2023). كما يمكن أن يحدث هذا التلاعب من خلال إعادة تصنيف المصروفات داخل قائمة الدخل (Pan, Lacina et al. 2019). كما قد يلجأ المديرون إلى إعادة تصنيف المصروفات عند مواجهة القيود التي تحد من قدرتهم على استخدام تقنيات أخرى لإدارة الأرباح، مثل إدارة الاستحقاقات (Abernathy, Beyer et al. 2014). كما أظهرت بعض الدراسات تفضيل بعض الشركات لتقنية إعادة تصنيف المصروفات بصورة أكبر من تقنية إعادة تصنيف الإيرادات وذلك لتلبية معايير الربحية الصناعية (Bansal 2023).

وقد يتم استخدام تلك التقنية من خلال إعادة تخصيص المصروفات الأساسية نقلاً إلى البنود الخاصة، مما يؤدي إلى تضخيم الأرباح الأساسية وذلك بهدف تضخيم الأرباح الأساسية، ويستخدم هذا الأسلوب غالباً عندما تحتوي الشركات على بنود خاصة تتصف بالاستمرارية، مما يتيح لها إدارة الأرباح على فترات متعددة (Fan, Barua et al. 2010, Shin, Lacina et al. 2019). ويتم قياس هذه الممارسة عادةً من خلال دراسة العلاقة بين الأرباح الأساسية غير المتوقعة والبنود الخاصة التي تعمل على تدنية الدخل (Ha and Thomas 2020). وفي سياق إعادة هيكلة الأصول الرئيسية، قد تقوم الشركات بإعادة تصنيف المصروفات المتكررة كخسائر غير تشغيلية لتحقيق مستهدفات الأداء، خاصةً عند الالتزام باتفاقيات ملزمة بتحقيق معدلات أداء معينة (Liu, Ye et al. 2023).

كما قد يتم نقل المصروفات بين الأقسام الأساسية والأقسام الأخرى أو الإدارة العامة لإخفاء الأداء الحقيقي للأقسام التشغيلية، وينتشر هذا الأسلوب بشكل خاص في بعض الشركات التي تواجه مشاكل متعلقة بالوكالة أو عند وجود مخاوف تتعلق بالخصوصية (Lail, Thomas et al. 2014). وبالإضافة لذلك فقد يتم إعادة

تصنيف التدفقات النقدية لتقديم وضع سيولة أكثر إيجابية، بشكل مفضل للأطراف المعنية بشأن قدرة الشركة على توليد التدفقات النقدية وسلامة هيكلها المالي، ويظهر ذلك بشكل خاص في الأسواق الناشئة (Bansal 2023).

وعلى الرغم من أن التلاعب بتصنيف الحسابات وهو شكل شائع من إدارة الأرباح، فإنه يحمل في طياته العديد من المخاطر، فقد تواجه الشركات التي تتخبط في مثل هذه الممارسات تدقيقاً تنظيمياً وتضرراً في السمعة إذا ما تم اكتشاف تلك الممارسات، وبالإضافة لذلك فقد يؤدي الاعتماد على التلاعب بتصنيف الحسابات إلى دورة مستمرة من التلاعب، حيث تحتاج الشركات للحفاظ على مظهر الأداء المحسن غير الحقيقي في الفترات المالية اللاحقة (Shin, Lacina et al. 2019).

علاوة على ذلك، يمكن أن تؤدي ممارسات إعادة التصنيف إلى تفاقم مشاكل الوكالة من خلال تشويه بيئة المعلومات، مما يؤدي إلى قرارات استثمارية دون المستوى الأمثل وانخفاض قيمة الشركة على المدى الطويل لذلك، فإن فهم التلاعب بتصنيف الحسابات واكتشافه يعد أمراً بالغ الأهمية للمراجعين والمنظمين والمستثمرين ولضمان نزاهة التقارير المالية (Anagnostopoulou and Malikov 2024).

وعلى الرغم من اتفاق العديد من الدراسات على اعتبار التلاعب بتصنيف بنود الحسابات على أنه ممارسة انتهازية، إلا أنه قد لا يخلو من بعض المزايا، فيري البعض أنه من الممكن أن يساعد المستثمرين في التنبؤ بالأداء المستقبلي بشكل أفضل من خلال الإشارة إلى أن المصروفات الأساسية تكون غير مرشحة للاستمرار، مما يحسن من إمكانية التنبؤ بالأرباح، وهو ما يشير إلى احتمال وجود جوانب إيجابية لهذه الممارسات (Ha and Thomas 2020).

كما يمكن أن تتأثر هذه الممارسة بالأحداث الخارجية، حيث قد تلجأ بعض الشركات إلى تقليل الأرباح الأساسية المُعلن عنها استجابةً للضغوط التنظيمية أو الظروف البيئية غير المواتية (Lacina, Pan et al. 2024). ويرى البعض أن الاختلافات الثقافية قد تؤثر على جودة التقارير المالية واحتمالية ممارسة التلاعب

بتصنيف بنود الحسابات، مما يدل على أهمية فهم السياق الثقافي والظروف البيئية المتغيرة حتى يمكن تقييم المخاطر المتعلقة بإدارة الأرباح (Boahen and Mamatzakis 2020).

ومن الجدير بالذكر أهمية الدور الذي تلعبه الحوكمة المؤسسية في الحد من الآثار السلبية لتقنيات وممارسات إدارة الأرباح من خلال إعادة التصنيف، حيث تشير الدراسات إلى أن وجود آليات قوية للحوكمة الداخلية كلجان المراجعة يمكن أن يقلل من انتشار تلك الممارسات من خلال تعزيز دور الرقابة على الأنشطة المتعلقة بالتقارير المالية وتعزز الشفافية والمساءلة (Zalata and Roberts 2016). كما أن هناك ضرورة لوجود اهتمام متزايد من قبل واضعي المعايير المحاسبية وصانعي السياسات لوضع معايير وتشريعات تستهدف بشكل خاص كشف ممارسات إدارة الأرباح من خلال اساليب إعادة التصنيف والعمل على الحد منها ومنعها لحماية الأطراف ذات المصلحة وسلامة الهياكل الاقتصادية بشكل عام (Bansal 2023).

٧- استراتيجيات الإدارة وتأثيرها على إدارة الأرباح من خلال إعادة التصنيف:

حظي التفاعل بين استراتيجيات الإدارة وإدارة الأرباح، وخاصة من خلال إعادة تصنيف بنود الحسابات، باهتمام كبير من قبل الباحثين، وقد أوضحت الدراسة ذلك من خلال النقاط السابق عرضها، لذا سيتم تخصيص الجزء التالي لاستعراض أثر استراتيجيات الإدارة الرئيسية المتبناة من قبل الشركات والتي تحظى بالقبول لدى الباحثين والدراسات السابقة وهي استراتيجية ريادة التكلفة، التمايز، التركيز والاستراتيجية الهجينة وبيان أثرها على إدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود.

(أ) استراتيجية ريادة التكلفة:

تُركز استراتيجية ريادة التكلفة على تدنية التكاليف كوسيلة لتحقيق المزايا التنافسية، وقد أظهرت الدراسات وجود ارتباط بين هذه الاستراتيجية ومستويات مرتفعة من إدارة الأرباح الحقيقية، حيث أن الشركات التي تعتمد استراتيجية ريادة التكلفة تكون أكثر ميلاً لممارسة إدارة الأرباح الحقيقية، كوسيلة لتحقيق الأهداف المالية مع الحفاظ على مستويات سعرية تنافسية (Wu, Gao et al. 2015).

(Robiansyah, Suranta et al. 2020). ويمكن أن يتزايد هذا الميل نحو إدارة الأرباح في البيئات السوقية شديدة المنافسة، حيث قد تتعرض الشركات لضغوط تدفعها للتلاعب بالأرباح لتبدو في وضع مالي أقوى (Shi, Sun et al. 2018). كما أن الشركات ذات البنية المالية الضعيفة والتي ترتبط غالبًا بإجراءات متشددة تستهدف خفض التكاليف، قد تكون أكثر احتمالاً لممارسة أساليب إدارة الأرباح، بما في ذلك التلاعب باستخدام إعادة تبويب البنود لإخفاء نقاط الضعف المالية الأساسية (Agustia, Muhammad et al. 2020).

كما أوضحت بعض الدراسات ارتباط استراتيجية ريادة التكلفة بإدارة الأرباح في الشركات غير المالية، مما يشير إلى أن هذه الشركات قد تستخدم إعادة تصنيف بنود الحسابات للحفاظ على مستويات تسعير تنافسي عن طريق خفض المصروفات الأساسية المعلنَة (Al Mawaali, Al Hashar et al. 2024).

ويري آخرون أن الشركات التي تتبع استراتيجية ريادة التكلفة تميل بصورة أكبر لإعادة تصنيف المصروفات، حيث تقوم بنقل المصروفات إلى الفئات غير التشغيلية لتضخيم الدخل من العمليات التشغيلية، مما يعزز الكفاءة التشغيلية المتصورة (Bansal and Bashir 2023). وبالإضافة لذلك يمكن إعادة تصنيف بنود الحسابات لتضخيم الأرباح الأساسية عن طريق إعادة تصنيف المصروفات الأساسية كبنود خاصة، مما قد يضلل المستثمرين بشأن كفاءة الشركة في إدارة التكاليف (Ha and Thomas 2020, Anagnostopoulou, Gounopoulos et al. 2021).

(ب) استراتيجية التمايز:

تُركز استراتيجية التمايز على تقديم منتجات فريدة وخدمات متميزة، وتؤثر هذه الاستراتيجية على إدارة الأرباح بشكل مختلف، حيث أن الشركات التي تعتمد استراتيجية التمايز تميل إلى ممارسة إدارة الأرباح الحقيقية كوسيلة للحفاظ على ميزتها التنافسية (Widuri and Sutanto 2019). وقد تؤدي هذه الاستراتيجية إلى الاعتماد بصورة كبيرة على إعادة تصنيف بنود الحسابات، حيث تسعى تلك الشركات إلى تقديم صورة مالية أكثر إيجابية لأصحاب المصلحة على اختلافهم، حيث أن

الإطار الاستراتيجي للتمايز يؤثر بشكل كبير على قرارات المديرين بشأن إدارة الأرباح (Robiansyah, Suranta et al. 2020).

وقد تستخدم الشركات التي تعتمد هذه الاستراتيجية التلاعب بإعادة تصنيف بنود الحسابات لتسليط الضوء على أرباحها الأساسية، حيث يُعد ذلك ضروريًا لتبرير المستويات المرتفعة للأسعار، كما أن استراتيجية التمايز تؤثر إيجابيًا على إدارة الأرباح في الشركات المالية، مما يشير إلى أن هذه الشركات قد تستخدم أسلوب إعادة تصنيف بنود الحسابات للتأكيد على قيمتها الفريدة والحفاظ على ثقة المستثمرين (AI Mawaali, Al Hashar et al. 2024).

وتؤكد بعض الدراسات على أن الشركات التي تعتمد استراتيجية التمايز تُظهر ميلًا أكبر لإعادة تصنيف الإيرادات، حيث يتم تصنيف الإيرادات غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية وذلك لتعزيز نمو الإيرادات المُتصور (Bansal and Bashir 2023). ويرى آخرون أن هناك أثر ملموس لتبني الشركات لاستراتيجية التمايز يعمل على التقليل من احتمالية لجوئها لأسلوب إدارة الأرباح الحقيقية، حيث تُركّز هذه الشركات على تقديم منتجات فريدة بدلاً من التلاعب بالتكاليف (Wu, Gao et al. 2015, Widuri and Sutanto 2019). وفي حين تؤدي استراتيجية التمايز إلى تحقيق أداء مالي أكثر استدامة، إلا أنها قد تُعرض الشركات لمخاطر تنظيمية أكبر واحتمالية أكبر لحدوث تقلبات في الأرباح (D. Banker, Mashruwala et al. 2014).

