

أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية

د.ابراهيم عبد المجيد على القليطى *

(*) د.ابراهيم عبد المجيد على القليطى : استاذ المحاسبة المساعد بكلية التجارة جامعة المنوفية ،
وتتمثل الاهتمامات البحثية في المحاسبة المالية والاستثمار وتمويل الشركات •

Email: ibrahimageed@gmail.com

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى اختبار وتحليل أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، ولقد قام الباحث بتطوير نماذج الدراسة المقترحة والتي تندرج تحت ما يسمى نماذج المتغيرات الوسيطة Mediator Variables Models، ونماذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models، وتم التطبيق على بيانات الشركات غير المالية المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من 2011 حتى 2018. وقد تم استخدام نموذج Demerjian et al., 2012 لقياس القدرة الإدارية، كما تم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة كمتغير وهمي، في حين تم قياس الأداء المالي للشركات باستخدام معدل العائد غير العادي على الأصول Abnormal ROA، وقياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية باستخدام نموذج Roychowdhury, 2006.

وتوصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، كما أثبتت الدراسة أن الأداء المالي للشركات هو القناة (المتغير الوسيط) التي من خلالها يمكن للقدرة الإدارية أن تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وتوصلت الدراسة أيضاً إلى وجود تأثير معدل ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من الأداء المالي للشركات إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة في البورصة المصرية، وبالإضافة إلى ما سبق توصلت الدراسة إلى أن ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية.

وفي ضوء نتائج الدراسة التطبيقية، توصي الدراسة بضرورة اهتمام الشركات المدرجة بالبورصة المصرية بتحسين القدرة الإدارية للمديرين، حيث أن القدرة الإدارية هي بمثابة مورد يضيف قيمة للشركة، وتؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وعلى جودة التقارير المالية، وضرورة تشجيع الشركات بتطبيق آليات الحوكمة الفعالة، لما لها من تأثير إيجابي على الحد من تدخل مديري الشركات من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. بالإضافة إلى ذلك ضرورة تعديل معيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) للحد من التدخل الإداري لتحديد قيمة الشهرة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتكثيف جهود الباحثين للقيام بدراسات مستقبلية تحاول بناء نموذج تنبؤ لخسائر اضمحلال قيمة الشهرة، كما أن الدراسة الحالية قد توفر وسيلة للبحث المستقبلي حول خسائر اضمحلال قيمة الشهرة.

الكلمات المفتاحية: القدرة الإدارية، خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، الأداء المالي للشركات.

Abstract:

This study aims to test and analyze the impact of real earning management on the relationship between managerial ability and goodwill impairment loss in light of the financial performance of companies listed on the Egyptian Stock Exchange. The researcher developed the proposed study models, which fall under the so-called Mediator Variables Models, and Moderated Mediation Models, and these models were applied to the data of non-financial companies listed on the Egyptian Stock Exchange during the period from 2011 to 2018. The Demerjian et al. (2012) model was used to measure managerial ability, the goodwill impairment loss was measured as a dummy variable, while the financial performance of companies was measured using the Abnormal ROA, and real earning management was measured using the Roychowdhury, 2006 model.

The study found that managerial ability has a negative impact on the goodwill impairment loss in companies listed on the Egyptian Stock Exchange, the study also demonstrated that the financial performance of companies is the channel (mediator variable) through which managerial ability can affect the goodwill impairment loss. The study also found a moderating effect of real earnings management practices on the mediation path from companies' financial performance to goodwill impairment loss in companies listed on the Egyptian Stock Exchange. In addition, the study found that real earnings management practices affect the relationship between managerial ability and goodwill impairment loss in light of the financial performance of companies listed on the Egyptian Stock Exchange. Therefore, in light of the empirical results of the current study, the study recommends the need

In light of the empirical results of the study, the study recommends that companies listed on the Egyptian Stock Exchange should pay attention to improving the managerial ability of managers, as managerial ability is a resource that adds value to the company, and directly or indirectly affects the goodwill impairment loss and the financial reporting quality. The study also recommends the need to encourage companies to implement effective governance mechanisms, as they have a positive impact on reducing the intervention of company managers through real earnings management practices to influence the goodwill impairment loss. In addition, it is necessary to amend International Accounting Standard No. (36) and Egyptian Accounting Standard No. (31) to limit the intervention of company managers to determine the value of goodwill and the goodwill impairment loss. Researchers should intensify their efforts to conduct future studies that attempt to build a predictive model for goodwill impairment losses, and the current study may provide a means for future research on goodwill impairment losses.

Keywords: Managerial Ability, Goodwill Impairment Loss, Real Earnings Management, Financial Performance of Companies.

1-مقدمة ومشكلة البحث:

لقد اجتذبت قضية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة اهتماماً كبيراً منذ أن أدخلت الولايات المتحدة مدخل اضمحلال قيمة الشهرة من خلال إصدار مجلس معايير المحاسبة المالية FASB في عام 2001 معيار المحاسبة المالية رقم (142) "الشهرة والأصول غير الملموسة الأخرى"، وعلى المستوى الدولي أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) في عام 1998 معيار المحاسبة الدولي (36) "اضمحلال الأصول" والمعدل سنة 2004، وسنة 2009، ومعيار التقرير المالي الدولي رقم (3) "تجميع الأعمال" (IFRS 3, 2004)، ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) "اضمحلال قيمة الأصول" الصادر سنة 2006 والمعدل في سنة 2015، وسنة 2019 وسنة 2023. وتعتبر ممارسات المحاسبة عن الشهرة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة من الموضوعات بالغة الأهمية، حيث تتضمن هذه الممارسات العديد من التقديرات من جانب إدارة الشركات مما يؤثر على صدق وعدالة القيم في القوائم المالية للشركات التي تحمل شهرة في قوائمها المالية. ولقد أشار معيار المحاسبة الدولي (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تنشأ من زيادة القيمة الدفترية عن القيمة القابلة للاسترداد للوحدة المولدة للنقد الموزع عليها قيمة الشهرة. وترى دراسة (Hayn & Hughes, 2006) بأن ممارسات المحاسبة عن اضمحلال قيمة الشهرة الجديدة بموجب المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة تضع مزيداً من المسؤولية على المديرين لتحديد القيمة العادلة للشهرة، مما يشير إلى أن الإدارة تلعب دوراً مهماً في عملية تحديد القيمة العادلة للشهرة وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في حالة وجود اضمحلال في قيمة الشهرة.

وتركز الدراسة الحالية على قضية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، لما لهذه القضية من أهمية بالغة وذلك للأسباب التالية: أولاً: تمثل الشهرة مبلغاً كبيراً من الميزانية العمومية للشركة، وبالتالي فهي أصل مهم للشركة (Boennen & Glaum, 2014)، وأكدت دراسة (Wen & Moehrle, 2016) على أن الشهرة تعتبر أحد الأصول البارزة وغالباً ما تكون أكبر الأصول غير الملموسة في الميزانيات العمومية للشركات. ثانياً: يعتبر تقييم الشهرة من المدخلات الرئيسية عند تقييم التدفقات النقدية المستقبلية للشركة (Hayn & Hughes, 2006)، ويستخرج المستثمرون معلومات الشهرة لتكوين تصورات مناسبة بشأن الأصول غير الملموسة للشركة. ثالثاً: يتطلب معيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) اختبار اضمحلال قيمة الشهرة سنوياً، وحينما يكون

هناك مؤشر أو دلالة على احتمالية اضمحلال قيمة الوحدة المولدة للنقد التي خصصت لها الشهرة سنوياً، فإن الشهرة تعتبر أكثر الأصول حساسية لانخفاض قيمة الشركة (Filip et al., 2015). رابعاً: تعكس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة عدم قدرة الإدارة على استخلاص القيمة من عمليات الاستحواذ السابقة. خامساً: تعد خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بمثابة مؤشر رئيسي لأداء الشركة في المستقبل الناجم عن الفشل في تحقيق الفوائد المتوقعة لعمليات الاستحواذ السابقة (Li et al., 2018; Johnston et al., 2011). سادساً: ينظر المستثمر إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على أنها أخبار أو معلومات سيئة ويتفاعل مع هذه الأخبار بشكل سلبي ويستنتج أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة هي بمثابة مؤشر على انخفاض الأداء المستقبلي للشركة، وهذا يؤثر على القيمة السوقية للشركة (Satt & Chetioui, 2017; Alshehabi et al., 2021). سابعاً: أن المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة توفر مجموعة من الخيارات والبدائل المحاسبية للمديرين لتحديد خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يتيح فرصة انتهازية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة للمستخدمين من خلال ممارسات إدارة الأرباح (Caruso et al., 2016; Johnston et al., 2018; Huang et al., 2020; Albersmann et al., 2020). وأخيراً، التزايد المتنامي في تجميع الأعمال Business Combinations الذي حدث في السنوات الأخيرة، وتزايد معه تكرار حدوث الاضمحلال في قيمة الشهرة بشكل كبير وأصبحت خسائر اضمحلال قيمة الشهرة أحداثاً مهمة اقتصادياً، مما تزايد معها المخاوف فيما يتعلق بصدق وعدالة القيم في القوائم المالية للشركات التي تحمل شهرة في قوائمها المالية (Darrough et al., 2014; Albersmann et al., 2020).

ويمكن تصنيف الدراسات السابقة في الأدب المحاسبي التي تناولت قضية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة إلى تيارين من الدراسات: التيار الأول من الدراسات ركز على قضية القيمة الملاءمة لمعلومات خسائر اضمحلال قيمة الشهرة؛ ومدى تأثير معلومات خسائر اضمحلال قيمة الشهرة على سوق الأوراق المالية وعلى خصائص الشركة المختلفة وانعكاساتها على قرارات المستثمرين في سوق الأوراق المالية (e.g. Boennen & Glaum, 2014; Schatt et al., 2016; Knauer & Wöhrmann, 2016; Satt & Chetioui, 2017; Gros & Koch, 2020; Han & Tang, 2020; Han et al., 2021; Alshehabi et al., 2021; Amel-Zadeh et al., 2023)، والتيار الثاني من الدراسات السابقة ركز على محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لا ترتبط فقط بالعوامل أو المؤشرات المتعلقة بانخفاض القيمة

الاقتصادية للأصول بما في ذلك الشهرة مثل المبيعات، والتدفقات النقدية التشغيلية، والعائد على الأصول، والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية. ولكن هناك مجموعة أخرى من المتغيرات والتي تشير إلى الدوافع على مستوى الشركة والإدارة مثل معدل دوران الإدارة، وممارسات إدارة الأرباح، وحجم الشركة، ومديونية الشركة، وأداء وسمعة المدير التنفيذي (e.g. Darrouh et al., 2014; Korošec et al., 2016; Brands, 2016; Sun, 2016; Stenheim & Madsen, 2016; Hassine & Jilan, 2017; Johnston et al., 2018; Killins et al., 2021; Huang & Xiong, 2022) ولذا قسمت الدراسات السابقة في الأدب المحاسبي هذه العوامل إلى متغيرات مرتبطة بالأداء الاقتصادي للشركة ومتغيرات أخرى مرتبطة بالحوافز على مستوى الإدارة والشركة. ولم تحظى القدرة الإدارية بالاهتمام الكاف من قبل الدراسات السابقة كأحد العوامل التي تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولقد عرف (Demerjian et al., 2012) القدرة الإدارية من منظور محاسبي بأنها مدى كفاءة المديرين في توليد الإيرادات من الموارد الاقتصادية المتاحة للشركة، ووفقا لنظرية المستويات العليا Upper Echelons Theory أن قدرة الإدارة على فهم الوضع الاقتصادي للشركة، والظروف المحيطة في الصناعة، وتقييم الفرص المستقبلية والأداء المستقبلي للشركة، وتكوين وإدارة موارد الشركة بكفاءة، تتطلب أن يمتلك فريق الإدارة العديد من المهارات والخبرات التي تمكنهم من اتخاذ العديد من القرارات التي تساهم في تحقيق الكفاءة الاقتصادية للشركة (Hambrick & Mason, 1984; Hambrick, 2007). وترى دراسة (Demerjian et al., 2012) بأن المديرين الأكثر قدرة يتوقعون بشكل أفضل فرص العمل، ويتخذون قرارات أفضل، ويديرون شركاتهم بشكل أفضل لتعظيم فوائد المساهمين، مقارنة بالمديرين الأقل قدرة. وتوثق دراسات أخرى حول القدرة الإدارية أن المديرين الأكثر قدرة قد يحققون تمهيد للدخل بشكل أفضل لتعظيم فوائد المساهمين (Demerjian et al., 2015)، وأنه كلما زادت القدرة الإدارية، كلما انخفضت ممارسات التجنب الضريبي التي تحدث في الشركة (Prakosa & Sari, 2019)، وكلما زادت القدرة الإدارية، كلما زادت جودة الأرباح، إلا أن هذه العلاقة قد لا تحدث بسبب قيام المديرين بممارسات إدارة الأرباح (Demerjian et al., 2013)، وأن القدرة الإدارية تؤثر على أتعاب المراجعة وقرار المراجع الخارجي بشأن الحكم على استمرارية المنشأة (Krishnan & Wang, 2015). وتشير الدراسات السابقة إلى تأثير القدرة الإدارية في العديد من المجالات، وإلى أهمية القدرة الإدارية ومدى تأثيرها على قرارات إدارة الشركة والتي تنعكس بدورها على قيمة الشركة.

ويُنظر إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على أنها أخبار سلبية تشير إلى انخفاض في أداء الشركة (Satt & Chetioui, 2017; Alshehabi et al., 2021)، وبالتالي، فإن الشركات يكون لديها دوافع لمنع أو تقليل خسائر اضمحلال قيمة الشهرة (Li et al., 2011). والسؤال المثير للاهتمام هو: هل بإمكان المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية منع أو تجنب أو تقليل خسائر اضمحلال قيمة الشهرة بشكل أفضل؟ وتندر الدراسات التي تتناول العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط، وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل لهذه العلاقة. واستناداً إلى دراسات سابقة، تفترض الدراسة الحالية أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمتنعون أو يقللون بشكل أفضل من خسائر اضمحلال قيمة الشهرة من خلال إدارة أكثر كفاءة مقارنة بالمديرين الأقل قدرة. ويعتبر الاعتراف بحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من القرارات التي تخضع للحكم الشخصي للمديرين وقدراتهم الإدارية، وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31)، يوجد نوعين من التدخل الإداري لتحديد قيمة خسارة اضمحلال الشهرة، الأول: هو تحديد الأصل (الأصول) المولد للنقد الذي ستوزع قيمة الشهرة عليه (عليها)، والثاني: هو قياس العناصر المطلوبة للحصول على القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة من وحدة أو وحدات توليد النقد، ونتيجة لذلك فإن محاسبة الشهرة ربما توفر طرقاً جديدة للمديرين لإدارة الأرباح Earnings Management (AbuGhazaleh et al., 2011; Ramanna and Watts, 2012; Huang & Sun, 2017). لذلك يمكن أن يستغل المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية السلطة التقديرية بموجب المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة بشكل أفضل لتجنب أو تأخير اضمحلال قيمة الشهرة أو التقليل من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالتالي قد لا تعبر قيمة خسارة اضمحلال الشهرة التي تفصح عنها الشركة في هذه الحالة عن الوضع الحقيقي للشركة.

ومعظم الدراسات السابقة تناولت تأثير المعايير المحاسبية (e.g. Beatty and Weber, 2006; Johnson et al., 2021) والحوكمة (e.g. Albersmann and Quick, 2020; Glaum et al., 2018)، والخصائص والحوافز الإدارية (e.g. Chung and Hribar, 2021; Filip et al., 2021) على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولكن هذه الدراسات تتجاهل تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولقد تناولت دراسات قليلة تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة (Sun, 2016; Moura et al., 2019; Huang et al., 2020).

(Huang and Xiong, 2022)، وكانت نتائج هذه الدراسات متباينة، حيث وجدت بعض الدراسات أن القدرة الإدارية لها تأثير سلبي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأكدت هذه الدراسات على أن الأدلة تشير إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يلعبون دوراً مهماً في منع أو الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين ترى بعض الدراسات الأخرى عدم وجود تأثير معنوي سلبي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبافتراض وجود علاقة سلبية بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فهناك سؤال آخر ذو أهمية وهو: ما هي القناة التي تؤثر من خلالها هذه القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة؟ وبالنظر إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تنشأ عندما يكون هناك تدهور في قدرات الأصول المكتسبة لتوليد عوائد زائدة Excess Returns كما هو متوقع. والمنطق الطبيعي يقول بأن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمكنهم تشغيل الأصول المكتسبة بشكل أفضل لتحقيق عوائد زائدة متوقعة، وبالتالي تقليل احتمالية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وفي الواقع، وجدت بعض الدراسات أن الشركات ذات المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية تحقق عوائد أعلى (e.g. Demerjian et al., 2013; Lee, 2018)، وتأسيساً على ذلك، وجدت هذه الدراسات أن الأداء المالي للشركة يرتبط بشكل إيجابي بالقدرة الإدارية لفريق الإدارة، وعليه تفترض الدراسة الحالية أن الأداء المالي هو القناة (المتغير الوسيط) التي من خلالها يمكن للقدرة الإدارية أن تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

ونظراً لأهمية تناول العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، فمن الضروري دراسة العوامل أو المتغيرات المعدلة أو المتفاعلة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، وذلك حتى يمكن التوصل إلى تصور شامل لحقيقة العوامل أو المتغيرات التي تؤثر في خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن أهم هذه المتغيرات المعدلة أو المتفاعلة التي قد تكون مؤثرة على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات هي إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. حيث أن ممارسة إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تكون من خلال قيام إدارة الشركة بالسيطرة والتحكم في توقيت القرارات التي تخص الأنشطة الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية بغية تعديل الأرباح، مما يترتب عليه إحداث تأثير في الأرباح الفعلية للشركة للوصول إلى المستهدف من الأرباح، ويكون لممارسة إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية التأثير المباشر على التدفقات النقدية التشغيلية، وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُظهر أن هناك تحسن في الأداء

الإداري في الشركة بصورة إيجابية وفي نفس الوقت تُظهر الصورة غير الحقيقية للأداء الاقتصادي للشركة خلال الفترة المحاسبية الحالية (Korošec et al., 2016; Huang & Sun, 2017; Johnston et al., 2018; Albersmann et al., 2020). ولقد وجدت بعض الدراسات (AbuGhazaleh et al., 2011; Korošec et al., 2016; Huang & Sun, 2017; Glaum et al., 2018) أن الشركات ذات الأرباح المرتفعة غير المتوقعة تميل إلى الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة للقيام بممارسات إدارة الأرباح. وقد يؤدي هذا التقدير في قرارات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة إلى إضعاف العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ونظراً لأن الأرباح توفر معلومات مهمة لقرارات الاستثمار، فقد يكون لدى المديرين التنفيذيين حوافز قوية لإدارة الأرباح سواء للمساهمين أو للمصلحة الشخصية (Albersmann et al., 2020).

ولقد قدم (Degeorge et al., 1999) دليلاً نظرياً وتجريبياً على أن إدارة الأرباح ذات الدوافع المختلفة يمكن أن تحدث عندما تتجاوز الأرباح حدود مختلفة Earnings Thresholds. على سبيل المثال، وجدت دراسة (Iatridis, 2015) أن المديرين التنفيذيين للشركات التي لديها خيارات نمو كبيرة قد يوجهون بشكل انتهازى موارد الشركة الراكدة في أنشطة واستثمارات معينة لزيادة سمعتهم الشخصية على حساب عوائد المساهمين. هذا يعني أن إدارة الأرباح يمكن أن تكون ببساطة بسبب سلوك المصلحة الذاتية للمديرين التنفيذيين. في المقابل، وجدت دراسة (Kuang, 2022) أن المديرين يميلون إلى تجنب انخفاض الأرباح المحاسبية عن الفترات المحاسبية السابقة، أو ما يعرف بمفاجئة تحقيق العوائد السلبية Negative Earnings Surprise، وأن لدى المديرين الرغبة في تحقيق الحد الأدنى من الأرباح للحفاظ على أداء الشركة الحالي ومقابلة تنبؤات المحللين الماليين، ولذلك ليس من المفاجئ قيام المديرين بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية لتحقيق الأرباح المستهدفة وذلك لاعتماد أصحاب المصالح على ذلك في تقييم أداء إدارة الشركة. وأظهرت دراسة (Jiraporn et al., 2008) عن وجود علاقة إيجابية بين إدارة الأرباح وقيمة الشركة، وتشير هذه النتيجة إلى أن إدارة الأرباح يمكن أن تكون مفيدة أيضاً للمساهمين والجمهور لأنها تحسن من القيمة المعلوماتية للأرباح فقط في الفترة المحاسبية الحالية عن طريق نقل المعلومات الخاصة للمساهمين والجمهور. ومع ذلك، وجدت بعض الدراسات في الأدب المحاسبي أنه في ظل وجود ممارسات لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فإن عوائد الشركات الموضح عنها لا تعكس الأداء الأساسي خلال الفترات

المشمولة بالتقرير، وكذلك خسارة اضمحلال قيمة الشهرة المفصح عنها. على سبيل المثال، وجدت دراسة (AbuGhazaleh et al., 2011; Glaum et al., 2018) أن الشركات التي لديها أرباح عالية (أو منخفضة) غير طبيعية أو غير متوقعة قبل الاضمحلال من المرجح أن تقوم إدارة الشركة بالمبالغة في تقدير خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال ممارسات إدارة الأرباح. وبالمثل، وجدت دراسة (Demerjian et al., 2020) أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية هم أكثر عرضة للانخراط في ممارسات إدارة الأرباح المحاسبية والحقيقية، على الرغم من أن دراسة (Demerjian et al., 2013) قدمت دليلاً على أن هناك علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح، إلا أن هذه العلاقة قد لا تحدث بسبب قيام المديرين بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. وتوصلت دراسة (Albersmann et al., 2020) إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لا يتم تحديدها فقط من خلال العوامل الاقتصادية المحددة لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وغيرها من العوامل ذات الصلة، بل تتأثر أيضاً بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية. ولقد أظهرت دراسة (Filip et al., 2020; Caruso et al., 2016; Albersmann et al., 2020) أن عملية تحديد القيمة العادلة للشهرة وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في حالة وجود اضمحلال في قيمة الشهرة قد أتاحت فرصة انتهازية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضملة لأصحاب المصالح من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. وفي هذه الحالة، لا يمكن أن تعكس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بصورة حقيقية الاضمحلال في القيم الاقتصادية لأرصدة شهرة الشركات التي تنطوي عليها العوائد المحققة. وقد يؤدي وجود ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، قد تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات.

وفي ضوء ما تقدم، يمكن صياغة مشكلة البحث في الأسئلة التالية:

- 1- هل يوجد أثر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة؟
- 2- هل يوجد أثر للأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة؟
- 3- ما هو أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات؟

2- أهداف البحث:

يتمثل الهدف الرئيسي للبحث في دراسة واختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية.

ويُستق من الهدف الرئيسي مجموعة من الأهداف الفرعية تتمثل فيما يلي:

- 1- اختبار أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.
- 2- اختبار أثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة.
- 3- اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدِل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات.

3- أهمية البحث:**1-3 الأهمية العلمية:**

يستمد البحث أهميته من ندرة البحوث التي تناولت دراسة واختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، كما يستمد البحث أهميته الأكاديمية من أنه يمثل امتداد للدراسات التي تناولت محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، حيث يربط البحث الحالي بين مسارين بحثيين متميزين هما: دراسات القدرة الإدارية في الإدارة وأدبيات اضمحلال قيمة الشهرة في المحاسبة. على وجه التحديد، توسع هذه الدراسة الأدبيات حول تأثير القدرة الإدارية على خصائص الشركة المختلفة وتساهم في البحث المتعلق بمحددات اضمحلال قيمة الشهرة، وهو تيار بحثي رئيسي في محاسبة الشهرة على حد علم الباحث، وهذه هي الدراسة الأولى في بيئة الأعمال المصرية التي تتناول اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات. ويساهم البحث الحالي في الأدبيات المتعلقة بنماذج التنبؤ بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال اختبار وتحليل أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، وعلى الرغم من أن هذه الدراسة لا تحاول بناء نموذج تنبؤ لخسائر اضمحلال قيمة الشهرة، إلا أن نتائج هذه الدراسة قد توفر وسيلة للبحث المستقبلي حول خسائر اضمحلال قيمة الشهرة.

2-3 الأهمية العملية:

ومن المنظور العملي، يأمل الباحث أن تكون نتائج هذا البحث مفيدة للشركات من خلال أن دراسة وتحديد العوامل والمحددات التي تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة قد تحسن من الأداء المستقبلي للشركة، وهذا يؤثر على القيمة السوقية للشركة وقدرتها التنافسية في السوق. وبالنسبة لأصحاب المصالح، يتوقع الباحث أن تكون نتائج هذا البحث مفيدة لهم من خلال التوصل إلى تصور شامل لحقيقة العوامل أو المتغيرات التي تؤثر في خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن ثم تحديد القيمة العادلة للشهرة وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن تعبر قيمة خسارة اضمحلال الشهرة التي تفصح عنها الشركة في هذه الحالة عن الوضع الحقيقي للشركة، مما ينعكس إيجابياً على عملية اتخاذ القرارات من قبل أصحاب المصالح. وبالنسبة للجهات المنوطة بتطوير المعايير، يأمل الباحث أن تسلط نتائج هذه البحث الضوء على مدى توافق الممارسات المحاسبية لقرار الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة مع المعايير ذات الصلة بالشهرة واضمحلال قيمة الشهرة مع تحديد محددات قرار الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن ثم العمل على تقديم إسهامات عملية لتحسين الممارسات العملية المتعلقة بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة على أسس علمية وعملية.

4- حدود البحث:

تتمثل حدود البحث فيما يلي:

- 1- يقتصر البحث الحالي على دراسة واختبار العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات كمتغير بسيط، وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدِّل لهذه العلاقة، ويخرج عن نطاق البحث الحالي العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر على هذه العلاقة مثل عدم التأكد في بيئة الأعمال وحوكمة الشركات.
- 2- تقتصر الدراسة التطبيقية على عينة من الشركات غير المالية المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من عام 2011 إلى عام 2018 لدراسة واختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية.
- 3- تعميم نتائج البحث الحالي مشروطة بحدود الدراسة وبضوابط اختيار مجتمع وعينة البحث.

5- منهجية البحث:

من أجل تحقيق أهداف البحث، سوف يعتمد الباحث على المنهج الاستنباطي في مراجعة الأدب المحاسبي فيما يتعلق بموضوع البحث وذلك للتوصل إلى الفروض الخاصة بالبحث، وعلى المنهج الاستقرائي لدراسة وتحليل وتفسير العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات ومدى تأثرها بإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية وذلك من خلال دراسة تطبيقية تعتمد على أسلوب تحليل المحتوى Content Analysis لفحص وتحليل التقارير المالية السنوية لعينة من الشركات غير المالية المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من عام 2011 إلى عام 2018، وذلك لغرض بناء وتطوير نماذج لدراسة وقياس العلاقات بين متغيرات الدراسة واختبار فروض الدراسة.

6- خطة البحث:

- من منطلق مشكلة البحث، ولتحقيق أهدافه، واختبار فروضه، والإجابة على أسئلة مشكلة البحث، وفي ضوء حدود البحث، سوف يستكمل البحث على النحو التالي:
- 1-6 الإطار النظري للبحث.
 - 2-6 تحليل الدراسات السابقة بشأن العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة واشتقاق الفرض الأول للبحث.
 - 3-6 تحليل الدراسات السابقة الخاصة بأثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة واشتقاق الفرض الثاني للبحث.
 - 4-6 تحليل الدراسات السابقة الخاصة بأثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات واشتقاق الفرض الثالث للبحث.
 - 5-6 الدراسة التطبيقية.
 - 6-6 النتائج والتوصيات ومجالات البحث المستقبلية.

1-6 الإطار النظري للبحث:

1-1-6 1-1-6 خسارة اضمحلال قيمة الشهرة: المفهوم - طريقة القياس:

لا زالت قضية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تجتذب اهتماماً وجدلاً كبيراً منذ عدة عقود ماضية وحتى الآن (Lohrey et al., 2017). وتعتبر الشهرة أحد الأصول الهامة في قائمة المركز المالي للشركات، وغالبا ما تكون أكبر الأصول غير الملموسة في الميزانيات العمومية للشركات (Wen & Moehrle, 2016). ويعتبر تقييم الشهرة من المدخلات الرئيسية عند تقييم التدفقات النقدية المستقبلية للشركات (Hayn & Hughes, 2006)، ويعتمد المستثمرون على معلومات الشهرة لتكوين تصورات مناسبة بشأن الأصول غير الملموسة للشركات، بالإضافة إلى أنها تُعد مؤشر رئيسي لأداء الشركة. ولقد ركز الأدب المحاسبي على قضية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة منذ أن تم استبعاد مدخل استنفاد الشهرة سنويا، واستبداله بمدخل اضمحلال قيمة الشهرة، حيث قامت الولايات المتحدة بتقديم مدخل اضمحلال قيمة الشهرة عن طريق قيام مجلس معايير المحاسبة المالية FASB في عام 2001 بإصدار معيار المحاسبة المالية رقم (142) "الشهرة والأصول غير الملموسة الأخرى". وعلى المستوى الدولي أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) في عام 1998 معيار المحاسبة الدولي (36) "اضمحلال الأصول" والمعدل سنة 2004، وسنة 2009، ومعيار التقرير المالي الدولي رقم (3) "تجميع الأعمال" (IFRS 3, 2004). وتعتبر مصر من الدول التي تبنت معايير المحاسبة الدولية، فقد تم إصدار معيار المحاسبة المصري رقم (29) "تجميع الأعمال" الصادر سنة 2006 والمعدل في سنة 2015، وسنة 2019 وسنة 2023، ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) "اضمحلال قيمة الأصول" الصادر سنة 2006 والمعدل في سنة 2015، وسنة 2019 وسنة 2023.

ولقد شهدت السنوات الأخيرة الماضية، تزايد معدلات الاندماج بين الشركات وذلك رغبة في التوسع والنمو ولمواجهة حدة المنافسة والتكتلات الاقتصادية، وأصبح هناك ما يسمى بتجميع الأعمال Business Combinations وفقا لمعيار التقرير المالي الدولي رقم (3) "تجميع الأعمال" ومعيار المحاسبة المصري رقم (29) "تجميع الأعمال". وتنتج عن عمليات الاندماج والاستحواذ ما يسمى بالشهرة Goodwill، والتي تمثل أحد الأصول الهامة في ميزانيات الشركات، وغالبا ما تكون أكبر الأصول غير الملموسة في الميزانيات العمومية للشركات. وتعرف الشهرة المقتناة عن تجميع الأعمال وفقا للفقرة (81) من معيار المحاسبة المصري رقم (31) بأنها "المبالغ التي يدفعها المشتري

توقعاً لمنافع اقتصادية مستقبلية، من الأصول غير القابلة للتحديد بشكل منفرد أو من الأصول التي لا تحقق شروط الاعتراف بشكل منفرد في القوائم المالية. والشهرة لا تولد تدفقات نقدية بشكل مستقل عن الأصول الأخرى أو مجموعة الأصول وغالباً ما تساهم في التدفقات النقدية للوحدات المتعددة لتوليد النقد، وأحياناً لا يمكن توزيع الشهرة إلا على أساس تقديري على الوحدات الفردية المولدة للنقد، وبالتالي فإن أدنى مستوى داخل المنشأة يتم عنده مراقبة الشهرة لأغراض الإدارة الداخلية أحياناً ما يتضمن عدداً من وحدات توليد النقد ترتبط بها الشهرة ولكن لا يمكن توزيعها عليهم" (الوقائع المصرية، معايير المحاسبة المصرية، معيار المحاسبة المصري رقم 31، يونية 2020)، (IASB, 2004. IAS No.36). **ويقصد بوحدة توليد النقد أو الوحدة المولدة للنقد Cash-Generating Unit** بأنها أصغر مجموعة من الأصول يمكن تحديدها والتي تولد أو تنتج تدفقات نقدية داخلية وتكون مستقلة بشكل كبير عن التدفقات النقدية الداخلية من غيرها من الأصول أو مجموعات الأصول (الوقائع المصرية، معايير المحاسبة المصرية، معيار المحاسبة المصري رقم 31، يونية 2020)، (IASB, 2004. IAS No.36).

