



كلية التجارة
جامعة طنطا



مجلة البحوث المحاسبية

<https://com.tanta.edu.eg/abj-journals.aspx>



أثر عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات بالتطبيق على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصري

^a محمود حامد محمد حسن القصاص^b مدثر طه أبو الخير^c هاني أحمد محاريق^d محمد رمضان شعبان

^aالباحث ، قسم المحاسبة ، كلية التجارة ، جامعة طنطا ، مصر

^bأستاذ المحاسبة المالية ، كلية التجارة ، جامعة طنطا،مصر

^cأستاذ محاسبة التكاليف ، كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر

^dأستاذ مساعد، بقسم المحاسبة ، كلية التجارة، جامعة طنطا،مصر

تاريخ النشر الالكتروني: يونيو-2025

للتأصيل المرجعي:القصاص ، محمود حامد محمد حسن.أبو الخير، مدثر طه.محاريق،هاني احمد
شعبان،محمد رمضان. " أثر عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات بالتطبيق على الشركات المقيدة بسوق
الاوراق المالية المصري

، مجلة البحوث المحاسبية ، المجلد 12 (2)،

المعرف الرقمي:10.21608/abj.2025.431517

أثر عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات بالتطبيق على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصري

^aمحمود حامد القصاص

^aالباحث ، قسم المحاسبة ، كلية التجارة ، جامعة طنطا ، مصر

^bمدثر طه أبو الخير

^bأستاذ المحاسبة المالية ، كلية التجارة ، جامعة طنطا،مصر

^cهانى أحمد محاريق

^cأستاذ محاسبة التكاليف ، كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر

^dمحمد رمضان شعبان

^dأستاذ مساعد، بقسم المحاسبة ، كلية التجارة، جامعة طنطا،مصر

ملخص البحث:

يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة الحالية في دراسة أثر عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة المنشأة لتوزيعات الأرباح، مع إجراء دراسة تطبيقية بغرض التحقق من صحة فرض الدراسة المنبثق من الأساس النظري المقدم في الدراسة، وذلك بالتطبيق على عينة مؤلفة من 116 شركة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية وللسلسلة زمنية ممتدة من 2014 حتى 2023. وقد اعتمدت الدراسة الحالية في قياسها للسلوك غير المتماثل على فحص سلوك تكاليف التشغيل (Operating cost) معتمدة في ذلك على مقياس دراسة (Weiss, 2010) للسلوك غير المتماثل، كما استخدمت توزيعات الأرباح للسهم (Dividend per share) كمؤشر على سياسة التوزيعات، وذلك تمهيدا لاختبار فرض الدراسة احصائياً. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر ذو دلالة إحصائية موجب لعدم تماثل سلوك تكاليف التشغيل (OC-Sticky) على توزيعات الأرباح للسهم (DPS). وبالتالي قبول فرض الدراسة القائل بوجود أثر ذو دلالة احصائية لعدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات في شركات العينة.

الكلمات الرئيسية: عدم تماثل سلوك التكاليف، السلوك غير المتماثل الصاعد، السلوك غير المتماثل الهابط، سياسة توزيعات الأرباح.

1- الإطار العام للبحث:

1/1 المقدمة

تهدف المحاسبة المالية إلى خدمة الأطراف الخارجية أصحاب المصالح مع المنشأة وذلك بتقديم المعلومات المالية الملائمة والكافية التي تساعد في تقييم أداء المنشأة، والحكم على مدي كفاءة إدارتها، ومن ثم اتخاذ القرارات بشأن شراء أو بيع أو الاحتفاظ بأسهم المنشأة بما يخدم أهدافهم من الاستثمار وفي مقدمتها تعظيم أرباحهم. ويلاحظ أن ثمة ظاهرة تحدث لبعض بنود المصروفات بقائمة الدخل قد عرفها الأدب المحاسبي في العصر الحديث "بظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة" والتي يمتد تأثيرها للهدف الأساسي للمستثمرين؛ حيث من المحتمل أن تؤثر على هدف تعظيم الربح من خلال تأثيرها على سياسة التوزيعات. وتشير هذه الظاهرة إلى تباين استجابة بعض بنود التكاليف للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط حيث وجد أن استجابة بعض بنود التكاليف للزيادة تختلف عن استجابتها لذات المقدار من الانخفاض.

وتشير سياسة التوزيعات إلى ذلك القرار المتعلق بالمفاضلة بين توزيع الأرباح على المساهمين، أو احتجازها وتضمينها في مصادر التمويل الذاتي للمنشأة. وحيث أن التكاليف هي المحدد الأساسي للأرباح، يكون لسلوك التكلفة تأثير من الدرجة الأولى على سياسة توزيع الأرباح التي تتبعها الشركة (He et al., 2020). والسبب في تناول هذا المتغير عدم تماثل سلوك التكلفة (cost Asymmetry)، وسياسة التوزيعات (Dividend policy) على وجه التحديد معاً أن كلاهما ينشأ من مسبب واحد وهو التدخل الإداري؛ حيث إن عدم تماثل سلوك التكلفة منشأة الأساسي ينبع من التدخل الإداري المخطط من قبل الإدارة في إدارة الموارد طبقاً لتوقعات الطلب، وكذلك فإن سياسة التوزيعات أيضاً تمثل قرار إداري يتخذ من قبل إدارة الشركة يتعلق بالمفاضلة بين توزيع الأرباح على المساهمين، أو احتجازها بغية إعادة استثمارها أو استخدامهما في سداد الديون المستحقة على الشركة.

2/1 مشكلة البحث

بنتج الأدب المحاسبي يلاحظ أن الدراسات الحديثة في مجال سلوك التكلفة قد وجهت انتقاداً إلى المدخل التقليدي لتحليل سلوك التكاليف بشأن افتراضه الأساسي وهو تماثل سلوك التكاليف مع التغيرات في حجم النشاط في حالتي الارتفاع والانخفاض، حيث أنه اعتمد فقط على مقدار التغير في حجم النشاط وأغفل اتجاه هذا التغير.

في حين وجدت دراسة (Anderson *et al.*, 2003) والتي تعتبر البداية الفعلية لأبحاث عدم تماثل سلوك التكاليف، حيث تم فيها اكتشاف الاتجاه الأول لعدم تماثل سلوك التكلفة وهو السلوك غير المتماثل لأعلى وتكون فيه التكلفة لزجة (Sticky Cost) والتي تشير الي أن نسبة زيادة التكاليف مع زيادة حجم النشاط بمقدار معين تفوق نسبة انخفاضها مع حدوث انخفاض مكافئ في حجم النشاط. وتوصلت إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية زادت بنسبة (55.%) مع زيادة المبيعات بنسبة (1%) في حين انخفضت هذه التكاليف بنسبة (35.%) فقط مع انخفاض المبيعات بنسبة (1%). ثم قدم (Weiss, 2010) الاتجاه الثاني وهو السلوك غير المتماثل لأسفل (Anti-sticky cost) ويعبر عن التكاليف التي تنخفض مع انخفاض حجم النشاط بمقدار أكبر من زيادتها مع حدوث زيادة مماثلة في حجم النشاط. هذا مما يثبت خطأ الافتراض السائد بتماثل سلوك التكلفة في حالتي زيادة وانخفاض حجم النشاط في النموذج التقليدي لسلوك التكاليف وعدم قدرته على تفسير سلوك التكاليف. وقدمت افتراض جديد يؤكد على ان سلوك التكلفة لا يعتمد فقط على حجم التغير في النشاط؛ ولكن أيضا يعتمد على اتجاه ذلك التغير وذلك عكس ما افترض النموذج التقليدي لسلوك التكلفة.

وقد اوضحت تلك الدراسات أن المحرك الأساسي لعدم تماثل سلوك التكلفة هو قرارات الإدارة المتعلقة بحجم الموارد المستخدمة مع زيادة أو انخفاض حجم النشاط. حيث إن تعديل الموارد بالزيادة عند زيادة حجم النشاط قد لا تعوقه قيود كثيرة مقارنة بحالة التخفيض. وتتعدد الدوافع المحفزة لقرارات المديرين المسببة لهذا السلوك غير المتماثل من دوافع اقتصادية أو اجتماعية أو إدارية والتي بدورها تؤثر على سياستها للتوزيعات.

ونظراً لمحدودية الدراسات التي تناولت الآثار الناجمة عن عدم تماثل سلوك التكلفة خاصة في البيئتين العربية والمصرية-في نطاق إطلاع الباحثين- والتي تستهدف فحص الآثار المترتبة على هذا السلوك.

وتأسيساً على ما سبق تتمثل مشكلة البحث في محاولة تحديد وتفسير السلوك غير المتماثل للتكاليف وطبيعته في الشركات المقيدة في البورصة المصرية، وتحديد أثر ذلك السلوك على سياسة توزيعات الأرباح للمنشأة وعليه تتمثل التساؤلات البحثية لهذه الدراسة في الآتي:

1- ما هو مستوى عدم تماثل سلوك التكلفة في البيئة المصرية؟

2- ما هو تأثير مستوى عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة المنشأة لتوزيعات الأرباح؟

3/1 الهدف من البحث:

يتمثل الهدف الرئيسي للبحث في دراسة أثر عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة المنشأة لتوزيعات الأرباح بالتطبيق على الشركات المدرجة في البورصة المصرية خلال الفترة من 2014 وحتى 2023 وذلك من خلال تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

1. قياس مستوى عدم تماثل سلوك التكاليف في المنشآت المصرية المدرجة في سوق الأوراق المالية.
2. دراسة وتحليل تأثير عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات.

4/1 أهمية البحث

تنبع أهمية البحث من الناحية العلمية من ندرة الدراسات التي أجريت في مجال عدم تماثل سلوك التكلفة في البيئة المصرية بشكل عام، وكذلك ندرة الأبحاث التي تناولت الآثار الناجمة عن ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة بشكل خاص. ومن الناحية العملية يمكن أن تساعد هذه الدراسة في توفير الفهم الكافي لأصحاب المصالح حول طبيعة السلوك غير المتماثل للتكلفة والآثار المترتبة عليه مما يساعد إدارة الشركة على تحقيق الإدارة الفعالة للتكلفة، وكذلك يساعد المستثمرين والمحللين الماليين على التنبؤ الدقيق بالأداء المستقبلي للشركة وكذلك سياساتها المستقبلية بشأن توزيعات الأرباح والتعرف على طبيعة السلوك الإداري في المنشأة.

7/1 تنظيم البحث:

بغرض تحقيق أهداف البحث سيتم تنظيم الأجزاء الواردة في البحث على النحو التالي:

2- الإطار الفكري لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة.

3- التحليل النظري لسياسة توزيعات الأرباح.

4- الدراسة التطبيقية.

5- نتائج التحليل الإحصائي.

6- خلاصة الدراسة.

7- التوصيات والمقترحات البحثية.

2- الإطار الفكري لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة

ظل النموذج المتعارف عليه لتحليل سلوك التكلفة سائدا في الفكر المحاسبي حتى مطلع التسعينات حيث بدأت دراسات الحقبة الزمنية الحديثة (Malcom, 1991; Cooper & Kaplan, 1998; Noreen & Soderstrom, 1994, 1997.; Anderson et al., 2003) بإعادة النظر في صلاحية هذا النموذج خاصة

فيما يتعلق بفرض التناسبية (تماثل سلوك التكلفة)، وأطلق على هذا النموذج في الفكر المحاسبي النموذج التقليدي لتحليل سلوك التكلفة نظراً لما يعترضه من قصور - بغض النظر عن افتراضاته التي تبسط الواقع - جعله غير قادر على تفسير سلوك التكلفة كما هي في الواقع (Calleja et al., 2006). حيث قدمت تلك الدراسات الأسانيد العلمية التي تثبت اتباع التكاليف للسلوك غير المنتظم أو غير المتماثل باتجاهيه الصاعد والهابط، حيث وجدت -في الواقع العملي- أن سلوك التكلفة معقد نسبياً عما افترضه النموذج التقليدي؛ حيث -وعلى عكس ما كان سائداً- يختلف سلوك التكلفة باختلاف اتجاه النشاط بين الصعود والهبوط ولا يعتمد على مقدار التغير فحسب؛ حيث أن استجابة بعض بنود التكاليف للزيادة في حجم النشاط بمقدار معين قد تزيد أو تنقص عن استجابتها لانخفاض مماثل، فبالرغم من كون مقدار التغير واحد في الحالتين إلا أن مقدار الاستجابة يختلف باختلاف اتجاهه. مع العلم بأن النموذج الحديث لسلوك التكلفة تربطه علاقة تكاملية لا استبدالیه بالنموذج التقليدي لسلوك التكلفة إذ أنه يضيف تصنيف جديد للتكاليف إلى تماثلة السلوك أو غير تماثلة السلوك بشقيها الملصق والمنزلق (منطاش، 2015، ص30).

وطبقاً للتمهيد السابق يهدف هذا الجزء من الدراسة إلى تقديم إطار فكري يجمع بين طياته كل ما يخص تلك الظاهرة باعتبارها أحد الموضوعات الحديثة والتي تهم مستخدمي القوائم المالية من أصحاب المصالح المختلفة المتعاملين مع المنشأة سواء من مستخدمي داخليين أو خارجيين. واتساقاً مع هذا الهدف سيتم سرد التسلسل التاريخي لنشأتها في الفكر المحاسبي، والنظريات التي تم الاعتماد عليها من قبل الباحثين في تفسير هذا السلوك، ومحددات ذلك السلوك، وكذلك الآثار المترتبة عليه.

1/2 ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة في الفكر المحاسبي -النشأة والتطور:

كما تم التعرض -سالفاً - إلى الانتقاد الموجه للنموذج التقليدي لتحليل سلوك التكلفة في أحد افتراضاته لتبسيط الواقع؛ وذلك بعدم أخذه لاتجاه التغير في حجم النشاط وافترضه تماثل الاستجابة مع الزيادة أو الانخفاض في حجم النشاط، هذا بالإضافة إلى إغفاله لتأثير قرارات المديرين على سلوك التكاليف. حيث يستند إلى مقدار التغير في التكاليف مع تغيرات حجم النشاط في التمييز بين عناصر التكاليف الثابتة والمتغيرة؛ حيث أن التكاليف الثابتة لا تستجيب للتغيرات في حجم النشاط ما دامت داخل المدي الملائم؛ أي تظل ثابتة كما هي مع تغيرات مستوي النشاط، في حين أن التكاليف المتغيرة تتغير بصورة خطية وتناسبية Strictly Proportional مع التغيرات في مستوي النشاط حيث تعطي استجابة متماثلة في كلا الاتجاهين؛ بما يعني أن تماثل استجابة التكاليف المتغيرة للزيادة والانخفاض المتكافئين في حجم النشاط؛ أي أنه يعتمد على مقدار التغير فقط ولا يعتد باتجاه النشاط مقارنةً بمستواه في الفترة السابقة سواء كان من مستوي اقل إلى مستوي اعلى أو العكس؛ وهو ما

يشير إلى افتراض تماثل سلوك التكاليف المتغيرة مع تغيرات حجم النشاط صعوداً وهبوطاً (Noreen & Soderstrom., 1994).

وقد ظل هذا النموذج المتعارف عليه لتحليل سلوك التكلفة قيد الاستخدام لفترات زمنية طويلة حيث انه توافق مع بيئة الإنتاج آنذاك، ولكن مع نهاية القرن العشرين خاصة مع ظهور الثورة الصناعية الرابعة؛ والتي اتسمت بالتطور التكنولوجي الهائل والمتسارع في أنظمة الصناعة والتحول من النظم الإنتاجية التقليدية إلى نظم الإنتاج الحديثة، وظهور التكتلات الاقتصادية وحدة المنافسة بين الشركات في الأسواق والتقلبات المستمرة في ظروف السوق، وكذلك رغبة إدارة الشركات في المحافظة على حصتها السوقية وكذلك الحفاظ على مستوى الأرباح المحققة، ونظراً للتقلبات المستمرة في مستوى الطلب والتي تتطلب استجابة من المديرين باتخاذ القرارات الملائمة حيال ذلك؛ وهي تلك القرارات اللازمة لضبط مستوى الموارد بما يلائم و يوازي حجم الطلب المتوقع فيما تعرف بقرارات تعديل الموارد وذلك طبقاً لتوقعات الطلب على منتجات الشركة، لم يعد النموذج التقليدي لسلوك التكلفة قادراً على مواكبة تلك الطفرة التي حدثت وكان لابد من البحث عن نموذج بديل يستطيع التعامل مع تلك التغيرات ويصف سلوك التكاليف كما هي في الواقع مما أفسح المجال لظهور نموذج السلوك غير المتماثل للتكلفة.

الجدير بالذكر أن هذه العملية متكررة ومستمرة وقد يترتب على مثل هذه القرارات تجاوز فرضية ثبات مستوى الطاقة (المدي الملائم) في الأجل القصير وعليه فإن جميع التكاليف تصبح متغيرة في الأمد البعيد؛ أي يمكن تعديلها بالتزامن مع التغيرات في حجم النشاط، وبناءً عليه فإن مفهوم سلوك التكلفة قد طرأ عليه تغيير جذري؛ إذ أنه في ظل النموذج التقليدي يشير إلى كيفية استجابة التكاليف للتغيرات في حجم النشاط استناداً إلى العلاقة الآلية التلقائية (Mechanistic) بين التكاليف وحجم النشاط، ولكن في ظل النموذج المُحدث لسلوك التكلفة والذي أبرز الدور المحوري للقرارات الإدارية في التحكم في سلوك التكاليف؛ أي أصبحت القرارات الإدارية هي الموجه والمحرك الأساسي لحدوث التكاليف.

ونظراً لهذا التطور وفي هذا الصدد -و مما لا يسع المديرين تجاهله- فإن فلسفة التكاليف تحدث في الأساس نتيجة استهلاك الموارد؛ أي أن سلوك التكلفة يعتمد في المقام الأول على كيفية تغير الموارد مع تغيرات حجم النشاط، وإن التكلفة بشقيها الثابت والمتغير تحدث بسبب نوعين من الموارد يتفاوتان في مدي مرونتهم للتعديل في الأجل القصير، حيث تلتزم المنشأة بتوفير أحدهما مسبقاً وقبل البدء في العملية الإنتاجية أي وبغض النظر عن مستوى النشاط ويسمى ذلك النوع من الموارد بالموارد المُلتزمة أو الإلزامية (Committed Resources) ومما يميز هذا النوع من الموارد صعوبة تعديله في الأجل القصير نظراً لارتفاع تكلفة تعديله؛ كونه يمثل الأصول الإنتاجية المقتناة بغية تسيير الأنشطة الحالية والمستقبلية للمنشأة وخلال العمر الإنتاجي المقرر لها وتشمل المباني والآلات والمعدات للمنشأة والتي يتولد عنها تكاليف ثابتة في علاقتها بحجم النشاط

وبغض النظر عن مقدار الاستخدام الفعلي لتلك الموارد. والآخر فهو موارد تُقتني طبقاً للاحتياجات الفعلية وهي الموارد المتغيرة وتتميز بمرونتها العالية للتعديل في الأجل القصير ويتولد عنها تكاليف متغيرة في علاقتها بحجم النشاط. وبناءً عليه فإن التكاليف الثابتة تتحدد مسبقاً وتحملها المنشأة كل فترة بغض النظر عن كمية الاستهلاك الفعلي للموارد الملزمة حيث تكون مستقلة عن مستوى النشاط مادامت في حدود طاقة الموارد المتوفرة (المدي الملائم)، في حين يعكس التغير في التكاليف المتغيرة مقدار الاستفادة والاستهلاك للموارد المتغيرة بالتناسب مع تغير حجم النشاط (Copper & Kaplan., 1992 p.246). وعليه أصبحت دراسات سلوك التكلفة تتم من منظور القرارات الإدارية.

