

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة بالبورصة المصرية

إعداد

محمد حمدي عوض

المدرس بقسم المحاسبة – كلية التجارة - جامعة القاهرة

Mohamed_hamdy@foc.cu.edu.eg

المستخلص

يهدف هذا البحث إلى التحقق من سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة بالبورصة المصرية، بالإضافة إلى التحقق من العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. ولتحقيق هدفي البحث تم إجراء دراسة تطبيقية على عينة مكونة من ٧٤ شركة عند استخدام بند التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، ٧١ شركة عند استخدام بند تكاليف التشغيل، وذلك خلال الفترة ٢٠١٠ - ٢٠١٩. وقد توصل الباحث من خلال تحليل الانحدار المتعدد إلى النتائج التالية: أولاً: سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل غير متماثل صاعد، حيث كان معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط بنفس المقدار. ثانياً: وجود علاقة إيجابية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. ثالثاً: نتائج هذا البحث تتفق مع الأساس النظري للنظريات التالية: نظرية القرار المتعمد، ونظرية تأخير تعديل التكاليف، والنظرية الشرعية، ونظرية أصحاب المصالح.

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ محمد حمدي عوض

الكلمات الدالة: المسؤولية الاجتماعية للشركات؛ السلوك غير المتماثل للتكاليف؛ تكاليف التشغيل؛ التكاليف البيعية والعمومية والإدارية؛ نظرية القرار المتعمد؛ نظرية تأخير تعديل التكاليف.

The Impact of Corporate Social Responsibility on the Asymmetric Cost Behavior: An Empirical Study on Firms Listed in the Egyptian Stock Exchange

Mohamed Hamdy Awad

Lecturer at Faculty of Commerce- Cairo University

Mohamed_hamdy@foc.cu.edu.eg

Abstract

This paper aims to investigate the behavior of selling, general and administrative costs and operating costs of firms listed in the Egyptian stock exchange. Also, it examines the association between corporate social responsibility and asymmetric behavior of selling, general and administrative costs and operating costs. Using a sample of 74 listed firms for the selling, general and administrative cost item and 71 listed firms for operating cost item, covering the period from 2010 to 2019. The results show the following: first, the behavior of selling, general and administrative costs and operating costs are sticky as they increase more when revenues increase than they fall when revenues decrease by an equivalent amount. Second, there is a positive association between corporate social responsibility and the asymmetric behavior of selling, general and administrative

costs and operating costs. Third, the findings of this study are of particular relevance to the application of the following theories: deliberate decision theory, cost adjustment delay theory, legitimacy theory and stakeholder theory.

Keywords: Corporate social responsibility; Asymmetric cost behavior; Operating costs; Selling, general and administrative costs; Deliberate decision theory; Cost adjustment delay theory.

١- مقدمة ومشكلة البحث

في ظل التطورات التكنولوجية الحديثة والمنافسة الدولية بين الشركات يحتاج المديرون إلى معلومات عن إدارة التكلفة، ومن أهم هذه المعلومات هي تلك المرتبطة بسلوك التكاليف، حيث تساعد على القيام بعمليات التخطيط والرقابة وتقييم الأداء (Pichetkun & Panmanee, 2012). وتلعب نظم محاسبة التكاليف دوراً هاماً في توفير المعلومات التي يحتاجها المديرون من خلال تحليل تكلفة المدخلات وقيمة المخرجات التي توفرها تلك المدخلات، الأمر الذي يزيد من كفاءة التكلفة وتحسين الربحية (Malik, 2012).

النموذج التقليدي لمحاسبة التكاليف يُقسم التكاليف حسب علاقتها بحجم النشاط إلى تكاليف متغيرة وتكاليف ثابتة. ويفترض هذا النموذج أن إجمالي التكاليف الثابتة لا تتغير مع تغير حجم النشاط، بينما التكاليف المتغيرة تتغير بشكل خطي مع التغير في حجم النشاط بغض النظر عن اتجاه هذا التغير. وهذا يعني أن معدل زيادة التكاليف مع زيادة حجم النشاط هو نفسه معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط بمقدار مكافئ أو متماثل؛ وهو ما يعرف بالسلوك المتماثل للتكاليف (Noreen, 1991; Calleja et al., 2006; Ibrahim & Ezat, 2017).

وفي هذا السياق، أوضحت الأبحاث التجريبية التي أجريت حول ظاهرة سلوك التكاليف أن التكاليف لا تتغير بشكل متناسب مع التغير في حجم النشاط (Noreen & Soderstrom, 1994, 1997). وتم التأكيد على هذه النتيجة من خلال دراسة

(Anderson et al., 2003) التي توصلت إلى أن معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط يكون أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط بمقدار مكافئ أو متمائل؛ وهو ما يعرف اصطلاحاً بالسلوك غير المتمائل الصاعد للتكاليف Sticky Costs. وبالتالي فإن الاعتماد على افتراض التكلفة الخطية في النموذج التقليدي للتكاليف عند اتخاذ القرارات الإدارية (التخطيط – الرقابة - التسعير) قد يؤدي إلى نتائج مضللة، ولذلك يجب مراعاة السلوك غير المتمائل للتكاليف عند اتخاذ مثل هذا النوع من القرارات (Ibrahim & Ezat, 2017).

هذا، وتجدر الإشارة إلى أن السلوك غير المتمائل للتكاليف له اتجاهان: الاتجاه الأول: السلوك غير المتمائل الصاعد؛ والذي يكون فيه معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط بنفس المقدار (Anderson et al., 2003). الاتجاه الثاني: السلوك غير المتمائل الهابط للتكاليف Anti-Sticky Costs؛ والذي يكون فيه معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط أكبر من معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط بنفس المقدار (Weiss, 2010).

وقدمت الدراسات السابقة مسارين لتفسير السلوك غير المتمائل للتكاليف. المسار الأول يركز على القرارات الإدارية وتكاليف تعديل الموارد، بينما يركز المسار الثاني على دوافع الإدارة أو مشكلة الوكالة. في ظل المسار الأول يحدث السلوك غير المتمائل للتكاليف نتيجة القرارات الإدارية المتعلقة بالمفاضلة بين قرار الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة وقرار التخلص من هذه الموارد (تكاليف التعديل)، وذلك عند انخفاض حجم المبيعات. ولذلك فعندما تنخفض المبيعات في الفترة الحالية ويتوقع أن تزداد في المستقبل القريب، لا يقوم المديرون بتخفيض الموارد غير المستغلة بشكل فوري لتتناسب مع المبيعات الحالية، بل يحتفظون ببعض هذه الموارد، وذلك لأن التخفيض الجزئي للتكاليف يُمكن المديرين من توفير تكاليف التعديل المرتبطة بالتخلص من هذه الموارد في الفترة الحالية ثم استعادتها مرة أخرى عند زيادة الطلب على المبيعات (Anderson et al., 2003; Yasukata, 2011).

في ظل المسار الثاني يحدث السلوك غير المتماثل للتكاليف بسبب صراعات الوكالة التي تنشأ نتيجة رغبة المديرين في تعظيم منافعهم الشخصية على حساب المساهمين. ولذلك يسعى المديرون إلى بناء الإمبراطوريات Empire Building من خلال زيادة حجم الموارد التي يسيطرون عليها، ويتم ذلك عن طريق الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات، الأمر الذي يساهم في زيادة السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف (Anderson et al., 2003; Chen et al., 2012). إلى جانب ذلك، قد يتأثر سلوك التكاليف بحوافز المديرين في مقابلة الأرباح المستهدفة. فعندما يكون لدى المديرين حوافز لتجنب انخفاض الأرباح أو الخسائر، أو لتلبية توقعات المحللين الماليين للأرباح، فإنهم يميلون إلى التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات وتقييد توظيف موارد جديدة عند زيادة حجم المبيعات، الأمر الذي يسبب السلوك غير المتماثل الهابط أو يخفض مستوى عدم التماثل الصاعد للتكاليف (Dierynck et al., 2012; Kama & Weiss, 2013; Koo et al., 2015).

ومع ذلك، هناك بعض المحددات الأخرى التي يُمكن أن تؤثر على سلوك التكاليف مثل: العوامل السلوكية للمديرين التنفيذيين المفرطين في الثقة، والذين يمتلكون قدرة إدارية مرتفعة. فهؤلاء المديرون يكون لديهم توقعات متفائلة بشأن المبيعات المستقبلية، ولذلك يحتفظون بالموارد غير المستخدمة في الفترة الحالية على أمل استخدامها في الأجل القريب (Kuang et al., 2015; Hur et al., 2019). كما تعتبر السياسات التي تتبعها الشركات من المحددات الهامة للسلوك غير المتماثل للتكاليف، فبعض الشركات لا تقوم بفصل العاملين لديها في أوقات انخفاض النشاط بحجة الوقوف بجانبهم، وحتى لا تتعرض لضغوط النقابات العمالية وتشريعات حماية العاملين (Banker et al., 2013; Guenther et al., 2014).

في الأونة الأخيرة، حاولت بعض الدراسات استخدام المسؤولية الاجتماعية للشركات كمحدد من محددات السلوك غير المتماثل للتكاليف (Rhee & Woo, 2018; Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021). فالمسؤولية الاجتماعية للشركات أصبحت جزءاً لا يتجزأ من إدارة الأعمال حول العالم، فالشركات

تقوم بتخصيص مبالغ كبيرة من ميزانيتها للإنفاق على أنشطة المسؤولية الاجتماعية لما لها من آثار استراتيجية على استمرار وبقاء الشركات في عالم الأعمال (Habib & Hasan, 2019). وبالتالي فإن المشاركة في أنشطة المسؤولية الاجتماعية تُعظم قيمة المساهمين (McGuire et al., 2003)، وفي نفس الوقت تحقق مطالب أصحاب المصالح المختلفة (Stevens et al., 2005; Harjoto & Jo, 2011)، وتُحافظ على العاملين ذوي الخبرة والمهارة المرتفعة (Greening & Turban, 2000)، وتُحسن سمعة الشركة أمام الغير (Linthicum et al., 2010). على الجانب الآخر، قد يقوم المديرون بالاستثمار المفرط في أنشطة المسؤولية الاجتماعية من أجل تحقيق منافع شخصية لهم، الأمر الذي يضر بمصالح المساهمين ويؤثر على الشركة بشكل سلبي؛ وهو ما يسمى بفرضية الانتهازية الإدارية (Preston & O'bannon, 1997).

هذا، وتحمل الشركات تكاليف مرتفعة للوفاء بأنشطة المسؤولية الاجتماعية، فأنشطة المسؤولية الاجتماعية المتعلقة بالمحافظة على البيئة ينشأ عنها تكاليف رأسمالية متمثلة في المعدات الجديدة، وتكاليف متكررة متمثلة في تكاليف تحديث المعدات وصيانتها. أما أنشطة المسؤولية الاجتماعية الأخرى ينشأ عنها تكاليف متمثلة في: تكاليف تدريب العاملين وتوفير وسائل الراحة والأمان لهم، وقيمة التبرعات المدفوعة لدعم المؤسسات الخيرية، وقيمة المساهمات المنفقة لحل مشكلة البطالة، وتكاليف الالتزام بالقوانين والتشريعات، والتكاليف المرتبطة بسلامة وجودة المنتجات (Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020).