وطبقاً للفقرة (4) من المعيار المحاسبة المصري رقم (29) تقوم المنشأة بتطبيق طريقة الاقتناء (الشراء) للاعتراف بالشهرة وقياسها عند قيام الشركة بتجميع الأعمال، ويتم الاعتراف وقياس الشهرة وفقاً للفقرة (32) من معيار المحاسبة المصري رقم (29)، حيث يجب على المنشأة المقتنية الاعتراف بالشهرة اعتباراً من تاريخ الاقتناء ويتم قياسها كما يلي: الشهرة = (القيمة العادلة للمقابل المقدم في تاريخ الاقتناء + قيمة حقوق الحصص غير المسيطرة (الأقلية) في المنشأة المقتناة والمقاسة وفقاً لهذا المعيار + القيمة العادلة في تاريخ الاقتناء لحقوق ملكية المنشأة المقتنية المحتفظ بها سابقاً في المنشأة المقتناة - القيمة العادلة لصافي أصول الشركة المقتناة والالتزامات المتكبدة). لذلك تنتج الشهرة في اندماجات الأعمال عن طريق زيادة تكلفة الشراء المتكبدة للحصول على الاستثمار عن القيمة العادلة لصافي الأصول. وتعتبر الاستثمارات في المنشأة المقتناة بمثابة الوحدة المولدة للنقد والتي يتم اختبارها كوحدة واحدة، وفي هذا الخصوص يبين معيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) حساب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة كما يلي:

- يجب إجراء اختبار اضمحلال قيمة الوحدة المولدة للنقد والتي خصصت لها الشهر سنويا أو عندما يكون هناك مؤشر أو دلالة توضح احتمالية وجود اضمحلال في قيمة الوحدة المولدة للنقد.
- طبقا لما جاء بمعيار التقرير المالي الدولي رقم (3) ومعيار المحاسبة المصري رقم (29)، تقوم المنشأة باختيار قياس قيمة حقوق الحصص غير المسيطرة (حقوق الأقلية) إما بطريقة القيمة العادلة (القيمة السوقية لاسهم الأقلية) وتسمى أحيانا طريقة الشهرة الكاملة Full Goodwill Method أو طريقة النسبة أو الحصة النسبية لحقوق الأقلية في القيمة العادلة لصافي الأصول المحددة في الشركة المقتناة في تاريخ الاقتناء Proportionate Share of Net Assets (Christian & Lüdenbach, 2013):
 - في حالة استخدام طريقة الحصة النسبية لحقوق الأقلية، يتم جمع شهرة حقوق الأقلية إلى قيمة الشهرة المُعترف بها من قبل الشركة المقتنية (المشترية أو القابضة) عند حساب خسارة اضمحلال قيمة الوحدة المولدة للنقد.
 - وفي حالة استخدام طريقة القيمة العادلة لحقوق الأقلية، فلا يتم جمع شهرة حقوق الأقلية إلى قيمة الشهرة المُعترف بها من قبل الشركة المقتنية (المشترية أو القابضة) عند حساب خسارة اضمحلال قيمة الوحدة المولدة للنقد.
 - عند حساب القيمة الاستردادية للأصل أو المنشأة باعتبارها الوحدة المولدة للنقد (القيمة الاستردادية للأصل أو للوحدة المولدة للنقد: هي قيمته العادلة ناقصاً تكاليف البيع أو قيمته الاستخدامية أيهما أكبر) فإن هناك جزء من القيمة القابلة للإسترداد للوحدة المولدة للنقد ينسب إلى حصة حقوق الأقلية في الشهرة، وبالتالي يجب أن تُأخذ نصيب حقوق الأقلية من الشهرة بعين الاعتبار عند تحديد خسارة اضمحلال قيمة الوحدة المولدة للنقد والخاصة بالاستثمار في الشركات التابعة.
- وتحسب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة الناتجة عن اندماج الأعمال من خلال مقارنة القيمة الدفترية للوحدة المولدة للنقد متضمنة الشهرة مع القيمة القابلة للاسترداد للوحدة المولدة للنقد (الشركة المقتناة)، فعند زيادة القيمة الدفترية عن القيمة القابلة للاسترداد للوحدة المولدة للنقد الموزع عليها قيمة الشهرة تنشأ خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

ويجب على الشركة المقتنية إجراء اختبار اضمحلال القيمة على الوحدة المولدة للنقد والتي تم توزيع الشهرة عليها سنويا أو عندما يوجد مؤشر أو دلالة توضح احتمالية وجود اضمحلال في قيمة الوحدة المولدة للنقد، وفي حالة حدوث اضمحلال في قيمة الشهرة خلال الفترة المالية، فإنه يجب على الشركة الاعتراف بهذا الاضمحلال طبقا للفقرة (10ب) من معيار المحاسبة المصري رقم (31). وفي ضوء ما جاء بمعيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31)، يجب تخصيص أو توزيع خسارة اضمحلال قيمة الشهرة أولاً بتخفيض القيمة الدفترية للشهرة المتعلقة بالوحدة المولدة للنقد، ثم بعد ذلك توزيع باقي خسارة اضمحلال قيمة الشهرة إلى الأصول الأخرى على أساس تناسبي وبنسبة القيمة الدفترية لكل أصل إلى إجمالي الأصول. ووفقا للفقرة (124) من معيار المحاسبة المصري رقم (31) لا ينبغي عكس الخسارة الناجمة عن اضمحلال قيمة الشهرة في فترة لاحقة؛ وهذا يعني أن الشركة المقتنية قد تجد في فترة مالية تالية أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لم تعد موجودة أو أنها انخفضت، فإنه لا يتم الاعتراف بقيمة هذا الرد في الانخفاض.

وبالنسبة لطريقة قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فوفقا للفقرة (126) من معيار المحاسبة المصري رقم (31)، يجب على كل منشأة أن تفصح عن قيمة الخسائر الناتجة عن اضمحلال القيمة بالنسبة لكل فئة من الأصول في الأرباح والخسائر أثناء الفترة والبنود التفصيلية الخاصة بقائمة الدخل المدرجة تحتها الخسائر الناجمة عن اضمحلال القيمة، وعليه تُظهر الدراسات أن قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في التقارير المالية أمراً ممكناً، وتشير الدراسات السابقة أن هناك طريقتين لقياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في التقارير المالية، فيتم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال قسمة الرقم المطلق لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة على قيمة الشهرة قبل الاضمحلال في القيمة (Johnston et al., 2018; Kabir & Rahman, 2020; Gros & Koch, 2020; Yuan et al, 2020; Li, 2020) أو يتم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة كمتغير وهمي يأخذ القيمة واحد عند الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ويأخذ القيمة صفر فيما عدا ذلك (Stenheim & Madsen, 2016; Glaum et al., 2018; Johnston et al., 2018; Albersmann & Quick, 2020; Yuan et al, 2020)

ويوجد العديد من الانتقادات التي وُجّهت إلى المعالجات المحاسبية لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة الواردة بمعيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31)، وذلك لأنها تقدم مجموعة من الخيارات والبدائل المحاسبية للمديرين عند حساب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة،

مما يتيح فرصة انتهازية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضملة للمستخدمين، فلقد أكدت دراسة (Kabir et al., 2020; Gros & Koch, 2020) على أن المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة أعطت الحرية للمديرين لتحديد الأسس التي من خلالها يتم تحديد الوحدة المولدة للنقد أو مجموعة الأصول التي تنتمي إليها الشهرة والتي يتم توزيع خسارة اضمحلال قيمة الشهرة عليها. وأشارت دراسة (Sun, 2016; Huang et al., 2020) إلى أن هناك تقديرات كبيرة فيما يتعلق بعملية حساب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن هذه التقديرات تتشأ عند تحديد القيمة الاستردادية للوحدة المولدة للنقد أو مجموعة الأصول التي تنتمي إليها الشهرة، حيث أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة هي المبلغ الذي تزيد فيه القيمة الدفترية للوحدة المولدة للنقد أو مجموعة الأصول التي تنتمي إليها الشهرة عن القيمة الاستردادية لها، ويتضمن حساب القيمة الاستردادية للوحدة المولدة للنقد أو مجموعة الأصول التي تنتمي إليها الشهرة تحديد القيمة العادلة للأصل أو للوحدة المولدة للنقد Fair Value بالإضافة إلى تحديد القيمة الاستخدامية للأصل Value in Use واختيار أيهما أكبر، والقيمة الاستخدامية للأصل هي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقع حدوثها من الأصل أو الوحدة المولدة للنقد، ويوجد درجة كبيرة من التقدير من ناحية المديرين فيما يتعلق بتحديد القيمة الاستخدامية للأصل، حيث أشار معيار المحاسبة المصري رقم (31) في فقرته رقم (33) ومعيار المحاسبة الدولي رقم (36) إلى قيام إدارة الشركة بتقدير التدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتوقعة من استخدام الأصل على أساس افتراضات معقولة ومؤيدة تمثل أفضل تقديرات الإدارة لمجموعة الظروف والأوضاع الاقتصادية التي ستكون قائمة على مدار العمر الإنتاجي المتبقي للأصل، ويجب إعطاء أهمية للأدلة والمؤشرات الخارجية (الوقائع المصرية، معايير المحاسبة المصرية، معيار المحاسبة المصري رقم (31, June.2020). (IASB, 2004. IAS No.36).

ومن ضمن الانتقادات التي وُجّهت أيضا إلى المعالجات المحاسبية لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة الواردة بمعيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) قضية عكس الخسارة الناتجة عن اضمحلال قيمة الشهرة، فإن عدم الاعتراف بمكاسب استعادة خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في فترة لاحقة يولد المزيد من الضغوط على إدارة الشركة المقتنية، حيث أن المستثمر ينظر إلى اضمحلال قيمة الشهرة في فترة مالية على أنها مؤشر على انخفاض الأداء المستقبلي للشركة، وهذا يؤثر على القيمة السوقية للشركة، وإذا حدث تحسن في أداء الشركة في الفترة المالية

اللاحقة، فإنه يتم عكس خسارة اضمحلال أي أصل معترف بها خلاف الشهرة في السنوات السابقة، وهذا يؤدي إلى عدم القدرة على تحسين القيمة السوقية للشركة وكذلك عدم القدرة على تغيير الصورة الذهنية غير الجيدة للشركة لدى المستثمر.

مما سبق، يمكن أن يستغل المديرون أصحاب القدرات الإدارية العالية السلطة التقديرية من خلال مجموعة الخيارات والبدائل المحاسبية التي قدمتها المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة لتجنب أو تأخير اضمحلال قيمة الشهرة أو التقليل من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لتحقيق المصالح الذاتية أو لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة للمستخدمين، وبالتالي قد لا تعبر خسارة اضمحلال قيمة الشهرة التي تقوم الشركة بالإفصاح عنها في هذه الحالة عن الأداء الحقيقي للشركة، وتتزايد مع ذلك المخاوف فيما يتعلق بصدق وعدالة القيم في القوائم المالية للشركات التي تحمل شهرة في قوائمها المالية (Darrouh et al., 2014; Albersmann et al., 2020). وبالتالي تعتبر قضية الشهرة وضمحلال قيمة الشهرة ذات أهمية كبيرة للشركة ولأصحاب المصالح، وهذا يتطلب دراسة العوامل إلى تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن أهم العوامل المؤثرة على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وفقا لما سبق هي القدرة الإدارية للمديرين.

6-1-2 القدرة الإدارية: المفهوم - الأهمية - طريقة القياس:

وبمراجعة الدراسات السابقة بالنسبة لمفهوم القدرة الإدارية، تعتبر القدرة الإدارية أحد المتغيرات الهامة التي ظهرت في السنوات الأخيرة في الدراسات المحاسبية والتي تعتبر أحد الموارد الهامة والمؤثرة على الأداء الحالي والمستقبلي للشركة (Moura et al., 2019; Demerjian et al., 2020; Huang and Xiong, 2022). وفي الواقع العملي هناك اختلاف بين المديرين من حيث درجة الفهم والقدرة على التصرف وتقييم وتفسير المواقف المختلفة داخل الشركة، فتصرف المديرين في المواقف المختلفة داخل الشركة يتوقف على ما يمتلكه المديرين من المعارف والخبرات والمهارات التي تمكنهم من القيام باتخاذ القرارات الإدارية الجيدة في المواقف المختلفة بما يؤدي إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية. وفي ضوء ذلك، فإن القدرة الإدارية تشير إلى نتائج المعرفة المكتسبة من التعليم والخبرات المتراكمة والتي تمكن المديرين من فهم الحالة والوضع الاقتصادي للشركة، وهيكلة الصناعة للشركة، ومدى قدرتهم على القيام بإجراء تقييم دقيق للفرص المستقبلية وأداء الشركة (Bertrand and Schoar 2003; Wang 2013; Demerjian et al., 2012). ولقد أشارت دراسة (Helfat & Martin, 2015) إلى أن نطاق القدرة الإدارية لا يقتصر فقط على التأثير على

البيئة الداخلية للشركة وإنما تؤثر القدرة الإدارية أيضا على البيئة الخارجية للشركة، وأضافت دراسة (Holcomb et al., 2009) إلى أن القدرة الإدارية بشكل عام تمثل المعرفة والمهارة والخبرة التي تنتج قيمة لأي شركة، وفي ضوء النظرية القائمة على الموارد The Resource Based Theory تؤكد هذه الدراسة على أن القدرة الإدارية هي بمثابة مورد يضيف قيمة للشركة من الاستخدام الأمثل والفعال للموارد المتاحة للشركة مما يترتب عليه التأثير بشكل إيجابي على أداء وقيمة الشركة وتعزيز الميزة التنافسية للشركة. وفي هذا الصدد، أكدت دراسة (مشابط، 2021) على أن القدرة الإدارية تتمثل في الخبرات والمهارات اللازمة لفريق الإدارة في الشركة والتي تمكنه من القيام باتخاذ القرارات السليمة في الوقت المناسب في ظل الاستغلال الأمثل والفعال لموارد الشركة المتاحة مما يؤدي إلى خلق القيمة للشركة.

ووفقا لنظرية المستويات العليا Upper Echelons Theory فإن قدرة الإدارة على فهم الوضع الاقتصادي للشركة، والظروف المحيطة في الصناعة، وتقييم الفرص المستقبلية والأداء المستقبلي للشركة، وتكوين وإدارة موارد الشركة بكفاءة، تتطلب أن يمتلك فريق الإدارة العديد من المعارف والمهارات والخبرات التي تمكنهم من اتخاذ العديد من القرارات التي تساهم في تحقيق الكفاءة الاقتصادية للشركة (Hambrick & Mason, 1984; Hambrick, 2007). وتؤكد نظرية المستويات العليا على أن الخصائص الإدارية managerial characteristics المختلفة للمديرين - مثل الخبرة والمهارات الإدارية ونمط الإدارة - تؤثر بشكل كبير على استراتيجيتهم وقراراتهم الهيكلية وتؤثر بشكل مباشر على قرارات وسياسات وأداء الشركة (Derda, 2017; Lee et al., 2018). ولقد عرف (Demerjian et al., 2012) القدرة الإدارية من منظور محاسبي بأنها مدى كفاءة المديرين في توليد الإيرادات من الموارد الاقتصادية المتاحة للشركة. وطبقا لفرضية الكفاءة، تؤكد الدراسات السابقة على أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم معرفة وخبرة ومهارات وأداء أفضل من المديرين الآخرين، وفي هذا الصدد، ترى دراسة (Demerjian et al., 2012) بأن المديرين الأكثر قدرة يتوقعون بشكل أفضل فرص العمل، ويتخذون قرارات أفضل، ويديرون شركاتهم بشكل أفضل لتعظيم فوائد المساهمين، مقارنة بالمديرين الأقل قدرة. وبالتالي، فإن مفهوم القدرة الإدارية يشير إلى مجموعة الخصائص الإدارية والإنسانية التي يتصف بها المديرين، مثل التعليم والمعرفة، والموهبة، والخبرات الإدارية والمهنية، والمهارات الشخصية، وفن الاتصال بالآخرين، وأسلوب الإدارة، والميل للمجازفة، والقدرة على التفاوض، والقدرة على

التعامل مع التكنولوجيا المالية والمحاسبية، والتي تتحقق من التعليم والخبرات المتراكمة طوال فترة حياة المديرين المهنية، والتي تساعد المديرين على فهم ومعرفة الحالة والوضع الاقتصادي للشركة وهيكل الصناعة للشركة والقيام بإجراء تقييم دقيق للفرص المستقبلية وأداء الشركة. وينتج عن ذلك تمكين المديرين من القيام باتخاذ القرارات الملائمة في الوقت المناسب في ظل الاستغلال الأمثل والفعال لموارد الشركة المتاحة وتحقيق أكبر قدر من الإيرادات من خلال هذه الموارد مما يؤدي إلى خلق القيمة للشركة وتحقيق أهدافها.

وبالنسبة للآثار المترتبة عن القدرة الإدارية على منشآت الأعمال، تعتبر القدرة الإدارية من ضمن الأصول غير الملموسة لدى الشركة والتي قد يكون لها أهمية كبيرة في التأثير الإيجابي أو السلبي على الكثير من جوانب أداء الشركة (Dziwornu, 2016). فهناك العديد من الدراسات في الأدب المحاسبي التي تدعم فرضية التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على أعمال الشركة في بيئتها الداخلية والخارجية، فقد توصلت دراسة (García- Sánchez & García- Meca, 2018) إلى وجود ارتباط إيجابي بين القدرة الإدارية وكل من كفاءة الاستثمار والأداء المالي للشركة. كما أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى زيادة فرص المشروعات والمقترحات الابتكارية ومعدلات النمو في الشركات (Chen et al., 2015). وتؤكد دراسة (Yung & Chen, 2018) على أن القدرة الإدارية تؤثر بشكل إيجابي على سلوك وقيمة الشركة، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى تخفيض النفقات الرأسمالية، وزيادة الأرباح على مشروعات البحث والتطوير، بالإضافة إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى تقليل درجة الرافعة المالية للشركة. وتوصلت دراسة (Demerjian et al., 2013) إلى أن القدرة الإدارية تؤثر إيجابياً على جودة الأرباح، حيث أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم القدرات على تحسين جودة الأرباح المحاسبية بالشركات، ووجدت هذه الدراسة أيضاً أن هناك علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية وكل من استمرارية الأرباح وجودة الاستحقاقات المحاسبية، كما أن القدرات الإدارية العالية للمديرين تحد من إعادة إصدار القوائم المالية وتعمل على تحقيق جودة التقارير المالية.

وأشارت دراسة (Huang et al., 2020) إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم القدرة على الاختيار الأفضل للمشروعات والفرص الاستثمارية التي تحقق عوائد مستقبلية ممكنة. ووجدت دراسة (De Franco et al., 2017) أن القدرة الإدارية تؤدي إلى الحد من مخاطر المعلومات المتمثل في مخاطر عدم توافر المعلومات المحاسبية المستخدمة من جانب

المستثمرين لاتخاذ القرارات الاستثمارية، ومخاطر المعلومات الناتجة من عدم تماثل المعلومات، من خلال تحسين جودة الأرباح والحد من إعادة إصدار القوائم المالية والعمل على تحقيق جودة التقارير المالية، والذي يساهم في تخفيض تكلفة الديون. وأكدت دراسة (Prakosa & Sari, 2019) القدرة الإدارية هي أحد العوامل التي تؤثر على استراتيجية الشركة وأدائها، ووجدت هذه الدراسة أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية لهم تأثير على ممارسات التجنب الضريبي، فكلما زادت القدرة الإدارية، انخفضت ممارسات التجنب الضريبي التي تحدث في الشركة. كما أن القدرة الإدارية تؤثر على أتعاب المراجعة وقرار المراجع الخارجي بشأن الحكم على استمرارية المنشأة، حيث أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى انخفاض أتعاب عملية المراجعة وانخفاض قيام المراجع بإصدار تقرير عن استمرارية الشركة في ظل وجود شك في قدرة هذه الشركة على الاستمرارية (Krishnan & Wang, 2015). وأكدت دراسة (Demerjian et al., 2020) على أن القدرة الإدارية تؤثر إيجابياً في الممارسات الانتهازية المصاحبة لتمهيد الدخل، وأن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية قد يمارسون أنشطة إدارة الأرباح في بعض الأحيان بغرض العمل على تحسين الأداء التشغيلي للشركة في المستقبل فقط، وذلك لتحقيق مصالح المساهمين وليس الإدارة أو لتحقيق امتيازات شخصية لهم. ووجدت دراسة (Demerjian et al., 2013; Lee, 2018) أن الشركات ذات المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية تحقق عوائد أعلى، وتأسيساً على ذلك، وجدت هذه الدراسات أن الأداء المالي للشركة يرتبط بشكل إيجابي بالقدرة الإدارية لفريق الإدارة. وأشارت دراسة (García- Sánchez & García- Meca, 2018) إلى وجود ارتباط إيجابي بين القدرة الإدارية وجودة التقارير المالية وذلك من خلال الحد من ممارسات إدارة الأرباح الانتهازية، والتي تنعكس على جودة الأرباح المحاسبية ودرجة التحفظ المحاسبي. وتوصلت دراسة (Huang & Sun, 2017) إلى أن انخفاض ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية يرتبط مع القدرة الإدارية، فكلما زادت القدرة الإدارية، انخفضت ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بالشركة مما يساهم في الحد من الأثر السلبي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المالي للشركة.

على العكس من ذلك، توجد العديد من الدراسات في الأدب المحاسبي التي تدعم فرضية التأثير السلبي أو المحدود للقدرة الإدارية على أعمال الشركة في بيئتها الداخلية والخارجية، وذلك بسبب محدودية دور القدرة الإدارية (Habib & Hasan, 2017)، وأن التأثير الأكبر يأتي من خصائص الشركة ذاتها (Berk & Stanton, 2007)، أو بسبب ضعف فريق الإدارة (Gan,

(2019)، أو أن الإدارة تقدم مصلحتها الشخصية على مصلحة المساهمين (عبد المجيد، 2020). ومن الدراسات التي أظهرت فرض الانتهازية الإدارية للمديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية والتأثير السلبي على أعمال الشركة، على سبيل المثال، توصلت دراسة (Francis et al., 2008; Malmendier and Tate, 2009; Baik et al., 2020) إلى وجود علاقة سلبية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح والتي تستخدم كأحد مقاييس جودة التقارير المالية. وأشارت دراسة (Yung & Chen, 2018) إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية قد يستخدمون هذه القدرات في استغلال الخيارات والبدائل المحاسبية التي تقدمها المعايير المحاسبية بمرونة عالية وبشكل انتهازي لتحقيق المصالح الذاتية على حساب مصالح الآخرين. وتقدم دراسة (Francis et al., 2008; Malmendier and Tate, 2009; Petrou et al., 2016) أدلة على أن المديرين أصحاب القرارات الإدارية العالية قد يقومون بممارسات انتهازية للاستثمارات أو إدارة الأرباح لتحقيق مكاسب شخصية والحفاظ على الوضع الوظيفي وسمعتهم، على الرغم من أن مثل هذه الممارسات قد تؤثر بالسلب على القيمة السوقية للشركة في المستقبل. وتظهر دراسة (Habib & Hasan, 2017) تأثير القدرة الإدارية على كفاءة الاستثمار على مستوى الشركة وكيف يؤثر ذلك على مخاطر انهيار أسعار الأسهم في المستقبل، وتوصلت الدراسة إلى أنه كلما زادت القدرة الإدارية، كلما زادت الاستثمارات غير الفعالة نتيجة لقيام المديرين باستخدام رأس مال الملاك في مشروعات استثمارية ذات قيمة عالية سالبة وهو ما يعرف بالإفراط المتعمد في الاستثمار *Over-investment*، وتظهر الدراسة أيضاً أن مخاطر الانهيار تزداد بالنسبة للشركات ذات المديرين الأكثر قدرة وذلك بشكل أساسي من خلال قناة عدم كفاءة القرارات الاستثمارية. ولقد تناولت بعض الدراسات تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة (Sun, 2016; Moura et al., 2019; Huang et al., 2020; Huang and Xiong, 2022)، وكانت نتائج هذه الدراسات متباينة، حيث وجدت بعض الدراسات أن القدرة الإدارية لها تأثير سلبي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأكدت هذه الدراسات على أن الأدلة تشير إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يلعبون دوراً مهماً في منع أو الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن هناك بعض العوامل أو المتغيرات التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، ومن أهم هذه المتغيرات أو العوامل التي قد تكون مؤثرة على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات هي إدارة الأرباح بالأنشطة

الحقيقية. في حين ترى بعض الدراسات الأخرى عدم وجود تأثير معنوي سلبي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وبالنسبة لطريقة قياس القدرة الإدارية، يعتبر قياس القدرة الإدارية أمر أساسي للشركات لأنه يساهم في تحديد مدى مساهمة المديرين في أداء الشركة، وتقدير التعويضات والمكافآت المدفوعة للمديرين، وتحديد المساهمات الإدارية على القرارات الاستثمارية وحوكمة الشركات، ويساعد في توفير آليات فعالة لتقييم وتطوير مهارات وقدرات فريق الإدارة بالشركة (Sun, 2016; Baik et al., 2020; Huang & Xiong, 2022; Francis et al., 2008; Malmendier and Tate, 2009; Demerjian et al., 2013; Veltri et al., 2016; Yung and Chen, 2018; Baik et al., 2020) في الأدب المحاسبي والتمويلي على مجموعة من المقاييس أو المؤشرات لقياس القدرة الإدارية، مثل الاستشهاد بأداء مدير معين من خلال وسائل الإعلام *media citation*، والخصائص الثابتة للمديرين *manager fixed effects*، ومعدل دوران المدير التنفيذي، وشهرة *reputation* المدير التنفيذي، وطول فترة التعاقد مع المدير التنفيذي. وعلى الرغم من اجتهاد الباحثين في تقديم مثل هذه المقاييس للقدرة الإدارية، إلا أن هذه المقاييس تعتبر مقاييس مركبة وغير كمية وتفتقد الدقة لأنها لا تقدم بيانات كافية عن ماهية الخصائص الإدارية التي قد تؤثر في القدرة الإدارية، بالإضافة إلى أن هذه المقاييس تعتبر مقاييس بديلة ومؤشرات عن القدرة الإدارية وليست مقاييس مباشرة للقدرة الإدارية، وهذه المقاييس البديلة اختزلت القدرة الإدارية في المديرين التنفيذيين فقط دون غيرهم من فريق الإدارة للشركة والذي يساهم في أداء ونتائج أعمال الشركة (Demerjian et al., 2012; Demerjian et al., 2013; Veltri et al., 2016; Yung and Chen, 2018; , Baik et al., 2020).

وتناولت بعض الدراسات مقاييس أخرى للقدرة الإدارية مثل معدل العائد على الأصول المعدل بالصناعة *industry-adjusted ROA* لمدة ثلاثة سنوات لمدير معين لكل شركة ولكل سنة، وهذا المقياس قدمته دراسة (Rajopal et al., 2006)، وهو يمثل الفرق بين العائد على الأصول للشركة التي يعمل بها المدير التنفيذي ومتوسط العائد على الأصول للقطاع أو الصناعة الذي تخص الشركة، فإذا كان معدل العائد على الأصول المعدل حسب الصناعة رقم موجب، فإن هذا يدل على أن المدير التنفيذي يقود الشركة لأداء أفضل نسبياً عن الأداء في قطاع الصناعة، وهذا يشير إلى أن المدير التنفيذي لديه قدرات إدارية أفضل من الآخرين في نفس قطاع الصناعة. بالإضافة إلى أن هناك بعض الدراسات التي استخدمت أيضاً مقاييس أخرى مثل معدل العائد السوقي للسهم

المعدل بالصناعة وربحية السهم لقياس القدرة الإدارية، وعلى الرغم من أن هذه المقاييس تعتبر مقاييس كمية إلا أنها تعكس جوانب جوهرية من خصائص السوق وخصائص الشركة مثل حجم الشركة وغيرها من العوامل الأخرى والتي في الغالب تكون خارج سيطرة وتحكم فريق الإدارة (Demerjian et al., 2012; Veltri et al., 2016; Yung and Chen, 2018; , Baik et al., 2020)

وفي ضوء الانتقادات التي تعرضت لها مقاييس القدرة الإدارية السابقة، قدمت دراسة (Demerjian et al., 2012) مقياساً مباشراً يقيس القدرة الإدارية كميًا، ويُطلق على هذا المقياس درجة القدرة الإدارية *Managerial Ability Score* ويعتبر هذا المقياس الأكثر استخداماً في الدراسات المحاسبية والتمويلية التي تتناول قضية القدرة الإدارية، وطبقا لهذا المقياس يتم تحديد درجة القدرة الإدارية للمديرين بناء على كفاءة استغلال المديرين للموارد المتاحة وتحقيق أكبر قدر ممكن من المخرجات مقارنة بالمديرين الآخرين داخل الصناعة، فالمديرون أصحاب القدرات الإدارية العالية قادرين على استغلال المدخلات أو الموارد المتاحة بكفاءة وتوليد أكبر قدر ممكن من المخرجات، وبالتالي يتمتعون بكفاءة أعلى في استغلال الموارد المتاحة، وذلك مقارنة بالمديرين الأقل قدرة إدارية. وبالتالي فإن هذا المقياس يركز على القدرات والمهارات التشغيلية والإدارية للمديرين. ويتم قياس القدرة الإدارية طبقاً لهذا المقياس على مرحلتين أو خطوتين، وتمثل المرحلة الأولى تقدير الكفاءة الكلية للشركة داخل الصناعة باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات *Data Envelopment Analysis (DEA)*، وفي هذه المرحلة يتم قياس الكفاءة الكلية للشركة من خلال قدرتها على استغلال وتحويل الموارد أو المدخلات المتاحة إلى إيرادات أو مخرجات، وتتراوح قيمة الكفاءة الكلية للشركة ما بين الصفر والواحد الصحيح، حيث يشير الواحد الصحيح إلى الشركات ذات الكفاءة المرتفعة، ويشير الصفر إلى الشركات التي ليس لديها كفاءة. وحيث أن درجة الكفاءة الكلية للشركة المحسوبة في المرحلة الأولى ترجع إلى كلاً من الشركة والإدارة ولذلك تأتي المرحلة الثانية لتعديل درجة الكفاءة الكلية للشركة والتي تم قياسها من خلال استخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات عن طريق استبعاد مجموعة العوامل التي ترجع إلى الشركة نفسها مثل حجم وعمر الشركة، والنصيب السوقي للشركة، والتدفقات النقدية الحرة الموجبة، بالإضافة إلى استبعاد تأثير الزمن والصناعة على الكفاءة الكلية للشركة، وبعد استبعاد مجموعة العوامل التي ترجع إلى خصائص الشركة يكون المتبقي هو ما يعود إلى العوامل أو الخصائص التي تنسب إلى الفريق الإداري للشركة

والتي تمثل مؤشر أو مقياس القدرة الإدارية. ويعتبر مقياس القدرة الإدارية وفقاً لدراسة (Demerjian et al., 2012) من المقاييس الكمية المباشرة والتي استطاعت أن تفصل بقدرة عالية الخصائص التي ترجع إلى الشركة عن الخصائص التي ترجع إلى فريق الإدارة وذلك عند قياس القدرة الإدارية للمديرين، ولكن هذا المقياس لا يخلو من بعض الصعوبات التي قد ترتبط بالمقياس المحاسبي لبعض المتغيرات المحاسبية عند القيام بتقدير الكفاءة الكلية للشركة في المرحلة الأولى، بالإضافة إلى أن عملية الانحدار في المرحلة الثانية قد تتجاهل أو تحذف بعض العوامل التي يكون لها تأثير على كفاءة الشركة نظراً لعدم توفر البيانات، كما قد تتواجد بعض العوامل الأخرى في قيمة البواقي لا ترجع إلى القدرة الإدارية (Demerjian et al., 2012). وعلى الرغم من هذه الصعوبات أو الانتقادات الموجهة إلى هذا المقياس، إلا أنه يعتبر المقياس الأكثر استخداماً في الدراسات المحاسبية والتمويلية (e.g. Demerjian et al., 2012, 2013, 2020; Krishnan & Wang 2015; Veltri et al., 2016; Sun, 2016; Habib & Hasan, 2017; Huang & Sun, 2017; Yung & Chen, 2018; Gan, 2019; Huang et al., 2020; Huang & Xiong, 2022).