وقد شككت العديد من الدراسات في مسلمة السلوك المتماثل للتكلفة خلال القرن العشرين وما بعده. وبالفعل في عشرينيات القرن الماضي، تم بالفعل إدراج النظرة التقليدية للسلوك الخطي أو التناسبي للتكلفة ضمن نطاق البحث في الأدبيات البحثية الألمانية. وكانت أولى تلك الدراسات دراسة (Hasenack 1925) حيث قام بدراسة بند تكاليف العمالة في القطاع المصرفي وتوصل إلى رفض السلوك المتماثل (التناسبي) استناداً إلى تباطؤ تعديل تكاليف العمالة في أوقات الركود الاقتصادي وذلك بسبب التكاليف المترتبة على عملية تعديل تكاليف العمالة (تكاليف التسريح، وتكاليف التوظيف للجدد) في القطاع المصرفي (As cited in Reimer & Homburg Hrsg., 2019) ثم جاءت دراسة (Brasch 1927) والتي توصلت إلى أن شكل منحنى التكاليف في حالة زيادة حجم النشاط يختلف عما يكون عليه في حالة انخفاض حجم النشاط وهو ما يشير إلى عدم تماثل دوال التكاليف وقد درس ظاهرة عدم التماثل تحت مسمى ثبات وعدم تماثل سلوك المصروفات حيال زيادة وانخفاض حجم النشاط فيما عرفت اصطلاحاً في الأدبيات الألمانية بـ (remanence of expenses). ثم جاءت دراسة (Strube 1936) لفحص ودراسة سلوك التكلفة لعينة كبيرة من الشركات، وذلك للحصول على المزيد من الأدلة التي تدعم وجود تلك الظاهرة، وبالتالي بزغ مصطلح "Cost Remanence" في الأدبيات البحثية. كما قدمت تلك الدراسة مجموعة من مصادر سلوك التكلفة غير المتماثل (as cited in Guenther et al., 2014)

ومع بداية التسعينات من القرن الماضي زادت وتيرة الأبحاث التجريبية في مختلف دول العالم ليحظى موضوع السلوك غير المتماثل للتكاليف قبولا عاما في الأدب المحاسبي العالمي وليس على مستوى الأدبيات الألمانية فقط، حيث ركزت تلك الأبحاث على بيان العلاقة بين اتجاه التغير ومقدار التغير الحادث في التكاليف، وكان في مقدمة الأبحاث التطبيقية في هذا المجال دراسة (Malcom 1991) والتي فحصت سلوك التكاليف الإضافية بهدف بيان تأثير التحول من الأنظمة التقليدية القائمة على أساس الحجم (VBC) إلى أنظمة التكاليف

على أساس النشاط (ABC) على دقة تخصيص التكاليف الإضافية على المنتجات تأسيساً على ما توصل إليه Cooper & Kaplan (1988) - حيث توصلت إلى أن الأنظمة التقليدية تؤدي إلى تشويه تكاليف المنتجات بتحميلها بتكاليف إضافية أكبر من اللازم أو أقل من اللازم مما يشير إلى ضرورة تطوير أنظمة التكاليف وإعطاء المزيد من الاهتمام بجانب سلوك التكلفة وتأسيساً على ذلك فقد تم تحديث نموذج تحليل سلوك التكلفة بدمج نظام ABC معه فيما عرف بتحليل سلوك التكلفة على أساس النشاط وتوصلت دراسة (Malcom 1991) إلى أن التكاليف الإضافية بطبيعتها تميل نوعاً ما إلى عدم التغير حيث تكون متكتلة (Lumpy) ولا تتغير بشكل متناسب تماماً مع تغيرات حجم النشاط وهذه التكاليف المتكتلة (lumpy cost) تظل ملتصقة (كما هي) مع انخفاض حجم النشاط ويطلق على هذا النوع من التكاليف التي تنتهج هذا السلوك؛ التكاليف الملتصقة أي التي تلتصق بالمستوي الحالي للنشاط ولا تتخفف فوراً مع انخفاضه، وكان ذلك أول رصد وتوثيق لوجود السلوك غير المتماثل في القوائم المالية المنشورة وكذلك بداية ظهور مصطلح التكاليف غير متماثلة السلوك. وقد ارجعوا السبب والمحرك لهذا السلوك إلى اختلاف آلية إدارة التكاليف استجابة للتغيرات في حجم النشاط.

وجاءت دراسة (Noreen & Soderstrom 1994) حيث قامت بدراسة سلوك التكاليف الإضافية لعينة من المستشفيات العاملة في قطاع الخدمات الصحية في ولاية واشنطن لاختبار ما إذا كانت التكاليف الإضافية تتناسب بشكل صارم مع التغيرات في حجم النشاط أم لا، وتوصلت الدراسة إلى رفض العلاقة التناسبية بين التغير الحادث في التكلفة نتيجة التغيرات في حجم النشاط، حيث وجدت أنه بالنسبة لمعظم حسابات التكاليف الإضافية قد انخفض متوسط التكلفة مع زيادة حجم النشاط. ولم تقدم لنا تفسير لذلك أو اتجاه بديل لتفسير السلوك كما هو في الواقع، ولكنها أثبتت عملياً فشل النموذج التقليدي في تفسير سلوك التكلفة وقد اقتصر الإسهام العلمي لهذه الدراسة على اختبار عدم تناسب بعض التكاليف مع التغيرات في حجم النشاط كما يفترض النموذج التقليدي لتحليل سلوك التكلفة، دون تقديم تفسير أو مسمى لذلك السلوك.

ثم قامت دراسة (Noreen et al 1997) بفحص سلوك التكاليف العامة لسلسلة زمنية بدلاً من التحليل المقطعي لفترة واحدة حيث قامت باختبار صحة فرض تناسب التكاليف الإضافية في علاقتها مع تغيرات حجم النشاط. وتوصلت الدراسة إلى أن أنظمة التكاليف التقليدية أو تلك القائمة على أساس النشاط والتي تقترض تناسبية العلاقة بين التكلفة وحجم النشاط تبالغ بشكل كبير في تأثير التغير في حجم النشاط على التكاليف، ويرصد سلوك التكاليف الإضافية المتغيرة توصلت إلى أن سرعة استجابة التكاليف للزيادة أكبر من سرعة استجابتها للانخفاض؛ وهو ما يؤكد عدم تماثل استجابة التكاليف للتغيرات في حجم النشاط.

كما أبرزت دراسة (Cooper & Kaplan 1998) أثر التدخل الإداري في عملية تخصيص وإدارة الموارد؛ حيث وجدت أن المديرين يوجهون بزيادة التكاليف مع زيادة حجم النشاط أكثر منها في حالة الانخفاض،

وينتج عن هذا التباين في القرارات الموجهة لزيادة وتخفيض التكاليف بالتزامن مع تغيرات حجم النشاط مخالفة الافتراض السائد في النموذج التقليدي بتمائل استجابة التكاليف للتغيرات في حجم النشاط وبغض النظر عن اتجاه التغير سواء كان زيادة أو انخفاض، ووجهت الدراسة إلى ضرورة تضمين نموذج تحليل سلوك التكلفة بسلوك المديرين الموجه لإدارة التكاليف الخاضع للسلطة التقديرية لهم، وقد اقتصر الإسهام العلمي للدراسة علي ذلك دون وضع نموذج بديل لهذا السلوك أو حتى وضع مسمي لهذه الظاهرة.

ثم جاءت دراسة (Anderson et al (2003) وقدمت نموذج مقترح لتحليل سلوك التكلفة يعالج القصور في النموذج التقليدي الذي افترض أن العلاقة بين التكاليف والتغيرات في حجم النشاط علاقة تناسبية متماثلة (symmetric) في حالتي الزيادة والانخفاض يعرف باسم نموذج التكاليف اللزجة (ABJ) نسبة إلى أسماء العلماء الثلاثة الذين قاموا باقتراح هذا النموذج البديل؛ حيث قام هذا النموذج بدمج تأثير التدخل الإداري في تعديل تكلفة الموارد طبقا لتوقعات مستوي الطلب والتي لم يأخذها النموذج التقليدي في حسابه عند تحليل سلوك التكلفة، وقدم هذا النموذج افتراض جديد مضمونه ان التكاليف لا تتبع السلوك المتماثل؛ بمعنى أن استجابة التكاليف للزيادة في حجم النشاط تفوق استجابتها لانخفاض مكافئ، وقد وثقت بالأدلة التطبيقية عدم صحة افتراض النموذج التقليدي فيما يتعلق بتمائل سلوك التكلفة.

ومن خلال فحص سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية (SG&A) ¹ في استجابتها للتغيرات في إيراد المبيعات (كمؤشر بديل لحجم النشاط)، توصلت دراسة (Anderson et al (2003) إلى تباين استجابة هذا البند للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط. ويُلاحظ انه تم استخدام رقم إيراد المبيعات من قائمة الدخل كمتغير ممثل لحجم أو مستوي النشاط. وقد أطلق على هذا النوع من السلوك بالسلوك غير المتماثل الصاعد، وفسرت الدراسة السبب الكامن وراء هذا السلوك انه نتاج للقرارات الإدارية الموجهة لتعديل تكلفة الموارد تبعا لرؤية وتوقعات الإدارة بخصوص مستوي الطلب المتوقع أي التعديل المُدار لتكاليف الموارد المخصصة على الأنشطة طبقا لتوقعات المديرين بشأن حالة الطلب المستقبلية، وقد قام النموذج المقترح على التمييز بين التكاليف التي تتكيف (تتغير) تلقائيا أو آليا مع تغيرات حجم النشاط، وتلك الموجهة إداريا (تخضع لسيطرة الإدارة) ويرتبط ذلك بحالة عدم التأكد لدي الإدارة بشأن مستوي الطلب المستقبلي، ووجود تكلفة مترتبة على قرار التعديل وهي تكاليف التسوية (Adjustment cost) والتي اهملها النموذج التقليدي ولم يكثر لها في تحليله لسلوك التكلفة، وحيث انه مع توقع المديرين زيادة الطلب على المنتجات في الفترة القادمة فإنهم يقومون بزيادة الموارد المخصصة على الأنشطة لاستيعاب الزيادة المتوقعة في الطلب ويلاحظ في هذه الحالة زيادة تكاليف الموارد بصورة اسرع واكبر

من انخفاضها عند توقع حدوث انخفاض لها في المستقبل حيث يتجه المديرون إلى عدم الخفض الفوري لتكاليف الموارد الفائضة لحين التحقق من استمرارية هذا الانخفاض، وكذلك المفاضلة بين تكاليف الاستغناء و تكاليف التسوية.

الجدير بالذكر أن هذه الدراسة قد احتلت الريادة في مجال أبحاث سلوك التكلفة لتقديمها نموذج بديل لتحليل سلوك التكاليف يستند على أدلة تطبيقية موثقة ومدعمة بأسس إحصائية؛ حيث تضمنت الدراسة التطبيقية التي يستند عليها النموذج استخدام العديد من الطرق الإحصائية لتحليل البيانات متمثلة في؛ سحب عينة مكونة من شركات مختلفة لاختبار إمكانية اختلاف السلوك عبر الشركات، وكذلك على مستوى الشركة الواحدة تم دراسة السلوك على مدار سلسلة زمنية قدرت بـ 20 عام، بالإضافة إلى استخدام نماذج المعادلات المتزامنة التي تستوعب الترابطات المحتملة، واعتماده كنموذج بديل للنموذج التقليدي. وهو ما جعل النموذج المقترح يكتسب موثوقية عالية، ويلقي قبولا عاما بين الباحثين، ويتم اعتماد استخدامه كنموذج بديل للنموذج التقليدي لسلوك التكلفة، ويقوم نموذج ABJ على افتراض تحليل سلوك التكاليف كما هي في الواقع ولذلك عدل بعض الفروض التي قام عليها النموذج التقليدي؛ حيث اثبت عدم صحة فرضية العلاقة التناسبية أو التماثل في العلاقة بين التكاليف والتغيرات في حجم النشاط وأفرز لنا فرضية جديدة وهي فرضية السلوك غير المتماثل والتي تقر بتباين استجابة بعض بنود التكاليف للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط، كما خرج أيضا عن فرض ثبات المدي الإنتاجي الذي لا تتغير داخله التكاليف الثابتة حيث من ناحية عدم التماثل تم تقسيم التكاليف الثابتة إلى تكاليف ثابتة ملزمة، و تكاليف ثابتة اختيارية.

وقد تناولت دراسة (Weiss, 2010) الاتجاه الثاني للسلوك غير المتماثل وهو السلوك غير المتماثل الهابط أو ما يسمى بالسلوك المنزلق أو مضاد الزوجة حيث استندت على دراسة (Anderson et al., 2003) وذكرت ان بعض الحالات يكون فيها معدل انخفاض التكاليف مع انخفاض حجم النشاط يكون اكبر من معدل ارتفاعها مع حدوث ارتفاع مكافئ في حجم النشاط، فيما يعرف بالتكاليف غير اللزجة ، وقد ارجع السبب الكامن وراء هذا السلوك إلى التعديل المدار (المُتعمد) لتكاليف الموارد المخصصة على الأنشطة طبقا لتوقعات الإدارة لحالة الطلب المستقبلي، متضامنة بذلك مع التفسير الذي أفرزته الدراسات الرائدة في هذا الجانب، حيث في هذه الحالة يقوم المديرون بالتخلص الفوري من الموارد الفائضة او العاطلة.

مما سبق يتضح أن استجابة التكاليف للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط متفاوتة وغير متماثلة وإن السلوك يعتمد على اتجاه التغير جنبا إلى جنب مع مقدار التغير، وبناءً على ما توصلت إليه الدراسات السابقة فقد تم تطوير نموذج مكمل للنموذج التقليدي يقوم على التمييز بين التكاليف التي تتغير آليا (تلقائيا) مع تغير حجم النشاط (السلوك المتماثل او المنتظم)، وبين نوع مستحدث وهو التكاليف الموجهة إداريا؛ أي التي تخضع في

تغيرها لقرارات المديرين المتعلقة بتعديل تكاليف الموارد المخصصة على الأنشطة طبقاً لتوقعات الطلب المستقبلي والتي تفرز السلوك غير المتماثل أي دراسة سلوك التكاليف من منظور جديد وهو منظور قرارات الإدارة المعدلة لاستهلاك الموارد حيث أصبحت القرارات الإدارية هي المسبب الأساسي لاستهلاك التكاليف وذلك خلاف ما فرضه النموذج التقليدي لتحليل سلوك التكلفة. وقد كُلت تلك الجهود الكبيرة بإصدار النسخة المحدثه والمطورة من النموذج التقليدي ليعبر عن الاستجابة الفعلية للتكاليف وعليه فقد تضمنت تلك النسخة كل من السلوك المتماثل والسلوك غير المتماثل للتكاليف.

2/2- مفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة وآلية حدوثه:

يشير مصطلح "عدم تماثل سلوك التكلفة" Cost asymmetry إلى تباين نسبة استجابة بعض بنود التكاليف للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط وينقسم هذا السلوك إلى نوعين؛ النوع الأول وهو السلوك غير المتماثل الصاعد (cost stickiness) ويشير إلى أن استجابة التكاليف للزيادة في حجم النشاط بمقدار معين تفوق استجابتها لانخفاض حجم النشاط بمقدار مماثل، وقد ورد هذا التعريف في دراسة (Anderson et al., 2003 p. 47)، وقد أوردت دراسة (Weiss, 2010, p. 1442) التعريف الخاص بالنوع الثاني لعدم تماثل سلوك التكلفة؛ وهو السلوك غير المتماثل الهابط (Cost Anti-stickiness) ويشير إلى أن استجابة التكاليف لانخفاض في حجم النشاط بمقدار معين يفوق استجابتها للارتفاع مع حدوث ارتفاع بنفس المقدار في حجم النشاط.

والجدير بالذكر أن السلوك غير المتماثل للتكلفة Cost Asymmetry يتضمن احتمالين لاستجابة بند التكلفة للتغيرات في حجم النشاط؛ هما السلوك غير المتماثل الصاعد cost stickiness والآخر هو السلوك غير المتماثل الهابط cost anti-stickiness. وعلى الرغم من ذلك فإن بعض الكتابات التي جاءت في الأدب المحاسبي تخطئ بين مفهوم عدم التماثل والسلوك غير المتماثل الصاعد؛ حيث استخدمت الدراسات مصطلح السلوك غير المتماثل الصاعد Cost Stickiness للإشارة إلى ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة Cost Asymmetry وهو ما يعد لبس في استخدام المصطلحات حيث أنه استخدم احد الاتجاهين للإشارة إلى الظاهرة عموماً، ولذلك نوهت دراسة (Naoum et al., 2023, p. 1) على تحري الدقة في استخدام المصطلحات وتوظيفها في الموضع المناسب بحيث إذا كنا بصدد الحديث عن الظاهرة عموماً بدون تحديد اتجاهها نستخدم مصطلح عدم تماثل سلوك التكلفة Cost Asymmetry أما إذا كنا بصدد الحديث عن اتجاه السلوك فوجب علينا استخدام مصطلح السلوك غير المتماثل لأعلى cost stickiness إذا كنا بصدد الحديث عن سلوك

التكاليف الملتصقة أو اللزجة، واستخدام مصطلح السلوك غير المتمائل لأسفل Cost Anti-stickiness للإشارة إلى سلوك التكاليف المنزلة أو غير اللزجة.

ويلاحظ أن الباحثين قاموا بذلك نظراً لأن - من خلال الاطلاع على كتابات سلوك التكلفة - معظم بنود التكاليف تنتهج السلوك غير المتمائل الصاعد وأنه هو الاتجاه الشائع، والقليل فقط هو الذي يتبع السلوك غير المتمائل الهابط وهو ما دفعهم إلى استخدام السلوك غير المتمائل الصاعد Cost stickiness للإشارة بشكل مجازي إلى ظاهرة عدم تماثل سلوك التكاليف Cost Asymmetry .

ولتفسير آلية حدوث السلوك غير المتمائل بشقيه الصاعد والهابط فقد قدمت دراسة (Balakrishnan et al (2004 تحليل موسع لدراسة (Anderson et al (2003 وذلك بشرح اثنين من العوامل التي تؤثر على استجابة المديرين لتغيرات حجم النشاط، العامل الأول هو حجم التغير الحادث؛ حيث ان استجابة المديرين للتغيرات الكبيرة أكبر منها في حالة التغيرات صغيرة الحجم، والعامل الثاني وهو مستوى الاستغلال الحالي للموارد وهو العامل الحاسم في تفسير السلوك غير المتمائل وسوف يتم توضيح دور مستوى استغلال الموارد في إفراز السلوك غير المتمائل حيث يوجد لدينا حالتين لاستغلال الموارد:

الحالة الأولى: في حالة إذا كان هناك موارد فائضة في المنشأة (مستوى منخفض من استغلال الموارد المتاحة):

- الاحتمال الأول: عند توقع ارتفاع حجم النشاط فإن المديرين يقومون باستغلال الموارد العاطلة أولاً عند توقع زيادة حجم النشاط لمجابهة هذه الزيادة وهو ما يترتب عليه زيادة طفيفة في التكاليف مقارنة بالزيادة في حجم النشاط.
 - الاحتمال الثاني: عند توقع انخفاض حجم النشاط فيتم النظر إلى هذا الانخفاض على أنه دائم وبالتالي يتم التخلص من الموارد العاطلة وبالتعبية حدوث انخفاض كبير في التكلفة.
- وعليه يتضح أن في حالة الاستغلال غير الكامل للطاقة المتاحة فإن استجابة المديرين للانخفاض في حجم النشاط بمقدار معين تكون أكبر منها في حالة الزيادة المماثلة وهو ما يفرز السلوك غير المتمائل الهابط للتكلفة.

الحالة الثانية: حالة الاستغلال الكامل للموارد المتاحة

- الاحتمال الأول: توقع زيادة حجم النشاط يدفع المديرين إلى تخطي حدود الموارد المتاحة وإضافة موارد جديدة وبالتالي زيادة التكاليف بشكل ملحوظ.
- الاحتمال الثاني: توقع انخفاض حجم النشاط وفي هذه الحالة يُنظر إليه على أنه مؤقت وبالتالي لا يتم الخفض الفوري للتكاليف ويكون معدل الانخفاض طفيف.

وعليه يتضح أن استجابة المديرين للانخفاض تكون اقل من استجابتهم لارتفاع مماثل في حجم النشاط وبالتالي يظهر السلوك غير المتماثل الصاعد.

