

درجة التركيز في سوق خدمات المراجعة
دراسة ميدانية وتحليل مقارنة لطبيعة السوق في مصر

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

درجة التركيز في سوق خدمات المراجعة دراسة ميدانية وتحليل مقارنة لطبيعة السوق في مصر

إطار البحث

المقدمة

تزايد اهتمام الباحثين في الآونة الأخيرة بطبيعة سوق خدمات المراجعة وما يرتبط به من ظواهر باعتباره مجالاً حيويًا للبحث العلمي. ولقد تجاهل الباحثون هذا السوق وما يرتبط به من ظواهر لفترة طويلة على أساس أن المراجعة إلزامية بحكم القوانين والتنظيمات الحكومية والمهنية في بيئة معينة. ومع هذا فإن تطورات مهمة وظواهر ملحة قد طرأت أو فرضت نفسها على ذلك السوق الأمر الذي شكل دافعا قويا لدى باحثي المراجعة نحو توظيف أدوات البحث العلمي لمحاولة قياس وتفسير أبعاد تلك الظواهر وأثارها الإيجابية والسلبية على سوق المراجعة ودورها في المجتمع. من هذه الظواهر، سيطرة مجموعة محدودة من مكاتب المراجعة على النصيب الأكبر من العملاء، تغيير المراجعين أو ما يعرف بالتحول من مكتب مراجعة إلى مكتب مراجعة آخر، ظهور حالات استحواذ مكاتب ذات نصيب سوقي وحجم أكبر على مكاتب ذات نصيب سوقي وحجم أقل، وأخيرا ظهور ثلاث عمليات اندماج على مستوى المكاتب العالمية المعروفة الأمر الذي ترتب عليه تقلص عدد المكاتب العالمية الكبيرة إلى خمس مكاتب بعد أن كانت ثمانية¹.

وتؤدي كل الظواهر السابقة إلى تزايد درجة سيطرة المكاتب الأكبر حجما على سوق المراجعة. فلقد لوحظ أن التحولات بين مكاتب المراجعة تميل لصالح المكاتب الأكبر حجما وخصوصا مع ارتباط الشركات الطالبة لخدمة المراجعة ببعض العوامل كنمو حجم عملياتها واتساع هذه العمليات إلى خارج حدود الدولة، وتحول الشركات المغلقة إلى شركات مفتوحة أمام المستثمرين وغير ذلك من العوامل. كما أن حالات الاستحواذ والاندماج تخلق كيانات مراجعة أكثر سيطرة على السوق الأمر الذي يترتب عليه زيادة درجة التركيز لدى عدد محدود من مكاتب المراجعة وأيضا ضعف الوضع التنافسي في سوق المراجعة.

وعلى جانب البيئة المصرية فإن هذه البيئة تتسم بندرة شديدة في هذه النوعية من البحوث التي تستهدف قياس درجة التركيز السوقي بين مكاتب المراجعة. وهذه النوعية

¹ قائمة المكاتب العالمية الثمانية التي كانت معروفة بـ Big Eight كانت تشمل حسب الترتيب الأبجدي: آرثر أندرسون

:شركاه، آرثر يانغ وشركاه، ديلويت هاسكوت وويلز، إيرنست وإنست، ليراند روس ومتجرى، بيت مارويك وميشيل

وشركاهما، برايس ووترهاوس وشركاه وأخيرا توتش نيفين وشركاه. ثم حدثت ثلاث اندماجات اثنين منها عام ١٩٨٩

الأولى بين آرثر يانغ وإيرنست والثانية بين توتش وديلويت هاسكوت والثالثة تمت في عام ١٩٩٨ بين برايس ووترهاوس و

ليراند روس

من البحوث إلى جانب أنها تساعد في تصنيف مكاتب المراجعة، فإنها تلقى الضوء على هيكل سوق المراجعة وما يتمتع به من قدر من المنافسة أو الاحتكار. وربما يرجع قصور الدراسات الميدانية في هذا المجال إلى عدة أسباب أهمها عدم توفر بيانات منتظمة تساعد في تقدير الأنصبة السوقية لمكاتب المراجعة. ومع هذا فإن التطورات التي شهدتها البيئة المصرية في التسعينات والتي أدت إلى تنامي الإفصاح المحاسبي إلى جانب الاهتمام بتقارير المراجعين وبمكاتب المراجعة ذاتها ودخول بعض المكاتب العالمية في السوق المصري من خلال عقود شراكة مع مكاتب مصرية وأصبحت بعض مكاتب المراجعة في مصر تقرن اسمها باسم المراجع العالمي في تقارير المراجعة المنشورة. هذه التطورات قد أحدثت نوعا من التكتلات في سوق المراجعة من ناحية ووفرت حدا أدنى من البيانات المنشورة يمكن استخدامه لتوفير الدليل الميداني عن هيكل سوق المراجعة ودرجة التركيز بين مكاتب المراجعة المصرية من ناحية أخرى.

مشكلة البحث والدافع وراء الدراسة

تتبع مشكلة البحث من عدم توافر أدلة ميدانية يمكن الاعتماد عليها في تحديد طبيعة سوق المراجعة في مصر. هذه الأدلة متى توفرت سوف تمكن باحثي المراجعة من تقديم تفسيرات منطقية تتبع من نظرية مقبولة للمراجعة لكثير من الظواهر التي أشرنا إليها في مقدمة هذا البحث. كما تساعد هذه الأدلة أيضا في الوقوف على حجم ظاهرة سيطرة عدد محدود من المكاتب على جانب كبير من سوق المراجعة واستحواذ هذه المكاتب على نسبة كبيرة من الطلب المتنامي على المراجعة. كما تتبع مشكلة البحث أيضا من عدم وجود تحليل نظري متكامل يحلل ويفسر ظاهرة التركيز ويضع حدودا لها بحيث يمكن تقليص الآثار الجانبية الضارة لها ويوجه التدخل المهني أو النظامي للحد من خطورة هذه الظاهرة.

ويتمثل الدافع وراء إجراء هذه الدراسة هو اعتماد معظم إن لم يكن كل الدراسات التي أجريت في البيئة المصرية قد اعتمدت في الحصول على البيانات على أسلوب الاستقصاء. هذا الأسلوب بالإضافة إلى عيوبه المتأصلة والمتمثلة في ضعف الردود وعدم مصداقيتها، لم يتطرق إلى تقدير موضوعي لحجم المراجعة الفعلي الذي يقوم به كل مكتب على حده. ويرجع ذلك إلى رفض المبحوثين من مكاتب المراجعة الإجابة على أي أسئلة من هذه النوعية. ولهذا انتهت دراسات الاستقصاء إلى مجموعة من العوامل تحدد حجم مكتب المراجعة دون قياس درجة التركيز بين المكاتب مباشرة وبذلك يظل السؤال البحثي عن هيكل عرض سوق المراجعة في مصر مفتوحا.

أهداف البحث وأهميته

يهدف هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التحليلية والميدانية المحددة. تتمثل الأهداف التحليلية في تحليل سوق خدمات المراجعة من منظور العلاقات التعاقدية المكونة للمنشأة واستخلاص قيمة المراجعة الخارجية المتمثلة في زيادة قيمة المنشأة.

وكذلك العوامل المؤثرة في تلك السوق وطبيعتها. كما تتمثل أيضا في تحليل الدراسات الميدانية التي تناولت مقاييس هيكل السوق ودرجة التركيز في بيانات مختلفة للمراجعة وذلك من خلال الدراسات المنشورة حتى وقت إعداد هذا البحث. أما عن الأهداف الميدانية فإنها تتمثل في إجراء دراسة ميدانية على عينة من الشركات المصرية، تتحصر تلك العينة في الشركات التي لها قوائم مالية منشورة. وتوفر لنا تلك الدراسة الميدانية بعض الإحصاءات الوصفية عن توزيع عمليات المراجعة لعينة الشركات بين مكاتب المراجعة لتقدير درجة التركيز السوقي وهيكل السوق. كما نقدم تحليلا مقارنة للناتج الميدانية التي توصلنا إليها مع نتائج بعض الدراسات التي أجريت في بيانات مختلفة وذلك لاستدلال مدى تشابه أو اختلاف هيكل سوق المراجعة في مصر عن غيره في بيانات مختلفة.

أما عن أهمية البحث فإن قيمة البحث العلمية تكمن في أنه يعتبر نقطة بداية لدراسات أخرى تستهدف تصنيف مكاتب المراجعة في مصر اعتمادا على عدد أكبر من الشركات، كما يمكن استخدام التصنيف المبدئي الناتج عنه في تقدير جودة المراجعة وتفسير التحولات بين مكاتب المراجعة. أما قيمته العملية فإنها تتبع من إطلاع الهيئات المهنية والإشرافية على درجة المنافسة أو الاحتكار التي يتصف بها السوق المصري وعلى ضوءها يمكن تحديد مدى التدخل في تنظيم السوق للحد من سيطرة المكاتب الكبيرة.

منهج البحث وتنظيمه

يصنف هذا البحث منهجيا إلى مجموعة الدراسات الوصفية لعدة اعتبارات. أهم هذه الاعتبارات أن البحث لا يقوم على اختبار فروض وإنما يسعى لتقديم بعض الإحصاءات الوصفية عن ظاهرة البحث. هذه الإحصاءات الوصفية لا ترتبط بصورة مباشرة بنظرية محددة تساعد في التنبؤ بسلوك تلك الظاهرة وإنما يتم قبول النتائج كما هي في الواقع العملي. ومع هذا فإن تقديم إطار نظري سابق على الدراسة الميدانية يعتبر ضرورة عملية لتحليل النتائج وتفسيرها وانتقاد الواقع السائد إذا لزم الأمر.

ويتكون البحث من ثلاثة أجزاء أساسية. الجزء الأول ويتناول تحليل سوق المراجعة في إطار العلاقات التعاقدية للمنشأة. أما الجزء الثاني فإنه يتناول عرض وتحليل الدراسة السابقة من خلال دراسة ظاهرة التركيز في سوق المراجعة. ويهدف هذا الجزء إلى التعرف على الأدوات البحثية المستخدمة في قياس ظاهرة التركيز والنتائج الميدانية التي توصلت إليها تلك الدراسات. أما الجزء الأخير فإنه يتناول الدراسة الميدانية التي تهدف إلى تقديم إحصاءات وصفية عن طبيعة سوق المراجعة المصري ومقارنته بنتائج بعض الدراسات الميدانية التي أجريت في بيانات أخرى.

١- سوق خدمات المراجعة

نظرا لأن الهدف الأساسي لهذه الدراسة هو تحديد إلى مدى يقترب سوق المراجعة من المنافسة أو من الاحتكار فإن ذلك يتطلب دراسة السوق أولا لتحديد طبيعة الطلب والعرض في هذا السوق وآليات التوازن فيه. ويجب أن تتم بداية دراسة السوق من الطلب على المراجعة باعتبار أن الحاجة للمراجعة نشأت من ضرورة ممارسة دورا مهنيا يؤثر في ثروة المجتمع بصفة عامة. وفي ضوء هذا الطلب أو الدور تنشط المهنة على جانب العرض لسد حاجة المجتمع من هذه الخدمة. ولهذا فإننا نناقش في هذا الجزء آليات توازن السوق في ضوء محددات الطلب ودور المراجع في المجتمع. ثم ننقل إلى طبيعة إنتاج خدمة المراجعة في ضوء توازن السوق وأخيرا نناقش التغيرات التي تطرأ على علاقة العميل بمكتب المراجعة.

١-١ الدور الاقتصادي والطلب على المراجعة

لفترة طويلة ارتبط دور المراجع الخارجي بمهمة فحص البيانات المحاسبية المنشورة والتقرير عنها وذلك لتوفير قدرا من المصداقية والثقة في هذه البيانات لتستخدم بمعرفة الأطراف الخارجية. وتتحدد مستويات أداء عملية المراجعة والفحص والتقرير وفقا لمعايير المراجعة المتعارف عليها وعلى أساسها يتحدد إلى أي مدى يكون المراجع قد بذل العناية المهنية الملائمة لإتمام عملية المراجعة. ولقد ساد هذا المنظور بحوث المراجعة لفترة طويلة. ورغم أهمية هذا الدور إلا أنه قد ترتب عليه النظر إلى وظيفة المراجعة باعتبارها إلزامية تقتزن بوجود البيانات المحاسبية التي أعدت وفقا للمبادئ المحاسبية المقبولة قيو لا عاما. وأصبح الطلب على المراجعة يتحدد إلزاميا ويقترن بالقوائم المحاسبية. كما ترتب عليه الاعتقاد بأن خدمة المراجعة التي يقدمها أي مهني مؤهل لها وفقا للمستويات التي تحددها المعايير المهنية المقبولة هي خدمة متماثلة بصرف النظر عن مقدم الخدمة. وبطبيعة الحال فإن هذا المنظور لم يقدم تفسيرات مقنعة لظواهر كثيرة أهمها تغيير المراجعين، وسيطرة مكاتب مراجعة معينة على جانب كبير من الطلب على المراجعة والمزايا التنافسية التي تحققها المكاتب الكبيرة.

أما المنظور الحديث نسبيا في تفسير دور المراجعة الخارجية فإنه قد تأسس في إطار العلاقات التعاقدية المكونة للمنشأة وما يترتب عليها من تكاليف وأهمها تكاليف الوكالة. ولقد اعتمد كثيرا من الباحثين على تكاليف الوكالة في تحديد محددات الطلب على المراجعة (هناك أمثلة متعددة على الدراسات التي اعتمدت على هذا المنظور منها Chow 1982, Watts and Zimmerman 1983, Wallace 1987) وخصائص الخدمة التي يقدمها كل مكتب على جانب العرض (سوف نتناول هذه الدراسات تفصيلا في التحليل التالي).

ويتلخص منظور تكلفة الوكالة في أن أصحاب عوامل الإنتاج بالمنشأة يفوضون الإدارة بموجب تعاقدات رسمية أو شبه رسمية لإدارة عوامل الإنتاج وتحقيق فوائض موجبة تفوق أو تعادل على الأقل تكلفة الفرصة البديلة لكل عامل من عوامل الإنتاج.

ونظرا لأن الإدارة تسيطر على عوامل الإنتاج ولديها كافة المعلومات عن الناتج الحقيقي للمنشأة، فإن الإدارة قد تسعى استخدام عوامل الإنتاج بما يحقق لها مكاسب غير عادية على حساب مصالح أصحاب عوامل الإنتاج الأخرى كحملة الأسهم وحملة السندات (مشكلة السلوك الانتهازي). ومن ناحية أخرى فإن الإدارة هي الطرف الذي لديه كافة المعلومات المحاسبية وغيرها والتي يمكن أن تستخدم في تقدير قيمة ما يطرأ على المنشأة من نقص نتيجة لحدوث تكلفة الوكالة وأن الإدارة لن تفصح عن المعلومات التي تفيد في هذا الصدد (مشكلة عدم تماثل المعلومات). ولقد حاول العديد من الباحثين (Dopuch and Simunic 1980, Simunic 1980, Craswell et al 1995) تحديد القيمة الاقتصادية للمراجعة من خلال تخفيض تكلفة الوكالة إلى أدنى حد ممكن. ولتوضيح ذلك افترض أن قيمة المنشأة وفقا للتدفقات النقدية المخصومة هي (V) وأن التكلفة الفعلية الناتجة عن استهلاك المدير لموارد المنشأة هي (I) فإن قيمة المنشأة الحقيقية من وجهة نظر المدير وقبل فرض المراجعة هي (V-I). وفي ظل وجود مراجعة خارجية باتعاب محملة على موارد المنشأة يرمز لها بالرمز (F)، هذه المراجعة لا يترتب عليها إلغاء تكاليف الوكالة كلية ولكنها تؤدي إلى تخفيض هذه التكلفة إلى المقدار (I')، فإن قيمة المنشأة سوف تقدر في هذه الحالة بالمقدار (V-F-I')، ويكون للمراجعة قيمة اقتصادية إذا كانت $(V-F-I') > (V-I)$.