3-1-6 إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية: المفهوم - الدوافع - الآثار المترتبة - طريقة القياس:

وبمراجعة الدراسات السابقة بالنسبة لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، تناولت بعض الدراسات العلاقة بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فلقد أظهرت دراسة (Demerjian et al., 2012; El Diri, 2018; Hessian, 2019; Demerjian et al., 2020) عدم سلبية العلاقة بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية وذلك نتيجة للعديد من الأسباب منها الضغوط الواقعة على المديرين لتحقيق الأرباح المستهدفة، فالمديرون أصحاب القدرات الإدارية العالية يتحملون ضغوط عالية لتحقيق الأرباح المستهدفة حتى لا يكون لديهم تكاليف مرتفعة تتعلق بفقدان السمعة الإدارية الجيدة لهم في عدم تحقيق الأرباح المستهدفة، مما تدفع المديرين القيام بممارسات إدارة الأرباح حتى يمكن تجنب تكاليف فقدان السمعة الإدارية الجيدة لهم. بالإضافة إلى أن هناك سبب آخر يؤكد على العلاقة الإيجابية بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية وهو أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمتلكون القدرات والمهارات الإدارية والمعارف الكاملة عن بيئة الأعمال للشركة وعن الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركة مما يمكنهم من القيام بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (Demerjian et al., 2012; El

(Diri, 2018; Hessian, 2019). وهناك وجهة نظر أخرى ترى أن هناك علاقة عكسية بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (Huang & Sun, 2017)، حيث أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يحاولون تجنب التلاعب في الأرباح من خلال التحكم في قيمة وتوقيت الأنشطة الحقيقية من أجل المحافظة على سمعتهم الجيدة في السوق، بالإضافة إلى أن المديرين يدركون مدى الأثر السلبي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء الحالي والمستقبلي للشركة.

ومن ناحية أخرى، ترى بعض الدراسات أن المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة قد قدمت مجموعة من الخيارات والبدائل لتقدير قيمة خسارة اضمحلال الشهرة مما أدى إلى وجود الأحكام والتقدير الشخصية للمديرين فيما يتعلق بتقدير خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما جعل من عملية القياس والاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة مدخلاً جديداً للمديرين لإدارة الأرباح (AbuGhazaleh et al., 2011; Filip et al., 2015; Caruso et al., 2016; Hassine & Jilan et al., 2017; Johnston et al., 2018; Huang et al., 2020; Albersmann et al., 2020). فلقد أظهرت الدراسات السابقة أن هناك العديد من الدوافع الإدارية للمديرين عند القيام بالقياس والاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وقدمت نظرية الوكالة تفسيراً لوجود ممارسات إدارة الأرباح، فنظرية الوكالة تفترض أن المديرين لديهم المعارف والقدرات والمهارات التي تمكنهم من العمل لمصلحتهم الشخصية على حساب مصلحة الآخرين من خلال استغلال عدم تماثل المعلومات، وطبقاً لذلك تتوقع نظرية الوكالة أن المديرين سوف يستغلون الخيارات والبدائل التي قدمتها المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة وذلك للتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بطريقة انتهازية تحقق مصالحهم الشخصية على حساب الآخرين، وذلك من خلال القيام بإدارة الأرباح نتيجة للحرية الممنوحة للمديرين في تقدير قيمة خسارة اضمحلال الشهرة، وتؤدي العديد من الدوافع الإدارية وفقاً لنظرية الوكالة إلى قيام المديرين بممارسات إدارة الأرباح مثل خطط المكافآت على أساس الأرباح، وعقود الديون للشركات، وحماية سمعة المدير التنفيذي من الآثار المترتبة على اضمحلال الشهرة، وفترة بقاء المدير التنفيذي.

ولقد تناولت العديد من الدراسات في الأدب المحاسبي الطرق أو المداخل التي تعتمد عليها الشركات لإدارة الأرباح وذلك وفقاً لدوافع الإدارة والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها من وراء ممارسات إدارة الأرباح، وتتمثل هذه المداخل أولاً في مدخل إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية real

earnings management والذي يعنى قيام إدارة الشركة بالسيطرة والتحكم في توقيت أو هيكلية القرارات التي تخص الأنشطة الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية كوسيلة لتغيير حجم الأرباح الحالية إلى الأرباح المستهدفة، ويترتب على ذلك تأثير مباشر وحقيقي في حجم التدفقات النقدية (Roychowdhury, 2006; Gunny, 2010; Huang & Sun, 2017; Zaher, 2019; Hessian, 2019)، ويتمثل المدخل الثاني في إدارة الأرباح على أساس الاستحقاقات accrual earnings management والذي يعنى قيام المديرين بإدارة الأرباح من خلال استغلال مرونة المعايير المحاسبية والتي تسمح لهم القيام بالاختيار من بين الطرق والسياسات المحاسبية، وإجراء بعض التقديرات المحاسبية من خلال أساس الاستحقاق، والاستفادة من التبييب الخاطئ لبنود القوائم المالية وذلك لتعديل الأرباح الحالية حتى يمكن تحقيق أهداف الإدارة (Pereira and Alves, 2017; Zaher, 2019; Chang et al., 2019).

ولقد تزايد اهتمام الأدب المحاسبي بمدخل إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية مع ظهور نتائج دراسة (Roychowdhury, 2006) والتي قدمت أدلة على كيفية قيام إدارة الشركة بالتلاعب في الأرباح بالأنشطة الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية كبديل عن إدارة الاستحقاقات، وذلك حتى تُظهر أن هناك تحسن في الأداء الإداري في الشركة بصورة إيجابية وفي نفس الوقت تُظهر الصورة غير الحقيقية للأداء الاقتصادي للشركة خلال الفترة المحاسبية الحالية، ولقد عرضت دراسة (Roychowdhury, 2006; Gunny, 2010; Huang & Sun, 2017; El Diri, 2018; Zaher, 2019; Hessian, 2019) أن ذلك يتم من خلال القيام ببعض القرارات التي تؤثر على المبيعات مثل القيام بزيادة المبيعات في السنة المالية الحالية من خلال تخفيض الأسعار مما يؤدي إلى زيادة الأرباح في السنة الحالية على الرغم أن هذا قد يكون له تأثير سلبي على أرباح السنوات القادمة، ومن خلال التحكم في بعض المصروفات الاختيارية مثل مصروفات البحث والتطوير، ومصروفات الإعلان، والمصروفات البيع والمصروفات الإدارية العامة وغيرها، حيث قد تعتمد إدارة الشركة في تخفيض بعض هذه المصروفات في بعض الفترات حتى يمكن زيادة الأرباح أو تقوم إدارة الشركة بزيادة هذه المصروفات الاختيارية لتخفيض الأرباح الحالية عندما تتأكد من تحقيق الأرباح المستهدفة خلال السنة الحالية. كما يمكن إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية من خلال حرية إدارة الشركة في التصرف في الأصول الثابتة والاستثمارات طويلة الأجل للتأثير على الأرباح والخسائر للسنة الحالية، ويمكن أيضا إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية من خلال تخفيض

أو زيادة حجم الإنتاج، حيث أن زيادة حجم الإنتاج يترتب عليه زيادة مخزون آخر المدة وتخفيض تكلفة البضاعة المباعة مما يترتب عليه زيادة الأرباح.

ومن الدراسات التي تناولت مفهوم إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية دراسة (Roychowdhury, 2006) التي عرفت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بأنها خروج أو انحراف الإدارة عن الممارسات التشغيلية العادية، بدافع الرغبة في تضليل بعض أصحاب المصلحة على الأقل للاعتقاد بأن بعض أهداف إعداد التقارير المالية قد تم تحقيقها في سياق العمليات العادية. وهذه الانحرافات عن الممارسات التشغيلية العادية لا تساهم بالضرورة في زيادة قيمة الشركة على الرغم من أنها تمكن المديرين من تحقيق أهداف إعداد التقارير. كما قدمت دراسة (Gunny, 2010) توضيح بأن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تحدث عندما يتخذ المديرون إجراءات تغير توقيت أو هيكل القرارات التي تخص الأنشطة الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية كوسيلة للتأثير على مخرجات النظام المحاسبي. وترى دراسة (Wang & D'Souza, 2006) أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تتمثل في أي قرار بالانحراف عن الحق المكتسب يزيد من صافي القيمة الحالية للشركة، ومع إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تتأثر التدفقات النقدية بشكل مباشر، ويتم الاحتفاظ بالنقدية بشكل عام في الفترة الحالية لتحسين أرباح الفترة الحالية. وأكدت أيضا دراسة (Cohen & Zarowin, 2010) على أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تمثل خروج عن ممارسات الأعمال والأنشطة العادية بهدف تضليل أصحاب المصالح فيما يتعلق بالأداء الحقيقي للشركة، وذلك بتقديم تقارير مالية تحقق أهداف الإدارة، وأن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية لها تأثير مباشر على التدفقات النقدية التشغيلية. وترى دراسة (Emudainohwo, 2021) أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تتمثل في اتخاذ العديد من القرارات الإدارية التي من شأنها التأثير على الأنشطة الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية للتلاعب في الأرباح الظاهرة في القوائم المالية وذلك بهدف المحافظة على قيمة الشركة وعدم فقدان الثقة في الإدارة وتقادي ردود الأفعال السلبية من جانب المستثمرين والأطراف أصحاب المصالح المرتبطة بالشركة. وفي نفس السياق، أوضحت دراسة (حماد، 2017) أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية ينظر إليها على أنها سلوك إداري انتهازي يترتب عليه قيام إدارة الشركة باتخاذ العديد من القرارات الإدارية التي تتعلق بالأنشطة الحقيقية لتبرير نتائج أعمال الشركة وتلبية توقعات المحللين الماليين أو لتحقيق مصالح شخصية على حساب مصلحة الآخرين. وفي ضوء ما سبق، يرى الباحث أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تتمثل في قيام إدارة

الشركة بإحداث تغييرات اقتصادية حقيقية في الأنشطة الرئيسية للشركة (الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية) بغرض إظهار الأداء الاقتصادي للشركة خلال الفترة المحاسبية الحالية بصورة غير حقيقية لتحقيق أهداف معينة، وهو ما يُعد سلوك إداري انتهازي وممارسات غير أخلاقية تؤدي إلى تضليل وخداع مستخدمي التقارير المالية فيما يتعلق بالأداء الحقيقي للشركة، وهو ما يؤثر على قراراتهم الاقتصادية.

وبالنسبة لمبررات تفضيل مدخل إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية عن مدخل إدارة الأرباح بالاستحقاقات، يعتبر مدخل إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية من أهم مداخل إدارة الأرباح، حيث أشارت دراسة (Roychowdhury, 2006; Gunny, 2010; Huang & Sun, 2017; El Diri, 2018; Zaher, 2019; Hessian, 2019; Emudainohwo, 2021; Habib et al., 2022) إلى أن إدارة الشركة تكون أكثر استعداداً للقيام بممارسة إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية مقارنة بمدخل إدارة الأرباح بالاستحقاقات، وهذا قد يرجع لعدة مبررات أو أسباب، أولاً: صعوبة اكتشاف ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية من جانب مراقب الحسابات لأنها تختص بطريقة إدارة الأنشطة ذاتها من قبل الإدارة وليس طريقة قياسها أو الاعتراف بها كما هو الحال في إدارة الأرباح بالاستحقاقات، وهذا يؤدي إلى انخفاض مخاطر التقاضي، لذلك تفضل إدارة الشركة القيام بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية نظراً لأنها الأقل تكلفة (Roychowdhury, 2006; Gunny, 2010)، ثانياً: أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تتم خلال دورة التشغيل دون الانتظار لانتهاؤها من الدورة التشغيلية كما هو الحال في إدارة الأرباح بالاستحقاقات والتي تتم في نهاية الفترة المحاسبية، وهذه يميز إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بالمرونة مقارنة بإدارة الأرباح بالاستحقاقات مما يُمكن إدارة الشركة من تحقيق الأهداف الإدارية المستهدفة وتلبية توقعات المحللين الماليين (Huang & Sun, 2017; El Diri, 2018; Zaher, 2019)، ثالثاً: تضيف دراسة (Cohen et al., 2008) إلى أن إدارة الأرباح بالاستحقاقات تكون مقيدة بالمرونة المحاسبية نتيجة لمجموعة الخيارات والبدائل المحاسبية التي تقدمها المعايير المحاسبية، فعلى سبيل المثال قد يقلل التحفظ المحاسبي من احتمالية القيام بممارسات إدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات، رابعاً: تضيف دراسة (Hessian, 2019) إلى أن إدارات الشركات قد تحولت بشكل كبير من إدارة الأرباح بالاستحقاقات إلى إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بعد صدور بعض التشريعات والقوانين الدولية مثل قانون Sarbanes-Oxley في عام 2002 في الولايات المتحدة الأمريكية والمعايير الدولية لإعداد

التقارير المالية IFRS، وتشديد المعايير والإجراءات المحاسبية للحد من ممارسات التلاعب بالأرباح من خلال الاستحقاقات.

وفيما يتعلق بدوافع إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، أظهرت الدراسات السابقة (El Diri, 2018; Zaher, 2019; Hessian, 2019; Emudainohwo, 2021; Vagner et al., 2022; Assagaf et al., 2022; Habib et al., 2022) أن هناك العديد من الدوافع الإدارية التي تحفز قيام المديرين بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فعلى سبيل المثال، نتيجة لاعتماد كل من المستثمر والمحلل المالي على بيانات صافي الربح المحاسبي في عملية تقييم الأداء المالي للشركة واتخاذ العديد من القرارات الاستثمارية، والحكم على مدى كفاءة هذه الاستثمارات عن طريق القدرة التنبؤية للأرباح في المستقبل وقدرتها على التعبير عن الأداء الحقيقي للشركة واستمراريتها في المستقبل، وإدراك إدارة الشركة لذلك ينشأ ما يسمى **دوافع إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية المرتبطة بسوق راس المال**، وتوضح دراسة (El Diri, 2018; Habib et al., 2022) أن هذه الدوافع قد تتمثل في العمل على المحافظة على مستوى معينة من الدخل وذلك بهدف تفادي ردود الأفعال السلبية من ناحية سوق الأوراق المالية والمحافظة على الوضع السوقي للشركة، و التأثير على أسعار الأسهم بالنسبة للشركات التي تصدر الأسهم الخاصة بها للاكتتاب العام لأول مرة، ومقابلة متطلبات وتوقعات المحللين الماليين والمستثمرين فيما يتعلق بالأرباح وذلك لزيادة ثقة هذه الأطراف وزيادة أسعار الأسهم المتداولة للشركة مما يساهم في تحسين القيمة السوقية للشركة.

وقد أوضحت دراسة (Vagner et al., 2021; Assagaf et al., 2022; Habib et al., 2022) أن الشركة تعمل من خلال مجموعة من العلاقات التعاقدية بين إدارة الشركة وأصحاب المصالح، وتفرض هذه العلاقات التعاقدية مجموعة من القيود على الإدارة لتحقيق مستوى معين من الأداء الاقتصادي للشركة وتعارض المصالح بين الإدارة والأطراف الأخرى، وهذا قد يدفع إدارة الشركة إلى القيام باستغلال المعلومات المحاسبية المتاحة لتعظيم المنافع والمصالح الشخصية، وهذه ما يطلق عليها **الدوافع التعاقدية لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية**، ومن أهم أنواع العقود والتي تُمثل دافعاً للمديرين للقيام بإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، عقود مكافآت وحوافز إدارة الشركة، حيث تسعى الإدارة من خلال ممارسات إدارة الأرباح إلى تعظيم المنافع والمصالح الشخصية عن طريق زيادة الحوافز والمكافآت الخاصة بهم والتي تحسب على أساس الأرباح لتحقيق الاستقرار الوظيفي واستمرار مناصبهم الإدارية، والنوع الثاني من العقود هو عقود الديون، حيث تسعى الإدارة

من خلال إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية العمل على تفادي تكاليف الإخلال وعدم الوفاء بشروط عقود الديون لضمان استمراريتها، فتحقيق مستويات مرتفعة من الأرباح من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية يساهم في تعزيز سمعة الشركة في السوق وزيادة الثقة في الوفاء بالالتزامات، مما يمكن الشركة من القيام بإبرام العقود مع جهات الإقراض والموردين بشروط جيدة.

وتوضح دراسة (El Diri, 2018; Zaher, 2019; Emudainohwo, 2021; Habib et al., 2022) أن هناك علاقات بين الشركة والجهات والمؤسسات الرقابية والتشريعية ينتج عنها دوافع تنظيمية وتكاليف سياسية تكون وراء ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، وهي ما يطلق عليها الدوافع التنظيمية والتكاليف السياسية المرتبطة بإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فقد تضطر الشركة إلى القيام بالتلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية لتفادي مخالفة القوانين واللوائح والقواعد الحاكمة لأنشطة الشركة، وما يترتب على ذلك من تكاليف سياسية وقانونية والتي ترتبط بالقوانين واللوائح والقواعد الحكومية والسياسات الضريبية، فعلى سبيل المثال قد تقوم الشركة بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية من أجل تخفيض الربح الخاضع للضريبة، وحيث أن التكاليف السياسية تتمثل في كافة التكاليف التي تتحملها الشركة نتيجة للتدخل من جانب الدولة أو نتيجة لمجموعة من القرارات السيادية والتي تؤثر على قيمة الشركة، مثل فرض ضرائب أو رسوم إضافية والرقابة على قرارات التسعير، وفي حالة وجود تكاليف سياسية، فقد تلجأ الشركة إلى القيام بالتلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية لتجنب التدخلات من جانب الدولة والضغط من الجهات السياسية والسيادية، وأيضا قد تلجأ الشركة إلى القيام بالتلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية لتجنب تحقيق مطالبات نقابات العمال من زيادات في الأجور والمزايا النقدية والعينية والتعويضات ومكافآت نهاية الخدمة.

وبالنسبة للأثار المترتبة على ممارسة إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فإن تأثير ممارسة إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية لا يقتصر فقط على جودة التقارير المالية أو جودة الأرباح وقرارات المستثمرين التي تعتمد على هذه التقارير المالية، بل أن هذا التأثير قد امتد إلى الشركة ذاتها وإلى قيمتها السوقية الحالية والمستقبلية ومدى قدرة الشركة على النمو والاستمرار (Habib et al., 2022). وبغض النظر عن الهدف من وراء القيام بممارسات إدارة الأرباح، فإن الطريقة أو المدخل المستخدم في ذلك يكون له تأثيراً سلبياً على العديد من الجوانب، فلقد أشارت دراسة (Roychowdhury, 2006) إلى أن القرارات والإجراءات التي تتخذها إدارة الشركة للتلاعب

في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية يمكن أن ينتج عنها مجموعة من الآثار العكسية على القيمة السوقية للشركة، حيث أن مثل هذه القرارات والإجراءات التي تتخذها الإدارة للتأثير على الأرباح في الفترة المحاسبية الحالية يمكن أن يكون لها تأثيراً سلبياً على التدفقات النقدية المستقبلية. ولقد ركزت دراسة (Gunny, 2005) على الأنواع التالية من أنشطة إدارة الأرباح الحقيقية والتي ثبت وجودها تطبيقياً في الأدبيات السابقة وهم: تخفيض نفقات البحوث والتطوير، وتخفيض نفقات الدعاية والإعلان والنفقات العمومية والإدارية، والتلاعب في توقيت بيع الأصول الثابتة أو الاستثمارات والتقرير عن الأرباح والخسائر من خلال الفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية، وتقديم خصومات للأسعار يترتب عليها زيادة المبيعات قبل نهاية الفترة المحاسبية و/أو زيادة حجم الإنتاج لتخفيض تكلفة البضاعة المباعة، ولقد توصلت الدراسة إلى أن هذه الأنشطة لها تأثيراً سلبياً على الأداء التشغيلي في الفترات المحاسبية القادمة (المقاسة من خلال العائد على الأصول والتدفقات النقدية التشغيلية إلى إجمالي الأصول)، كما أن المستثمرين والمحللين الماليين يدركون أن مثل هذه الأنشطة تحدث زيادة وقتية في الأرباح في الفترة المحاسبية الحالية ويكون لها آثار سلبية على الأرباح المستقبلية للشركة.

وفي نفس السياق، أكدت دراسة (Abernathy et al., 2014) على أن حصر تفكير أو رؤية إدارة الشركة في القيام بالتلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية لكي يتم تعظيم الأرباح في الفترة الحالية قد يؤدي إلى العديد من الآثار السلبية على الأداء المستقبلي للشركة، فمثلاً القيام بتخفيض النفقات الاختيارية مثل نفقات أنشطة البحوث والتطوير أو مصروفات البيع أو المصروفات الإدارية العامة يؤثر إيجابياً على زيادة التدفقات النقدية التشغيلية في الفترة المحاسبية الحالية، إلا أن هذا التأثير يؤدي إلى انخفاض التدفقات النقدية في الفترات المحاسبية القادمة، ويكون له أيضاً آثار سلبية على المدى البعيد وخاصة على ربحية الشركة والقدرة التنافسية لها. ولقد قدمت أيضاً دراسة (Huang & Sun, 2017) دليلاً تجريبياً على أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تهدف إلى إظهار الأداء الاقتصادي للشركة خلال الفترة الحالية بصورة غير حقيقية لتحقيق أهداف إدارة الشركة، وأن هناك تأثيراً سلبياً لإدارة الأرباح الحقيقية على أداء الشركة في المستقبل، ويمكن للمديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية التقليل من التأثير السلبي لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على أداء الشركة في المستقبل للسببين التاليين: أولاً: القدرة الإدارية العالية للمديرين تمكنهم من الفهم الأفضل للشركة وبيئة عمل الشركة، وبالتالي يمكن للمديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية

مواومة قرارات تشغيل الشركة بشكل أفضل مع استراتيجيات إعداد التقارير المالية ، وبالتالي اختيار أدوات لإدارة الأرباح الحقيقية يكون لها تأثير أقل سلبية على أداء الشركة في المستقبل، ثانياً: أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية مهمة معقدة تتطلب من المديرين التنبؤ بأرباح الشركة المستقبلية وتحديد أوجه القصور بين الأرباح المستقبلية غير المدارة وحدود الأرباح المثالية (Roychowdhury, 2006)، وبالنظر إلى المعرفة الفائقة للمديرين الأكثر قدرة، فمن المتوقع أن يكونوا قادرين على تقدير الأرباح المستقبلية وتحديد أوجه القصور في وقت مبكراً من المديرين الأقل قدرة، وبالتالي فإن المديرين الأكثر قدرة يكون لديهم المزيد من الخيارات المحاسبية وبالتالي يقل احتمال اختيارهم لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية المكلفة.

وترى دراسة (Stenheim & Madsen, 2016; Caruso et al., 2016; Hassine & Jilani; 2017; Johnston et al., 2018; Albersmann et al., 2020; Huang et al., 2022) أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تؤثر على رقم صافي الربح من خلال التحكم في توقيت أو هيكله القرارات المرتبطة بالأنشطة التشغيلية، والاستثمارية، والتمويلية، وبالتالي من الممكن أن يتحول المديرين إلى استخدام إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية من خلال خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فنظراً لوجود قدر كبير من التقدير من ناحية إدارة الشركة في تحديد خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فيمكن أن يؤدي ذلك إلى تدخل مديري الشركة من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للتأثير على توقيت الاعتراف ومقدار خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يترتب عليه منع أو تقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالتالي لا تعبر قيمة خسارة اضمحلال الشهرة المفصح عنها في هذه الحالة عن الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركة، وبالتالي يمثل ذلك تهديداً لمصداقية التقارير المالية للشركة. وفي نفس السياق، ترى دراسة (Johnston et al., 2018; Albersmann et al., 2020; Huang et al., 2020; Alshehabi et al., 2021) أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تعتبر بمثابة أخبار سلبية تشير إلى انخفاض في الأداء الاقتصادي للشركة في المستقبل مما يؤدي إلى التأثير بشكل سلبي على القيمة السوقية للشركة، وبالتالي، فإن إدارة الشركة يكون لديها العديد من الدوافع أو الحوافز وفقاً لنظرية الوكالة لمنع أو تقليل خسائر اضمحلال قيمة الشهرة، وهذه الدوافع أو الحوافز قد تتضمن زيادة تعويضات ومكافآت المديرين، والحد من احتمالية مخالفة الشروط التعاقدية للديون التي تعتمد على نتائج أعمال الشركة، وحماية سمعة المديرين من الآثار المترتبة على اضمحلال قيمة الشهرة، وحيث أن تحديد قيمة الشهرة والاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة يرتبط بالعديد من الاختيارات وفقاً للمعايير

والقرارات الإدارية، وبالتالي فإن تحديد قيمة الشهرة والاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة قد أتاحت فرصة انتهائية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضملة لأصحاب المصالح من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. وفي هذه الحالة، لا يمكن أن تعكس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بصورة حقيقية الاضمحلال في القيم الاقتصادية لأرصدة شهرة الشركات التي تتطوي عليها العوائد المحققة. وقد يؤدي وجود ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، قد تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات (Filip et al., 2015; Caruso et al., 2016; Huang et al., 2020; Albersmann et al., 2020).

وبالنسبة لطريقة قياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية Real Earnings

Management (REM)، استناداً إلى دراسة (Dechow et al., 1995)، طورت دراسة (Roychowdhury, 2006) نموذج Roychowdhury Model والذي يمثل أحد أكثر المقاييس شيوعاً لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في القطاعات غير المالية ويتكون من ثلاثة مكونات أو مؤشرات (Ali & Kamardin, 2018; El Diri, 2018; Zaher, 2019; Emudainohwo, 2022; Habib et al., 2021)، والمؤشر الأول لإدارة الأرباح الحقيقية وفقاً لنموذج دراسة (Roychowdhury, 2006) هو الانخفاض في التدفقات النقدية التشغيلية نتيجة لخصومات المبيعات وشروط الائتمان المرنة من أجل زيادة حجم المبيعات وتحسين الأرباح في فترة محددة. لذلك، يبدأ نموذج الانحدار الخاص بالتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية بتحديد المستوى الطبيعي أو العادي للتدفقات النقدية التشغيلية بناءً على مستوى المبيعات والتغيرات في المبيعات، حيث يفترض أن المبيعات تتحكم في أنشطة الأعمال الحقيقية، وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام. ويتم احتساب التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية abnormal cash flow from operations (AB_CFO) والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالمبيعات، على أنها الفرق بين التدفقات النقدية التشغيلية العادية (CFO) وفقاً للنموذج وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة والتدفقات النقدية التشغيلية الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية). وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة

التدفقات النقدية غير العادية سالبة، وهذا يعنى أن التدفقات النقدية التشغيلية الفعلية أو المعلن عنها أقل من التدفقات النقدية التشغيلية العادية والمقدرة وفقاً لنموذج الانحدار.

المؤشر الثاني لإدارة الأرباح الحقيقية وفقاً لنموذج دراسة (Roychowdhury, 2006) هو الزيادة في تكاليف التشغيل مثل زيادة إنتاج المخزون من أجل تقليل تكلفة البضائع المباعة وتحسين الأرباح في نهاية المطاف، ونظراً لتوزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الوحدات، ستخفض تكلفة الوحدة، ومع ذلك، ستظل تكاليف الإنتاج مرتفعة مقارنة بالمبيعات وتؤدي إلى انخفاض عام في التدفقات النقدية التشغيلية. ويبدأ النموذج بتحديد المستوى العادي لتكاليف الإنتاج بناء على مستوى المبيعات والتغيرات في المبيعات وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام. ويتم تقدير مستوى تكاليف الإنتاج غير العادية abnormal production costs (AB_PROD) والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالإنتاج، على أنها الفرق بين تكاليف الإنتاج العادية (PROD) وفقاً للنموذج وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة وتكاليف الإنتاج الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية). وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة تكاليف الإنتاج غير العادية موجبة، وهذا يعنى أن تكاليف الإنتاج الفعلية أو المعلن عنها أكبر من تكاليف الإنتاج العادية والمقدرة وفقاً لنموذج الانحدار.

المؤشر الثالث لإدارة الأرباح الحقيقية وفقاً لنموذج دراسة (Roychowdhury, 2006) هو انخفاض المصروفات الاختيارية من أجل تحسين الأرباح والتدفقات النقدية الحالية، وتشمل المصروفات الاختيارية مصروفات البحوث والتطوير (R&D) والإعلان والبيع والمصروفات العامة والإدارية (SG&A). ويبدأ النموذج بتحديد المستوى العادي للمصروفات الاختيارية بناءً على مستوى المبيعات وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام. ويتم احتساب المصروفات الاختيارية غير العادية abnormal discretionary expenses (AB_DISEXP) والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالمصروفات الاختيارية، على أنها الفرق بين المصروفات الاختيارية العادية (DISEXP) وفقاً للنموذج وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة والمصروفات الاختيارية الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية). وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة المصروفات الاختيارية غير العادية سالبة، وهذا يعنى أن المصروفات الاختيارية الفعلية أو المعلن عنها أقل من المصروفات

الاختيارية العادية والمقدرة وفقا لنموذج الانحدار. ويتم تقدير الحجم الإجمالي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (REM) من خلال مجموع ممارسات إدارة الأرباح بالمبيعات (CFO)، وممارسات إدارة الأرباح بالإنتاج (PROD)، وممارسات إدارة الأرباح بالمصروفات الاختيارية (DISEXP)، فوفقا لدراسة (Cohen et al., 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Moradiet al., 2015; Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016) يمكن استخدام الثلاثة مقاييس أو مؤشرات لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية، وتكاليف الإنتاج غير العادية، والمصروفات الاختيارية غير العادية) معا للوصول إلى مقياس مشترك **RM_proxy** لتقدير التلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية. ويستخدم هذا المقياس على نطاق واسع في الدراسات المحاسبية على الرغم من أن هذا النموذج يعاني من بعض المشاكل مثل مشكلة المتغيرات المحذوفة، وأنه قد لا يناسب العينات صغيرة الحجم للغاية بسبب انتهاك افتراض المربعات الصغرى، والأمر نفسه ينطبق على العينات الكبيرة للغاية حيث يتم إخفاء الخصائص الفردية للشركات. وعلى الرغم من ذلك يعتبر نموذج دراسة (Roychowdhury, 2006) لقياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية من النماذج الأكثر استخداما في الدراسات التي تناولت قضية إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية لتقدير التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية، وتكاليف الإنتاج غير العادية، والمصروفات الاختيارية غير العادية معاً للوصول إلى مقياس مشترك لتقدير التلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية (Cohen et al., 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Moradiet al., 2015; Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016; Ali & Kamardin, 2018; El Diri, 2018; Zaher, 2019; Emudainohwo, 2021; Habib et al., 2022).