وتأسيسا على ما سبق يتضح أن مستوى استغلال الموارد في المنشأة هو العامل الأساسي المحدد لاستجابة المديرين للتغيرات في حجم النشاط، إذ أنه في حالة الاستغلال الكامل لموارد المنشأة وعدم وجود موارد عاطله وعند توقع انخفاض حجم النشاط فإن المديرين لا يقدمون على الخفض الفوري لتلك الموارد على خلفية تصنيف هذا الانخفاض بأنه مؤقت² وبالتالي التخلص من هذه الموارد حاليا واستعادتها مستقبلا سيكون له تكاليف تسوية عالية وعليه فيكون القرار الصائب في تلك الحالة هو تكبد تكاليف الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة وعدم التخفيض بالتزامن مع انخفاض حجم النشاط، وأيضا في حالة توقع ارتفاع الحجم فإن المديرين يقومون بتخطي الحدود المتاحة وإضافة موارد جديدة لاستيعاب الزيادة المتوقعة في حجم النشاط، ونتيجة لهذا التباين في الاستجابة لتغيرات حجم النشاط أدى إلى ظهور السلوك غير المتماثل الصاعد للتكلفة.

3/2 النظريات المفسرة لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة.

طبقا للدراسة المسحية المنهجية التي قام بها Ibrahim et al (2022) وذلك لاستعراض الأدبيات السابقة المتعلقة بظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة وذلك لتغطية وحصر جميع الكتابات المتعلقة بتلك الظاهرة بداية من ظهورها عام 1994 حتى عام 2020 أي على مدار 27 عاماً، يوجد العديد من النظريات -حوالي 27 نظرية- استند عليها الباحثون في تفسيرهم لعدم تماثل سلوك التكلفة إلا أن أهم النظريات التي لاقت قبولا عاما واعتمد عليها معظم الباحثين في تفسيرهم لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة: هما نظرية الوكالة، ونظرية تكاليف التعديل، وفيما يلي عرض لتلك النظريتين:

نظرية الوكالة Agency theory:

وقبل أن نتطرق إلى إسهامات³ هذه النظرية في تفسير السلوك غير المتماثل نود أن نوضح ارتباطها بموضوع الدراسة، حيث استعانت العديد من الدراسات بنظرية الوكالة في تفسير الدوافع الكامنة وراء قرارات المديرين والمؤدية إلى نشأة السلوك غير المتماثل (Anderson et al., 2003; Chen et al., 2012; Chung et al., 2019; Hall, 2016; Ibrahim, 2018; Ibrahim & Ezat, 2017). وقد أجمعت معظم الدراسات بأن المحرك الأساسي لعدم التماثل في سلوك التكاليف هو القرارات الإدارية والتي بدورها تتأثر بالسمات

والتحيزات الشخصية لمتخذ القرار ومن هنا يبرز دور نظرية الوكالة في دراسة وتفسير هذه الدوافع، وكذلك دراسة وتفسير طبيعة وسلوك العلاقة بين المديرين (الوكيل)، والملاك (الأصيل). وقد حددت نظرية الوكالة حافزين أساسيين يفسرا قرارات الإدارة ضمن التفسير السلوكي لظاهرة عدم التماثل: حافز بناء الإمبراطوريات الإدارية، وحافز إدارة الأرباح. وبناءً عليه فقد لاقت تلك النظرية قبولا كبيرا في الدراسات السابقة، وهو ما دفع الباحثون إلى اعتبار تلك النظرية بمثابة نقطة الانطلاق والأساس النظري الذي يبني-إلى جانب التفسير الاقتصادي- عليه تفسير ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة حيث إنها تعد الشق السلوكي لتفسير تلك الظاهرة (Banker et al., 2018).

نظرية تكاليف التعديل:

قدمت هذه النظرية دراسة (Lucas 1967)، وإسهام هذه النظرية في أبحاث عدم تماثل سلوك التكلفة ينصب على قيام العديد من الدراسات باعتبارها المحدد الاقتصادي لقرارات تسوية الموارد طبقا لتوقعات الطلب بما يسهم في تكوين التفسير الاقتصادي لتلك الظاهرة، حيث تشير إلى أن أحد المحددات الهامة التي تؤثر على قرارات المديرين المفردة للسلوك غير المتماثل للتكاليف يرجع إلى التبعات الاقتصادية المترتبة على قرار تعديل الموارد استجابة للتغيرات الحادثة في مستوى الطلب والمتمثلة في تكاليف التعديل أو التكيف وهي ما تمنع المديرين عن الاستجابة الفورية (الآنية) لهذه التغيرات؛ إذ تتطلب عقد مفاضلة بينها وبين تكاليف الاحتفاظ بالموارد؛ ومن هنا تبرز ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة، حيث أنه في حالة انخفاض حجم النشاط يقوم المديرون بعقد المقارنة فإذا فاقت تكاليف التعديل تكاليف الاحتفاظ بالموارد العاطلة يكون القرار لصالح الاحتفاظ وظهور السلوك غير المتماثل الصاعد (الملتصق) وذلك في ظل اعتبار أن هذا الانخفاض مؤقت، حيث تلعب تكاليف التعديل دور محوري في تحديد القرار حيث أنه في هذه الحالة ونظرا لاعتبار الانخفاض مؤقت فإن تكاليف التعديل تكون مرتفعة حيث أنها تتضمن في هذه الحالة تكاليف التخلص من الموارد الفائضة مؤقتا بالإضافة إلى تكاليف استعادتها في المستقبل القريب مع تعافي الطلب، والجدير بالذكر أن هذه التكاليف لا يتم الإفصاح عنها ضمن بنود قائمة الدخل حيث أنها "ضمنية" تمثل ناتج مفقود، ولا يمكن قياسها صراحة (بشكل مباشر) لذلك اعتمدت الأدبيات السابقة على مؤشرات بديلة في عملية القياس منها كثافة الأصول و كثافة العمالة، وهناك مؤشرات أخرى اعتمدت عليها دراسة (Pichetkun et al., 2012) وهي: كثافة الأسهم، كثافة حقوق الملكية، وكثافة رأس المال. وقد أجرت هذه الدراسة عملية القياس بالاعتماد على القيمة الدفترية للأسهم العادية وحقوق الملكية (أو صافي الأصول) والأصول الثابتة التي يتم الإفصاح عنها في قائمة المركز المالي. وقد قدمت تلك النظرية تفسير لظاهرة عدم التماثل سلوك التكلفة يتبلور في تحكمها في استجابة المديرين للتغيرات

في مستوى الطلب بزيادة أو تخفيض الموارد الملزمة وبالتالي يشكل قيد على عملية الاستجابة ويحدد درجة واتجاه عدم التماثل.

والجدير بالذكر أن الدراسات السابقة قد ركزت على العوامل الاقتصادية التي تجعل المديرين يترشون في قرار خفض التكاليف هذا وقد أشار (Pichetkun et al., 2012, p.33) إلى أن المديرين يقومون بدراسة متأنية للعوامل المؤدية إلى انخفاض الطلب في السوق؛ بما فيها مقاييس النشاط الاقتصادي حيث إنه من المرجح أن يستمر انخفاض الطلب في فترات الركود أكثر منه في فترات النمو الاقتصادي. كما استخدم Anderson et al., (2003) نسبة النمو في الناتج القومي الإجمالي الحقيقي (GNP) كمقياس للنمو الاقتصادي ووجدوا أن درجة التصاق التكلفة تزداد في فترات الانتعاش الاقتصادي.

وقد قام الباحثون بالتركيز على هاتين النظريتين على وجه التحديد نظرا لان تفسير ظاهرة عدم التماثل له جانبين:

الجانب الأول: هو التفسير السلوكي الذي يعتمد على نظرية الوكالة.

والجانب الثاني: وهو التفسير الاقتصادي والذي يعتمد على نظرية تكاليف التعديل.

وعلى الرغم من النظريات والأسانيد العلمية الرصينة التي قدمتها الدراسات المعاصرة والتي أكدت على وجود السلوك غير المتماثل للتكلفة وبما أضفى على تلك الظاهرة صفة القبول العام في الفكر المحاسبي وبالإضافة إلى إجماع معظم تلك الدراسات -وبخاصة التي بحثت في أسباب ومحددات ذلك السلوك- على أن السبب الأساسي لعدم تماثل سلوك التكلفة هو التدخل الإداري المدروس (المتأني) من قبل الإدارة في تعديل الموارد المخصصة على الأنشطة طبقا لتوقعات الطلب المستقبلي إلا أنها اختلفت فيما بينها في درجة عدم التماثل في سلوك التكلفة باختلاف البنود، أو الأقسام، أو المنشآت، وكذلك الصناعات، والدول. وأقرت أن السبب الكامن وراء ذلك هو تعدد المحددات أو الدوافع الكامنة وراء القرارات الإدارية الموجهة إلى ضبط مستوى الموارد بما يتوافق مع حجم الطلب. وعليه فقد اتجهت الدراسات بعد ذلك إلى التعمق في فهم القرارات الإدارية المفردة للسلوك غير المتماثل للتكاليف، والدوافع وراء تلك القرارات وكذلك دراسة وتتبع التداخل والتفاعل بين المسببات والمحددات من أجل تقديم تفسير واضح لتلك الظاهرة. وعليه فقد تم تفسير هذا السلوك بعدسة القرارات الإدارية؛ والتفسير المنطقي يبدأ بدراسة الأسباب الرئيسية لنشأة هذه الظاهرة (مسببات الظاهرة)، ثم بعد ذلك يتم تحديد العوامل المؤثرة على درجة عدم التماثل (المحددات).

4/2 مسببات عدم تماثل سلوك التكلفة:

باستعراض الكتابات حول هذا الموضوع يتضح أن معظم الدراسات السابقة دمجت بين مسببات ومحددات السلوك غير المتماثل للتكلفة في حين يرى الباحثون أن هناك فارق جوهري بينهم؛ فبينما تشير المسببات إلى الأسباب المباشرة لحدوث هذه الظاهرة (تركز على لماذا حدثت تلك الظاهرة؟). فإن المحددات تشير إلى العوامل المؤثرة على قدرة-أو العوامل المتحركة في تأثير- المسببات (القرارات الإدارية) والتي بدورها تحدد درجة واتجاه عدم تماثل سلوك التكلفة (لأعلى أو لأسفل)، والجدير بالذكر أن كلاهما يتداخلان ويتفاعلا معاً لتقديم تفسير شامل للظاهرة ولعل هذا السبب هو ما يُعَلِّل هذا الخلط أو الدمج فيما بينهم، ولكن في سبيل تقديم شرح وافي لتلك الظاهرة ستقوم الدراسة الحالية بمحاولة الفصل بينهم بما يمكن أن يساعد القارئ على فهم تلك الظاهرة.

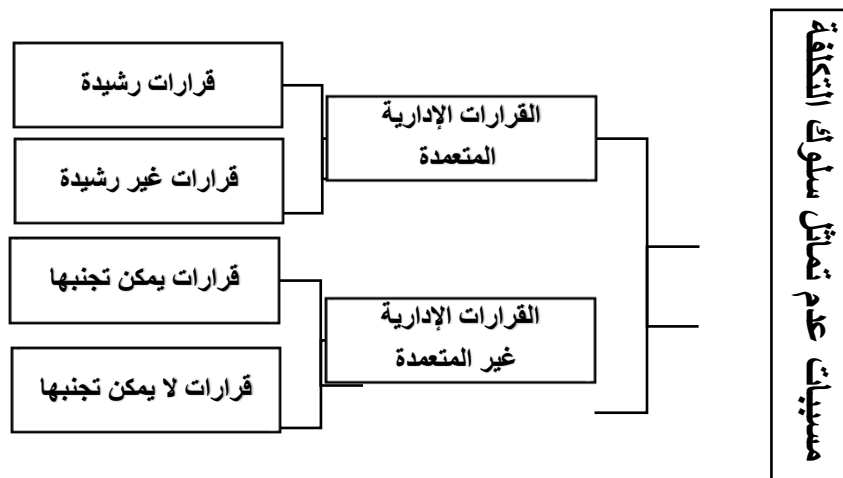
ويرجع السبب الرئيسي لحدوث ظاهرة عدم التماثل في سلوك التكلفة إلى قرارات تعديل الموارد تبعاً لمستوي الطلب المتوقع، وتنقسم تلك القرارات إلى نوعين من القرارات (Anderson et al., 2003) :

النوع الأول: القرارات المتعمدة (المقصودة) Intended Managerial Decisions

وهي تلك التي تُتخذ بتأني بناءً على نتائج المفاضلة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد الفائضة، وتكاليف التخلص منها واستعادتها مستقبلاً عند تعافي الطلب (تكاليف التكيف أو التعديل)، والتي تنقسم بدورها- وبما يتسق مع هدف الدراسة كأحد الدراسات التي تبحث في أثر السلوك غير المتماثل للتكلفة؛ أي من منظور الأثر الناتج عنها على المنشأة (فيما يتصل بالمتغيرات التابعة في الدراسة) - إلى قرارات رشيدة موجهة لخدمة أهداف المنشأة وتعظيم ثروة ملاكها، وأخرى غير رشيدة موجهة لخدمة المديرين وتحقيق منافع خاصة بهم.

النوع الثاني: القرارات غير المتعمدة (غير المقصودة) Unintended Managerial Decisions

وهي تلك القرارات التي تُفرض على المنشأة نتيجة لظروف حتمية خارجة عن سيطرة المنشأة، أو نتيجة لقرارات الإدارة في فترة أو فترات ماضية. والتي تنقسم هي الأخرى إلى قرارات يمكن تجنبها، وقرارات لا يمكن تجنبها. والشكل الآتي يوضح مسببات عدم تماثل سلوك التكلفة:



شكل 3.3: مسببات عدم تماثل سلوك التكلفة

5/2 محددات ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة:

افتراض النموذج التقليدي لتحليل سلوك التكلفة أن العلاقة بين حجم النشاط والتكاليف علاقة آلية متماثلة، ولكن مع تدخل الإدارة في تلك العلاقة لتنظيمها وضبطها طبقاً لحالة الطلب؛ بمعنى أن أصبحت القرارات الإدارية هي المحرك الأساسي لحدوث التكاليف أدي ذلك إلى تحولها إلى علاقة غير متماثلة نظراً لعدم تماثل استجابة المديرين للتغيرات المتكافئة في حجم النشاط، وأن التباين في الآراء بين الدراسات ينحصر في عدم الاستقرار على إطار متكامل للدوافع المنظمة والمحددة للقرار الإداري المتسبب في حدوث ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة، وفي هذا الإطار وبما يتوافق مع الهدف الأساسي لهذه الدراسة وطبقاً لما استقر عليه الفكر المحاسبي من مسببات لتلك الظاهرة، يتم تقسيم المحددات (أو العوامل المؤثرة) على تلك المسببات إلى مجموعتين. المجموعة الأولى: محددات القرارات الإدارية المتعمدة، والمجموعة الثانية: محددات القرارات الإدارية غير المتعمدة. وهنا يتم التمييز بين نوعين من القرارات، القرارات المتعمدة من قبل الإدارة بالاختيار بين الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة أو التخلص منها، وبين القرار الإداري غير المتعمد الذي يفرض على المنشأة نتيجة لظروف خارجة عن سيطرة الإدارة أو لقرارات إدارية سابقة (Reimer & Homburg Hrsg., 2019).⁴ وعليه فقد تم تقسيم المحددات إلى مجموعتين:

1/5/2 المجموعة الأولى: محددات القرارات الإدارية المتعمدة (المقصودة):

قد يُعزى حدوث السلوك غير المتماثل إلى القرارات الإدارية المتعمدة من قبل الإدارة والتي تتخذ بشكل عمدي بما يخدم أهداف معينة وهو ما ينفي فرض عدم الرشد الاقتصادي حيث إنها قرارات مقصودة وموجهة لخدمة أهداف بعينها وعليه فقد جري تصنيفها طبقاً لذلك ومن منظور مصلحة المنشأة إلى مجموعتين:

- القرارات الإدارية الرشيدة: وهي تلك القرارات التي تسعى نحو تحقيق أهداف المنشأة وبما يعظم من قيمتها السوقية، ويخدم مصالح ملاكها.
- القرارات الإدارية غير الرشيدة: وهي تلك القرارات تستهدف تحقيق أهداف ومنافع ذاتية للمديرين وبما ينعكس بالسلب على قيمة المنشأة وملاكها.

ولكل نوع من هذه القرارات محدداته وسوف نتناول تلك المحددات بالشرح والتفصيل فيما يلي:

-محددات القرارات الإدارية الرشيدة:

قد ينتج السلوك غير المتمثل نتيجة قرار إداري متعمد ومقصود من قبل الإدارة قائم على دراسة متأنية يسعى لتعظيم قيمة المنشأة والمنافع المحققة لمساهميها وموجه لإدارة وتخصيص الموارد طبقاً للتغيرات المتوقعة في حجم النشاط، ويستند هذا القرار بدوره على مجموعة من المحددات أو الدوافع وقد جري تصنيفها إلى محدّدات اقتصادية تتمثل في تكاليف التسوية ومدى تفاؤل أو تشاؤم الإدارة بشأن مستقبل المبيعات، ودوافع غير اقتصادية، وسوف نتناول تلك الدوافع كالآتي:

أولاً: المحددات الاقتصادية للقرارات الإدارية الرشيدة والمفرزة للسلوك غير المتمثل للتكاليف:

أ-تكاليف تعديل الموارد:

أشارت الدراسات السابقة أن تفسير عدم تماثل سلوك التكلفة قد يُعزي إلى تباين القيود المفروضة على تعديل الموارد إذ أن القيود المفروضة على زيادة الموارد أقل منها في حالة التخفيض وذلك بالتزامن مع التغيرات الحادثة في حجم النشاط (Jaramillo et al., 1993; Goux et al., 2001; Cooper et al., 2006)

ونظراً لوجود تكاليف مصاحبة لتعديل الموارد استجابة للتغيرات في حجم النشاط (تكاليف التعديل) الأمر الذي يدفع المديرين إلى عقد مفاضلة بين التكاليف المصاحبة للاحتفاظ بالموارد الفائضة أوقات انخفاض الطلب، وتكاليف تعديلها مع حجم النشاط. حيث ينتج عن عدم قيام المديرين بتعديل الموارد تزامناً مع انخفاض حجم النشاط أن تصبح لدى المنشأة طاقة عاطلة وبالتالي تكبد تكاليف الموارد الزائدة عن حاجتها. وكذلك حالة انخفاض حجم النشاط قد تقوم الإدارة بتخفيض حجم الموارد المخصصة على النشاط بالتزامن مع هذا الانخفاض كأن تقوم بفصل العمالة الفائضة وينتج في هذه الحالة تكبدها لتكاليف التعديل والتي تشمل تكاليف الاستغناء أو التخلص منها وتتضمن مكافأة نهاية الخدمة للعمالة المفصولة، وكذلك الغرامات أو الشروط الجزائية لفسخ التعاقدات، هذا بالإضافة إلى التكاليف التي تتكبدها المنشأة لاستعادة تلك الموارد بعد تعافى الطلب كتكاليف البحث عن موظفين جدد محل الموظفين المفصولين وتعيينهم وتدريبهم، تكاليف إبرام عقود جديدة مع الموردين، كما يترتب على قرار التسوية تكاليف إضافية وهي التكاليف التنظيمية ومنها تآكل رأس المال البشري للمنشأة نتيجة لانخفاض إنتاجية باقي الموظفين نظراً لانخفاض الروح المعنوية لتفكك فرق العمل وفقدانهم الأمان الوظيفي لوضعهم رهن حالة الطلب المستقبلي وأن احتمالية الاستغناء عنهم موجودة ضمن خيارات الإدارة، هذا بالإضافة إلى تلك التكاليف هناك تكاليف أخرى لقرار التعديل (تكلفة الفرصة البديلة) والمتمثلة في تدهور سمعة الشركة في السوق وبالتبعية مبيعاتها المستقبلية وهو ما ينعكس في النهاية على قيمة المنشأة (Karpoff et al.,

2008)

وعليه لكي تتخذ الإدارة قراراً مستتيراً لابد وأن تأخذ في حسابها المدي الزمني المحتمل لحالة الطلب المستقبلية؛ هل هو مؤقت أم دائم، وأن تفاضل بين القيمة الحالية المقدرة لكلا من تكاليف التعديل وتكاليف الاحتفاظ فإذا كانت القيمة الحالية المقدرة لتكاليف التعديل تفوق القيمة الحالية لتكاليف الاحتفاظ يظهر سلوك غير المتماثل الصاعد(الملتصق).