ومع هذا فإن هذه الدراسات قد تجاهلت مشكلة عدم تماثل المعلومات وما يترتب عليها من تحفظ عند تقدير قيمة المنشأة من جانب الأطراف الخارجية. ففي ظل توقع مشاكل السلوك الانتهازي للإدارة وعدم تماثل المعلومات، فإن القيمة التي يقدرها أصحاب عوامل الإنتاج للمنشأة سوف تكون منخفضة بمقدار تكلفة الوكالة المترتبة على السلوك الانتهازي للإدارة وبمقدار آخر يعكس مدي تحفظ الأطراف الخارجية نتيجة لعدم قدرة تلك الأطراف على تقدير تكلفة الوكالة من خلال ما ينشر عليهم من معلومات محاسبية. أي أن تقدير الأطراف الخارجية للمنشأة سوف يكون أقل من المقدار (V-I) لأسباب ترتبط بتحفظ تلك الأطراف حول مقدار تكاليف الوكالة (I). فإذا أشرنا إلى قيمة المنشأة حسب تقدير الأطراف الخارجية والتي تتداول بها في السوق المالي بالرمز (V') بحيث تكون $(V-I) < (V')$. وإذا أشرنا إلى مقدار التحفظ الناتج عن عدم ثقة الأطراف الخارجية في المعلومات المحاسبية المنشورة بالرمز (R) فإن قيمة المنشأة بدون المراجعة الخارجية تقدر بالقيمة (V-I-R). وفي ظل وجود المراجعة الخارجية بالأتعاب (F) تنخفض تكلفة الوكالة إلى (I') وينخفض مقدار التحفظ الناتج عن عدم الثقة في المعلومات إلى (R') وتقدر قيمة المنشأة بالقيمة (V-F-R'-I') بحيث تكون $(V-F-R'-I') > (V-I-R)$.

² سوف نستخدم في توضيح جانب الطلب والعرض رموزا رياضية بغرض تبسيط العرض وكذلك لتوضيح الاتجاهات العامة لسلوك دوال الطلب والعرض دون أن نمجد شكلا محمدا لتلك الدوال وبالتالي فإن التحليل هنا يعد بمثابة تحليل رمزي وليس تحليلا رياضيا.

وطبقا لهذا التحليل يمكن استخلاص النتائج الآتية:

نتيجة (١): أن الدور الاقتصادي للمراجعة الخارجية يتمثل في جانبيين. الجانب الأول: تقليص مقدار النقص في قيمة المنشأة والذي ينتج عن عدم الثقة في المعلومات المحاسبية التي تنشرها الإدارة. وهذا الدور يمثل الدور المتعارف عليه في مؤلفات المراجعة منذ نشأتها وتجاهلته النماذج التحليلية مركزة فقط على مشاكل الوكالة. أما الجانب الثاني فإنه يتمثل في تخفيض مقدار النقص في قيمة المنشأة الناتج عن تكاليف الوكالة.

نتيجة (٢): أن الطلب على المراجعة يتحدد من جانب الطرف أو الأطراف المستفيدة من ارتفاع قيمة المنشأة ومنهم الإدارة ذاتها ولكن لا يقتصر عليها. فالنماذج المقدمة في هذا الصدد قد ربطت دالة منفعة الإدارة بقيمة المنشأة ومن ثم استنتجت أن الإدارة هي الطرف الذي يطلب المراجعة تلقائيا (أنظر 1980 Dopuch and Simunic). ولكن طبقا للتحليل المقدم هنا فإن أكثر الأطراف استفادة من المقدار $(V-F-R'-I')$ - $(V-R-I)$ هو أكثر الأطراف طلبا للمراجعة. على سبيل المثال فإن الطلب على المراجعة في الشركات المغلقة يتحدد من جانب الملاك المديرين، أما الطلب على المراجعة في شركات الاكتتاب العام فإنه يتحدد من جانب حملة الأسهم.

٢-١ التوازن السعري في سوق المراجعة

بعد أن انتهينا في الجزء السابق إلى الدور الاقتصادي للمراجعة نستكمل التحليل السابق للوصول إلى التوازن السعري في السوق. ويقصد بالتوازن السعري هنا أن نصل بقيمة المنشأة إلى القيمة المثلى التي عندها تتحمل المنشأة بأقل تكلفة ممكنة سواء تكلفة المراجعة أو تكاليف الوكالة وتكاليف مخاطر المعلومات. وللوصول إلى حالة التوازن نفترض هنا أن المراجعة تطلب لتخفيض التكاليفتين المشار إليهما. ومن ناحية أخرى فإن كل ممارس للمهنة يمكن له أن يتولى دور إضفاء الثقة للمعلومات المحاسبية ويفرض نوعا من الرقابة على سلوك الإدارة ليحد من تكاليف الوكالة. ومع هذا فإن الوصول بالمنشأة إلى القيمة المثلى بتخفيض مقدار تكاليف مخاطر المعلومات المحاسبية سوف يرتبط بتقدير الأطراف الخارجية للمراجع والذي بدوره يتوقف على سجل معلومات المجتمع عن ذلك المراجع. كما أن قدرة المراجع على فرض آليات المراقبة على سلوك الإدارة سوف يتطلب توافقا بين حجم المراجع وحجم العميل. وفي ضوء ذلك يجب التفريق بين حجم أعمال المراجعة وجودة المراجعة. فالأول يعتبر متغير داخلي يرتبط بالمراجع ذاته أما جودة المراجعة فإنها متغير خارج سيطرة المراجع ومصدره مدى معرفة وانطباعات المجتمع عن كل مراجع وإن كان للمراجع بعض التأثير في المجتمع من خلال ما يقوم به من أنشطة مكلفة تروج بصورة مباشرة أو غير مباشرة لمكتبه. وهنا يوجد بعض الدراسات الحديثة نسبيا التي تركز على أن هناك زيادة

في الأتعاب تمثل علاوة نظير الجودة تتوقف على درجة رضا العميل عن جودة مكتب المراجعة (من هذه الدراسات 1999, Behn et al 1997).

وعلى هذا الأساس يمكن استكمال التحليل السابق وذلك بافتراض أن مقدار النقص الذي يطرأ على قيمة المنشأة نتيجة لكلا من (R) ، (I) يرمز له بالرمز (D) بحيث أن $(D = h(R, I))$. ونفترض أيضا أن كل مكتب للمراجعة يقدم خدمة المراجعة عبارة عن حجم العمل اللازم وفقا لمعيار العناية المهنية (متغير داخلي) مرجحا بوزن ترجيحي يمثل إدراك المجتمع لجودة المراجعة (متغير خارجي). على هذا الأساس فإن كلا من أتعاب المراجعة (F)، ومقدار النقص في قيمة المنشأة (D) يعتبر دالة في مستوى خدمة المراجعة (S) وهما عبارة عن $F = g(S)$ ، $D = l(S)$ بالترتيب. فإذا كان التفاضل الأول لدالة الأتعاب موجب ($g_s > 0$) وأن التفاضل الثاني لنفس الدالة موجب أيضا ($g_s > 0$) وأن التفاضل الأول لدالة النقص في قيمة المنشأة سالب ($l_s < 0$) وأن التفاضل الثاني للدالة سالب ($l_{ss} < 0$)، فإنه على مستوى كل حالة من حالات المراجعة تتحقق القيمة المثلى للمنشأة عندما تتعادل القيمة الحدية للزيادة في قيمة المنشأة مع القيمة الحدية للأتعاب ($g_s = l_s$). وفي ظل وجود هياكل مختلفة لدالة الأتعاب بحسب درجة الجودة التي يضعها السوق للمكتب بحيث أن هيكل دالة الأتعاب التي ينتمي إليها مكتب معين هي (f) وهي عنصر في متجه (F)، وكذلك وجود هياكل مختلفة لدالة النقص في قيمة المنشأة بحسب درجة تفويض سلطة القرار فيها لإدارة من غير الملاك، فإن اختيار مكتب المراجعة يتم عن طريق توفيق Alignment هيكل الأتعاب المقابل لمستوى الجودة المطلوب مع دالة النقص في قيمة المنشأة لمستوى معين من الوكالة، ويؤكد هذا التصور النظري بعض الدراسات الميدانية الحديثة منها دراسة (Willenborg 1999)، والتي أثبتت ميدانية أن قرار اختيار المراجع يتم بالمفاضلة بين المكاتب المتاحة على أساس الأتعاب المعروفة لهم مع مستوى الجودة اللازم لحالة المراجعة. وفي ضوء ذلك يمكن استخلاص النتائج الآتية:

نتيجة (٣) : في ضوء اعتبار أن مقياس الجودة هو متغير خارجي فإنه لا يمكن لأي مكتب مراجعة في الأجل القصير أن يقلل من حجم العمل اللازم وفقا للمعايير المهنية معوضا هذا النقص عن طريق جودة المراجعة، والعكس صحيح.

نتيجة (٤) : أن وجود وزن للجودة التي يدرك بها الأطراف الخارجية الخدمة التي يحصلون عليها من مكتب معين يجعل الخدمة غير متجانسة على الأقل بالنسبة لعامل الجودة لا بالنسبة لعامل حجم أعمال المراجعة.

نتيجة (٥) : أن عدم تجانس الخدمة من وجهة نظر المجتمع يجعل هناك هياكل مختلفة لدالة الأتعاب (G) تتحدد حسب طبيعة الخدمة التي يقدمها كل مجموعة متجانسة من مكاتب المراجعة وعدد هذه الهياكل يتوقف حسب درجات تصنيف المكاتب من وجهة نظر المجتمع.

نتيجة (٦): أن كل حالة مراجعة تعاني من مشاكل الوكالة ومشكلة عدم الثقة في المعلومات المحاسبية بحسب حجم الحالة وتعدد الأطراف التعاقدية بها وتعدد وانتشار عملياتها، أي أن هناك هياكل مختلفة (L) بعدد المجموعات المتجانسة أو بعدد الشركات الطالبة للمراجعة.

نتيجة (٧): أنه دائما هناك مستوى أمثل يحقق التوازن السوقي لعمليات المراجعة عندما تتعادل القيمة الحدية للدالة (f) كعنصر من مجموعة الهياكل المتاحة للأتعاب (F) مع القيمة الحدية للزيادة في قيمة المنشأة الناتجة عن انخفاض (d) كعنصر في المجموعة (D).

نتيجة (٨): أنه لا يمكن التوسع في طلب المراجعة للتخلص كلية من تكاليف الوكالة وعدم ثقة الأطراف الخارجية في المعلومات المحاسبية لأن قيمة المنشأة سوف تنخفض بصورة كبيرة نتيجة لأنها تحمل بتكاليف مراجعة مرتفعة متمثلة في أتعاب عالية جدا وتكاليف تعطل العمل بالمنشأة لإتمام مثل هذه المراجعة.

٣-١ التوازن على مستوى المكتب

التحليل المقدم أعلاه يوضح أن هناك مستويات مختلفة لخدمة المراجعة المطلوبة للشركات، كما يوضح أيضا أن هناك مستويات مختلفة لمكاتب المراجعة المقدمة للخدمة بحيث أن كل مكتب يقع في مستوى معين بحسب عوامل معينة سوف ترد في الجزء التالي. وأن سعر التوازن لعملية المراجعة يفرضه السوق مرتبطا بتحقيق القيمة المثلى لكل منشأة. وبناءا عليه لا يمكن قبول نماذج كثيرة وردت في دراسات متعددة اعتبرت أن تحديد الأتعاب يخضع لسيطرة المكتب نفسه أو يخضع لاختيار الإدارة بحيث تحقق أقصى منفعة لها (من هذه الدراسات Simunic 1980, O'Keefe et al 1991, Doogar and Easley 1998). وإذا سلمنا بأن أتعاب المراجعة تتحد بالكيفية السابقة فإن مشكلة مكتب المراجعة تكمن في تحقيق ربح من الاستمرار في النشاط المهني على المدى الطويل. ويتحقق هذا الربح إذا كانت إيرادات المكتب تفوق إجمالي تكاليفه. أي أن جانب التكاليف يمثل مشكلة المكتب في ضوء مستوى الأتعاب التي يحصل عليها من حالات المراجعة التي يتوافق معها.

ويقسم الباحثون تكاليف مكتب المراجعة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة. ويربط هؤلاء الباحثين التكاليف المتغيرة بساعات عمل المراجعين بالمكتب في عمليات المراجعة المختلفة بما فيهم الشركاء (Doogar and Easley 1998) أما التكاليف الثابتة فإن معظمها عبارة عن استهلاك أصول المكتب بما فيها نظم الخبرة وتكاليف التدريب وغيرها مما أنفقته المكتب لتكوين تكنولوجيا مراجعة خاصة به. أما التكاليف المرتبطة بعملية المراجعة ذاتها فإن الباحثين يقسمونها إلى تكاليف بدء عملية المراجعة Start-up Cost وتكاليف الفحص الدوري بحيث أن تكاليف بدء عملية المراجعة لا تحدث إلا مع قبول عملية المراجعة وتحدث في السنة الأولى فقط (DeAngelo 1981 a). ويضيف بعض الباحثين إلى هيكل تكلفة مكتب المراجعة القيمة المتوقعة للتعويضات المحتملة

نتيجة لتقديم خدمة المراجعة بمستوى جودة أقل مما يتوقعه السوق من المكتب. ويشير الباحثون إلى هذا الجزء من أعباء المكتب بدالة الخسارة المتوقعة وهي دالة احتماليته تتوقف على مستوى جودة المراجعة وحجم الجهد المبذول في عملية المراجعة (O'Keefe et al 1991). ومع هذا فإن دالة الخسارة سوف تشمل أيضا أي أتعاب تضيع على مكتب المراجعة نتيجة تأثر سمعته بضعف مستوى جودة المراجعة التي قدمها في حالة معينة عن المستوى المتوقع منه.

في ضوء عناصر التكلفة السابقة، فإن قرار مكتب المراجعة هو قبول أو رفض عملية معينة عند مستوى معين من الأتعاب إذا كان معروفا هذا المستوى بصورة تقريبية بناء على عمليات مشابهة، أو تقديم عرضا بالأتعاب إذا لم يكن معروفا من قبل مستوى أتعاب هذه العملية على أن يكون قرار القبول أو الرفض للعميل. والسؤال الذي شغل معظم الباحثين هو ما هي التكاليف التي تؤخذ في الاعتبار في أي من الحالتين؟ ويتفق جميع الباحثين على أن التوازن يتحقق عندما تتعادل الأتعاب مع التكاليف التي يمكن تجنبها. ومع هذا فهناك اختلاف فيما بينهم حول التكاليف التي يمكن تجنبها.