6-2 تحليل الدراسات السابقة بشأن العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة واشتقاق الفرض الأول للبحث:

لقد حظي تأثير القدرة الإدارية على سياسات الشركة وأدائها باهتمام مكثف في العقد الأخير (Andreu et al., 2017; Habib and Hasan, 2017; Khurana et al., 2018; Lee et al., 2018; Demerjian et al., 2020; Huang et al., 2020) ولكن تأثيرها على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لم يحظ بالقدر الكافي من الاهتمام من قبل الدراسات الأجنبية والعربية. وبناءً على هذه الدراسات السابقة التي وثقت الجانب المشرق من القدرة الإدارية، تتوقع

الدراسة الحالية أن يكون مديرو الشركة أصحاب القدرات الإدارية العالية أكثر قدرة على اتخاذ القرارات المناسبة بشأن عمليات الدمج والاستحواذ وتشغيل الأصول المكتسبة لتحقيق عوائد زائدة متوقعة (Chen and Lin, 2018; Khurana et al., 2018; Cui and Leung, 2020)، مما يقلل من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ومع ذلك، ترى دراسة (Chen and Lin, 2018; Filip et al., 2021) أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية بإمكانهم الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وقد يكون ذلك بسبب قيام المديرين بإدارة الأصول المكتسبة بشكل فعال لتوليد عوائد متوقعة أو ببساطة لأنهم يؤخرون بشكل انتهازى الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة حتى عندما تكون القيمة الأساسية للشهرة منخفضة اقتصادياً. ولذلك، فإن تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ليس مباشراً ويتطلب مزيداً من الدراسة والاختبار والتحليل، وتتمثل أهمية ذلك في أن التقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ليس له تأثير كبير فقط على قرارات المساهمين والمستثمرين (Godfrey and Koh, 2009; Filip et al., 2015)، ولكن أيضاً يؤثر على قرارات محلي الأوراق المالية والمنظمين (Albersmann and Quick, 2020; Filip et al., 2021; Han et al., 2021 Amel-Zadeh et al., 2023). فلقد أصبحت خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بمثابة قضية هامة للشركة والمستثمرين، حيث تتراد مع درجة الشك وعدم الموثوقية فيما يتعلق بصدق وعدالة القوائم المالية للشركة التي تحمل شهرة في قوائمها المالية (Darrough et al., 2020; Albersmann et al., 2014). بالإضافة إلى المستثمر ينظر إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على أنها أخبار سيئة ويتفاعل مع هذه الأخبار سلبياً ويستنتج أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة هي بمثابة مؤشر على انخفاض الأداء المستقبلي للشركة، وهذا يؤثر على القيمة السوقية للشركة (Satt & Chetioui, 2017; Alshehabi et al., 2021).

ومعظم الدراسات في الأدب المحاسبي التي تناولت محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ركزت على المحددات المتعلقة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصول مثل العائد على الأصول، والمبيعات، والتدفقات النقدية التشغيلية، والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، وهناك مجموعة أخرى ركزت على المحددات التي تشير إلى الدوافع على مستوى الشركة والإدارة مثل معدل دوران الإدارة، وممارسات إدارة الأرباح، وأداء وسمعة المدير التنفيذي، وحجم الشركة، ومديونية الشركة (e.g. Darrough et al., 2014; Korošec et al., 2016; Brands, 2016; Sun, 2016; Stenheim & Madsen, 2016; Hassine & Jilan, 2017; Johnston et al., 2018; Killins et al., 2021; Huang & Xiong, 2022) ولم تحظى القدرة الإدارية بالاهتمام الكاف

من قبل الدراسات السابقة كأحد العوامل التي تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ومعظم الدراسات في الأدب المحاسبي التي تناولت دراسة العواقب أو الآثار الاقتصادية للقدرة الإدارية، أظهرت أن القدرة الإدارية ترتبط بشكل إيجابي بجودة الأرباح (Demerjian et al., 2013)، وكفاءة الاستثمار (Habib and Hasan, 2017; Khurana et al., 2018)، والعوائد السوقية للأسهم (Chen and Lin, 2018)، وتوزيعات الأرباح (Sarwar et al., 2020)، وقيمة الشركة (Huang and Xiong, 2022). وترى دراسة (Demerjian et al., 2012) بأن المديرين الأكثر قدرة يتوقعون بشكل أفضل فرص العمل، ويتخذون قرارات أفضل، ويديرون شركاتهم بشكل أفضل لتعظيم فوائد المساهمين، مقارنة بالمديرين الأقل قدرة. وتوثق دراسات أخرى حول القدرة الإدارية، أنه كلما زادت القدرة الإدارية، كلما انخفضت ممارسات التجنب الضريبي التي تحدث في الشركة (Prakosa & Sari, 2019)، وأن القدرة الإدارية تؤثر على أتعاب المراجعة وقرار المراجع الخارجي بشأن الحكم على استمرارية المنشأة (Krishnan & Wang, 2015). في المقابل، يبدو أن بعض الدراسات تكشف عن الجانب المظلم للقدرة الإدارية. فعلى سبيل المثال، توضح دراسة (Mishra, 2014) أن المديرين التنفيذيين أصحاب المهارات الإدارية العالية قد يتسببون في المزيد من مشاكل الوكالة؛ ووجدت دراسة (Baik et al., 2020) أن المديرين أصحاب القدرات العالية يشاركون بشكل أكبر في ممارسات إدارة الأرباح. وتشير الدراسات السابقة إلى تأثير القدرة الإدارية في العديد من المجالات، وإلى أهمية القدرة الإدارية ومدى تأثيرها على قرارات إدارة الشركة والتي تتعكس بدورها على قيمة الشركة.

وفيما يتعلق بالعلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، تعتبر دراسة (Sun, 2016) من أوائل الدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة على عينة من الشركات الأمريكية خلال الفترة من 2002 إلى 2011، واعتمدت الدراسة في قياس القدرة الإدارية على مقياس درجة القدرة الإدارية Managerial Ability score وفقا لدراسة (Demerjian et al., 2012)، وتم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة كمتغير وهمي يأخذ القيمة واحد عند الاعتراف بخسارة اضمحلال الشهرة والقيمة صفر بخلاف ذلك، أو بقيمة خسارة اضمحلال الشهرة مرجحة بإجمالي الأصول. وبشكل عام، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة سلبية بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يشير إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمنعون أو يقللون بشكل أفضل من خسائر اضمحلال قيمة الشهرة، مقارنة بالمديرين

الأقل قدرة. ووجدت هذه الدراسة أيضا أن مدة بقاء المدير التنفيذي ترتبط بشكل سلبي بخسائر اضمحلال قيمة الشهرة. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Beatty and Weber, 2006; Ramanna and Watts, 2012)، علاوة على ذلك، وجدت هذه الدراسة أن المديرين التنفيذيين الأكفاء الذين يتمتعون بفترة أطول يقللون بشكل أفضل من حجم خسائر اضمحلال قيمة الشهرة. ولقد تناولت دراسة (Moura et al., 2019) تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية وخسائر اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات العامة المدرجة في سوق رأس المال البرازيلي (B3) على عينة مكونة من 148 مشاهدة خلال الفترة من 2012 إلى 2016، ولقد أظهرت نتائج الدراسة أن 10.81% من الشركات عينة الدراسة التي تمتلك شهرة في قوائمها المالية قامت بالاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن أكثر الشركات اعترافاً بقيمة خسارة اضمحلال الشهرة في قطاع البترول والغاز الطبيعي والوقود الحيوي، أما بالنسبة لحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فقد سجل أعلى متوسط لقيمة خسارة اضمحلال الشهرة في قطاع المواد الأساسية، يليه قطاع تكنولوجيا المعلومات وقطاع البترول والغاز الطبيعي والوقود الحيوي، وفيما يتعلق بتأثير القدرة الإدارية على وجود وحجم خسائر اضمحلال قيمة الشهرة، فقد توصلت الدراسة إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمكنهم تجنب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وتقليلها. وتتشابه نتائج هذه الدراسة مع نتائج دراسة (Sun, 2016)، التي تحققت أيضاً من تأثير القدرة الإدارية على تجنب وتقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وفى نفس السياق، استهدفت دراسة (Huang et al., 2020) التحقق من مدى تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات الصينية المدرجة في البورصة خلال الفترة من 2007 إلى 2017، وباستخدام عينة مكونة من 2689 مشاهدة، توصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية لها تأثير سلبي مباشر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ووجدت هذه الدراسة أن الشركات التي تمتلك مديرين أصحاب قدرات إدارية عالية تحقق عوائد أعلى وهذا يتفق مع دراسة (Demerjian et al., 2013; Lee, 2018)، وعليه تشير هذه الدراسة أن الأداء المالي للشركة من المؤشرات أو المتغيرات الهامة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأشارت أيضا هذه الدراسة إلى أنه عندما يكون لدى إدارة الشركة الحوافز للقيام بممارسات تمهيد الدخل أو تكون الشركة مملوكة للدولة، فإن القدرة الإدارية المرتفعة لا تؤدي

بالضرورة إلى تخفيض خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولذلك، هناك العديد من المتغيرات التي قد تؤثر على العلاقة التأثيرية غير المباشرة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولقد هدفت دراسة (Huang and Xiong, 2022) إلى دراسة أثر القدرة الإدارية على احتمالية وتوقيت خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على الشركات المدرجة في البورصة الصينية خلال الفترة من 2007 إلى 2019، وتوضيح ما إذا كان تأثير القدرة الإدارية على احتمالية وتوقيت خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يختلف باختلاف درجة مشاكل الوكالة، وباستخدام عينة مكونة من 11745 مشاهدة، توصلت الدراسة إلى أن الشركات الصينية بشكل عام تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الوقت المناسب، وهو أمر مهم لمستثمري الأوراق المالية والمحللين للتفاعل بشكل صحيح مع الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وعلاوة على ذلك، لا يمكن للمديرين أصحاب القدرات العالية تقليل احتمالية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة فحسب، بل يمكنهم أيضاً تحسين توقيت الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وبالتالي، يبدو أن الأثر السلبي للقدرة الإدارية على احتمالية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يرجع بشكل أساسي إلى الإدارة الفعالة للمديرين ذوي القدرات الإدارية العالية بدلاً من قراراتهم الانتهازية لتأخير الاعتراف باضمحلال قيمة الشهرة. وتؤكد هذه الدراسة على أن أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يكون أكثر وضوحاً في الشركات التي تعاني من مشاكل وكالة أقل، وأكثر وضوحاً في الشركات غير المملوكة للدولة والتي لا تخضع لازدواجية دور الرئيس التنفيذي (CEO).

وهدف دراسة (حمد، 2022) إلى قياس أثر الإفصاح المحاسبي عن انخفاض قيمة الشهرة على تكلفة رأس المال. حيث تم تطبيق الدراسة على 38 شركة من الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من 2010 إلى 2019، بإجمالي مشاهدات بلغت 294 مشاهدة. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي ومعنوي للإفصاح عن انخفاض قيمة الشهرة على تكلفة رأس المال المملوك والمقترض في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، ويمكن تفسير تلك النتائج بأن الشركات التي تقوم بالإفصاح عن انخفاض قيمة الشهرة تكون تكلفة رأس المال لدى هذه الشركات مرتفعة، وهذا قد يرجع إلى خوف أصحاب المصالح من التقرير عن انخفاض قيمة الشهرة والأسباب المرتبطة المتعلقة بانخفاض قيمة الشهرة. وفي نفس السياق، قامت دراسة (عازر، 2022) بقياس أثر الإفصاح المحاسبي عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على تكلفة رأس المال وقيمة الشركة، حيث تم تطبيق الدراسة على عينة مكونة من 192 مشاهدة لعدد 32 شركة من الشركات المدرجة

في البورصة المصرية مع استبعاد قطاعي البنوك والخدمات المالية خلال الفترة من 2014 إلى 2019، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية معنوية بين الإفصاح عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وتكلفة رأس المال، كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة طردية معنوية بين الإفصاح عن خسارة اضمحلال الشهرة وقيمة الشركة، وتوصلت الدراسة إلى وجود اتجاه كبير لدى الشركات المدرجة بالبورصة المصرية للإفصاح عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة مما يؤدي إلى التقييم الجيد من قبل المستثمرين للشركة وانخفاض تكلفة رأس المال.

كما هدفت دراسة (ريميلي، 2022) إلى دراسة واختبار العلاقة بين القدرة الإدارية والاعتراف بخسائر اضمحلال قيمة الشهرة، ومدى تأثير هذه العلاقة بجودة المراجعة والثقة المفرطة لدى المدير التنفيذي، وتم تطبيق الدراسة على 22 شركة من الشركات المدرجة بالبورصة المصرية من عام 2009 إلى 2020، وبلغت عدد المشاهدات 142 مشاهدة، وتوصلت الدراسة إلى أن وجود تأثير إيجابي وغير معنوي للقدرة الإدارية لفريق الإدارة على الاعتراف بخسائر اضمحلال قيمة الشهرة، وتختلف هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة (Sun, 2016; Moura et al., 2019; Huang and Xiong, 2022) et al., 2020، وأكدت الدراسة على أنه في حالة مراجعة الشركة من قبل أحد شركات المراجعة العالمية الكبرى فقط، تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركة، وأيضاً توصلت الدراسة إلى أنه لا يوجد تأثير للأثر التفاعلي لكل من القدرة الإدارية والثقة المفرطة لدى المدير التنفيذي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

ويتضح من خلال نتائج الدراسات السابقة في الأدب المحاسبي، أن الاتجاه العام لمعظم نتائج هذه الدراسات هو أن القدرة الإدارية تكون ذات تأثير سلبي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وفي ضوء هذه النتيجة، ومن خلال التطبيق على بيانات الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، يمكن صياغة الفرض الأول للدراسة، والخاص بأثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، على النحو التالي:

الفرض الأول: تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية

3-6 تحليل الدراسات السابقة الخاصة بأثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة واشتقاق الفرض الثاني للبحث:

أكدت الدراسات السابقة (Sun, 2016; Moura et al., 2019; Huang et al., 2020; Huang and Xiong, 2022) على أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يلعبون دوراً مهماً في منع أو الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين ترى دراسة (رميلي، 2022) عدم وجود تأثير معنوي سلبي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبافتراض وجود علاقة سلبية بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فهناك سؤال آخر ذو أهمية وهو: ما هي القناة التي تؤثر من خلالها القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة؟ فإذا نظرنا إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تنشأ عندما يكون هناك تدهور في قدرات الأصول المكتسبة لتوليد عوائد زائدة Excess Returns كما هو متوقع، والمنطق الطبيعي يقول بأن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمكنهم تشغيل الأصول المكتسبة بشكل أفضل لتحقيق عوائد زائدة متوقعة، وبالتالي تقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وعليه تفترض الدراسة الحالية أن الأداء المالي للشركات هو القناة (المتغير الوسيط) التي من خلالها يمكن للقدرة الإدارية أن تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. فبالنسبة للجهود البحثية التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات، ففي الواقع، وجدت دراسة (Demerjian et al., 2013; Lee, 2018) أن الشركات التي لديها فريق إدارة يمتلك قدرات إدارية عالية تحقق عوائد أعلى، وبالتالي فإن الأداء المالي للشركة يرتبط بشكل إيجابي بالقدرة الإدارية لفريق الإدارة. ولقد أظهرت دراسة (Suryani, 2021) أن اتباع الأساليب الإدارية من جانب المديرين ونمط اتخاذ القرارات الإدارية يتأثر بالخصائص والقدرات والمهارات والخبرات الإدارية لهم والتي تختلف من مدير لآخر وهو ما يؤثر على الأداء الاقتصادي للشركة ونتائجها المالية والتشغيلية، وفي سياق التحقق من تأثير القدرة الإدارية على الأداء المالي المستقبلي للبنوك، وأثر الفروق الضريبية على هذه العلاقة كمتغير معدّل، توصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تؤثر بشكل إيجابي وكبير على الأداء المصرفي المستقبلي، في حين أن الفروق الضريبية الدفترية يمكن أن تقلل من تأثير القدرة الإدارية على الأداء المصرفي المستقبلي، حيث أن المدير التنفيذي الذي يتمتع بقدرات إدارية عالية يكون قادر على وضع توقعات واستراتيجيات الأعمال المناسبة التي تمكنه من الاستغلال الأمثل لموارد

الشركة لإنتاج أفضل مخرجات مفيدة للأداء على المدى الطويل. وتدعم دراسة (García- Sánchez & García- Meca, 2018) فرضية التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على أعمال الشركة في بيئتها الداخلية والخارجية، وسعت هذه الدراسة إلى اختبار تأثير القدرة الإدارية على كفاءة الاستثمار، باستخدام عينة من 2185 شركة من 24 دولة خلال الفترة من عام 2006 إلى عام 2015، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن القدرة الإدارية هي أحد المحددات الاقتصادية ذات الصلة لكفاءة الاستثمار، وإلى وجود ارتباط إيجابي بين القدرة الإدارية وكل من كفاءة الاستثمار والأداء المالي للشركة. وفي نفس السياق، أكدت دراسة (Chen et al., 2015) على أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى زيادة فرص المشروعات والمقترحات الابتكارية ومعدلات النمو في الشركات.

واستهدفت دراسة (Yung & Chen, 2018) تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية وخيارات المخاطر في استثمار الشركات، وتُظهر هذه الدراسة أن القدرة الإدارية تؤثر بشكل كبير على سياسات الشركة، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تؤثر بشكل إيجابي على سلوك وقيمة الشركة، وتوصلت أيضا إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى تخفيض النفقات الرأسمالية، وزيادة الأنفاق على مشروعات البحث والتطوير، بالإضافة إلى أن ارتفاع القدرة الإدارية يؤدي إلى تقليل درجة الرافعة المالية للشركة، وأن القدرة الإدارية جزء لا يتجزأ من نجاح الشركة على المدى الطويل. وهدفت دراسة (Demerjian et al., 2013) إلى دراسة العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح بالتطبيق على الشركات المدرجة بالبورصة الأمريكية خلال الفترة من عام 1989 إلى عام 2009، بإجمالي مشاهدات يبلغ 78423 مشاهدة، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تؤثر إيجابياً على جودة الأرباح، حيث أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم القدرات على تحسين جودة الأرباح المحاسبية بالشركات، ووجدت هذه الدراسة أيضا أن هناك علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية وكل من استمرارية الأرباح وجودة الاستحقاقات المحاسبية، كما أن القدرات الإدارية العالية للمديرين تحد من إعادة إصدار القوائم المالية وتخفيض الأخطاء في تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها وتعمل على تحقيق جودة التقارير المالية. وتتوافق هذه النتائج مع الافتراض القائل بأن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يمكنهم التأثير على جودة الأحكام والتقديرات المستخدمة لتكوين الأرباح.

وهدفت دراسة (Wells, 2020) إلى دراسة وتحليل تأثير القدرة الإدارية على الجودة المحاسبية للشركات، وتوصلت الدراسة إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يفصحون عن أرباح ذات جودة عالية حيث أن قدراتهم وخبراتهم ومهارتهم الإدارية تمكنهم من تقدير الأرباح المحاسبية بشكل أفضل في الحالات والمواقف المعقدة، بالإضافة إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم إدراك وفهم بشكل أفضل للبيئة الداخلية والخارجية للشركة مما يساعدهم في تحديد واختيار المشاريع الاستثمارية التي تحقق قيمة حالية موجبة ومن ثم زيادة التدفقات النقدية للشركة، والتي تؤدي إلى زيادة الأرباح وتعظيم القيمة السوقية للشركة. وهدفت دراسة (Al Shaar et al., 2022) إلى دراسة وتوضيح العلاقة بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح والأداء المستقبلي للشركات غير المالية المدرجة في بورصة عمان خلال الفترة من عام 2002 إلى عام 2015، بإجمالي مشاهدات بلغت 1164 مشاهدة، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين وجودة الأرباح. كما تُظهر نتائج هذه الدراسة علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين والأداء المستقبلي، علاوة على ذلك، تؤكد النتائج العلاقة العكسية بين جودة الأرباح والأداء المستقبلي في الشركات التي يتمتع مديروها التنفيذيون بقدرات إدارية عالية. ولقد أوضحت دراسة (Chemmanur et al, 2010) إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يفصحون عن المعلومات المحاسبية التي تعبر بمصادقية عن الأداء الحقيقي للشركة، مما يقلل من مشكلة عدم التماثل وهو ما يكون له مردود إيجابي على الاستثمار في أسهم الشركة في السوق والتقييم من جهة أصحاب المصالح، بالإضافة إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يكون لديهم القدرات والمهارات والخبرات الإدارية التي تمكنهم من القيام بالاستثمار وتنفيذ المشاريع الاستثمارية بكفاءة عالية وتحقيق عوائد سوقية للأسهم مرتفعة على المدى الطويل، وهذا ينعكس في النهاية إيجابياً على القيمة السوقية للشركة، وفي نفس السياق، أكدت دراسة (Kaplan et al., 2012) على وجود ارتباط إيجابي معنوي بين القدرة الإدارية والقيمة السوقية للشركة، حيث أن قدرة المديرين على تحقيق مستوى عالي من الأداء المالي والإداري يتأثر بالقدرات والمهارات والخبرات الإدارية والمالية للمديرين. وتوصلت دراسة (Andreou, 2017) إلى وجود ارتباط إيجابي قوى بين القدرة الإدارية للمديرين وقدرة الشركة على الحصول على التمويل اللازم للمشروعات والأنشطة الاستثمارية خلال فترات الأزمات المالية، فالشركات ذات المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية تستطيع أن تتجاوز الأزمات المالية وتقوم بتحقيق نتائج أعمال

إيجابية تنعكس على القيمة السوقية للشركة، وأكدت الدراسة على وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية للمديرين والقيمة السوقية للشركة.

وهدفت دراسة (Romaisyah & Naimah, 2018) إلى قياس تأثير القدرة الإدارية على الأداء المالي المستقبلي على عينة من الشركات بلغت 291 شركة من الشركات الصناعية المدرجة في البورصة الإندونيسية خلال الفترة من عام 2008 إلى عام 2010، واعتمدت الدراسة في قياس القدرة الإدارية على مقياس درجة القدرة الإدارية Managerial Ability score وفقاً لدراسة (Demerjian et al., 2012) وتم قياس الأداء المالي المستقبلي بمعدل العائد على الأصول لمدة خمسة سنوات قادمة، واستخدمت الدراسة بعض المتغيرات الرقابية مثل حجم الشركة، والرافعة المالية، ونسبة السوق إلى القيمة الدفترية، ونمو المبيعات، وحصصة السوق، وتوصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية لها تأثير إيجابي على الأداء المستقبلي حتى خمس سنوات لاحقة، ولكن كلما طال الوقت يصبح التأثير أضعف. وهدفت دراسة (عبد المجيد، 2020) إلى قياس أثر القدرة الإدارية على الجوانب المختلفة للاستثمار، بالتطبيق على عينة الشركات غير المالية المدرجة بالسوق المالية السعودية خلال الفترة من عام 2008 إلى عام 2018، واعتمدت الدراسة في قياس القدرة الإدارية على مقياس درجة القدرة الإدارية Managerial Ability score وفقاً لدراسة (Demerjian et al., 2012)، أما جوانب الاستثمار فقد تمثلت في الفرص الاستثمارية المتاحة، وحجم الاستثمار، وكفاءة القرارات الاستثمارية. وتوصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية تؤثر إيجابياً ومعنوياً على كل من حجم الاستثمار وكفاءة القرارات الاستثمارية، بينما جاء التأثير سلباً ومعنوياً مع الفرص الاستثمارية المتاحة، وهذه النتائج تفيد أن القدرة الإدارية تمثل أحد المحددات الأساسية للاستثمار والأداء المالي والتشغيلي. وهدفت دراسة (شعبان & على الدين، 2022) إلى اختبار أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين جودة الأرباح وقيمة المنشأة، بالتطبيق على عينة مكونة من 133 شركة من الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من عام 2010 إلى عام 2018، وقد توصلت الدراسة وجود علاقة موجبة ومعنوية بين جودة الأرباح وقيمة المنشأة للشركات، كما أوضحت النتائج أن القدرة الإدارية لها تأثير معنوي على العلاقة بين جودة الأرباح وقيمه المنشأة.

ويتضح من نتائج الدراسات السابقة، أن معظم الدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات سواء كانت علاقة مباشرة أو مع إدخال بعض المتغيرات الوسيطة، أكدت على وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات، وتعتبر دراسة

(Demerjian et al., 2012) من الدراسات الرائدة التي أكدت على أن المدير الذي يمتلك قدرات إدارية عالية يكون قادر على اختيار وتنفيذ المشروعات الاستثمارية التي تحقق قيمة حالية موجبة، بالإضافة إلى الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وكفاءة إدارة الشركة مما يكون له الأثر على الأداء المالي والتشغيلي ومن ثم القيمة السوقية للشركة.

فبالنسبة للجهود البحثية التي تناولت العلاقة بين الأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال

قيمة الشهرة، وجدت الدراسات السابقة، (e.g. Darrough et al., 2014; Korošec et al., 2016; Brands, 2016; Sun, 2016; Stenheim & Madsen, 2016; Hassine & Jilan, 2017; Johnston et al., 2018; Killins et al., 2021; Huang & Xiong, 2022) أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط بمجموعة من العوامل المتعلقة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصول بما في ذلك الشهرة مثل المبيعات، والتدفقات النقدية التشغيلية، والعائد على الأصول، والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، بالإضافة إلى أن هناك مجموعة أخرى من محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، والتي تشير إلى الدوافع على مستوى الشركة والإدارة مثل معدل دوران الإدارة، وممارسات إدارة الأرباح، وحجم الشركة، ومديونية الشركة، وأداء وسمعة المدير التنفيذي. وهدفت دراسة (AbuGhazaleh et al., 2011) إلى دراسة مدى استخدام المديرين للسلطة التقديرية في تحديد خسائر اضمحلال قيمة الشهرة بعد التطبيق الإلزامي للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم (3) على عينة مكونة من 528 مشاهدة من الشركات البريطانية الكبيرة (FT 500) خلال الفترة من 2005 إلى 2006، ووجدت الدراسة أن 20.6% من الشركات عينة لا تقوم بالتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن 79.4% من الشركات تقوم بالتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتوصلت الدراسة إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط بمجموعة من العوامل المتعلقة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصول مثل العائد على الأصول، والتغير في التدفقات النقدية التشغيلية، والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، بالإضافة إلى أنه بعد الرقابة في تأثير العوامل المتعلقة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصول على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، كشفت النتائج التجريبية أن المديرين يمارسون التدخل الإداري لتحديد قيمة خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بعد تطبيق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم (3)، ووجدت أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط أيضاً بممارسات إدارة الأرباح، وتغيير المدير التنفيذي، وتشير النتائج أيضاً إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بآليات الحوكمة الفعالة، مما يشير

إلى أن فريق الإدارة من المرجح أن يمارس التقدير المحاسبي لنقل المعلومات الخاصة عن الأداء الأساسي للشركة بدلاً من إعداد التقارير المالية بشكل انتهازي.

وتناولت دراسة (Siggelkow & Zülch, 2013) قضية خسارة اضمحلال الأصول الثابتة بالإضافة إلى الشهرة، لعينة مكونة من 7268 مشاهدة من 15 دولة أوروبية، وتوصلت الدراسة إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يرتبط سلبياً بالرافعة المالية وربحية الشركة، ويرتبط بشكل إيجابي مع التدفقات النقدية التشغيلية ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية. وتعتبر دراسة (Hayn & Hughes, 2006) من المحاولات البحثية التي سعت للتحقيق في السبب الجذري لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال تتبع اضمحلال قيمة الشهرة بعد عمليات الاستحواذ التي أدت إلى ظهور الشهرة، حيث أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تنشأ عندما يكون هناك تدهور في قدرات الأصول المكتسبة لتوليد عوائد زائدة Excess Returns كما هو متوقع، وقدمت دراسة (Hayn & Hughes, 2006) نموذجاً للتنبؤ بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة على غرار نماذج الإفلاس، والافتراض الأساسي لهذا النموذج هو أن خصائص الاستحواذ وأداء الأصول المكتسبة أو المقتناة على مدى السنوات التالية للاستحواذ لها قوة تنبؤية لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة اللاحقة، وتوصلت الدراسة إلى أن خصائص الاستحواذ (علاوة الاستحواذ، ونسبة الشهرة إلى تكلفة الاستحواذ، وطريقة الدفع) لها قدرة تنبؤية كبيرة بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن أيضاً أداء الشركة والأصول أو الأعمال المقتناة (العائد على الأصول، والتغير في العائد على الأصول، والتغير في المبيعات، وعوائد الأسهم) لها قدرة تنبؤية بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يؤكد على أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط بشكل كبير بمجموعة من العوامل المتعلقة بالأداء المالي للأصول المقتناة والشركة عامة. وفي نفس السياق، أشارت دراسة (Li et al., 2011) إلى أن قرار الاعتراف أو عدم الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة يعكس المعلومات الخاصة للمديرين فيما يتعلق بأداء شركتهم والآفاق المستقبلية، وأن خسائر اضمحلال قيمة الشهرة تنتج عن الإخفاق في تحقيق النمو أو التوقعات المنتظرة من عمليات الاستحواذ السابقة. وتمشياً مع هذا المنطق، وجدت دراسة (Li et al., 2011) أن خسائر اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط ارتباطاً سلبياً مع نمو المبيعات ونمو الدخل التشغيلي في العامين التاليين لعملية الاستحواذ.

وهدفت دراسة (Glaum et al., 2018) إلى دراسة وتحليل محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية على عينة مكونة من 8110 شركة

من الشركات المالية، 1358 شركة مالية من 21 دولة تطبق فيها الشركات المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية خلال الفترة من 2005 إلى 2011. وتوصلت الدراسة إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط سلبياً مع الأداء الاقتصادي للشركات، ومع ذلك، فإن قرار الشركات بالاعتراف والتقارير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يتأثر أيضاً بالحوكمة الفعالة، علاوة على ذلك، تكون الشركات أكثر استعداداً للاعتراف والتقارير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الوقت المناسب، إذا كان نظام تنفيذ القوانين والتشريعات في الدولة قوى. ومع ذلك، حتى في الدول التي تطبق فيها قرارات صارمة بشأن إنفاذ القوانين والتشريعات، يبدو أن التقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يتأثر ببعض الدوافع على مستوى المديرين والشركة، مثل سمعة وشهرة المدير التنفيذي وممارسات إدارة الأرباح.

وهدفنا دراسة (Vogt et al., 2016) إلى التحقق من محددات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات البرازيلية، وبالتطبيق على عينة مكونة من 91 شركة من الشركات البرازيلية المدرجة بإجمالي 346 مشاهدة خلال الفترة من عام 2011 إلى عام 2014، أظهرت نتائج الدراسة إلى أن العوامل المتعلقة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصول بما في ذلك الشهرة تؤثر بشكل كبير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، فتوضح النتائج أن هناك علاقة إيجابية معنوية بين كل من المتغيرات (عدد الوحدات المولدة للنقد Cash-Generating Unit، التغيير في فريق الإدارة، الشهرة Goodwill) وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، بينما توجد علاقة سلبية معنوية بين كل من (التباين في العائد على الأصول ΔROA)، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية) وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتؤكد نتائج هذه الدراسة أيضاً على أن الشركات ذات العوائد الأعلى على الأصول تحظى بتقدير أكبر من قبل السوق، مما يرفع القيمة العادلة لأصولها وتقليل احتمالية خسائر اضمحلال قيمة الشهرة. وتشير أيضاً هذه الدراسة إلى أن هذه النتائج قد تختلف في حالة ما يكون هناك دوافع أو حوافز إدارية لاستخدام خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لتحقيق نتائج تتفق مع أهداف المديرين من خلال ممارسات إدارة الأرباح.