وقد قامت العديد من الدراسات بتفسير عدم تماثل سلوك التكلفة استناداً إلى تكاليف التعديل، حيث وثقت بالأدلة التجريبية العلاقة بين تكاليف التعديل وعدم تماثل سلوك التكلفة وذلك باستخدام العديد من المؤشرات البديلة للتعبير عن تكاليف التعديل (نظراً لتعسر قياسها بشكل مباشر) والتي ترتبط بخصائص المنشأة، ومن أمثلة المؤشرات المستخدمة للتعبير عن تكاليف التعديل والتي وردت في الدراسات السابقة (كثافة العمالة، كثافة الأصول، القوة التفاوضية للنقابات، صرامة تشريعات حماية العمالة، الأصول غير الملموسة، كثافة المخزون، الاستراتيجيات التنافسية التي تتبعها المنشأة)، وفي هذا السياق فقد تزامنت زيادة درجة التصاق التكلفة بالنسبة للشركات التي لديها كثافة عالية من العمالة والأصول⁵ (Anderson et al., 2003)

أما بالنسبة لتشريعات حماية العمالة فقد توصلت الدراسات إلى وجود علاقة بين صرامة التشريعات العمالية ومستوي التصاق التكلفة؛ حيث في ظل قوانين أكثر صرامة يقل معها درجة التصاق التكلفة؛ حيث إنه من شأن هذه التشريعات أن تحد من عمليات تسريح العمالة بوضع ضوابط لتلك العملية (Banker et al., 2013). وبناءً عليه فإن القرارات الإدارية المسببة للسلوك غير المتماثل والمستندة على تكاليف التسوية توصف بكونها قرارات رشيدة تسعى لتعظيم القيمة السوقية للمنشأة على المدي البعيد (Reimer & Homburg Hrsg., 2019)

ب- توقعات الإدارة بشأن المبيعات المستقبلية:

تؤثر توقعات الإدارة على عدم تماثل سلوك التكلفة في ظل تكاليف التعديل وحجم الموارد غير المستغلة، حيث يزداد تأثير تلك التوقعات على درجة واتجاه عدم تماثل سلوك التكلفة في ظل ارتفاع كلا من تكاليف التعديل ومستوي الموارد غير المستغلة، وينعدم تأثيرها بانخفاضهما؛ حيث وجد أن أقصى درجة للسلوك غير المتماثل الصاعد تظهر عند: ارتفاع تكاليف التعديل، وانخفاض مستوي الموارد غير المستغلة، ونظرة متفائلة للإدارة بشأن توقعات الطلب المستقبلي. وعلى النقيض وجد أن أقصى درجة للسلوك غير المتماثل الهابط تتزامن مع: انخفاض تكاليف التعديل، وارتفاع مستوي الموارد غير المستغلة، نظرة متشائمة للإدارة بشأن توقعات مستقبل

الطلب وقد تم قياس التوقعات الإدارية كمياً من خلال استخدام مؤشر نغمة الإفصاح- متفائلة أو متشائمة كمقياس وصفي- عن المعلومات المستقبلية في تقارير مجلس الإدارة؛ حيث يتم رصد الكلمات الدالة على التفاؤل والتشاؤم في التقرير ويتم حساب درجة التفاؤل أو التشاؤم للتوقعات الإدارية (Chen et al., 2019). وبناءً على ما سبق يثبت لدينا أن النظرة المستقبلية (التفاؤل أو التشاؤم) للإدارة لحالة الطلب تلعب دور محوري في عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بتعديل الموارد استجابة للتغيرات المتوقعة في حجم النشاط، حيث أنه عندما تتحلّى الإدارة بنظرة إيجابية متفائلة للمبيعات المتوقعة لا تميل إلى تخفيض الموارد الفائضة في أوقات انخفاض الطلب؛ حيث يتم اعتبار أي تراجع في الطلب في الوقت الحالي على أنه مؤقت وبالتالي لا يتخذون قرارات بتقليص حجم الموارد في هذه الحالة وبالتالي حدوث التصاق للتكلفة. وأيضاً في حالة حدوث زيادة في الطلب الحالي يوجه المديرون بسرعة زيادة الموارد الإنتاجية للمنشأة بما يتماشى مع رؤية المنظمة المتفائلة. وبالتالي فإنه مع النظرة الإيجابية (تفاؤل المديرين) بشأن المبيعات المستقبلية ينتج عنها زيادة درجة التصاق التكلفة حتى مع انتفاء تأثير تكاليف التعديل (Banker et al., 2011).

وعلى الصعيد المغاير حينما تسود النظرة التشاؤمية السلبية للإدارة على التوقعات المستقبلية لحالة الطلب، في هذه الحالة تكون الإدارة أكثر ميلاً إلى تخفيض الموارد غير المستغلة في أوقات انخفاض الطلب؛ حيث يتم اعتبار الانخفاض دائم في هذه الحالة، وهو ما يؤدي إلى ظهور السلوك المضاد للتصاق حيث يؤدي إلى زيادة درجة انزلاق (عدم التصاق) سلوك التكلفة أو السلوك غير المتماثل الهابط (Banker et al., 2018). ومما سبق يلاحظ أن نظرة المنشأة لمستقبل الطلب تحدد درجة واتجاه السلوك غير المتماثل. وهو ما أكدته دراسة (Chen et al., 2013) بأن التوقعات المتفائلة للمديرين تؤدي إلى ظهور سلوك ملتصق للتكلفة، في حين تؤدي التوقعات المتشائمة إلى إفراز السلوك غير الملتصق (المنزلق).

وتستند تلك التوقعات على مجموعة من العوامل التي تساهم في تكوينها، لعل من أهمها نمط الطلب في الفترة السابقة وحجم الموارد المرحلة منها؛ حيث لا تستند الإدارة على النمط الحالي فحسب عند تقديرها لنمط الطلب المستقبلي. وعليه فعند قيام المديرين بتقدير نمط الطلب المستقبلي يقوم بفحص اتجاه المبيعات في الفترة السابقة وقد دللت نتائج الدراسات (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2014; Chen et al., 2019) على أنه في حالة ارتفاع المبيعات في الفترة السابقة، في هذه الحالة إذا اتفق اتجاه المبيعات في كلا الفترتين؛ الحالية والسابقة؛ أي ارتفاع متكرر للمبيعات في الفترة السابقة والحالية، يؤدي ذلك إلى إرسال إشارات إيجابية متفائلة بشأن حالة الطلب المستقبلي خاصة مع الإدارة المتفائلة مما يدفعها إلى التوسع في إضافة الموارد بما يمكن من استيعاب الزيادة المتوقعة في الطلب المستقبلي. أما إذا اخذ اتجاه مبيعات الفترة الحالية انخفاضاً عن الفترة السابقة، في هذه الحالة تتضاءل استجابة الإدارة لهذا الانخفاض، وتترسب في اتخاذ قرار تخفيض

الموارد، حيث تقوم بتخفيض ضئيل لا يتناسب مع انخفاض الطلب المستقبلي، وتتحمل تكاليف الاحتفاظ بموارد غير مستغلة، إذ انه في هذه الحالة تصنف الإدارة هذا الانخفاض على انه انخفاض عارض أو استثنائي وذلك تأسيساً على اتجاه مبيعات الفترة السابقة. وفي هذه الحالة يتضح جلياً تباين استجابة الإدارة للتغيرات في حجم النشاط؛ فاستجابتها للزيادة المتكررة تفوق استجابته لانخفاض يعقبه زيادة سابقة وهو ما ينتج السلوك غير المتماثل الصاعد (السلوك الملصق).

كما توصلت الدراسات إلى انه في حالة إذا كان اتجاه مبيعات الفترة السابقة هبوطي فيترتب عليه زيادة حجم الموارد المرحلة إلى الفترة الحالية، وعليه إذا وافق هذا الانخفاض حدوث انخفاض في الفترة الحالية (تكرار الانخفاض في الفترة الحالية والسابقة)، تسيطر النظرة التشاؤمية على توقعات الإدارة بشأن الطلب المستقبلي إذ أن بيانات الماضي أكدت على استمرار الانخفاض، ونتيجة لذلك توجه الإدارة بالتخفيض الفوري للموارد العاطلة على غرار توقع أن يمتد الانخفاض للمستقبل. وعلى الجانب الآخر وجد انه في حالة تعافي حالة الطلب في الفترة الحالية عن السابق فذلك يعطي بصيص من الأمل للإدارة بشأن توقعاتها للمستقبل وعليه توجه بزيادة محدودة نسبياً في الموارد المخصصة للفترة المستقبلية حيث لا تتناسب مع الزيادة المتوقعة وذلك بسبب وجود موارد مرحلة في بداية الفترة الحالية نتيجة انخفاض مبيعاتها. وهو ما يبرز الاتجاه الثاني لتباين استجابة الإدارة لتوقعات الطلب حيث في هذه الحالة استجابتها لانخفاض متكرر يفوق استجابتها لزيادة تعقب انخفاض؛ وهو السلوك غير المتماثل الهابط (السلوك المنزلق) أو السلوك غير الملصق.

وبخلاف اتجاه المبيعات السابقة فهناك عوامل أخرى تؤثر على تلك التوقعات منها على سبيل المثال مؤشر نمو الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر محدد لتوقعات الإدارة (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2014; Ibrahim et al., 2015)، حيث وجدت تلك الدراسات أن ارتفاع هذا المعدل في فترات الرواج يدعم النظرة المتفائلة للإدارة وما يصاحبها من زيادة درجة التصاق سلوك التكلفة، وعلى النقيض يؤدي الانخفاض في هذا المؤشر في فترات الركود الاقتصادي إلى سيادة التشاؤم على توقعات الطلب وبالتالي ظهور السلوك غير المتماثل الهابط (السلوك المنزلق). وكذلك قامت دراسة (Anderson & Lee., 2016) باستخدام دورة حياة المنشأة كأحد العوامل المؤثرة على توقعات الطلب، وذكرت أن درجة عدم التماثل في مرحلتي التقدم والنمو أكبر منها في مرحلة النضج.

هذا ومن ضمن تلك العوامل التي تساهم في تكوين توقعات الإدارة الأحداث السياسية للبيئة التي تعمل بها المنشأة، حيث إن حالة عدم التأكد التي تسود خلال فترات التقلبات السياسية تحد من دقة تلك التوقعات (Banker et al., 2014).

ومما سبق يمكن استنتاج العوامل المؤثرة على توقعات المديرين لحالة الطلب تتمثل في نمو الناتج المحلي الإجمالي، تراكم الطلبات، انخفاض المبيعات المتكرر، زيادة المبيعات المتعاقبة. وبناءً عليه فإن القرارات الإدارية المتعمدة المسببة للسلوك غير المتماثل للتكلفة توصف بكونها قرارات رشيدة حينما تركز على دوافع (أو محددات) اقتصادية؛ حيث في هذه الحالة تستهدف الإدارة تحقيق أهداف المنشأة وتعظيم قيمتها السوقية، وذلك بتجنب المنشأة تحمل تكاليف التعديل المرتفعة. وقد أظهرت الدراسات العلمية الحديثة أن النتائج التي تم الإشارة إليها سابقاً تتوافق مع الأدلة التجريبية القائمة على فحص العلاقة بين التوقعات الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة.

ثانياً: المحددات غير الاقتصادية للقرارات الإدارية الرشيدة والمفرزة للسلوك غير المتماثل:

بالإضافة إلى الاعتبارات أو المحددات الاقتصادية المفسرة للقرار الإداري الرشيد هناك اعتبارات أخرى غير اقتصادية تُنبع من السياسة التنظيمية للمنشأة فمع وجود هدف أساسي للمنشآت وهو هدف ربحي في المقام الأول يتمثل في تعظيم قيمة المنشأة، قد تولى المنشآت اهتمام وأولوية لتحقيق أهداف اجتماعية معينة على جانب المسؤولية الاجتماعية لها، كأن تحجم الإدارة عن تسريح العمالة في أوقات انخفاض حجم النشاط بالرغم من كون ذلك القرار يتعارض مع مصلحة الشركة من الناحية الاقتصادية إلا أنه يعد قراراً رشيداً لأنه يتواءم مع الأهداف الاجتماعية للمنشأة التي تساهم في تعظيم قيمة المنشأة ولكن بشكل غير مباشر وذلك لأن إعلان تبني المنشأة لاعتبارات اجتماعية يؤدي إلى تحسين الصورة المجتمعية للمنشأة وهو ما يمثل زيادة في الأصول غير الملموسة (الشهرة) وعليه فإن الأهداف الاجتماعية تصب في الأخرى في مصلحة المنشأة وتساهم في تعظيم قيمة المنشأة ونتيجة لذلك يصعب الفصل بين السلوك الملصق الناجم عن دوافع اقتصادية والآخر الناجم عن المسؤولية الاجتماعية للمنشأة لأن كلاهما يساهم في تعظيم قيمة المنشأة ولكن من اتجاهات مغايرة.

ب- محددات القرارات الإدارية غير الرشيدة:

يتضح مما سبق أنه يتم تصنيف القرارات الإدارية من منظور مصلحة المنشأة إلى قرارات رشيدة وأخرى غير رشيدة، وأن القرارات الرشيدة تستند على مجموعة من المحددات الاقتصادية أو الاجتماعية. وعلى الجانب الآخر هناك قرارات غير رشيدة تنتج إما عن الدوافع السيكلوجية (السمات الشخصية للمديرين) أو عن دوافع الوكالة، وتقوم نظرية التمويل السلوكي بتقديم تفسيراً لتلك القرارات غير الرشيدة المتخذة من قبل الإدارة.

1. المحددات السلوكية للقرارات الإدارية غير الرشيدة:

تزايد اهتمام الدراسات المحاسبية- في الآونة الأخيرة- بدراسة تأثير النواحي السلوكية لمتخذي القرار على ما يتخذونه من قرارات فيما عُرِف بنظرية التمويل السلوكي، والتي تقوم بتقديم تفسير للسلوك غير الرشيد

لمتخذي القرار. وعليه تصنف القرارات الإدارية- المتعلقة بتخصيص الموارد على الأنشطة المتزامنة مع تغيرات الحجم- المُخَفَزة أو المتحيزة بالدوافع السيكولوجية أو السمات الشخصية للمديرين على أنها قرارات غير رشيدة وذلك من منظور مصلحة المنشأة، ومن ابرز صور التحيزات السلوكية هي الثقة الإدارية المفرطة ، حيث أن المديرين ذوو الثقة المفرطة-عند توقعهم زيادة المبيعات المستقبلية- يقومون بالمغالاة في تقديراتهم بشأن المبيعات المستقبلية(رفع مبالغ فيه لسقف توقعاتهم) ، مما يؤدي بالتبعية إلى توسعهم في الموارد المخصصة لتحقيق تلك التوقعات، وحيث أنها توقعات مبالغ فيها وتتخطى المستوى المقبول اقتصادياً فيترتب على ذلك حدوث تراكم للموارد غير المستغلة تفوق تلك المطلوبة لمقابلة الطلب الفعلي، وعند وجود إشارات على انخفاض متوقع في الطلب المستقبلي يكونوا اقل ميلا للتخفيض ولا يقومون بتخفيضها إلى المستوى المقبول اقتصادياً تزامناً مع انخفاض الطلب، ومما سبق يلاحظ أن الثقة المفرطة تؤثر على نمط القرارات؛ إذ أن المديرين يكونون اكثر استجابة لزيادة التكاليف مع زيادة حجم عن النشاط عنها في حالة الانخفاض المتوقع، وهو ما يؤدي إلى زيادة درجة التصاق التكلفة.

وتصديقاً لهذا التفسير فقد تم فحص التفسير السلوكي لتلك الظاهرة باستخدام الثقة الإدارية المفرطة، وتوصلت النتائج إلى أن المديرين المغرورون يقومون بالمبالغة في إظهار قدرتهم على زيادة المبيعات المستقبلية حيث يعتقدون أن في مقدورهم تحسين مستقبل الشركة بالتحكم في الأحداث المستقبلية، والادعاء بمعرفتهم الكاملة للواقع، بالإضافة إلى ثقتهم الزائدة في دقة توقعاتهم المستقبلية مما يؤدي إلى زيادة درجة التصاق التكلفة. ولتدعيم هذه الفرضية -بالدليل الميداني- القائلة بأن الثقة الإدارية المفرطة ينتج عنها زيادة درجة التصاق التكلفة فقد قامت تم فحص نمط استخدام المدير التنفيذي لخيارات الأسهم المصدرة من قبل الشركة كمؤشر معبر عن الثقة الإدارية المفرطة؛ حيث أن المديرين ذوو الثقة المفرطة يؤجلون استخدام حقهم في الخيارات، وبالإضافة لذلك يقومون بشراء أسهم للاحتفاظ الشخصي لتعظيم العوائد المستقبلية الشخصية؛ وذلك استناداً لثقتهم المفرطة في توقعاتهم لمستقبل الشركة. إضافة لذلك المؤشر، هناك مؤشرات قياس أخرى للاستدلال على الثقة الإدارية المفرطة منها؛ استخدام تحليل المحتوى لتقارير مجلس الإدارة فيما يرتبط بالمعلومات المستقبلية (Forward-looking Information) ، أو من خلال تتبع ما يُنشر على وسائل الإعلام من أخبار عن المدير التنفيذي ومدي ظهوره على تلك الوسائل، ومن أفضل المقاييس المستخدمة مقياس الاستثمار وذلك لاعتماده على بيانات كمية من القوائم المالية (Chen et al (2013).

هذا وقد تناولت العديد من الدراسات العوامل السلوكية المؤثرة على قرارات المديرين والتي تفرز السلوك غير المتمثل للتكاليف (Banker et al. 2014, Qin et al., 2015). حيث يعزى السلوك غير المتمثل إلى قصور إداري⁶ طبقا للتفسير السلوكي.

2- محددات القرارات الإدارية غير الرشيدة المتصلة بمشاكل الوكالة:

مما سبق فقد أُرِجِعَ التفسير السلوكي لعدم تماثل سلوك التكلفة إلى الإخفاق الإداري في تخصيص الموارد بالتزامن مع تغيرات حجم النشاط، وإلى جانب التفسير السلوكي يوجد تفسير بديل لهذه الظاهرة يستند على نظرية الوكالة؛ حيث يتصل بأحد المشاكل الناتجة عن الوكالة وهي مشكلة تعارض المصالح بين الملاك والإدارة، ووفقا لهذا التفسير فإنه حتى مع وجود مديرين أكفاء قد ينشأ السلوك غير المتمثل أيضا ولا يقتصر حدوثها بالفشل الإداري في إدارة الموارد فقط، بل تؤكد على أن تلك الظاهرة تحدث حتى في ظل وجود مديرين أكفاء ولكنهم يسعون إلى تعظيم مصالحهم الشخصية أولا حتى لو تعارضت مع مصالح الملاك (Jensen and Meckling., 1976) وبالتالي تصنف مثل هذه القرارات بكونها غير رشيدة وذلك من وجهة نظر منظمات الأعمال. في هذا الصدد فقد قدمت الدراسات السابقة دافعين أساسيين من الدوافع الإدارية المؤثرة على القرارات الإدارية المفردة للسلوك غير المتمثل وهما؛ دافع بناء إمبراطورية إدارية ودافع إدارة الأرباح. وفيما يلي نتناول تلك الدوافع هذين الحافزين بشيء من التفصيل:

• دافع بناء إمبراطورية إدارية (السلوك الانتهازي للإدارة):

في بعض الأحيان يسعى المديرون الانتهازيون إلى تحقيق منافع ذاتية لهم، حيث أنه بسبب خوفهم من فقدان المنصب، أو المكانة، أو النفوذ والسلطة، أو المكافآت والمنافع التي يحصلون عليها يقومون بإنماء الشركة بما يتجاوز حجمها الأمثل أو يحتفظون بموارد فائضة وقت تدني حالة الطالب، ومن الدراسات التطبيقية التي فحصت العلاقة بين مشكلة الوكالة، وعدم تماثل سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية دراسة (chen et al., 2012) والتي توصلت إلى أن درجة عدم التماثل في سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية تتزايد مع بزوغ حوافز إدارية نحو تشييد الإمبراطوريات الإدارية كأحد المشاكل المترتبة على الوكالة وذلك في ظل ضعف آليات الحوكمة في تلك الشركات، واعتمدت هذه الدراسة في قياسها لهذا النوع من الحوافز على عدة مؤشرات منها: التدفق النقدي الحر (FCF)، فترة تولي المدير التنفيذي للمنصب (CEO Tenure)، والأفق الزمني للمدير التنفيذي؛ الفترة المتوقعة لاستمراره في منصبه (CEO Horizon)، وهيكل مكافآت المدير التنفيذي.