من هؤلاء الباحثين (DeAngelo (1981a), Watts and Zimmerman (1986) الذين اعتبروا أن قرار مكتب المراجعة سوف يتوقف على تكاليف الفحص الدوري مع التضحية بالخسارة الناتجة عن تكاليف بدء عملية المراجعة وبذلك يكون المكتب قد قبل أتعابا أقل من التكلفة Low-balling. وأشاروا إلى أن المكتب يمكن أن يستفيد من عدم قدرة العميل على تغيير مكتب المراجعة في السنوات التالية لأن التغيير يحمل العميل بتكاليف تعاقدية إضافية، وأن أي مكتب محتمل لتولي العملية سوف ينفق هو الآخر تكاليف جديدة لبدء عملية المراجعة. هذه الحالة تضع المراجع الحالي في وضع تنافسي أفضل يمكنه من فرض زيادات تالية في الأتعاب بحيث لا تخطى تكاليف التعاقد مع مراجع آخر. والزيادات التالية في الأتعاب إلى جانب أنها تحقق للمراجع تغطية لخسائر السنة الأولى إلا أن النتيجة الضارة المحتملة لها هي ربط أرباح المكتب بالاستمرار مع العميل مما قد يؤثر على استقلال المراجع. ولقد قدم هؤلاء الباحثين حولا لتجنب فقد الاستقلال تتركز معظمها في ضرورة إتمام عملية المراجعة عن طريق المكاتب الكبيرة (DeAngelo 1981b). أما (Simunc (1980), O'Keefe et al (1991) فقد افترضوا أن التوازن يتحقق للمكتب عندما تتعادل الأتعاب مع التكاليف التفاضلية الناتجة عن تفاضل دالة التكلفة الكلية بما فيها جميع الموارد المستخدمة في عملية المراجعة وكذلك الخسائر الناتجة عن المسؤولية المشتركة بين الإدارة ومكتب المراجعة عن القوائم المالية. واعتبر هؤلاء الباحثون أن معامل الاستفادة من الموارد هو أساس تخفيض التكلفة وبالتالي قبول أو تقديم مستوى تنافسي من الأتعاب. ومع هذا فإن هذه الدراسات تجاهلت خسائر فقدان الأتعاب وعالجت خسائر التعويضات بصورة جزئية. كما أنها ركزت على معامل الاستفادة من موارد المكتب الاقتصادية وبالتالي سمحت بدورا كبيرا لاقتصاديات الحجم على مستوى كل عمليات المراجعة.

وفي التحليل المقدم في هذه الدراسة فإننا قد سلمنا بوجود هياكل مختلفة لدالة الأتعاب تتوافق مع العوامل الخاصة بالشركة وخصوصا تكلفة الوكالة. ومن ناحية أخرى فإن تحليل مكونات التكلفة على مستوى المكتب يوضح لنا ثلاث عناصر لهذه التكلفة الأولى تعتبر التكلفة الثابتة والثانية التكلفة المتغيرة، والثالثة الخسائر المحتملة الناتجة عن الدعاوى القضائية المحتملة وما يرتبط بها من فقدان محتمل لأتعاب عمليات أخرى. وإذا نظرنا إلى تكاليف كل عملية على حده فإنها تتضمن تكاليف بدء عملية المراجعة وتكاليف الفحص الدوري بالإضافة إلى ما تضيفه العملية الجديدة إلى دالة الخسارة المحتملة. وتتمثل تكاليف بدء عملية المراجعة ذاتها في تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة. فالتكاليف الثابتة تتمثل في الاستفادة من موارد المكتب السابقة والمكونة في حالات مماثلة من برامج للمراجعة ونظم للخبرة. أما التكاليف المتغيرة فإنها تتمثل في ساعات العمل الإضافية لدراسة وتقييم نظم الشركة المختلفة. ويقدر ما يكون للشركة من نظم خيرة سابقة في نفس الصناعة، تتخفف التكاليف المتغيرة لبدء عملية المراجعة. وعن تكاليف الفحص الدوري للعملية فإن الجزء الأكبر منها يعتبر تكاليف متغيرة لأنها ترتبط بعدد ساعات العمل لفريق المراجعة المكلف بالعملية ويمثل الجزء الثابت منها نسبة بسيطة تتوقف على حجم التكاليف الثابتة للمكتب وعدد عمليات المراجعة الأخرى التي تستفيد منها. وأخيرا فإن الخسائر المتوقعة تتوقف على مستوى الجودة المطلوب لعملية مراجعة محددة بالإضافة إلى حجم أعمال مكتب المراجعة في السوق. ويتضح هنا أن هيكل التكاليف الثابتة والمتغيرة يختلف من مكتب لآخر نظرا لحجم نظم الخبرة السابقة ومدى الاستفادة منها. كما يتضح أيضا أن دالة الخسارة ليست متماثلة على مستوى المكاتب المختلفة لاختلاف مستوى الجودة المطلوب من كل مكتب وحجم أعمال المكتب. نتيجة لكل ذلك فإن قرار مكتب المراجعة سوف يختلف في المكاتب الكبيرة عنه في المكاتب الأقل حجما.

في مكاتب المراجعة الأكبر حجما فإن اقتصاديات الحجم الناتجة عن الاستفادة من موارد المكتب والمتمثلة في النظم المكونة من قبل سوف تكون أعلى وبالتالي فإن نصيب العملية من التكاليف الثابتة سوف يكون منخفضا. كما تتخفف ساعات العمل الناتجة عن العمل البشري وبالتالي تتخفف التكاليف المتغيرة. وفي المقابل فإن احتمالات التعويض وفقد الأتعاب تزداد نتيجة لزيادة مستوى الجودة المطلوب. ولهذا فإن المكتب يعرض أتعابا تعادل التكلفة التي يمكن تجنبها وتشمل أي زيادة في التكاليف المتغيرة أو الثابتة أو دالة الخسارة المحتملة. ولن يجدي هنا القول بأن قبول عمليات مراجعة صغيرة لا يترتب عليه خسائر محتملة لأن احتمالات التقاضي وما يترتب عليها من خسائر سوف تظل قائمة^٣.

^٣ في هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن المكاتب الستة الكبار قد أعدت منشورا ووقع عليه رؤساء تلك المكاتب ومررت على الجامعات والهيئات المهنية وغيرها لخلق تكتل مساند لها في تغيير نظام التقاضي وما يترتب عليه من التزامات. ولقد اعترفت

وبناء عليه تتوافق أتعاب المكتب الكبير مع عمليات المراجعة الكبيرة فقط لأنه لن يكون في وضع تنافسي أفضل بالنسبة للعمليات الصغيرة.

أما بالنسبة لمكاتب المراجعة الأقل حجما، فإن هذه المكاتب تتحمل بتكاليف متغيرة مرتفعة لعدم توفر نظم سابقة بالقدر الكافي يمكن الاستفادة منها في تخفيض التكاليف المتغيرة. وفي المقابل فإن هذه المكاتب لا تتحمل بخسائر محتملة عالية لعدم وجود القدرة المالية التي تمثل ضمانا لأي تعويضات محتملة، وحتى إذا دخلت في خطط تأمينية لنقل مخاطر التعويضات إلى شركات متخصصة فإنها سوف تتحمل بأقساط تأمين عالية جدا، وكذلك فإن عدد العمليات التي يحتمل فقدها في حالات التقاضي يعتبر صغير جدا بالمقارنة بالمكاتب الأكبر حجما. ولهذا فإن التكاليف التي يمكن تجنبها بالنسبة لهذه المكاتب سوف تتمثل في التكلفة المتغيرة الإضافية المترتبة على قبول عملية جديدة. وفي المقابل فإن ضعف الضمان الذي تقدمه تلك المكاتب لتغطية أي خسائر محتملة سوف يشكل عائقا نحو حصولها على عمليات مراجعة كبيرة. ولنفس السبب سوف تتمتع بميزة تنافسية عن المكاتب الأكبر حجما في مراجعة العمليات الصغيرة. علاوة على ذلك فإنه يمكن لهذه المكاتب أن تحسن من موقفها التنافسي عن طريق رسمة تكاليف بدء عملية المراجعة وخلق نظم خبرة للعمليات المشابهة ومن ثم تخفيض التكاليف التي يمكن تجنبها الأمر الذي يحسن من موقفها التنافسي ويهيئ لها فرصة الحصول على عدد أكبر من العمليات وبالتالي ارتفاع درجة الجودة التي يضعها السوق لمثل هذه المكاتب.

١-٤ طبيعة العرض في سوق المراجعة

مقدمي خدمات المراجعة في بيئة معينة يدخلون سوق المراجعة وفقا لشروط ومتطلبات معينة يحددها القانون والقرارات النظامية والإرشادات المهنية التي تختلف من بيئة لأخرى. ويفترض أن تلبية جميع المتطلبات اللازمة لمباشرة المهنة يمثل حدا أدنى لهذا الغرض. ولكن يجب أن نسلم هنا بأن تحقيق ذلك الحد الأدنى يدل على تجانس الخدمة التي يقدمها كل مراجع. كما يجب أن نعترف أيضا بأن المجتمع الاقتصادي والمالي الطالب لخدمة المراجعة لا يحتفظ بمعلومات كافية عن كل من يتوافق فيهم شروط ممارسة المهنة ومن يقومون بالممارسة العملية لها فعلا في وقت ما، وأنه يقوم بالفعل بتقييم جودة الخدمة التي يحصل عليها من جانب كل مكتب مراجعة من خلال ملأ لديه من معلومات سابقة عن هذا المكتب. ويتربط على تقييم السوق اختلاف جوهري في طبيعة الخدمة التي يدركها ويحصل عليها السوق من كل مكتب عن المكاتب الأخرى. ويرجع اختلاف طبيعة الخدمة من مكتب لآخر إلى عوامل متعددة نتعرض لكل منها فيما يلي.

المكاتب في المنشور أما مطالبة بتعويض قرارات استثمارية غير سليمة نتيجة لنظام التقاضي السائد مما كلف المكاتب عام ١٩٩١ ما يقرب من ١٠% من إجمالي إيراداتها.

١-٣-١ سمعة مكتب المراجعة

تتحدد سمعة المراجع من خلال تجارب السوق مع مكتب المراجعة خلال فترات زمنية طويلة. وسمعة المراجع سواء كانت جيدة أو أقل من ذلك فإنها سوف تتأسس بناء على علاقة سابقة بين سوق المراجعة ومكتب المراجعة. ويفترض باحثو المراجعة هنا أن سمعة مكتب المراجعة سوف تؤثر في نصيب مكتب المراجعة من السوق وبالتالي في أرباحه (أنظر Watts and Zimmerman 1986, p. 316, Craswell et al 1995, p. 301). وفي التحليل المقدم في هذه الدراسة، فإن سمعة مكتب المراجعة الجيدة ترفع من وزن الجودة التي يضعها السوق في خدمة المراجعة التي يقدمها ذلك المكتب. أي أن السمعة تجعل دالة أرباح المراجع في مجموعة جزئية مرتفعة. كما أن سمعة مكتب المراجعة ترتبط بعوامل أخرى بخلاف تاريخ العلاقة بين المكتب والسوق، من هذه العوامل تخصص المراجع في صناعة معينة. فقد نجد مكتب مراجعة معين له دالة أرباح أكثر من مكتب آخر في صناعة معينة على الرغم من أن السوق يحتفظ بمعلومات جيدة عن المكتب الآخر في صناعات أخرى. كما يجب الإشارة هنا أيضا إلى أن مكتب المراجعة يحاول بطرق متعددة أن يخلق اسما له في السوق يكون بمثابة اسم تجاري Brand name مثل ما ينفقه من موارد لرعاية المؤتمرات العلمية والمهنية ومشاركته الفعالة في الجمعيات المهنية وإصدار الدوريات المهنية التي تناقش قضايا المهنة. ومما لا شك فيه أن إنفاق المكتب على مثل هذه الأنشطة إلى جانب سمعته المهنية يمثل أصلا من الأصول التي تحقق للمكتب عوائد غير عادية على المدى الطويل.

١-٣-٢ حجم مكتب المراجعة

يعتبر حجم مكتب المراجعة من العوامل المؤثرة في طبيعة الخدمة. فمن المعروف في الفكر الاقتصادي أن الحجم يحقق عوائد غير عادية ناتجة عن وفورات الحجم الكبير والتخصص الداخلي في إنتاج السلعة أو الخدمة. وتنسحب نفس الميزة على سوق المراجعة. ولقد تناول العديد من الباحثين حجم مكتب المراجعة من زوايا مختلفة. على سبيل المثال (Benston (1979-80, p.17 و Watts and Zimmerman (1986, P. 317) تناولوا موضوع الحجم من زاوية رأس المال البشري المستثمر في تدريب وصقل مهارات العاملين في المكتب لإكسابهم خبرات قيمة تسهم في تحقيق معدلات أداء مرتفعة بجودة مناسبة. ومن ناحية أخرى فإن بعض الباحثين قد نظروا إلى حجم المكتب من خلال وفورات التكلفة التي يحققها من خلال إنتاج الخدمة على نطاق واسع (DeAngelo (1981, p.187. هذه النظرة إلى حجم المكتب مرجعها أن المنتجين الذين ينتجون خدمة معينة على نطاق كبير يمكنهم أن يوزعوا تكاليفهم الثابتة على عدد كبير من العمليات

ومن ثم ينتجون الخدمة بتكلفة متوسطة أقل من غيرهم من المنتجين على المدى الطويل. وفي التحليل المقدم في هذا البحث، فإن حجم المكتب يمثل عاملاً مهماً لتحقيق التوازن السوقى بصرف النظر عن اعتبارات التكلفة. فالمكاتب الكبيرة مطلوبة لأسباب متعددة. أول هذه الأسباب لتحقيق التوافق مع عملاء المراجعة ذوى الأحجام الكبيرة. فلقد أوضحنا أن المنشأة تتحمل بتكاليف وكالة تؤدي إلى تخفيض قيمة تلك المنشأة في السوق المالي والاقتصادي وتحدث تلك التكاليف نتيجة السلوك الانتهازي للمديرين في الحلول التي تزيد فيها درجة انفصال ملكية الموارد الإنتاجية عن إدارتها. ويشير الواقع أن تزايد تكاليف الوكالة يحدث مع الشركات الكبيرة الحجم أكثر منه مع الشركات الصغيرة الحجم. هذه الشركات تتطلب حجماً كبيراً عن أعمال المراجعة بصرف النظر عن الجودة. والحجم الكبير من أعمال المراجعة لا يمكن إنجازها إلى من خلال فريق متكامل من المراجعين تتفاوت خبراتهم ومراكزهم الوظيفية داخل المكتب وبالتالي أنوارهم ومسئولياتهم عن عملية المراجعة. ومن الطبيعي ألا تلجأ مثل هذه الشركات إلى مكاتب ليس لديها خبرة أو سابقة أعمال في مراجعة شركات مماثلة من حيث الحجم أو على الأقل من حيث النشاط. أما السبب الثاني وراء ضرورة وجود المكاتب الكبيرة فإنه يرجع إلى الدور الثاني للمراجعة والمتمثل في إضفاء الثقة والمصداقية في المعلومات المحاسبية المنشورة. ويتزايد هذا الدور كلما زاد عدد الفئات الخارجية المستفيدة من المعلومات المحاسبية. ومن ناحية أخرى فإن مسؤولية المراجع تجاه الأطراف الخارجية التي تعتمد على المعلومات المحاسبية سوف تتأثر بشكل مباشر بحجم مكتب المراجعة. إذ أن الأطراف الخارجية تدرك مقدار الضمان الذي يوفره كبر حجم المكتب على تحمل المسؤولية وخصوصاً المسؤولية المدنية. فالمراجع يكون مسئول مسؤولية مدنية بتعويض الغير ممن أصابهم أي ضرر من جراء إهمال المراجع في أداء مهمة الفحص والتقرير ولهذا فإن الأطراف الخارجية سوف تنتظر إلى حجم المكتب وإلى شكله القانوني عند تقدير مستوى خدمة المراجعة التي يحصلون عليها من مكتب معين. وبناءً عليه فإنه كلما زاد حجم المكتب وكانت مسؤولية الشركاء فيه غير محدودة كلما زاد اقتناع الأطراف الخارجية بأن الأخطاء المهنية الجسيمة من جانب أحد الأعضاء في فريق المراجعة مغطاه وبالتالي زاد تقديرهم لجودة المراجعة.