وبالتالي فإن التزام شركات الأعمال بأداء المسؤولية الاجتماعية يقودها إلى تخصيص الكثير من المبالغ للإنفاق على الأنشطة الاجتماعية. ولا تستطيع الشركات تقليص هذه الموارد أو الأنشطة عند الالتزام بها، لأن ذلك قد يُفقد الشركة شرعيتها أمام المجتمع، بالإضافة إلى تحمل الكثير من تكاليف تعديل الموارد (Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020). ومن ثمَّ فمن المتوقع أن يزداد الاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية مع زيادة مستوى النشاط، كما يُتوقع عدم انخفاضه

مع انخفاض مستوى النشاط، والسبب في ذلك رغبة الشركات في تجنب تكاليف التعديل والحفاظ على شرعيتها أمام الأطراف المختلفة.

هذا، وقد تم تناول ظاهرة السلوك غير المتماثل للتكاليف بشكل كبير في الدراسات الأجنبية في دول مختلفة (Noreen & Soderstrom, 1994, 1997; Anderson et al., 2003; Weidenmier & Subramaniam, 2003; De Medeiros & Costa, 2004; Calleja et al., 2006; Balakrishnan & Gruca, 2008; He et al., 2010; Dierynck et al., 2012; Kama & Weiss, 2013; Banker et al., 2013, 2014; Banker & Byzalov, 2017) Alavinasab et al., 2014). كما تم تناولها في الدراسات المصرية، ولكن بقدر قليل سواء في الكتابات باللغة الإنجليزية (Ibrahim, 2015; Ibrahim & Ezat, 2017; Abdelhay et al., 2021) أو الكتابات باللغة العربية (مندور، ٢٠١٧؛ سليمان وبغدادى، ٢٠١٩؛ الإسداوى وبلال، ٢٠٢٠). ولذلك فهناك حاجة إلى إجراء العديد من الدراسات للوقوف على طبيعة هذه الظاهرة في البيئة المصرية.

إلى جانب ذلك، هناك ندرة في الأبحاث الأجنبية التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف (Rhee & Woo, 2018; Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021). ولا توجد أبحاث في البيئة المصرية – على حد علم الباحث- قد تناولت هذه العلاقة. لذلك يحاول الباحث سد هذه الفجوة البحثية من خلال الإجابة على التساؤلات التالية:

- هل سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية غير متماثل؟
- هل المسؤولية الاجتماعية للشركات لها تأثير على السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل؟

٢- أهداف البحث

- في ضوء مشكلة البحث، تتمثل الأهداف الرئيسية للبحث في:
- التحقق من سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية.
 - التحقق من تأثير المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

٣- أهمية البحث

- ترجع أهمية البحث إلى عدة اعتبارات وعوامل من أهمها:
- يُعدّ البحث الحالي من أوائل الأبحاث - في حدود علم الباحث - التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف في البيئة المصرية.
 - يُضيف هذا البحث إلى الدراسات السابقة التي تناولت طبيعة سلوك التكاليف في البيئة المصرية من خلال تقديم دليل تطبيقي على طبيعة سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل، الأمر الذي يساعد على زيادة فعالية القرارات الإدارية الخاصة بالتخطيط والرقابة وتقييم الأداء.
 - تساعد نتائج هذا البحث المستثمرين وأصحاب المصالح المختلفة والجهات المعنية بالمسؤولية الاجتماعية للشركات في البيئة المصرية على فهم طبيعة العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف.
 - يُسهم البحث الحالي في توفير إطار نظري متكامل عن العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف من خلال عرض النظريات المفسرة لكل من المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف، وكذلك عرض أغلب المحددات التي يُمكن أن تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكاليف.

٤- النظريات التي تفسر السلوك غير المتماثل للتكاليف

١.٤. نظرية القرار المتعمد **Deliberate Decision Theory**

هذه النظرية تقوم على أن السلوك غير المتماثل للتكاليف يحدث نتيجة القرارات الإدارية المتعمدة عند انخفاض حجم المبيعات. فعندما يتوقع المديرون أن الانخفاض في المبيعات سيكون مؤقت وأن المبيعات ستزداد في المستقبل القريب، لا يتخلصون من الموارد الزائدة أو غير المستغلة بشكل يتناسب مع الانخفاض في المبيعات، لأن استعادة هذه الموارد بعد زيادة المبيعات يستغرق وقت طويل ويحتاج إلى تكاليف كبيرة. ولذلك يُفضل المديرون بين تخفيض التكاليف عن طريق التخلص من الموارد غير المستغلة أو تحمل التكاليف الناتجة عن الاحتفاظ بهذه الموارد، والتي ستمكنهم من زيادة حجم الإيرادات في المستقبل (Anderson et al., 2003).

بناءً على ما سبق، يؤدي الاحتفاظ بالموارد الزائدة أو غير المستغلة إلى انخفاض الأرباح في الأجل القصير بسبب زيادة التكاليف المرتبطة بالاحتفاظ بهذه الموارد. ولكن في الأجل الطويل يترتب على الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة أرباح أعلى بسبب انخفاض التكاليف المرتبطة بإعادة الحصول على هذه الموارد (Yasukata, 2011). ولذلك تُعتبر أحد الدوافع الأساسية للسلوك غير المتماثل للتكاليف القرارات المتعمدة للمديرين الذين يحاولون زيادة الأرباح في الأجل الطويل بناءً على توقعاتهم المستقبلية للمبيعات.

٢.٤. نظرية تأخير تعديل التكلفة **Cost Adjustment Delay Theory**

هذه النظرية تقوم على أن السلوك غير المتماثل للتكاليف يحدث نتيجة التأخير في تعديل تكاليف الموارد عند انخفاض حجم المبيعات. فالمديرون يُفضلون الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة بدلاً من تحمل تكاليف التعديل المرتبطة بالتخلص منها لحين التأكد من استمرارية انخفاض حجم النشاط. وبالتالي يظهر السلوك غير المتماثل للتكاليف عندما يتم النظر إلى العلاقة بين التغيرات في المبيعات والتغيرات في التكاليف في الأجل القصير، نظراً لصعوبة تعديل التكاليف في هذا الأجل. ولكن مستوى عدم التماثل للتكاليف ينخفض عندما يتم النظر إلى هذه العلاقة في الأجل الطويل، وذلك بسبب إمكانية التعديل التدريجي للتكاليف وتحسن وضع المبيعات

مستقبلاً (Anderson et al., 2003). وتعتبر هذه النظرية امتداداً لنظرية القرار المتعمد، لأن التأخير في تعديل التكاليف يعتمد على قرارات المديرين. ويقصد بتكاليف التعديل التضحيات الاقتصادية والاجتماعية التي تتحملها الشركات للتخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات وإعادة اقتنائها مرة أخرى عند زيادة حجم المبيعات (Anderson et al., 2003). فعلى مستوى العنصر البشري، تتضمن تكاليف التعديل المرتبطة بتخفيض عدد العمال: مكافأة نهاية الخدمة للعمال المستغنى عنهم، وانخفاض الروح المعنوية لباقي العمال نتيجة تسريح زملائهم، وتكاليف إعادة توظيف وتدريب العمال الجدد عند زيادة حجم المبيعات. أما على مستوى الآلات والمعدات، تتضمن تكاليف التعديل: التكاليف المرتبطة بالتخلص من الآلات والمعدات القديمة، والتكاليف المرتبطة بإعادة تركيب وتشغيل الآلات والمعدات الجديدة (Anderson et al., 2003; De Medeiros & Costa, 2004; Banker et al., 2013). بناءً على التحليل السابق، يُمكن تقسيم تكاليف التعديل إلى تكاليف مرتبطة بالعنصر البشري وتكاليف مرتبطة برأس المال. وقد تكون تكاليف التعديل تكاليف نقدية أو تكاليف معنوية.

٣/٤. نظرية الوكالة Agency Theory

تم تطوير هذه النظرية من قبل (Jensen & Meckling (1976 لتفسير العلاقة بين المساهمين (الأصيل) والمديرين (الوكيل). وبمقتضى هذه النظرية يمنح المساهمون السلطة والمسؤولية للمديرين للعمل نيابة عنهم وتعظيم مصالحهم، ولكن قد يستغل المديرين السلطة الممنوحة لهم في تعظيم مكانتهم وتعويضاتهم من خلال بناء الإمبراطوريات وإدارة الأرباح.

بالنسبة لحافز بناء الإمبراطوريات، استخدمت دراسة (Chen et al. (2012 أربعة مقاييس لمشاكل الوكالة (التدفق النقدي الحر Free Cash Flow، ومدة بقاء المدير التنفيذي في منصبه CEO Tenure، وعمر المدير التنفيذي CEO Horizon، وتعويضات المدير التنفيذي CEO Compensation) لتوضيح تأثيرها على السلوك غير المتماثل للتكاليف. وأوضحت الدراسة أن المديرين التنفيذيين الذين

يمتلكون مستويات مرتفعة من التدفق النقدي الحر يكون لديهم فرصة أكبر لزيادة التكاليف استجابة لزيادة المبيعات، وكذلك تأخير تخفيض التكاليف عند انخفاض حجم المبيعات بهدف الحفاظ على الموارد التي يسيطرون عليها ويتحكمون بها. إلى جانب ذلك، أشارت الدراسة أن المديرين التنفيذيين الذين لديهم فترات أطول في منصب المدير التنفيذي، وبيتعدون عن سن التقاعد، ويحصلون على تعويضات متغيرة يكون لديهم حوافز مرتفعة لبناء الإمبراطوريات وزيادة حجم الشركة بهدف زيادة تعويضاتهم ومكانتهم، ولذلك يميلون إلى زيادة التكاليف عند زيادة حجم المبيعات وعدم تخفيضها عند انخفاض حجم المبيعات، الأمر الذي يزيد من السلوك غير المتماثل المساعد للتكاليف.

بالنسبة لحافز إدارة الأرباح، أوضحت الدراسات التالية أن المديرين التنفيذيين يميلون إلى التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات، وتقليل توظيف الموارد الجديدة عند زيادة حجم المبيعات، وذلك لتجنب الإبلاغ عن الأرباح الصفرية أو الخسائر، الأمر الذي يقلل من السلوك غير المتماثل المساعد للتكاليف أو يسبب السلوك غير المتماثل الهابط للتكاليف (Dierynck et al., 2012; Kama & Weiss, 2013; Koo et al., 2015).