(ج) استراتيجية التركيز:

تلعب استراتيجية التركيز والتي تعتمد استهداف قطاعات سوقية محددة، دورًا مهمًا في تشكيل سلوكيات إدارة الأرباح، حيث تشير الدراسات إلى أن الشركات التي تعتمد استراتيجية التركيز قد تلجأ إلى التلاعب بإعادة تصنيف بنود الحسابات لمواءمة تقاريرها المالية مع توقعات أصحاب المصلحة في الأسواق المستهدفة، وغالبًا ما يتأثر ذلك السلوك بالآليات التي تحكم الممارسات التنافسية داخل القطاعات المستهدفة، حيث أن زيادة المنافسة يمكن أن تدفع الشركات إلى التلاعب بالأرباح للحفاظ على حصتها السوقية (Shi, Sun et al. 2018).

على الرغم من قلة الدراسات التي توثق تأثير استراتيجية التركيز على التلاعب بإعادة تصنيف بنود الحسابات، يمكن استنتاج أن الشركات قد تلجأ إلى هذه الممارسة لتعزيز الربحية المتصورة داخل قطاعاتها المستهدف، ويرجع ذلك كون استراتيجية التركيز مشتقة من استراتيجية ريادة التكلفة والتمايز فقط وتُعتبر أكثر ملائمةً للشركات التي ترمي لاستهداف أسواق متخصصة (Bansal and Bashir 2023). وتشير بعض الدراسات إلى أن الشركات التي تتميز بنظم حوكمة مؤسسية قوية أقل عرضة لممارسة التلاعب بإعادة تصنيف بنود الحسابات، وهو أمر ذو صلة خاصة بالشركات التي تنتهج استراتيجيات التركيز، حيث تعتمد تلك الشركات بشكل كبير على تعزيز سمعتها وزيادة مستويات الثقة فيها داخل أسواقها المتخصصة (Góis and Parente 2020).

(د) الاستراتيجيات الهجينة:

تمثل الاستراتيجيات الهجينة والتي تجمع بين عناصر استراتيجيات ريادة التكلفة والتمايز معاً، وهي بذلك تمثل حالةً فريدة فيما يتعلق بإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود، فقد تُظهر الشركات التي تتبنى الاستراتيجيات الهجينة سلوكيات معقدة لإدارة الأرباح، حيث يتوجب عليها التعامل مع ضغوط مزدوجة تتمثل في التحكم في التكاليف والتمايز في المنتجات والخدمات، كما أن التفاعل بين الرافعة المالية وإدارة الأرباح يظهر بشكل واضح في الشركات التي تعتمد الاستراتيجيات الهجينة، حيث قد تستغل هذه الشركات وضعها المالي لممارسة إدارة الأرباح سواء على أساس الاستحقاق أو الأرباح الحقيقية (Anagnostopoulou and Tsekrekos 2017). وفي الوقت الذي لا تتناول فيه كثير من الدراسات بشكل صريح الاستراتيجيات الهجينة وعلاقتها بممارسات إعادة تصنيف بنود الحسابات يُمكن افتراض أن الشركات التي تتبنى الاستراتيجيات الهجينة قد تستخدم تلك الممارسة بهدف إظهار الكفاءة في السيطرة على مستويات التكلفة والقيمة الفريدة لمنتجاتها وخدماتها في آنٍ واحد، وذلك بناءً على ظروف السوق والضغوط التنافسية (Al Mawaali, Al Hashar et al. 2024).

وفي حين تجمع الشركات التي تتبع الاستراتيجية الهجينة بين عناصر استراتيجيات ريادة التكلفة والتمايز، تُفضل هذه الشركات إعادة تصنيف بنود الإيرادات على إعادة تصنيف بنود المصروفات، حيث يسمح لها ذلك بتقديم صورة مُضخمة عن الأداء التشغيلي مع الحفاظ على المرونة الاستراتيجية (Bansal and Bashir 2023). هذا ويرى البعض تزايداً في انتهاز الاستراتيجية الهجينة بين الشركات كبيرة الحجم ، حيث أنها توفر توازناً بين كفاءة مستويات التكلفة والتمايز الملموس في المنتجات والخدمات ، مما يحد من مخاطر الإفلاس (Abdullah 2018, MUHAMMAD 2011).

وبالإضافة لما سبق تلعب المنافسة السوقية دوراً كبيراً في تعديل العلاقة بين استراتيجيات الإدارة وإدارة الأرباح باستخدام أسلوب إعادة تصنيف البنود، حيث تُفاقم المنافسة ممارسات إدارة الأرباح بالنسبة للشركات التي تتبنى استراتيجية ريادة التكلفة، بينما يكون التأثير ضئيلاً على الشركات التي تتبع استراتيجية التمايز (Wu, Gao et al. 2015, Robiansyah, Suranta et al. 2020). لذا فقد تضطر الشركات في الأسواق ذات التنافسية العالية إلى تبني استراتيجيات هجينة لموازنة الضغوط المتعلقة بالكفاءة في إدارة التكلفة مع متطلبات استراتيجية التمايز، مما يحد من الاعتماد على أساليب وتقنيات إدارة الأرباح (Widuri and Sutanto 2019). وفي الوقت الذي يُعتبر التلاعب باستخدام أسلوب إعادة تصنيف البنود شكلاً شائعاً من إدارة الأرباح بسبب انخفاض احتمالية اكتشافه مقارنة بطرق أخرى، حيث يسمح هذا الأسلوب للشركات بالتلاعب بالأرباح الأساسية دون تغيير صافي الدخل، مما يجعله جاذباً للشركات التي تعاني من الضغوط التنافسية (Malikov, Manson et al. 2018, Shin, Lacina et al. 2019). فإن ذلك قد يضلل المستثمرين بشأن الأداء المستدام للشركات، حيث يؤثر سلباً على النجاح والبقاء على المدى الطويل (Anagnostopoulou, Gounopoulos et al. 2021).

يتضح مما سبق أهمية الاستخدام الاستراتيجي للتلاعب بإعادة تصنيف بنود الحسابات كأداة من أدوات إدارة الأرباح، بالرغم من المخاطر المحتملة والاعتبارات

الأخلاقية في ضوء الاستراتيجيات التنافسية الرئيسة. حيث يحد تبني استراتيجيات التمايز من الحاجة إلى التلاعب من جهة، لكنه يُدخل الشركات لحالة من التقلبات والمخاطر المالية من جهة أخرى، مما يفرض على الشركات السعي لإحداث التوازن بين الابتكار للمنتجات والخدمات وتحقيق الاستقرار المالي المستدام. وفي المقابل، قد تؤدي استراتيجيات زيادة التكلفة إلى زيادة في انتهاج ممارسات إدارة الأرباح، مما يثير القلق بشأن مدى تحقق الشفافية المالية وتحقيق مستويات مرتفعة من الثقة للمستثمرين، ويعد فهم تلك الآليات أمرًا ضروريًا للمنظمين والمستثمرين والمحللين الماليين لتقييم جودة الأرباح وشفافية التقارير المالية. وبعد التعرض لخلفية نظرية حول استراتيجيات الإدارة وآثارها على إعادة تصنيف البنود كأحد أدوات إدارة الأرباح يقوم الباحث في القسم التالي (الثاني) باستعراض لأهم الدراسات السابقة التي تم أجراؤها على المستوي التطبيقي حول العلاقات بين متغيرات البحث بما يسهم في تطوير فروض الدراسة الحالية.

القسم الثاني

الدراسات السابقة

حظيت العلاقة بين استراتيجيات الإدارة من جهة وإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود من جهة أخرى باهتمام العديد من الباحثين في بيئات أجنبية مختلفة، حيث أظهرت معظمها وجود تأثيرات بين تلك المتغيرات وقد كانت الدراسة الرائدة في هذا المجال دراسة (McVay 2006). والتي قدمت أدلة تجريبية تُشير إلى ممارسات إدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف البنود بهدف تضخيم الأرباح الأساسية بشكل مصطنع من قبل إدارات الشركات، وذلك من خلال إعادة تصنيف النفقات التشغيلية العادية ليتم تضمينها ضمن البنود الخاصة. وبالرغم من أن هذه الممارسات لا تؤثر على صافي الأرباح النهائية للشركة، إلا أنها تُظهر الأرباح الأساسية بصورة أكثر استدامة وقابلية للتكرار. ونتيجةً لذلك، تزيد احتمالية أن تحقق الشركات أو تتجاوز توقعات المحللين الماليين للأرباح، نظرًا لاستبعاد البنود الخاصة عادةً من صيغ الأرباح المبدئية (pro forma) وبالتالي من تقديرات المحللين. وبذلك،

تتمكن الإدارة من إظهار الأداء المالي الجاري للشركة بصورة أكثر إيجابية دون اللجوء إلى أشكال أخرى من إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات أو التلاعب بالحسابات التشغيلية، والتي عادةً ما تخضع للتدقيق بصورة موسعة.

وقد أظهرت نتائج (Malikov, Manson et al. 2018) أن الحوافز والفرص المتاحة لممارسات إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية باعتبارها إيرادات تشغيلية في الشركات المدرجة في المملكة المتحدة قد تزايدت بعد اعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) بصورة إجبارية، إذ بدا أن هذه المعايير تمنح المديرين قدرًا أكبر من الحرية في تصنيف مصادر الإيرادات. كما أوضحت الدراسة أن إعادة التصنيف تكون أكثر وضوحًا في الشركات التي تعاني من خسائر تشغيلية أو معدلات نمو منخفضة، مما يشير إلى أن هذه الشركات تواجه ضغوطًا مالية أكبر تدفعها لتقديم نتائج تشغيلية أكثر إيجابية حتى ولو كان ذلك بصورة ظاهرية لا تعبر عن الواقع. وقد استند الباحثون إلى دراسة إحصائية قدمت أدلة قوية تدعم انتشار وأهمية هذه الممارسة وتأثيرها في تشكيل الأداء المالي المُفصح عنه، وحيث ركزت الدراسة على أحد الأسواق الغربية المتقدمة، تبرز أهمية استكشاف هذه العلاقة في بيئات ناشئة مثل مصر حيث تختلف الأطر التنظيمية والثقافية.

بينما قام (Shin, Lacina et al. 2019) باستكشاف تأثير استمرارية البنود الخاصة على ميل الشركات للانخراط في إعادة تصنيف بنود قائمة الدخل، باعتبارها شكلاً من أشكال إدارة الأرباح الأقل تكلفةً بصورة نسبية مقارنةً بإدارة الأرباح المعتمدة على الاستحقاقات أو التعديل المتعمد للبنود التشغيلية الفعلية. ومن خلال دراسة الحالات التي تتكرر فيها البنود الخاصة عبر عدة فترات، وجد الباحثون أن الشركات تكون أكثر ميلاً لاستغلال إعادة التصنيف بهدف تضخيم الأرباح الأساسية وتلبية توقعات السوق. وأشاروا إلى أن النزعة إلى إعادة تصنيف الدخل تزداد بشكل خاص عند الظهور الأول لسلسلة متكررة من البنود الخاصة، مما يشير إلى أنه بمجرد أن تؤسس الشركات نمطاً من البنود الخاصة المستمرة، فإنها تكتسب نفوذاً مستمراً لإدارة الأرباح المعلنة بتكلفةٍ وجهدٍ

أقل. وقد أبرزت نتائج الدراسة أهمية تقييم تكرار البنود الخاصة واستمراريتها عند الحكم على جودة الأرباح والكشف عن استراتيجيات إدارة الأرباح المحتملة.

وفي دراسة (Al-Haddad, Gerged et al. 2019) أوضح الباحثون أن الشركات العامة في الأردن تمارس إعادة التصنيف كإحدى استراتيجيات إدارة الأرباح. فمن خلال دراسة العلاقة بين البنود غير المتكررة (NREC) والأرباح الأساسية غير المتوقعة (UCE)، وجد الباحثون أن المديرين يقومون بإعادة تصنيف النفقات المتكررة على أنها بنود غير متكررة، مما يؤدي إلى تضخيم الأرباح الأساسية بشكل مصطنع. وأن هذه الممارسة تظهر بوضوح أكبر لدى الشركات التي تسجل بنوداً غير متكررة إيجابية، الأمر الذي سلط الضوء على انتشار أسلوب إعادة التصنيف كإحدى التقنيات المهمة لإدارة الأرباح في البيئة الأردنية.