١-٣-٣ التخصص الصناعي

ينظر إلى صناعات العملاء طالبي خدمة المراجعة باعتبارها مستقلة عن بعضها البعض. فكل صناعة لها عواملها الخاصة بها Industry-specific factor والتي تميزها عن الصناعات الأخرى. من هذه العوامل كثافة رأس المال وحجم وطبيعة الأصول الثابتة والمتداولة وطبيعة النشاط وما يترتب عليه من إيرادات ومصروفات والمشاكل المالية والاقتصادية التي تواجه تلك الصناعة. وبطبيعة الحال فإن هذه العوامل لها تأثيرها المباشر والقوى على النظم المحاسبية وما تتضمنه من معايير للقياس والإفصاح. على سبيل المثال فإن العوامل الخاصة بالصناعة تساهم بشكل مؤثر في تحديد معيار

التحقق سواء للإيرادات أو المصروفات توطئة لإجراء المقابلة التي هي عصب قياس الربح. كما أن كل صناعة لها متطلباتها الخاصة بالتقرير المالي بحسب درجة انتشار الملكية فيها ومدى التدخل الحكومي في تنظيم عملياتها المحاسبية ونشاطها الصناعي وحاجات التقرير المحاسبي سواء للنشر الخارجي أو تلبية لمتطلبات إشرافية. هذه العوامل تؤدي إلى تميز كل صناعة من الناحية المحاسبية وهو ما يطلق عليه بالتكنولوجيا المحاسبية من صناعة لأخرى (Craswell et al 1995, p.300). وبناءا عليه فإن احتفاظ مكتب مراجعة بنظام معلومات متكامل عن متطلبات المراجعة في صناعة معينة دون غيرها من الصناعات سوف يؤدي إلى تخصص المراجع في تكنولوجيا محاسبية واحدة أو عدد محدود منها الأمر الذي يمكنه من تحقيق ميزة تنافسية على غيره من مكاتب المراجعة الغير متخصصة في تلك الصناعة. وترجع تلك الميزة إلى انخفاض تكاليف بدء عملية المراجعة وتكاليف الفحص الثابتة بدرجة كبيرة لأن معظم البيانات والخبرات اللازمة لإتمام عملية المراجعة في أي شركة داخل تلك الصناعة تكون متوفرة بالفعل لدى مكتب المراجعة. على سبيل المثال برامج المراجعة لمعظم الإيرادات والمصروفات والعملاء والمخزون وغيرها من الحسابات المرتبطة بطبيعة الصناعة تكون متوفرة لدى مكتب المراجعة. في هذه الحالة سوف يكون للعميل والمكتب أيضا دوال أتعاب مختلفة عن الصناعات الأخرى. وبناءا عليه يمكن اعتبار كل صناعة من هذه الصناعات بمثابة سوق فرعية داخل السوق الكلي للمراجعة ويجب دراستها كجزء من دراسة سوق المراجعة الكلي.

٤-١ تغيير المراجعين

علاقة مكتب المراجعة بالعميل من العلاقات التي تتميز بطول فترتها الزمنية عن غيرها من المهن الأخرى. ومع هذا فإن تعاقد العميل مع المراجع لا يغطي إلا فترة مالية واحدة تنتهي باعتماد القوائم المالية للسنة المنتهية على أن يتم تجديد عقد المراجع لفترة مالية أخرى. وتحفظ المنشأة بحق تغيير المراجع مع نهاية مدة العقد. ومع هذا فإن هناك بعض الاعتبارات التي ترجح الإبقاء على المراجع الحالي للشركة. من أهم هذه العوامل أن المراجع الحالي قد كون نظام خبرة متخصص في أعمال الشركة نفسها مما جعله على درجة كبيرة من التخصص في التكنولوجيا المحاسبية للشركة والتي تعتبر عامل خاص بالشركة Firm-specific factor. ولا يقصد بالتكنولوجيا المحاسبية على مستوى المنشأة هنا معايير التحقق والقياس والإفصاح كما أشرنا من قبل لأن هذه العوامل تعتبر عوامل خاصة بالصناعة، ولكن يقصد بها النظم الداخلية التي أدخلتها المنشأة ذاتها كنظم الإنتاج والمخزون والمكافآت والحوافز ونظم الرقابة الداخلية الإدارية والمحاسبية وما يرتبط بها من مجموعات دفترية ومستنديه وغيرها من النظم الداخلية للشركة. وتخصص مكتب المراجعة الحالي في النظم الداخلية للشركة يجعل له ميزة تنافسية في مواجهة المكاتب الأخرى المرشحة للحصول على العملية حتى ولو كانت متخصصة في الصناعة التي تعمل بها الشركة. هذه الميزة إذا سمحت باستقرار علاقة

المكتب العميل سوف تؤدي إلى استقرار نسبي في سوق المراجعة الأمر الذي يقصر الطلب على المراجعة على ما يتأسس من شركات ومنشآت جديدة كما يجعل دخول المكاتب الجديدة إلى السوق محدودا وذلك في حدود خروج مكاتب أخرى من السوق لأسباب غير عادية أو لمواجهة الطلب الناشئ عن تأسيس شركات جديدة. وفي هذا الصدد فإننا نجد أن معظم نماذج تسعير عملية المراجعة التي قدمت من قبل افترضت استقرار الخدمة المقدمة من كل مكتب وكذلك استقرار العميل وبالتالي لم تسمح تلك النماذج باحتمالات تغيير المراجعين (من هذه الدراسات Simunic 1980, DeAngelo 1980, Magee and Tseng 1990, Gigler and Penno 1995). في هذه الدراسات تم تناول موضوع تغيير المراجعين من زاوية إصدار تقارير غير مرغوبا فيها سواء من جانب منشأة العميل أو من جانب المستفيدين من تقرير المراجع وذلك عن طريق الجهات الإشرافية التي تحمي مصالح هؤلاء المستفيدين. كما امتدت هذه الدراسات إلى القيود التي يفرضها السوق على عملية تغيير المراجعين من جانب منشأة العميل. ومع هذا فقد تجاهلت معظم الدراسات التي تناولت موضوع تغيير المراجعين التغييرات المحتملة في ظروف منشأة العميل أو في مكتب المراجعة. وتعتبر الأولى السبب الأرجح لتغيير المراجعين. وتعتمد على أن أي تغيير في العلاقات التعاقدية المكونة للمنشأة قد تتطلب تغيير المراجع.

وقد بدأ Francis and Wilson (1988) اختبار علاقة التغيير في هيكل تكلفة الوكالة مع تغيير مكتب المراجعة ميدانيا على عينة من الشركات التي قامت بالتحول في طلب المراجعة إلى المكاتب الكبيرة. وقد وجدت الدراسة علاقة موجبة معنوية بين زيادة تكاليف الوكالة متمثلة في تغيير خطط الحوافز وانتشار ملكية أسهم الشركة واحتمال التحول إلى واحد من مكاتب المراجعة الكبيرة الثمانية في ذلك الوقت. وفي دراسة أخرى متزامنة معها، أختبر Johnson and Lys (1988) أثر كلا من تغيير هيكل رأس المال بإصدار سندات أو أسهم وتغيير سياسات الشركة الاستثمارية والمحاسبية على تغيير المراجع، ووجدت أن مثل هذه التغييرات تؤدي إلى تغيير مكتب المراجعة. وفي دراسة حديثة نسبيا (Bockus and Gigler 1998) تم تأسيس نموذج لمحددات تغيير المراجعين. ويعتمد النموذج على مخاطر الأعمال التي تتعرض لها منشأة العميل وتأثيرها على مسئولية مكتب المراجعة المادية وقدرته على الوفاء بهذه المسئولية. وهذا يعني أن أي تغيير في مخاطر أعمال الشركة من شأنه أن يزيد من احتمالات المسئولية المالية التي تقع على مكتب المراجع في حالة عدم الوفاء بالمسئولية المهنية. وقد أثبتت نموذج تلك الدراسة أن القدرة المالية للمراجع المحتمل للشركة تضعه في وضع تنافسي أفضل من المراجع الحالي للشركة. وإذا كان المراجع الحالي لديه ميزة تنافسية من حيث تكاليف الفحص فإن هذه الميزة لا تعوض ميزة المكتب المحتمل إذا كان حجم ذلك المكتب يضمن الوفاء بالمسئوليات المالية التي قد تنشأ مستقبلا. وذهبت الدراسة لأبعد من ذلك واعتبرت أن الإبقاء على المراجع الحالي برغم ضعف مقدرة مكتبه المالية يعتبر سلوكا يؤدي إلى تخفيض ثروة الأطراف الخارجية.

ويتفق هذا النموذج مع التحليل المقدم في هذه الدراسة من ناحية ثقة الأطراف الخارجية في المعلومات المحاسبية المنشورة وما تضعه تلك الأطراف من وزن لجودة مكتب معين. كما تتفق دراسة Francis and Wilson (1988) ودراسة Johanson and Lys (1988) مع دور مكتب المراجعة في تخفيض تكاليف الوكالة. وهذا يؤكد وجود مستويات مختلفة للجودة المطلوبة لحالات المراجعة ويقابل ذلك هيكل مختلف لدالة الأتعاب. وفي ضوء ذلك يتم تعيين مكتب المراجعة بتوفيق مستوى جودة المراجعة المطلوب مع هيكل دالة الأتعاب لتحديد المكاتب المرشحة لعملية المراجعة ومن بينها تتم عملية المفاضلة على أساس الأتعاب. وإذا حدث أي تغيير في ظروف الشركة وخصوصا العلاقات التعاقدية المكونة لها فإن هذا يتطلب إعادة تعيين هيكل آخر للأتعاب والتحول لمستوى مرتفع نسبيا من الخدمة طلبا لمستوى مرتفع من جودة المراجعة. ومن ناحية أخرى فإن استمرار علاقة العميل بالمراجع رغم تغيير ظروفه التعاقدية سوف يترتب عليه انخفاض قيمة المنشأة. وهذه النتيجة تفسر تحقيق معدلات عائد غير عادية منخفضة على الورقة المالية للمنشأة عندما تبقى على مكتب المراجعة رغم ارتفاع تكلفة الوكالة في الوقت الذي تتحقق فيه معدلات مرتفعة لعائد الورقة المالية مصاحبا لتغيير مكتب المراجعة في مثل هذه الظروف.

ونخلص هنا إلى أن هناك سببين أساسيين لتغيير المراجع ويجب على أي باحث يرغب في دراسة ذلك ميدانيا أن يفرق بينها إذا رغب في أن يحصل على نتائج ميدانية يمكن الاعتماد عليها. السبب الأول Switching ويرتبط بنوع الرأي الذي يبديه المراجع في تقريره وهو ما يعرف بـ Opinion Shopping وسوف تسعى الإدارة إلى هذا التغيير إذا كان الرأي غير محابي لها أو تسعى له الأطراف الخارجية إذا كان الرأي يحابي الإدارة على غير الحقيقة. ويترتب على مثل هذه المواقف انخفاض قيمة المنشأة السوقية. والنوع الثاني إعادة تعيين Realignment ويحدث عند تغيير أي من الظروف التعاقدية التي تم تعيين المراجع السابق على أساسها ويصاحب ذلك عادة ارتفاع في قيمة المنشأة.

٢- درجة التركيز كمقياس لطبيعة السوق

١-٢ تحديد طبيعة سوق خدمات المراجعة

الحكم على طبيعة سوق المراجعة من مجرد التحليل النظري والنماذج الاقتصادية يعتبر مجحفا بجميع الأطراف المهتمة بالسوق والتي تتأثر ثرواتها به. فالحكم عليه بأنه يأخذ شكل احتكاري قد يؤدي إلى زيادة درجة التنظيم لسوق المراجعة الأمر الذي يفقده صفة الموضوعية ويؤدي إلى الاختيارات العكسية وإلى مزيد من التحيز في تخصيص موارد المراجعة على عمليات لا يحدث بينها قدرا من التوافق يحافظ على ثروة المجتمع المتمثلة في مجموع القيم السوقية للمنشآت. كما أن الحكم عليه بأنه سوق يتمتع بالمنافسة الكاملة في حين أنه يكون عكس ذلك يؤدي إلى ممارسة بعض المكاتب المحتركة لأنشطة

احتكارية غير ظاهرة منها فرض أتعاب احتكارية على المنشآت مما يزيد من تكاليف المراجعة المحملة على قيمة المنشأة بأكبر مما تضيفه هذه الخدمة إليها الأمر الذي يؤدي ذات النتيجة الأولى. هذا إلى جانب أن سيطرة عدد محدود من المكاتب على السوق يجعل تكلفة دخول منتجين جدد إلى السوق مرتفعة الأمر الذي يعوق عملية الدخول إلى السوق. وقبل الاستطراد في ذلك فإنه يجب أن نسلم بأن المنافسة التامة أو الاحتكار التام هما من الحالات الشاذة التي لا وجود لها إلا في النماذج النظرية. فلا يمكن تصور وجود الاحتكار التام أو المنافسة التامة حتى في سوق السلع المادية. وكل ما يسعى إليه الباحثون في هذا الصدد هو تحديد انتماء السوق لأي من الموقفين التنافسي أو الاحتكاري.

وترجع صعوبة استنتاج أي من الطبيعة الاحتكارية أو التنافسية من النماذج والتحليلات النظرية إلى أن هذه النماذج والتحليلات تتأسس في ضوء مجموعة من الافتراضات التي قد لا تكون سائدة في الواقع العملي. من هذه الافتراضات ما يقدم بغرض تكوين دالة بين الأتعاب ومحدداتها، وكذلك تبسيط سلوك التكلفة إلى متغيرة وثابتة والتعبير الخسائر المترتبة على الدعاوى القضائية إلى شكل دالة احتمالية. ومن ناحية أخرى فإن النماذج الرياضية والتحليلات النظرية تربط الطلب على المراجعة بعوامل محددة يمكن قياسها ومحدودة في نفس الوقت لتبسيط عمليات الاشتقاق الرياضي المترتبة عليها. ولتوضيح ارتباط النتائج بالافتراضات، فإن Dopuch and Simunic (1980, p. 448) على سبيل المثال قد توصلوا إلى أن السوق يتمتع بالمنافسة في مجمله باستثناء وجود بعض مظاهر الاحتكار في مواقف محددة يمكن تبريرها بالمسؤولية التي يتعرض لها المكتب، ونفس النتيجة توصلت لها دراسات Magee (1981a), DeAngelo (1981a) and Tesng (1990). هذه الدراسات افترضت المنافسة في بناء نماذج لتسعير خدمة المراجعة. وهناك دراسات أخرى افترضت المنافسة غير الكاملة بسبب وفورات الحجم مثل دراسة Simunic (1980) أو بسبب ما تقدمه مكاتب المراجعة من خدمات استشارية تتفرد بتقديمها بشكل احتكاري مثل دراسة Gigler and Penno (1995).