٥- النظريات التي تفسر المسؤولية الاجتماعية للشركات

١/٥. نظرية أصحاب المصالح Stakeholder Theory

نظرية أصحاب المصالح طُوِّرت بواسطة (Freeman 1984)، الذي عرّف أصحاب المصالح بأنهم أي أفراد أو مجموعات يمكنهم التأثير أو التأثر بتحقيق الشركة لأهدافها، وتشمل: المساهمين، الموردين، العملاء، العاملين، البيئة المحيطة، المجتمع، المنافسين، الحكومة. وتختلف نظرية أصحاب المصالح عن نظرية المساهمين Shareholder Theory التي طُوِّرت بواسطة (Friedman 1970)، والتي تؤكد أن الهدف الرئيس للشركات هو زيادة ثروة المساهمين فقط دون غيرهم من أصحاب المصالح. وتقوم نظرية أصحاب المصالح على مبدئين أخلاقيين هما: مبدأ حقوق الشركة، ومبدأ تأثير الشركة. ينص الأول على أن الشركة ومديرها لا يجوز لهم

انتهاك الحقوق المشروعة لأصحاب المصالح، بينما ينص الثاني على مسؤولية الشركة ومديرها عن آثار أفعالهم تجاه الآخرين (Evan & Freeman, 1988). وبالتالي، فإن الوفاء بمصالح جميع الأطراف يُحسن من أداء الشركة ليس فقط في الوقت الحالي، بل أيضاً في الأجل الطويل (Krisnawati et al., 2014). هذا، وقد اقترحت دراسة (Brin & Nehme, 2019) إشراك أصحاب المصالح في مجالس إدارات الشركات لرسم الاستراتيجية الملائمة لجميع الأطراف. وفي حالة السماح لأصحاب المصالح بالمشاركة في عملية صنع القرار، يجب أن يكونوا على دراية بالبيئة الداخلية والخارجية للشركة، وفي نفس الوقت يجب ألا تخفي الشركات المعلومات الهامة عنهم. ومن ثمَّ فإن التطبيق السليم لنظرية أصحاب المصالح يتطلب من الشركات أن تكون ذات شفافية بشأن العمليات التي تقوم بها تجاه أصحاب المصالح، لأن الافتقار إلى الشفافية يسمح للمديرين باستغلال نفوذهم وتجاهل مطالب المجتمع أثناء تحقيق الأرباح.

هذا، وتجدر الإشارة إلى أن جميع أصحاب المصالح يكون لديهم دوافع قوية لتطبيق المسؤولية الاجتماعية للشركات. فالعاملون يطالبون بتوفير الدعم المادي والمعنوي لهم، بينما يطالب المجتمع ومؤسساته المختلفة الشركات القيام بإعمالها وفق الاشتراطات البيئية السليمة، ويطالب المستهلكين والعملاء الشركات بالحصول على المنتجات والخدمات السليمة والمطابقة للمواصفات (McWilliams & Siegel, 2001).

٢/٥. النظرية الشرعية Legitimacy Theory

تُستخدم النظرية الشرعية بشكل متكرر في الدراسات المرتبطة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات لشرح دوافع الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية للشركات. وتستند هذه النظرية على مفهوم العقد الاجتماعي الذي يطالب الشركات القيام بأنشطتها داخل الحدود التي وضعها المجتمع؛ أي أن هذه النظرية تحاول إضفاء الشرعية على الأنشطة التجارية التي تقوم بها الشركات (Gray et al., 1996). وفقاً لهذه النظرية، تحصل الشركات على ترخيص للعمل (الاستمرار في السوق) من أصحاب المصالح والمجتمع مقابل تصرفاتهم المشروعة أو المسؤولية اجتماعياً. وإذا

كانت إجراءات الشركة لا تتوافق مع معايير وإرشادات المجتمع، فيمكن سحب هذا الترخيص؛ أي الخروج من السوق (Udayasankar, 2008; Khan et al., 2013). هذا، وتنشأ الفجوة الشرعية Legitimacy Gap من الاختلاف بين توقعات المديرين بشأن شرعية الأعمال التجارية التي يقومون بها وتوقعات أولئك الذين يمنحونهم الشرعية (Sethi, 1979). وهناك سببان للفجوة الشرعية: السبب الأول: أن أداء الشركات يُمكن أن يتغير بينما تظل التوقعات المجتمعية لأداء الشركات كما هي، أو أن التوقعات المجتمعية لأداء الشركات يُمكن أن تتغير بينما أداء الشركات يظل كما هو، وفي كلا الحالتين يصبح ما كان يمثل ممارسة مقبولة مشكلة قائمة. السبب الثاني: قد يتغير أداء الشركات والتوقعات المجتمعية، ولكن هذا التغير يكون في اتجاهات مختلفة، أو قد يكون في نفس الاتجاه ولكن بفارق زمني (Wartick & Mahon, 1994).

ويُمكن للشركات سد الفجوة الشرعية من خلال القيام بما يلي: أولاً: تعديل أهدافها وأساليبها وأدائها ليتوافق مع التعريفات السائدة للشرعية. ثانياً: محاولة تغيير تعريفات الشرعية الاجتماعية إلى الحد الذي يصبح فيه التوقع الاجتماعي (ما يتوقعه المجتمع من الشركات بشأن المسؤولية الاجتماعية) متوافقاً مع الممارسات الحالية للشركة. ثالثاً: بذل المزيد من الجهود لكي تسير الشركة على نفس القيم والمبادئ التي تؤكدتها الشرعية الاجتماعية (Dowling & Pfeffer, 1975).

٣/٥. نظرية الوكالة

تستند نظرية الوكالة على افتراضين أساسيين: الافتراض الأول: يتصرف المديرين والمساهمون كلٌّ حسب مصلحته الشخصية. الافتراض الثاني: أن كليهما قادر على تكوين توقعات عقلانية للثروة المستقبلية (Barnea et al., 1981). في ضوء هذه الافتراضات، يُفضل المساهمون قيام الشركات بأداء المسؤولية الاجتماعية بسبب مساهمتها في تحسين أداء الشركة، وتحسين سمعتها، والتخفيف من المخاطر المستقبلية المحتملة (Faller & zu Knyphausen-Aufseß, 2018). وانقسمت الآراء بشأن هدف المديرين من أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات، فهناك من يرى أن المديرين يقومون بالاستثمار المفرط في أنشطة المسؤولية الاجتماعية إذا كانت

تزيد من رفاحتهم ومنافعهم الشخصية (Ness & Mirza, 1991; Preston & O'bannon, 1997; Barnea & Rubin, 2010). وهناك من يرى أن المديرين يقومون بأداء أنشطة المسؤولية الاجتماعية من أجل الحد من صراعات الوكالة بين الأطراف المختلفة (Harjoto & Jo, 2011).

وفي هذا السياق، أوضحت دراسة (Baron (2008 أن هناك سببين لقيام الشركات بأداء المسؤولية الاجتماعية: السبب الأول: حصول الشركات على حوافز نظير قيامها بأداء المسؤولية الاجتماعية. السبب الثاني: أن أداء المسؤولية الاجتماعية يؤدي إلى انخفاض التقلبات واستقرار أسعار الأسهم. وبالتالي، فإن التزام الشركات بأداء المسؤولية الاجتماعية يلعب دوراً هاماً في تحقيق التوازن بين مصالح وأهداف الأطراف المختلفة، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى تحسين أداء الشركات وتقليل تكاليف الوكالة.

٦- الدراسات السابقة وتطوير فروض البحث

يُمكن تقسيم الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث إلى اتجاهين: الاتجاه الأول: الدراسات التي تناولت طبيعة السلوك غير المتماثل للتكاليف. الاتجاه الثاني: الدراسات التي تناولت محددات السلوك غير المتماثل للتكاليف.

١/٦. طبيعة السلوك غير المتماثل للتكاليف

المدخل التقليدي لمحاسبة التكاليف يفترض أن التكاليف المتغيرة خطية ومتناسبة مع التغيرات في حجم النشاط، وأن التكاليف الثابتة لا تتغير مع التغير في حجم النشاط. التناسب والتماثل بين التكاليف وحجم النشاط يعني أن زيادة النشاط بنسبة ١% تؤدي إلى زيادة التكاليف بنفس النسبة، وأن انخفاض النشاط بنسبة ١% يؤدي إلى انخفاض التكاليف بنفس النسبة (Calleja et al., 2006).

وبالتالي، أصبح افتراض السلوك المتماثل للتكاليف لا يتناسب مع متطلبات البيئة الحديثة، وتعرض للعديد من الانتقادات والتشكيك من قبل بعض الدراسات مثل دراسة (Noreen & Soderstrom (1994 التي رفضت فرضية تناسب التكاليف غير المباشرة Overhead Costs مع حجم النشاط، وذلك عند التطبيق على عينة مكونة من ١٠٠ مستشفى بولاية واشنطن خلال الفترة ١٩٧٣ - ١٩٩٢. كما أكدت

دراسة (Noreen & Soderstrom (1997 التي أجريت على عينة مكونة من ١٠٨ مستشفى خلال الفترة ١٩٧٧-١٩٩٢ على أن التكاليف تزداد استجابة للزيادة في المبيعات، ولكنها لا تنخفض بشكل متناسب مع الانخفاض في المبيعات.

وتعتبر دراسة (Anderson et al. (2003 من الدراسات الرائدة في موضوع السلوك غير المتماثل للتكاليف، والتي توصلت إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية في الولايات المتحدة الأمريكية ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزداد في المتوسط بنسبة ٠.٥٥% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٣٥% لكل ١% انخفاض في المبيعات. وأجريت هذه الدراسة على عينة مكونة من ٧٦٢٩ شركة صناعية خلال الفترة ١٩٧٩-١٩٩٨.

وباستخدام بند التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، توصلت دراسة (Weidenmier & Subramaniam (2003 التي أجريت على عينة مكونة من ٨٠٧٧٨ مشاهدة خلال الفترة ١٩٧٩-٢٠٠٠ إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٧٠% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٥٨% لكل ١% انخفاض في المبيعات. كما توصلت دراسة (Chen et al. (2012 التي أجريت على عينة مكونة من ٥١٣١٤ مشاهدة للشركات الأمريكية خلال الفترة ١٩٩٦-٢٠٠٥ إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٧٥% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٧٠% لكل ١% انخفاض في المبيعات. في اليابان، توصلت دراسة (He et al. (2010 التي أجريت على عينة مكونة من ١٨٠٢ شركة خلال الفترة ١٩٧٥-٢٠٠٠ إلى عدم التماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٥٩% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٤٥% لكل ١% انخفاض في المبيعات. في البرازيل، توصلت دراسة (De Medeiros & Costa (2004 التي أجريت على عينة مكونة من ١٩٨ شركة خلال الفترة ١٩٨٦-٢٠٠٣ إلى عدم التماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية، حيث

تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٥٩% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٣٢% لكل ١% انخفاض في المبيعات.