كما قام (Ha and Thomas 2020) بدراسة إعادة التصنيف الذي يقوم فيه المديرون بإعادة تصنيف النفقات الأساسية على أنها بنود خاصة، على القيمة التنبؤية للأرباح المعلنة، حيث أظهر التحليل أن هذا النهج في تقديم التقارير المالية لا يؤدي فقط إلى تعزيز معامل الاستجابة للأرباح المستقبلية وهو مما يشير إلى تحسن القدرة التنبؤية للأرباح فحسب بل يكشف أيضاً عن بُعد استراتيجي لإدارة الأرباح، وعلى وجه التحديد، يميل المديرون إلى الإشارة إلى النفقات الأقل احتمالاً للتكرار عبر تصنيفها كبنود غير متكررة، خاصة في ظل ارتفاع درجة عدم اليقين حول الأداء المستقبلي لشركاتهم، والمحت الدراسة إلى أن إعادة التصنيف قد تؤدي دوراً معلوماً من خلال نقل إشارات قيمة حول مستويات استدامة الأرباح.

وفي دراسة (Anagnostopoulou, Gounopoulos et al. 2021) قام الباحثون بفحص أثر إعادة تصنيف النفقات المتكررة كبنود غير متكررة على بقاء الشركات بعد طرحها العام الأولي (IPO) وقد أظهرت النتائج التجريبية أن الشركات الجديدة التي تلجأ إلى مثل هذه الأساليب في التلاعب بالأرباح تتمتع بفرص أعلى في الاستمرار والنشاط في السوق لفترات أطول بعد الطرح الأولي مقارنةً بتلك التي لا تمارس إعادة التصنيف. وهذا يشير إلى أنه على الرغم من أن إعادة التصنيف قد تشوّه

بصورة مؤقتة جودة الأرباح المدركة، إلا أنها يمكن أن تُكسب الشركة مزايا إستراتيجية من خلال تحسين صورتها المالية الظاهرية في المراحل المبكرة لإدراجها، مما يسهم في تعزيز فرص بقائها واستمراريتها.

قد أوضحت دراسة (Bansal, Kumar et al. 2021) انتشار أشكال إعادة التصنيف وتحديد إعادة تصنيف الإيرادات والمصروفات والتدفقات النقدية، وأظهرت نتائج التحليل أن إعادة تصنيف الإيرادات تمثل الأسلوب الرئيس الذي تعتمد عليه الشركات الهندية لتضخيم الأرباح الأساسية، مع ملاحظة أن الشركات الأكبر حجماً تميل إلى ممارسة هذه الأساليب بشكل أكبر. وأكدت هذه النتائج وجود دلالات مهمة للأطراف ذات المصلحة والجهات التنظيمية. إذ يُنصح المستثمرون والمقرضون بضرورة إجراء تقييمات أكثر دقة للقوائم المالية لضمان الوصول لتقديرات صحيحة، كما أنه من الواجب على المدققين الانتباه بشكل أكبر لأساليب إعادة تصنيف الإيرادات. كما أوصت الدراسة بتعزيز متطلبات الإفصاح وتطوير أطر تنظيمية أكثر صرامة للحد من الفرص المتاحة لممارسة إعادة التصنيف وتحسين جودة التقارير المالية بشكل عام.

وفي دراسة تطبيقية على السوق الياباني قام (Inoue 2021) استعرض الباحث كيفية قيام الشركات اليابانية الخاضعة للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) بإدارة أرباحها من خلال إعادة التصنيف، وتحديدًا عن طريق إعادة تصنيف بعض النفقات التشغيلية الأساسية ضمن العمليات المتوقعة. وقد أوضح التحليل أن هذه الممارسات تعمل على تضخيم الأرباح الأساسية المعلنة، لكنها تقلل من فائدة المعلومات المتعلقة بالأرباح الحالية والمستقبلية. وأكدت النتائج أيضًا أهمية تعزيز متطلبات الإفصاح حول العمليات المتوقعة للحد من عدم تماثل المعلومات ولمواجهة السلوك الانتهازي المحتمل للإدارة عند إعداد والإفصاح عن التقارير المالية.

وقد أشارت دراسة (Bansal 2023) إلى تفضيل استراتيجيات إعادة تصنيف الإيرادات بهدف تجنب انتهاكات بنود الديون، بما يتوافق مع نظرية المحاسبة الإيجابية التي ترى أن المديرين يتلاعبون بالأرباح للوفاء بالالتزامات التعاقدية. ومع ذلك، فإن الاعتماد على إعادة تصنيف الإيرادات يمكن أن يؤدي في نهاية المطاف إلى

انتهاك فعلي لهذه التعاقبات، والذي قد يرجع لمحدودية البيانات المالية المعلنة عند تقييم الجدارة الائتمانية للشركة. وأكدت الدراسة على أهمية تعزيز نظم التدقيق، لاسيما من خلال إقرار معايير المحاسبة القضائية للبنود المتعلقة بالإيرادات حتى يتمكن الدائنون والمستثمرون والجهات التنظيمية من تقييم الصحة المالية للشركة بشكل أكثر دقة والحد من التلاعب الانتهازي غير المرغوب بالأرباح.

كما قام (Rehman, Yaqub et al. 2024) بدراسة إدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف الإيرادات في الشركات الصينية المدرجة، مع التركيز بصورة خاصة على إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية. وقد أشارت الدراسة إلى استغلال المديرين لتركيز المستثمرين والمحللين بدرجة كبيرة على الجزء العلوي من قائمة الدخل لتعزيز الأرباح الأساسية المعلنة. وأوضحت الدراسة أيضاً أن اعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) يحدّ من تلك الممارسات بما يؤدي إلى تحسّن مستوى الشفافية في ظل وجود أنظمة إفصاح أكثر تطوراً، ولاحظت الدراسة أيضاً أن الشركات التي تعاني من خسائر أو مستوى منخفضاً من النمو تكون أكثر ميلاً للانخراط في إعادة تصنيف الإيرادات، الأمر الذي يؤكد على دور ضعف نظم حماية المستثمرين وارتفاع درجة عدم تماثل المعلومات في الأسواق الناشئة في تغذية السلوك الانتهازي لإدارة الأرباح.

وقد توصل (Farnsel and Ha 2024) إلى أنه في حين تُظهر الشركات المسؤولة اجتماعياً مستويات أقلّ من إدارة الأرباح بشكل عام، فإنّها تميل إلى تفضيل إعادة التصنيف على الأساليب الأخرى التي تجعلها أكثر عرضة للتدقيق المعمق كما هو الحال عند التلاعب بالمستحقات أو الأنشطة التشغيلية الواقعية. وأكدت الدراسة على أنّ مديري الشركات ذات التوجّه المجتمعي القوي قد يرون في إعادة التصنيف ممارسة أقلّ ضرراً وإثارةً للقضايا الأخلاقية، لذا يميل المديرون في البيئات ذات الرقابة الخارجية الضعيفة إلى استخدام صلاحياتهم التقديرية بطرق تتوافق مع معايير أخلاقية أعلى، وذلك من خلال اختيار طرق لإدارة الأرباح لا تلفت الانتباه أو تثير إشكاليات أخلاقية. وبذلك تكون الدراسة قد قدمت نظرة متعمّقة حول كيفية تأثير

الهياكل الأخلاقية المتصورة لأساليب إدارة الأرباح على قرارات المديرين في ضوء المسؤولية الاجتماعية.

أما (Anagnostopoulou and Malikov 2024) فقد أشارا إلى تأثير إدارة الأرباح من خلال إعادة التصنيف على كفاءة قرارات الاستثمار المؤسسي. وقد أظهر الباحثان أنه عندما يقوم المديرون بإعادة تصنيف المصروفات أو الإيرادات بشكل استراتيجي لإظهار الأرباح الأساسية بصورة محرفة، فإن ذلك يزيد من عدم تماثل المعلومات بين المديرين ومقدمي رأس المال الخارجي، مما قد يؤدي إلى قرارات استثمارية غير كفوة. كما أن إعادة التصنيف ترتبط بكل من الإفراط في الاستثمار والنقص فيه، كما تكون التأثيرات السلبية أكثر وضوحاً في الشركات التي تعاني من قيود مالية أشد، ومستويات أعلى من عدم تماثل المعلومات والضعف في جودة التدقيق. كما أكدت النتائج على أن السلبات المرتبطة بإعادة التصنيف لا تضر فقط بسلامة التقارير المالية، بل تفرض أيضاً تكاليف اقتصادية حقيقية من خلال تقويض كفاءة العوائد الاستثمارية المحققة.

وفي دراسة (Al Mawaali, Al Hashar et al. 2024) توصل الباحثون إلى أن استراتيجيات التمايز تؤدي إلى زيادة الميل نحو إدارة الأرباح في المؤسسات المالية، في حين أن استراتيجيات قيادة التكاليف تؤثر بنفس الطريقة على الشركات غير المالية. وتعكس هذه الاختلافات تفاعل التوجه الاستراتيجي مع الظروف الخاصة بكل قطاع، مما يشكل سلوك المديرين في التلاعب بالأرباح سعياً وراء إظهار نتائج مالية أكثر إيجابية في ظل الضغوط التنافسية.

وأشارت نتائج دراسة (Bansal and Bashir 2023) إلى ارتباط استراتيجيات قيادة التكاليف بشدة بإعادة تصنيف المصروفات، في حين ارتبطت استراتيجيات التمايز بالاعتماد الأكبر على إعادة تصنيف الإيرادات. كما أوضحت الدراسة أن الشركات التي تعتمد نهجاً هجيناً تميل إلى تفضيل إعادة تصنيف الإيرادات لتعزيز الأداء التشغيلي المعلن. وتعكس تلك النتائج التفاعل الوثيق بين التوجه الاستراتيجي

للشركة وطبيعة ممارسات إعادة التصنيف، مما يؤكد على أهمية توفير رؤية أكثر وضوحاً للجهات التنظيمية والمدققين والمستثمرين المهتمين بجودة الأرباح.

وباستعراض الدراسات السابقة يتضح أن منها ما يتفق مع الفرضيات التي تقوم عليها الدراسة الحالية وهي دراسة (McVay 2006) والتي أشارت إلى أن إعادة تصنيف البنود يُستخدم لتضخيم الأرباح الأساسية، مما يعكس توجه الشركات لتحسين الأداء المالي الظاهري، ودراسة (Bansal and Bashir 2023) والتي توصلت إلى ارتباط استراتيجيات ريادة التكلفة بإعادة تصنيف المصروفات واستراتيجيات التمايز بإعادة تصنيف الإيرادات، ودراسة (Ha and Thomas 2020) التي أكدت أن إعادة تصنيف البنود تُحسن القدرة التنبؤية للأرباح، مما يدعم الفرضية بأن هذه الممارسات لها أبعاد استراتيجية وليست فقط أدوات للتلاعب، ودراسة (Al Mawaali, Al Hashar et al. 2024) التي أظهرت أن استراتيجيات التمايز تُزيد من ميل الشركات المالية نحو إدارة الأرباح، بينما تؤثر استراتيجيات ريادة التكلفة على الشركات غير المالية، وهو ما يُعزز الفكرة بأن تأثير استراتيجيات الإدارة يتنوع وفقاً للقطاعات الاقتصادية.

أما المجموعة الثانية التي لا تتفق مع فرضيات الدراسة الحالية فتتمثل في دراسة (Farnsel and Ha 2024) التي توصلت إلى أن الشركات ذات المسؤولية الاجتماعية العالية تُفضل إعادة التصنيف فقط لأنه أقل ضرراً أخلاقياً مقارنةً بغيرها من ممارسات إدارة الأرباح. ودراسة (Rehman, Yaqub et al. 2024) التي ذكرت أن اعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) يُقلل من ممارسات إعادة التصنيف ويُحسن الشفافية، بالإضافة دراسة (Shin, Lacina et al. 2019) التي أكدت أن الشركات تُفضل إعادة التصنيف عندما يكون لديها نمط مستمر من البنود الخاصة، مما يجعل إدارة الأرباح أكثر قابلية للتنبؤ. ويختلف هذا مع تركيز البحث الحالي على العوامل الاستراتيجية (ريادة التكلفة - التمايز) كدوافع أساسية لاستخدام إعادة التصنيف.