ولقد أجرت دراسة (Wen and Moehrle, 2016) مراجعة تفصيلية للأدبيات المتعلقة بتطور معايير المحاسبة ذات الصلة بالشهرة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأكدت الدراسة على وجود نتائج متباينة فيما يتعلق بما إذا كان اضمحلال قيمة الشهرة بعد تطبيق المعايير ذات الصلة بالشهرة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة مفيد لمستخدمي البيانات المالية، وتوصلت الدراسة إلى أن

هناك ثلاثة عوامل أساسية تتعلق بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وهي: (1) ما إذا كانت الشركة لديها مستوى مرتفع أم مستوى منخفض من عدم تماثل المعلومات، (2) التكلفة المرتبطة بإجراء اختبار الاضمحلال، (3) الأداء المالي السابق للشركة، وبالتالي فإن الاعتراف والتقدير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يرتبط بشكل كبير بحجم الشركة، وقضية عدم تماثل المعلومات، والأداء السابق للشركة، وأن هذه العوامل تُؤخذ في الاعتبار أيضاً عندما يحدد المحللون المليون قيمة الشركة. ولقد توصلت العديد من الدراسات السابقة في الأدب المحاسبي إلى أن دور الأداء والربحية للشركات الذي يمثله العائد على الأصول (ROA) يرتبط ارتباطاً سلبياً مع خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ويتفق هذا مع نتائج دراسة (Omar et al., 2015; Kabir & Rahman, 2016; Gonçalves et al, 2019) التي تدعم أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط سلبياً بالربحية، وأن الأداء المنخفض يتعلق بارتفاع احتمال الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وحجم أكبر من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وهدفت دراسة (محمد، 2018) إلى دراسة أثر الخصائص التشغيلية للشركات وآليات حماية المستثمر على الاعتراف المحاسبي بخسارة اضمحلال الشهرة على عينة مكونة من 20 شركة من الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من 2007 إلى 2017، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي إيجابي لكل من الأداء المالي وكثافة الأصول غير الملموسة وتركز الملكية وحجم الشركة كخصائص تشغيلية على الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين يوجد تأثير معنوي سلبى نتيجة استغلال الإدارة لسلطتها التقديرية لتخفيض أو تأجيل الاعتراف بخسارة اضمحلال الشهرة لتجنب مخالفة شروط المديونية، وتوصلت أيضاً هذه الدراسة إلى أن الالتزام الحوكمى كأحد آليات حماية المستثمر لا يحد من الممارسات الإدارية الانتهازية لتأجيل أو تجنب الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في أن لجودة عملية المراجعة تأثيراً معنوياً إيجابياً على الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وتعمل على الحد من السلوك الانتهازي الإداري عند إعداد التقارير المالية.

وتشير دراسة (Huang et al., 2020) التي سعت إلى التحقق من تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات الصينية المدرجة في البورصة خلال الفترة من 2007 إلى 2017، إلى أن الأداء المالي للشركة من المتغيرات الهامة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأشارت أيضاً هذه الدراسة إلى أنه عندما يكون هناك

ممارسات تمهيد للدخل من جانب إدارة الشركة أو تكون الشركة مملوكة للحكومة، فإن القدرة الإدارية المرتفعة قد لا تؤدي بالضرورة إلى تخفيض خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولذلك، تؤكد هذه الدراسة على أن هناك العديد من المتغيرات التي قد تؤثر على العلاقة التأثيرية غير المباشرة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال الشهرة. وفي نفس السياق، تناولت دراسة (Moura et al., 2019) تحليل العلاقة بين القدرة الإدارية وخسائر اضمحلال قيمة الشهرة بالتطبيق على عينة من الشركات المدرجة في سوق الأسهم البرازيلية بإجمالي 148 مشاهدة خلال الفترة من 2012 إلى 2016، وتوصلت إلى أن المديرين الذين يتمتعون بقدرة إدارية أكبر يمكنهم تجنب خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. هذه النتائج مماثلة لنتيجة دراسة (Sun, 2016)، والتي وجدت أيضاً تأثير سلبي معنوي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتوصلت إلى أن مؤشرات الأداء للشركة مثل معدل العائد على الأصول (ROA) ومعدل نمو المبيعات تؤثر تأثيراً سلبياً معنوياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة سواء عند اختبارها إحصائياً بالاقتران فقط مع متغير القدرة الإدارية، أو عند دمجها مع متغيرات الحوافز أو الدوافع الإدارية (معدل دوران الإدارة، وحجم الشركة، ومديونية الشركة)، وبالنسبة لمتغيرات الدوافع الإدارية، لم تظهر نتائج الدراسة تأثير معنوي لهذه المتغيرات على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالنسبة للشركات التي تقدم قيمة أعلى للشهرة (Goodwill) في تكوين أصولها تكون أكثر عرضة لخسارة أكبر في اضمحلال قيمة الشهرة، وهذه النتيجة تتماشى مع نتائج دراسة (AbuGhazaleh et al., 2011; Vogt et al., 2016).

ويتضح من نتائج الدراسات السابقة، أولاً: أن معظم الدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات سواء كانت العلاقة مباشرة أو مع إدخال بعض المتغيرات الوسيطة، أكدت على وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات، وأكدت على أن المدير الذي يمتلك قدرات إدارية عالية يكون قادر على اختيار وتنفيذ المشروعات الاستثمارية التي تحقق قيمة عالية موجبة، بالإضافة إلى الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وكفاءة إدارة الشركة مما يكون له الأثر على الأداء المالي والتشغيلي ومن ثم القيمة السوقية للشركة. ثانياً: أن معظم الدراسات التي تناولت العلاقة بين الأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة سواء كانت العلاقة مباشرة أو غير مباشرة أو مع إدخال بعض المتغيرات الوسيطة، أكدت على وجود علاقة قوية بين سمات أو خصائص أداء الشركة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ومع ذلك، ونظراً لأن عملية تقدير خسارة اضمحلال قيمة الشهرة قد تخضع للتقدير من جانب المديرين بموجب المعايير

ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة، فيمكن أن تتأثر خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بسهولة بالعديد من العوامل، سواء كانت داخلية أو خارجية للشركة.

وفي ضوء هذه النتائج، ومن خلال التطبيق على بيانات الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، يمكن صياغة الفرض الثاني للدراسة، والخاص بأثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، على النحو التالي:

الفرض الثاني: يؤثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية

4-6 تحليل الدراسات السابقة الخاصة بأثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات واشتقاق الفرض الثالث للبحث :

من خلال تناول الجهود البحثية الخاصة بدراسة العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، أشارت نتائج الدراسات السابقة (e.g Sun, 2016; Chen and Lin, 2018; Moura et al., 2019; Filip et al., 2021; Huang et al., 2020; Huang and Xiong, 2022) إلى أن الاتجاه العام لمعظم نتائج هذه الدراسات هو أن القدرة الإدارية تكون ذات تأثير سلبي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن خلال تناول الجهود البحثية الخاصة بمدى تأثير الأداء المالي للشركات على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، أشارت معظم الدراسات السابقة (e.g. (AbuGhazaleh et al., 2011; Omar et al., 2015; Kabir & Rahman, 2016; Vogt et al., 2016; Glaum et al., 2018; Gonçalves et al., 2019; Wells, 2020; Huang et al., 2020) إلى أن سمات أو خصائص أداء الشركة تعتبر من المتغيرات الهامة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ونظراً لوجود قدر كبير من التقدير في تحديد خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من ناحية إدارة الشركة بموجب المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة، فيمكن أن يؤدي ذلك إلى تدخل مديري الشركة من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يترتب عليه منع أو تقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالتالي قد لا تعبر قيمة خسارة اضمحلال الشهرة المفصح عنها في هذه الحالة عن الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركة، وبالتالي يمثل ذلك تهديداً لمصداقية التقارير المالية للشركة. وعليه تفترض الدراسة الحالية أن وجود

ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية قد تؤدي إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، قد تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات.

فعلى سبيل المثال، هدفت دراسة (Caruso et al., 2016) إلى دراسة وتحليل ما إذا كان الاعتراف والتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة الناتجة عن عمليات الاندماج والاستحواذ قد تغير بعد اعتماد معايير المحاسبة الدولية/المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية IAS/IFRS، وكذلك تحديد مدى تدخل مديري الشركة من خلال ممارسات إدارة الأرباح للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالتطبيق على عينة مكونة من 17 شركة مدرجة بسوق الأوراق المالية الإيطالية في عام 2009، توصلت الدراسة إلى أنه بعد اعتماد معايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، تغير سلوك المديرين بشكل كبير فيما يتعلق بالاعتراف والتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتوصلت أيضاً إلى أن هناك علاقة محتملة بين ممارسات إدارة الأرباح سواء بالأنشطة الحقيقية أو بالاستحقاقات على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن هذه العلاقة المحتملة بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وممارسات إدارة الأرباح لها ما يبررها من خلال حقيقة أن المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة قد وفرت مجموعة من الخيارات والبدائل المحاسبية للمديرين لتقدير خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يتيح فرصة انتهازية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة للمستخدمين من خلال ممارسات إدارة الأرباح وهذه النتيجة تؤيدها دراسة (Johnston et al., 2018; Huang et al., 2020; Albersmann et al., 2020).

وفي الأدب المحاسبي، توجد بعض الجهود البحثية التي تدعم فرضية التأثير السلبي للقدرة الإدارية على ممارسات إدارة الأرباح، فعلى سبيل المثال، تناولت دراسة (Huang & Sun, 2017) العلاقة بين إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية والأداء المالي الحالي للشركة وأدائها المستقبلي على عينة مكونة من 69429 مشاهدة من الشركات الأمريكية خلال الفترة من عام 1987 إلى عام 2012، وأشارت الدراسة إلى أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تؤثر إيجابياً على الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة لأصحاب المصالح، وتؤثر سلبياً على الأداء المستقبلي للشركة، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن انخفاض ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية يرتبط مع القدرة الإدارية،

فكلما زادت القدرة الإدارية، انخفضت ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بالشركة مما يساهم في الحد من الأثر السلبي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المالي للشركة. وفي نفس الساق، توصلت دراسة (García- Sánchez & García- Meca, 2018) إلى أن القدرة الإدارية تؤثر إيجابياً على جودة التقارير المالية وذلك من خلال الحد من ممارسات إدارة الأرباح الانتهازية، والتي تنعكس على جودة الأرباح المحاسبية ودرجة التحفظ المحاسبي.

على العكس من ذلك، توجد بعض الدراسات في الأدب المحاسبي التي تدعم فرضية التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على ممارسات إدارة الأرباح، فعلى سبيل المثال، توصلت دراسة (Francis et al., 2008; Malmendier and Tate, 2009; Baik et al., 2020) إلى وجود علاقة سلبية بين القدرة الإدارية وجودة الأرباح والتي تستخدم كأحد مقاييس جودة التقارير المالية. وأشارت دراسة (Yung & Chen, 2018) إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية قد يستخدمون هذه القدرات في استغلال الخيارات والبدائل المحاسبية التي تقدمها المعايير المحاسبية بمرونة عالية وبشكل انتهازى لتحقيق المصالح الذاتية على حساب مصالح الآخرين. وتقدم دراسة (Francis et al., 2016; Malmendier and Tate, 2009; Petrou et al., 2016) أدلة على أن المديرين أصحاب القرارات الإدارية العالية قد يقومون بممارسات انتهازية للاستثمارات أو إدارة الأرباح لتحقيق مكاسب شخصية والحفاظ على الوضع الوظيفي وسمعتهم، على الرغم من أن مثل هذه الممارسات قد تؤثر سلباً على القيمة السوقية للشركة في المستقبل. وتؤكد دراسة (Hessian, 2019) على وجود علاقة إيجابية وجوهرية بين القدرة الإدارية للمديرين وممارسة إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، وأوضحت الدراسة وجود تأثير سلبي جوهري لممارسات الإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المستقبلي للشركات، بالإضافة إلى عدم وجود تأثير جوهري للقدرة الإدارية على تخفيض الأثر السلبي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المستقبلي للشركات، وفي نفس السياق، ترى دراسة (El Diri, 2018) أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية يستخدمون مهاراتهم العالية في توظيف المزيد من ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة بغرض الحفاظ على المصالح الشخصية وتحقيق العديد من المنافع مثل زيادة التعويضات التي تعتمد على الأسهم ولفت الانتباه إلى أدائهم في سوق العمل.

وهدفت دراسة (Filip et al., 2015) إلى دراسة كيفية تأجيل المديرين الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ودراسة وتحليل ما إذا كان المديرين يستخدمون ممارسات إدارة الأرباح

بالأنشطة الحقيقية من أجل تأخير الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وعواقب هذه الاستراتيجية على الأداء المستقبلي. وبالتطبيق على عينة من الشركات الأمريكية خلال الفترة من عام 2003 إلى عام 2011 وإجمالي مشاهدات يبلغ 38667 مشاهدة، وجدت الدراسة أن خسائر انخفاض قيمة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات عينة الدراسة كبيرة وغير متكررة، وأن هذا النمط لا يتوافق مع الطبيعة الاقتصادية للشهرة التي من غير المرجح أن تختفي خلال عام واحد (Li et al., 2016; Korošec et al., 2011)، وتوصلت الدراسة إلى وجود ارتباط بين تأجيل المديرين الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة والقيام بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، بالإضافة إلى أن التلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يمكن أن ينتج عنه مجموعة من الآثار العكسية على القيمة السوقية للشركة، حيث أن مثل هذه القرارات والإجراءات التي تتخذها الإدارة للتأثير على الأرباح والأداء في الفترة المحاسبية الحالية يمكن أن يكون لها تأثيراً سلبياً على التدفقات النقدية والأداء المستقبلي للشركات.

وهدفنا دراسة (Hassine & Jilani, 2017) إلى دراسة وتحديد سلوك ممارسات إدارة الأرباح فيما يتعلق بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة بموجب معيار المحاسبة الدولي (36) "اضمحلال الأصول"، وعلى وجه التحديد، هدفت الدراسة إلى فحص وتحليل ما إذا كانت دوافع إدارة الأرباح مرتبطة بقرار وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لعينة مكونة من 105 شركة فرنسية مدرجة في بورصة باريس وتنتمي إلى SBF 250 خلال الفترة من 2006 إلى 2012، وتوصلت الدراسة إلى أن قرار الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة يتأثر إيجابياً بتغير الرئيس التنفيذي ودوافع الأزمة المالية، وأن الشركات التي تعاني من زيادة نسبة الرفع المالي تميل إلى الاعتراف بخسارة متزايدة لاضمحلال قيمة الشهرة استجابة لحافز إعادة التفاوض على الديون، وبالإضافة إلى ذلك، تشير النتائج التي توصلت إليها الدراسة إلى وجود ارتباط كبير بين حجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة السنوية والحوافز التي تدفع الشركات إلى ممارسات إدارة الأرباح، وأن تلك الممارسات تؤثر إيجابياً على الأداء المالي في الفترة المحاسبية الحالية وهذا التأثير لا يعكس الأداء الحقيقي للشركات، بالإضافة إلى أن هذا يؤدي إلى التأثير سلبياً على الأداء المستقبلي للشركات في الفترات المحاسبية القادمة، ويكون له أيضاً آثار سلبية على المدى البعيد وخاصة على القدرة التنافسية للشركات.

ولقد تناولت دراسة (Johnston et al., 2018) أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين عدم التأكد في بيئة الأعمال وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وكذلك أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين

إدارة الأرباح وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات بقاعدة بيانات Compustat بإجمالي مشاهدات يبلغ 29289 مشاهدة خلال الفترة من عام 2003 إلى عام 2013، ولقد توصلت الدراسة إلى أن القدرة الإدارية كمتغير تفاعلي تخفض من قوة العلاقة الإيجابية بين عدم التأكد في بيئة الأعمال وحجم وتوقيت الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، كذلك أوضحت نتائج الدراسة أن القدرة الإدارية كمتغير تفاعلي تخفض من قوة العلاقة الإيجابية بين ممارسات إدارة الأرباح وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأظهرت أيضاً النتائج أن القدرة الإدارية كمتغير تفاعلي تؤدي إلى زيادة قوة العلاقة الإيجابية بين كثافة الشهرة وممارسات إدارة الأرباح. وفي نفس السياق، تناولت دراسة (Huang et al., 2020) قياس وتحليل تأثير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة مع اختبار وتحليل أثر تمهيد الدخل والملكية الحكومية للشركات على هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من 2689 مشاهدة للشركات الصينية المدرجة في البورصة خلال الفترة من 2007 إلى 2017، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير سلبي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، كما أن معدل العائد غير العادي على الأصول يؤثر جزئياً على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، بالإضافة إلى عدم تأثير ممارسات تمهيد الدخل كمتغير تفاعلي على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، بينما توصلت الدراسة إلى أن الملكية الحكومية للشركات تؤدي إلى زيادة قوة العلاقة العكسية بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وتهدف دراسة (Albersmann et al., 2020) إلى دراسة وتحليل مدى استخدام الإدارة لاختبارات اضمحلال قيمة الشهرة كأداة لإدارة الأرباح، وعلى وجه التحديد، تقوم الدراسة باختبار ما إذا كان اضمحلال قيمة الشهرة بمثابة أداة لإدارة الأرباح لمجموعة واسعة من المواقف المرتبطة بحوافز إدارة الأرباح، والتي ستكون متسقة مع المخاوف التنظيمية الرئيسية والمستمرة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المدرجة في بورصة فرانكفورت للأوراق المالية (CDAX) خلال الفترة من عام 2006 إلى عام 2013 وإجمالي 2127 مفردة، وتظهر النتائج أن احتمال الاعتراف باضمحلال قيمة الشهرة وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة لا يتم تحديده فقط من خلال العوامل الاقتصادية وغيرها من العوامل ذات الصلة ولكن يتأثر أيضاً بحوافز إدارة الأرباح، حيث وجدت الدراسة أن الإدارة تستخدم اختبارات اضمحلال قيمة الشهرة كأداة لإدارة الأرباح، وأن مقاييس حوافز إدارة الأرباح ترتبط بشكل كبير باحتمالية وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، على وجه التحديد،

من المرجح أن تتجنب أو تخفض الشركات خسارة اضمحلال قيمة الشهرة عندما تتجاوز هدف الأرباح أو عندما يكون سلوكها العام في إدارة الأرباح هو زيادة الأرباح، وعلى العكس من ذلك، فإن الشركات قد تميل إلى الاعتراف بخسارة أكبر لاضمحلال قيمة الشهرة عندما تتطلب ذلك ممارسات إدارة الأرباح أو عندما يكون لدى الشركات تغيير في الإدارة العليا، وفيما يتعلق بتمويل الديون، وجدت الدراسة ارتباطاً إيجابياً بين نسبة الرفع المالي وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وأن الشركات التي تعاني من زيادة نسبة الرفع المالي تميل إلى الاعتراف بخسارة متزايدة لاضمحلال قيمة الشهرة استجابة لحافز إعادة التفاوض على الديون، وأكدت الدراسة على وجود ارتباط كبير بين احتمالية وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وحوافز إدارة الأرباح، وأن تلك الحوافز تؤثر إيجابياً على الأداء المالي في الفترة الحالية وهذا التأثير لا يعكس الأداء الحقيقي للشركات، بالإضافة إلى أن هذا يؤدي إلى إلحاق الضرر بالأداء المستقبلي للشركات.

وهدفت دراسة (Stenheim & Madsen, 2016) إلى اختبار العلاقة بين خسائر اضمحلال قيمة الشهرة وعوامل الاضمحلال الاقتصادي (العوامل الاقتصادية على مستوى الدولة والصناعة والشركة) وممارسات إدارة الأرباح، وآليات حوكمة الشركات، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من 288 شركة من الشركات المدرجة في مؤشر FTSE-350 في بورصة لندن خلال الفترة من عام 2004 إلى عام 2009، وأظهرت نتائج الدراسة أن خسائر اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط بالمؤشرات الاقتصادية على مستوى الصناعة ومستوى الشركة، حيث تكون خسائر اضمحلال قيمة الشهرة أكثر احتمالاً وأكبر بشكل عام في الشركات العاملة في الصناعات التي تعاني من تغيرات سلبية في متوسط العائد على الأصول (ROA)، والشركات ذات عوائد الأسهم المنخفضة والتي لديها نسبة أعلى من القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (MTB) قبل اضمحلال الشهرة، مما يشير إلى أن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة تعكس إلى حد ما انخفاض القيمة الاقتصادية، ومع ذلك، تشير بعض الأدلة إلى أن خسائر اضمحلال قيمة الشهرة ترتبط بحوافز إدارة الأرباح، ولم تتوصل الدراسة إلى أن آليات حوكمة الشركات تلعب دوراً هاماً في المحاسبة عن خسائر اضمحلال قيمة الشهرة.

وهدفت دراسة (يوسف، 2014) إلى اختبار دور حوكمة الشركات في الحد من سلوك الإدارة الانتهازي في إدارة الأرباح من خلال الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، بالتطبيق على عينة مكونة من 50 شركة مدرجة في البورصة المصرية خلال الفترة من عام 2007 إلى عام 2009، وذلك بعد الالتزام الإيجابي بمعياري المحاسبة المصري رقم (29) "تجميع الأعمال" ومعياري

المحاسبة المصرية رقم (31) "اضمحلال قيمة الأصول"، وذلك بعد إصدار معايير المحاسبة المصرية الجديدة في العام 2006، ولقد توصلت الدراسة بعد الرقابة على تأثير العوامل الاقتصادية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، إلى أن فريق الإدارة يمارس حرية الاختيار المكفولة بموجب المعايير ذات الصلة بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في التأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال ممارسات إدارة الأرباح، حيث أظهرت النتائج أن هناك علاقة سلبية معنوية بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة ونسبة ملكية الإدارة العليا لأسهم الشركة، حيث يسعى المديرون من خلال إدارة الأرباح التأثير على أسعار الأسهم في المدى القصير لتحقيق المكاسب والمنافع الشخصية، وبالتالي هذا يؤكد زيادة سلوك الإدارة الانتهازي في إدارة الأرباح من خلال التأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وذلك للحفاظ على سعر سهم الشركة مرتفعاً نظراً لاملاكهم جزء من أسهم الشركة، وأظهرت أيضاً النتائج أن هناك علاقة سلبية معنوية بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وتقلب الدخل، وهذا يؤكد على أن الشركات التي لديها تقلب كبير في الأرباح وتفاقم الخسائر من المحتمل أن تتجنب الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ويكون لديها اتجاه للقيام بممارسات إدارة الأرباح باستخدام خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ومع ذلك أظهرت نتائج الدراسة أن آليات الحوكمة القوية قد تحد من استخدام الاختيار الإداري للاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة بطريقة انتهازية، إلى القيام بالاختيار والتصرفات الإدارية بغرض التقرير عن المعلومات الخاصة عن الأداء الحقيقي للشركات وعن التدفقات النقدية التشغيلية المتوقعة من الشهرة والناجمة من الأصول المكتسبة.

ويتضح من نتائج الدراسات السابقة، أولاً: بالنسبة للدراسات التي تناولت العلاقة بين القدرة الإدارية وإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فبعض الجهود البحثية تدعم فرضية التأثير السلبي للقدرة الإدارية على ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فكما زادت القدرة الإدارية، انخفضت ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية بالشركة مما يساهم في الحد من الأثر السلبي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على الأداء المالي للشركة، والبعض الآخر يدعم فرضية التأثير الإيجابي للقدرة الإدارية على ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، فالمديرون أصحاب القدرات الإدارية العالية قد يقومون بممارسات انتهازية للاستثمارات أو إدارة الأرباح لتحقيق مكاسب شخصية والحفاظ على الوضع الوظيفي وسمعتهم، على الرغم من أن مثل هذه الممارسات قد تؤثر إيجابياً على الأداء المالي للشركة في الفترة المحاسبية الحالية، وسلبياً على القيمة السوقية

للشركة في المستقبل. ثانياً: بالنسبة للدراسات التي تناولت العلاقة بين إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية والأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة سواء كانت العلاقة مباشرة أو غير مباشرة أو مع إدخال بعض المتغيرات الوسيطة، معظم الجهود البحثية تدعم وجود تأثير سلبي للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ووجود علاقة قوية بين سمات أو خصائص أداء الشركة وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، والاتجاه العام للدراسات في الأدب المحاسبي يشير إلى أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تؤثر إيجابياً على الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة لأصحاب المصالح، وتؤثر سلبياً على الأداء المستقبلي للشركة، وتشير معظم الجهود البحثية إلى وجود ارتباط كبير بين منع أو تجنب أو تقليل خسائر اضمحلال قيمة الشهرة والقيام بممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية، بالإضافة إلى أن التلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يمكن أن ينتج عنها مجموعة من الآثار العكسية على القيمة السوقية للشركة مستقبلاً، حيث أن مثل هذه القرارات والإجراءات التي تتخذها الإدارة للتأثير على الأرباح والأداء في الفترة المحاسبية الحالية يمكن أن يكون لها تأثيراً سلبياً على التدفقات النقدية والأداء المستقبلي للشركات.

وفي ضوء ما سبق، وجدت الدراسة الحالية أن الاتجاه العام لمعظم نتائج هذه الدراسات هو أن القدرة الإدارية تكون ذات تأثير سلبي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومن خلال تناول الجهود البحثية الخاصة بمدى تأثير الأداء المالي للشركات على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، أشارت معظم الدراسات إلى أن سمات أو خصائص أداء الشركة تعتبر من المتغيرات الهامة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ونظراً لوجود قدر كبير من التقدير في تحديد خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من ناحية إدارة الشركة بموجب المعايير ذات الصلة باضمحلال قيمة الشهرة، فيمكن أن يؤدي ذلك إلى تدخل مديري الشركة من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، مما يترتب عليه منع أو تقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالتالي قد لا تعبر قيمة خسارة اضمحلال الشهرة المفصح عنها في هذه الحالة عن الأداء الاقتصادي الحقيقي للشركة، وبالتالي يمثل ذلك تهديداً لمصداقية التقارير المالية للشركة. وعليه تفترض الدراسة الحالية أن وجود ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية قد تؤدي إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، قد تؤثر ممارسات

إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات.

وفي ضوء هذه النتائج، ومن خلال التطبيق على بيانات الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، يمكن صياغة الفرض الثالث للدراسة، والخاص بأثر أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، على النحو التالي:

الفرض الثالث: تؤثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية.

5-6 الدراسة التطبيقية:

1-5-6 الهدف من الدراسة التطبيقية:

يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة التطبيقية في اختبار فروض البحث لتحديد أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، ولتحقيق هذا الهدف يتناول الباحث كل من؛ تحديد مجتمع وعينة الدراسة التطبيقية، ومصادر الحصول على البيانات اللازمة للدراسة التطبيقية، وبناء وتوصيف متغيرات الدراسة التطبيقية ومنهجية قياسها محاسبياً، وصياغة وتقدير النماذج الإحصائية المستخدمة في اختبار الفروض، والتحليل الإحصائي واختبار الفروض ومناقشة نتائج اختبار الفروض، وعرض وتحليل نتائج وتوصيات الدراسة، وأهم مجالات الدراسات المحاسبية المستقبلية.

2-5-6 مجتمع وعينة الدراسة التطبيقية:

يتكون مجتمع الدراسة التطبيقية من جميع الشركات المساهمة غير المالية المدرجة بالبورصة المصرية خلال فترة الدراسة والتي تبدأ من عام 2011 وتنتهي عام 2018، ولقد تم اختيار عينة الدراسة وفقاً لأسلوب العينة الحتمية، حيث يحكم اختيار مفردات عينة الدراسة خلال نطاق فترة الدراسة مجموعة من المعايير والشروط لأغراض تحقيق التجانس فيما بين مفردات العينة، وتتمثل معايير وشروط تحديد عينة الدراسة فيما يلي:

- أن تتوافر للشركات المختارة القوائم المالية السنوية والمجمعة والإيضاحات المتممة وأسعار إغلاق الأسهم في نهاية السنة المالية خلال نطاق فترة الدراسة.
- أن تتوافر للشركات المختارة وبصفة منتظمة خلال نطاق فترة الدراسة، كافة البيانات اللازمة، لقياس متغير النماذج المستخدمة في الدراسة التطبيقية، ولأغراض إجراء الاختبارات الإحصائية.
- أن تنتمي مفردات العينة إلى أي قطاع بخلاف قطاعي البنوك وشركات الخدمات المالية الأخرى، وذلك لاختلافهما عن الشركات الأخرى من حيث طبيعة الأصول والإيرادات، ونظراً لخضوعهما لقواعد تنظيمية ومعالجات محاسبية ذات طبيعة خاصة.
- أن تتضمن القوائم المالية للشركات عينة الدراسة بند الشهرة الموجبة ضمن أصولها الغير متداولة خلال نطاق فترة الدراسة، كما يجب أن يجب أن يتحقق لدى الشركة اضمحلال في قيمة الشهرة خلال أي فترة من فترات الدراسة

وطبقا للمعايير والشروط السابقة لانتقاء مفردات عينة الدراسة، فقد بلغ إجمالي عدد الشركات المساهمة غير المالية الممثلة في عينة الدراسة 39 شركة، تغطي قطاعات مختلفة من القطاعات الاقتصادية في السوق المصري بإجمالي مشاهدات يبلغ 312 مشاهدة. ولقد تم الحصول على البيانات اللازمة للدراسة التطبيقية بالرجوع إلى التقارير والقوائم المالية للشركات عينة الدراسة، والتي تم الوصول إليها عن طريق بعض المواقع الالكترونية على شبكة الانترنت ذات الصلة مثل: موقع البورصة المصرية ، موقع شركة مصر لنشر المعلومات، وموقع معلومات مباشر، بالإضافة إلى الدخول إلى قواعد البيانات بالمواقع الالكترونية للشركات عينة الدراسة. ويوضح الجدول رقم (1أ)، والجدول رقم (1ب)، تفاصيل عينة الدراسة؛ حيث تم عرض البيانات على أساس الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وعلى قطاعات السوق على الترتيب.

جدول رقم (1أ) توزيع شركات عينة الدراسة وفقا للاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة

النسبة السنوية %	عدد المشاهدات	الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة
42.3	132	تم الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة
57.7	180	لم يتم الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة
100	312	الإجمالي

جدول رقم (1ب) توزيع شركات عينة الدراسة وفقاً لقطاعات السوق

شركات لم تعترفت بخسارة الاضمحلال		شركات اعترفت بخسارة الاضمحلال		النسبة الإجمالية %	المشاهدات الإجمالية	نوع القطاع
النسبة %	المشاهدات	النسبة %	المشاهدات			
15.6	28	15.2	20	15.4	48	الأغذية والمشروبات
10.0	18	16.7	22	12.8	40	العقارات
12.2	22	13.6	18	12.8	40	التشييد ومواد البناء
11.7	21	8.3	11	10.3	32	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات
12.2	22	7.6	10	10.3	32	الكيمويات
11.7	21	8.3	11	10.3	32	المنتجات الشخصية والمنزلية
11.1	20	15.2	20	12.8	40	الموارد الأساسية
15.6	28	15.2	20	15.4	48	الرعاية الصحية والأدوية
100%	180	100%	132	100%	312	الإجمالي

ويتضح من الجدول رقم (1أ) والذي يبين توزيع شركات عينة الدراسة وفقاً للاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، أن 42.3% من الشركات عينة الدراسة قامت بالاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، بينما 57.7% من الشركات عينة الدراسة لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وبالنسبة لتوزيع شركات عينة الدراسة وفقاً لقطاعات السوق، ويوضح الجدول رقم (1ب) أن قطاعي الأغذية والمشروبات والرعاية الصحية والأدوية هما أكثر القطاعات تمثيلاً في عينة الدراسة بنسبة بلغت 15.4% من إجمالي عدد الشركات عينة الدراسة، يليهما كل من قطاع العقارات وقطاع التشييد ومواد البناء وقطاع الموارد الأساسية في الترتيب الثاني بنسبة 12.8%، يليه كل من قطاع خدمات ومنتجات صناعية وسيارات وقطاع الكيمويات وقطاع المنتجات الشخصية والمنزلية في الترتيب الأخير بنسبة 10.3%. وأن شركات القطاعات التي شهدت نسب أكبر للاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة تمثلت في شركات قطاع العقارات بنسبة 16.7%، يلي ذلك شركات قطاع الموارد الأساسية وشركات قطاع الأغذية والمشروبات وشركات قطاع الرعاية الصحية والأدوية بنسبة 15.2% لكل قطاع، يلي ذلك قطاع التشييد ومواد البناء ثم باقي القطاعات الأخرى.