في مصر، توصلت الدراسات التي أجريت في البيئة المصرية إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ذات سلوك غير متماثل صاعد. حيث وجدت دراسة (Ibrahim (2015 التي أجريت على عينة مكونة من ٣٥٧ مشاهدة خلال الفترة ٢٠٠٤-٢٠١١ أن هذه التكاليف تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٣٨% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٠٨% لكل ١% انخفاض في المبيعات. بينما وجدت دراسة (Ibrahim & Ezat (2017 أن هذه التكاليف تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٣٥% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.١٧% لكل ١% انخفاض في المبيعات. كما توصلت دراسة (Abdelhay et al. (2021 التي أجريت على عينة مكونة من ١٥٧٧ مشاهدة خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠١٩ إلى أن هذه التكاليف تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٢٥% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.١٥% لكل ١% انخفاض في المبيعات. في إيران، توصلت دراسة (Alavinasab et al. (2017 التي أجريت على عينة مكونة من ١٠٠ شركة خلال الفترة ٢٠٠٨-٢٠١٣ إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٣٢% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.١٢% لكل ١% انخفاض في المبيعات.

باستخدام بند تكاليف البضاعة المباعة، توصلت الدراسات التالية

(Weidenmier & Subramaniam (2003; Ibrahim (2015; Ibrahim & Ezat (2017; Alavinasab et al. (2017; Abdelhay et al. (2021 إلى أن تكاليف البضاعة المباعة ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ١.٠١%، ١.٠٢%، ٠.٨٧%، ٠.٦٣%، ٠.٥٧% على التوالي لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٩٤%، ٠.٥٧%، ٠.٤٠%، ٠.٤٨%، ٠.٤٢% على التوالي لكل ١% انخفاض في المبيعات.

باستخدام بند إجمالي التكاليف، توصلت الدراسات التالية Weidenmier & Subramaniam (2003); Ibrahim & Ezat (2017); Abdelhay et al. (2021) إلى عدم التماثل الصاعد لإجمالي التكاليف، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٩٣%، ٠.٨٣%، ٠.٥٤% على التوالي لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٨٥%، ٠.٣٩%، ٠.٣٩% على التوالي لكل ١% انخفاض في المبيعات. كما حاولت دراسة Weidenmier & Subramaniam (2003) التعرف على السلوك غير المتماثل للتكاليف عبر القطاعات المختلفة (القطاع الصناعي، القطاع التجاري، القطاع الخدمي، القطاع المالي)، ووجدت أن هذا السلوك يكون في أعلى مستوياته في القطاع الصناعي، والسبب في ذلك المستويات المرتفعة من الأصول الثابتة والمخزون، بينما يكون في أقل مستوياته في القطاع التجاري والخدمي، والسبب في ذلك البيئة التنافسية المرتفعة والمستويات المنخفضة من المخزون.

باستخدام بند تكاليف التشغيل، توصلت دراسة Ibrahim (2015) إلى أن تكاليف التشغيل ذات سلوك غير متماثل هابط، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٩١% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ١.٠٣% لكل ١% انخفاض في المبيعات. وعلى النقيض من ذلك، توصلت دراسة Alavinasab et al. (2017) إلى أن تكاليف التشغيل ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٢٥% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٠٨% لكل ١% انخفاض في المبيعات. وباستخدام عينة مكونة من أربع دول، توصلت دراسة Calleja et al. (2006) إلى عدم التماثل الصاعد لمصروفات التشغيل، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٩٧% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٩١% لكل ١% انخفاض في المبيعات. كما قامت الدراسة أيضاً بمقارنة السلوك غير المتماثل للتكاليف عبر البلدان المختلفة (الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا)، وتوصلت إلى أن الشركات الفرنسية والألمانية يكون لديها سلوك غير متماثل أعلى من الشركات البريطانية والأمريكية، وأرجعت الدراسة هذه النتيجة إلى اختلاف أنظمة الحوكمة والرقابة الإدارية المطبقة في هذه البلدان.

باستخدام بند تكلفة الأجور، توصلت دراسة (Dierynck et al., 2012) التي أجريت على عينة مكونة من ٣٧٨٨٠ مشاهدة للشركات البلجيكية إلى أن تكلفة الأجور ذات سلوك غير متمثل صاعد، حيث تزيد في المتوسط بنسبة ٠.٦% لكل ١% زيادة في المبيعات، ولكنها تنخفض بنسبة ٠.٣٤% لكل ١% انخفاض في المبيعات.

تأسيساً على ما تقدم، يُمكن صياغة الفرض الأول لهذا البحث على النحو التالي:

الفرض الأول: التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات

المدرجة في البورصة المصرية ذات سلوك غير متمثل صاعد.

٢/٦. محددات السلوك غير المتمثل للتكاليف

يُمكن تقسيم مصادر السلوك غير المتمثل للتكاليف إلى مصدرين أساسيين: المصدر الأول: مصادر ناتجة عن القرارات العقلانية وتشمل: تكاليف تعديل الموارد، والتفاوض والتشاور الإداري، وسياسات الشركة. المصدر الثاني: مصادر ناتجة عن القرارات غير العقلانية وتشمل: العوامل السلوكية للمديرين، ومشاكل الوكالة (Reimer, 2019).

فالسُّلوك غير المتمثل للتكاليف قد يحدث نتيجة القرارات العقلانية المرتبطة بتكاليف تعديل الموارد. فالمديرون لا يفضلون التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض الطلب، خاصة إذا كان لديهم توقع بأن هذا الانخفاض مؤقت، لأن تكاليف التخلص من الموارد ثم استعادتها مرة أخرى تكون أكبر من تكاليف الاحتفاظ بها. وبالتالي ينشأ السلوك غير المتمثل للتكاليف عندما تزيد القيمة الحالية لتكاليف التعديل عن القيمة الحالية لتكاليف الاحتفاظ كنتيجة لقرارات الإدارة الرشيدة (Anderson et al., 2003). وتنقسم تكاليف التعديل إلى تكاليف تعديل مرتبطة برأس المال وتكاليف تعديل مرتبطة بالعنصر البشري.

وفي هذا السياق، أوضحت بعض الدراسات أن كثافة الأصول تزيد من تكاليف تعديل الموارد المرتبطة برأس المال لكونها تكاليف محددة مقدماً ولا يُمكن تخفيضها عند انخفاض حجم المبيعات، الأمر الذي يزيد من السلوك غير المتمثل الصاعد للتكاليف (Anderson et al., 2003; Weidenmier & Subramaniam, 2003; Chen et al., 2012; Bu et al., 2015; Habib &

(Hasan, 2019). كما أشارت بعض الدراسات أن كثافة العمالة، ووجود تشريعات ونقابات قوية لحماية حقوق العمال، وكفاءة ومهارة العمال تزيد من تكاليف التعديل المرتبطة بالعنصر البشري. فالشركات ذات الكثافة العمالية المرتفعة والتي تعتمد في هياكلها على عمالة دائمة وليست مؤقتة يزداد لديها السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف (Anderson et al., 2003; Weidenmier & Subramaniam, 2003; Bu et al., 2015; Fan et al., 2021). كما يزداد السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف في حالة وجود تشريعات ونقابات قوية لحماية حقوق العمال، حيث يكون من الصعب على الشركات الاستغناء عن العمال عندما ينخفض حجم النشاط بسبب قوة هذه التشريعات والنقابات (Banker et al., 2013). كما أكدت دراسة (Balakrishnan & Gruca, 2008) على أن تكاليف التعديل تختلف بين الأقسام في المستشفيات، حيث تزداد في الأقسام التي تتطلب كفاءات ومهارات لا يُمكن الاستغناء عنها عند انخفاض حجم النشاط، بينما تنخفض في الأقسام ذات العمالة منخفضة المهارة، والتي يُمكن الاستغناء عنها عند انخفاض حجم النشاط.

إلى جانب ذلك، يعتبر تفاؤل وتشاؤم المديرين مصدر من المصادر العقلانية للسلوك غير المتماثل للتكاليف. حيث يميل المديرون الذين يكون لديهم توقعات مبيعات إيجابية في المستقبل إلى عدم تخفيض الموارد غير المستغلة عند انخفاض الطلب، باعتبار أن هذا الانخفاض مؤقت وليس دائم (Anderson et al., 2003). وباستخدام الوضع الاقتصادي كمقياس للتفاؤل والتشاؤم الإداري، وُجد أنه في فترات النمو الاقتصادي والازدهار يكون المديرون أكثر تفاؤلاً، ويعتبرون أن الانخفاض في النشاط أمر مؤقت وأن زيادة النشاط أمر دائم. ولذلك يميلون إلى توظيف الموارد الجديدة عند زيادة حجم النشاط، وعدم التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، الأمر الذي يزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف (Anderson et al., 2003; Ibrahim, 2015; Alavinasab et al., 2017). على الجانب الآخر، وُجد أنه في فترات الركود الاقتصادي يكون المديرون أكثر تشاؤماً، ويعتبرون أن الانخفاض في النشاط أمر دائم وأن زيادة النشاط أمر مؤقت.

ولذلك يميلون إلى تقييد توظيف الموارد الجديدة عند زيادة حجم النشاط، ويسارعون في التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، الأمر الذي يسبب السلوك غير المتمثل الهابط للتكاليف (Dierynck et al., 2012; Ibrahim, 2015; Alavinasab et al., 2017).

أما عند استخدام اتجاه تغيير مبيعات الفترة السابقة كقياس للتناول والتشاؤم الإداري، وُجد أن زيادة مبيعات الفترة السابقة تزيد من التوقعات الإدارية المتفائلة بشأن المبيعات المستقبلية، وبالتالي لا يتخلص المديرون من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، الأمر الذي يزيد من السلوك غير المتمثل الصاعد للتكاليف. على الجانب الآخر، وُجد أن انخفاض مبيعات الفترة السابقة يزيد من التوقعات الإدارية المتشائمة بشأن المبيعات المستقبلية، وبالتالي يلجأ المديرون إلى التخلص من الموارد غير المستغلة بشكل فوري عند انخفاض حجم النشاط، الأمر الذي يقلل من السلوك غير المتمثل الصاعد أو يسبب السلوك غير المتمثل الهابط للتكاليف (Banker et al., 2014; Banker & Byzalov, 2014; Chen et al., 2019).

مع ذلك، قد يتأثر السلوك غير المتمثل للتكاليف نتيجة القرارات العقلانية المرتبطة بسياسات الشركات. فبعض الشركات تسعى إلى تحقيق أهداف اجتماعية بجانب أهدافها الاقتصادية، ولذلك تمنع فصل العاملين وأصحاب القدرات الخاصة والأرامل وكبار السن عند انخفاض حجم الطلب لاعتبارات اجتماعية (Guenther et al., 2014).