ورغم هذا الاختلاف الواضح بين الدراسات التحليلية إلا أن هناك بعض مظاهر الاحتكار في سوق المراجعة تتبع من هيكل العرض في السوق. من هذه المظاهر سيطرة مكتب معين على شركات صناعة بذاتها يجعله في وضع احتكاري بالنسبة لهذه الصناعة. وجود عدد محدود من المكاتب ذات الحجم الكبير يسيطر على السوق قد يؤدي إلى خلق اتحاد مصالح Cartel فيما بينهم عن طريق التنسيق المستمر لرسم سياسات تقديم الخدمة وتحديد أتعابها وتوزيع عمليات المراجعة فيما بينهم. وفي الحقيقة فإن وجود المكاتب الكبيرة بعدد معقول لا يعتبر في حد ذاته احتكاراً. فإذا ما كان هناك منافسة بين هذه المكاتب على العمليات التي تتوافق مع أحجامها فإن ذلك يكون في صالح القيم الاقتصادية للمنشآت. ولكن الخطورة في ذلك تتمثل في تكوين اتحاد المصالح أو في سيطرة تلك المكاتب على عمليات صغيرة كان من الأوفر اقتصادياً أن تؤديها مكاتب أقل حجماً بأتعاب أقل نسبياً.

وبناء على كل ذلك فإن الحكم على طبيعة سوق المراجعة هو سؤال لا تتم الإجابة عليه إلا ميدانياً. ويتطلب للإجابة على ذلك أن تتوفر بيانات ميدانية عن حجم أعمال مكاتب المراجعة وذلك لتحديد مدى سيطرة المكاتب الكبيرة على عمليات المراجعة. ولا تكفي هذه البيانات للإجابة عن سؤال حول طبيعة السوق لأن السيطرة في حد ذاتها لا تعنى تحقيق المكاتب لأرباح غير عادية احتكارية. ولكن إذا ما تم تحديد مدى سيطرة المكاتب الكبيرة، فإنه لا بد من توافر بيانات فعلية أخرى عن أرباح عمليات المراجعة لتقدير الجزء الاحتكاري. وسوف نتناول في الجزء الآتي المحاولات الميدانية لتحديد طبيعة السوق.

٢-٢ درجة التركيز السوقي

استعار باحثو المراجعة أساليب قياس درجة التركيز السوقي كأدوات للحكم على درجة المنافسة أو الاحتكار في سوق سلعة أو خدمة معينة. ولقد قدم الفكر الاقتصادي ثلاثة أساليب مترابطة لقياس درجة التركيز السوقي (أنظر Ruffin 1988 p. 332). وقبل أن نتناول هذه الأساليب لابد أن نؤكد على ثلاثة حقائق أساسية بشأنها. الأولى أن الأساليب الثلاثة ليست بديلة عن بعضها وإنما تكمل بعضها البعض. الثانية أن المقاييس الناتجة عن هذه الأساليب لا تقدم إجابة محددة عن درجة المنافسة أو الاحتكار وإنما تقدم مؤشرات تساعد في الحكم على طبيعة السوق. أن الأساليب الثلاثة تعتمد على البيانات الفعلية لأرباح أو إيرادات المنتجين. ونظراً لعدم توافر بيانات فعلية عن أرباح أو إيرادات مكاتب المراجعة فإن باحثي المراجعة قد استعانوا ببدائل لها من البيانات المنشورة في القوائم المالية للشركات. والأساليب الثلاثة تتضمن الآتي:

(أ) النصيب السوقي للمنتج (المكتب): ويقاس بنسبة إيرادات أو أرباح المكتب إلى مجموع إيرادات أو أرباح المكاتب الأخرى الداخلة في العينة. ويمكن أن يشار إليها بالرمز (S_i) . وفي ضوء هذه النسبة يتم ترتيب مكاتب المراجعة ترتيباً تنازلياً للتعرف على ترتيب الحجم بالنسبة للمكاتب.

(ب) درجة التركيز لعينة عددها (n) من المكاتب. ويتم قياسه عن طريق مجموع الأنصبة السوقية لعدد محدود من المكاتب (m) والتي تستحوذ على أكبر أنصبة من السوق. وهذا العدد يعتبر مسألة تقديرية حسب الترتيب الذي تم في الخطوة السابقة. ولقد اعتادت المؤلفات الاقتصادية على حساب النسبة لأكثر أربع منتجيين. وفي دراسات المراجعة نجد أن الباحثين حسبوا تلك النسبة لمكاتب المراجعة الكبيرة.

$$CR = S_1 + S_2 + \dots + S_m$$

(ج) مؤشر الاحتكار المعروف بـ Herfindahl index. ويعتمد قياس هذا المؤشر على جميع الأنصبة السوقية لمكاتب المراجعة الداخلة في العينة n حيث يحسب على النحو الآتي:

$$H = (S_1)^2 + (S_2)^2 + \dots + (S_n)^2$$

وحيث أن المؤشر يعتمد على مربع النصيب السوقي لكل مكتب فإنه يعطى وزنا أكبر للمكاتب الكبيرة ووزنا أقل للمكاتب الصغيرة. وكلما اقتربت قيمة المؤشر من الواحد الصحيح كلما دل ذلك على اقتراب السوق من الاحتكار. وبطبيعة الحال فإن المؤشر لن يساوى الواحد الصحيح إلا إذا كان هناك مكتب واحد يسيطر على السوق كله. ويعتبر المقياس الثالث أكثر الأساليب شيوعاً لأن سلطات مكافحة الاحتكار تعتمد عليه قبل أن تقرر أي إجراء لمنع الاحتكار. ولقد اعتمدت عليه إحدى اللجان التابعة للكونجرس الأمريكي لتحديد مدى سيطرت مكاتب المراجعة الكبيرة على سوق المراجعة. وبموجبه وجهت اللجنة انتقادات حادة للمهنة المحاسبية نتيجة لتلك السيطرة ونشرت نتائجها في تقرير حول المحاسبة في عام ١٩٧٧. ومنذ ذلك الحين ودراسات المراجعة لا تكف عن دراسة مدى سيطرة المكاتب الكبيرة على سوق المراجعة والتغيرات التي تطرأ على هذه السيطرة نتيجة تحول الشركات نحو طلب المراجعة من المكاتب الكبيرة.

٢-٣ نتائج الدراسات الميدانية

اعتمدت معظم الدراسات الميدانية على مقاييس التركيز السوقي لتقديم نتائج ميدانية تفيد في الحكم على درجة المنافسة أو الاحتكار في سوق خدمات المراجعة. ونظروا لأن أساليب قياس درجة التركيز السوقي تعتمد على أرباح المكاتب من عمليات المراجعة، ونظراً أن كلاهما لا يتوفر ميدانياً بصورة مباشرة في جميع الحالات فإن الباحثين قد استعانوا ببيانات منشورة عن عملاء المراجعة لقياس درجة التركيز السوقي. وبناء عليه فإن عرضنا لهذه الدراسات سوف يصنف حسب البيانات المتاحة للقياس قبل أن نستخلص أي استنتاجات عن طبيعة المنافسة في سوق المراجعة تبعاً للبيئة التي أجريت فيها كل من الدراسات السابقة.

٢-٣-١ دراسات اعتمدت على بدائل القياس

أول الدراسات التي استهدفت درجة التركيز في سوق المراجعة كانت دراسة Zeff and Fossum (1967). تعتبر تلك الدراسة بمثابة الدراسة الرائدة في هذا المجال على الرغم من أنها لم تقدم أي تحليلات اقتصادية مسبقة للسوق ولكنها استهدفت تقديم إحصاءات وصفية عن طبيعة عملاء المكاتب الكبيرة في ذلك الوقت. ولقد استخدمت تلك الدراسة رقم إجمالي الأصول، ورقم الإيرادات، ورقم الربح لقياس نسبة استحواد مكتب المراجعة من كل صناعة من الصناعات. ولقد وجدت نسبة استحواد عالية لمكاتب المراجعة الثمانية الكبار على كل الصناعات في الولايات المتحدة الأمريكية. ولقد وصلت هذه النسبة إلى ٩٠% ولم تقل عن ٧٠% في الصناعات المختلفة. كما وجدت الدراسة أن جميع المكاتب الثمانية لها عملاء في كل الصناعات ولكن مع تبادل التصنيف فيما بينهم من صناعة لأخرى.

استكملت دراسة أخرى الدراسة السابقة (Rhode 1974) لتقديم إحصاءات إضافية عن سيطرة المكاتب الكبيرة على عمليات المراجعة. ولقد تبين من النتائج التي قدمتها أن

المكاتب الثمانية الكبيرة تسيطر على ما يقرب من ٩٤,٨% من عينة الدراسة في عام ١٩٦٤ ارتفعت إلى ٩٦,٤% في عام ١٩٧١ وذلك بمقياس إيرادات الشركات. ولقد قدمت تلك الدراسة مبررات لهذه السيطرة ملخصها إتمام عمليات المراجعة بطريقة أكثر انتظاما وترابطا من غيرها كما أوضحت أن معظم التحولات تتم من المكاتب الصغيرة إلى المكاتب الكبيرة بدليل ارتفاع النصيب السوقي لها في عام ١٩٧١.

ولم تتطرق أي من الدراساتين، بناءا على الإحصاءات المقدمة، إلى طبيعة سوق المراجعة، كما لم تعتمد أي منهما على مقاييس محددة لدرجة التركيز السوقي سوى النسب المئوية من الإيرادات والأصول. وفي دراستين مبتتاليتين (Eichenseher and Danos 1981, Danos and Eichenseher 1982) تم تقديم نتائج إحصائية عن درجة التركيز ومؤشر الاحتكار، كما تم تقديم أول بدائل أتعاب المراجعة لعدم توافر بيانات عنها. ففي الدراسة الأولى تم استخدام الجذر التربيعي لإيرادات الشركة كمقياس بديل لأتعاب المراجعة كما تم قياس درجة تركيز السوق (CR) على أساس أربعة مكاتب هذا بالإضافة إلى مؤشر الاحتكار (H). ووجدت تلك الدراسة أن درجة تركيز السوق الرباعية كانت في المتوسط ٠,٦٦ على مستوى جميع الصناعات التي شملتها العينة، وأن مؤشر الاحتكار المتوسط كان ٠,١٤٩. أما في الدراسة الثانية فقد تم مقياس درجة التركيز الرباعي فقط بالاعتماد على الجذر التربيعي لإجمالي الأصول كبديل للأتعاب. وحاولت هذه الدراسة ربط درجة التركيز بمدى التدخل الحكومي في صناعة معينة ووجدت أن التركيز يكون أعلى في الصناعات التي تتصف بدرجة من التدخل الحكومي. كما أثبتت أن هناك تحولات تتم في صالح المكاتب الكبيرة والمتخصصة في صناعات محددة مما يوضح درجة من اقتصاديات الحجم ودرجة من التخصص الصناعي بالإضافة إلى سيادة الثمانية الكبار للسوق بصفة عامة. وفي دراسة ثالثة لنفس الباحثين (Danos and Eichenseher 1986)، تم دراسة تطور مقاييس التركيز على مدى ثلاثين عاما لعينة من الشركات المنظمة حكوميا وأخرى غير منظمة حكوميا. ولقد اتضح أن درجة التركيز الرباعية قد تطورت من ٠,٧٥١ إلى ٠,٦٢٤ بانخفاض قدره ٠,١٢٧ في الشركات الغير منظمة حكوميا، وبالنسبة للشركات المنظمة حكوميا تطورت النسبة من ٠,٧٨٩ إلى ٠,٧٨٩ بانخفاض قدره ٠,٠٠٢ فقط. وتوضح هذه النتائج أن درجة المنافسة بين المكاتب ازدادت بمرور الزمن في الشركات الغير منظمة في حين أن الوضع الاحتكاري ظل كما هو بالنسبة للشركات المنظمة حكوميا. ومع هذا فإن التغيرات التي طرأت على طبيعة السوق كانت في إطار المكاتب الكبيرة فقط أي أن درجة التركيز بالنسبة للمكاتب الثمانية ظلت كما هي.

والدراسة الأخيرة في هذه المجموعة، هي دراسة (Doogar and Easley 1998). واعتمدت هذه الدراسة على لوغاريتم إجمالي الأصول كبديل للأتعاب. كما صنفت مكاتب المراجعة إلى مكاتب كبيرة (الستة الكبار في ذلك الوقت)، ومكاتب إقليمية تنصب دائرة نشاطها على ولاية أو مجموعة من الولايات المتجاورة، ومكاتب صغيرة. ولقد تبين من هذه الدراسة أن المكاتب الستة الكبار يراجعون ما يقرب من ٠,٦ من عدد

شركات العينة وتمثل أصولهم حوالي ٠,٨٥ من إجمالي الأصول التي شملتها العينة. وتصل نسبة سيطرة المكاتب الكبيرة إلى ١٠٠% للشركات التي تزيد أصولها على ٥٠ مليار جنيه وإلى ٩٠% من الشركات التي تتراوح أصولها بين ٥٠ مليون جنيه وأقل من ٥٠ مليار جنيه.

هذه المجموعة من الدراسات الميدانية تناولت جميعها البيئة الأمريكية. في تلك البيئة لا نتاح أي بيانات مباشرة عن أتعاب عمليات المراجعة ولهذا لجأت تلك الدراسات إلى مقاييس بديلة من بيانات الشركات. وتشير نتائج تلك الدراسات في مجملها إلى سيطرة المكاتب الكبيرة على سوق المراجعة. وترتب على ذلك استنتاج أن مكاتب المراجعة تقدم خدمات غير متجانسة، وتعتمد بدرجة كبيرة على التخصص الصناعي، كما تستفيد المكاتب الكبيرة من اقتصاديات الحجم في السيطرة على السوق. ومع هذا لم تتوصل الدراسات إلى نتيجة قاطعة عن وجود تكتلات احتكارية فيما بين المكاتب الكبيرة ولكنها أكدت على وجود منافسة قوية فيما بينهم.