• دافع إدارة الأرباح:

وعلى الجانب الآخر يؤدي اختلاف الحافز الإداري إلى اختلاف التأثير على التصاق التكلفة؛ فبينما أدى دافع بناء الإمبراطوريات إلى زيادة درجة التصاق التكلفة، فقد دلت بعض الدراسات على أن حوافز إدارة الربح تعمل في الاتجاه المضاد إذ تؤدي إلى انخفاض درجة التصاق التكلفة، حيث يقوم المديرون في هذه الحالة بتخفيض التكاليف بغية تحقيق الربح المستهدف، مثل دراسة (2013) Kama and Weiss، التي توصلت إلى أن المديرين الذين يسعون لتعظيم منافعهم الذاتية بدلا من تعظيم قيمة المنشأة يميلون إلى التخلص من الموارد الفائضة حتى في حالات الانخفاض المؤقت للطلب، بما يجعل هذا التخفيض يتنافى مع هدف تعظيم قيمة المنشأة.

2/5/2 المجموعة الثانية: محددات القرارات الإدارية غير المتعمدة:

مما سبق يتضح أن السلوك غير المتماثل قد ينشأ بسبب القرارات الإدارية الحالية المقصودة والمتعمدة بالاحتفاظ أو التخلص من الموارد غير المستغلة أوقات انخفاض مستوى النشاط، وعلى الجانب الآخر قد يحدث السلوك غير المتماثل كنتيجة لإجراءات إدارية سابقة أو في ظل ظروف أخرى لا يمكن للإدارة التحكم بها أو التأثير عليها، وتسفر هذه الحالة عن قرارات إدارية غير متعمدة قد يمكن تجنبها أو لا يمكن تجنبها.

ففي الحالة الأولى لا يكون لدى المنشأة حق المفاضلة بين الاحتفاظ أو التخلص إذ انه في هذه الحالة يكون القرار مفروض على المنشأة من الواقع إما بسبب قرارات سابقة كتلك المحددة لنظم الإنتاج والعمليات داخل الشركة والتي يمتد تأثيرها إلى الفترة الحالية (لا يمكن تجنبها)، حيث تنطوي على موارد ملزمة يصعب تعديلها في الأجل القصير وهو ما يعلل التصاق التكلفة التلقائي. وفي هذا الصدد توصلت دراسة Kama and Weiss، (2013) إلى أن القيود التكنولوجية المفروضة حاليا على المنشأة نتيجة لاختيارات سابقة تؤدي إلى زيادة درجة التصاق التكاليف، و تناولت دراسة (2014) Guenther et al.، التشريعات العمالية وقوانين حماية العمالة كمحدد آخر ؛ وذلك لما تقتضيه وتفرضه من تشريعات لتعزيز الأمن الوظيفي والحماية الاجتماعية للموظفين والتي تفرض قيود على الإدارة من شأنها الحد من عملية تسريح أو فصل العمالة أوقات انخفاض الطلب حيث تقتضي إجراءات محددة لفصل الموظفين منها إخطار الجهات المعنية بهذا القرار وضرورة إبداء أسباب مقنعة يستوجب معها فصل الموظف هذا بالإضافة إلى ضرورة إعطاء العاملين المستحقات التي نص عليها قانون العمل المنظم للعلاقة بين العمال وأصحاب الأعمال وذلك ضمن تكاليف التعديل.

وعليه فإن هذه التشريعات أصبحت قيوداً على قرارات المديرين وبالتالي صعوبة تقليص الموارد البشرية وقت انخفاض الطلب لما يترتب على هذا القرار من تكاليف إضافية، بالإضافة إلى انخفاض إنتاجية الموظفين الجدد طبقاً لمنحنيات التعلم لكل موظف وكذلك تكوين فريق عمل غير متجانس. وتأسيساً على ما سبق فإن تلك التشريعات تؤدي إلى التأثير على قرارات المديرين المتعلقة بإدارة الموارد البشرية وقت انخفاض الطلب حيث إنها جعلت العمالة لا تتمتع بالمرونة الكافية للتغير مع تغير حجم النشاط وعليه ومع انخفاض الطلب تحتفظ الشركة بالعمالة الفائضة وهو ما ينتج السلوك غير المتمثل لأعلى ويزيد من التصاق التكلفة. أما في الحالة الثانية يعزي حدوث السلوك غير المتمثل حينئذ إلى القيود المعرفية المفروضة على المنشأة (غير متممة، ولكن يمكن تجنبها)، على سبيل المثال فشل قسم الحسابات في المنشأة في تقديم معلومات ملائمة عن تكاليف التعديل إذا أنها تفتقر إلى الدقة والتوقيت المناسب (Riemer et al., 2019).

3- التحليل النظري لسياسة توزيع الأرباح:

يستهل معظم الباحثين عند دراستهم لسياسة التوزيعات بالاقتباس المشهور الذي قاله Black (1976) واصفاً إياها باللغز المحير؛ وذلك لأنه على الرغم من كثرة الأبحاث التي أجريت على سياسة توزيع الأرباح ولعدة عقود، لم يتم التوصل إلى تفسير مقبول قبولاً عاماً حول سبب قيام الشركات بدفع توزيعات الأرباح، وكذلك ردود أفعال المساهمين وأصحاب المصالح المتعاملين مع المنشأة تجاه تلك التوزيعات (Baker et al., 2011).

1/3 سياسة توزيع الأرباح في الفكر المحاسبي:

حظيت سياسة توزيع الأرباح باهتمام الباحثين منذ الخمسينيات من القرن الماضي، وقدمت للأدب المحاسبي المالي إسهامات كبيرة في تفسير ومحاولة فهم لغز سياسة توزيع الأرباح (Gordon, 1959; Lintner, 1956, 1962; Miller and Modigliani, 1961)، ومازال الجدل حول هذا اللغز قائم حتى الآن (Hafeez and Attiya, 2009). وأصبح من أهم التحديات التي تواجه اقتصاديات الدول المتقدمة، وكذلك النامية. ومن أوائل الدراسات التي تناولت هذه القضية دراسة (Lintner (1956 وبالرغم من الإسهام الكبير لتلك الدراسات في محاولة الكشف عن أسرار سياسة توزيع الأرباح، إلا أنهم لم يتمكنوا من تقديم تفسير مقبول لسلوك توزيع الأرباح. وقد مهدت هذه الحقيقة الطريق لإدخال مفهوم لغز توزيعات الأرباح.

تسعى الشركات إلى تعظيم أرباحها المحققة، وهنا تُثار قضية هامة وهي كيفية استخدام صافي الربح المتولد عن عملياتها، حيث يوجد أمام الإدارة عدة بدائل لاستخدامه أما بإعطائه للمساهمين كعائد دوري على استثماراتهم، أو إعادة تدويره واستثماره في فرص استثمارية مربحة ضمن خطة التوسعات بالمنشأة، أو دفعه سداداً

للديون، وعليه يتضح أن مصارف استخدام صافي الربح متعددة، وعليه فإن تحديد نصاب كل بديل لا بد أن يحكمه إجراءات معينه منظمة لهذه العملية إذ أنها تمثل قرارا مهماً للشركة لتأثيره على كافة القرارات الأخرى مثل قرار التمويل حيث عند اتخاذ قرار احتجاز الأرباح المحققة يدعم مصادر التمويل الذاتي للمنشأة وبالتالي يقل على غراره اعتمادها على الرفع المالي، وقرار التوزيعات؛ حيث أن توزيع الأرباح على المساهمين يبعث الثقة في نفوس أصحاب المصالح بأن جزء من أرباح الشركة حقيقي وتتدني معه ممارسات إدارة الربح مما يزيد من رغبة المستثمرين في شراء اسهم الشركة لارتفاع توزيعاتها.

وبناءً على ما سبق يجب وضع سياسة رشيدة لتوزيع الأرباح، تقوم على أسس محددة وموضوعية بما يسهم في الحفاظ على أموال المستثمرين والدائنين حيث تعتبر الأرباح المحققة مؤشراً حيوياً للصحة المالية للشركة وقدرتها على النمو والاستدامة. ويتعين على إدارة الشركة وضع استراتيجية للتعامل مع تلك الأرباح وتوضيح كيفية استخدامها بما يضمن تحقيق مصلحة الملاك سواء بتعظيم الربح أو بتعظيم الثروة، ويطلق على هذه العملية عملية وضع سياسة توزيع الأرباح. وتستند تلك السياسة على نتائج الأعمال - في المقام الأول - وتعد سياسة التوزيع من المؤشرات التي تستقطب اهتمام كل أصحاب المصالح المتعاملين في سوق الأوراق المالية وذلك للمحتوي المعلوماتي لقرار التوزيع حيث يعد أحد أهم المؤشرات المستخدمة في التقييم والحكم على الصحة المالية للمنشأة؛ إذ أن الشركات التي تعلن عن توزيعات أرباح ترسل إشارات إيجابية إلى المستثمرين بشأن الأداء المالي والصحة المالية لها.

وقد تعددت تعريفات سياسة توزيع الأرباح إلا أنها تعد متضاربة ولهذا حاولت الدراسة الحالية تقديم تعريفاً شاملاً لها يتصل بجوهرها ومستنداً على طبيعة نشأتها وذلك من منظور القرارات الإدارية وبما يخدم الهدف الرئيسي للدراسة؛ وعليه تشير سياسة توزيع الأرباح إلى " ذلك القرار الإداري المتعلق بالمفاضلة بين توزيع الأرباح على المساهمين أو احتجازها وتضمينها في مصادر التمويل الداخلية الموجهة لدعم الفرص الاستثمارية الجديدة ضمن خطة التوسعات في عمليات المنشأة، وكذلك تحديد مقدارها وطريقة سدادها إذا ما تقرر توزيع أرباح على المساهمين". ويتعين على الإدارة اختيار سياسة التوزيع المثلى التي تضمن تحقيق التوازن بين التوزيعات الحالية، والأرباح المحتجزة لتمويل المقترحات الاستثمارية المستهدفة، وبعبارة أخرى تمثل سعي الإدارة في تحقيق التوافق بين الأهداف قصيرة الأجل: المتمثلة في تعظيم العوائد التي يحصل عليها المساهمون كمكافأة عن استثمارهم في الشركة من جهة، وتعويضاً لهم عن تحملهم للمخاطر من جهة أخرى، وأهدافها الاستراتيجية المتمثلة في تعظيم القيمة السوقية للمنشأة ومن ثم تعظيم ثروة مساهميها. وبما لا يؤثر على الصحة المالية والوضع الاقتصادي للشركة إثر هذه التوزيعات وذلك للحفاظ على أموال المساهمين وأصحاب المصالح المتعاملين مع المنشأة.

2/3 أشكال وصور توزيعات الأرباح على المساهمين:

1- تتكون سياسة التوزيعات من سلسلة من القرارات بدءاً من تحديد قيمة كل من التوزيعات، والأرباح المحتجزة، ثم إقرار شكل أو صورة الدفع، واتخاذ تلك القرارات ليس أمراً يسيراً على إدارة الشركات؛ إذ أن سياسة التوزيع التي تعتمدها الشركة في تعاملها مع الربح المحقق تمثل التزاماً ضمناً عليها بالحفاظ على ذلك القدر من التوزيعات مستقبلاً. وفيما يخص القرار المحدد لنمط أو طريقة دفع تلك التوزيعات للمساهمين فتتعدد البدائل المتاحة أمام الإدارة لإجراء دفع التوزيعات التي أقرتها، وتتمثل صور التوزيعات في الأنماط التالية التوزيعات النقدية (Cash Dividend)، توزيعات الأسهم (Stock Dividend)، إعادة شراء الأسهم (Share Repurchase):

3/3 أنماط سياسات توزيع الأرباح (Patterns of Dividend Policy):

تعد سياسة توزيع الأرباح التي تتبعها الشركة هي المنظمة والمحددة لقنوات إنفاق الأرباح المحققة سواء توزيعاً على المساهمين لتلبية احتياجاتهم من السيولة أو احتجازاً بغية إعادة استثمارها ضمن خطة التوسعات. ويبدل المديرون قصارى جهدهم للوصول إلى سياسة توزيع مثلي تحقق التوافق بين رغبات المستثمرين المتشعبة، وبين استراتيجية الشركة في دعم عمليات التوسع والنمو المستقبلي. ولكن في الواقع العملي فإن وضع سياسة التوزيع ليست مجرد اتخاذ قرار بالتوزيع أم الاحتجاز؛ إذ أنها تعد عملية معقدة تتضمن علاوة على اتخاذ قرار التوزيع تحديد نسبة ما يجب توزيعه على المساهمين كعائد على الاستثمار في الشركة وما يجب احتجازه منها لإعادة استثماره في عمليات الشركة، ونمط أو صورة هذه التوزيعات وكذلك إجراءات التوزيع. وتتعدد أنماط سياسة التوزيع عبر الدول ومن منشأة لأخرى داخل نفس الدولة، وتتمثل هذه الأنماط في؛ سياسة عدم توزيع الأرباح، وسياسة توزيع الجزء المتبقي، وسياسة التوزيع المنتظمة، وكذلك سياسة التوزيع غير المنتظمة

4/3 محددات سياسة توزيع الأرباح:

تسعى إدارات الشركات إلى إرضاء المساهمين وكسب ثقتهم من خلال الحفاظ على دفع جزء من أرباحها في صورة توزيعات على المساهمين بشكل منتظم؛ حيث يساهم ذلك في كسب ثقة المساهمين، وسياسة التوزيعات ليست محور اهتمام المساهمين فحسب، بل تلقي اهتمام بالغ من الأطراف الأخرى ذوي المصالح من مقرضين، وعملاء، وموظفين، وهيئات مهنية، وحكومية. وبناءً عليه فإن إدارة الشركة تتوخى الحذر في إرساء هذه السياسة نظراً لكونها محط أنظار لجميع أصحاب المصالح المتعاملين مع الشركة؛ وعلى خلفية ذلك تُشكّل سياسة توزيع الأرباح أحد أبرز التحديات التي تواجه الباحثين في الأدب المحاسبي المالي نظراً لاختلاف وجهات النظر بخصوص العوامل المحددة لتلك السياسة وطبيعتها تأثيرها عليها، هذا وبالإضافة إلى الجدل الواسع حول تأثير هذه

السياسة على قيمة المنشأة من عدمه، وكذلك تأثيرها على القرارات الاستثمارية والتمويلية في المنشأة، ويكمن اللغز في أن هذه السياسة تجمع بين شيئين متضادين؛ هما التوزيع والاحتجاز، ويُفرض على الإدارة أن تحقق التوافق بينهم بحيث ترضي المساهمين بإعطائهم جزء من الأرباح المحققة لتغطية نفقاتهم المعيشية باعتبارها مصدراً للدخل المنتظم لهم نظير استثمارهم في الشركة، وبين الحفاظ على الصحة المالية للشركة ودعم مسيرة نموها وبما يضمن بقاءها في السوق وتعظيم قيمتها السوقية وهو الأمر الذي يصب في مصلحة المساهمين ولكن على المدى البعيد، وبناءً عليه يجب الموازنة بين هدف قصير المدى وهو تعظيم الربح بتحقيق رغبة الساهمين في الحصول على توزيعات دورية لمقابلة احتياجاتهم من السيولة، وآخر طويل المدى يتمثل في احتجاز الأرباح من أجل إعادة استثمارها لتعظيم عائد العمليات الداخلية وزيادة معدل دوران النقدية والذي يجني ثماره في صورة تعظيم القيمة السوقية لاسهم المنشأة وعليه تحقيق عوائد رأسمالية لمساهميها.

وقد استخدمت الدراسات السابقة مجموعة متنوعة من المقاييس الممثلة لسياسة التوزيعات، من بينها عائد توزيعات الأرباح (Dividend Yield)، ونسبة توزيع الأرباح (Dividend payout ratio)، وأشارت دراسة (Botoc and Pirtea (2014 إلى أن الربحية والسيولة هما محددان إيجابيان لنسبة توزيع الأرباح في 16 سوقاً ناشئة، بينما خلصت دراسة (Kuzucu (2015 إلى أن الربحية تؤثر سلباً على هذه النسبة وأن السيولة ليس لها تأثير ذو دلالة إحصائية في الشركات التركية المدرجة. كما حازت حجم التوزيعات السابقة على اهتماماً كبيراً كعامل أساسي من العوامل المؤثرة على سياسة توزيع الأرباح منذ دراسة (Lintner (1956، إلا أن النتائج المتوصل إليها ظلت متضاربة. ففي حين أشارت دراسة (Ismail& Yusof (2016 إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين التوزيعات السابقة ونسبة توزيع الأرباح في ماليزيا، أكدت دراسة (Al-Kayed (2017 على أهمية هذا العامل في السوق السعودية. علاوة على ذلك، كشفت هذه الدراسة عن تأثير سلبي للتوزيعات السابقة والربحية والسيولة والرافعة المالية والنمو على العائد على الأسهم (عائد توزيعات الأرباح) في البنوك التقليدية. هذا وقد ركزت مجموعة من الدراسات على دراسة العوامل المؤثرة في الميل إلى دفع التوزيعات بدلاً من التركيز على نسبة توزيع الأرباح مثل دراسات (وتوصلت هذه الدراسات إلى أن تحليل سياسة توزيع الأرباح يتطلب Fama (2008) and Denis and Osobov (2006) and De Angelo et al. (2001) and French. النظر إلى بعدين هما: الميل إلى دفع التوزيعات وقيمة التوزيعات. وبناءً عليه. وقد قامت دراسة (Dewasiri et al (2019 بدراسة كلا العاملين في آن واحد.

مما سبق يمكن استخلاص تباين النتائج التي توصلت إليها الدراسات حول محددات سياسة التوزيع المثلي، علاوة على ذلك تبين أن معظمها قد أجري في الدول المتقدمة حول العالم والقليل منها أجري في الدول

النامية، وذلك ما دفع الى محاولة المساهمة في تلك النقطة البحثية وذلك من خلال التركيز على كافة العوامل المتصلة بتلك السياسة وليس التركيز على الخصائص الداخلية للمنشأة فحسب، حيث أن إرساء هذه السياسة يخضع لعدد من العوامل والتي يجب على واضعي هذه السياسة أخذها بعين الاعتبار، فقرارات الشركات بشأن توزيع الأرباح تتأثر بعوامل متشابهة ومتعددة، تشمل خصائصها المالية والتشغيلية، وخصائص السوق الذي تعمل فيه، فضلاً عن البدائل المتاحة لدفع التوزيعات (Baker, 2015).

خصائص المنشأة وسياسة التوزيعات:

يتأثر قرار المنشأة المحدد لسياسة توزيع الأرباح بعدة عوامل تتصل بالخصائص المالية للمنشأة، والتي تنقسم بدورها إلى ثلاث فئات رئيسية: **مؤشرات الأداء** (مثل ربحية الشركة، والتدفقات النقدية الحرة، والسيولة)، و**مؤشرات الرافعة المالية** (مثل نسبة الدين إلى حقوق الملكية، ومخاطر النشاط، وحجم الشركة)، و**مؤشرات الاستثمار** (مثل فرص الاستثمار والنمو، ونضج الشركة).

أولاً: مؤشرات الأداء

وتتضمن ربحية المنشأة، والتدفقات النقدية الحرة، والسيولة، والتي تعبر عن مدي قدرة المنشأة على دفع توزيعات الأرباح المقررة.

• الربحية Profitability

تعد الأرباح الحالية هي المصدر الأساسي لتوزيع الأرباح وعليه يُعتبر الربح القابل للتوزيع أحد أهم المحددات الرئيسية لسياسة التوزيع التي تنتهجها الشركات (Lintner, 1956) وبالتالي، فإن الشركات ذات الربحية العالية تميل إلى دفع توزيعات نقدية أكثر وتتمتع بنسب توزيع أرباح مرتفعة (Amidu & Abor, 2006). ويرجع ذلك إلى أن هذه الشركات تواجه ضغطاً كبيراً من المستثمرين لتوزيع جزء من الأرباح المحققة، حيث ينظر المستثمرون في هذه الحالة إلى التوزيعات النقدية على أنها عائد مضمون على استثماراتهم طالما حققت الشركة مستوى عالي من الأرباح. حيث إن المساهمين يكونون على استعداد لقبول نسبة توزيع أرباح صغيرة حينما تكون أرباح الشركة منخفضة، ولكن من الصعب قبولهم ذلك في حالة تحقيق أرباح مرتفعة. والجدير بالذكر أن سياسة التوزيع لا تعتمد على الأرباح الحالية فحسب، بل تعتمد على الأرباح المستقبلية أيضاً.