تعتبر الثقة الزائدة والقدرة الإدارية للمدير التنفيذي من المحددات غير العقلانية السلوكية للسلوك غير المتمثل للتكاليف، حيث يببالغ المديرون المفرطين في الثقة والذين يمتلكون قدرة إدارية مرتفعة في تقديرات المبيعات المستقبلية. وبالتالي لا يقومون بتعديل الموارد غير المستغلة استجابة لانخفاض الطلب في المبيعات، الأمر الذي يسبب السلوك غير المتمثل الصاعد للتكاليف. وفي هذا السياق، أوضحت دراسة (Kuang et al., 2015) أن السلوك غير المتمثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية يزداد في الشركات التي تدار بواسطة مديرين تنفيذيين مفرطين في الثقة. ويتفق مع النتيجة السابقة ما توصلت إليه دراسة (Hur et al., 2019) التي اعتمدت

على تكاليف البحوث والتطوير، ودراسة سليمان وبغدادى (٢٠١٩) التي اعتمدت على تكاليف التشغيل. كما توصلت دراسة الإسداوى وبلال (٢٠٢٠) إلى وجود علاقة إيجابية بين القدرة الإدارية للمدير التنفيذي والسلوك غير المتمثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل، وكذلك إلى عدم وجود علاقة بين القدرة الإدارية للمدير التنفيذي والسلوك غير المتمثل لتكلفة البضاعة المباعة.

هذا، وتعتبر صراعات الوكالة أيضاً من المحددات غير العقلانية للسلوك غير المتمثل للتكاليف، والسبب في عدم العقلانية من منظور الشركة هو سعي المديرين إلى تحقيق مصالحهم الشخصية على حساب المساهمين. وبالتالي يتأثر السلوك غير المتمثل للتكاليف في ظل صراعات الوكالة بحوافز بناء الإمبراطوريات وحوافز إدارة الأرباح. بالنسبة لحوافز بناء الإمبراطوريات، يزداد السلوك غير المتمثل الصاعد للتكاليف بسبب رغبة المديرين في زيادة السلطة والهيبة والتعويضات من خلال زيادة حجم الموارد التي يتحكمون بها، ولذلك لا يتخلصون من الموارد الزائدة عند انخفاض حجم الطلب (Anderson et al., 2003; Chen et al., 2012). أما بالنسبة لحوافز إدارة الأرباح، يقوم المديرين بتخفيض الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب، كما يمنعون توظيف الموارد الجديدة عند زيادة حجم الطلب لتحقيق الأرباح المستهدفة، الأمر الذي يسبب السلوك غير المتمثل الهابط للتكاليف أو يخفض مستوى عدم التماثل الصاعد للتكاليف (Dierynck et al., 2012; Kama & Weiss, 2013). كما أوضحت دراسة (Koo et al., 2015) أن مستوى عدم التماثل الصاعد للتكاليف ينخفض في الشركات التي يكون لديها دوافع قوية لإدارة الأرباح عن الشركات التي يكون لديها دوافع ضعيفة.

إلى جانب المحددات السابقة، حاولت بعض الدراسات في الآونة الأخيرة استخدام المسؤولية الاجتماعية للشركات كمحدد من محددات السلوك غير المتمثل للتكاليف (Rhee & Woo, 2018; Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021). وتشير المسؤولية الاجتماعية للشركات إلى التصرفات والممارسات التي تقوم بها الشركات كاستجابة لتوقعات أصحاب المصالح، والتي من شأنها تخفيض الأضرار التي

يُمكن أن تلحق بالمجتمع والبيئة والعاملين نتيجة عمليات الشركة (Jones & Jonas, 2011). ويُمكن تقسيم المسؤولية الاجتماعية للشركات إلى أربعة أبعاد هما: البعد الاقتصادي: وهو ذلك البعد الذي يشير إلى إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع بغرض توفير الموارد اللازمة للشركات لأداء أنوارها الاجتماعية وتحقيق البقاء والنمو. البعد القانوني: وهو ذلك البعد الذي يشير إلى ضرورة تحقيق الشركات لأهدافها الاقتصادية في إطار القوانين والتشريعات المطلوبة مثل قوانين حماية البيئة والعمل والضرائب. البعد الأخلاقي: وهو ذلك البعد الذي يشير إلى ضرورة اتفاق الممارسات التجارية للشركات مع القيم المجتمعية المتعارف عليها مثل التوظيف العادل. البعد الخيري: وهو ذلك البعد الذي يشير إلى الممارسات الخيرية التي تقوم بها شركات الأعمال مثل التبرعات والمساهمة في التعليم والصحة (Carroll, 1979; Chen et al., 2008; Claydon, 2011; Brin & Nehme, 2019).

هذا، وقد انقسمت الدراسات السابقة التي تناولت أهمية المسؤولية الاجتماعية للشركات إلى مجموعتين إحداهما مؤيدة والأخرى معارضة. فوجهة النظر المؤيدة ترى أن وفاء الشركات بمسؤوليتها الاجتماعية يساهم في تحسين الأداء المالي وزيادة قيمة الشركة (Roman et al., 1999; Dhaliwal et al., 2012)، وتحسين سمعة الشركة (Linthicum et al., 2010)، وتقليل عدم تماثل المعلومات (Cho et al., 2013)، وتقليل التجنب الضريبي (Lanis & Richardson, 2012)، وتخفيض تكلفة رأس المال (Dhaliwal et al., 2011)، وتخفيض تكلفة القروض المصرفية (Goss & Roberts, 2011)، واكتساب الشرعية من المجتمع وأصحاب المصالح (Udayasankar, 2008; Khan et al., 2013)، وتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المختلفة (Harjoto & Jo, 2011). بينما وجهة النظر المعارضة ترى أن الاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية يعتبر إهدار للموارد النادرة المتاحة بالشركة وإضرار بمصلحة المساهمين (Preston & O'bannon, 1997). وتأكيداً لوجهة النظر المعارضة، توصلت بعض الدراسات لوجود علاقة عكسية بين

المسؤولية الاجتماعية للشركات والأداء المالي (Brammer et al., 2006; Izzo & di Donato, 2012; Vujicic, 2015).

ومن منطلق أن أداء الشركات لمسئوليتها الاجتماعية يتطلب العديد من التكاليف سواء في الأجل القصير أو الطويل، وأنه من الصعب تقليل استثمارات المسؤولية الاجتماعية للشركات عند الالتزام بها، فإن المديرين يكون عليهم المفاضلة عند انخفاض حجم النشاط بين الاحتفاظ بالاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية أو تحمل تكاليف التعديل المترتبة على تخفيض الاستثمارات في أنشطة المسؤولية الاجتماعية. وفي هذا السياق، أوضحت دراسة (Habib & Hasan (2019) التي أجريت على عينة مكونة من ٢١٩٥٧ مشاهدة للشركات الأمريكية خلال الفترة ١٩٩١-٢٠١٣ أن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل لتكاليف التشغيل، وأن هذا السلوك يظهر بوضوح في الشركات التي تتبع ممارسات المسؤولية الاجتماعية الاستراتيجية (تنفيذ أنظمة الإدارة البيئية، علاقات العاملين، ضمان سلامة المنتجات، تنوع القوى العاملة Diversity؛ مشاركة الإناث في العمل)، بينما لا توجد علاقة بين ممارسات المسؤولية الاجتماعية التكتيكية (العلاقة مع المجتمع) والسلوك غير المتماثل للتكاليف. ويتفق مع هذه النتيجة ما توصلت إليه دراسة (Golden et al. (2020 التي أجريت على عينة مكونة من ٢٠٣٤١ مشاهدة للشركات الأمريكية خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠١٥، والتي أوضحت وجود علاقة إيجابية بين أنشطة المسؤولية الاجتماعية المرتبطة بالتأثير على سلوك التكاليف والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. والجدير بالذكر أن هذه الدراسة قسمت أنشطة المسؤولية الاجتماعية إلى أنشطة مرتبطة بالتأثير على سلوك التكاليف وأنشطة غير مرتبطة بالتأثير على سلوك التكاليف.

وفي نفس الاتجاه، توصلت دراسة (Fan et al. (2021 التي أجريت على عينة مكونة من ١٨٧٣٠ مشاهدة للشركات الصينية خلال الفترة ٢٠٠٩-٢٠١٩ إلى أن الشركات التي تفي بمسئوليتها الاجتماعية يكون لديها درجات مرتفعة من السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية. ويتفق مع هذه النتيجة ما توصلت

إليه دراسة (Rhee & Woo (2018 التي أجريت على عينة من الشركات الكورية خلال الفترة ٢٠١١-٢٠١٦.

تأسيساً على ما تقدم، فمن المتوقع أن الشركات لا تستطيع التخلص من معظم التكاليف الاجتماعية عند حدوث انخفاض في مستوى النشاط، لأن تقليص هذه التكاليف قد يضر بشرعية الشركة أمام المجتمع، وبالتالي يُمكن صياغة الفرض الثاني لهذا البحث على النحو التالي:

الفرض الثاني: المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

٧- الدراسة التطبيقية

تهدف الدراسة التطبيقية إلى التحقق من صحة فروض البحث التي تم اشتقاقها في الدراسات السابقة، والمتمثلة في التحقق من سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية، وكذلك التحقق من العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. ولتحقيق الهدف من الدراسة التطبيقية سوف يتناول الباحث النقاط التالية:

١/٧. مجتمع وعينة الدراسة التطبيقية

يتمثل مجتمع الدراسة في جميع الشركات المدرجة في البورصة المصرية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩). واعتمدت الدراسة على المعايير التالية لتحديد حجم العينة: أولاً: استبعاد الشركات المالية بسبب الطبيعة الخاصة لهذه الشركات. ثانياً: استبعاد المشاهدات التي تحتوي على قيم مفقودة لإيرادات المبيعات والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. ثالثاً: استبعاد المشاهدات التي تكون فيها إيرادات المبيعات أقل من التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. رابعاً: استبعاد المشاهدات التي تحتوي على قيم سالبة أو صفرية لإيرادات المبيعات والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. وبتطبيق المعايير السابقة بلغ حجم العينة النهائي (٧٤) شركة عند استخدام بند التكاليف البيعية والعمومية والإدارية

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ محمد حمدي محوس

SG&A بإجمالي مشاهدات بلغت (٦٦٧) مشاهدة، (٧١) شركة عند استخدام بند تكاليف التشغيل OC بإجمالي مشاهدات بلغت (٥٩٦) مشاهدة. والجدول (١) يوضح التوزيع القطاعي لعينة الدراسة التطبيقية حسب بند التكلفة المستخدم.