وبالنظر لتلك الدراسات يتبين أنها قد أجريت في بيئات جغرافية واقتصادية أجنبية (الهند، اليابان، الصين) وأنها قد تناولت العلاقة بين متغيرات الدراسة في الأسواق المتقدمة، والتي تختلف من حيث مستوي التقدم الاقتصادي والصناعي والتنظيمي عن البيئات

الاقتصادية الناشئة وعلي رأسها مصر، كما أنها قد قامت بتغطية فترات زمنية مختلفة ولا توجد - في حدود علم الباحث - أي دراسة قد تم إجراؤها في البيئة المصرية عن العلاقة بين استراتيجيات الإدارة (ريادة التكلفة - التمايز) وإدارة الأرباح باستخدام إعادة التصنيف، ونظرًا للتحديات الفريدة والمميزة للبيئة المصرية والتي لم تُدرس بعد بشكل كافٍ، بالإضافة للاختلافات الأخرى المؤثرة اقتصاديًا وتنظيميًا على إدارة الأرباح، والتي تمثل فجوة بحثية مهمة تسعى الدراسة الحالية لمحاولة ملئها من خلال اختبار تلك العلاقة. وهو ما يدل على أهمية وضرورة الدراسة الحالية للبيئة المصرية.

وفي ضوء ما سبق يمكن صياغة فروض البحث على النحو التالي:

ف ١: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تبني الشركات لاستراتيجية ريادة التكلفة واستخدامها لإعادة تصنيف بنود المصروفات.

ف ٢: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تبني الشركات لاستراتيجية التمايز واستخدامها لإعادة تصنيف بنود الإيرادات.

واستنادًا إلى ما سبق يمكن عرض القسم التالي (الثالث) والمتعلق بتصميم البحث وصياغة النماذج الملائمة لاختبار تلك الفروض.

القسم الثالث

تصميم البحث

أولاً: مجتمع وعينة البحث:

يتمثل مجتمع البحث في الشركات المساهمة المقيدة بسوق الأوراق المالية المصري، وتتضمن عينة البحث ١٥٦٨ شركة في القطاعات الاقتصادية المختلفة خلال الفترة ٢٠١٧ - ٢٠٢٣ والتي شهدت تطورات اقتصادية متباينة عالميًا بإجمالي مشاهدات ١٤٥٣ مشاهدة تمثل نسبة كبيرة من الشركات المتاحة خلال فترة الدراسة، مما يعزز مصداقية النتائج. كما تم استبعاد ١١٥ شركة لعدم توافر أو اكتمال البيانات، وهو ما يعكس جودة البيانات المستخدمة والاهتمام بالتأكد من وجود بيانات كاملة قدر الإمكان لدعم التحليل. وقد تم جمع البيانات اللازمة لقياس متغيرات الدراسة يدويًا من التقارير المالية المنشورة، وقد تم استخدام

أثر استراتيجيات الإدارة على ممارسات إدارة الأرباح باستخدام إعادة التصنيف - دراسة تطبيقية على الشركات ...

د/ محمد سعيد علي حسين سليمان

برنامج STAT 17 لتحليل البيانات، ويوضح الجدول رقم (١) التوزيع القطاعي للعينة النهائية المستخدمة في الدراسة الاختبارية للبحث.

جدول رقم (١) التوزيع القطاعي لعينة البحث

النسبة المئوية	عدد المشاهدات	القطاع
14%	198	المواد الأساسية (Basic Materials)
15%	223	السلع المعمرة (Consumer Cyclicals)
16%	238	السلع الاستهلاكية (Consumer Non-Cyclicals)
2%	29	الطاقة (Energy)
13%	187	الخدمات المالية (Financials)
9%	134	الرعاية الصحية (Healthcare)
11%	162	الصناعات (Industrials)
15%	216	التطوير العقاري (Real Estate)
5%	66	التكنولوجيا (Technology)
%100	1453	الإجمالي

ثانياً: نماذج البحث:

لاختبار فروض البحث سيتم الاعتماد على النماذج الواردة بالدراسات (Selling and Stickney 1989, David, Hwang et al. 2002, McVay 2006, Roychowdhury 2006, Abernathy, Beyer et al. 2014, Wu, Gao et al. 2015, Malikov, Manson et al. 2018, Agustia, Muhammad et al. 2020, Ameer and Othman 2021, Bansal and Bashir 2023).

النموذج الأول: ويتعلق بقياس إعادة تصنيف المصروفات:

يؤدي إعادة تصنيف مصروفات التشغيل كمصروفات غير تشغيلية إلى فائض إيجابي غير متوقع في الأرباح التشغيلية الأساسية (UECERN). سيتم استخدام نموذج التوقع للأرباح التشغيلية الأساسية وفقاً لـ (McVay 2006) (النموذج ١) لتحديد قيمة (UECERN) كما يلي:

$$\frac{CE_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{Sales_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{CE_{i,t-1}}{Sales_{i,t-2}} + \beta_3 ATO_{i,t-1} + \beta_4 \frac{ACC_{i,t-1}}{Sales_{i,t-2}} + \beta_5 \frac{ACC_{i,t}}{Sales_{i,t-1}} + \beta_6 \Delta Sales_{i,t} + \beta_7 Neg-\Delta Sales_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

حيث أن:

(CE): الأرباح التشغيلية الأساسية.

(ATO): معدل دوران الأصول.

(ACC): المستحقات.

$\Delta Sales_{i,t}$: فهي نسبة التغير في المبيعات (من الفترة $t-1$ إلى t).

$\Delta Sales_{i,t}$ NEG_ القيمة السالبة لـ $\Delta Sales_{i,t}$ ، أو أنها تساوي صفراً في حال لم تكن القيمة سالبة.

$\Delta Sales_{i,t-1}$ / مقلوب قيمة المبيعات المتأخرة كعنصر إضافي للتحكم في مشكلة التباين غير المتجانس (Heteroscedasticity) الذي لا يتم معالجته باستخدام المبيعات المتأخرة كمقياس معياري.

تشير الرموز ($i, \square\square$) إلى الشركة والسنة على التوالي.

تستخدم القيم المتبقية ($\varepsilon_i, \square\square$) لقياس (UECERN).

النموذج الثاني: ويتعلق بقياس إعادة تصنيف الإيرادات:

يؤدي تصنيف الإيرادات غير التشغيلية على أنها إيرادات تشغيلية إلى زيادة إيجابية في الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة (UEOR) نستخدم النموذج التالي لـ (Malikov, Manson et al. 2018) (النموذج ٢) للتنبؤ بالإيرادات التشغيلية وتحديد قيمة UEOR.

$$\frac{OR_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{OR_{i,t-1}}{AT_{i,t-2}} + \beta_3 MTB_{i,t-1} + \beta_4 \frac{AR_{i,t-1}}{AT_{i,t-2}} + \beta_5 \frac{AR_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

حيث أن:

(OR) الإيرادات التشغيلية.

(AT) إجمالي الأصول.

(MTB) نسبة القيمة السوقية للقيمة الدفترية.

(AR) حسابات القبض.

تمثل البواقي ($\varepsilon_i, \square\square$) قيمة (UEOR) .

النموذج الثالث: ويتعلق بقياس استراتيجية زيادة التكلفة:

يعد دوران الأصول (ATO) هو مقياس أساسي للكفاءة في التكلفة، إذ يعبر عن نسبة المبيعات التشغيلية إلى الأصول التشغيلية. وكلما ارتفعت قيمة هذا المعدل، دلّ ذلك على كفاءة أعلى للشركة في استغلال أصولها لتحقيق المبيعات. وقد استخدمت العديد من الدراسات السابقة هذا المقياس لتقييم استراتيجية زيادة التكلفة

ومنها (David, Hwang et al. 2002, Wu, Gao et al. 2015, Agustia,) (Muhammad et al. 2020, Ameer and Othman 2021) واستناداً إلى هذه الدراسات، يتم قياس معدل دوران الأصول (ATO) على النحو التالي:

$$\text{Asset turnover ratio} = \text{Operating sales} / \text{Average net operating assets} \quad (3)$$

أي أن معدل دوران الأصول (Asset turnover ratio) = المبيعات التشغيلية / متوسط صافي الأصول التشغيلية. حيث تمثل المبيعات التشغيلية إيرادات النشاط التشغيلي. ويتم قياس صافي الأصول التشغيلية (NOA) على أنه الفارق بين الأصول التشغيلية والخصوم التشغيلية؛ إذ تُحتسب الأصول التشغيلية عبر طرح النقد والاستثمارات قصيرة الأجل من إجمالي الأصول، في حين تُحتسب الخصوم التشغيلية من خلال طرح مجموع الديون والقيمة الدفترية للأسهم العادية والممتازة وحقوق الأقلية من إجمالي الأصول. ويُعرّف متوسط (NOA) بأنه متوسط قيمة (NOA) في بداية الفترة ونهايتها. ويشير ارتفاع معدل دوران الأصول (ATO) إلى قدرة الشركة على تحقيق إيرادات عالية من خلال الاستخدام الفعال للأصول التشغيلية، ما يعزز من فرص تحقيقها لاستراتيجية زيادة التكلفة.

النموذج الرابع: ويتعلق بقياس استراتيجية التمايز:

تسعى الشركات التي تتبع استراتيجية التمايز إلى إنتاج منتجات عالية الجودة من خلال ضخ استثمارات كبيرة في أنشطة البحث والتطوير (R&D)، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق هامش ربح أعلى. وتُعدّ هذه الاستراتيجية موجهة بشكل أساسي نحو هامش الربح (Selling and Stickney 1989) حيث تبذل الشركات جهوداً مكثفة في تطوير المنتجات عبر الإنفاق على البحث والتطوير. ومن ثمّ، فمن المرجح أن

الشركات ذات الهوامش الربحية المرتفعة تتجه إلى استراتيجيات التمايز. تقوم هذه الاستراتيجيات على الإيرادات التشغيلية الإجمالية ونسبة البحث والتطوير إلى إجمالي المبيعات. وبناءً على الدراسات السابقة، نقوم بقياس هامش الربح على النحو التالي:

$$\text{Profit Margin (PM)} = (\text{Operating income} + \text{Research and development expenditure}) / \text{sales} \quad (4)$$

حيث يُقاس الدخل التشغيلي (Operating Income) على أنه إجمالي الربح مطروحاً منه مصروفات التشغيل. ويشير ارتفاع هامش الربح (PM) إلى أن الشركة تحقق هامش ربح إجمالي مرتفع وتستثمر في أنشطة البحث والتطوير (R&D) أكثر من غيرها. وبالتالي، فإن الشركة التي تتمتع بهامش ربح مرتفع تميل إلى اتباع استراتيجية أعمال قائمة على التمايز.

النموذج الخامس: ويتعلق بقياس أثر استراتيجية ريادة التكلفة على إعادة تصنيف المصروفات:

وذلك باستخدام النموذج التالي:

$$\text{UECERN}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{NOE}_{i,t} + \beta_2 \text{ATO}_{i,t} + \beta_3 \text{PM}_{i,t} + \text{Controls} + \varepsilon_{i,t} \quad (5)$$

حيث تُقاس (UECERN) (الأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة) على أنها البواقي من النموذج (١). كما تعبر (NOE) عن المصروفات غير التشغيلية. ويشير الأثر الإيجابي لـ (NOE) على (UECERN) إلى زيادة في (NOE) بالتزامن مع الزيادة في الأرباح التشغيلية الأساسية، ما يشير إلى تحويل بعض مصروفات التشغيل إلى مصروفات غير تشغيلية بهدف تضخيم الأرباح التشغيلية الأساسية. ويمثل كلٌّ من (ATO) و (PM) استراتيجيَّتي القيادة بالتكلفة والتمايز، على التوالي. ويوضّح التفاعل بين كلٍّ من (ATO) و (PM) مع (NOE) أثر استراتيجية القيادة بالتكلفة واستراتيجية التمايز على إعادة تصنيف المصروفات.