3-5-6 تحديد وتوصيف متغيرات الدراسة ومنهجية قياسها محاسبياً:

من منطلق مشكلة البحث، ولتحقيق أهدافه، واختبار فروضه، والإجابة على أسئلة مشكلة البحث، يمكن للباحث تحديد وتوصيف متغيرات الدراسة ومنهجية قياسها محاسبياً على النحو التالي:

أولاً: قياس المتغير المستقل للدراسة: القدرة الإدارية:

اعتمدت الدراسة الحالية في قياسها للقدرة الإدارية على النموذج التي قدمته دراسة (Demerjian et al., 2012) لقياس القدرة الإدارية كمياً، ويُطلق على هذه المقياس درجة القدرة الإدارية Managerial Ability score ويعتبر هذا المقياس الأكثر استخداماً في الدراسات المحاسبية والتمويلية التي تناولت قضية القدرة الإدارية، (e.g. Demerjian et al., 2012, 2013, 2020; Krishnan & Wang 2015; Veltri et al., 2016; Sun, 2016; Habib & Hasan, 2017; Huang & Sun, 2017; Yung & Chen, 2018; Gan, 2019; Huang et al., 2020; Huang & Xiong, 2022)، ويتم قياس القدرة الإدارية طبقاً لهذا المقياس على مرحلتين أو خطوتين:

المرحلة الأولى: قياس درجة الكفاءة الكلية للشركة:

وتتمثل المرحلة الأولى بتقدير الكفاءة الكلية للشركة داخل الصناعة باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (Data Envelopment Analysis (DEA، وفي هذه المرحلة يتم قياس الكفاءة الكلية للشركة من خلال قدرتها على استغلال وتحويل الموارد أو المدخلات المتاحة إلى إيرادات أو مخرجات، ووفقاً لدراسة (Demerjian et al., 2012) تتمثل هذه المدخلات في سبعة عناصر، منها ثلاثة عناصر يمكن الحصول عليها من قائمة المركز المالي وهي: الأصول الثابتة، الأصول غير الملموسة، الشهرة الناتجة من الاندماج، وأربعة عناصر يمكن الحصول عليها من قائمة الدخل وهي: تكلفة البضاعة المباعة، المصروفات العمومية والإدارية، مصروفات التأجير التشغيلي، صافي نفقات البحوث والتطوير. بينما تتمثل المخرجات في المبيعات.

ولقد وجد الباحث من خلال جمع بيانات المدخلات المتمثلة في السبعة عناصر السابقة من التقارير المالية للشركات عينة الدراسة أن بعض هذه العناصر مثل (مصروفات التأجير التشغيلي، ونفقات البحوث والتطوير) غير موجودة ولم تفصح الشركات عنها، أو أن الشركات قامت بالإفصاح عن هذه العناصر ولكن بشكل قليل جداً وعلى فترات متباعدة، ولذلك تم استبعادها من النموذج أو المعادلة، ولقد قامت بذلك دراسة (Akbari et al., 2018)، وبذلك أصبحت معادلة قياس درجة الكفاءة الكلية للشركة وفقاً لدراسة (Demerjian et al., 2012) على النحو التالي:

$$\max_v \theta = \text{Sales} / (v_1 \text{CoGS} + v_2 \text{SG\&A} + v_3 \text{PPE} + v_4 \text{Goodwill} + v_5 \text{OtherIntan})$$

حيث أن:

– θ : درجة كفاءة الشركة.

المخرجات وتتمثل في:

– Sales / المبيعات

المدخلات وتتمثل في:

– CoGS: تكلفة البضاعة المباعة.

– SG&A: المصروفات العمومية والإدارية.

– PPE: العقارات والآلات والمعدات (الأصول الثابتة).

– Goodwill: الشهرة.

– Other Intan: الأصول غير الملموسة الأخرى.

ويتم تقدير الكفاءة الكلية للشركة داخل الصناعة باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات Data Envelopment Analysis (DEA)، وتتراوح قيمة الكفاءة الكلية للشركة ما بين الصفر والواحد الصحيح، حيث يشير الواحد الصحيح إلى الشركات ذات الكفاءة المرتفعة، ويشير الصفر إلى الشركات التي ليس لديها كفاءة، وتحتاج إما لتخفيض مدخلاتها أو إلى زيادة مخرجتها لتحقيق الكفاءة اللازمة.

المرحلة الثانية: قياس درجة القدرة الإدارية:

وحيث أن درجة الكفاءة الكلية للشركة المحسوبة في المرحلة الأولى ترجع إلى كلاً من الشركة والإدارة ولذلك تأتي المرحلة الثانية لتعديل درجة الكفاءة الكلية للشركة والتي تم قياسها من خلال استخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات عن طريق استبعاد مجموعة العوامل أو الخصائص التي ترجع إلى الشركة وتؤثر على الكفاءة الكلية نفسها، ولقد حددت دراسة (Demerjian et al., 2012) تلك الخصائص والتي تتمثل في حجم الشركة، وعمر الشركة، والنصيب السوقي للشركة، والتدفقات النقدية الحرة الموجبة، بالإضافة إلى استبعاد تأثير الزمن والصناعة على الكفاءة الكلية للشركة، ويتم استبعاد تلك الخصائص خلال استخدام نموذج الانحدار Regression Tobit لأنه الملائم لبيانات الكفاءة الكلية للشركة، وبالتالي يصبح شكل نموذج الانحدار على النحو التالي:

$$\text{Firm Efficiency} = \alpha + \beta_1 \text{Ln (Assets)} + \beta_2 \text{Market Share} + \beta_3 \text{Positive Free Cash Flow} + \beta_4 \text{Ln(Age)} + \beta_5 \text{Business Segment Concentration} + \beta_6 \text{Foreign Currency Indicator} + \text{Year Indicators} + \varepsilon$$

حيث أن:

- **Firm Efficiency**: درجة الكفاءة الكلية التي تم تقديرها في المرحلة الأولى.

- α : قيمة الثابت في معادلة الانحدار.

- **Ln(Assets)**: اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول (حجم الشركة).

- **Market Share**: الحصة السوقية للشركة وتقاس بنسبة مبيعات الشركة إلى إجمالي مبيعات القطاع.

- **Positive Free Cash Flow**: التدفقات النقدية الحرة الموجبة، وهو متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا حققت الشركة تدفقات نقدية حرة موجبة والقيمة صفر إذا حققت الشركة تدفقات نقدية حرة سالبة.

- **Ln(Age)**: اللوغاريتم الطبيعي لعمر الشركة، (عدد سنوات قيد الشركة في البورصة المصرية حتى السنة t).

- **Business Segment Concentration**: قطاعات التشغيل بالشركة (يتمثل في تركيز قطاع الأعمال بالشركة، ويقاس بنسبة مبيعات كل قطاع أعمال بالشركة إلى إجمالي مبيعات الشركة، وفي حالة عدم وجود قطاعات للشركة تكون نسبة التركيز واحد صحيح).

- **Foreign Currency Indicator**: مؤشر العملة الأجنبية (متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا تم الإفصاح في القوائم المالية عن أرباح أو خسائر من العملات الأجنبية، والقيمة صفر إذا لم يتم الإشارة إلى ذلك).

- **Year Indicators**: متغير وهمي يمثل السنة.

- $\beta_1 \dots \beta_6$: معاملات نموذج انحدار Tobit.

وبعد استبعاد مجموعة العوامل التي ترجع إلى خصائص الشركة تكون قيمة البواقي (ε) من معادلة الانحدار **Residual** هو ما يعود إلى العوامل أو الخصائص التي تنسب إلى الفريق الإداري للشركة والتي تمثل مؤشر أو مقياس القدرة الإدارية.

ثانياً: قياس المتغير التابع للدراسة: خسارة اضمحلال قيمة الشهرة:

خسارة اضمحلال قيمة الشهرة هي قيمة خسارة اضمحلال قيمة الشهرة المعترف بها في القوائم المالية للشركة، وتشير الدراسات السابقة إلى أن هناك طريقتين لقياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في التقارير المالية، فيتم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة من خلال قسمة الرقم المطلق لخسارة اضمحلال قيمة الشهرة على قيمة الشهرة قبل الاضمحلال في القيمة (Johnston et al., 2018; Kabir & Rahman, 2020; Gros & Koch, 2020; Yuan et al, 2020; Li, 2020) أو يتم قياس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة كمتغير وهمي يأخذ القيمة واحد عند الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ويأخذ القيمة صفر فيما عدا ذلك، ولقد اعتمدت الدراسة الحالية على الطريقة الثانية استناداً على دراسة (Stenheim & Madsen, 2016; Glaum et al., 2018; Johnston et al., 2018; Albersmann & Quick, 2020; Yuan et al, 2020).

ثالثاً: قياس المتغير الوسيط: الأداء المالي للشركات:

تعتبر سمات أو خصائص أداء الشركة من المتغيرات الهامة التي قد تؤثر على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وتمشياً مع الجهود البحثية السابقة، تسعى الدراسة الحالية إلى اختبار أثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وسوف يتم قياس الأداء المالي للشركات باستخدام معدل العائد غير العادي على الأصول (AB-ROA) Abnormal ROA، ويتم حسابه على أنه الفرق بين العائد على الأصول للشركة (i) ومتوسط العائد على الأصول في الصناعة على مدار العام (t)، ويتم حساب العائد على الأصول من خلال قسمة الأرباح قبل الفوائد والضرائب قبل اضمحلال قيمة الشهرة على متوسط إجمالي الأصول السنوي لتجنب التحيز المترامن المحتمل (Filip et al., 2015; Huang et al., 2020; Han & Tang, 2020; Suryani, 2021; Al Shaar et al., 2022).

رابعاً: قياس المتغير المُعدّل: إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية:

تفترض الدراسة الحالية أن وجود ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية قد تؤدي إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، تسعى الدراسة الحالية إلى اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية. ويتم قياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية Real Earnings Management

(REM)، استناداً إلى نموذج دراسة (Roychowdhury, 2006) والذي يمثل أحد أكثر المقاييس شيوعاً لقياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في القطاعات غير المالية، وقياساً على ما ورد بدراسات (Cohen et al., 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Moradiet al., 2015; Ali & Kamardin, 2018; El Dir, 2018; Zaher, 2019; Emudainohwo, 2021; Habib et al., 2022)، يتم قياس إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية باستخدام ثلاثة مكونات أو مؤشرات هي:

1- التدفقات النقدية التشغيلية العادية (CFO):

يبدأ نموذج الانحدار الخاص بالتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية بتحديد المستوى العادي للتدفقات النقدية التشغيلية بناءً على مستوى المبيعات (St) والتغيرات في المبيعات (ΔSt)، حيث يفترض أن المبيعات تتحكم في أنشطة الأعمال الحقيقية، وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام ($At-1$). ويتم احتساب التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية abnormal cash flow from operations (AB_CFO) والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالمبيعات على أنها الفرق بين التدفقات النقدية التشغيلية العادية (CFO) وفقاً للنموذج التالي، وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة، والتدفقات النقدية التشغيلية الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية).

$$CFO_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1_t / A_{t-1}) + \beta_1(S_t / A_{t-1}) + \beta_2(\Delta S_t / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

حيث أن:

CFO_t : التدفقات النقدية التشغيلية العادية للشركة عن السنة (t).

A_{t-1} : حجم الأصول الثابتة في بداية الفترة.

S_t : مبيعات الشركة عن السنة (t).

ΔS_t : التغير في مبيعات الشركة (i) عن السنة (t).

ε_t : خطأ التقدير العشوائي (البواقى) الناتج من معادلة الانحدار.

وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة التدفقات النقدية غير العادية سالبة، وهذا يعنى أن التدفقات النقدية التشغيلية الفعلية أو المعلن عنها أقل من التدفقات النقدية التشغيلية العادية والمقدرة وفقاً لنموذج الانحدار السابق.

2- تكاليف الإنتاج العادية (PROD):

يبدأ نموذج الانحدار الخاص بتحديد المستوى العادي لتكاليف الإنتاج بناء على مستوى المبيعات (St) والتغيرات في المبيعات (ΔSt)، وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام ($At-1$). ويتم تقدير مستوى تكاليف الإنتاج غير العادية abnormal production (AB_PROD) costs والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالإنتاج على أنها الفرق بين تكاليف الإنتاج العادية (PROD) وفقاً للنموذج التالي، وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة، وتكاليف الإنتاج الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية).

$$PROD_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1_t / A_{t-1}) + \beta_1(S_t / A_{t-1}) + \beta_2(\Delta S_t / A_{t-1}) + \beta_3(\Delta S_{t-1} / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

حيث أن:

$PROD_t$: تكاليف الإنتاج والتي يتم حسابها كما يلي: تكلفة البضاعة المباعة (COGS_t) عن السنة t + التغير في المخزون (INV_t).

وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة تكاليف الإنتاج غير العادية موجبة، وهذا يعنى أن تكاليف الإنتاج الفعلية أو المعلن عنها أكبر من تكاليف الإنتاج العادية والمقدرة وفقاً لنموذج الانحدار السابق.

3- المصروفات الاختيارية (DISEXP):

يبدأ نموذج الانحدار الخاص بتحديد المستوى العادي للمصروفات الاختيارية بناءً على مستوى مبيعات الفترة السابقة ($St-1$) وكل متغيرات النموذج مرجحة بإجمالي الأصول في بداية العام (At) (1). ويتم احتساب المصروفات الاختيارية غير العادية abnormal discretionary expenses (AB_DISEXP) والتي تُعبر عن ممارسات إدارة الأرباح بالمصروفات الاختيارية على أنها الفرق بين المصروفات الاختيارية العادية (DISEXP) وفقاً للنموذج وذلك على مستوى كل شركة من شركات العينة خلال فترة الدراسة والمصروفات الاختيارية الفعلية (المستخرجة من القوائم المالية).

$$DISEXP_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1_t / A_{t-1}) + \beta_1(S_{t-1} / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

حيث أن:

$DISEXP_t$: المصروفات الاختيارية وتشمل مصروفات البحوث والتطوير (R&D) والإعلان والبيع والمصروفات العامة والإدارية (SG&A).

وتوقعت دراسة (Roychowdhury, 2006) أن تكون إشارة المصروفات الاختيارية غير العادية سالبة، وهذا يعني أن المصروفات الاختيارية الفعلية أو المعلن عنها أقل من المصروفات الاختيارية العادية والمقدرة وفقاً لنموذج الانحدار.

ويتم تقدير الحجم الإجمالي لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (REM) من خلال مجموع ممارسات إدارة الأرباح بالمبيعات (CFO)، وممارسات إدارة الأرباح بالإنتاج (PROD)، وممارسات إدارة الأرباح بالمصروفات الاختيارية (DISEXP)، وفقاً لدراسة (Cohen et al., 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Moradiet al., 2015; Ferentinou & Anagnostopoulou, 2016)، يُستخدم هذه المقياس على نطاق واسع في الدراسات المحاسبية، وتعتمد عليه الدراسة الحالية، ويمكن استخدام الثلاثة مقاييس أو مؤشرات لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية، وتكاليف الإنتاج غير العادية، والمصروفات الاختيارية غير العادية) معاً للوصول إلى مقياس مشترك **RM_proxy** لتقدير التلاعب في الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية، وذلك من خلال المعادلة التالية:

$$REM_{it} = AB_CFO_{it} + AB_PROD_{it} + AB_DISEX_{it} \dots$$

حيث أن:

- REM_{it}**: المقياس المجمع لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للشركة (i) عن السنة (t).
- AB_CFO_{it}**: التدفقات النقدية التشغيلية غير العادية للشركة (i) عن السنة (t).
- AB_PROD_{it}**: تكاليف الإنتاج غير العادية للشركة (i) عن السنة (t).
- AB_DISEX_{it}**: المصروفات الاختيارية غير العادية للشركة (i) عن السنة (t).

خامساً: قياس المتغيرات الرقابية:

تعتمد الدراسة الحالية على بعض المتغيرات الرقابية التي تتضمنها نماذج الدراسة، والتي تم تناولها في الدراسات السابقة على أنها ذات تأثير على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات. وقد تمثلت المتغيرات الرقابية المستخدمة في نماذج الدراسة في المتغيرات الآتية:

1- **حجم الشركة Firm Size**: ويقاس باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في نهاية السنة (Demerjian et al., 2013; Sun, 2016; Baik & Farber, 2020).

2- **فرص النمو المستقبلية MTB**: وتعتبر عن فرص النمو المتاحة أمام الشركة، وتقاس بنسبة القيمة السوقية لحقوق المساهمين آخر الفترة للقيمة الدفترية لحقوق المساهمين للشركة آخر الفترة

(Johnston et al., 2018; Sun, 2016; Albersmann & Quick, 2020; Han & Tang, 2020)

3- الملكية المؤسسية **Institutional Ownership**: وتقاس بنسبة الأسهم العادية المملوكة للمؤسسات إلى إجمالي الأسهم العادية، (Kabir & Rahman, 2016; Stenheim & Madsen, 2016).

4- عوائد السهم السنوية **Annual Stock Return**: وهي تمثل الفرق بين سعر الأغلاق السنوي للسهم وبين سعر الافتتاح السنوي للسهم مقسوماً على سعر الافتتاح السنوي للسهم (Habib & Hasan, 2017; Han & Tang, 2020).

5- حجم مكتب المراجعة **Audit Size**: وهو متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا كان كانت شركة المراجعة من أحد شركات المراجعة الأربعة الكبار Big4، وصفر في الحالات الأخرى (Demerjian et al., 2013; Krishnan & Wang, 2015; Albersmann & Quick, 2020).

6- كثافة الشهرة **Goodwill/Assets**: وهي نسبة الشهرة قبل اضمحلال القيمة إلى إجمال الأصول السنوية (Korošec et al., 2016; Johnston et al., 2018; Albersmann & Quick, 2020).

7- نسبة الرافعة المالية **LEV**: وهي نسبة القيمة الدفترية لإجمالي الالتزامات آخر الفترة إلى القيمة الدفترية لإجمالي الأصول آخر الفترة (Johnston et al., 2018; Albersmann & Quick, 2020; Killins et al., 2021).

4-5-6 صياغة وتقدير النماذج الإحصائية المستخدمة في اختبار فروض البحث:

في ضوء مشكلة البحث، ولتحقيق أهدافه، واختبار فروضه، والإجابة على أسئلة مشكلة البحث، قام الباحث بتطوير (7) نماذج لقياس واختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدِّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، واعتمد الباحث في تطوير هذه النماذج على بعض المتغيرات الرقابية التي من شأنها ضبط العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع. وبالاعتماد على دراسة (Baron and Kenny, 1986; Muller et al., 2005) في إعداد نماذج المتغيرات الوسيطة **Mediator Variables Models**، ونماذج المتغيرات المعدلة **Moderator Variables Model**، ونماذج الوساطة المعدلة **Moderated Mediation models**. قام الباحث بإعداد

النموذج الأول والنموذج الثاني والنموذج الثالث لاختبار الفرض الأول والفرض الثاني، وهذه النماذج تندرج تحت نماذج المتغيرات الوسيطة Mediator Variables Models، حيث يختص النموذج الأول باختبار أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الأول للدراسة)، وتمثل النماذج الثلاثة (من النموذج الأول إلى النموذج الثالث) نماذج المتغيرات الوسيطة Mediator Variables Models، لاختبار أثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثاني للدراسة). وحتى يمكن اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي (كمتغير وسيط) للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثالث للدراسة)، قام الباحث بتطوير النموذج الرابع، والنموذج الخامس، والنموذج السادس، والنموذج السابع، وهذه النماذج تندرج تحت ما يسمى بنماذج المتغيرات المعدلة Moderator Variables Model، ونماذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models (Baron and Kenny, 1986; Muller et al., 2005).

ولاختبار الفرض الأول والفرض الثاني، قام الباحث بإعداد النموذج الأول والنموذج الثاني والنموذج الثالث، حيث يختص النموذج الأول باختبار أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الأول للدراسة)، وتمثل النماذج الثلاثة (من النموذج الأول إلى النموذج الثالث) نماذج المتغيرات الوسيطة Mediator Variables Models، لاختبار أثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثاني للدراسة). وهذه النماذج تكون على النحو التالي:

النموذج الأول: يختص النموذج الأول باختبار أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (يختص باختبار الفرض الأول ويساهم في اختبار الفرض الثاني للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$Gwillit = c_0 + c_1 MA_{it} + c_2 Size_{it} + c_3 INSTL_OWN_{it} + c_4 Audit_{it} + c_5 MTB_{it} + c_6 lev_{it} + c_7 GTA_{it} + c_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

النموذج الثانى: يختص النموذج الثانى باختبار أثر القدرة الإدارية على الأداء المالى فى الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثانى للدراسة)، ويأخذ الشكل التالى:

$$AB_ROA_{it} = a_0 + a_1 MA_{it} + a_2 Size_{it} + a_3 INSTI_OWN_{it} + a_4 Audit_{it} + a_5 MTB_{it} + a_6 lev_{it} + a_7 GTA_{it} + a_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

النموذج الثالث: يختص النموذج الثالث باختبار أثر الأداء المالى على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة فى الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثانى للدراسة)، ويساهم فى تحديد الدور الوسيط للأداء المالى فى العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ويأخذ الشكل التالى:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 Size_{it} + b_3 INSTI_OWN_{it} + b_4 Audit_{it} + b_5 MTB_{it} + b_6 lev_{it} + b_7 GTA_{it} + b_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

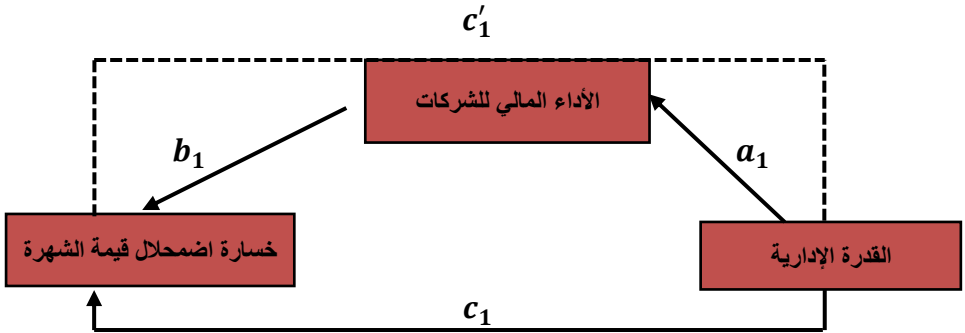
ويخلص الجدول رقم (2) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيط والرقابية مع المتغير التابع فى النموذج الأول والنموذج الثانى والنموذج الثالث.

جدول رقم (2) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيط والرقابية مع المتغير التابع (خسارة اضمحلال قيمة الشهرة Gwill) فى النموذج الأول إلى النموذج الثالث:

اسم المتغير	صفة المتغير	رمز المتغير	العلاقة المتوقعة مع المتغير التابع
القدرة الإدارية	المتغير المستقل	MA	-
الأداء المالى للشركات	المتغير الوسيط	AB_ROA	-
حجم الشركة	المتغيرات الرقابية	Size	+
الملكية المؤسسية		INSTI_OWN	-
حجم مكتب المراجعة		Audit	-
فرص النمو المستقبلية		MTB	-
نسبة الرافعة المالية		LEV	-
كثافة الشهرة		GT	+
عوائد السهم السنوية		ST_R	-

* النماذج تتضمن متغير الصناعة ومتغير للسنة كمتغيرات رقابية لرقابة العوامل الغير قابلة للملاحظة أو الملاحظة.

ويوضح الشكل رقم (1) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيط والرقابية مع المتغير التابع، والتي تمثل أساس البناء النموذجي للنماذج الثلاثة (النموذج الأول والنموذج الثانى والنموذج الثالث)، ويخلص الشكل التالى نموذج الوساطة Mediation Model المستخدم فى هذه الدراسة.



شكل رقم (1) نموذج الوساطة Mediation Model المستخدم في هذه الدراسة.

*ملحوظة: هذا الشكل يلخص نموذج الوساطة للدراسة الحالية، حيث يشير الخط المتصل (c_1) إلى التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في النموذج الأول، بينما توضح الخطوط المنقطه (a_1 و b_1 و c'_1) مسارات الوساطة من القدرة الإدارية إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة التي يقودها الأداء المالي للشركات

ومن الشكل رقم (1) يمكن توضيح منهجية نموذج الوساطة Mediation Model المستخدم في الدراسة من خلال النماذج الثلاثة السابقة، فسوف تكون خطوات اختبار التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة في البورصة المصرية (اختبار الفرض الأول)، وخطوات اختبار أثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (اختبار الفرض الثاني)، على النحو التالي:

أولاً: إذا ثبت التحقق من معنوية معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الأول للدراسة (c_1)، فإن القدرة الإدارية يكون لها تأثير مباشر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة في البورصة المصرية.

ثانياً: إذا ثبت التحقق من معنوية كل من معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الثاني للدراسة (a_1)، ومعامل الانحدار لمتغير الأداء المالي (AB_ROA) للشركات في النموذج الثالث للدراسة (b_1)، فإن الأداء المالي للشركات يكون له أثر كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية.

ثالثاً: إذا ثبت التحقق من أن معامل انحدار القدرة الإدارية (c_1') في النموذج الثالث أقل في القيمة ودرجة المعنوية من معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الأول للدراسة (c_1) في النموذج الأول، فإن وساطة الأداء المالي كمتغير وسيط تكون بمثابة وساطة جزئية. وحتى يمكن اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدِّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي (كمتغير وسيط) للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثالث للدراسة)، قام الباحث بتطوير النموذج الرابع، والنموذج الخامس، والنموذج السادس، والنموذج السابع، وهذه النماذج تتدرج تحت ما يسمى بنماذج المتغيرات المعدلة Moderator Variables Model، ونماذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models (Baron and Kenny, 1986; Muller et al., 2005)، وتكون هذه النماذج على النحو التالي:

النموذج الرابع: يختص النموذج الرابع باختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدِّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، بمعنى أنه يهدف إلى اختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعَدِّل من التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$Gwillit = c_0 + c_1 MA_{it} + c_2 REM_{it} + c_3 MA_{it} \times REM_{it} + c_4 Size_{it} + c_5 INSTI_OWN_{it} + c_6 Audit_{it} + c_7 MTB_{it} + c_8 lev_{it} + c_9 GTA_{it} + c_{10} ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

النموذج الخامس: يختص النموذج الخامس باختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعَدِّل من تأثير القدرة الإدارية على الأداء المالي (AB_ROA_{it}) للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$AB_ROA_{it} = a_0 + a_1 MA_{it} + a_2 REM_{it} + a_3 MA_{it} \times REM_{it} + a_4 Size_{it} + a_5 INSTI_OWN_{it} + a_6 Audit_{it} + a_7 MTB_{it} + a_8 lev_{it} + a_9 GTA_{it} + a_{10} ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

النموذج السادس والسابع: يختص النموذج السادس والسابع باختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعَدِّل من تأثير الأداء المالي (AB_ROA_{it}) على خسارة اضمحلال قيمة

الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ النموذج السادس والسابع الشكل التالي:

النموذج السادس:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + c'_2 REM_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 AB_ROA_{it} \times REM_{it} + b_3 Size_{it} + b_4 INSTI_OWN_{it} + b_5 Audit_{it} + b_6 MTB_{it} + b_7 lev_{it} + b_8 GTA_{it} + b_9 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

النموذج السابع:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + c'_2 REM_{it} + c'_3 MA_{it} \times REM_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 AB_ROA_{it} \times REM_{it} + b_3 Size_{it} + b_4 INSTI_OWN_{it} + b_5 Audit_{it} + b_6 MTB_{it} + b_7 lev_{it} + b_8 GTA_{it} + b_9 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

ويُلخَص الجدول رقم (3) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيطية والمُعدّلة والرقابية مع المتغير التابع في النموذج الرابع والنموذج الخامس والنموذج السادس والنموذج السابع.

جدول (3) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيطية والمُعدّلة والرقابية مع المتغير التابع

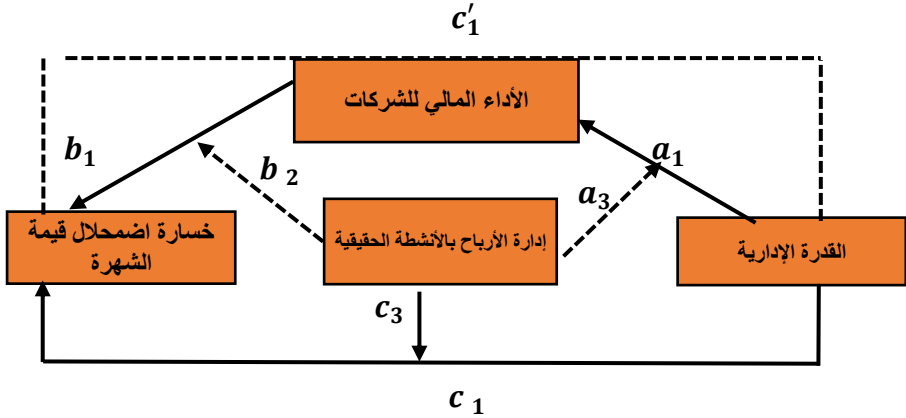
(خسارة اضمحلال قيمة الشهرة Gwill) في النموذج الرابع إلى النموذج السابع:

العلاقة المتوقعة مع المتغير التابع	رمز المتغير	صفة المتغير	اسم المتغير
-	MA	متغير مستقل	القدرة الإدارية
-	AB_ROA	متغير وسيط	الأداء المالي للشركات
-/+	REM	متغير مُعدّل	إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية
-/+	MA × REM	متغير مُعدّل	التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية
-/+	AB_ROA × REM	متغير مُعدّل	التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والأداء المالي للشركات
+	Size	المتغيرات الرقابية	حجم الشركة
-	INSTI_OWN		الملكية المؤسسية
-	Audit		حجم مكتب المراجعة
-	MTB		فرص النمو المستقبلية
-	LEV		نسبة الرافعة المالية
+	GT		كثافة الشهرة
-	ST_R		عوائد السهم السنوية

* النماذج تتضمن متغير الصناعة ومتغير للسنة كمتغيرات رقابية لرقابة العوامل الغير قابلة للمشاهدة أو الملاحظة.

ويوضح الشكل رقم (2) العلاقات المتوقعة للمتغيرات المستقلة والوسيطية والمُعدّلة والرقابية مع المتغير التابع، والتي تمثل أساس البناء النموذجي للنماذج من الرابع إلى النموذج السابع، ويُلخَص

الشكل التالي نموذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models المستخدم في هذه الدراسة.



شكل رقم (2) نموذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models المستخدم في هذه الدراسة.