جدول (١): التوزيع القطاعي لعينة الدراسة التطبيقية حسب بند التكلفة المستخدم

النسبة المئوية		عدد الشركات		القطاعات
OC	SG&A	OC	SG&A	
٢.٨%	٢.٧%	٢	٢	طاقة وخدمات مساندة
١٢.٨%	١٤.٩%	٩	١١	موارد أساسية
١١.٣%	١٢.٢%	٨	٩	مواد البناء
٢١.١%	٢١.٦%	١٥	١٦	أغذية ومشروبات وتبغ
٧%	٦.٨%	٥	٥	خدمات ومنتجات صناعية وسيارات
١٨.٤%	١٧.٥%	١٣	١٣	عقارات
٤.٢%	٢.٧%	٣	٢	منسوجات وسلع معمرة
١.٤%	١.٣%	١	١	مرافق
٢.٨%	٤%	٢	٣	خدمات النقل والشحن
٤.٢%	٢.٧%	٣	٢	اتصالات وأعلام وتكنولوجيا
٧%	٦.٨%	٥	٥	مقاولات وإنشاءات هندسية
٧%	٦.٨%	٥	٥	رعاية صحية وأدوية
١٠٠%	١٠٠%	٧١	٧٤	الإجمالي

هذا، وقد تم تحديد الشركات المدرجة في البورصة المصرية من خلال موقع البورصة المصرية. وتم الحصول على البيانات المتعلقة بالسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل وكثافة الأصول وكثافة العاملين من خلال القوائم والتقارير المالية الصادرة عن قاعدة بيانات Thomson Reuters، وموقع مباشر مصر، وموقع Investing. وتم الحصول على البيانات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات من خلال المؤشر المصري للمسؤولية الاجتماعية. وتم تجميع البيانات السابقة خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩)، بالإضافة إلى بيانات عام ٢٠٠٩ كسنة أساس لحساب بعض المتغيرات التي تتطلب فترات سابقة مثل إيرادات المبيعات والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

٢/٧. نماذج الدراسة التطبيقية وتعريف المتغيرات ومؤشرات قياسها

لاختبار فرضي البحث سوف يعتمد الباحث على النموذجين التاليين، حيث يهدف النموذج الأول إلى التحقق من سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية. بينما يهدف النموذج الثاني إلى التحقق من العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. واعتمد الباحث على التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل دون غيرها من بنود التكاليف، بسبب تأكيد أغلب الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية والسلوك غير المتماثل للتكاليف على أن معظم تكاليف أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات تقع ضمن التكاليف البيعية والإدارية والعمومية (Rhee & Woo, 2018; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021) باستثناء دراسة Habib & Hasan (2019) التي اعتمدت على تكاليف التشغيل باعتبار أن أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات قد تكون ضمن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية أو ضمن تكاليف البضاعة المباعة أو ضمن تكاليف التشغيل الأخرى.

١/٢/٧. نموذج اختبار الفرض الأول

سوف يعتمد الباحث عند قياس السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل على نموذج (Anderson et al. (2003، والذي توضحه المعادلة التالية:

$$\log\left(\frac{COST_{it}}{COST_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC + \varepsilon_{it}$$

حيث إن:

$\log\left(\frac{COST_{it}}{COST_{it-1}}\right)$: اللوغاريتم الطبيعي لتكاليف الشركة (i) في السنة (t) مقسوماً

على التكاليف في السنة (t-1). وسوف يعتمد الباحث على التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

β_0 : ثابت الانحدار؛ ويمثل جزء التكلفة الذي تتحمله الشركة بغض النظر عن اتجاه تغير إيرادات المبيعات (الجزء الثابت).

$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$: اللوغاريتم الطبيعي لإيرادات مبيعات الشركة (i) في السنة (t)

مقسوماً على إيرادات المبيعات في السنة (t-1).

DEC : متغير وهمي يأخذ القيمة (1) في حالة انخفاض مبيعات السنة الحالية عن السنة السابقة، والقيمة (صفر) إذا كان غير ذلك.

ε_{it} : عبارة عن البواقي أو الأخطاء؛ وهي تلك المتغيرات التي يُمكن أن تؤثر على المتغير التابع، ولكن لم تؤخذ في الحسبان.

β_1 : مقدار الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة إيرادات المبيعات بنسبة 1%.

$\beta_1 + \beta_2$: مقدار الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض إيرادات المبيعات بنسبة 1%.

بناءً على ما تقدم، تكون التكاليف ذات سلوك غير متماثل صاعد إذا كان

المعامل (β_1) موجب وذو دلالة إحصائية، والمعامل (β_2) سالب وذو دلالة إحصائية؛

أي أن (β_1) أكبر من الصفر، و (β_2) أقل من الصفر (Anderson et al 2003).

على الجانب الآخر، إذا كان المعامل (β_1) موجب وذو دلالة إحصائية، والمعامل

(β_2) موجب وذو دلالة إحصائية، فإن ذلك يشير إلى السلوك غير المتماثل الهابط

للتكاليف (Weiss 2010). أما إذا كان المعامل (β_2) مساوية للصفر؛ فهذا يعني أن

سلوك التكاليف متماثل.

٢/٢/٧. نموذج اختبار الفرض الثاني

لاختبار العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل

للتكاليف سوف يقوم الباحث بتوسيع النموذج الأول من خلال إضافة المسؤولية

الاجتماعية للشركات كمتغير مستقل (Rhee & Woo, 2018; Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021) وإضافة أيضاً بعض المتغيرات الرقابية التي تعتبر من محددات السلوك غير المتماثل للتكاليف مثل: كثافة الأصول، وكثافة العاملين (Anderson et al., 2003; Chen et al., 2012; Dierynck et al., 2012; Bu et al., 2015; Habib & Hasan, 2019; Fan et al., 2021). والهدف من إضافة هذه المتغيرات هو الحصول على نتائج أكثر شمولية ومصداقية بشأن العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف.

$$\log\left(\frac{COST_{it}}{COST_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC + \beta_3 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * CSR_{it} + \beta_4 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * AIN_{it} + \beta_5 \log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * EIN_{it} + \varepsilon_{it}$$

حيث إن:

CSR_{it} : تمثل المسؤولية الاجتماعية للشركة (i) في السنة (t). وتم قياسها عن طريق متغير وهمي؛ حيث تشير القيمة (1) إلى الشركات المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية، والقيمة (صفر) إلى الشركات غير المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية. β_3 : إذا كان هذا المعامل سالب وذو دلالة إحصائية (β_3 أقل من الصفر)، فإن ذلك يشير إلى وجود علاقة إيجابية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف. أما إذا كان هذا المعامل موجب وذو دلالة إحصائية (β_3 أكبر من الصفر)، فإن هذا يشير إلى وجود علاقة عكسية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف.

AIN_{it} : كثافة الأصول Assets Intensity، وتم قياس هذا المتغير عن طريق اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول على إجمالي المبيعات.

EIN_{it} : كثافة العاملين Employee Intensity، وتم قياس هذا المتغير عن طريق اللوغاريتم الطبيعي لعدد العاملين على إجمالي المبيعات. والجدول (2) يوضح متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ محمد حمدي عوض

جدول (٢): متغيرات الدراسة ومؤشرات قياسها

وظيفة المتغير	اسم المتغير	الرمز	مؤشر القياس
المتغيرات التابعة	التكاليف البيعية والعمومية والإدارية	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$	- اللوغاريتم الطبيعي للتكاليف للـ SG&A للشركة (i) في السنة (t) مقسوماً على SG&A في السنة (t-1).
	تكاليف التشغيل	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$	- اللوغاريتم الطبيعي لتكاليف OC للشركة (i) في السنة (t) مقسوماً على OC في السنة (t-1).
المتغيرات المستقلة	إيراد المبيعات	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$	اللوغاريتم الطبيعي لإيرادات المبيعات للشركة (i) في السنة (t) مقسوماً على إيرادات المبيعات في السنة (t-1).
	المسؤولية الاجتماعية للشركات	CSR	تم قياس هذا المتغير عن طريق متغير وهمي، حيث تشير القيمة (1) إلى الشركات المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية، والقيمة (صفر) إلى الشركات غير المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية.
المتغيرات الرقابية	كثافة الأصول	AIN	تم قياس هذا المتغير عن طريق اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول على إجمالي المبيعات.
	كثافة العاملين	EIN	تم قياس هذا المتغير عن طريق اللوغاريتم الطبيعي لعدد العاملين على إجمالي المبيعات.

٣/٧. الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

قبل إجراء الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة تم معالجة القيم الشاذة أو المتطرفة عند مستوى قطع ٥% حتى لا تؤثر على نتيجة التحليل الإحصائي. والجدول (٣) يوضح نسب بنود التكاليف إلى إيرادات المبيعات.

جدول (٣): نسب بنود التكاليف إلى إيرادات المبيعات (الأرقام بالآلاف جنيه مصري)

الخطة (أ): التكاليف البيعية والعمومية والإدارية					
المشاهدات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أدنى قيمة	أعلى قيمة	
٦٦٧	٢.٤٤٦.٦٣٠	٣.٦٦٢.٤٠١	٦٧.٢٦٧	١٤.٠٤١.٦٨٩	إيراد المبيعات
٦٦٧	١٦٣.٨٦٤	٢٣٠.٠٢٥	٤.٥٦١	٨٦٦.١٥٣	SG&A
٦٦٧	٠.٠٩٥	٠.٠٧١	٠.٠٠١	٠.٥	% SG&A إلى الإيرادات
الخطة (ب): تكاليف التشغيل					
٥٩٦	٢.٦٥٥.٤٢٢	٣.٨٩٢.٢٩٣	٦٩.٨٧٨	١٤.٥١٢.٣٠٧	إيراد المبيعات
٥٩٦	٢.٢٨٧.٥٢٧	٣.٥٤٥.٥٢٣	٤٩.٦٥٦	١٣.٨٠٩.٤٩٩	OC
٥٩٦	٠.٨٢٥	٠.١٤١	٠.٢٧٢	٠.٩٩٩	% OC إلى الإيرادات

يتضح من الخطة (أ) بالجدول (٣) أن متوسط الإيراد السنوي والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية بلغ (٢.٤٤٦.٦٣٠، ١٦٣.٨٦٤) على التوالي. وبلغت

أعلى وأدنى قيمة للإيرادات السنوية (١٤.٠٤١.٦٨٩، ٦٧.٢٦٧) على التوالي، في حين بلغت أعلى وأدنى قيمة للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية (٤.٥٦١، ٨٦٦.١٥٣) على التوالي. ويتضح مما سبق أن هناك تفاوت في حجم الإيرادات والتكاليف لشركات العينة، وهذا يرجع إلى اختلاف حجم الأصول والإيرادات للشركات المدرجة ضمن عينة الدراسة. على الجانب الآخر، بلغ متوسط نسبة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية إلى الإيرادات ٩.٥%. وهذه النسبة قريبة من دراسة (Ibrahim (2015) التي بلغت ١١%، ولكنها بعيدة عن النسب التي توصلت إليها الدراسات التالية (Anderson et al. (2003); Weidenmier & Subramaniam (2003); Chen et al. (2012) والتي بلغت ٢٦.٤١%، ٢٤.٧١%، ٢٣.٧٩% على التوالي.