حيث دلت العديد من الدراسات على اعتبار الأرباح المستقبلية من ضمن المحددات الرئيسية لسياسة توزيع الأرباح (Baker and Jabbouri, 2016 & Nissim and Ziv, 2001) وذلك انطلاقاً من أنه عندما تعلن الشركة عن سياسة ومقدار الربح الذي سيتم توزيعه على المساهمين فإن ذلك يصبح بمثابة التزاماً ضمناً

على الإدارة بالحفاظ على ذلك القدر من التوزيعات أو زيادته مستقبلاً، وبالتالي تعتمد الإدارة بشكل أساسي على التوزيعات المستقبلية جنباً إلى جنب مع التوزيعات الحالية في تقرير نسبة توزيع الربح، وذلك لتجنب المنشأة المردود السيء لانخفاض أو تذبذب توزيعات أرباحها في المستقبل. وعليه فإن سياسة التوزيعات المثلى للمنشأة لا بد أن تحدد بدقة نسبة توزيع الأرباح التي تستطيع الشركة الوفاء بها عبر الزمن وذلك في ضوء الأرباح الحالية والمستقبلية معاً. وقد أكدت العديد من الدراسات عبر مختلف دول العالم على العلاقة الطردية بين ربحية المنشأة ونسبة توزيع الأرباح مثل دراسة (Aivazian et al., 2003; Fama & French, 2000) التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية، ودراسة (Kilincarslan, 2021) في بريطانيا، ودراسة (Boshnak, 2023) في المملكة العربية السعودية، ودراسة (Gyapong et al., 2021) في استراليا، ودراسة (Labhane & Mahakud, 2016) في الهند، ودراسة (Jabbouri, 2016) التي تمت على دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. علاوة على ذلك فقد أكدت نظرية الإشارة على أن الشركات عالية الربحية تدفع توزيعات أرباح أكثر لتبرهن للمساهمين عن الأداء العالي للإدارة (He et al., 2020).

• السيولة Liquidity:

ترتبط سياسة توزيع الأرباح للشركات بشكل وثيق بوضعها النقدي أكثر من ارتباطها بالأرباح المحققة وفقاً لمبدأ الاستحقاق المحاسبي. فبينما تعكس الأرباح المحققة أداء الشركة من الناحية المحاسبية، فإن السيولة النقدية تمثل القدرة الفعلية للشركة على سداد التزاماتها وتوزيع الأرباح. وبالتالي، حتى لو أظهرت القوائم المالية للشركة أرباحاً مرتفعة، فإن نقص السيولة النقدية قد يمنعها من دفع أرباح للمساهمين. هذا يؤكد على أهمية تحليل التدفقات النقدية للشركة لفهم قدرتها على توزيع الأرباح على المدى الطويل (DeAngelo et al., 2004). وعليه فإن الشركات التي تمتلك سيولة نقدية عالية تميل إلى توزيع نسبة أكبر من أرباحها على المساهمين، وقد أكدت دراسة (Jabbouri, 2016) على وجود علاقة إيجابية بين نسبة توزيع الربح، وسيولة المنشأة، كما أكدت دراسة (Kato et al., 2002) التي أجريت على الشركات اليابانية على صحة هذه العلاقة. حيث وجدت أن التغيرات في سياسة توزيع الأرباح في الشركات كانت مرتبطة بشكل أساسي بالتغيرات في سيولتها النقدية.

• التدفق النقدي الحر free cash flow :

يشير التدفق النقدي الحر إلى مقدار النقد المتاح لدى المنشأة بعد الوفاء بكافة التزاماتها، وفي ضوء مشكلة تعارض المصالح بين الإدارة والمساهمين، فإن وجود تدفقات نقدية حرة مرتفعة لدى الشركات يمكن أن يؤدي إلى مشكلة "الإفراط في الاستثمار"، حيث قد يستغل المديرون هذه الأموال في مشاريع ذات صافي قيمة

حالية سالبة لتحقيق مكاسب شخصية. وبالتالي، فإن دفع أرباح للمساهمين يمثل آلية فعالة لتقليل هذا الخطر من خلال الحد من التدفقات النقدية المتاحة للإدارة. وبالتالي يضغط المساهمون على إدارة الشركات من أجل تخفيض التدفقات النقدية الحرة من خلال دفع المزيد من توزيعات الأرباح. وذلك لحماية مصالحهم وضمان استخدام الأموال بشكل أكثر كفاءة. وعليه يتضح أن الشركات ذات التدفقات النقدية الحرة العالية لديها نسب توزيع أرباح مرتفعة.

• التوزيعات السابقة: Past Dividends

تناولت العديد من الدراسات أثر التوزيعات السابقة على نسبة توزيع الأرباح الحالية. وكانت أولى هذه الدراسات دراسة (Lintner 1956) حيث توصلت إلى أن التوزيعات السابقة هي عامل رئيسي يؤثر على سياسة توزيع الأرباح، كما أشارت إلى أن الشركات تتحفظ على رفع معدلات التوزيع إلى مستوى قد يكون من الصعب الحفاظ عليه حيث تحاول الحفاظ على استقرار مقدار التوزيعات. وقد خضعت هذه الفرضية للبحث والدراسة في الأسواق المتقدمة، وتم التوصل إلى أن نمط توزيع الأرباح السابق يؤثر على سياسة التوزيعات، كما أكدت على قيام المديرين بسلوك تمهيد التوزيعات لتحقيق نمو مستقر في الأرباح (Baker et al., 2002).

على صعيد آخر وبالنظر إلى الأسواق الناشئة، فقد قدمت الدراسات التي أجريت عليها أدلة على عدم تأثير نمط توزيعات الأرباح التاريخي على سياسة توزيع الأرباح الحالية في تلك الأسواق. وبالتالي ينتج عن ذلك نمط غير مستقر في توزيعات الأرباح عبر السنين مثل دراسة (Wang et al. 2002) والتي توصلت إلى عدم إتباع الشركات لسياسة توزيع أرباح ثابتة، حيث تركز هذه الشركات على ربحية العام الحالي لتحديد التوزيعات الحالية بشكل مستقل عن مقدار التوزيع في الأعوام السابقة. وكذلك دراسة (Adaoglu 2000) التي قامت بالتحقق من محددات سياسة توزيع الأرباح في بورصة إسطنبول وتوصلت إلى أن سياسة توزيع الأرباح مستقلة عن نمطها التاريخي ولا تتبع الشركات سياسة توزيع أرباح ثابتة.

ثانيا: مؤشرات الرافعة المالية:

• نسبة الرفع المالي:

إن الشركات ذات الرافعة المالية العالية (التي تعتمد على التمويل الخارجي) تميل إلى توزيع أرباح أقل مقارنة بالشركات ذات الرافعة المالية المنخفضة، ويعود ذلك إلى ارتفاع تكلفة التمويل الخارجي والمخاطر المرتبطة بالدين المرتفع، مما يدفع هذه الشركات إلى الاحتفاظ بالأرباح لتلبية احتياجاتها الاستثمارية وتقليل الاعتماد على التمويل الخارجي. وتؤكد العديد من الدراسات - في كل من الأسواق الناشئة، والمتقدمة- هذه

العلاقة، حيث أظهرت أن هناك علاقة عكسية بين نسبة الرافعة المالية ونسبة توزيع الأرباح (Aivazian et al., 2003; Al-Malkawi, 2007)

• حجم الشركة: Firm Size

يعتبر حجم الشركة أحد العوامل الرئيسية المؤثرة على سياستها في توزيع الأرباح، رغم وجود نتائج متضاربة بشأن طبيعة هذا التأثير. لقد أجرت العديد من الدراسات تحليلات لهذه العلاقة، ولكن لم يتم التوصل إلى توافق في الآراء. على سبيل المثال، أظهرت العديد من الدراسات علاقة إيجابية بين حجم الأرباح النقدية الموزعة وحجم الشركة مثل دراسات (Baker et al., 2007; Jakob and Johannes, 2008). حيث أشارت إلى أن الشركات كبيرة الحجم تميل إلى دفع جزء كبير من أرباحها مقارنة بالشركات صغيرة الحجم، وذلك بسبب أن الحجم الكبير للشركات يرتبط ارتباطاً إيجابياً بسمعتها وكفاءة عملياتها، مما يعزز ثقة المستثمرين، والمؤسسات المالية المانحة للقروض في أدائها، ونتيجة لذلك تحصل الشركات الكبيرة الحجم على تسهيلات ائتمانية كبيرة عند الحصول على مصادر تمويل خارجية بما يقلل من تكلفة رأس المال الخارجي، والذي ينعكس بدوره على هيكل التمويل حيث يقلل اعتمادها على التمويل الداخلي لمشروعاتها الاستثمارية أي يقلل احتجازها للأرباح لصالح التوزيعات. وإلى جانب التفسير السابق هناك تفسير آخر يستند لنظرية الوكالة حيث تقضي بأن المديرين في الشركات الكبيرة، التي تتميز بتشتت ملكيتها، يتمتعون بسلطة أكبر نتيجة لضعف حافز وقدرة المساهمين على الرقابة، ويتزامن مع ذلك زيادة صراعات الوكالة، وعدم تماثل المعلومات في الشركات كبيرة الحجم، وكل مقترح لتخفيض هذه الصراعات ولزيادة الثقة لدى المساهمين في مصداقية وكفاءة الإدارة، تلجأ إدارة الشركة إلى زيادة نسبة توزيعات الأرباح على المساهمين؛ كإشارة قوية للمستثمرين بأن الشركة تتمتع بوضع مالي قوي وآفاق مستقبلية واعدة.

على النقيض من ذلك يري باحثون آخرون أن العلاقة بين حجم الشركة ومقدار التوزيعات النقدية علاقة سلبية، حيث وجدوا أن الشركات كبيرة الحجم تدفع توزيعات أرباح أقل من الشركات صغيرة الحجم، ويستند هذا التيار الفكري في تفسيره للعلاقة السلبية بين حجم الشركة وتوزيعات الأرباح إلى تأثير المحتوى المعلوماتي لإعلان توزيعات الأرباح على سعر السهم في السوق ، حيث وثقت دراسات Jin (2000) & Yoon and Starks (1995) أن رد فعل أسعار أسهم الشركات الصغيرة على إعلانات الأرباح يكون أعلى من رد فعل الشركات الكبيرة معنيين ذلك بزعمهم أن حجم الشركة الأكبر يعني توافر كم كبير من المعلومات المتاحة عن الشركة للسوق مقارنة بالشركات الصغيرة غير المعروفة في السوق، وينخفض على غرارها مستوى عدم تماثل المعلومات، وسيحدد مستوى عدم تماثل المعلومات بين الداخليين والخارجيين قيمة محتوى المعلومات المضمنة في مدفوعات

الأرباح. لذلك، تشير تلك الدراسات إلى أن قوة إشارات الأرباح تتناقص مع زيادة حجم الشركة، مما يدفع الشركات الكبيرة إلى تخفيض مقدار التوزيعات، وأن الشركات الصغيرة تسعى إلى زيادة توزيعات الأرباح لجذب مستثمرين جدد، وبث الثقة في نفوس المستثمرين الحاليين بخصوص الوضع المالي للشركة، في حين أن الشركات كبيرة الحجم يكون لها أسهمها ووضعاها في السوق، مما يقلل من قيمة الإشارات التي تحملها الإعلان عن توزيعات الأرباح وبما يفسر انخفاض توزيعات أرباحها مقارنة بالشركات الأخرى صغيرة الحجم.

ثالثاً: مؤشرات الاستثمار

تقوم الشركات بتقسم دخلها السنوي إلى جزئين: جزء يحتجز بغية الاستثمار، والجزء الآخر يوزع على المساهمين، وعليه فإن سياسة التوزيع تتأثر بالفرص الاستثمارية المتاحة أمام الشركة، حيث تعتبر فرص الاستثمار المتاحة للشركة عاملاً حاسماً في تحديد سياسة توزيع الأرباح، حيث تميل الشركات إلى الاحتفاظ بجزء أكبر من أرباحها لتمويل مشاريع واعدة بدلاً من توزيعها على المساهمين

5/3- تحليل العلاقة بين عدم تماثل سلوك التكلفة وسياسة التوزيعات:

يتضح من العرض النظري لسياسة توزيع الأرباح أنه على الرغم من تعدد الدراسات التي تناولت سياسة توزيع الأرباح، إلا أن نتائج تلك الدراسات جاءت غير متوافقة، حيث تباينت الآراء حول محددات سياسة التوزيع وكذلك طبيعتها تأثيرها على سياسة التوزيعات، وكذلك تركيز الجدل على مجموعة من خصائص الشركة اعتمدت عليها معظم الدراسات السابقة كمتغيرات تفسيرية لسياسة التوزيعات، وتشمل هذه المتغيرات حجم الشركة، الرافعة المالية، فرص النمو، الربحية، التوزيعات السابقة، السيولة، التدفقات النقدية الحرة، وحالة الاقتصاد (Jabbouri, 2016). ونتيجة إلى أن النتائج لم تكن حاسمة في تحديد العوامل الرئيسية المؤثرة فيها، مما يدعو للحاجة إلى إجراء المزيد من الأبحاث لتوسيع نطاق التحليل ليشمل متغيرات جديدة. بناءً على ذلك، تقترح الدراسة الحالية إضافة متغير جديد، وهو عدم تماثل سلوك التكلفة، لدراسة تأثيره على سياسة التوزيع في الشركات المصرية.

وتعتبر سياسة توزيع الأرباح أحد أهم القرارات الإدارية التي تتخذها الشركات، وعلى الرغم من البحوث المكثفة التي تناولت العوامل المؤثرة في هذه السياسة، إلا أن العلاقة بين عدم تماثل سلوك التكلفة وسياسة توزيع الأرباح ما زالت غير مدروسة بشكل كاف. وتسعى الدراسة الحالية إلى سد هذه الفجوة المعرفية من خلال التحقق من الفرضية القائلة بأن الشركات التي تتميز بمرونة أقل في هيكل تكاليفها، أي تلك التي تجد صعوبة في تعديل تكاليفها استجابة للمتغيرات في الطلب، تميل إلى اتباع سياسات توزيع أرباح أكثر تحفظاً بغية الحفاظ على استدامة نسبة توزيع الأرباح المقررة.

وتعد الأرباح المعلنة هي المحدد الرئيسي لسياسة توزيع الأرباح، وبما أن التكاليف هي المحدد الأساسي للأرباح، فإن سلوك التكلفة قد يؤثر على سياسة توزيع الأرباح. وحيث أن معظم التكاليف تتبع السلوك غير المتماثل الصاعد؛ إذ أن قابليتها للزيادة تفوق قابليتها للانخفاض، فإن توزيعات الأرباح قد تتبع هي الأخرى السلوك غير المتماثل أيضاً؛ حيث إنها تميل للزيادة أكثر منها للانخفاض. أي أن كل من التكاليف والأرباح قد اتفقتا في اتباع السلوك غير المتماثل⁷، لكن مع اختلاف محددات السلوك غير المتماثل لكل منهما، وبعد أن عرضنا تفسير السلوك غير المتماثل للتكاليف في موضع سابق، نتعرض هنا لتفسير السلوك غير المتماثل لتوزيعات الأرباح⁸ وفي هذا السياق تشير نظرية التدفق النقدي الحر⁹ التي قدمها (Jensen (1986 إن سياسة التوزيعات تستخدم ضمن إجراءات الحوكمة كآلية لتخفيض صراعات المصالح بين الإدارة والمساهمين، وذلك من خلال منع المديرين من سوء استخدام هذه الأموال في مشروعات صافي قيمتها الحالية سالب. وذلك من خلال تقليل النقد الخاضع لحرية تصرفهم حيث نوهت هذه الدراسة على ضرورة توجيه هذا الفائض غير المستخدم من الأموال الى المساهمين.

هذا وبالإضافة الى ذلك فإن توزيعات الأرباح تتخطي كونها مجرد رقم في القوائم المالية المنشورة، حيث تعتبر مؤشر حيوي لصحة الشركة المالية، طبقاً لنظرية الإشارة التي قدمها (Lintner(1956 لتفسير سياسة التوزيعات من منظور المحتوي المعلوماتي لقرار التوزيع لكونه يتضمن إشارات مالية يستخدمها المساهمون لتقييم الأداء المالي الحالي والمتوقع، وعند قيام الشركة بإرساء سياسة توزيع معينة فإن أي تغيير يطرأ عليها سوف يحمل في ثناياه معلومات عن وضع الشركة، ويترجم هذا المحتوى من خلال تغير سعر السهم، حيث أن الإعلان عن زيادة في توزيعات الأرباح يؤدي الى ارتفاع سعر السهم، بينما يتزامن مع انخفاض الأرباح الموزعة انخفاض سعر السهم في السوق، وذلك طبقاً للدراسة التجريبية التي قام بها (DeAngelo et al., (2009 حيث توصلت إلى أنه مع إعلان الشركة عن زيادة توزيعاتها يترتب عليه زيادة في أسعار أسهمها بنسبة تراوحت ما بين 1% إلى 3%، بينما رصدت انخفاض في أسعار الأسهم بالتزامن مع انخفاض توزيعات الأرباح بنسبة تراوحت بين 6% إلى 10%، ونظراً لرد فعل السوق المجحف لانخفاض توزيعات الأرباح، تسعى الإدارة إلى الحفاظ على استقرار سياسة التوزيعات بشكل صارم، وفي سبيل ذلك تحدد نسبة التوزيع ليس بالاعتماد على النقد المتاح

للتوزيع فحسب بل في ضوء قدرتها على الاستمرار في الدفع مستقبلا. وعليه فإن الإدارة تتجنب تخفيض التوزيعات لتجنب المنشأة رد الفعل السلبي من المستثمرين في السوق على أسعار أسهم المنشأة.

ونظرا لندرة الدراسات التي بحثت في أثر السلوك غير المتماثل على سياسة المنشأة للتوزيعات وقد تمثلت في دراسة وحيدة-في حدود علم الباحث- وهي دراسة (He et al. (2020 والتي توصلت إلى وجود علاقة عكسية بين عدم تماثل سلوك التكلفة وسياسة التوزيعات أي أن الشركات ذات اللزوجة المرتفعة تدفع توزيعات أرباح أقل من الشركات الأخرى التي لديها مستوي منخفض من التصاق التكلفة، حيث أشارت هذه الدراسة إلى أن العلاقة السالبة بين لزوجة التكاليف وسياسة توزيع الأرباح ليست ظاهرة عابرة، بل تعكس خاصية جوهرية لعملية الإنتاج في الشركة. فالارتفاع في لزوجة التكاليف، الذي يعكس صعوبة تعديل التكاليف بسرعة استجابة للتغيرات الاقتصادية، يحد من قدرة الشركات على خفض تكاليفها خلال فترات الانكماش الاقتصادي. هذا بدوره يزيد من حدة التذبذب في الأرباح، مما يجعل من الصعب على الشركات الحفاظ على استدامة مقدار التوزيعات. وبالتالي، تلجأ الشركات ذات لزوجة التكاليف المرتفعة إلى خفض مستويات توزيع الأرباح كآلية للحفاظ على استقرار وضعها المالي وتجنب المخاطر المحتملة في المستقبل.

وعلى الجانب الآخر وبالاستناد على ما اسفر عنه الاطار النظري لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة وعلى وجه التحديد التباين في تأثير تلك الظاهرة على هدف تعظيم الربح الذي يحصل عليه المساهم طبقا لاختلاف الدوافع والحوافز الكامنة وراء السلوك غير المتماثل في أوقات انخفاض الطلب، وفي هذا الصدد يُصنف السلوك غير المتماثل من حيث تأثيره على هدف تعظيم الربح الذي يحصل عليه المساهمين إلى سلوك رشيد إذا أدى إلى زيادة توزيعات الأرباح للسهم باتباع سياسة مفرطة، وآخر غير رشيد يعمل على تدنيته حيث ينتج عنه انخفاض توزيعات الأرباح للسهم باتباع سياسة توزيعات مقترنة ، وذلك بما يتسق مع التصنيف الوارد-سلفاً- في تحديد مسببات عدم التماثل الناتجة عن القرارات الإدارية إلى قرارات رشيدة ناتجة عن دوافع اقتصادية، أو اعتبارات تتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للشركة، وأخرى غير رشيدة تنتج عن دوافع سلوكية كالثقة المفرطة للمديرين التنفيذيين، أو حوافز ناتجة عن صراعات الوكالة؛ كبناء امبراطورية إدارية، أو حوافز إدارة الربح، وفي هذا الصدد وبالاستناد الى نظرية الإشارة يري الباحث أن السلوك غير المتماثل الناتج عن سلوك رشيد سوف يتبعه رشد أيضا في إقرار سياسة التوزيعات وعدم إقرار سياسة مقترنة تعمل على تدنية هدف تعظيم الربح الذي يحصل عليه المساهمين.