*ملحوظة: يوضح هذا الشكل مسارات التعديل المحتملة لممارسات إدارة الأرباح الحقيقية على التأثير المباشر (الخطوط المتصلة) أو غير المباشر (الخطوط المنقطه) للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة

ومن الشكل رقم (2) يمكن توضيح اختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (اختبار الفرض الثالث للدراسة) هي كما يلي:

أولاً: إذا ثبت التحقق من معنوية معامل الانحدار (c_3) للمتغير ($MA \times REM$) (التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية) في النموذج الرابع، فإن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير معدل، تعدل من التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة،

ثانياً: إذا ثبت التحقق من معنوية التأثير التفاعلي المباشر للمتغير ($MA \times REM$) (التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية) في النموذج الرابع، في هذه الحالة سوف تعتمد الدراسة في اختبار الفرض الثالث على النموذج الخامس والنموذج السابع، وبخلاف ذلك سوف تعتمد الدراسة في اختبار الفرض الثالث على النموذج الخامس والنموذج السادس. ثالثاً: إذا ثبت التحقق من معنوية كل من معامل الانحدار (a_3) للمتغير الذي يبين التفاعل بين ($MA \times REM$) في

النموذج (5) ومعامل الانحدار (b1) لمتغير الأداء المالي (AB_ROA) في النموذج (6) أو النموذج (7)، فإن يمكن القول بأن هناك تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من القدرة الإدارية إلى الأداء المالي. وبالمثل، إذا ثبت التحقق من معنوية كل من معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية (a1) في النموذج (5) ومعامل الانحدار (b2) للمتغير الذي يبين التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والأداء المالي للشركات (AB_ROA × REM) في النموذج (6) أو النموذج (7)، فإن يمكن القول بأن هناك تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من الأداء المالي للشركات إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة

5-5-5 تحليل بيانات الدراسة واختبار الفروض:

بعد الحصول على البيانات اللازمة للدراسة التطبيقية، وحتى يمكن القيام باختبار فروض الدراسة وتحقيق أهدافها، اعتمدت الدراسة على مجموعة من الأساليب الإحصائية لمعالجة بيانات الدراسة، فلقد تضمنت بيانات الدراسة على قيم شاذة outliers، تمت معالجتها من خلال استخدام طريقة المتوسط المقطوع trimmed mean، فهي تعد من أفضل الطرق في معالجة القيم المتطرفة أو الشاذة، فوفقاً لهذه الطريقة يتم ترتيب قيم المتغير الذي به قيم شاذة تريبياً تنازلياً أو تصاعدياً، ثم يتم إزالة القيم المتطرفة من طرفي التوزيع، وبعد ذلك يتم حساب المتوسط للقيم المتبقية، ويستخدم هذا المتوسط محل القيم المتطرفة في قيم المتغير محل الدراسة، ويمكن لهذه الإحصائية توفير تمثيل أكثر دقة للقيم النموذجية أو المركزية لمجموعة البيانات (Aggarwal, 2015).

تم الاعتماد على مقاييس الإحصاء الوصفي لتحديد الخصائص الأساسية للعينة ومتغيرات الدراسة، وتم الاستعانة باختبار T-Test لعينتين مستقلتين حتى يمكن التأكد من عدم وجود أو وجود فروقاً جوهرية بين المتوسطات لعينة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومتوسطات عينة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. ولقد اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار اللوجستي الثنائي Binary Logistic Regression بالنسبة للنموذج الأول والنموذج الثالث، لدراسة أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، نظراً لطبيعة قياس المتغير التابع فهو متغير نوعي ثنائي، بينما اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام أسلوب OLS بالنسبة للنموذج الثاني، لدراسة أثر القدرة الإدارية على الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية. وبالنسبة لنماذج التقدير، تم إجراء اختبارات Hausman

tests للنموذج الأول والنموذج الثاني والنموذج الثالث، حيث أظهرت النتائج ضرورة استخدام نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model.

1-5-5-6 الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة:

يوضح الجدول رقم (4) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة، وهي تشمل كل من الوسط الحسابي (Mean)، والوسيط (Median)، والانحراف المعياري (Std. Dev.)، بالإضافة إلى نتائج اختبار T-Test لعينتين مستقلتين حتى يمكن التأكد من عدم وجود أو وجود فروقاً جوهرية بين المتوسطات لعينة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومتوسطات عينة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

جدول رقم (4) الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

Group	(Goodwill = 0) (Observations = 180) Ratio = 57.7%			(Goodwill = 1) (Observations = 132) Ratio = 42.3%			T-Test Difference In Mean
	Mean	Median	Std. Dev.	Mean	Median	Std. Dev.	
MA	-0.019	-0.017	0.110	-0.039	-0.026	0.121	0.021***
AB_ROA	0.020	0.021	0.068	0.000	0.000	0.071	0.022***
REM	0.203	0.162	0.501	0.235	0.176	0.406	0.030*
Size	13.051	13.010	1.232	13.851	13.016	1.002	-0.123**
INSTL_OWN	0.262	0.252	0.231	0.201	0.197	0.210	0.061***
Audit	0.421	0.000	0.265	0.384	0.000	0.210	0.057**
MTB	2.803	1.761	1.567	2.341	1.798	1.510	0.146*
LEV	0.482	0.452	0.219	0.428	0.405	0.227	0.037*
GT	0.031	0.019	0.101	0.068	0.021	0.125	0.036***
ST_R	0.137	0.133	1.014	0.099	0.083	1.014	0.015***

***، **، * الدلالة الإحصائية عند مستويات 1%، 5%، 10% على التوالي.

حتى يمكن التأكد من عدم وجود أو وجود فروقاً جوهرية بين المتوسطات لعينة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ومتوسطات عينة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، تم تقسيم شركات عينة الدراسة إلى مجموعتين كما هو موضح بالجدول رقم (4)، فالمجموعة الأولى وهي الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة بمجموع مشاهدات 132 مشاهدة من إجمالي المشاهدات وهي تمثل نسبة 42.3% من جملة المشاهدات، وهذا يعنى أن ما نسبته 42.3% من الشركات عينة الدراسة تقوم بالتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يشير إلى انخفاض عدد الشركات التي قامت بالاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة

الشهرة، بينما المجموعة الثانية وهي الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة بمجموع مشاهدات 180 مشاهدة من إجمالي المشاهدات وهي تمثل نسبة 57.7% من جملة المشاهدات، وهذا يعني أن ما نسبته 57.7% من الشركات عينة الدراسة لا تقوم بالتقرير عن خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

ويوضح الجدول رقم (4)، الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة للمجموعين، بالإضافة إلى نتائج اختبار T-Test لقياس دلالة فروق المتوسطات لمتغيرات الدراسة للمجموعين، وبالنسبة لمتغير القدرة الإدارية فلقد بلغ متوسطه الحسابي لمجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة (-0.039)، وهذه النسبة تتشابه إلى حد كبير مع نتائج دراسة (Habib & Hasan, 2017; Yung & Chen, 2018; Gan, 2019) في حين بلغ متوسط متغير القدرة الإدارية لمجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة (-0.019)، وهذا يشير إلى أن متوسط القدرة الإدارية لمجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة أكبر من متوسط القدرة الإدارية لدى مجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اتضح من نتائج اختبار T-Test لعينتين مستقلتين التأكد من وجود فروقاً جوهرية بين متوسط القدرة الإدارية في الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة و متوسط القدرة الإدارية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا قد يعني أن القدرة الإدارية من المحتمل أن يكون لها تأثير كبير على احتمالية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وبالنسبة لمتغير معدل العائد غير العادي على الأصول (AB-ROA) والذي يمثل مقياس الأداء المالي للشركات فلقد بلغ متوسطه الحسابي (0.020) لمجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وهو أكبر من متوسط معدل العائد غير العادي على الأصول (AB-ROA) لدى مجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اتضح من نتائج اختبار T-Test وجود فروقاً جوهرية بين متوسط معدل العائد غير العادي على الأصول في الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة و متوسط معدل العائد غير العادي على الأصول في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يعني أن الشركات المصرية التي تتمتع بأداء مالي أفضل قد لا تلجأ إلى اضمحلال قيمة الشهرة، وهذه النتيجة تتماشى مع توقعات الدراسة الحالية.

وبالنسبة لمتغير عوائد السهم السنوية (ST_R) والذي يمثل مقياس الأداء المالي للشركات على أساس السوق فلقد بلغ متوسطه الحسابي (0.137) لمجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة وهو أكبر من متوسط عوائد السهم السنوية (ST_R) لدى مجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اتضح من نتائج اختبار T-Test وجود فروقاً جوهرية بين متوسط عوائد السهم السنوية في الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط عوائد السهم السنوية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يعنى أن الشركات المصرية التي تتمتع بأداء مالي وسوقي أفضل قد لا تلجأ إلى اضمحلال قيمة الشهرة، وهذه النتيجة تتماشى مع توقعات الدراسة الحالية.

وبالنسبة لمتغير إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (REM) والذي يمثل المقياس المجمع لإدارة الأرباح الحقيقية، فلقد بلغ متوسطه الحسابي (0.235) لمجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين بلغ متوسط متغير إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية (0.203) لمجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يشير إلى متوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية لمجموعة الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة أكبر من متوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية لدى مجموعة الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اتضح من نتائج اختبار T-Test وجود فروقاً جوهرية بين متوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يدعم ما أكدت عليه الجهود البحثية السابقة فيما يتعلق بوجود ارتباط كبير بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية.

وبالنسبة لبقية المتغيرات الرقابية، يوضح الجدول رقم (4) أن متوسط كل من المتغيرات التالية: الملكية المؤسسية (NSTI_OWEN)، فرص النمو المستقبلية (MTB)، حجم مكتب أو شركة المراجعة (Audit)، أكبر في الشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة مقارنة بالشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين أن متوسط كثافة الشهرة (GT) أكبر في الشركات التي اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة مقارنة بالشركات التي لم تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اتضح من نتائج اختبار T-Test وجود فروقاً جوهرية بين متوسطات هذه المتغيرات، وهذا يعنى أن زيادة الملكية المؤسسية، وزيادة فرص النمو المستقبلية،

والاستعانة بإحدى شركات المراجعة الأربع الكبرى، والعمل على الحد نسبة كثافة الشهرة، يؤدي إلى الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

2-5-5-6 نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الأول والثاني والثالث واختبار الفرض الأول والثاني للبحث:

يهدف هذا القسم إلى بيان نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الأول والثاني والثالث واختبار الفرض الأول والثاني للبحث:

الفرض الأول: تؤثر القدرة الإدارية تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية

الفرض الثاني: يؤثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية

ولاختبار صحة الفرض الأول والفرض الثاني للبحث تم صياغة النماذج الثلاثة التالية التي توضح العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء وجود الأداء المالي كمتغير وسيط في هذه العلاقة:

النموذج الأول: يختص النموذج الأول باختبار أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (يختص باختبار الفرض الأول ويساهم في اختبار الفرض الثاني للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$Gwillit = c_0 + c_1 MA_{it} + c_2 Size_{it} + c_3 INSTL_OWN_{it} + c_4 Audit_{it} + c_5 MTB_{it} + c_6 lev_{it} + c_7 GTA_{it} + c_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

النموذج الثاني: يختص النموذج الثاني باختبار أثر القدرة الإدارية على الأداء المالي في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثاني للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$AB_ROA_{it} = a_0 + a_1 MA_{it} + a_2 Size_{it} + a_3 INSTL_OWN_{it} + a_4 Audit_{it} + a_5 MTB_{it} + a_6 lev_{it} + a_7 GTA_{it} + a_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

النموذج الثالث: يختص النموذج الثالث باختبار أثر الأداء المالي على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية (الفرض الثاني للدراسة)، ويساهم في تحديد الدور الوسيط للأداء المالي في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ويأخذ الشكل التالي:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 Size_{it} + b_3 INSTI_OWN_{it} + b_4 Audit_{it} + b_5 MTB_{it} + b_6 lev_{it} + b_7 GTA_{it} + b_8 ST_R + YearFE + IndustryFE + \varepsilon_{it}$$

ولقد اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار اللوجستي الثنائي Binary Logistic Regression بالنسبة للنموذج الأول والنموذج الثالث، نظراً لطبيعة قياس المتغير التابع فهو متغير نوعي ثنائي، بينما اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام أسلوب OLS بالنسبة للنموذج الثاني. وبالنسبة لنماذج التقدير، تم إجراء اختبارات Hausman tests للنموذج الأول والنموذج الثاني والنموذج الثالث، حيث أظهرت النتائج ضرورة استخدام نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model. وكانت نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الأول والثاني والثالث واختبار الفرض الأول والثاني للبحث على النحو التالي:

أولاً: اختبار وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد Multicollinearity Test:

يوضح الجدول رقم (5) نتائج اختبار مشكلة الازدواج الخطي المتعدد لمتغيرات النموذج الأول والثاني والثالث، حيث اعتمدت الدراسة على معامل تضخم التباين (VIF) والتباين المسموح Tolerance للتأكد من عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد. حيث اتضح من الجدول رقم (5) أن جميع قيم معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة والوسيطه والرقابية أقل من (10) وأن قيمة التباين التسامح Tolerance للمتغيرات المستقلة والوسيطه والرقابية أكبر من (0.05)، وهذا يدل على عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد بين متغيرات الدراسة، ويشير أيضا إلى قوة هذه النماذج المقترحة في تفسير الأثر على المتغير التابع وعدم تأثير مشكلة الازدواج الخطي المتعدد على صحة هذه النماذج.

جدول رقم (5) اختبار مشكلة الازدواج الخطي المتعدد لمتغيرات الدراسة

Model 3		Model 2		Model 1		المتغير التابع المتغيرات المفسرة
Gwill		AB_ROA		Gwill		
VIF	Tolerance	VIF	Tolerance	VIF	Tolerance	
1.211	0.821	1.612	0.651	1.243	0.821	MA
1.187	0.762					AB_ROA
1.134	0.807	1.613	0.834	1.201	0.831	Size
1.231	0.911	1.112	0.753	1.118	0.671	INSTI_OWN
1.180	0.722	1.715	0.673	1.172	0.623	Audit
1.620	0.741	1.585	0.561	2.003	0.642	MTB
1.921	0.521	2.213	0.539	1.321	0.699	LEV
1.211	0.593	1.311	0.711	1.218	0.732	GT
1.311	0.654	1.212	0.803	1.098	0.621	ST_R

ثانياً: نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار الفرض الأول والثاني:

تستخدم الدراسة نموذج الانحدار اللوجستي الثنائي Binary Logistic Regression بالنسبة للنموذج الأول والنموذج الثالث، بينما اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام أسلوب OLS بالنسبة للنموذج الثاني. وبعد التأكد من صحة البيانات للتحليل الإحصائي، تأتي خطوة التأكد من حسن الملائمة لنماذج الانحدار المستخدمة، ومعرفة القدرة التفسيرية للنماذج المستخدمة في اختبار الفرض الأول والثاني. والجدول رقم (6) يوضح نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار الفرض الأول والثاني

جدول (6): نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار

الفرض الأول والثاني

Model	Model (1)	Model (2)	Model (3)
	Gwill	AB_ROA	Gwill
<i>F-test</i>		25.136	
<i>Prob > F</i>		0.001	
<i>R2</i>		0.678	
<i>Adjusted R2</i>		0.649	
<i>Wald Test</i>	168.812		191.321
<i>Sig.</i>	0.000		0.000
<i>Chi-Square</i>	88.719		91.187
<i>Sig.</i>	0.000		0.000
<i>Nagelkerke R Square</i>	0.882		0.899
<i>Square Cox & Snell R</i>	0.767		0.754

بالنسبة للنموذج الثاني، ومن خلال قيمة *F-test* ومستوى معنوية $(Prob > F)$ للنموذج الثاني، يتضح من الجدول رقم (6) معنوية النموذج الثاني عند مستوى معنوية 1%، وهو ما يشير إلى وجود علاقة في الممثل بين المتغير التابع (معدل العائد غير العادي على الأصول) والذي يعبر عن الأداء المالي، وأحد من المتغيرات المفسرة في النموذج الثاني، وبالتالي إمكانية الاعتماد على النموذج الثاني في اختبار الفرض الثاني. وتشير قيمة معامل التحديد *R2* إلى نسبة التغير في المتغير التابع (معدل العائد غير العادي على الأصول) والذي يعبر عن الأداء المالي في النموذج الثاني، والتي بلغت 67.8% ترجع إلى المتغير المستقل وهو القدرة الإدارية بالإضافة إلى المتغيرات

الرقابية، وأن 32.2% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من المفترض أن تدرج في النموذج.

وبالنسبة للنموذج الأول، يوضح الجدول رقم (6) أن قيمة مربع Chi-square قد بلغت 168.812، وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وقيمة اختبار Wald test قد بلغت 168.812 وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وهذا يعنى أن النموذج الأول للدراسة ذو دلالة إحصائية، وأنه على الأقل يوجد في النموذج متغير من المتغيرات المفسرة له تأثير على المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتشير النتائج أيضا إلى أن نموذج الانحدار اللوجستي يمكنه تفسير 76.7% من التغيرات التي قد تحدث في المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وذلك وفقا لمعامل Cox & Snell R Square، وأن 23.3% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من المفترض أن تدرج في النموذج.

وبالنسبة للنموذج الثالث، يوضح الجدول رقم (6) أن قيمة مربع Chi-square قد بلغت 191.187، وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وقيمة اختبار Wald test قد بلغت 191.187 وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وهذا يعنى أن النموذج الثالث للدراسة ذو دلالة إحصائية، وأنه على الأقل يوجد في النموذج متغير من المتغيرات المفسرة له تأثير على المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتشير النتائج أيضا إلى أن نموذج الانحدار اللوجستي يمكنه تفسير 75.4% من التغيرات التي قد تحدث في المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وذلك وفقا لمعامل Cox & Snell R Square، وأن 24.6% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من المفترض أن تدرج في النموذج.

ثالثاً: نتائج اختبار نموذج الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الأول والثاني للدراسة:

اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار اللوجستي الثنائي Binary Logistic Regression بالنسبة للنموذج الأول والنموذج الثالث، وعلى نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام أسلوب OLS بالنسبة للنموذج الثاني، لدراسة أثر القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية. وبعد التأكد من صحة البيانات للتحليل الإحصائي، والتحقق من حسن الملائمة لنماذج الانحدار المستخدمة، ومعرفة القدرة التفسيرية للنماذج المستخدمة في اختبار الفرض الأول والثاني، الجدول رقم (7) يوضح نتائج اختبار نموذج

الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الأول والثاني للدراسة.

جدول رقم (7) نتائج اختبار نموذج الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الأول والثاني للدراسة:

Model	Dependent Variable				
	Model (1)		Model (2)	Model (3)	
	Gwill		AB_ROA	Gwill	
	Coef.	Marginal Effect	Coef.	Coef.	Marginal Effect
MA	-0.145***	-2.19%	0.296***	-0.096*	-1.49%
AB_ROA				-0.181***	-2.89%
Size	0.089	1.71%	0.051	0.111	1.77%
INSTL_OWN	-0.241***	-3.49%	0.111***	-0.211***	-3.19%
Audit	-0.521**	-2.28%	-0.276**	-0.511**	-2.36%
MTB	-0.034	-0.57%	0.260***	0.013	0.22%
LEV	-0.432	-2.11%	0.021	-0.042*	-0.12%
GT	0.110*	1.78%	-0.028	0.101*	1.80%
ST_R	-0.027	-0.37%	0.037	-0.013	-0.18%
Year	Included				
Industry	Included				

***، **، * الدلالة الإحصائية عند مستويات 1%، 5%، 10% على التوالي.

يوضح الجدول رقم (7) نتائج اختبار نماذج المتغيرات الوسيطة Mediator Variables Models بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الأول والثاني للدراسة، على النحو التالي:

بالنسبة للنموذج الأول، يوضح الجدول رقم (7) أن قيمة معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية بلغت (-0.145) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، مما يدل على أن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، وبالتالي يتم قبول الفرض الأول للدراسة والذي يختص باختبار العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة كل من (Sun, 2016; Moura et al., 2019; Huang et al., 2020; Huang and Xiong, 2022)، والتي خلصت إلى أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية أكثر قدرة على اتخاذ القرارات المناسبة بشأن الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة

وعمليات الدمج والاستحواذ وتشغيل الأصول المكتسبة لتحقيق عوائد زائدة متوقعة (Chen and Lin, 2018; Khurana et al., 2018; Cui and Leung, 2020) مما يقلل من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولكن هذه تختلف مع نتائج دراسة (رميلي، 2022).

بالنسبة للنموذج الثاني، يوضح الجدول رقم (7) أن قيمة معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الثاني بلغت (0.296) وهي قيمة موجبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، مما يدل على وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة كل من (Demerjian et al., 2012; Lee, 2018; García- Sánchez & García- Meca, 2018) الذى يمتلك قدرات إدارية عالية يكون قادر على اختيار وتنفيذ المشروعات الاستثمارية التي تحقق قيمة حالية موجبة، بالإضافة إلى الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وكفاءة إدارة الشركة مما يكون له الأثر على الأداء المالي والتشغيلي ومن ثم القيمة السوقية للشركة.

ويوضح الجدول رقم (7) أن قيمة معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الثالث بلغت (-0.096) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 10%، في حين أن قيمة معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الأول بلغت (-0.145) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، وبالتالي فإن مستوى المعنوية والقيمة المطلقة لمعامل الانحدار للقدرة الإدارية في النموذج الثالث أقل بالمقارنة مع مستوى المعنوية والقيمة المطلقة لمعامل الانحدار للقدرة الإدارية في النموذج الأول، علاوة على ذلك، يلاحظ انخفاض القيمة المطلقة لنسبة التأثير الهامشي أو الحدي Marginal Effect لمتغير القدرة الإدارية في النموذج الأول من 2.19% إلى 1.49% في النموذج الأول، وأيضاً يلاحظ أن قيمة معامل الانحدار لمتغير معدل العائد غير العادي على الأصول (الأداء المالي للشركات) (-0.181) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، كل هذه النتائج تشير إلى أن انخفاض التأثير الهامشي أو الحدي Marginal Effect لمتغير القدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة يرجع إلى إدراج متغير معدل العائد غير العادي على الأصول (الأداء المالي) (AB_ROA) كمتغير وسيط في النموذج الثالث. وتشير هذه النتائج إلى أن الأداء المالي للشركات يتوسط جزئياً في تأثير القدرة الإدارية على الاعتراف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، ولقد اعتمدت الدراسة على Sobel Test لتحديد ما إذا كان التخفيض في تأثير المتغير المستقل، بعد تضمين الوسيط في النموذج، يُعد تخفيضاً كبيراً،

وبالتالي ما إذا كان تأثير الوساطة ذا دلالة إحصائية، ولقد وجد الباحث أن إحصائية z-statistic قد بلغت (-4.120) عند مستوى معنوية أقل من 1%، وهذا ما يؤكد على الدور الوسيط للأداء المالي في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وتدعم هذه النتيجة صحة الفرض الثاني للدراسة وهو: يؤثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة كل من (Omar et al., 2015; Kabir & Rahman, 2016; Gonçalves et al, 2019; Huang et al., 2020)، والتي خلصت إلى أن هناك العديد من المتغيرات التي قد تؤثر على العلاقة التأثيرية غير المباشرة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وبالنسبة للمتغيرات الرقابية، تتفق نتائج الدراسة الحالية مع ما توصلت إليه الجهود البحثية مثل دراسة (Vogt et al., 2016; Wen and Moehrle, 2016; Glaum et al., 2018) حيث توضح نتائج الدراسة الحالية كما هو موضح بالجدول رقم (7) أن هناك علاقة ارتباط سلبية ومعنوية بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وكل من الملكية المؤسسية وحجم مكتب المراجعة، وهذه العوامل قد تؤكد على أن الحوكمة قد تلعب دوراً هاماً في الحد من خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، في حين أن هناك علاقة إيجابية معنوية بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وكثافة الشهرة.

3-5-5-6 نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الرابع والخامس والسادس واختبار الفرض الثالث للبحث:

يهدف هذا القسم إلى بيان نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الرابع والخامس والسادس واختبار الفرض الثالث للبحث:

الفرض الثالث: تؤثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية

ولاختبار صحة الفرض الثالث للبحث تم صياغة النماذج الأربعة التالية التي توضح أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة بالبورصة المصرية:

النموذج الرابع: يختص النموذج الرابع باختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعدّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، بمعنى أنه يهدف إلى اختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعدّل من التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$Gwill_{it} = c_0 + c_1 MA_{it} + c_2 REM_{it} + c_3 MA_{it} \times REM_{it} + c_4 Size_{it} + c_5 INSTL_OWN_{it} + c_6 Audit_{it} + c_7 MTB_{it} + c_8 lev_{it} + c_9 GTA_{it} + c_{10} ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

النموذج الخامس: يختص النموذج الخامس باختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعدّل من تأثير القدرة الإدارية على الأداء المالي (AB_ROA_{it}) للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ الشكل التالي:

$$AB_ROA_{it} = a_0 + a_1 MA_{it} + a_2 REM_{it} + a_3 MA_{it} \times REM_{it} + a_4 Size_{it} + a_5 INSTL_OWN_{it} + a_6 Audit_{it} + a_7 MTB_{it} + a_8 lev_{it} + a_9 GTA_{it} + a_{10} ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

النموذج السادس والسابع: يختص النموذج السادس والسابع باختبار ما إذا كانت إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية تُعدّل من تأثير الأداء المالي (AB_ROA_{it}) على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية (ويساهم في اختبار الفرض الثالث للدراسة)، ويأخذ النموذج السادس والسابع الشكل التالي:

النموذج السادس:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + c_2 REM_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 AB_ROA_{it} \times REM_{it} + b_3 Size_{it} + b_4 INSTL_OWN_{it} + b_5 Audit_{it} + b_6 MTB_{it} + b_7 lev_{it} + b_8 GTA_{it} + b_9 ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

النموذج السابع:

$$Gwill_{it} = c'_0 + c'_1 MA_{it} + c'_2 REM_{it} + c'_3 MA_{it} \times REM_{it} + b_1 AB_ROA_{it} + b_2 AB_ROA_{it} \times REM_{it} + b_3 Size_{it} + b_4 INSTL_OWN_{it} + b_5 Audit_{it} + b_6 MTB_{it} + b_7 lev_{it} + b_8 GTA_{it} + b_9 ST_R + YearFE + IndustryFE + \epsilon_{it}$$

***** ملحوظة: بعد إجراء الاختبارات الإحصائية تأكد للباحث عدم الحاجة للنموذج

السابع لذلك تقتصر نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بنموذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models المستخدم في هذه الدراسة على النموذج الرابع والخامس والسادس

ولقد اعتمدت الدراسة على نموذج الانحدار اللوجستي الثنائي Binary Logistic Regression بالنسبة للنموذج الرابع والنموذج السادس، وعلى نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام أسلوب OLS بالنسبة للنموذج الخامس، لدراسة أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير مُعَدَّل على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية. وبالنسبة لنماذج التقدير، تم إجراء اختبارات Hausman tests للنموذج الرابع والنموذج الخامس والنموذج السادس، حيث أظهرت النتائج ضرورة استخدام نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model. وكانت نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالنموذج الرابع والنموذج الخامس والنموذج السادس واختبار الفرض الثالث للبحث على النحو التالي:

أولاً: اختبار وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد Multicollinearity Test:

يوضح الجدول رقم (8) نتائج اختبار مشكلة الازدواج الخطي المتعدد لمتغيرات النموذج الرابع والخامس والسادس، حيث اعتمدت الدراسة على معامل تضخم التباين (VIF) والتباين المسموح Tolerance للتأكد من عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد. حيث اتضح من الجدول رقم (8) أن جميع قيم معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة والوسيطية والرقابية أقل من (10) وأن قيمة التباين التسامح Tolerance للمتغيرات المستقلة والوسيطية والرقابية أكبر من (0.05)، وهذا يدل على عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي المتعدد بين متغيرات الدراسة، ويشير أيضاً إلى قوة هذه النماذج المقترحة في تفسير الأثر على المتغير التابع وعدم تأثير مشكلة الازدواج الخطي المتعدد على صحة هذه النماذج.

جدول رقم (8) اختبار مشكلة الازدواج الخطي المتعدد لمتغيرات الدراسة

Model 6		Model 5		Model 4		المتغير التابع المتغيرات المفسرة
Gwill		AB ROA		Gwill		
VIF	Tolerance	VIF	Tolerance	VIF	Tolerance	
1.432	0.765	1.363	0.780	1.801	0.687	MA
1.345	0.678					AB ROA
1.612	0.632	1.109	0.865	1.561	0.512	REM
		2.342	0.684	2.121	0.623	MA × REM
2.221	0.621					AB ROA × REM
1.432	0.568	1.564	0.675	1.234	0.621	Size
1.213	0.879	1.321	0.987	1.132	0.900	INSTL_OWN
1.123	0.800	1.987	0.433	1.189	0.432	Audit
1.654	0.765	1.563	0.801	2.343	0.765	MTB
1.459	0.654	2.221	0.112	1.654	0.700	LEV
1.123	0.554	1.342	0.423	1.612	0.654	GT
1.234	0.564	109	0.647	1.191	0.789	ST_R

ثانياً: نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار الفرض الثالث:

وبعد التأكد من صحة البيانات للتحليل الإحصائي، تأتي خطوة التأكد من حسن الملائمة
لنماذج الانحدار المستخدمة، ومعرفة القدرة التفسيرية للنماذج المستخدمة في اختبار الفرض الثالث.
والجدول رقم (9) يوضح نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار
الفرض الثالث:

جدول رقم (9) نتائج اختبار الدلالة الإحصائية لنماذج الانحدار المستخدمة في اختبار الفرض الثالث

Model	Model (4) Gwill	Model (5) AB_ROA	Model (6) Gwill
<i>F-test</i>		36.215	
<i>Prob > F</i>		0.001	
<i>R2</i>		0.630	
<i>Adjusted R2</i>		0.601	
<i>Wald Test</i>	179.900		199.643
<i>Sig.</i>	0.000		0.000
<i>Chi-Square</i>	71.821		98.213
<i>Sig.</i>	0.000		0.000
<i>Nagelkerke R Square</i>	0.792		0.786
<i>Cox & Snell Square R</i>	0.602		0.643

بالنسبة للنموذج الخامس، يوضح الجدول رقم (9) معنوية النموذج الخامس عند مستوى معنوية
1%، وهو ما يشير إلى وجود علاقة في المجمل بين المتغير التابع الأداء المالي للشركات، وأحد
من المتغيرات المفسرة في النموذج الخامس، وبالتالي يمكن الاعتماد على النموذج الخامس في
المساهمة في اختبار الفرض الثالث، وبلغت قيمة معامل التحديد R2 في النموذج الخامس 63%،
وهذا يعنى أن متغيرات النموذج المفسرة قادرة على تفسير 63% من التغير الذى يحدث في المتغير
التابع، وأن 37% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من
المفترض أن تدرج في النموذج

وبالنسبة للنموذج الرابع، يوضح الجدول رقم (9) أن قيمة مربع Chi-square قد بلغت 71.821، وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وقيمة اختبار Wald test قد بلغت 179.900 وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وهذا يعني أن النموذج الخامس للدراسة ذو دلالة إحصائية، وأنه على الأقل يوجد في النموذج متغير من المتغيرات التفسيرية له تأثير على المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتشير النتائج أيضاً إلى أن نموذج الانحدار اللوجستي يمكنه تفسير 60.2% من التغيرات التي قد تحدث في المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وذلك وفقاً لمعامل Cox & Snell R Square، وأن 39.8% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من المفترض أن تدرج في النموذج.