٢-٣-٢ دراسات اعتمدت على مقاييس مباشرة

اعتمدت هذه المجموعة من الدراسات على بيانات مباشرة عن أتعاب مكاتب المراجعة في قياس درجة التركيز السوقي. وقبل أن نعرض لنتائج هذه الدراسات، يجب أن نشير هنا إلى أن نشر بيانات الأتعاب يعتبر أحد متطلبات الإفصاح في دولا أخرى بخلاف الولايات المتحدة مثل المملكة المتحدة وألمانيا وأستراليا. أما عن نشر الأتعاب في الولايات المتحدة فقد حاولت SEC أن تلزم به الشركات ولكنها لم تصل إلى صيغة لمنشور يقضي بذلك في الثمانينات وبناءا عليه ألغيت المشروع كلية إلى وقتنا هذا (يرجع في ذلك إلى Simon 1985). ولهذا فإن الاعتماد على بيانات مباشرة للأتعاب في الولايات المتحدة قد تم على أساس إجمالي إيرادات المكتب أو من خلال ما ينشر اختياريًا من بعض الشركات عن أتعاب المراجعة.

الدراسة الأولى من هذه الدراسات اعتمدت على بيانات فعلية عن الأتعاب ولكن في المملكة المتحدة (Moizer and Turley 1987). بالإضافة إلى قياس درجة التركيز في سوق المراجعة البريطانية، فإن الدراسة حاولت إضفاء المصدقية على استخدام بدائل القياس عن طريق مقارنة نسب التركيز المحسوبة على أساس بيانات الأتعاب الفعلية مع النسب المحسوبة على أساس إيرادات الشركات. ولقد أتضح أن نسب التركيز الرباعية في تلك السوق تعادل ٠,٥٤٤ في حين أن مؤشر الاحتكار كان ٠,٠٩، وذلك على أساس بيانات الأتعاب. كما كانت النتائج المحسوبة على أساس الإيرادات ٠,٤٩٢ و ٠,٠٨ بالترتيب الأمر الذي يوضح عدم اختلاف النتائج كثيرا. ولقد انتهت الدراسة إلى إمكانية استخدام الإيرادات أو الجذر التربيعي لها كبديل للأتعاب.

الدراسة الثانية أجريت على السوق الأمريكية ولكن على بيانات عن إجمالي إيرادات مكاتب المراجعة التي شملتها العينة (Tomczyk and Read, 1989). ونظرا لعدم وجود مصدر رسمي لمثل هذه البيانات فقد تم الحصول عليها من الصحف المالية التي

تنشر فيها عرضا. وكان هدف الدراسة الأساسي هو قياس درجة التركيز السوقي علي أساس بيانات مباشرة. وتوصلت الدراسة إلى أن درجة التركيز الرباعية كانت ٠,٥١٨ والثمانية ٠,٨٦١ وأن مؤشر الاحتكار خلال فترة البحث كان ٠,١٠.

الدراسة الثالثة أجريت أيضا على السوق الأمريكية ولكن باستخدام عينة من الشركات التي تفصح إجباريا عن أتعاب المراجعة وهي شركات التأمين على اختلاف أنواعها (Pearson and Trompeter 1994). وعلى الرغم من أن بيانات الأتعاب كانت متوفرة لعينة الدراسة، إلا أنه تم حساب نسبة تركيز ثلاثية على أساس الجذر التربيعي للأصول. وعلى الجانب الآخر فإنه تم استخدام البيانات الفعلية للأتعاب في التحقق من أن سيطرة عدد محدود من مكاتب المراجعة (٣ مكاتب) يصاحبه زيادة في الأتعاب عن بقية المكاتب الأخرى. ولقد اتضح أن أكبر ثلاث مكاتب تسيطر على ٠,٧٢، ٠,٥٧ من سوق مراجعة شركات تأمينات الحياة وشركات التأمينات العامة. ورغم ارتفاع درجة التركيز الثلاثية، فإن معامل ارتباط درجة التركيز مع الأتعاب كان -٠,٩٢، وهذا يدل علو وجود علاقة عكسية بينها الأمر الذي يعني أن زيادة درجة التركيز لا تضعف المنافسة ولا تؤدي إلى فرض أتعاب احتكارية.

والدراسة الأخيرة في هذه المجموعة قد أجريت على كلا من البيئة الألمانية والبيئة الهولندية بطريقة مقارنة (Buijink et al 1998). ولقد أوضحت الدراسة أن نسبة التركيز الرباعية كانت ٠,١٦ في السوق الألمانية و ٠,٥٢ في السوق الهولندية. ومن ناحية أخرى فإن مؤشر الاحتكار في السوق الألمانية هو ٠,٠١ وفي السوق الهولندية هو ٠,٧٥ مما يوضح تفاوت الوضع التنافسي في كلا السوقين رغم أن الشركات الستة العالمية تعمل في كلا السوقين. ورغم النتائج المتباينة، فإن الدراسة وجدت أن نسبة التحولات بين المكاتب متقاربة الأمر الذي يعني أن درجة التركيز لم تؤثر على المنافسة في كلا السوقين. ولقد أرجعت الدراسة ضعف درجة التركيز ومؤشر الاحتكار في ألمانيا إلى مجموعة من القيود المفروضة على مكاتب المراجعة. من أهم هذه القيود عدم نشر اسم المكتب إلا في المؤلفات العلمية أو المؤتمرات، عدم تقديم المكتب لأي خدمات أخرى إلى جانب المراجعة، وأخيرا سهولة دخول مكاتب جديدة إلى السوق.

٢-٤ بعض الاستنتاجات من الدراسات السابقة

قدمت الدراسات السابقة النتائج الميدانية التي تلقي كثيرا من الضوء على طبيعة سوق خدمات المراجعة في كل بيئة من البيئات التي أجريت فيها تلك الدراسات. ومن النتائج الميدانية التي عرضناها لتلك الدراسات نستخلص الاستنتاجات الآتية:

(١) أن هناك سيطرة لعدد محدود من المكاتب على السوق. ففي كل الدراسات تقريبا زادت سيطرة أربعة مكاتب فقط على نصف السوق وذلك باستثناء سوق المراجعة في ألمانيا. وعند قياس درجة التركيز لثمانية مكاتب ارتفعت النسبة إلى ما يزيد على ٧٠%. أي أن المكاتب الأربعة التالية أضافت إلى نسبة التركيز ما يقرب من ٢٠%.

(٢) أن مؤشر الاحتكار في معظم الأسواق كان حوالي ٠,١ وذلك باستثناء السوق الألمانية. وهذا يمثل تفسيراً إضافياً لسيطرة عدد محدود من المكاتب على السوق.

(٣) أن نشر بيانات الأتعاب الفعلية لكل عملية مراجعة مع التقرير المالي السنوي لا يعتبر إلزاماً في جميع الدول. ومع هذا فإن نشر مثل هذه المعلومات يسهم في تكوين فهم أفضل لعلاقة المراجع بالعميل ولأي مدى يتمسك به على حساب جودة المراجعة.

(٤) على الرغم من عدم توافر بيانات عن الأتعاب إلى أن بدائل القياس المشتقة من البيانات المالية للعميل تؤدي إلى نتائج لا تختلف معنوياً عن تلك التي يتم الحصول عليها باستخدام بيانات الأتعاب الفعلية.

(٥) أنه على الرغم من درجة التركيز العالية، فإن الدراسات السابقة لم تجد دليلاً على تأثير الوضع التنافسي بين المكاتب الكبيرة وبالتالي استبعاد فكرة نشوء تحالف احتكاري في المهنة. كما لم يتأكد ميدانياً من أن سيطرة المكاتب الكبيرة تؤدي فرض أتعاب احتكارية عالية، وهذا يثبت الاستفادة من اقتصاديات الحجم.

(٦) بالرغم من الاستنتاج السابق، فإن نتائج الدراسات السابقة تكشف عن ضعف الوضع التنافسي للمكاتب الأقل حجماً حتى بالنسبة للعمليات الصغيرة. فالمكاتب الكبيرة تراجع نسب لا يمكن تجاهلها من عمليات مراجعة صغيرة علاوة على أن التغيرات الجوهرية في الشركات تدفعها إلى تغيير المراجعين طلباً للمكاتب الكبيرة. وإذا كان ذلك بسبب التغيير في محددات الطلب، فإن نتائج الدراسات السابقة لم تكشف عن تغيير في هيكل عرض خدمات المراجعة، فمازلت الأسماء الكبيرة هي ذاتها وما تم من عمليات اندماج قد تم فيما بينها.

في الجزء التالي مباشرة سوف نحاول الاستفادة من أدوات البحث الميداني التي نوقشت في هذا الجزء للحصول على بعض المؤشرات عن سوق المراجعة في مصر، ثم نقارن تلك المؤشرات بمثيلاتها في أسواق أخرى.

٣- الدراسة الميدانية

تهدف الدراسة الميدانية إلى تقديم بعض الإحصاءات الوصفية عن طبيعة سوق خدمات المراجعة في مصر من خلال عينة من الشركات. بالإضافة إلى ذلك فإن الدراسة تحاول قياس درجة التركيز ومؤشر الاحتكار في السوق. وأخيرا إجراء مقارنة بين النتائج التي تم التوصل إليها عن السوق المصري مع مثيلاتها في دول أخرى من واقع نتائج الدراسات السابقة. وفي هذه الدراسة نقدم الآتي:

- العينة
- البيانات
- النتائج الإحصائية
- مقارنة الدراسة مع نتائج دراسات أخرى في بيئات مختلفة.

٣-١ العينة

تم تحديد حجم عينة الدراسة في ضوء مجموعة الشركات التي توافر لها بيانات في منشورات رسمية كالصحف اليومية. فقد تم البحث في تلك الصحف على مدار ثلاث سنوات من ١٩٩٧-١٩٩٨. واقتصر البحث على الشركات التي نشرت قوائم مالية سنوية. هذه الطريقة في تحديد حجم عينة الدراسة قصرتها على الشركات المساهمة فقط ولا يمثل ذلك قصورا في الدراسة الحالية لأن معظم الدراسات السابقة اعتمدت فقط على الشركات المساهمة. كما أن المراجعة في شركات الأشخاص لا تعتبر من قبيل عمليات المراجعة التي يوجبها الفصل بين الملكية والإدارة وإنما تتم المراجعة فيها لأغراض أخرى كالأغراض الضريبية. ومع هذا فإن الاعتماد على البيانات المنشورة لا يسمح للعينة بتمثيل ملائم للشركات المغلقة. ولكن عدم وجود مصدر ملائم لبيانات مثل هذه الشركات جعلنا نستمر في الدراسة بموجب المتاح من البيانات. ومن ناحية أخرى فقد تم استبعاد القوائم الفترية لأنها لا تضيف أي إضافة للدراسة. ولقد أسفر ذلك البحث عن وجود ١٦١ شركة موزعة على سنوات الدراسة على النحو الآتي:

- ٧٧ شركة توافرت لها قوائم مالية سنوية للسنوات الثلاث.
- ٤ شركات توافر لها بيانات عن عامي ١٩٩٧ و ١٩٩٨.
- ٥ شركات توافر لها بيانات عن عامي ١٩٩٧ و ١٩٩٩.
- ١٦ شركة توافر لها بيانات عن عامي ١٩٩٨ و ١٩٩٩.
- ٦ شركات، ٧ شركات، ٣٦ شركة توافر لها بيانات فترة واحدة فقط للسنوات الثلاث بالترتيب.

ولقد سمحنا بهذا التفاوت لأسباب متعددة. أهم هذه الأسباب أن عدد الشركات التي نشرت قوائم مالية لها قد تزايد في عام ١٩٩٩. والسبب الثاني، قد سمح لنا هذا التفاوت بدراسة مدي تآثر النتائج بتغيير حجم العينة والشركات الداخلة فيها من سنة لأخرى. فالوصول إلى نتائج عن السوق من بيانات سنة واحدة قد يؤدي إلى استنتاجات متحيزة

عن طبيعة السوق، ولكن استخدام أكثر من سنة مع تفاوت حجم العينة يؤدي إلى نتائج أكثر استقراراً.

ولقد شملت العينة شركات من جميع القطاعات بما في ذلك البنوك وشركات التأمين وصناديق الاستثمار وشركات الاستثمار المالي هذا إلى جانب القطاعات التقليدية كالإسكان والمقاولات والأسمدة، الأغذية والمطاحن، الأدوية والصناعات الكيماوية والأسمدة، الصناعات الهندسية والإلكترونية، وأخيراً النقل والاتصالات والخدمات الأخرى.

٢-٣ البيانات

كما أشرنا من قبل، فإن البيانات اللازمة لدراسة درجة تركيز السوق هي إيرادات مكاتب المراجعة أو أرباحها أو أتعاب عمليات المراجعة التي تقوم بها. ومع هذا فإن هذه البيانات غير متوفرة في سوق خدمات المراجعة فلا الشركات تفصح عن أتعاب المراجعة، ولا المكاتب تنشر أي بيانات عن أنشطتها. لهذا السبب فإنه تم الاستعانة بالمقاييس البديلة المشتقة من البيانات المالية المنشورة للشركات. وفي هذا الصدد قد لوحظ الآتي:

- أنه لا يوجد ارتباطاً ملحوظاً بين الأصول والإيرادات بحيث أن استخدام أي منهما لا يكون بديلاً للآخر. ولما كانت أتعاب المراجعة تعتبر دالة في حجم الشركة مقاساً بالأصول أو الإيرادات من ناحية. ومن ناحية أخرى أننا لاحظنا أن أكثر بدائل القياس في الدراسات السابقة كان الجذر التربيعي للإيرادات أو للأصول. لهذه الأسباب تم حساب الجذر التربيعي لكلا من الأصول والإيرادات وحساب المتوسط الحسابي لهما كمقياس بديل للقضاء على التفاوت الملحوظ فيما بينهما في معظم شركات العينة.

- كما قابلنا في هذه الدراسة مشكلة لم تواجهها الدراسات السابقة. تمثلت هذه المشكلة في أننا اعتمدنا على تقرير المراجع المرفق بالقوائم المالية في تحديد مكتب المراجعة القائم بعملية المراجعة. وفي معظم الشركات وخاصة البنوك وجدنا اثنين أو أكثر من مكاتب المراجعة تقوم بعملية المراجعة. وهذه الملاحظة متوقعة في ضوء متطلبات القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ الملزم بعملية المراجعة في الشركات المساهمة. في هذا الصدد قابلت الدراسات السابقة مشكلة اعتماد تقرير المراجع على نتائج مراجعة جزء من القوائم المالية عن طريق مراجع آخر. ولقد أهملت تلك الدراسات هذا الجزء مما ضخم من النصيب السوقي لمكتب المراجعة الأصلي. ولكن نظراً لأن تعدد المراجعين في البيئة المصرية هو عبارة عن مشاركة كاملة لمكتبين أو أكثر في عملية مراجعة واحدة، فإننا قمنا بتقسيم إيرادات وأصول الشركة أو البنك على مكاتب المراجعة المشتركة في العملية ليحسب لكل مكتب نصيبه في العملية ضمن حصته في السوق.