النموذج السادس: ويتعلق بقياس أثر استراتيجية التمايز على إعادة تصنيف الإيرادات:

وذلك باستخدام النموذج التالي:

$$\text{UEOR}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{NOR}_{i,t} + \beta_2 \text{ATO}_{i,t} + \beta_3 \text{PM}_{i,t} + \text{Controls} + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

حيث تُقاس (UEOR) (الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة) بالبواقي من النموذج (٢). وتشير (NOR) إلى الإيرادات غير التشغيلية. ويعني وجود أثر سلبي لـ (NOR) على (UEOR) انخفاضاً في الإيرادات غير التشغيلية بالتزامن مع زيادة في الإيرادات التشغيلية، ما يشير إلى إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية وتحويلها إلى إيرادات تشغيلية بهدف تضخيمها. وتُمثل كلٌّ من (ATO) و (PM) استراتيجيتي القيادة بالتكلفة والتمايز، على التوالي. ويوضح التفاعل بين (ATO) و (PM) مع (NOE) أثر استراتيجي القيادة بالتكلفة واستراتيجي التمايز على إعادة تصنيف الإيرادات، على التوالي.

ثالثاً: متغيرات البحث:

وتتكون من ثلاث مجموعات وهي:

المجموعة الأولى: المتغيرات المستقلة وتشمل:

- ١- الإيرادات غير التشغيلية (NOR): وتشمل الإيرادات من: الإيجارات، الفوائد الدائنة، الأرباح من بيع العملات الأجنبية، وأي دخل آخر من الأنشطة الاستثمارية والتمويلية.
- ٢- المصروفات غير التشغيلية (NOE): المصروفات غير التشغيلية = الربح التشغيلي + الإيرادات غير التشغيلية - صافي الدخل
- ٣- معدل دوران الأصول (ATO): = المبيعات التشغيلية / متوسط صافي الأصول التشغيلية (NOA)
- ٤- هامش الربح (PM): = (الدخل التشغيلي + تكاليف البحث والتطوير (R&D)) / إجمالي المبيعات.

المجموعة الثانية: المتغيرات التابعة وتشمل:

- ١- الأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة (UECERN): يتم قياسها على أنها البواقي (Residuals) المستخرجة من النموذج (1).
- ٢- الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة (UEOR): تُقاس بالفروقات المتبقية من النموذج (2).

المجموعة الثالثة: المتغيرات الضابطة: والتي قد تؤثر على ممارسات إعادة التصنيف وتشمل:

١. حجم الشركة: (LogTASST)
حيث أن الشركات الكبيرة تفضل إعادة تصنيف الإيرادات بدلاً من إعادة تصنيف المصروفات، نظراً لسهولة التلاعب بالإيرادات (Bansal and Kumar 2021).
٢. الرافعة المالية: (Lev)
الشركات ذات الرافعة المالية العالية أكثر عرضة لتورطها في إعادة تصنيف المصروفات لتجنب انتهاك قيود الديون (Fan, Thomas et al. 2019).
٣. فرص النمو: (SalesGrowth)
الشركات ذات معدلات النمو العالية تنخرط في إعادة تصنيف المصروفات للوصول لمستوى توقعات المحللين (McVay 2006).
٤. التغير في المبيعات الذي يعبر عنه بالتغير في المبيعات على مدى عام واحد (Change sales)

جدول رقم (٢) التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة

المتغير	رمز المتغير	التعريف الإجرائي (القياس)
الأرباح التشغيلية الأساسية	(CE)	المبيعات - تكلفة البضائع المباعة - (COGS) مصروفات التشغيل حيث تُقاس مصروفات التشغيل على أنها مجموع: • مصروفات البيع. • المصروفات العامة والإدارية (SG&A). • مصروفات البحث والتطوير (R&D).
صافي الأصول التشغيلية	(Net Operating Assets - NOA)	NOA = الأصول التشغيلية - الخصوم التشغيلية • الأصول التشغيلية: يتم حسابها على أنها إجمالي الأصول - النقد - الاستثمارات قصيرة الأجل. • الخصوم التشغيلية: يتم حسابها على أنها إجمالي الأصول - (إجمالي الديون + القيمة الدفترية للأسهم العادية والممتازة + حقوق الأقلية).
معدل دوران الأصول	(Asset Turnover Ratio - ATO)	ATO = المبيعات التشغيلية / متوسط صافي الأصول التشغيلية (NOA) • متوسط (NOA): يتم حسابه على أنه متوسط (NOA) في بداية الفترة و (NOA) في نهايتها.

يتم حسابه كالتالي: $\frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}} = \Delta Sales$ حيث: • $Sales_t$: المبيعات في الفترة الحالية. • $Sales_{t-1}$: المبيعات في الفترة السابقة. • $\Delta Sales$: النسبة المئوية للتغير في المبيعات بين الفترتين.	(ΔSales)	التغير في المبيعات بين الفترة السابقة (t-1) والفترة الحالية (t)
(Unexpected Core Earnings - UECERN) يتم قياسها على أنها البواقي (Residuals) المستخرجة من النموذج (١).	(UECERN)	الأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة
(Non-operating Expenses): المصروفات غير التشغيلية = الربح التشغيلي + الإيرادات غير التشغيلية - صافي الدخل	(NOE)	المصروفات غير التشغيلية
(PM - Profit Margin) = (الدخل التشغيلي + تكاليف البحث والتطوير (R&D)) / إجمالي المبيعات.	(PM)	هامش الربح
مجموع الإيرادات الناتجة عن العمليات التشغيلية والدخل التشغيلي من العمليات الأخرى.	(OR)	الإيرادات التشغيلية
إجمالي أصول الشركة.	(AT)	إجمالي الأصول
تشير إلى نسبة القيمة السوقية لحقوق الملكية إلى القيمة الدفترية لها.	(MTB)	النسبة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية
تشير إلى الحسابات المدينة الخاصة بالشركة.	(AR)	الحسابات المدينة
تُقاس بالفروقات المتبقية من النموذج (2).	(UEOR)	الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة
تشمل الإيرادات من: الإيجارات، الفوائد الدائنة، الأرباح من بيع العملات الأجنبية، وأي دخل آخر من الأنشطة الاستثمارية والتمويلية.	(NOR)	الإيرادات غير التشغيلية
اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.	(LogTASST)	الحجم
نسبة إجمالي الخصوم الخارجية إلى إجمالي الأصول.	(Lev)	الرافعة المالية
يُقاس كنسبة التغير المئوية في المبيعات من الفترة (t-1) إلى الفترة (t).	(SalesGrowth)	نمو المبيعات
التغير في المبيعات على مدى عام واحد	Change) (sales	التغير في المبيعات

القسم الرابع

تحليل النتائج

أولاً الإحصاءات الوصفية:

يعرض الجدول رقم (٣) نتائج التحليل الوصفي لمتغيرات البحث، وذلك بغرض توفير نظرة شاملة على توزيع البيانات والمساعدة في فهم التباينات بين الشركات الممثلة لعينة البحث.

جدول رقم (٣) نتائج التحليل الوصفي

Stats	Mean	Median	SD	Min	Max
UECERN	-0.004	0.000	0.273	-0.653	0.602
UEOR	-0.001	0.000	0.204	-0.543	0.345
NOR	2224658.000	446866.500	3893071.000	4142.000	15200000.000
NOE	407517.800	18531.000	1125152.000	-13460.000	4608855.000
ATO	0.550	0.400	0.494	0.030	1.760
PM	0.005	0.101	0.458	-1.533	0.566
LEV	17.740	9.170	20.396	0.000	66.350
Change sales	423772.300	22576.000	999821.100	-485793.000	3768921.000
LogTASST	13.960	13.955	2.212	10.015	18.124
SalesGrowth	0.243	0.152	0.537	-0.586	1.773

ويتضح من بيانات الجدول السابق وجود تباينات بين المتغيرات الرئيسة للبحث حيث بلغت أقل قيمة (-٠.٦٥٣) وأكبر قيمة (٠.٦٠٢) للأرباح الأساسية غير المتوقعة (UECERN) بمتوسط حسابي (-٠.٠٠٤) وانحراف معياري (٠.٢٧٣)، بما يعني أن القيم المتوسطة قريبة من الصفر، وهو ما يشير إلى أن معظم الشركات تعمل ضمن توقعات الأرباح الأساسية. لكن التباين الكبير ($SD = 0.273$) يشير إلى وجود شركات تحقق أرباحاً أعلى أو أقل بشكل ملحوظ. وبالنظر للإيرادات التشغيلية غير المتوقعة (UEOR) فقد بلغت أقل قيمة (-٠.٥٤٣) وأكبر قيمة (٠.٣٤٥) بمتوسط حسابي (-٠.٠٠١) وانحراف معياري (٠.٢٠٤)، ويشير متوسط الإيرادات القريب

من الصفر إلى استقرار نسبي في الإيرادات التشغيلية، لكن التباين ($SD = 0.204$) يعكس وجود شركات ذات أداء مختلف عن المتوسط. كما بلغت أقل قيمة (0.000) وأكبر قيمة (66.350) للرافعة المالية (LEV) بمتوسط حسابي (17.74) وانحراف معياري (20.396) ويعكس التباين الكبير اختلافاً جوهرياً في استراتيجيات التمويل بين الشركات، حيث تعتمد بعض الشركات على التمويل بالديون بشكل كبير. وبالنسبة لنمو المبيعات (SalesGrowth) فقد بلغت أقل قيمة (-0.086) وأكبر قيمة (1.773) بمتوسط حسابي (0.243) وانحراف معياري (0.037) ويشير المتوسط الإيجابي إلى نمو جيد بشكل عام، ولكن القيم السالبة والمرتفعة جداً تعكس تغيرات هيكلية أو استراتيجيات متباينة بين الشركات. كما بلغت أقل قيمة (0.030) وأكبر قيمة (1.760) لنسبة دوران الأصول (ATO) بمتوسط حسابي (0.050) ووسيط (0.400) ويعكس الفرق بين المتوسط والوسيط توزيعاً غير متوازن، حيث تحقق بعض الشركات كفاءة أعلى من غيرها في استخدام الأصول. أما هامش الربح (PM) فقد بلغت أقل قيمة له (-1.033) وأكبر قيمة (0.066) بمتوسط حسابي (0.000) وانحراف معياري (0.408) ويشير التباين الكبير إلى أن بعض الشركات تتمتع بقدرة عالية على التمايز في السوق، بينما تواجه شركات أخرى تحديات كبيرة في تحقيق الربحية. وفيما يتعلق حجم الأصول (LogTASST) فقد بلغت أقل قيمة (10.010) وأكبر قيمة (18.124) بمتوسط حسابي (13.96) وانحراف معياري (2.212) ويشير ذلك إلى أن معظم الشركات الممثلة في العينة تتراوح من حيث الحجم بين الشركات المتوسطة وكبيرة الحجم، مما يعزز التمثيل الواقعي لبيانات السوق. وبالنسبة لتغير المبيعات (Change sales) فقد بلغت أقل قيمة ($-480,793.0$) وأكبر قيمة ($3,768,921.0$) بمتوسط ($423,772.3$) وانحراف معياري ($999,821.1$) ويعكس التباين الكبير اختلافات كبيرة في الأداء بين الشركات، وهو ما قد يكون مرتبطاً بالتغيرات في السوق أو استراتيجيات النمو. ويتضح مما سبق أن التباين الواضح في المتغيرات مثل (LEV) و (Change sales) يعكس اختلافات جوهريّة في استراتيجيات التمويل والأداء بين الشركات. كما أن معظم الشركات تظهر

استقراراً في الأرباح والإيرادات غير المتوقعة، لكن التباين الكبير بين الشركات يعكس وجود استراتيجيات مختلفة. حيث قد تواجه الشركات الكبيرة قيوداً أكبر في إدارة الأرباح بسبب التدقيق التنظيمي. كما أن الشركات التي تتميز بالنمو المالي الإيجابي تحقق أداءً أفضل وتستخدم استراتيجيات مختلفة لتحقيق الأرباح غير المتوقعة. وفي النهاية يشير التوازن بين (ATO) و (PM) إلى أن الشركات تجمع بين استراتيجيات زيادة التكلفة والتمايز حسب القطاع والسوق.