يتضح من الخطة (ب) بالجدول (٣) أن متوسط الإيراد السنوي وتكاليف التشغيل بلغ (٢.٦٥٥.٤٢٢، ٢.٢٨٧.٥٢٧) على التوالي. وبلغت أعلى وأدنى قيمة للإيرادات السنوية (١٤.٥١٢.٣٠٧، ٦٩.٨٧٨) على التوالي، في حين بلغت أعلى وأدنى قيمة لتكاليف التشغيل (١٣.٨٠٩.٤٩٩، ٤٩.٦٥٦) على التوالي. ويتضح مما سبق أن هناك تقارب بين الوسط الحسابي لتكاليف التشغيل والإيرادات، وذلك بسبب اشتمال تكاليف التشغيل على معظم بنود تكاليف قائمة الدخل. على الجانب الآخر، بلغ متوسط نسبة تكاليف التشغيل إلى الإيرادات ٨٢.٥%. وهذه النسبة أكبر من النسبة التي توصلت إليها دراسة (Ibrahim (2015) التي بلغت ٧٥%. والاختلاف بين النسبتين قد يرجع إلى اختلاف حجم العينة المستخدم في كل دراسة. وبالتالي فمن غير المنطقي عند دراسة العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف الاعتماد فقط على التكاليف البيعية والعمومية والإدارية التي تمثل ٩.٥% من الإيرادات، وإهمال تكاليف التشغيل التي تمثل النسبة المئوية الأكبر ٨٢.٥%. بالإضافة إلى أن الاعتماد على تكاليف التشغيل عند اختبار هذه العلاقة يوفر مقياساً أكثر شمولاً للتكاليف.

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ هلمد حمدي محوض

والجدول (٤) يوضح الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة بالاعتماد على المقاييس التالية: الوسط الحسابي، الانحراف المعياري، أدنى قيمة، أعلى قيمة. وسوف يتم إيجاد الإحصاء الوصفي لكل بند من بنود التكاليف على حدة نظراً لاختلاف عدد الشركات والمشاهدات بكل بند تكلفة.

جدول (٤): الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

الخطة (أ): التكاليف البيعية والعمومية والإدارية					
أعلى قيمة	أدنى قيمة	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المشاهدات	
٠.٢٨٨	٠.٢٨٨-	٠.٠٩٩	٠.٠٤٨	٦٦٧	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$
٠.٢٧١	٠.١٢٧-	٠.٠٩٧	٠.٠٥٤	٦٦٧	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
١	صفر	٠.٤٤٢	٠.٢٦٥	٦٦٧	DEC
٠.٩٣٣	٠.٣٧٤-	٠.٣٣٨	٠.٢٢٢	٦٦٧	AIN
١.٩١٦-	٣.٩٨٧-	٠.٥٨٦	٢.٨٢٢-	٦٦٧	EIN
الخطة (ب): تكاليف التشغيل					
٠.٢٧٧	٠.١٣١-	٠.٠٩٧	٠.٠٦٢	٥٩٦	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$
٠.٢٨٧	٠.١١٣-	٠.٠٩٨	٠.٠٦٢	٥٩٦	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
١	صفر	٠.٤٢٧	٠.٢٤	٥٩٦	DEC
٠.٩٠١	٠.٣٦٩-	٠.٣٣٤	٠.٢١٨	٥٩٦	AIN
١.٩١٦-	٣.٩٤-	٠.٥٥٨	٢.٨٢٩-	٥٩٦	EIN

يتضح من الخطة (أ) بالجدول (٤) أن الوسط الحسابي للتغير في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية والإيرادات بلغ (٠.٠٤٨، ٠.٠٥٤) على التوالي. وهذا يعني أنه في المتوسط تزيد التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بمقدار ٤.٨%، والإيرادات بمقدار ٥.٤%. إلى جانب ذلك، يتضح أن الوسط الحسابي لمتغير الانخفاض في المبيعات يساوي (٠.٢٦٥). وهذا يعني أن ٢٦.٥% من شركات عينة الدراسة شهدت انخفاضاً في المبيعات. كما يتضح من الخطة (ب) بالجدول (٤) أن الوسط الحسابي للتغير في تكاليف التشغيل والإيرادات بلغ (٠.٠٦٢، ٠.٠٦٢) على التوالي. وهذا يعني أنه في المتوسط تزيد تكاليف التشغيل والإيرادات بمقدار ٦.٢%.

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ همد حمدي عوض

بالإضافة إلى ذلك، يتضح أن الوسط الحسابي لمتغير الانخفاض في المبيعات يساوي (٠.٢٤). وهذا يعني أن ٢٤% من شركات عينة الدراسة شهدت انخفاضاً في المبيعات.

كما يوضح الجدول (٥) الإحصاء الوصفي لمتغير الانخفاض في المبيعات، حيث تشير القيمة (١) إلى انخفاض مبيعات السنة الحالية عن السنة السابقة، بينما تشير القيمة (صفر) إلى زيادة مبيعات السنة الحالية عن السنة السابقة.

جدول (٥): الإحصاء الوصفي لمتغير الانخفاض في المبيعات

الخطة (أ): التكاليف البيعية والعمومية والإدارية			
الوسط الحسابي	المشاهدات	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
١ = الانخفاض في المبيعات	١٧٧	٠.٠١٣-	٠.٠٠٦-
صفر = الزيادة في المبيعات	٤٩٠	٠.٠٠٧	٠.٠٠٩٥
الخطة (ب): تكاليف التشغيل			
الوسط الحسابي	المشاهدات	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
١ = الانخفاض في المبيعات	١٤٣	٠.٠٠٤-	٠.٠٠٦-
صفر = الزيادة في المبيعات	٤٥٣	٠.٠٠٩٤	٠.٠٠٩٩

يتضح من الخطة (أ) بالجدول (٥) أنه عندما تزيد المبيعات بمقدار ٩.٥% يصبح معدل التغير في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ٧%. وعندما تنخفض المبيعات بمقدار ٦% يصبح معدل التغير في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية ١.٣%. وهذا يشير إلى أن التغير في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية عندما تزيد المبيعات غير متماثل مع التغير الذي يحدث عندما تنخفض المبيعات. كما يتضح من الخطة (ب) بالجدول (٥) أنه عندما تزيد المبيعات بمقدار ٩.٩% يصبح معدل التغير في تكاليف التشغيل ٩.٤%. وعندما تنخفض المبيعات بمقدار ٥.٦% يصبح معدل التغير في تكاليف التشغيل ٤%. وهذا يشير إلى أن التغير في تكاليف التشغيل عندما تزيد المبيعات غير متماثل مع التغير الذي يحدث عندما تنخفض المبيعات. ومن ثمَّ تشير النتائج السابقة إلى السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

كما يوضح الجدول (٦) الإحصاء الوصفي لمتغير المسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث تشير القيمة (١) إلى الشركات المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية المصري، بينما تشير القيمة (صفر) إلى الشركات غير المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية المصري.

جدول (٦): الإحصاء الوصفي لمتغير المسؤولية الاجتماعية للشركات

OC		SG&A		
النسبة المئوية	التكرارات	النسبة المئوية	التكرارات	
٢٤	١٤٥	٢٣	١٥٤	المشاهدات للشركات المدرجة بالمؤشر
٧٦	٤٥١	٧٧	٥١٣	المشاهدات للشركات غير المدرجة بالمؤشر
١٠٠	٥٩٦	١٠٠	٦٦٧	الإجمالي

يتضح من الجدول (٦) أن نسبة المشاهدات للشركات المدرجة بمؤشر المسؤولية الاجتماعية بلغت ٢٣%، ٢٤% للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل على التوالي. والسبب في انخفاض هذه النسب هو قيام المؤشر المصري للمسؤولية الاجتماعية بالإفصاح فقط عن أكثر ثلاثين شركة التزاماً بأنشطة المسؤولية الاجتماعية، مما يشكل قيداً على نتائج هذه الدراسة. ومع ذلك، تعتبر هذه النسبة مقبولة لاقتربها من النسبة التي توصلت إليها دراسة Rhee & Woo (2018)، والتي بلغت ٢٩%.

٤/٧. مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة

تستخدم مصفوفة الارتباط لتحديد العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة من ناحية، وبين المتغيرات المستقلة وبعضها البعض من ناحية أخرى. ولإيجاد الارتباط بين المتغيرات التي تتضمنها النماذج البحثية تم استخدام معامل ارتباط بيرسون، وتتراوح قيم معامل الارتباط بين (+١، -١)، حيث تشير القيمة (+١) إلى وجود ارتباط إيجابي بين المتغيرين محل الدراسة، بينما تشير القيمة (-١) إلى جود ارتباط سلبي بين المتغيرين محل الدراسة، أما معامل الارتباط الصفري يشير إلى عدم وجود علاقة خطية بين المتغيرين. والجدول (٧) يوضح مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة.

يتضح من الجدول (٧) بالخطة (أ) أن التغير في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية يرتبط إيجابياً مع كل من التغير في إيرادات المبيعات (قيمة الارتباط = ٠.٤٥٣، مستوى المعنوية = ١%)، والمسؤولية الاجتماعية للشركات (قيمة الارتباط =

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ همد حمدي عوض

٠.٠٠١، مستوى المعنوية= غير معنوي). وعكسياً مع كل من كثافة العاملين (قيمة الارتباط = -٠.١٣٩، مستوى المعنوية=١%)، وكثافة الأصول (قيمة الارتباط= -٠.٠٣٨، مستوى المعنوية= غير معنوي). كما يتضح من الجدول (٧) بالخطة (ب) أن التغيير في تكاليف التشغيل يرتبط إيجابياً مع التغيير في إيرادات المبيعات (قيمة الارتباط= ٠.٨٩٣، مستوى المعنوية = ١%)، وعكسياً مع كل من كثافة العاملين (قيمة الارتباط= -٠.١٥٢، مستوى المعنوية=١%)، والمسؤولية الاجتماعية للشركات (قيمة الارتباط= -٠.٠٠٦، مستوى المعنوية= غير معنوي)، وكثافة الأصول (قيمة الارتباط = -٠.٠٦٤، مستوى المعنوية= غير معنوي).

جدول (٧): مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة

الخطة (أ): التكاليف البيعية والعمومية والإدارية					
EIN	AIN	CSR	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$	المتغيرات
				١	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$
			١	***٠.٤٥٣	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
		١	٠.٠٢٧-	٠.٠٠١	CSR
	١	***٠.١٨١	***٠.١٠٨-	٠.٠٣٨-	AIN
١	٠.٠٣٦-	***٠.٢٨٠-	***٠.١٥٠-	***٠.١٣٩-	EIN
الخطة (ب): تكاليف التشغيل					
EIN	AIN	CSR	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$	المتغيرات
				١	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$
			١	***٠.٨٩٣	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
		١	٠.٠١٣-	٠.٠٠٦-	CSR
	١	***٠.١٨١	٠.٠٥٠-	٠.٠٦٤-	AIN
١	٠.٠٦٠-	***٠.٣٠٩-	***٠.١٣٨-	***٠.١٥٢-	EIN

***معنوي عند مستوى ١%، **معنوي عند مستوى ٥%، * معنوي عند مستوى ١٠%

كما يتضح من الجدول (٧) أن معاملات الارتباط بين المتغيرات المستقلة لم تتجاوز ٩٠%، الأمر الذي يؤكد على انعدام مشكلة الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity بين المتغيرات المستقلة (Hair, 2009).