وبناء على التحليل النظري السابق نخلص الى تباين تأثير السلوك غير المتماثل على سياسة التوزيعات طبقا لطبيعة السلوك الإداري المنشئ للسلوك غير المتماثل وفي هذا الصدد يوجد احتمالين:

-الاحتمال الأول: السلوك غير المتماثل نابع عن سلوك إداري غير رشيد يؤثر بالسلب على سياسة التوزيعات فيؤدي الى اتباع سياسة مقتررة لتجنب التذبذب الحادث في الأرباح القابلة للتوزيع.

-الاحتمال الثاني: السلوك غير المتماثل نابع عن سلوك إداري رشيد يسعى نحو تعظيم التوزيعات التي يحصل عليها المساهمين، ويستند الى نظرية الإشارة في محاولة إلى الاستفادة من إقرار سياسة توزيع مفرطة لما لها من تأثير إيجابي على أسهم الشركة.

ويتضح من التحليل السابق وجود اختلاف في اتجاه الأثر بين عدم تماثل سلوك التكلفة وسياسة التوزيعات فوفقا للتحليل النظري يكون اتجاه الأثر موجب اي في نفس الاتجاه بينما وفقا لدراسة (2020) He et al. جاء الأثر سالب اي اتجاه عكسي وفي محاولة الباحث للمساهمة في تلك النقطة البحثية يحاول الباحث الوصول الي تأكيد ميداني بشأن مدي وجود أثر لعدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات في البيئة المصرية والوقوف علي اتجاه هذا الأثر من خلال محاولة اختبار الفرض التالي:

-يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة المنشأة للتوزيعات.

4- الدراسة التطبيقية

يختص هذا الشق من الدراسة بإجراء الدراسة التطبيقية بغرض التحقق من صحة واختبار فرض الدراسة، وذلك بالتطبيق على البيئة المصرية متمثلة في الشركات المسجلة في البورصة المصرية.

1/4- مجتمع وعينة الدراسة:

يتضمن مجتمع الدراسة كافة الشركات المدرجة في البورصة المصرية بمختلف قطاعاتها والبالغ عددها 217 شركة ممثلة عن الثمانية عشر قطاعاً مع استبعاد قطاع البنوك لطبيعته الخاصة. وذلك على مدار عقد من الزمن ابتداءً من 2014 وحتى 2023 لإجراء الدراسة التطبيقية على القوائم المالية لها؛ لاختبار فرض الدراسة المنحدر عن الإطار النظري المقدم، وقد تم فحص استيفائها للشروط الآتية:

- أن تنشر الشركة قوائمها المالية الفترية والسنوية التي تغطي فترة الدراسة كاملة.
 - ألا تتجاوز التكاليف قيمة المبيعات.
 - ألا تكون المبيعات في حالة زيادة أو انخفاض مُطَرَّد طيلة أرباع السنة المالية.
- وبتطبيق تلك الشروط على مجتمع الدراسة أصبح الحجم النهائي للعينة 116 شركة، بإجمالي عدد مشاهدات بلغ (981) مشاهدة كما يتضح في الجدول التالي.

جدول 1.4: عينة الدراسة

الترقيم	القطاع	العدد	النسبة
1	اتصالات وعلام وتكنولوجيا المعلومات (IMCS)	4	3.4 %
2	الرعاية الصحية والاموية (HLTH)	8	6.9 %
3	منسوجات وسلع معمرة (TEDU)	7	6 %
4	خدمات تعليمية (EDUS)	2	1.7 %
5	تجارة وموزعون (TRDB)	4	3.4 %
6	سياحة وترفيه (TRVL)	12	10.3 %
7	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات (IGSA)	5	4.3 %
8	مواد البناء (BULM)	10	8.6 %
9	عقارات (REAL)	15	13 %
10	طاقة وخدمات مساندة (ENGY)	3	2.6 %
11	المرافق (Utilities)	1	.9 %
12	أغذية ومشروبات وتبغ (FOBT)	24	20.7 %
13	موارد أساسية (BASC)	9	7.8 %
14	مقاولات وإنشاءات هندسية (COCE)	5	4.3 %
15	ورق ومواد تعبئة وتغليف (PAPC)	3	2.6 %
16	خدمات النقل والشحن (SHTS)	3	2.6 %
17	خدمات مالية غير مصرفية (NBFC)	1	.9 %
	الإجمالي	116	100 %

2/4 - مصادر جمع البيانات اللازمة لإجراء الدراسة التطبيقية:

لجمع البيانات اللازمة لتطبيق نموذج اختبار فرض الدراسة تم الاستعانة بقاعدة البيانات الخاصة بالبورصة المصرية من أجل الحصول على القوائم المالية الفترية والسنوية لشركات العينة كما تم الاستعانة بموقع البورصة المصرية في الحصول على البيانات اللازمة.

3/4 - متغيرات الدراسة - التوصيف والقياس:

استناداً على الإطار النظري المقدم في الدراسة يتبين ان هذه الدراسة تنطوي على متغيرين رئيسيين سوف نستعرض كيفية قياس كل متغير منها:

1/3/4 عدم تماثل سلوك التكلفة (المتغير المستقل):

اشتملت الدراسة على متغير مستقل واحد فقط هو عدم تماثل سلوك التكلفة، وحيث أن هذا الفصل في يستهدف استعراض كيفية قياسه كمياً وبالأستناد إلى الدراسات السابقة يتضح ان هناك عدة نماذج تستخدم في القياس: نموذج (ABJ, 2003) ، نموذج (Balakrishnan et al., (2014) ، نموذج Banker and Byzalov (2014b) ، نموذج Weiss, (2010)

ويعد نموذج (ABJ.2003) هو النموذج الأساسي لقياس درجة واتجاه عدم التماثل في سلوك التكاليف وقد اعتمد باحثو الرعيل الأول من أبحاث السلوك غير المتماثل على هذا المقياس بشكل أساسي، وطبق على نطاق دولي واسع، ورغم ما تلقاه هذا المقياس من انتقادات وتعديلات على مر الزمن، فإن ذلك لم ينتقص من مكانته كأهم أداة قدمها الفكر المحاسبي في هذا السياق، بل ظل يُستخدم حتى الوقت الراهن كأداة رئيسية في تحليل السلوك غير المتماثل. وقد تعرض هذا المقياس لانتقادات من قبل الباحثين في هذا المجال، مما أدى إلى إدخال بعض التعديلات على النموذج. ومن الجدير بالذكر أن النماذج التي ظهرت بعده تظل، في جوهرها، تطويراً أو نسخاً معدلة من هذا المقياس الرائد. وفي هذا الصدد، قامت الدراسة الحالية بمراجعة أبرز الانتقادات والتعديلات التي أُدخلت على هذا النموذج، مع التركيز على تلك التي أظهرت توافقاً فكرياً معه، والتي يراها أنها أحدثت إضافة جوهرية في هذا المجال؛ وشملت دراستين رائدتين احرزتا اسهاما كبيرا في تطوير نموذج ABJ, 2003 وحاولت تلافي وعلاج الأخطاء التي انتابت هذا النموذج في نسخته الأولى وهما دراسة Balakrishnan, Labro, and Soderstrom (2014) ودراسة Banker and Byzalov (2014)

وقد شكل نموذج Weiss, (2010) نقطة تحول في قياس السلوك غير المتماثل، فعلى خلاف النماذج السابقة المستخدمة في القياس، انتهج هذا النموذج نهجا فريدا وأحرز تقدما في مجال قياس السلوك غير المتماثل وذلك بتقديم مقياس جديد لامس جوهر السلوك غير المتماثل؛ والمتركز في كونه يمثل التباين بين معدلي استجابة التكاليف للزيادة والانخفاض في المبيعات، فبدلاً من قياس السلوك غير المتماثل بصورة غير مباشرة بالاعتماد على نماذج انحدار لبيانات مقطعية لتقدير درجة عدم التماثل لمجموعة معينة من الشركات المنتسبة لقطاع واحد خلال فترة زمنية محددة، أو لبيانات سلاسل زمنية لتقدير درجة عدم التماثل على مستوى كل شركة لمدة زمنية ممتدة، وذلك بجعله متغيراً تابعاً، فقد قدم Weiss, (2010) مقياساً مباشراً لقياس السلوك غير المتماثل علي مستوى المنشأة في السنة من خلال حساب الفرق بين معدل استجابة التكاليف للانخفاض ومعدل استجابتها للزيادة خلال أحدث ربعين في العام من الربع الأول ($t - 3$) وحتى الربع الرابع (t) أحدهما شهد انخفاض

والآخر شهد زيادة في المبيعات، حيث عرف (Weiss, 2010) التصاق التكلفة بتلك الحالة التي يكون فيها معدل زيادة التكاليف مع الزيادة المتزامنة في المبيعات يفوق معدل انخفاضها مع حدوث انخفاض في المبيعات وفي هذه الحالة تكون إشارة المقياس سالبة وبالتالي فكلما انخفضت قيمة الناتج كلما ازدادت درجة الالتصاق¹⁰؛ حيث تشير القيمة السالبة (الموجبة) للمقياس إلى أن استعداد المديرين للاستجابة للانخفاض في المبيعات بخفض التكاليف أقل (أكبر) من استعدادهم لزيادته عند ارتفاع المبيعات بمقدار مكافئ.

وقد لاقى هذا النموذج قبولا عاما من الباحثين في مجال المحاسبة المالية وذلك لاعتمادهم عليه عند دراسة تداعيات السلوك غير المتماثل على متغيرات المحاسبة المالية، وبناءً على ما تقدم فسوف تعتمد دراستنا الحالية على نموذج (Weiss, 2010) نظرا لتمحور هدف الدراسة حول التقاط تأثير السلوك غير المتماثل على سياسة التوزيعات للمنشأة.

وقد جاءت الصيغة الرياضية لهذا المقياس على النحو التالي:

$$Sticky_{i,t} = \log\left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sales}\right)_{i,\underline{t}} - \log\left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sales}\right)_{i,\bar{t}} \quad \underline{t}, \bar{t} \in \{t, \dots, t-3\}$$

حيث إن:

$Sticky_{i,t}$: مؤشر درجة عدم التماثل في سلوك التكلفة للمنشأة (i) خلال الفترة (t). وتمثل الفرق بين معدلي استجابة التكاليف للزيادة والانخفاض في المبيعات على مدار ارباع السنة. حيث تدل الإشارة السالبة على إن معدل استجابة التكاليف للانخفاض في المبيعات أقل من معدل استجابتها للزيادة وعليه تكون التكاليف ملتصقة (Sticky Cost)، أما الإشارة الموجبة فتشير إلى أن معدل استجابة التكاليف للانخفاض في المبيعات أكبر من معدل استجابتها للزيادة وعليه تكون التكاليف منزقة (Anti-sticky cost).	
: لوغاريتم معدل التغير في التكاليف بالنسبة للتغير في مبيعات المنشأة (i) خلال أحدث ربع في الأربعة أرباع شهد انخفاضا في المبيعات. أي أنها تقيس معدل استجابة التكاليف لانخفاض المبيعات في أحدث ربع في السنة المالية.	$\log\left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sales}\right)_{i,\underline{t}}$
: لوغاريتم معدل التغير في التكاليف بالنسبة للتغير في مبيعات المنشأة (i) خلال أحدث ربع في الأربعة أرباع شهد ارتفاعا في المبيعات. أي أنها تقيس معدل	$\log\left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sales}\right)_{i,\bar{t}}$

استجابة التكاليف للزيادة في المبيعات خلال أحدث ربع في السنة.	
τ	: أحدث ربع في السنة تضمن انخفاض في مبيعات/تكاليف المنشأة.
$\bar{\tau}$	: أحدث ربع في السنة المالية يحتوي على زيادة في المبيعات أو التكاليف.

حيث ان:

$$\Delta Cost = Cost_{i,q} - Cost_{i,q-1} \text{ \& } \Delta Sales = Sales_{i,q} - Sales_{i,q-1}$$

أي أن التغير في المبيعات للربع ($\Delta Sales$) عبارة عن مبيعات الربع الحالي ($Sales_{i,q}$) مطروحاً منها مبيعات الربع السابق له ($Sales_{i,q-1}$)، والتغير في التكاليف للربع ($\Delta Cost$)، عبارة عن تكاليف الربع الحالي ($Cost_{i,q}$)، مخصوماً منها تكاليف الربع السابق له ($Cost_{i,q-1}$). وعليه فإن ناتج المقياس الأساسي تكون على إحدى ثلاث حالات:

1-سالب: دلل ذلك على وجود السلوك غير المتماثل الصاعد حيث في هذه الحالة يكون معدل استجابة التكاليف لزيادة المبيعات يفوق معدل استجابتها للانخفاض.

2-موجب: دلل ذلك على اتباع التكاليف للسلوك غير المتماثل الهابط.

3-صفر: دلل ذلك على تماثل سلوك التكلفة.

اما إذا تم تعديل إشارة المقياس بضربه في سالب واحد ينعكس مدلول الإشارات السابق. وسوف تعتمد الدراسة الحالية في قياسها للسلوك غير المتماثل على المقياس بهيئته السابقة وعليه سوف تفسر النتائج كالاتي:

1-إذا كان ناتج موجباً دلل ذلك على وجود السلوك الملصق للتكاليف وبناءً عليه، كلما زادت القيمة كلما ارتفعت درجة الالتصاق.

2- إذا كان سالباً دلل على وجود السلوك المنزلق للتكاليف وعليه كلما انخفضت قيمته كلما ارتفعت درجة الانزلاق، اما إذا كان الناتج مساوياً للصفر دلل ذلك على حالة النموذج التقليدي لسلوك التكلفة وهو السلوك المتماثل.

2/3/4 سياسة توزيعات الأرباح (المتغير التابع):

ويتم التعبير عنها من خلال عدة مؤشرات وسوف تعتمد الدراسة الحالية على مؤشر توزيعات الأرباح للسهم وتشير الى مقدار ما يحصل عليه المساهم من ربح موزع على السهم ويطلق عليه قيمة الكوبون، وذلك لإعتماد عدة دراسات علي هذا المؤشر (He et al., 2020) ويتم حسابة باستخدام الصيغة التالية:

$$\text{توزيعات الأرباح للسهم (DPS)} = \frac{\text{توزيعات الأرباح المقررة للمساهمين}}{\text{عدد الأسهم المتداولة}}$$

4/3/4 المتغيرات الرقابية:

سيتم إدخال مجموعة من المتغيرات الرقابية التي من المتوقع أن تؤثر على العلاقة بين المتغير المستقل ومتغيري الدراسة والجدول الآتي يوضح تلك المتغيرات وكذلك طريق القياس:

جدول 2.4: قياس المتغيرات الرقابية

المتغير الرقابي	طريقة القياس
1- حجم المنشأة (Size):	اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول ($\ln Total Assets$)
2- الرافعة المالية (financial Lev.)	إجمالي الديون / إجمالي الأصول
3- معدل العائد على الأصول (ROA)	صافي الربح قبل الضريبة / إجمالي الأصول
4- ربحية السهم (EPS)	صافي الربح / عدد الأسهم العادية
5- نسبة الاحتفاظ بالنقدية (Cash Holding)	(النقدية وما في حكمها + الاستثمارات المالية قصيرة الأجل) / إجمالي الأصول

4/4- نموذج الدراسة:

بعد توصيف كافة متغيرات الدراسة وتقديم طرق قياس كل متغير منها أعلاه سوف يتم تصميم نموذج الدراسة لإجراء الاختبارات الإحصائية لفرض الدراسة كآتي:

$$Dividend\ per\ share(DPS) = \beta_0 + \beta_1 Sticky_{i,t} + \beta_2 Size + \beta_3 lev. + \beta_4 ROA + \beta_5 EPS + \beta_6 Cash\ Holding + \varepsilon_{i,t}$$

-وقد تم توصيف كافة متغيرات النموذج في توصيف متغيرات الدراسة.

5- نتائج التحليل الإحصائي:

أسفر التحليل الإحصائي لعينة الشركات محل الدراسة عن النتائج التالية:

1/5 الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة:

فيما يلي عرض لنتائج الإحصاء الوصفي الذي تم إجراؤه على متغيرات الدراسة ويوضحها الجدول رقم (1/5)، والذي يتضح من خلاله أن قيمة مقياس (Weiss,2010) المستخدم في قياس درجة عدم تماثل سلوك تكاليف التشغيل (OC Sticky) كانت أدنى قيمة له (-5.41)، بينما بلغت أكبر قيمة لها (4.90) بما يشير إلى

وجود اتجاهي السلوك غير المتماثل في العينة، مع شيوع السلوك غير المتماثل الصاعد حيث بلغ متوسط قيمة عدم التماثل (0.045) وهو رقم موجب يشير الى أن استعداد المديرين لزيادة التكاليف مع زيادة حجم النشاط يفوق استعدادهم لتخفيضها حالة انخفاض حجم النشاط، وانحراف معياري (0.857).

جدول 1.5: الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة الحالية

Descriptive Statistics					
Var.	N	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
(DPS)	852	.000	29.36	.755	2.057
OC Sticky	981	-5.41	4.90	.045	.857
size	962	4.54	18.46	10.03	4.17
lev.	962	.007	7.19	.499	.428
ROA	962	-1.167	.48	.059	.14
(EPS)	955	-15.29	38.77	1.18	3.71
cash Holing	962	.000	.757	.14	.143

كما يتضح من الجدول (1/5) أن تتراوح قيم توزيعات الأرباح للسهم ما بين (0.000) أي عدم دفع توزيعات، (29.36)، وبمتوسط (0.755)، وانحراف معياري (2.057). وهو ما يشير الي وجود تفاوت بين في حجم التوزيعات بين شركات العينة والذي قد يرجع الي اختلاف حجم الشركة وكذلك اختلاف مستوى الربحية واختلاف مستوى الاحتفاظ بالنقدية لتلك الشركات ولذلك تم إدخال تلك المتغيرات كمتغيرات رقابية بنموذج الدراسة.

وبالنسبة للمتغيرات الرقابية فيتضح أن حجم الشركة بلغ ادني قيمة له (4.54) في حين بلغت أكبر قيمة له (18.46)، بمتوسط (10.03)، وانحراف معياري (4.17). اما بالنسبة للرافعة المالية فقد كانت أدني قيمة لها (0.007)، بينما بلغت أكبر قيمة لها (7.19)، بمتوسط (0.499)، وانحراف معياري (0.428). كما بلغت ادني قيمة لمعدل العائد على الأصول (-1.167)، بينما وصلت أكبر قيمة (0.48)، بمتوسط (0.059)، وانحراف معياري (0.14). وكذلك بلغت ادني قيمة لربحية السهم (-15.29)، في حين بلغت أكبر قيمة (38.77)، بمتوسط (1.18)، وانحراف معياري (3.71). وبخصوص نسبة الاحتفاظ بالنقدية فقد سجلت ادني قيمة (0.000)، بنما سجلت أكبر قيمة (0.757)، بمتوسط (0.14) وانحراف معياري (0.143).

2/5 الاختبارات الإحصائية المستخدمة في الكشف عن المشاكل القياسية في نموذج انحدار العينة محل الدراسة:

من الجدير بالذكر أنه للتحقق من خلو نموذج الدراسة من بعض المشكلات المحتملة التي قد تؤثر على نماذج الانحدار، مما يقيد صلاحيتها للاختبار. وفي هذا السياق، سيتم إجراء الاختبارات الكاشفة لبعض هذه المشكلات مثل: مشكلة اعتدالية متغيرات النموذج، مشكلة الازدواج الخطي، ومشكلة الارتباط الذاتي.