جدول رقم (٤) تحليل الارتباط التبادلي بين المتغيرات

Variables	UECERN	UEOR	Noinco	NOEX	ASSETT	Profit	LEV	CHsale	LogTAS	sales
UECERN	1									
UEOR	0.018	1								
NOR	-0.031	0.128***	1							
NOE	0.076***	0.053**	0.599***	1						
ATO	0.057**	0.062**	0.193***	-0.169***	1					
PM	0.254***	0.001	0.177***	0.166***	0.187***	1				
LEV	-0.055**	0.007	0.172***	0.010	0.113***	-0.016	1			
Change sales	0.014	0.077***	0.755***	0.497***	0.149***	0.190***	0.110***	1		
LogTASST	0.001	0.064**	0.694***	0.590***	-0.039	0.357***	0.232***	0.538***	1	
SalesGrowth	0.233***	-0.024	0.047*	0.033	0.075***	0.175***	0.004	0.282***	0.031	1

***،**،* تشير إلى المعنوية (الأهمية) الإحصائية للمعلومات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي

يعرض الجدول رقم (٤) معاملات الارتباط بين المتغيرات الأساسية للبحث، وتساعد تلك العلاقات على فهم الروابط بين المتغيرات وتأثيرها على إدارة الأرباح واستراتيجيات الإدارة. وبالنظر للعلاقة بين (UECERN) و (PM) نجد أن معامل الارتباط (٠.٢٥٤) (دال عند مستوى ١٪)، ويشير ذلك إلى أن الشركات التي تعتمد على استراتيجيات التمايز تحقق أرباحاً أساسية غير متوقعة أعلى، مما يعكس دور هامش الربح (PM) في تعزيز الأداء غير المتوقع. أما العلاقة بين (LEV) و (UECERN) لها معامل ارتباط (-٠.٠٥٥) (دال عند مستوى ٥٪)، وتشير العلاقة السلبية بين الرافعة المالية والأرباح الأساسية غير المتوقعة إلى أن الشركات ذات الديون العالية قد تواجه صعوبة في تحقيق أرباح غير متوقعة. وبالنسبة للعلاقة بين (NOR) و (UEOR) فلها معامل ارتباط (-٠.١٢٨) (دال عند مستوى ١٪)، وتعكس العلاقة السلبية بين الإيرادات غير التشغيلية والإيرادات التشغيلية غير

المتوقعة احتمال إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية لإظهار أداء مالي أقوى. وتوضح العلاقة بين (Change sales) و (NOR) والتي لها معامل ارتباط (٠.٧٥٥) (دال عند مستوى ١%) أن النمو في المبيعات يؤثر بشكل إيجابي وقوي على الإيرادات غير التشغيلية، مما يعكس دور نمو المبيعات في تعديل مكونات الإيرادات. أما العلاقة بين (PM) و (UEOR) فإن معامل الارتباط (٠.٠٠١) (غير دال إحصائياً) وهو ما يشير إلى أن استراتيجية التمايز قد لا يكون لها علاقة مباشرة بالإيرادات التشغيلية غير المتوقعة. بالإضافة لذلك تشير العلاقة بين (ATO) و (LEV) والتي لها معامل ارتباط (٠.١١٣) (دال عند مستوى ١%) إلى علاقة إيجابية ضعيفة بين نسبة دوران الأصول والرافعة المالية، مما يعكس تأثير التمويل على كفاءة استخدام الأصول. كما توضح العلاقة بين (LogTASST) و (NOR) فلها معامل ارتباط (٠.٦٩٤) (دال عند مستوى ١%) أن الشركات الأكبر حجماً تميل إلى تحقيق إيرادات غير تشغيلية أعلى، بما يعكس تنوع مصادر دخلها. ويتضح مما سبق أن العلاقة الإيجابية بين (PM) و (UECERN) تؤكد أن الشركات التي تعتمد استراتيجيات التمايز قادرة على إدارة أرباحها بشكل أكثر كفاءة، وتحقق أرباحاً أعلى دون الاعتماد الكبير على إعادة التصنيف. أما العلاقة السلبية بين (NOR) و (UEOR) تعزز فرضية إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية إلى إيرادات تشغيلية وأن إعادة تصنيف الإيرادات أداة شائعة الاستخدام لإظهار أداء مالي قوي. كما توضح العلاقة الإيجابية القوية بين (Change sales) و (NOR) أن نمو المبيعات يؤدي إلى تعديل الإيرادات غير التشغيلية، مما قد يعكس تغيرات استراتيجية لتحقيق أهداف الأداء ويؤكد أهمية المبيعات في تحقيق أهداف الإيرادات غير التشغيلية. وتشير العلاقات الضعيفة بين (LEV) والمتغيرات الأخرى مثل (UECERN) إلى أن تأثير الديون ليس جوهرياً في إدارة الأرباح بتلك الشركات التي شملتها العينة. كما تعكس العلاقة الإيجابية بين (LogTASST) و (NOR) تعكس أن الشركات الكبيرة تستفيد من مصادر الدخل غير التشغيلية، مما يوسع من قدرتها على إدارة الإيرادات، ويعزز فرضية أن الشركات الأكبر لديها مرونة أكبر في تنويع مصادر دخلها.

جدول رقم (٥) نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد (Unexpected Core) (Earnings)

Variables	Coefficient	t-statistics	P-value
NOE	0.000***	4.560	0.000
ATO	0.010	0.620	0.534
PM	0.168***	7.170	0.000
LEV	0.000	-0.410	0.680
Change sales	0.000***	-3.070	0.002
LogTASST	-0.018***	-3.480	0.001
SalesGrowth	0.122***	6.520	0.000
_cons	0.210***	2.840	0.005
Sector		Included	
Year		Included	
Number of Obs.		1453	
F(21, 1353)		7.520	
Prob > F		0.000	
R-squared		0.144	

***, **, * تشير إلى المعنوية (الأهمية) الإحصائية للمعطيات عند مستوى ١٠٪، ٥٪، ١٪ على التوالي

يعرض الجدول رقم (٥) تأثير المتغيرات المستقلة على الأرباح الأساسية غير المتوقعة (UECERN) باستخدام تحليل الانحدار الخطي المتعدد. وبالنظر لهامش الربح (PM) له معامل انحدار قدره (0.168) وقيمة (t-statistic) (7.17) عند مستوى الدلالة ($p < 0.01$)، ويشير المعامل الإيجابي والدال إحصائياً إلى أن الشركات التي تعتمد استراتيجيات التمايز تحقق أرباحاً أساسية غير متوقعة وبدرجة أعلى من غيرها، مما يعكس أهمية تحسين الكفاءة التشغيلية وتعزيز قيمة العملاء. وبالنسبة للنفقات غير التشغيلية (NOE) لها معامل الانحدار (0.000) وقيمة (t-statistic) (4.56) عند مستوي الدلالة ($p < 0.01$)، ويشير التأثير الإيجابي إلى أن

الشركات قد تستخدم أسلوب إعادة تصنيف النفقات غير التشغيلية لتصنف كنفقات تشغيلية لتحقيق أرباح غير متوقعة. وبالنسبة لنمو المبيعات (SalesGrowth) فإن معامل الانحدار له (0.122) وقيمة (t-statistic) (6.52) عند مستوى دلالة ($p < 0.01$)، وتشير العلاقة الإيجابية القوية إلى أن الشركات التي تتمتع بنمو مبيعات أعلى تحقق أرباحاً غير متوقعة بدرجة أكبر، مما يعزز دور الأداء التشغيلي القوي في تعزيز الربحية. كما أن حجم الأصول (LogTASST) له معامل انحدار (-0.018) وقيمة (t-statistic) (-3.48) عند مستوى الدلالة ($p < 0.01$)، وتشير العلاقة السلبية إلى أن الشركات الكبيرة تواجه تحديات إضافية في تحقيق أرباح غير متوقعة، وقد يرجع ذلك لعدة أسباب والتي من أهمها الرقابة التنظيمية والتعقيدات التشغيلية.

وتُعد النفقات غير التشغيلية أداة رئيسة لإدارة الأرباح ضمن استراتيجيات زيادة التكلفة، حيث تقوم الشركات بإعادة تصنيفها لتظهر كتكاليف تشغيلية لتحسين أرباحها غير المتوقعة. وفي تحليل الانحدار المتعلق بالأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة (UECERN)، أظهر متغير النفقات غير التشغيلية (NOE) معاملًا إيجابيًا ودالًا إحصائيًا عند مستوى ($p < 0.01$) وهو ما يشير إلى وجود علاقة معنوية وإيجابية بين تبني استراتيجية زيادة التكلفة وإعادة تصنيف بنود المصروفات. وهو ما يؤكد صحة الفرض الأول (ف1): "توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تبني الشركات لاستراتيجية زيادة التكلفة واستخدامها لإعادة تصنيف بنود المصروفات".

جدول رقم (٦) نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد (Unexpected Operating Revenue)

Variables	Coefficient	t-statistics	P-value
NOR	0.005***	2.610	0.009
ATO	13705.840	1.110	0.266
PM	-6585.551	-0.540	0.586
LEV	-183.462	-0.680	0.498
Change sales	-0.004	-0.520	0.606
LogTASST	-2149.101	-0.610	0.542
SalesGrowth	-4046.857	-0.350	0.728
Cons	-67676.390	-1.290	0.198
Sector		Included	
Year		Included	
Number of Obs.		1453	
F(21, 1353)		10.540	
Prob > F		0.000	
R-squared		0.145	

***, **, * تشير إلى المعنوية (الأهمية) الإحصائية للمعاملات عند مستوى ١٠%، ٥%، ١% على التوالي

يعرض الجدول رقم (٦) تحليلًا يوضح تأثير المتغيرات المستقلة على الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة (UEOR). بالنظر للإيرادات غير التشغيلية (NOR) والتي لها معامل انحدار (0.005) و (t-statistic) (2.61) عند مستوى الدلالة ($p < 0.01$)، ويشير التأثير الإيجابي والبال إحصائيًا إلى أن الإيرادات غير التشغيلية تسهم بشكل كبير في الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة، مما يعكس استخدام إعادة تصنيف الإيرادات كأداة لإدارة الأرباح. وفيما يتعلق بهامش الربح (PM) فله معامل انحدار (-6585.551) و (t-statistic) (-0.54) عند مستوى الدلالة ($p = 0.586$) (غير دال إحصائيًا) وتشير الدلالة الإحصائية المنعدمة إلى أن تأثير استراتيجيات التمايز

على الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة ليس واضحاً أو مباشراً. وفيما يتعلق بنسبة دوران الأصول (ATO) فلها معامل انحدار (13705.84) و (t-statistic) (1.11) عند مستوي الدلالة ($p = 0.266$) (غير دال إحصائياً)، وتشير الدلالة الإحصائية المنعقدة إلى أن استراتيجيات ريادة التكلفة قد لا يكون لها تأثير كبير على الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة. كما أن نمو المبيعات (SalesGrowth) فله معامل انحدار (-) 4046.857 وقيمة (t-statistic) (-0.35) عند مستوي دلالة ($p = 0.728$) (غير دال إحصائياً) ويشير ذلك إلى أن نمو المبيعات لا يُظهر تأثيراً مباشراً على الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة في هذا النموذج. وبالنسبة لحجم الأصول (LogTASST) فله معامل انحدار (-2149.101) وقيمة (t-statistic) (-0.61) عند مستوي دلالة ($p = 0.542$) (غير دال إحصائياً) ويشير ذلك إلى أن حجم الأصول ليس له تأثير كبير على الإيرادات التشغيلية غير المتوقعة.

وتُعد الإيرادات غير التشغيلية أداة رئيسة لإدارة الأرباح ضمن استراتيجيات التمايز، حيث تقوم الشركات التي تتبع استراتيجية التمايز بإعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية كإيرادات تشغيلية لتحسين أدائها المالي. وفي تحليل الانحدار المتعلق بالإيرادات التشغيلية غير المتوقعة (UEOR)، أظهر متغير الإيرادات غير التشغيلية (NOR) معاملاً إيجابياً ودالاً إحصائياً عند مستوى ($p < 0.01$)، في تحليل الانحدار المتعلق بالأرباح التشغيلية الأساسية غير المتوقعة (UECERN)، أظهر متغير هامش الربح (PM) معاملاً إيجابياً ودالاً إحصائياً عند مستوى ($p < 0.01$) بما يشير إلى أن الشركات التي تتبنى استراتيجية التمايز تعتمد على تحسين هامش الربح باستخدام أدوات مثل إعادة تصنيف الإيرادات لتحسين الأرباح غير المتوقعة. وهو ما يعني أيضاً وجود علاقة معنوية وإيجابية بين تبني استراتيجية التمايز واستخدام إعادة تصنيف بنود الإيرادات. وهو ما يؤكد صحة الفرض الثاني (ف2): "توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تبني الشركات لاستراتيجية التمايز واستخدامها لإعادة تصنيف بنود الإيرادات".