وبالنسبة للنموذج السادس، يوضح الجدول رقم (9) أن قيمة مربع Chi-square قد بلغت 98.213، وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وقيمة اختبار Wald test قد بلغت 199.643 وذلك بمستوى معنوية أقل من 1%، وهذا يعني أن النموذج السادس للدراسة ذو دلالة إحصائية، وأنه على الأقل يوجد في النموذج متغير من المتغيرات التفسيرية له تأثير على المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وتشير النتائج أيضاً إلى أن نموذج الانحدار اللوجستي يمكنه تفسير 64.3% من التغيرات التي قد تحدث في المتغير التابع وهو خسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وذلك وفقاً لمعامل Cox & Snell R Square، وأن 35.7% ترجع إلى الخطأ العشوائي أو ربما لعدم إدخال متغيرات تفسيرية أخرى كان من المفترض أن تدرج في النموذج.

ثالثاً: نتائج اختبار نموذج الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الثالث للدراسة:

وبعد التأكد من صحة البيانات للتحليل الإحصائي، والتحقق من حسن الملائمة لنماذج الانحدار المستخدمة، ومعرفة القدرة التفسيرية للنماذج المستخدمة في اختبار الفرض الثالث، يوضح الجدول رقم (10) نتائج اختبار نموذج الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model الخاصة بالفرض الثالث للدراسة كما يلي:

جدول رقم (10) نتائج اختبار نموذج الانحدار بطريقة التأثيرات العشوائية

Random Effects Model الخاصة بالفرض الثالث للدراسة:

Model	Dependent Variable		
	Model (4)	Model (5)	Model (6)
	Gwill	AB_ROA	Gwill
	Coef.	Coef.	Coef.
MA	-0.198***	-0.239***	-0.093*
AB_ROA			-0.380***
REM	0.035	0.630***	0.152
MA × REM	0.130	0.015	
AB_ROA × REM			-0.423***
Control Variables	Included	Included	Included
Year	Included	Included	Included
Industry	Included	Included	Included
N	٣١٢	٣١٢	٣١٢

***، **، * الدلالة الإحصائية عند مستويات 1%، 5%، 10% على التوالي.

يوضح الجدول رقم (10) أن قيمة معامل الانحدار للمتغير (MA × REM) (التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية) في النموذج الرابع بلغت (0.130) وهي قيمة موجبة وذلك عند مستوى معنوية أكبر من 10%، وأن قيمة معامل الانحدار للمتغير (MA × REM) (التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية) في النموذج الخامس بلغت (0.015) وهي قيمة موجبة وذلك عند مستوى معنوية أكبر من 10%، مما يدل على أن إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير معدل، لا تعدل من التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، ووفقا لذلك، لم يثبت التحقق من معنوية معامل الانحدار للمتغير (MA × REM) (التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والقدرة الإدارية) في النموذج الرابع والخامس، وبالتالي، سوف تعتمد الدراسة في اختبار الفرض الثالث على النموذج الخامس والنموذج السادس.

يوضح الجدول رقم (10) أن قيمة معامل الانحدار لمتغير التفاعل بين (MA × REM) في النموذج الخامس في النموذج الرابع بلغت (0.015) وهي قيمة موجبة وذلك عند مستوى معنوية أكبر من 10%، وأن قيمة معامل الانحدار لمتغير الأداء المالي (AB_ROA) في النموذج السادس بلغت (-0.380) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، وهذه النتائج

تثبت عدم وجود تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من القدرة الإدارية إلى الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية.

ويوضح الجدول رقم (10) أن قيمة معامل الانحدار لمتغير القدرة الإدارية (MA) في النموذج الخامس قد بلغت (-0.239) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، وأن قيمة معامل الانحدار لمتغير التفاعل بين إدارة الأرباح الحقيقية والأداء المالي للشركات ($AB_ROA \times REM$) في النموذج السادس بلغت (-0.423) وهي قيمة سالبة وذلك عند مستوى معنوية أقل من 1%، وهذه النتائج تثبت وجود تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من الأداء المالي للشركات إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.

وعلى وجه التحديد، يبلغ متوسط تأثير متغير الأداء المالي للشركات (AB_ROA) التي لا تقوم بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية (-0.380)، في حين يبلغ تأثير متغير الأداء المالي للشركات (AB_ROA) التي تقوم بممارسات إدارة الأرباح الحقيقية (-0.423)، وهذه النتائج تشير إلى أنه من المرجح أن تقوم الشركة باضمحلال قيمة الشهرة من أجل دوافع ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية، وخاصة عندما تحقق الشركة عوائد أعلى، ولذلك فإن وجود دوافع ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية يضعف التأثير غير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة. وهذا يدعم صحة الفرض الثالث للدراسة، والذي يؤكد على أن وجود ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية قد تؤدي إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي للشركات وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات. وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة كل من (Glaum et al., 2018; Huang et al., 2020)، والتي خلصت إلى أن عملية تحديد القيمة العادلة للشهرة وحجم خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في حالة وجود اضمحلال في قيمة الشهرة قد أتاحت فرصة انتهازية للمديرين لتحسين الأداء الحالي للشركة بصورة مضللة لأصحاب المصالح من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية. وفي هذه الحالة، لا يمكن أن تعكس خسارة اضمحلال قيمة الشهرة بصورة حقيقية الاضمحلال في القيم الاقتصادية لأرصدة شهرة الشركات التي تنطوي عليها العوائد المحققة. وقد يؤدي وجود ممارسات لإدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية إلى تشويه العلاقات الجوهرية بين القدرة الإدارية والأداء المالي وخسارة

اضمحلال قيمة الشهرة. لذلك، قد تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات.

6-6 النتائج والتوصيات ومجالات البحث المستقبلية:

1-6-6 نتائج الدراسة:

استهدف البحث دراسة واختبار أثر إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية من خلال منهجية نموذج الوساطة المعدلة Moderated Mediation models المستخدمة في هذه الدراسة بطريقة التأثيرات العشوائية Random Effects Model على النماذج الخاصة بالدراسة. وتعتبر الدراسة الحالية إضافة علمية إلى الجهود البحثية السابقة، وذلك من خلال تقديم دليل تطبيقي من بيئة الأعمال المصرية، وذلك فيما يتعلق بدراسة أثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات، بالتطبيق على عينة مكونة من 39 شركة من الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة من عام 2011 إلى عام 2018، وتغطي قطاعات مختلفة من القطاعات الاقتصادية في السوق المصري بإجمالي مشاهدات يبلغ 312 مشاهدة، ولقد توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج والتي من أهمها ما يلي:

- وجود فروقاً جوهرية بين متوسط القدرة الإدارية في الشركات إلى اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط القدرة الإدارية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يعني أن القدرة الإدارية من المحتمل أن يكون لها تأثير كبير على احتمالية خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة في البورصة المصرية.
- وجود فروقاً جوهرية بين متوسط معدل العائد غير العادي على الأصول في الشركات إلى اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط معدل العائد غير العادي على الأصول في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يعني أن الشركات المصرية التي تتمتع بأداء مالي أفضل قد لا تلجأ إلى اضمحلال قيمة الشهرة، وهذه النتيجة تتماشى مع توقعات الدراسة الحالية
- وجود فروقاً جوهرية بين متوسط عوائد السهم السنوية في الشركات إلى اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط عوائد السهم السنوية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يعني أن الشركات المصرية التي تتمتع بأداء مالي وسوقي أفضل قد لا تلجأ إلى اضمحلال قيمة الشهرة.

- وجود فروقاً جوهرياً بين متوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في الشركات إلى اعترفت بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة ومتوسط إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية في الشركات التي لا تعترف بخسارة اضمحلال قيمة الشهرة، وهذا يدعم ما أكدت عليه الجهود البحثية السابقة فيما يتعلق بوجود ارتباط كبير بين خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية.
- أن القدرة الإدارية تؤثر تأثيراً سلبياً على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، حيث أن المديرين أصحاب القدرات الإدارية العالية أكثر قدرة على اتخاذ القرارات المناسبة بشأن الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وعمليات الدمج والاستحواذ وتشغيل الأصول المكتسبة لتحقيق عوائد زائدة متوقعة. وبالتالي تقليل خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.
- يؤثر الأداء المالي للشركات كمتغير وسيط في العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية، وعليه أثبتت الدراسة الحالية أن الأداء المالي للشركات هو القناة (المتغير الوسيط) التي من خلالها يمكن للقدرة الإدارية أن تؤثر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.
- إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية كمتغير معدل، لا تعدل من التأثير المباشر للقدرة الإدارية على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة للشركات المدرجة بالبورصة المصرية.
- عدم وجود تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من القدرة الإدارية إلى الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية.
- وجود تأثير معدل لممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على مسار الوساطة من الأداء المالي للشركات إلى خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في الشركات المدرجة في البورصة المصرية.
- تؤثر ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على العلاقة بين القدرة الإدارية وخسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ضوء الأداء المالي للشركات المدرجة في البورصة المصرية.

6-2- توصيات الدراسة ومجالات البحث المستقبلية

- في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة يمكن التوصية بما يلي:
- ضرورة اهتمام الشركات المدرجة بالبورصة المصرية بتحسين القدرة الإدارية للمديرين، وعقد العديد من ورش العمل والدورات التدريبية لتنمية مهارات المديرين وزيادة قدراتهم الإدارية على الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة للشركة، حيث أن القدرة الإدارية هي بمثابة مورد يضيف قيمة للشركة، وتؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة وعلى جودة التقارير المالية.

- على الجهات التنظيمية والرقابية ضرورة نشر وزيادة الوعي لحملة الأسهم والمستثمرين والسوق عامة بممارسات إدارة الأرباح، وذلك للأثار السلبية لممارسات إدارة الأرباح على العديد من المتغيرات المالية وعلى القيمة السوقية للشركة وعلى السوق ككل، حيث يمكن القيام بإجراء ندوات علمية أو إصدار نشرات من البورصة المصرية لتعريف حملة الأسهم والمستثمرين وغيرهم بممارسات إدارة الأرباح ودوافعها والآثار المترتبة عليها.
- ضرورة تشجيع الشركات بتطبيق آليات الحوكمة الفعالة، لما لها من تأثير إيجابي على الحد من تدخل مديري الشركات من خلال ممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية للتأثير على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة.
- ضرورة تعديل معيار المحاسبة الدولي رقم (36) ومعيار المحاسبة المصري رقم (31) للحد من التدخل الإداري لتحديد قيمة خسارة اضمحلال الشهرة، سواء فيما يتعلق بتحديد الأصل (الأصول) المولد للنقد الذي ستتوزع قيمة الشهرة عليه (عليها)، أو قياس العناصر المطلوبة للحصول على القيمة الحالية للتدفقات النقدية.
- ضرورة إجراء المزيد من الدراسات المستقبلية لقياس أثر خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على سيولة الأسهم للشركات المدرجة بالبورصة المصرية.
- القيام ببحوث مستقبلية تتناول قياس أثر خسارة اضمحلال قيمة الشهرة على القدرة التنبؤية للمعلومات المحاسبية في بيئة الأعمال المصرية
- ضرورة إجراء المزيد من الدراسات والبحوث التي تتناول أثر آليات الحوكمة على خسارة اضمحلال قيمة الشهرة في ظل متغيرات أخرى وسيطة أو معدلة باستخدام مقاييس أخرى لهذه المتغيرات.
- القيام بدراسات مستقبلية تحاول بناء نموذج تنبؤ لخسائر اضمحلال قيمة الشهرة، والدراسة الحالية توفر وسيلة للبحث المستقبلي حول خسائر اضمحلال قيمة الشهرة.
- ضرورة تكرار هذه الدراسة باستخدام مقاييس أخرى للقدرة الإدارية، أو الأداء المالي، بالإضافة إلى استخدام منهجية أخرى لقياس أبعاد إدارة الأرباح.

المراجع: المراجع باللغة العربية:

- الوقائع المصرية، معايير المحاسبة المصرية، معيار المحاسبة المصري رقم ٣١، اضمحلال قيمة الأصول، العدد ١٤٣ تابع ب ٢٤ يونية سنة ٢٠٢٠، ص ٥٤٦-٥٩٥.
- الوقائع المصرية، معايير المحاسبة المصرية، معيار المحاسبة المصري رقم ٢٩، تجميع الأعمال، العدد ١٤٣ تابع ب ٢٤ يونية سنة ٢٠٢٠، ص ٦٢٣-٦٧٢.
- حماد، مصطفى أحمد محمد أحمد. (٢٠١٧). أثر استخدام الأنشطة الحقيقية لإدارة الأرباح REM على الأداء التشغيلي اللاحق للشركات المصرية -دراسة تطبيقية". الفكر المحاسبي، ٢١(١)، ١٠-٦٢.
- حمد، سعد عبد الستار سعد سليمان. (٢٠٢٢). إثر الإفصاح المحاسبي عن انخفاض قيمة الشهرة على تكلفة رأس المال -دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الدراسات المالية والتجارية، ٣٢(٣)، ٢٨٨-٣٢٧.
- رميلي، سناء محمد رزق. (٢٠٢٢). أثر القدرة الإدارية على الاعتراف بخسائر اضمحلال قيمة الشهرة: دليل من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية، ٦(٢)، ١٦٣-٢٠٨.
- شعبان، محمد رمضان محمد، & على الدين، سلمى. (٢٠٢٢). أثر القدرة الإدارية على العلاقة بين جودة الأرباح وقيمة المنشأة. التجارة والتمويل، ٤٢(٣)، ١-٥٠.
- عازر، رانيا هاني رمزي. (٢٠٢٢). قياس أثر الإفصاح المحاسبي عن خسارة اضمحلال الشهرة على تكلفة رأس المال وقيمة الشركة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية، ١١(٣)، ٣٣-٧١.
- عبد المجيد، حميدة محمد. (٢٠٢٠). قياس أثر القدرة الإدارية على الاستثمار: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية. مجلة الإدارة العامة، ٦١(١)، ٨٧-١٥٨.
- قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٨٨٣ لسنة ٢٠٢٣، بتعديل بعض أحكام معايير المحاسبة المصرية، الجريدة الرسمية، العدد رقم ٩ (مكرر)، الصادر في ٦ مارس ٢٠٢٣، ص ١-٢٤٩.
- محمد، عمرو محمد خميس. (٢٠١٨). أثر الخصائص التشغيلية للشركات وآليات حماية المستثمر على الاعتراف المحاسبي بخسارة اضمحلال الشهرة دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. الفكر المحاسبي، ٢٢(٧)، ٧١-١٢٧.
- مشاط، نعمة حرب. (٢٠٢١). أثر كفاءة حوكمة الشركات على العلاقة بين القدرة الإدارية وألعاب المراجعة -دليل من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية، ١(٥): ١-٣٧.

يوسف، حنان محمد إسماعيل. (٢٠١٤). دور حوكمة الشركات في الحد من سلوك الإدارة الانتهازي في إدارة الأرباح من خلال الاعتراف بخسائر اضمحلال الشهرة دراسة انتقادية وتطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة المحاسبة والمراجعة AUJAA، ٢ (١)، ١٨٧-٢٢٠.

المراجع الأجنبية:

- Abernathy, J. L., Beyer, B., & Rapley, E. T. (2014). Earnings management constraints and classification shifting. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(5-6), 600-626.
- AbuGhazaleh, N. M., Al- Hares, O. M., & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.
- Akbari, F., Salehi, M., & Vlashani, M. A. B. (2018). The effect of managerial ability on tax avoidance by classical and Bayesian econometrics in multilevel models. *International Journal of Emerging Markets*, 13(6), 1656-1678.
- Al Shaar, I. M., Zalloum, N. O., Khattab, S. A., & Alfalah, T. F. (2022). Managerial Ability, Earnings Quality, and Future Performance. *Jordan Journal of Economic Sciences*, 9(2), 113-135.
- Albersmann, B. T., & Quick, R. (2020). The impact of audit quality indicators on the timeliness of goodwill impairments: Evidence from the German setting. *Abacus*, 56(1), 66-103.
- Albersmann, T. B., Friedrich, C., Hohenfels, D., & Quick, R. (2020). Goodwill Impairment Tests as a Device for Earnings Management: Evidence from Germany. *Corporate Ownership & Control*, 18(1), 261-280.
- Ali, B., & Kamardin, H. (2018). Real earnings management: a review of literature and future research. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 10(1), 440-456.
- Alshehabi, A., Georgiou, G., & Ala, A. S. (2021). Country-specific drivers of the value relevance of goodwill impairment losses. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 43, 1-22.
- Amel-Zadeh, A., Glaum, M., & Sellhorn, T. (2023). Empirical goodwill research: insights, issues, and implications for standard setting and future research. *European Accounting Review*, 32(2), 415-446.
- Andreou, P. C., Karasamani, I., Louca, C., & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *Journal of Business Research*, 79, 107-122.
- Assagaf, A., Sayidah, N., Albab, U., Sugiyanto, H., & Mulyaningtyas, A. (٢٠٢٢). Factors Affecting Earning Management in Companies on the Indonesia Stock Exchange: Study of Fraud and Corruption Practices. *Economics and Business Quarterly Reviews*, 5(3), 90-101.
- Baik, B., Choi, S., & Farber, D. B. (2020). Managerial ability and income smoothing. *The Accounting Review*, 95(4), 1-22.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Beatty, A., & Weber, J. (2006). Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of accounting research*, 44(2), 257-288.

- Berk, J. B., & Stanton, R. (2007). Managerial Ability, Compensation, and the Closed-End Fund Discount. *The Journal of Finance*, 62(2), 529-556.
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly journal of economics*, 118(4), 1169-1208.
- Boennen, S., & Glaum, M. (2014). Goodwill accounting: A review of the literature. Available at SSRN 2462516.
- Brands, M. (2016). The influence on goodwill impairment: the factors behind the tool. A comparative research in the EU.
- Caruso, G. D., Ferrari, E. R., & Pisano, V. (2016). Earnings management and goodwill impairment: An empirical analysis in the Italian M & A context. *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 120-147.
- Chang, H. Y., Liang, L. H., & Yu, H. F. (2019). Market power, competition and earnings management: accrual-based activities. *Journal of Financial Economic Policy*, 11(3), 368-384.
- Chen, S. S., & Lin, C. Y. (2018). Managerial ability and acquirer returns. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 68, 171-182.
- Chen, Y., Podolski, E. J., & Veeraraghavan, M. (2015). Does managerial ability facilitate corporate innovative success?. *Journal of empirical finance*, 34, 313-326.
- Christian, D., & Lüdenbach, N. (2013). *IFRS Essentials*, John Wiley & Sons Ltd, 1st Edition, United Kingdom.
- Chung, B. H., & Hribar, P. (2021). CEO overconfidence and the timeliness of goodwill impairments. *The Accounting Review*, 96(3), 221-259.
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
- Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008). Real and accrual- based earnings management in the pre- and post- Sarbanes- Oxley periods. *The accounting review*, 83(3), 757-787.
- Cui, H., & Leung, S. C. M. (2020). The long-run performance of acquiring firms in mergers and acquisitions: Does managerial ability matter?. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(1), 100185.
- Darrrough, M. N., Guler, L., & Wang, P. (2014). Goodwill impairment losses and CEO compensation. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 29(4), 435-463.
- De Franco, G., Hope, O. K., & Lu, H. (2017). Managerial ability and bank- loan pricing. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44(9-10), 1315-1337.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70, 193-193.
- DeGeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The journal of business*, 72(1), 1-33.
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management science*, 58(7), 1229-1248.
- Demerjian, P., Lewis, M., Lev, B., & McVay, S. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463-498.
- Demerjian, P., Lewis-Western, M. F., & McVay, S. (2015). Earnings smoothing: For good or evil. Working paper. University of Washington. Available at SSRN, 2426313.

- Demerjian, P., Lewis-Western, M., & McVay, S. (2020). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2), 406-437.
- Derda, D. (2017). International experience in upper echelon theory: literature review. *Business Systems Research: International journal of the Society for Advancing Innovation and Research in Economy*, 8(2), 126-142.
- Dziwornu, R. K. (2016). Does Managerial Ability Really Drive Cost Efficiency? Evidence from Broiler Businesses. *Managerial and Decision Economics*, 38(6), 731-741.
- El Diri, M. (2018). Introduction to earnings management. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-62686-4>.
- Emudainohwo, O. B. (2021). Determinants of earnings management: The study of Nigerian nonfinancial companies. *Ekonomski horizonti*, 23(2), 139-155.
- Ferentinou, A. C., & Anagnostopoulou, S. C. (2016). Accrual-based and real earnings management before and after IFRS adoption: The case of Greece. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(1), 2-23.
- Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2015). Using real activities to avoid goodwill impairment losses: Evidence and effect on future performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3-4), 515-554.
- Filip, A., Lobo, G. J., & Paugam, L. (2021). Managerial discretion to delay the recognition of goodwill impairment: The role of enforcement. *Journal of Business Finance & Accounting*, 48(1-2), 36-69.
- Francis, J., Huang, A. H., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO Reputation and Earnings Quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147.
- Gan, H. (2019). Does CEO managerial ability matter? Evidence from corporate investment efficiency. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(4), 1085-1118.
- García- Sánchez, I. M., & García- Meca, E. (2018). Do talented managers invest more efficiently? The moderating role of corporate governance mechanisms. *Corporate Governance: An International Review*, 26(4), 238-254.
- Glaum, M., Landsman, W. R., & Wyrwa, S. (2018). Goodwill impairment: The effects of public enforcement and monitoring by institutional investors. *The accounting review*, 93(6), 149-180.
- Godfrey, J.M. and Koh, P.S. (2009), "Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities", *Accounting and Finance*, Vol. 49 No. 1, pp. 117-140.
- Gonçalves, C., Ferreira, L., Rebelo, E., & Fernandes, J. S. (2019). Big bath and goodwill impairment. *Revista Brasileira de Gestao de Negocios*, 21, 312-331.
- Gros, M., & Koch, S. (2020). Discretionary goodwill impairment losses in Europe. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(1), 106-124.
- Gunny, K. A. (2005). What are the consequences of real earnings management?. University of California, Berkeley.
- Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary accounting research*, 27(3), 855-888.
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2017). Managerial ability, investment efficiency and stock price crash risk. *Research in International Business and Finance*, 42, 262-274.

- Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J. Y., Biswas, P. K., & Ahmad, F. (2022). Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting & Finance*, 62(4), 4279-4344.
- Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of management review*, 32(2), 334-343.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193-206.
- Han, H., & Tang, Q. (2020). The potential harms of goodwill impairment avoidance: Evidence based on future performance and stock prices. *China Journal of Accounting Research*, 13(3), 271-289.
- Han, H., Tang, J. J., & Tang, Q. (2021). Goodwill impairment, securities analysts, and information transparency. *European Accounting Review*, 30(4), 767-799.
- Hassine, N. M., & Jilani, F. (2017). Earnings management behavior with respect to goodwill impairment losses under IAS 36: The French Case. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(2), 177-196.
- Hayn, C., & Hughes, P. J. (2006). Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 21(3), 223-265.
- Helfat, C. E., & Martin, J. A. (2015). Dynamic managerial capabilities: Review and assessment of managerial impact on strategic change. *Journal of management*, 41(5), 1281-1312.
- Hessian, M. I. (2019) "The Impact of Managerial Ability on the Relation between Real Earnings Management and Future Firm's Performance: Applied Study", *International Journal of Business Ethics and Governance*, 2(1), pp. 57-85.
- Hirschey, M., & Richardson, V. J. (2002). Information content of accounting goodwill numbers. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21(3), 173-191.
- Holcomb, T. R., Holmes Jr, R. M., & Connelly, B. L. (2009). Making the most of what you have: Managerial ability as a source of resource value creation. *Strategic management journal*, 30(5), 457-485.
- Huang, Q., & Xiong, M. (2022). Managerial ability and goodwill impairment: evidence from China. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-08-2021-1265>
- Huang, Q., Xiong, M., & Xiao, M. (2020). Managerial ability, financial performance and goodwill impairment: A moderated mediation Analysis (May 11, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3597917> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3597917>.
- Huang, X. S., & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in accounting*, 39, 91-104.
- Iatridis, G. E. (2015). Corporate philanthropy in the US stock market: Evidence on corporate governance, value relevance and earnings manipulation. *International Review of Financial Analysis*, 39, 113-126.
- International Accounting Standards Board (IASB). 2004. Impairment of Asset. *International Accounting Standard No.36 (revised)*, available at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias36>.

- International Accounting Standards Board. 2004. Business Combinations. International Financial Reporting Standard No.3, available at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3>.
- Jiraporn, P., Miller, G. A., Yoon, S. S., & Kim, Y. S. (2008). Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17(3), 622-634.
- Johnson, P. M., Lopez, T. J., & Sorensen, T. L. (2021). Did SFAS 141/142 improve the market's understanding of net assets, goodwill, or other intangible assets?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 56, 891-915.
- Johnston, J. A., Sun, L., & Zhang, J. H. (2018). Environmental Uncertainty, Managerial Ability, Goodwill Impairment, and Earnings Management. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*, 10(3), 392-421.
- Kabir, H., & Rahman, A. (2016). The role of corporate governance in accounting discretion under IFRS: Goodwill impairment in Australia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 12(3), 290-308.
- Kabir, H., Su, L., & Rahman, A. (2020). Firm life cycle and the disclosure of estimates and judgments in goodwill impairment tests: Evidence from Australia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(3), 100207.
- Khurana, I. K., Moser, W. J., & Raman, K. K. (2018). Tax avoidance, managerial ability, and investment efficiency. *Abacus*, 54(4), 547-575.
- Killins, R., Ngo, T., & Wang, H. (2021). Goodwill impairment and CEO overconfidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 29, 100459.
- Knauer, T., & Wöhrmann, A. (2016). Market reaction to goodwill impairments. *European Accounting Review*, 25(3), 421-449.
- Korošec, B., Jerman, M., & Tominc, P. (2016). The impairment test of goodwill: an empirical analysis of incentives for earnings management in Italian publicly traded companies. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 29(1), 162-176.
- Krishnan, G. V., & Wang, C. (2015). The relation between managerial ability and audit fees and going concern opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(3), 139-160.
- Kuang, W. (2022). Real earnings smoothing and crash risk: Evidence from Japan. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 33(1), 154-187.
- Lee, C. C., Wang, C. W., Chiu, W. C., & Tien, T. S. (2018). Managerial ability and corporate investment opportunity. *International Review of Financial Analysis*, 57, 65-76.
- Li, Z. (2020). Impact of Executive Changes on Goodwill Impairment. *Modern Economy*, 11(2), 561-569.
- Li, Z., Shroff, P. K., Venkataraman, R., & Zhang, I. X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of accounting studies*, 16, 745-778.
- Lohrey, P., DiGabriele, J. A., & Nicholson, J. (2017). A risk assessment of intangible asset valuation: The Post-Hoc association between goodwill impairments and risk hazards in mergers and acquisitions. *American Journal of management*, 17(1).
- Malmendier, U., & Tate, G. (2009). Superstar CEOs. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1593-1638.
- Mishra, D. R. (2014). The dark side of CEO ability: CEO general managerial skills and cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 29, 390-409.

- Moradi, M., Salehi, M., & Zamanirad, M. (2015). Analysis of incentive effects of managers' bonuses on real activities manipulation relevant to future operating performance. *Management Decision*, 53(2), 432-450.
- Moura, G., Fank, D., Angonese, S & Silva, G. (2019). Managerial ability and goodwill impairment losses: analysis in publicly-held companies listed on B3. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 13(2), 192-212.
- Muller, D., Judd, C. M., & Yzerbyt, V. Y. (2005). When moderation is mediated and mediation is moderated. *Journal of personality and social psychology*, 89(6), 852.
- Omar, N. B., Mohd-Saleh, N., Md Salleh, M. F., & Ahmed, K. (2015). The influence of family and government-controlled firms on goodwill impairment: Evidence from Malaysia. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 5(4), 479-506.
- Pereira, A., & Alves, M. D. C. G. (2017). Earnings management and European Regulation 1606/2002: Evidence from non-financial Portuguese companies listed in Euronext. *Revista de Contabilidad*, 20(2), 107-117.
- Petrou, A. P., & Procopiou, A. (2016). CEO shareholdings and earnings manipulation: A behavioral explanation. *European Management Review*, 13(2), 137-148.
- Prakosa, R. A., & Sari, D. (2019, October). The effect of managerial ability on corporate tax avoidance. In 3rd Asia-Pacific Research in Social Sciences and Humanities Universitas Indonesia Conference (APRISH 2018) (pp. 323-331). Atlantis Press.
- Rajgopal, S., Shevlin, T., & Zamora, V. (2006). CEOs' outside employment opportunities and the lack of relative performance evaluation in compensation contracts. *The Journal of Finance*, 61(4), 1813-1844.
- Ramanna, K., & Watts, R. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780.
- Romaisyah, L., & Naimah, Z. (2018). The influence of managerial ability on future performance. *Journal of Economics, Business, and Government Challenges*, 1(2), 67-73.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.
- Sarwar, B., Kutun, A., Ming, X., & Husnain, M. (2020). How do talented managers view dividend policy? Further evidence from Chinese equity market. *International Journal of Emerging Markets*, 15(3), 559-586.
- Satt ,H. & Chetioui, Y. (2017)," Does Goodwill Improve Firm Performance? Evidence from the Mena Region ", *Risk Governance & Control: Financial Markets & Institutions*, 7(2), 108-115.
- Schatt, A., Doukakis, L., Bessieux-Ollier, C., & Walliser, E. (2016). Do goodwill impairments by European firms provide useful information to investors?. *Accounting in Europe*, 13(3), 307-327.
- Siggelkow, L., & Zülch, H. (2013). What Drives Companies? An Analysis of Fixed Asset Write-offs in Europe in the Context of Different Institutional Settings. Working Paper, HHL – Leipzig Graduate School of Management
- Stenheim, T., & Madsen, D. Ø. (2016). Goodwill impairment losses, economic impairment, earnings management and corporate governance. *Journal of Accounting and Finance*, 16(2), 11-30.
- Sun, L. (2016). Managerial ability and goodwill impairment. *Advances in accounting*, 32, 42-51.

- Suryani, A. (2021). Managerial ability and future banking performance: the role of book-tax differences as moderator. *Journal of Accounting and Investment*, 22(1), 173-191.
- Vagner, L., Valaskova, K., Durana, P., & Lazaroïu, G. (2021). Earnings management: A bibliometric analysis. *Economics & Sociology*, 14(1), 249-262.
- Veltri, S., D'Orio, G., & Bonanno, G. (2016). Measuring managerial ability using a two-stage SFA- DEA approach. *Knowledge and Process Management*, 23(4), 247-258.
- Vogt, M., Pletsch, C. S., Morás, V. R., & Klann, R. C. (2016). Determinants of goodwill impairment loss recognition. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27, 349-362.
- Wang, G. (2013). Managerial ability and informed insider trading. Working paper, State University of New York (SUNY) Buffalo, January
- Wang, S., & D'Souza, J. (2006). Earnings management: The effect of accounting flexibility on R&D investment choices. *Johnson School Research Paper Series*, (33-06).
- Wells, K. (2020). Who manages the firm matters: The incremental effect of individual managers on accounting quality. *The Accounting Review*, 95(2), 365-384.
- Wen, H., & Moehrlé, S. R. (2016). Accounting for goodwill: An academic literature review and analysis to inform the debate. *Research in Accounting Regulation*, 28(1), 11-21.
- Yuan, H., Gao, C., & Shi, H. (2020). Failure in performance commitment and goodwill impairment: evidence from M&As. *China Journal of Accounting Studies*, 8(2), 183-213.
- Yung, K., & Chen, C. (2018). Managerial ability and firm risk-taking behavior. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 51, 1005-1032.
- Zaher, A. M. (2019). The Effect of Managerial Overconfidence on Accruals-Based and Real-Activities Earnings Management: Evidence from Egypt. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(4), 1-14.