- ملاحظة أخرى مرتبطة بالمشكلة السابقة وهي اشتراك الجهاز المركزي للمحاسبات في بعض عمليات المراجعة مع واحد أو أكثر من مكاتب المراجعة الخاصة في مراجعة عملية معينة. وهذا الاشتراك له ضرورات قانونية نظمها قانون الجهاز وقانون قطاع الأعمال العام مرجعها ملكية الدولة أو أي من الأشخاص الاعتبارية العامة لحصص ملكية في تلك الشركات. ولما كان دور الجهاز المركزي ذو طبيعة خاصة أهمها عدم الحصول على أعاب فإنه لا يخضع للدراسة. ولقد كان أماننا اختياريين في معالجة هذه المشكلة. الأول تجاهل وجود الجهاز المركزي في مثل هذه الحالات وتسجيل الحالة كاملة لمكتب أو مكاتب المراجعة المشتركة مع الجهاز. وهذا الاختيار يؤدي إلى تضخيم النصيب السوقي للمكاتب المشتركة معه. أما الاختيار الثاني هو تقسيم العملية على جميع المشاركين فيها بما فيهم الجهاز ثم استبعاد مجموع حصص الجهاز المركزي من قاعدة السوق. ولقد فضلنا الاختيار الثاني لأنه إلى جانب أنه لا يؤدي إلى تضخيم نصيب المكاتب الأخرى، فإنه يسمح بدراسة الطلب على المراجعة عند خصخصة حصص ملكية لا تسمح بضرورة اشتراك الجهاز في عملية المراجعة.

ولقد نتج عن هذا البحث الحصول على بيانات ٣٩ مكتب مراجعة في عام ١٩٩٧ و ٤٤ مكتب في عام ١٩٩٨ و ٤٨ مكتب في عام ١٩٩٩.

٣-٣ النتائج

على النحو الموضح في هذه الدراسة فإنه تم استخدام البيانات التي تم الحصول عليها من العينة في تقدير حصة كل مكتب في سوق خدمات المراجعة للسنوات الثلاث. وعلى أساس هذه الحصة، فإنه تم قياس درجة تركيز عمليات المراجعة لعدد ٢، ٤، ٦، ٨ من مكاتب المراجعة وذلك للثلاث سنوات أيضا. ثم أجرينا مقارنة بين نتائج الدراسة مع نتائج الدراسات السابقة. وفي هذا القسم من الدراسات السابقة سوف نعرض ونناقش نتائج الإحصاءات الوصفية التي تم التوصل إليها.

أولاً: حصص المكاتب من السوق.

تم حساب حصص المكاتب من السوق المتمثل في عينة الشركات عن طريق متوسط الجذر التربيعي لكلا من إجمالي الأصول وإجمالي الإيرادات ثم ترتيب تلك الحصص تنازلياً. والجدول رقم (١) يوضح النتائج وأسماء المكاتب العشرة التي تستحوذ على أكبر نصيب سوقي في سنة ١٩٩٩ مع وضع النسب المقارنة لسنتي ١٩٩٧ و ١٩٩٨ لدراسة مدى تطور هيكل السوق ودراسة حساسية التقدير بتغير حجم العينة. ويلاحظ من الجدول رقم (١) أن المكاتب الخمسة التي تستحوذ على النصيب الأكبر تعتبر مستقرة خلال السنوات الثلاث. والملاحظة الوحيدة هي تبديل المواقع فيما بينها. ويرجع ذلك لأسباب متعددة أهمها دخول شركات جديدة إلى السوق تنافست عليها هذه المكاتب، وبلي ذلك في الأهمية اختلاف حجم العينة من سنة لأخرى. ويمكن أن نستنتج

من ذلك أن هناك منافسة بين المكاتب من الثاني إلى الخامس. أما المكتب الذي يحمل النصيب الأكبر فهناك استقرار بالنسبة لترتيبه بين المكاتب كما أن هناك فجوة كبيرة تزيد على ١٠% بينه وبين المكتب التالي له مباشرة الأمر الذي يوضح ضعف المنافسة في هذه المنطقة من الترتيب.

جدول (١) ترتيب المكاتب العشرة الأولى

١٩٩٧		١٩٩٨		١٩٩٩		المكتب
الترتيب	%	الترتيب	%	الترتيب	%	
١	٢٣,١	١	٢٣,٧	١	٢٨,٦	حازم حسن
٣	١١,٤	٣	١٢,٢	٢	١٣,٣	مصطفى شوقي
٤	٨,٢٧	٢	١٥,٨	٣	١٠,٢	المحاسبون المتضامنون
٢	١٣,٧٧	٤	١٠,٩٧	٤	١٠,١	صالح وبرسوم وعبد العزيز
٥	٦,٨	٥	٤,٤٤	٥	٤,٢	أبوسعدة
٨	٢,٨	٨	٢,٣٦	٦	٣,١٨	مجدي حشيش
٧	٤,٢			٧	٣,٠٧	المحاسبون المتحدون
٦	٤,٨	٦	٣,٦١	٨	٢,٧٦	زروق وخالد
١٩	٠,٨٧	٧	٢,٧٥	٩	٢,٥١	محمود صلاح الدين
٩	٢,٠٢	١٦	١,١١	١٠	١,٧٤	عبد العزيز حجازي
-	٢١,٩٧	-	٢٣,٠٦	-	٢٠,٣٤	أخرى

ومن ناحية أخرى فإن هناك اختلاف واضح بين السنوات الثلاث فيما يتعلق بالمراكز من السادس إلى العاشر، فبينما نجد أن المكتب السابع عام ١٩٩٩ وكذلك عام ١٩٩٧ لم يدخل في أي ترتيب عام ١٩٩٨، كما أن المكتب المرتب عاشر في عام ١٩٩٩ كان ترتيبه السادس عشر في عام ١٩٩٨، وكذلك فإن المكتب الذي جاء ترتيبه التاسع عام ١٩٩٩ كان مرتباً تاسع عشر في عام ١٩٩٧. وترجع هذه الاختلافات إلى حساسية القياس التي ترجع بدورها إلى عدم توافر البيانات في سنة من السنوات أو إلى فقدان عميل ذو حجم كبير لتحويله إلى مكتب آخر، ولا يمكن إرجاع هذا التفاوت إلى المنافسة في تبادل المواقع في هذه المجموعة. ولقد شكلت هذه النتيجة دافعا لقياس درجة حساسية العرض.

ثانياً درجة حساسية المكتب لفقدان الأتعاب

نظراً لضعف الأنصبة السوقية في مجموعة المكاتب من الخامس إلى العاشر (من ١,٧ حتى ٣,٢ في عام ١٩٩٩) فإبنا حاولنا صياغة درجة الحساسية التي يتأثر بها الترتيب في المستويات المنخفضة. ولقد عرفنا تلك الحساسية بمجموع الأصول والإيرادات اللازمة للدخول في الترتيب من ١ إلى ١٠ قياساً على آخر مفردة في الترتيب. فإذا كانت آخر مفردة في الترتيب يمثل نصيبها السوقية سنة ١٩٩٩ هو ١,٧٤% فإن أي

مكتب يكفيه للدخول في ترتيب العشرة أن يحصل على نصيب سوقي لا يقل عن ١,٧٥% وبناءا عليه يمكن تحديد مجموع الأصول والإيرادات اللازم لذلك. ولقد تبين أن الرقم اللازم لذلك هو ٣٠٨٨٣٧٩ لسنة ١٩٩٨، ٩٦٢٩٢٢٩ لسنة ١٩٩٩. وللتحقق من درجة الحساسية وإلى أي مدي تتأثر العينة، بها قارنا هذه الأرقام بالإحصاءات الوصفية للعينة (المتوسط والربيع الأعلى) . واتضح أنه لكي يدخل مكتب جديد الترتيب بدلا من المكتب العاشر فإنه لابد وأن يراجع عدد من الشركات يصل مجموع إيراداته وأصوله إلى ٤٩٣% من متوسط عينة الشركات، وإلى ٤١٩% من قيمة الربيع الأعلى في العينة وذلك بالنسبة لسنة ١٩٩٨. أما بالنسبة لسنة ١٩٩٩، فإنه تبين أنه لكي يحدث ذلك لابد وان تكون النسب ١٤٨٢% من قيمة المتوسط، ١٣٠٨% من قيمة الربيع الأعلى بالعينة. ويتضح من ذلك أن التقدير ضعيف الحساسية جدا ولا يتأثر إلا بالعمليات الكبيرة. ولهذا فإنه يمكن استنتاج أن العمليات التي لم يتوافر لها بيانات كانت كبيرة ومؤثرة في حجم المكتب مما يعني أن فقدان المكتب لهذه العمليات يسبب له خسارة كبيرة وهذا يضع شكوك كبيرة حول قدرة المكاتب التي حصلت على نصيبها السوقي من عملية واحدة كبيرة على تحمل الضغوط التي تتعارض مع المعايير المهنية وخصوصا في حالة غياب المسؤولية تجاه الطرف الثالث.

ثالثا: درجة التركيز (CR) ومؤشر الاحتكار (H)

كما أشرنا من قبل فإن نسب التركيز تعتبر مقياس بسيط مشتق من الأنصبة السوقية لمكاتب المراجعة. وبحسب هذا المقياس لعدد محدود من المكاتب لا تزيد عن ٨ حسب كل حالة كما في الدراسات السابقة. ولقد تم قياس أربعة نسب للتركيز لسنة ١٩٩٩ بصفة أساسية ولسنتي ١٩٩٧، ١٩٩٨ بغرض المقارنة والوقوف على تطور تركيز عمليات المراجعة من سنة لأخرى.

ونفس الإجراء تم تطبيقه وذلك للوقوف على مؤشر الاحتكار في سوق خدمات المراجعة في مصر. والجدول رقم (٢) يعرض نتائج القياس لكلا منهما.

جدول رقم (٢) نسب التركيز ومؤشر الاحتكار

١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩		
%	%	%		
٣٦,٧	٣٩,٥	٤٢,٠١	٢	نسب التركيز: عدد المكاتب
٥٦,٦	٦٢,٦	٦٢,٣١	٤	
٦٨,٢	٧٠,٦	٦٩,٧٠	٦	
٧٥,٢	٧٥,٧	٧٥,٤٦	٨	
٠,١٠٥	٠,١١٥	٠,١٢٨		مؤشر الاحتكار

ويتضح من الجدول السابق أن هناك ارتفاع مطرد في نسبة التركيز الثنائية حيث زادت سيطرت المكتبين الأكثر استحوادا على السوق بما يزيد علي ٥% عما كانت عليه في عام ١٩٩٧. والنسبة الرباعية ارتفعت بمقدار ٥,٧% عما كانت عليه في سنة ١٩٩٧، وفي نفس الوقت فإن ما أضافه المكتب الثالث والرابع إلى النسبة ظل ثابتا عند ٢٠% بين سنة ١٩٩٧، ١٩٩٩ الأمر الذي يعنى أنه لم يطرأ تغيير في حصص المكتب الثالث والرابع لصالح المكتب الأول والثاني. ومن ناحية أخرى فإن المكاتب الأربعة قد أضافت إلى نصيبها السوقي على حساب المكاتب التالية لها. وبدراسة نسبة التركيز السادسة والثمانية نجدها مستقرة خلال السنوات الثلاث ومع هذا فإن موقفها النسبي من المكاتب الأربعة قد انخفض لأنه لم يطرأ عليها أي زيادة تتناسب مع الزيادة التي طرأت على المكاتب الأربعة الأولى. وبناء عليه يمكن القول بأن السوق المصري مركز رباعيا بمعنى أن أربعة مكاتب فقط تسيطر على نسبة كبيرة من السوق.

وعن مؤشر الاحتكار، فإن نتائجه تتوافق تماما مع تطور نسب التركيز. فهذا المؤشر بحكم تكوينه الحسابي يرتفع كلما زادت نسبة التركيز وانخفض عدد المكاتب المسيطرة. ولهذا نجد أن المؤشر قد تدرج من ١,١٠٥ سنة ١٩٩٧ إلى ١,١١٥ سنة ١٩٩٨ وإلى ١,٢٨ سنة ١٩٩٩. ويوضح هذا التطور إلى أي مدى يتضاءل الوضع التنافسي لسوق المراجعة.

رابعا: الطلب الإضافي وتغيير المراجعين

النتائج التي أظهرتها الدراسة في الجزء السابق أدت إلى ضرورة دراسة اتجاهات الطلب الإضافي وتغيير المراجعين. حيث كان من الضروري الإجابة على سؤالين: الأول ما هو نصيب المكاتب الأربعة من الطلب الإضافي الناتج عن تحول المراجعة من الجهاز المركزي للمحاسبات إلى المكاتب الخاصة؟ وما هو اتجاه تغيير المراجعين؟ هل يكون لصالح المكاتب الأربعة، أم لصالح المكاتب التالية لها؟

وللإجابة على هذه الأسئلة تتبعنا التحولات في طلب المراجعة من سنة ١٩٩٧ إلى سنة ١٩٩٨ ثم من سنة ١٩٩٨ إلى سنة ١٩٩٩. وكان العدد الأكبر من هذه التحولات قد تم من الجهاز المركزي للمحاسبات إلى المكاتب الخاصة. ولما كانت العمليات التي تخلي عنها الجهاز المركزي لصالح المكاتب الخاصة لم تدخل في العينة، فإنه تم اعتبارها طلبا جديدا لخدمات المراجعة. وفي هذا الصدد تم تسجيل الطلب لأي من المكاتب الأربعة الأولى أو المكاتب الأربعة التالية لها أو المكاتب الأخرى. أما التحولات الأخرى فقد تمت بين المكاتب الخاصة وتم تحديدها بين الفئات الثلاثة المشار إليها. وبالنسبة للتحولات الأخيرة فقد فحصنا التقارير التي أصدرها المراجعين قبل التحول فلم نجد أي تحفظات فيها وبالتالي لم تكن من نوع Opinion shopping. لهذا السبب تم اعتبارها تغييرات سببها الأساسي تغييرات هيكلية في الشركة. الجدول رقم (٣) يوضح التحولات التي تمت بين المكاتب.

ويتضح من هذا الجدول أن المكاتب الأربعة الأولى قد فقدت عمليات في عام ١٩٩٨ تعادل ٤% واستحوذت على ٧,٢% في نفس العام لتضيف إلى حصتها حوالي ٣,٢%, كما فقدت ٣,٧% في عام ١٩٩٩ وأضاف ٢,٤% فقط وبذلك تكون فقدت ١,٣% في ذلك العام. أما المكاتب الأربعة التالية فإنها فقدت ٠,٥% وأضاف ٠,٢٧% لتكون المحصلة في غير صالحها، وفي العام التالي فقدت ٠,١% وأضاف ٣% لتكون المحصلة في صالحها بنسبة ٢,٩%. أما المكاتب الأخرى فقد فقدت ١,١% وأضاف ٢,٦٣%، وفي العام الثاني فقدت ٣,٥٧% وأضاف ٣,١% وتكون المحصلة في غير صالحها.

جدول (٣) التحولات بين مكاتب المراجعة

مكاتب محول إليها		من ٤-١	من ٨-٥	باقي المكاتب	النسبة	١٩٩٨
					٤,٥	الطلب الإضافي مكاتب محول منها:
					٤,٠	٤-١
					٠,٥	٨-٥
					١,١	باقي المكاتب
					١٠,١	النسبة المحولة من إجمالي ١٩٩٨
٢,٦٣	٠,٢٧	٧,٢				
						١٩٩٩
					١,١٣	الطلب الإضافي
					٣,٧	٤-١
					٠,١	٨-٥
					٣,٥٧	باقي المكاتب
					٨,٥	النسبة المحولة من إجمالي عام ١٩٩٩
٣,١	٣	٢,٤				

ومن مجموع النسب يتضح أن التحولات والطلب الإضافي كان في مجمله لصالح المكاتب الأربعة الثانية ثم المكاتب الأربعة الأولى ثم باقي المكاتب. ولم تكن هذه النتائج مشجعة بالقدر الكافي الذي يجعلنا نستنتج أن زيادة الحصص السوقية كان على حساب المكاتب الأقل حجماً.