القسم الخامس

النتائج والتوصيات والدراسات المستقبلية

أولاً: النتائج:

توصلت الدراسة لعدة نتائج ومن أهمها:

١. أكدت الدراسة أن استراتيجيات الإدارة (ريادة التكلفة والتمايز) تلعب دوراً رئيسياً في إدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف بنود المصروفات والإيرادات.
٢. أثبتت الدراسة وجود علاقة معنوية ودالة إحصائية بين تبني الشركات لاستراتيجية ريادة التكلفة واستخدامها لإعادة تصنيف المصروفات غير التشغيلية وتحويلها لمصروفات تشغيلية، بهدف تحسين الأرباح الأساسية الظاهرة وتدنية التكاليف التشغيلية.
٣. كشفت نتائج الدراسة أن الشركات التي تتبع استراتيجية التمايز تعتمد على إعادة تصنيف الإيرادات غير التشغيلية وتحويلها إلى إيرادات تشغيلية لتعزيز الأداء التشغيلي الظاهري، وذلك بهدف دعم تحقيق أرباح تشغيلية أعلى وزيادة الجاذبية الاستثمارية. كما أن استخدام استراتيجيات إعادة تصنيف الإيرادات من قبل الشركات المصرية يشير إلى ضرورة تعزيز الرقابة التنظيمية لتقليل الفجوات المتعلقة بالشفافية.
٤. أوضحت الدراسة أن الشركات الأكبر حجماً تواجه قيوداً تنظيمية أكثر صرامة، مما قد يحد من قدرتها على الانخراط في ممارسات إدارة الأرباح مقارنةً بالشركات الأصغر حجماً، وهو ما يشير لأهمية استخدام المديرين لهذه النتائج لمواءمة استراتيجياتهم مع ممارسات تحقق شفافية التقارير المالية.
٥. أظهرت الدراسة أن هناك اختلافات واضحة بين القطاعات الاقتصادية، حيث تختلف استراتيجيات إدارة الأرباح بناءً على طبيعة الصناعة ومستوى المنافسة والضوابط التنظيمية.
٦. أكدت الدراسة على أهمية استراتيجيات الإدارة كمؤثر مهم على أساليب إعادة التصنيف كأداة لإدارة الأرباح، ما يمنح الجهات التنظيمية والمحللين الماليين والمؤسسات المالية تصوراً أوضح حول كيفية تقييم جودة التقارير المالية، لذا

يجب على المنظمين وصناع السياسات استهداف القطاعات الأكثر تعرضاً لممارسات إعادة التصنيف.

٧. أشارت الدراسة لأهمية فهم المستثمرين لجودة الأرباح المدركة والتميز بين الأداء التشغيلي الحقيقي والتحسينات المصطنعة للأداء والناجمة عن إعادة التصنيف، كما ينبغي التركيز على تحليل جودة الأرباح في الشركات الكبيرة لأنها الأكثر عرضة لإدارة الأرباح من خلال إعادة تصنيف الإيرادات والمصروفات، بشكل مؤثر على التوقعات خاصة طويلة الأجل منها.

ثانياً التوصيات:

١. تعزيز الشفافية في التقارير المالية من خلال تشجيع الشركات على الالتزام بممارسات تعكس الأداء الحقيقي بالتقارير المالية دون الاعتماد على أساليب إعادة التصنيف. كما يتوجب على الجهات التنظيمية المصرية تطوير متطلبات إفصاح إضافية للشركات التي تنتهج استراتيجيات التمايز، مع فرض تدقيق مكثف على تصنيف الإيرادات.

٢. يتعين على الجهات الرقابية استهداف القطاعات التي أظهرت معدلات أعلى لإعادة التصنيف، وتطوير آليات رقابة مخصصة لتعزيز الشفافية، وحيث تشير النتائج إلى أن الشركات التي تتبع استراتيجيات ريادة التكلفة تميل إلى إعادة تصنيف المصروفات. لذا يتوجب على الجهات التنظيمية التدقيق في هذه القطاعات بصورة أكبر من خلال فرض متطلبات إفصاح إضافية، كما ينبغي استهداف القطاعات التي يلاحظ ممارستها لإعادة التصنيف بشكل متكرر مثل قطاعات السلع الأساسية والطاقة.

٣. تصميم استراتيجيات متوازنة للشركات تجمع بين تحسين الأداء التشغيلي والامتثال للمعايير المهنية والتنظيمية، خاصة في الشركات كبيرة الحجم.

٤. تحليل العلاقات الزمنية، وذلك من خلال إدراج نماذج تحليل السلاسل الزمنية لفهم مدي استدامة استراتيجيات إدارة الأرباح وتأثيرها الممتد على الأداء المالي.

٥. زيادة الوعي لدى المستثمرين من خلال استخدام المؤشرات المالية كهامش الربح والإيرادات غير التشغيلية لتقييم جودة الأرباح واستدامتها عند اتخاذ القرارات الاستثمارية.

ثالثاً: الدراسات المستقبلية:

في ضوء نتائج البحث وتوصياته يمكن اقتراح بعض المجالات التي قد تمثل أساساً لبحوث أخرى مستقبلية ومنها:

١. إجراء بحوث مستقبلية في بيئات مؤسسية مختلفة (مثل الأسواق الناشئة والمتقدمة) للتحقق من صحة النتائج وتعزيز قابليتها للتعميم.
٢. دراسة العلاقة بين استراتيجيات الإدارة وإدارة الأرباح في قطاعات مختلفة مثل التكنولوجيا، الخدمات، والتصنيع، للحصول على فهم أشمل حول الآليات التي تتحكم في المتغيرات.
٣. استكشاف العوامل الإضافية التي قد تؤثر على تفضيل الشركات لاستخدام إعادة تصنيف المصروفات أو الإيرادات، مثل درجة المنافسة، هيكل الصناعة، ومستوى التدقيق التنظيمي، الحوكمة المؤسسية، الملكية العائلية، والتغيرات الاقتصادية الكبرى (مثل الأزمات) على إدارة الأرباح.
٤. مقارنة ممارسات إدارة الأرباح واستراتيجيات الإدارة بين الشركات المصرية والشركات الأخرى في الأسواق الناشئة أو المتقدمة لتوفير فهم أكبر للفوارق الثقافية والتنظيمية.
٥. إجراء دراسات أعمق تتناول التأثير طويل الأمد لإدارة الأرباح عبر إعادة التصنيف مع تعزيز آليات الرقابة ودعم شفافية التقارير المالية لتحقيق استدامة الأداء المالي للشركات.

References:

- Abdalla, A. M. and C. D. Clubb (2024). "Classification shifting using income-decreasing special items: measurement and valuation issues." Review of Accounting Studies 29(3): 2871-2926.
- Abdullah, M. M. B. (2011). He Application Of Cost, Differentiation And Hybrid Strategy In Business Operations: Will Hybrid Strategy Become The New Competitive Strategy? 2nd International Conference on Business and

Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding, Conference Master Resources.

Abernathy, J. L., et al" (٢٠١٤). Earnings management constraints and classification shifting." Journal of Business Finance & Accounting **41**(5-6): 600-626.

Agubata, S. (2018). "Audit Committee and Classification Shifting of Earnings Management: Evidence from Sub-Sahara African Firms ". ORJINTA, HI, ONUORA, JKJ AND AGUBATA, NS (2018). Audit Committee and Classification Shifting of Earnings Management: Evidence from Sub-Sahara African Firms. Scientific Research Journal, VI (X): 62-77.

Agustia, D., et al. (2020). "Earnings management, business strategy, and bankruptcy risk: evidence from Indonesia." Heliyon **6**(٢)

Al-Haddad, L., et al. (2019). "Managing earnings using classification shifting: Novel evidence from Jordan".

Al Mawaali, T., et al. (2024). Business Strategy and Earnings Management: Financial Versus Non-Financial Firms. Digital Technology and Changing Roles in Managerial and Financial Accounting: Theoretical Knowledge and Practical Application, Emerald Publishing Limited: 129-139.

Alfonso, E., et al. (2015). "Income classification shifting and mispricing of core earnings." Journal of Accounting, Auditing & Finance: 0148558X15571738.

Ali, B. and H. Kamardin (2018). "Real earnings management: a review of literature and future research." Asian Journal of Finance & Accounting **10**(1): 440-456.

Ali, B. J. and G. Anwar (2021). "Porter's Generic Competitive Strategies and its influence on the Competitive Advantage." International Journal of Advanced Engineering, Management and Science **7**(6): 42-51.

Almaleeh, N. M. S" (٢٠١٩). Motivations for Classification Shifting: A Systematic Review." Asian Journal of Finance & Accounting, Jg 11: 29-40.

Alradhi, T., et al. (2020). "The Impact of Succession Planning on Product and Service Innovation at Family Businesses in Yemen." Journal of Impact **1**(1): 14-14.

Ameer, R. and R. Othman (2021). "The impact of working capital management on financial performance of cost leadership and differentiation

- strategy firms in different business cycles: Evidence from New Zealand." Journal of Asia-Pacific Business **22**(1): 39-57.
- An, G. and C. Lifan (2016). Explore the integration of cost leadership strategy and differentiation strategy. 7th International Conference on Education, Management, Information and Computer Science (ICEMC 2017), Atlantis Press.
- Anagnostopoulou, S. C., et al. (2021). "Earnings management by classification shifting and IPO survival." Journal of Corporate Finance **66**: 101796.
- Anagnostopoulou, S. C. and K. T. Malikov (2024). "The real consequences of classification shifting :Evidence from the efficiency of corporate investment." European Accounting Review **33**(4): 1549-1577.
- Anagnostopoulou, S. C. and A. E. Tsekrekos (2017). "The effect of financial leverage on real and accrual-based earnings management." Accounting and business research **47**(2): 191-236.
- Athanasakou, V. E., et al. (2009). "Earnings management or forecast guidance to meet analyst expectations?" Accounting and business research **39**(1): 3-35.
- Bansal, M. (2023). "Do credit market incentives drive classification shifting in emerging markets?" International Journal of Accounting & Information Management **31**(3): 564-582.
- Bansal, M. (2024). "Factors Affecting The Choice of Core Earnings Management Tool." Asian Academy of Management Journal **29**(2): 1-31.
- Bansal, M. and H. A. Bashir (2023). "Business strategy and classification shifting: Indian evidence." Journal of Accounting in Emerging Economies **13**(1): 69-92.
- Bansal, M., et al. (2021). "Do Indian firms engage in classification shifting to report inflated core earnings?" Managerial Finance **47**(11): 1533-1552.
- Bansal, M., et al. (2023). "Predictors of revenue shifting and expense shifting: Evidence from an emerging economy." Journal of Contemporary Accounting & Economics **19**(1): 100339.
- Bansal, M. and V. Kumar (2021). "Forcing responsibility? Examining earnings management induced by mandatory corporate social responsibility: evidence from India." Review of Accounting and Finance **20**(2): 194-216.

- Behn, B. K., et al. (2013). "Classification shifting in an international setting: Investor protection and financial analysts monitoring." Journal of International Accounting Research **12**(2): 27-50.
- Bentley, K. A., et al. (2013). "Business strategy, financial reporting irregularities, and audit effort." Contemporary Accounting Research **30**(2): 780-817.
- Beuselinck, C., et al. (2019). "Earnings management within multinational corporations." The accounting review **94**(4): 45-76.
- Bigelow, L. S. and J. B. Barney (2021). "What can strategy learn from the business model approach?" Journal of Management Studies **58**(2): 528-539.
- Bilan, Y. and V. Jurickova (2021). Detection of earnings management by different models. SHS Web of Conferences, EDP Sciences.
- Boahen, E. O. and E. C. Mamatzakis (2020). The impact of religion on classification shifting in the presence of corporate governance and BIG 4 audit. Accounting Forum, Taylor & Francis.
- Budiati, Y., et al. (2021). "The mediating effect of strategy on entrepreneurial orientation and performance." Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship **24**(1): 1-22.
- Choi, G., et al. (2017). "Business strategy and earnings management." Korean Accounting Review **42**(1): 1-62.
- Cohen, D. A., et al. (2008). "Real and accrual based earnings management in the pre and post Sarbanes-Oxley periods." The accounting review **83**(3): 757-787.
- D. Banker, R., et al. (2014). "Does a differentiation strategy lead to more sustainable financial performance than a cost leadership strategy?" Management decision **52**(5): 872-896.
- Datta, Y" (٢٠١٠). "A critique of Porter's cost leadership and differentiation strategies." Chinese Business Review **9**(4): 37.
- David, J. S., et al. (2002). "The performance effects of congruence between product competitive strategies and purchasing management design." Management Science **48**(7): 866-885.
- Dechow, P. M., et al. (2012). "Detecting earnings management: A new approach." Journal of Accounting Research **50**(2): 275-334.