أولاً: اختبار اعتدالية متغيرات النموذج (Tests of Normality):

يتم استخدام اختبار (Kolmogorov-Smirnov) للتحقق مما إذا كانت متغيرات الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي أم لا، وذلك من خلال مقارنة توزيع العينة مع التوزيع الطبيعي النظري وأسفر تطبيق هذا الاختبار عن النتائج التالية:

جدول 2.5: نتائج اختبار اعتدالية متغيرات نموذج الدراسة

Tests of Normality		
Var.	Kolmogorov– Smirnov ^a	
	Statistic	Sig.
DPS	.337	.000
OC Sticky	.108	.000
size	.225	.000
lev.	.060	.000
EPS	.219	.000
ROA	.124	.000
Cash Holing	.158	.000

ويتضح من الجدول (2/5) أن جميع متغيرات الدراسة لا تتبع التوزيع الطبيعي، حيث إن معنوية المتغيرات كانت جميعها أقل من مستوي المعنوية (0,05)، ونظراً لكون حجم عينة الدراسة يتخطى حد (30) مفردة حيث بلغت مفردات العينة (981) مفردة، وبناءً عليه فإن هذه المشكلة لن تشكل خرقاً في موثوقية نتائج النموذج ولن تقلل من صلاحية نتائجه.

-ثانياً: اختبار الازدواج الخطي (Multi Collinearity)

من ضمن المشاكل التي من الممكن أن تؤثر على صلاحية النموذج؛ مشكلة الازدواج الخطي (أو تعدد التباين الخطي) وهي ظاهرة تحدث عندما تكون هناك علاقة خطية قوية بين اثنين أو أكثر من المتغيرات المستقلة في نموذج الانحدار. ويؤدي ذلك إلى صعوبة في تقدير تأثير كل متغير مستقل على المتغير التابع بشكل دقيق. وسيتم الاعتماد علي معامل تضخم التباين (Variance Inflation Factor) والذي يُستخدم لقياس مدى زيادة التباين في تقديرات المعاملات بسبب الازدواج الخطي. حيث إنه إذا كانت قيمة VIF لأحد المتغيرات أكبر من 10، فإن هذا يشير إلى وجود ازدواج خطي قوي (Gujarati and Porter, 2009). ويوضح الجدول رقم (3/5) نتائج هذا الاختبار.

جدول 3.5: نتائج معامل تضخم التباين لنموذج الدراسة

Var. Stat.	0C Sticky	Size	lev.	ROA	EPS	cash Holing
Tolerance	.998	.868	.749	.554	.780	.740
VIF	1.002	1.151	1.334	1.804	1.282	1.352

بناءً على ما ورد في الجدول (3/5) يتبين أن قيم معامل تضخم التباين لجميع المتغيرات المستقلة الخاصة بنموذج الدراسة تتراوح ما بين (1.002/ 1.804)، ونظراً لكون هذه القيمة أقل من (10)، وبناءً عليه فإن نموذج الدراسة لا يشوبه مشكلة الازدواج الخطي، وبالتالي صلاحيته للاختبار.

-ثالثاً: اختبار الارتباط الذاتي (Autocorrelation)

تظهر هذه المشكلة حينما تكون الأخطاء المتبقية في النموذج غير مستقلة عن بعضها البعض؛ أي هناك ارتباط ذاتي بين أخطاء النماذج المختبرة، وفي هذا السياق يعد اختبار Durbin-Watson من الأدوات الفعالة لاكتشاف الارتباط الذاتي في الأخطاء. في حال وجود ارتباط ذاتي، فإن ذلك يؤدي إلى تحيز في تقديرات المعاملات، ويقلل من كفاءة النموذج في تقديم استنتاجات موثوقة. (Greene, 2012)

وبناءً على نتائج هذا الاختبار طبقاً لما هو وارد في الجدول (4/5)، يتضح أن قيم اختبار Durbin-Watson لنموذج الدراسة كانت (1.808)، ونظراً لكون هذه القيمة تقترب من القيمة المثلى وقيمتها (2)، وبناءً عليه يتضح عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين المتغيرات المستقلة لنموذج الدراسة مما يشير إلى صلاحية نموذج الدراسة وموثوقية نتائجه (شعبان، 2024).

3/5 نتائج تحليل الانحدار:

يهدف فرض الدراسة الحالية الى اختبار مدي وجود أثر ذو دلالة احصائية لدرجة عدم تماثل سلوك التكاليف متمثلة في بند تكاليف التشغيل، وذلك من خلال فحصه باستخدام مقياس (Weiss,2010)، على سياسة توزيعات الأرباح معبراً عنها بتوزيعات الأرباح للسهم (DPS)، ويوضح الجدول رقم (4/5) نتائج تحليل الانحدار لنموذج الدراسة.

جدول 4.5: نتائج اختبار فرض الدراسة

المتغيرات	معامل (β)	قيمة (t)	قيمة المعنوية (Sig.)
ثابت الانحدار	-.159	-1.377	.169
عدم تماثل سلوك تكاليف التشغيل	.045	1.989	.047
حجم الشركة	-.013	-.524	.600
الرافعة المالية	.100	3.828	.000
معدل العائد على الأصول	-.083	-2.758	.006
ربحية السهم	.767	30.101	.000
نسبة الاحتفاظ بالنقدية	.143	5.475	.000
قيمة اختبار F (194.972)	قيمة معنوية اختبار F (.000)		
R ² (.592)	Adj.R ² (.589)		
قيمة اختبار Durbin-Watson	1.808		

يتضح من الجدول السابق؛ جدول (4/5) أن قيمة اختبار (F) بلغت (194.972) وبمعنوية (.000) وهي أقل من مستوي المعنوية المقبول وهو (0.05) مما يعني صلاحية النموذج وبالتالي إمكانية الاعتماد عليه. ويتضح أيضاً من جدول (4/5) أن قيمة (t) الخاصة بمتغير عدم تماثل سلوك التكاليف بلغت (1.989)، وبمعنوية أقل من (0.05) مما يعني وجود تأثير ذو دلالة إحصائية موجب لمستوي عدم التماثل في سلوك تكاليف التشغيل على توزيعات الأرباح للسهم بالنسبة لشركات العينة.

أما بالنسبة للمتغيرات الرقابية فيتضح من الجدول (4/5) أن هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين كل من الرافعة المالية، ومعدل العائد على الأصول، وربحية السهم، ونسبة الاحتفاظ بالنقدية والمتغير التابع (توزيعات الأرباح للسهم)، بينما لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين حجم الشركة وتوزيعات الأرباح للسهم حيث ان المعنوية الخاصة بمتغير حجم الشركة بلغت (.600) وهي تفوق حد المعنوية المقبول.

كما يتضح من الجدول (4/5) أن قيمة معامل التحديد المعدل بلغت (589). بما يشير إلى أن متوسط التغيرات في قيمة المتغيرات المستقلة بالنموذج تفسر (58.9%) من متوسط التغيرات في قيمة المتغير التابع (توزيعات الأرباح للسهم)، بينما نسبة (41.1%) ترجع إلى عوامل أخرى غير مدرجة في نموذج الدراسة وبالتالي يمكن قبول فرض الدراسة والقائل بأن هناك أثر ذو دلالة إحصائية لعدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة توزيعات الأرباح بالنسبة لشركات العينة.

6- خلاصة وتوصيات الدراسة

تمثل الهدف الرئيس لهذه الدراسة في تقديم الأسانيد العلمية والتطبيقية حول مدي تأثير عدم تماثل سلوك التكلفة على سياسة التوزيعات بالمنشأة، وذلك بالتطبيق على عينة مؤلفة من 116 شركة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ولسلسلة زمنية ممتدة من 2014 حتى 2023. وقد اعتمدت الدراسة الحالية في قياسها للسلوك غير المتماثل على فحص سلوك تكاليف التشغيل معتمدة في ذلك على مقياس (Weiss, 2010) للسلوك غير المتماثل، كما استخدمت توزيعات الأرباح للسهم كمؤشر على سياسة التوزيعات، وذلك تمهيدا لاختبار فرض الدراسة احصائيا. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر ذو دلالة احصائية إيجابي لعدم تماثل سلوك تكاليف التشغيل على توزيعات الأرباح للسهم.

وفي ضوء ما توصلت اليه الدراسة يمكن التوصية بما يلي:

- بضرورة تضمين أثر عدم تماثل سلوك التكاليف في النماذج الخاصة بالتحليل المالي للشركات، بحيث يتم الإفصاح للمستثمرين عن درجة عدم تماثل سلوك التكاليف للشركات، وبيان التأثير المحتمل على المتغيرات المالية، حيث توصلت الدراسة الي وجود أثر لهذا السلوك على المتغيرات المالية وعلى وجه الخصوص توزيعات الأرباح للسهم.
- دراسة تداعيات جائحة كورونا على العلاقة بين عدم تماثل سلوك التكاليف وقيمة المنشأة.
- دراسة أثر التغيرات الجيوسياسية على مستوى عدم تماثل سلوك التكاليف في الشركات.
- دراسة أثر عدم تماثل سلوك التكاليف على القيمة السوقية للبنوك المصرية.

المراجع

شعبان, محمد رمضان محمد. (2024). اثر العلاقة التفاعلية بين أنماط هيكل الملكية وعدم تماثل المعلومات علي مستوى الإحتفاظ بالنقدية: دراسة تطبيقية. *مجلة الدراسات التجارية المعاصرة*, 10(17), 610-666.

منطاش, عبد الحميد عبد المنعم عبد الحميد, (2105), قياس انعكاس التكلفة ثنائية الاتجاه على دقة مخرجات نظام المحاسبة الادارية, رسالة دكتوراه, غير منشور, كلية التجارة, جامعة القاهرة.

هندي, منير إبراهيم. (2007). الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر, منشأة المعارف, الإسكندرية.

المراجع الأجنبية:

- Adaoglu, C. (2000). Instability in the dividend policy of the Istanbul Stock Exchange (ISE) corporations: evidence from an emerging market. *Emerging Markets Review*, 1(3), 252-270.
- Aivazian, V., Booth, L., & Cleary, S. (2003). Do emerging market firms follow different dividend policies from US firms?. *Journal of Financial research*, 26(3), 371-387.
- Al-Kayed, L. T. (2017). Dividend payout policy of Islamic vs conventional banks: case of Saudi Arabia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 117-128.
- Al-Malkawi, H. A. Nizar (2007). Determinants of corporate dividend policy in Jordan: an application of the Tobit model. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 23(2), 44-70.
- Amidu, M., & Abor, J. (2006). Determinants of dividend payout ratios in Ghana. *The journal of risk finance*, 7(2), 136-145.
- Anderson, M., Banker, R., & Janakiraman, S. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47–63.
- Baker, H. K., & Jabbouri, I. (2016). How Moroccan managers view dividend policy. *Managerial Finance*, 42(3), 270-288.
- Baker, H. K., Powell, G. E., & Veit, E. T. (2002). Revisiting the dividend puzzle: Do all of the pieces now fit?. *Review of Financial Economics*, 11(4), 241-261.
- Baker, H. K., Singleton, J. C., & Veit, E. T. (2011). *Survey research in corporate finance: bridging the gap between theory and practice*. Oxford University Press.
- Baker, H. K., & Weigand, R. (2015). Corporate dividend policy revisited. *Managerial Finance*, 41(2), 126-144.
- Balakrishnan, R., Labro, E., & Soderstrom, N. S. (2014). Cost structure and sticky costs. *Journal of management accounting research*, 26(2), 91-116.
- Balakrishnan, R., Petersen, M. J., & Soderstrom, N. S. (2004). Does capacity utilization affect the “stickiness” of cost?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 19(3), 283-300.

- Banker, R., Byzalov, D., Fang, S., & Liang, Y. (2018). Cost management research. *Journal of Management Accounting Research*, 30(3), 187–209. <https://doi.org/10.2308/jmar-51965>.
- Banker, R. D., Basu, S., Byzalov, D., & Chen, J. Y. (2016). The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates. *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 203-220.
- Banker, R. D., Byzalov, D., & Chen, L. T. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of accounting and economics*, 55(1), 111-127.
- Banker, R. D., Byzalov, D., & Plehn-Dujowich, J. M. (2011, August). Sticky cost behavior: theory and evidence.
- Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79.
- Banker, R. D., R. Flasher, and D. Zhang. 2014. Strategic positioning and asymmetric cost behavior. Working paper, Temple University
- Black, F. (1976). The dividend puzzle. *Journal of portfolio management*, 2(2), 5-8.
- Boshnak, H. A. (2023). The impact of board composition and ownership structure on dividend payout policy: evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Emerging Markets*, 18(9), 3178-3200.
- Boțoc, C., & Pirtea, M. (2014). Dividend payout-policy drivers: Evidence from emerging countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(sup4), 95-112.
- Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127–140.
- Chen, C. X., Gores, T., & Nasev, J. (2013). Managerial overconfidence and cost stickiness. SSRN: Social Science Research Network.
- Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282.
- Chen, J. V., Kama, I., & Lehavy, R. (2019). A contextual analysis of the impact of managerial expectations on asymmetric cost behavior. *Review of Accounting Studies*, 24, 665-693.
- Chung, C. Y., Hur, S.-K., & Liu, C. (2019). Institutional investors and cost stickiness: Theory and evidence. *The North American Journal of Economics and Finance*, 47, 336–350.
- Cooper, R., & Kaplan, R. (1998). *The design of cost management systems: Texts, cases, and readings*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Cooper, R., & Kaplan, R. S. (1988). How cost accounting distorts product costs. *Strategic Finance*, 69(10), 20.
- Cooper, R. W., & Haltiwanger, J. C. (2006). On the nature of capital adjustment costs. *The Review of Economic Studies*, 73(3), 611-633.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (2004). Are dividends disappearing? Dividend concentration and the consolidation of earnings. *Journal of Financial Economics*, 72(3), 425-456.

- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (2009). Corporate payout policy. *Foundations and Trends® in Finance*, 3(2–3), 95-287.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. *Journal of Financial economics*, 81(2), 227-254.
- Denis, D. J., & Osobov, I. (2008). Why do firms pay dividends? International evidence on the determinants of dividend policy. *Journal of Financial economics*, 89(1), 62-82.
- Dewasiri, N. J., Yatiwelle Koralalage, W. B., Abdul Azeez, A., Jayarathne, P. G. S. A., Kuruppuarachchi, D., & Weerasinghe, V. A. (2019). Determinants of dividend policy: evidence from an emerging and developing market. *Managerial Finance*, 45(3), 413-429.
- Eltamboly, N. A., Abdallah, M. A. M., & Serag, S. A. M. (2024). The Predictive Power of Cost Stickiness on the Long-Term Firm Value: A Management Expectation Theory..
- Fama, E. F., & French, K. R. (2000). Forecasting profitability and earnings. *The journal of business*, 73(2), 161-175.
- Gordon, M. J. (1959). Dividends, earnings, and stock prices. *The review of economics and statistics*, 99-105.
- Goux, D., Maurin, E., & Pauchet, M. (2001). Fixed-term contracts and the dynamics of labour demand. *European Economic Review*, 45(3), 533-552.
- Guenther, T. W., Riehl, A., & Rößler, R. (2014). Cost stickiness: state of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24, 301-318.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic econometrics*. McGraw-hill.
- Gyapong, E., Ahmed, A., Ntim, C. G., & Nadeem, M. (2021). Board gender diversity and dividend policy in Australian listed firms: the effect of ownership concentration. *Asia Pacific Journal of Management*, 38, 603-643.
- Hafeez, Ahmed and Attiya, Javid, 2009. Dynamics and Determinants of Dividend Policy in Pakistan (Evidence from Karachi Stock Exchange Non-Financial Listed Firms). *International Research Journal of Finance and Economics*.
- Hall, C. M. (2016). Does ownership structure affect labor decisions?. *The Accounting Review*, 91(6), 1671-1696.
- He, J., Tian, X., Yang, H., & Zuo, L. (2020). Asymmetric cost behavior and dividend policy. *Journal of Accounting Research*, 58(4), 989-1021.
- Ibrahim, A., & Ezat, A. (2017). Sticky cost behavior: Evidence from Egypt. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 7(1), 16–34.
- Ibrahim, A. E. A. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1), 119-140.
- Ibrahim, A. E. A. (2018). Board characteristics and asymmetric cost behavior: evidence from Egypt. *Accounting Research Journal*, 31(2), 301-322.
- Jakob, SH & Johannes, R 2008, 'Dividend determinants in Denmark Management Working Paper', University of Aarhus, Denmark.

- Jaramillo, F., Schiantarelli, F., & Sembenelli, A. (1993). Are adjustment costs for labor asymmetric? An econometric test on panel data for Italy. *The Review of Economics and Statistics*, 640-648.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review*, 76(2), 323-329.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling, 1976, Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and capital structure, *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Jin, Z. (2000). On the differential market reaction to dividend initiations. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 40(2), 263-277.
- Jabbouri, I. (2016). Determinants of corporate dividend policy in emerging markets: Evidence from MENA stock markets. *Research in international business and finance*, 37, 283-298.
- Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs?. *Journal of accounting research*, 51(1), 201-224.
- Karpoff, J. M., Lee, D. S., & Martin, G. S. (2008). The cost to firms of cooking the books. *Journal of financial and quantitative analysis*, 43(3), 581-611.
- Kato, H. K., Loewenstein, U., & Tsay, W. (2002). Dividend policy, cash flow, and investment in Japan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 10(4), 443-473.
- Kengatharan, L. (2021). Determinants of dividend policy in Sri Lanka: The panel data analysis. *Asia-Pacific Management Accounting Journal (APMAJ)*, 16(2), 289-313.
- Kilincarslan, E., & Demiralay, S. (2011). Dividend policies of travel and leisure firms in the UK. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29(2), 324-344.
- Kuzucu, N. (2015). Determinants of dividend policy: a panel data analysis for Turkish listed Firms. *International Journal of Business and Management*, Forthcoming.
- Labhane, N. B., & Mahakud, J. (2016). Determinants of dividend policy of Indian companies: A panel data analysis. *Paradigm*, 20(1), 36-55.
- Lintner, J. (1956). Distribution of incomes of corporations among dividends, retained earnings, and taxes. *The American economic review*, 46(2), 97-113.
- Lucas Jr, R. E. (1967). Adjustment costs and the theory of supply. *Journal of political economy*, 75(4, Part 1), 321-334.
- Malcom, R. E. (1991). Overhead control implications of activity costing. *Accounting Horizons*, 5(4), 69.
- Miller, M. H., & Modigliani, F. (1961). Dividend policy, growth, and the valuation of shares. *the Journal of Business*, 34(4), 411-433.
- Naoum, V. C., Ntounis, D., Papanastasopoulos, G., & Vlismas, O. (2023). Asymmetric cost behavior: Theory, meta-analysis, and implications. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 53, 100578.
- Nissim, D., & Ziv, A. (2001). Dividend changes and future profitability. *The Journal of finance*, 56(6), 2111-2133.

- Noreen, E., & Soderstrom, N. (1994). Are overhead costs strictly proportional to activity? Evidence from hospital departments. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1), 255–278.
- Pichetkun, N., & Panmanee, P. (2012). The determinants of sticky cost behavior: A structural equation modeling approach *Journal of Accounting Profession*, 8(23), 29-61.
- Qin, B., A. W. Mohan, and Y. F. Kuang. 2015. CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting* (2): 26-32.
- Reimer, K. (2018). Asymmetric cost behavior: Implications for the credit and financial risk of a firm. Springer.
- Subramaniam, C., & Watson, M. W. (2016). Additional evidence on the sticky behavior of costs. In *Advances in management accounting* (Vol. 26, pp. 275-305). Emerald Group Publishing Limited.
- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85(4), 1441–1471.
- Yoon, P. S., & Starks, L. T. (1995). Signaling, investment opportunities, and dividend announcements. *The Review of Financial Studies*, 8(4), 995-1018.
- Yusof, Y., & Ismail, S. (2016). Determinants of dividend policy of public listed companies in Malaysia. *Review of International Business and Strategy*, 26(1), 88-99.

Abstract:

The main objective of this study is to investigate the impact of cost asymmetry on firm's dividend policy, with an empirical study aimed at providing applied scientific evidence to support the theoretical framework presented in the study. This is done to test the hypothesis derived from the theoretical framework by applying them to a sample of 116 companies listed on the Egyptian Stock Exchange over a time series from 2014 to 2023. The current study measures asymmetric behavior by examining operating cost behavior, using Weiss's (2010) measure of asymmetric behavior. It also employs dividend per share (DPS) as an indicator of dividend policy, thus setting the stage for statistical testing of the study's hypothesis. The study confirmed its hypothesis, revealing a statistically significant positive impact of operating cost stickiness (OC-Sticky) on dividends per share (DPS) for the sample companies.

Keywords: Cost Asymmetry, Cost stickiness, Cost Anti- Stickiness, Dividend Policy