٣-٤ مقارنة النتائج بالدراسات السابقة

حتى يمكن الوصول إلى استنتاجات مقبولة حول طبيعة المنافسة في سوق المراجعة في مصر، فإنه تم مقارنة نسب التركيز ومؤشر الاحتكار الناتجة عن هذه الدراسة مع نتائج الدراسات السابقة. ونظرا لتعدد تلك الدراسات، فإنه تم وضع بعض المعايير التي على أساسها يتم استخدام الدراسة السابقة كأساس للمقارنة. أول هذه المعايير أن تغطي بيئة مختلفة للمراجعة لنضمن بذلك إجراء مقارنة مع أكبر عدد ممكن من الأسواق. في حالة تعدد الدراسات التي أجريت على بيئة واحدة كالولايات المتحدة، فإنه تم اختيار أحدث النتائج لتوفير حداً من التجانس الزمني. وأخيرا تم اختيار الدراسات التي اعتمدت على مقاييس بديلة قدر الإمكان. ويعرض الجدول رقم (٤) النتائج الميدانية المقارنة.

جدول (٤) مقارنة نتائج الدراسة بنتائج الدراسات السابقة

الولايات المتحدة ^(١)	المملكة المتحدة ^(٢)	هولندا ^(٣)	ألمانيا ^(٤)	مصر	
٠,٥٢	٠,٥٤٤	٠,٥٢	٠,١٦	٠,٦٢	المؤشرات:
٠,٨٦				٠,٧٥	درجة التركيز (٤)
					درجة التركيز (٨)
٠,١	٠,٠٩	٠,٠٧٥	٠,٠١	٠,١٢٨	H

Tomczyk and Read (1989) (١)

Moizer and Turley (1987) (٢)

Buijink et al (1998) (٤) ، (٣)

وتقدم هذه النتائج دليلا قويا على أنه في ضوء بيانات العينة التي تم الاعتماد عليها في هذه الدراسة فإن السوق المصرية تعاني من درجة تركيز أعلى من غيرها من الأسواق المتقدمة نسبيا. بالإضافة إلى ذلك فإن مؤشر الاحتكار يزيد بنسبة لا تقل عن الربع عن المؤشر التالي له مباشرة. ولا تعتبر هذه النتيجة مشجعة عن سوق المراجعة في مصر لأنه يعتبر حديث العهد نسبيا ولم ينشط الطلب فيه إلى مع نشاط البورصة وتوسع الدولة في برامج التحرر الاقتصادي. وإذا حكمنا على طبيعة السوق بالاحتكار أكثر منها بالمنافسة، فإن ما يضع كثيرا من الشكوك حول السوق أنه بدأ بهذا الشكل ولم يمر بمراحل كثيرة قبل أن يصل إلى ما وصل إليه. وهذا الأمر يلقي على المهنة والدولة عبء كبير لتحقيق توازن أفضل في السوق. كما يفرض على الباحثين التزاما ببذل مزيد من الجهد للتحقق من هذه النتيجة وبيان آثارها على السوق.

محددات البحث، الاستنتاجات، والتوصيات

يمثل هذا البحث محاولة للتعرف على طبيعة سوق المراجعة في مصر. ولقد تم تقسيم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء أساسية. الأول يشمل تحليلا نظريا لسوق خدمات المراجعة، والثاني تحليل الدراسات الميدانية السابقة، أما الجزء الثالث فلقد تناول الدراسة الميدانية للوصول إلى إحصاءات وصفية عن طبيعة السوق.

ونتائج هذا البحث لا يجب تفسيرها بمعزل عن محدداته. أول هذه المحددات يرتبط بعينة الدراسة. فالعينة اقتصرت على البيانات المنشورة بالصحف الرسمية، وهذه البيانات لا تتاح إلا لشركات معظمها مقيد ببورصة الأوراق المالية وأيضاً معظمها شركات عامة غير مغلقة. ونظراً لعدم وجود بيانات أخرى عن شركات لا تتصف بذلك، فإنه لا يمكن إجراء الدراسة على عينة تمثل كافة الشركات. كما أن العينة اقتصرت على شركات مساهمة فقط وبالتالي لم تتضمن قطاع عريض من مكاتب المراجعة الذي يرتبط بشركات الأشخاص. والمحدد الثاني يرتبط ببداية القياس. فلقد تم الاعتماد على مقياس مشتق من الأصول والإيرادات كبديل عن الأتعاب. وهذا المحدد يعتبر ضرورة عملية سببها عدم توافر بيانات عن أتعاب عمليات المراجعة. أما المحدد الثالث فإنه ارتبط بأسلوب التعامل مع بيانات عينة الشركات. حيث تم افتراض تقاسم المقياس عند المشاركة في عملية المراجعة، كما أن الإفصاح المحاسبي في العينة لم يكن موحداً بين البنوك وشركات الاستثمار المالي من جانب والشركات الصناعية وشركات الخدمات من جانب ثاني، وشركات المقاولات والإسكان من جانب ثالث. في كل هذه القطاعات تم التعامل مع البيانات بطريقة واحدة دون النظر إلى طبيعة النشاط.

وفي ضوء المحددات السابقة، يمكن استنتاج أن طبيعة السوق المصري أكثر تركيزاً وأقل منافسة من أسواق أخرى تم التعرف عليها من الدراسات السابقة. وعلى الرغم من المزايا التي يوفرها وجود مكاتب مراجعة كبيرة تتوافق من حيث الحجم مع الشركات الكبيرة، فإن الخطورة تكمن في تزايد سيطرة هذه المجموعة من المكاتب على السوق بحيث تتزايد تلك السيطرة من عام لآخر الأمر الذي يترتب عليه حالة أقرب إلى الاحتكار وما يصاحب تلك الحالة من زيادة الموارد المخصصة للمراجعة عن المنفعة التي تعود على المجتمع منها. كما يترتب عليه أيضاً صعوبة دخول منتجين جدد إلى السوق نتيجة لارتفاع تكلفة تلك العملية وضعف الإيرادات الناتجة عنها. وأخيراً فإن الاحتكار سوف يؤدي ضعف الجودة نظراً لعدم وجود مستويات بديلة أخرى من الخدمة تهيئ الفرصة لحرية التنقل بين المكاتب. ويجب أن نشير هنا إلى أن الجودة التي توفرها المكاتب الكبيرة تتمثل في الضمان الذي يقتنع الغير بوجوده مع كبر حجم المكتب عند ظهور مساعلة قانونية على هذا المكتب. ورغم أن النتائج تشير إلى التضخم النسبي لبعض المكاتب في مصر، إلا أنه لم تسجل أي حالة من حالات النقاضي في مصر للوقوف على ما يقدمه حجم المكتب من ضمان لتغطية تعويضات الإهمال. ونتيجة لذلك فقدت المكاتب الكبيرة في مصر أهم مظاهر الجودة والتي على أساسها اعتبرت معظم دراسات المراجعة حجم المكتب بديل أساسي لمقياس جودة الخدمة.

وأخيرا فإن توصيات البحث تشمل مجموعتين من التوصيات. المجموعة الأولى ترتبط بالبحوث الإضافية والمكاملة. فالباحثين في مثل هذه المجالات مطالبون بإجراء المزيد من البحوث على السوق المصري بتوسيع حجم ونطاق العينة لتأكيد النتائج المقدمة هنا أو التقليل من أهميتها. كما أن البحث الميداني يعتبر مطلوبا أيضا في بعض الموضوعات المكاملة لموضوع البحث منها درجة التخصص في السوق ، محددات تغيير المراجعين، ارتباط درجة التركيز بأي من مظاهر الجودة مثل التقرير عن التحفظات.

المجموعة الثانية من التوصيات ترتبط بالتدخل المهني والنظامي في تنظيم عملية المراجعة. والتدخل المهني يمكن أن يأخذ أشكالا متعددة أهمها تنقية قواعد المهنة في مصر من كافة مصادر التضارب والتي تؤدي إلى ضعف مسئولية المراجع. وأول هذه المصادر محاولات المراجعين المستمرة لدرء المسئولية عن طريق التحفظات الشكلية في تقارير المراجع. تنظيم عملية المهنة بصور أكثر موضوعية بحيث يشرف على عملية الدخول للمهنة مجلس من المهنة ذاتها، وأن تكون الممارسة العملية مقرونة بالوجود المادي للمكتب وبمواصفات معينة إلى جانب المتطلبات العلمية والعملية. والنقطة الهامة هنا أن يتولى مجلس مكون لرعاية المهنة المحاسبية صيانة المهنة من كل ما يؤدي إلى الاحتكار وأهمها الإعلان الغير مباشر في الصحف ، والحد من التوسع في الخدمات الأخرى بخلاف المراجعة، وفي هذا السياق فإننا لا نبالغ إذا طالبنا بنشر أتعاب المراجعة من جانب العملاء كجزء من تعاقدات الشركة التي ننادي بالعلانية فيها. أما التدخل التنظيمي، فإنه يأتي من جانب الهيئات الإشرافية كالبنك المركزي وهيئة سوق المال، وهيئة الاستثمار، وغيرها. فلا بد أن تضع هذه الجهات قواعد لمنع سيطرة عدد محدود من المكاتب على الشركات العملاقة التي تشرف عليها، وأن يتاح لهذه الجهات آليات تسمح لها بالتصحيح الفوري لأي أخطاء أو مستجدات تؤدي إلى ضعف المنافسة. ونقدم هنا مثال واضح في البنوك، حيث تعتبر البنوك من عمليات المراجعة المهمة في أي مجتمع، وتعتبر البنوك ضخمة بمقياس الإيرادات والأصول بالقدر الذي يحتاج لجهود فريق كبير من المراجعين، ومع هذا لم يسلم قطاع البنوك من السيطرة برغم القواعد التي تمنع المراجع الواحد من مراجعة أكثر من بنكين في وقت واحد. وأخيرا فإن رفع قيمة المهنة وتجنبيها مخاطر الفشل أو التدخل المباشر لن يتأتى إلا بتضافر كافة الجهود وأهمها جهود المهنيين أنفسهم للعمل بروح المنافسة النزيهة التي تسعى إلى صالح المهنة والمجتمع.

- Behn, B., J. Carcello, D. Hermanson, R. Hermanson. 1997. The Determinants of Audit Client Satisfaction among Clients of Big 6 Firm. *Accounting Horizon*. March, pp. 7-24.
- Behn, B., J. Carcello, D. Hermanson, R. Hermanson. 1999. Client Satisfaction and Big 6 Fees. *Contemporary Accounting Research*. Winter, pp. 587-608.
- Benston, G. 1979-1980. The Market for Public Accounting Services: Demand, Supply and Regulation. *The Accounting Journal*. Winter, pp.2-44.
- Bockus, K. and F. Gigler. 1998. A Theory of Auditor Resignation. *Journal of Accounting Research*. Autumn, pp. 191-208.
- Buijink, W., S. Maijoor and R. Meuwissen.1998. Competition in Auditing: Evidence from Entry, Exit, and Market Share Mobility in Germany Versus The Netherlands. *Contemporary Accounting Research*. Fall, 385-404.
- Chow, C. 1982. The Demand for External Auditing: Size, Debt and Ownership Influences. *The Accounting Review*. April, pp. 272-291.
- Craswell, A., J. Francis and S. Taylor. 1995. Auditor Brand Name Reputations and Industry Specializations. *Journal of Accounting and Economics*. (20): pp. 297-322.
- Danos, P. and J. Eichenseher. 1982. Audit Industry Dynamics: Factors Affecting Changes in Client-Industry Market Shares. *Journal of Accounting Research*. Autumn, pp. 604-616.
- Danos, P. and J. Eichenseher. 1986. Long-term Trends Toward Seller Concentration In U.S. Audit Market. *The Accounting Review*. October, pp. 633-650.
- DeAngelo, L. E. 1981a. Auditor Independence, Low Balling, and Disclosure Regulation. *Journal of Accounting and Economics*. (3): pp. 113-127.
- DeAngelo, L. E. 1981b. Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting and Economics*. (3): pp. 183-199.
- Doogar, R. and R. Easley. 1998. Concentration Without Differentiation: A New Look at Determinants of Audit Market Concentration. *Journal of Accounting and Economics*. (25):pp. 235-253.
- Dopuch, N. and D. Simunic. 1980. The Nature of Competition in the Auditing Profession: A descriptive View. In J. Buckley and F. Weston. *Regulation and the Accounting profession*. Belmont, California, pp. 402-448.
- Eichenseher, J. and P. Danos. 1981. The Analysis of Industry-Specific Auditor Concentration: Towards an Explanatory Model. *The Accounting review*. July, pp. 479-492.

- Francis, J. and E. Wilson. 1988. Auditor Changes: A Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation. *The Accounting Review*. October, pp. 663-682.
- Gigler, F. and M. Penno. 1995. Imperfect Competition in Audit Markets and its Effect on the Demand for Audit-Related Services. *The Accounting Review*. April, pp. 317-336.
- Johnson, W. and T. Lys. 1988. The Market for Audit Services: Evidence from Voluntarily Auditor Changes. Working Paper.
- Magee, R. and M. Tseng. 1990. Auditing Pricing and Independence. *The Accounting review*. April. pp. 315-336.
- Moizer, P. and S. Turley. 1987. Surrogates for Audit Fees in Concentration Studies. *Auditing: A Journal of Practices & Theory*. Full, pp. 118-123.
- O'Keefe, D. Simunic, and M. Stein. 1991. The Production of Audit services: Evidence from a Major Public Accounting Firm. Working Paper.
- Pearson, T. and G. Trompeter. 1994. Competition in the Market for Audit Services: The Effect of Supplier Concentration Audit Fees. *Contemporary Accounting Research*. Summer: pp.115-135.
- Rhode, J., G. Whitsell and R. Kelsey. 1974. An Analysis of Client-Industry Concentration For Large Public Accounting Firms. *The Accounting Review*. October, pp. 772-787.
- Ruffin, R. *Modern price Theory*. Scott, Foresman and Company, Glenview Illinois, 1988.
- Simon, D. 1985. The Audit Services Market: Additional Empirical Evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. Fall, pp. 71-76.
- Simunic, D. 1980. The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence. *Journal of Accounting Research*. Spring, pp. 161-190.
- Tomczyk, S. and W. Read. 1989. Direct Measurement of Supplier Concentration in the Market for Audit Services. *A Journal of Practice & Theory*. Fall, pp. 98-106.
- Wallace, W. 1987. The Economic Role of the Auditing in free and Regulated Markets. *Research in Accounting Regulation*. No.(1): pp. 7-34.
- Watts, R. and J. Zimmerman. 1983. Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: some Evidence. *Journal of Law and Economics*. October. pp. 613-634.
- Watts, R. and J. Zimmerman. 1986. *Positive Accounting Theory*. Prentice Hall Englewood Cliffs, NJ.
- Willenborg, M. 1999. Empirical Analysis of the Economic Demand For Auditing in the Initial Public Offerings Market. *Journal of Accounting Research*. Spring, pp. 225-238..0..
- Zeff, S. and R. Fossum. 1967. An Analysis of Large Audit Clients. *The Accounting Review*. April, pp. 298-320.