- Degeorge, F., et al. (1999). "Earnings management to exceed thresholds." The journal of business **72**(1): 1-33.
- Dvorak, J., et al. (2022). "Trends in business strategy research, bibliometric analysis and text mining." Journal of Business Economics and Management **23**(6): 1377-1397.
- Elsayed, M. S. H., et al. (2023). "The Impact of Financial Statement Comparability on Income Classification Shifting: Evidence from Egypt ". مجلة البحوث المحاسبية **١٠** (٣): ٢٩-١.
- Ersari, G. and A. Naktiyok (2022). "The role of competitive strategies in the effect of entrepreneurial mindset and the entrepreneurial leadership on business performance." Istanbul Business Research **51**(1): 47-68.
- Fan, Y., et al. (2010). "Managing earnings using classification shifting: Evidence from quarterly special items." The accounting review **85**(4): 1303-1323.
- Fan, Y., et al" (٢٠١٩). The impact of financial covenants in private loan contracts on classification shifting." Management Science **65**(8): 3637-3653.
- Fang, B. (2024). "Case Study on Earnings Management of Listed Companies in China." Randwick International of Social Science Journal **5**(1): 162-169.
- Farida, I. and D. Setiawan (2022). "Business strategies and competitive advantage: the role of performance and innovation." Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity **8**(3): 163.
- Farnsel, C. and K. Ha" (٢٠٢٤). Do socially responsible firms demonstrate a preference for using classification shifting to manage earnings?" Advances in Accounting: 100763.
- Fatzel, F., Abdullah, W., Zamri, N., Bakar, N., & Jailuddin, N. (2022). "Earnings management and firm performance: analyzing the impact of covid-19." International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences **12**(١١)
- Frambach, R. T., et al. (2003). "The influence of business strategy on new product activity: The role of market orientation ".International journal of research in marketing **20**(4): 377-397.

- Gajdosikova, D., et al. (2022). "Earnings management and corporate performance in the scope of firm-specific features." Journal of Risk and Financial Management **15**(10): 426.
- Gazali, A .U., et al. (2021). "Insights into Financial Strategy Management: A Qualitative Study of Performance, Investment Decisions, and Strategic Approaches with Literature Review." Atestasi: Jurnal Ilmiah Akuntansi **4**(2): 481-494.
- Gim, J. and S. Jang (2024). "Earnings management practices of the lodging industry: Diverging behaviors of lodging real estate investment trusts and lodging C-corps." Tourism Economics **30**(5): 1140-1165.
- Góis, A. D. and P. H. N. Parente (2020). "Earnings management by classification shifting and corporate governance in Brazil." Base Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS **17**(1): 125-151.
- Gopalakrishna, P. and R. Subramanian (2001). "Revisiting the pure versus hybrid dilemma: Porter's generic strategies in a developing economy." Journal of Global Marketing **15**(2): 61-79.
- Graham, J. R., et al. (2005). "The economic implications of corporate financial reporting." Journal of accounting and economics **40**(1-3): 3-73.
- Ha, K. and W. B. Thomas (2020). "Classification shifting and earnings predictability." Journal of Accounting, Auditing & Finance: 0148558X231210601.
- Haw, I. M., et al. (2011). "Corporate governance and earnings management by classification shifting." Contemporary Accounting Research **28**(2): 517-553.
- Healy, P .M. and J. M. Wahlen (1999). "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting." Accounting horizons **13**(4): 365-383.
- Hertati, L. and O. Safkaur (2019). "Impact of business strategy on the management accounting: The case of the production of state-owned enterprises in Indonesia, South Sumatra." Journal of Asian Business Strategy **9**(1): 29-39.
- Hourani, M. (2017). "Conceptual frameworks for strategy implementation: A literature review." Journal of Management Research **9**(3): 12-30.

- Hwang, J., et al. (2024). "Classification Shifting and Future Stock Price Crash Risk." Australian Accounting Review **34**(1): 74-96.
- Imbwaga, E. (2023). "Effect of Porter's Generic Strategies on Firm Performance of Tyre Dealers in Nairobi County, Kenya".
- Inoue, S. (2021). "Classification shifting using discontinued operations and impact on core earnings: evidence from Japan." Journal of Financial Reporting and Accounting **19**(2): 211-233.
- Iruthayasamy, L. and L. Iruthayasamy (2021). "What Is Business Strategy?" Understanding Business Strategy: Confusion and Consensus: 1-25.
- Jiang, Y. (2020). Meanings, motivations and techniques of earnings management. 2020 3rd International Conference on Humanities Education and Social Sciences (ICHES 2020), Atlantis Press.
- Jordaan, Y. and J. J. Badenhorst (2022). "The relationship between business strategy and customer satisfaction: A study of South African business performance." Journal of Business and Management Review **3**(9): 656-674.
- Kabure, L. and M. Ragui "Porter's Generic Strategies and Performance of Selected Automotive Firms in Nairobi City County, Kenya".
- Kelly, A. (2004). "Business Strategy Patterns for the Innovative Company." Proceedings of the Viking Pattern Languages of Programs.
- Kollar, B. (2021). Web Globalization and Its Possible Consequences on Usage of Different Creative Accounting Techniques. SHS Web of Conferences, EDP Sciences.
- Kothari, S. P., et al. (2005). "Performance matched discretionary accrual measures." Journal of accounting and economics **39**(1): 163-197.
- Kristanti, F. T. and S. Pancawitri (2024). "Some factors affecting financial distress in telecommunication companies in Southeast Asia." Business: Theory and Practice **25**(1): 190-199.
- Lacina, M., et al. (2024). "The BP oil spill and income classification shifting of oil and gas companies." Advances in Accounting **65**: 100696.
- Lado, N., et al. (2004). "Identifying successful marketing strategies by export regional destination." International marketing review **21**(6): 573-597.
- Lail, B. E., et al. (2014). "Classification shifting using the "corporate/other" segment." Accounting horizons **28**(3): 455-477.

- Li, H. (2020). "Business strategy, accounting conservatism and performance." Accounting and Finance Research 9(2): 1-23.
- Lisse, S. P. (2022). "What is a business strategy and why is it important?" Tehnika 77(6): 777-788.
- Liu, X. and B. Wu (2021). "Do IPO firms misclassify expenses? Implications for IPO price formation and post-IPO stock performance ". Management Science 67(7): 4505-4531.
- Liu, Y., et al. (2023). "Major asset restructuring performance commitments and classification shifting through non-recurring items." China Journal of Accounting Studies 11(2): 270-299.
- Magdalena, F. C. S., et al" (٢٠٢٣). Independent Corporate Governance Organ Busyness, Earnings Quality, And Market Mispricing: Evidence From Indonesia." Jurnal Akuntansi 27(3): 588-604.
- Magerakis, E. and D. Tzelepis (2020). "The impact of business strategy on corporate cash policy." Journal of Applied Accounting Research 21(4): 677-699.
- Malikov, K., et al. (2018). "Earnings management using classification shifting of revenues." The British Accounting Review 50(3): 291-305.
- McVay, S. E. (2006). "Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items." The accounting review 81(3): 501-531.
- Mudara, Z. J. and C. Mafini (2022). "Linking strategy implementation to financial performance and firm survival in women-owned small to medium enterprises." Journal of Contemporary Management 19(1): 168-197.
- MUHAMMAD, N. P. A. (2018). Earnings Management, Business Strategy, and Bankruptcy Risk, Universitas Airlangga.
- Murwaningsari, E. (2018). "The analysis of earnings management with classification shifting by using discontinued operations in Indonesia." Journal of Business and Retail Management Research 12.(٤)
- Nagar, N. and K. Sen (2017). "Classification shifting: Impact of firm life cycle." Journal of Financial Reporting and Accounting 1.١٩٧-١٨٠ : (٢)٥
- Nuraliati, A. and T. S. S. Sianturi (2021). "Analysis of the effect of business strategy on the quality of management accounting information systems." JASa (Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi) 5(1): 28-36.

- Pan, S., et al. (2019). "Income classification shifting and financial analysts' forecasts." Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies **22**(02): 1950010.
- Parnell, J. and M. Brady (2019). "Capabilities, strategies and firm performance in the United Kingdom." Journal of Strategy and Management **12**(1): 153-172.
- Phuong, N. T. H. (2024). "Business Strategy Concept: A Systematical Review." Journal of Knowledge Learning and Science Technology ISSN: 2959-6386 (online) **3**(2): 128-142.
- Prior, D., et al" (٢٠٠٨). "Are socially responsible managers really ethical? Exploring the relationship between earnings management and corporate social responsibility." Corporate governance: An international review **16**(3): 160-177.
- Puspitawati, L. (2018). "The Influence of Business Strategy Through the Management Accounting Information System to the Quality of Management Accounting Information-Evidence in Indonesia".
- Rehman, A. u., et al. (2024). "Earnings management using classification shifting of revenues: evidence from Chinese-listed firms." Journal of Accounting in Emerging Economies.
- Robiansyah, A., et al. (2020). The influences of business strategy to earnings management: Moderated by market competition. 2nd International Seminar on Business, Economics, Social Science and Technology (ISBEST 2019), Atlantis Press.
- Roychowdhury, S. (2006). "Earnings management through real activities manipulation." Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology.
- Saputra, R. G. R. (2019). Earnings management through classification shifting: Evidence in Indonesia, Singapore, and Malaysia. 5th International Conference on Accounting and Finance (ICAF 2019), Atlantis Press.
- Selling, T. I. and C. P. Stickney (1989). "The effects of business environment and strategy on a firm's rate of return on assets." Financial Analysts Journal **45**(1): 43-52.

- Shi, G., et al. (2018). "Product market competition and earnings management: A firm level analysis." Journal of Business Finance & Accounting **45**(5-6): 604-624.
- Shin, H., et al. (2019). "The continuity of special items and the likelihood of income classification shifting".
- Simamora, A. J. (2021). "Managerial ability, real earnings management, and earnings quality." Journal of Financial and Behavioural Accounting **1**(1): 1-28.
- Strakova, L. (2021). Motives and techniques of earnings management used in a global environment. SHS Web of Conferences, EDP Sciences.
- Tian, K., et al. (2024). "Corporate strategic differences and earnings management." Finance Research Letters **59**: 1.٠٤٨٠١
- Verbruggen, S. and J. Christiaens (2012). "Do non-profit organizations manage earnings toward zero profit and does governmental financing play a role?" Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration. ٢١٧-٢٠٥ : (٣) ٢٩
- Wahyuni, S. and E. Handayani (2022). "Earnings management: An analysis of corporate strategy, financial performance, and audit quality." Asian Economic and Financial Review **12**(8): 593-603.
- Weng, J.-y. (2009). "Refining Generic Strategies for Doing Business in Fast Changing Environments. China Industrial Economy".
- Wibowo, F. A. and N. Andriani (2023). "Business Strategy in Management Perspective: A Literature Review." Indonesian Journal of Economic & Management Sciences **1**(5): 713-722.
- Widuri, R. and J. E. Sutanto (2019). Differentiation strategy and market competition as determinants of earnings management, Atlantis Press.
- Wijayanto, A. (2022). "Business Strategy: Tools and Model".
- Wu, P., et al. (2015). "Business strategy, market competition and earnings management: Evidence from China." Chinese Management Studies **9**(3): 401-424.
- Zalata, A. and C. Roberts (2016). "Internal corporate governance and classification shifting practices: An analysis of UK corporate behavior." Journal of Accounting, Auditing & Finance **31**(1): 51-78.