٥/٧. افتراضات طريقة المربعات الصغرى (OLS Assumptions)

للحصول على نتائج متنسقة وغير متحيزة عند استخدام طريقة المربعات الصغرى لا بد من التحقق من افتراضات هذه الطريقة، والتي من أهمها: أولاً: افتراض الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة، ويتحقق هذا الافتراض عندما تكون قيمة معامل تضخيم التباين (VIF) أكبر من (١٠). ثانياً: افتراض ثبات التباين Homoscedasticity الذي يشير إلى ضرورة ثبات تباين البواقي أو الأخطاء، ويتحقق هذا الافتراض عندما تكون احتمالية (Chi2) الناتجة من اختبار (Breusch-Pagan and Cook-Weisberg) أكبر من (٥%)، أما إذا كانت الاحتمالية أقل من (٥%)، فإن ذلك يشير إلى وجود مشكلة عدم ثبات التباين Heteroscedasticity. ثالثاً: افتراض الارتباط الذاتي أو التسلسلي Autocorrelation الذي يشير إلى ضرورة استقلال البواقي أو الأخطاء عن بعضها البعض، ويتحقق هذا الافتراض عندما تكون قيمة (Durbin-Watson) قريبة من (٢) (Mooi et al., 2018). وسوف يتم تطبيق هذه الافتراضات على نماذج الدراسة.

٦/٧. نتائج اختبار الفرض الأول

لاختبار الفرض الأول القائل بأن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية ذات سلوك غير متماثل صاعد، اعتمد الباحث على طريقة المربعات الصغرى باستخدام برنامج STATA 14.2. والجدول (٨) يوضح نتائج اختبار الفرض الأول بطريقة المربعات الصغرى بعد معالجة مشكلة عدم ثبات التباين.

بالنسبة للتحقق من افتراضات طريقة المربعات الصغرى، تُشير النتائج الواردة بالجدول (٨) إلى تحقق افتراض الارتباط الخطي المتعدد حيث بلغ متوسط قيمة (VIF) للنموذجين (١.٥٥١، ١.٤٠٨) على التوالي، وهي قيم أقل من (١٠).

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ همد حمدي عوض

وتحقق أيضاً افتراض الارتباط الذاتي أو التسلسلي حيث بلغت قيمة (Durbin-Watson) للنموذجين (٢.٠٦٧٨١١، ٢.٢٩٨٣٩٢) على التوالي، وهي قيمة قريبة من (٢). على الجانب الآخر، لم يتحقق افتراض ثبات التباين في النموذجين حيث كانت احتمالية (Chi2) لاختبار (Breusch-Pagan and Cook-Weisberg) للنموذجين (٠.٠٠٠٠٣، ٠.٠٠٠٢٢) على التوالي، وهي أقل من (٥%). وتم معالجة مشكلة عدم ثبات التباين عند طريق تصحيح الأخطاء المعيارية للنموذجين باستخدام الأمر Robust.

جدول (٨): نتائج اختبار الفرض الأول بطريقة المربعات الصغرى بعد معالجة مشكلة عدم ثبات التباين

متغيرات النموذج	معاملات الانحدار	$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$
Constant	β_0	*٠.٠٠٤١٣ (١.٩٠)	***٠.٠١٦١ (٣.٣٤)
$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$	β_1	***٠.٩٠١ (٤١.٤٧)	***٠.٥١٨ (٩.٧٤)
$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC$	β_2	**٠.١٦٨- (١.٩٩-)	**٠.٢٥٠- (٢.٣٥-)
عدد المشاهدات		٥٩٦	٦٦٧
معامل التحديد R2		٠.٧٩٩	٠.٢١١
معامل التحديد المعدل Adj. R2		٠.٧٩٩	٠.٢٠٨
اختبار F-test		٩٩٥.٧٠٦	٥٩.٧٤٥
احتمالية Prob > F		٠.٠٠٠	٠.٠٠٠
متوسط معامل تضخيم Mean VIF		١.٤٠٨	١.٥٥١
التباين			
احتمالية Chi2 لاختبار Breusch-Pagan and Cook-Weisberg		٠.٠٠٢٢	٠.٠٠٠٣
قيمة Durbin-Watson		٢.٢٩٨٣٩٢	٢.٠٦٧٨١١

***معنوي عند مستوى ١%، **معنوي عند مستوى ٥%، *معنوي عند مستوى ١٠%

قيمة (T) ما بين الأقواس

بالنسبة لجودة توفيق النموذج، تُشير نتائج النموذجين الواردة بالجدول (٨) إلى معنوية النماذج وإمكانية الاعتماد على نتائجها، لأن احتمالية (F) أقل من ٥%. كما بلغت قيمة معامل التحديد المعدل للنموذجين (٢٠.٨%، ٧٩.٩%) على التوالي. وهذا يعني أن المتغيرات المستقلة للنموذج الأول تستطيع في مجملها تفسير نحو ٢٠.٨% من التغير الذي يحدث في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، أما المتغيرات المستقلة للنموذج الثاني تستطيع في مجملها تفسير نحو ٧٩.٩% من التغير الذي يحدث في تكاليف التشغيل.

بالنسبة لمعاملات الانحدار للنموذج الأول، تُظهر النتائج الواردة بالجدول (٨) أن قيمة معامل الانحدار (β_1) موجبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = ٠.٥١٨، مستوى المعنوية = ١%). كما تُظهر أن قيمة معامل الانحدار (β_2) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -٠.٢٥٠، مستوى المعنوية = ٥%). ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2$) مساوية لـ (٠.٢٦٨). وهذا يعني أن زيادة المبيعات بنسبة ١% تؤدي إلى زيادة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة ٠.٥٢% تقريباً، وأن انخفاض المبيعات بنسبة ١% يؤدي إلى انخفاض التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة ٠.٢٧% تقريباً. وهذا يؤكد على أن سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية غير متماثل صاعد، لأن معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات التالية Anderson et al. (2003); Weidenmier & Subramaniam, (2003); De Medeiros & Costa (2004); He et al. (2010); Chen et al. (2012); Ibrahim (2015); Ibrahim & Ezat (2017); Alavinasab et al. (2017); Abdelhay et al. (2021).

أما بالنسبة لمعاملات الانحدار للنموذج الثاني، تُظهر النتائج الواردة بالجدول (٨) أن قيمة معامل الانحدار (β_1) موجبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = ٠.٩٠١، مستوى المعنوية = ١%). كما تُظهر أن قيمة معامل الانحدار (β_2) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -٠.١٦٨، مستوى المعنوية = ٥%). ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2$) مساوية لـ (٠.٧٣٣). وهذا يعني أن زيادة المبيعات بنسبة ١% تؤدي إلى

زيادة تكاليف التشغيل بنسبة ٠.٩٠% تقريباً، وأن انخفاض المبيعات بنسبة ١% يؤدي إلى انخفاض تكاليف التشغيل بنسبة ٠.٧٣% تقريباً. وهذا يؤكد على أن سلوك تكاليف التشغيل غير متماثل صاعد، لأن معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة.

والنتيجة السابقة تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات التالية Calleja et al. (2017); Alavinasab et al. (2017); (2006). ولكن اختلفت هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة (Ibrahim 2015) التي أكدت أن تكاليف التشغيل ذات سلوك غير متماثل هابط؛ أي أن معدل الانخفاض في التكاليف أكبر من معدل الزيادة في التكاليف نتيجة التغير في حجم النشاط بنفس المقدار. وقد يرجع اختلاف النتائج إلى اختلاف حجم العينة والفترة الزمنية، حيث أجريت دراسة (Ibrahim 2015) على عينة مكونة من (٣٥٧) مشاهدة خلال الفترة (٢٠٠٤-٢٠١١)، بينما أجريت الدراسة الحالية على عينة أكبر مكونة من (٦٦٧)، (٥٩٦) مشاهدة للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل على التوالي، وذلك خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩)، والتي قد تشمل على تغيرات في الإيرادات والتكاليف بسبب أحداث ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١، وثورة ٣٠ يونيو ٢٠١٣.

هذا، وتؤكد نتائج انحدار الفرض الأول أن حجم السلوك غير المتماثل للتكاليف يختلف عبر بنود التكاليف المختلفة، حيث وُجد أن معدل الزيادة في تكاليف التشغيل (٠.٩٠%) كان أكبر من معدل الزيادة في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية (٠.٥٢%) نتيجة زيادة المبيعات بنسبة ١%. كما وُجد أن معدل الانخفاض في تكاليف التشغيل (٠.٧٣%) كان أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية (٠.٢٧%) نتيجة انخفاض المبيعات بنسبة ١%.

بناءً على ما تقدم، يتم قبول الفرض الأول القائل بأن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل للشركات المدرجة في البورصة المصرية ذات سلوك غير متماثل صاعد. وتتفق نتيجة هذه الفرض مع الأساس النظري لنظريتي القرار المتعمد والتأخير في تعديل التكاليف، واللذان تشيران إلى أن السلوك غير المتماثل للتكاليف يحدث نتيجة القرارات المتعمدة للمديرين. فعندما يتوقع المديرون أن

الانخفاض في المبيعات سيكون مؤقت وأن المبيعات ستزداد في المستقبل القريب، لا يقومون بالتخلص من الموارد الزائدة أو غير المستغلة بشكل يتناسب مع الانخفاض في المبيعات، لأن استعادة هذه الموارد بعد زيادة المبيعات يستغرق وقت طويل ويحتاج تكاليف تعديل كبيرة.

٧/٧. نتائج اختبار الفرض الثاني

لاختبار الفرض الثاني القائل بأن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل، اعتمد الباحث على طريقة المربعات الصغرى. والجدول (٩) يوضح نتائج اختبار الفرض الثاني بطريقة المربعات الصغرى بعد معالجة مشكلة عدم ثبات التباين.

بالنسبة للتحقق من افتراضات طريقة المربعات الصغرى، تُشير النتائج الواردة بالجدول (٩) إلى تحقق افتراض الارتباط الخطي المتعدد حيث بلغ متوسط قيمة (VIF) للنموذجين (١.٧٣٩، ٢.٣٦٦) على التوالي، وهي قيم أقل من (١٠). وتحقق أيضاً افتراض الارتباط الذاتي أو التسلسلي حيث بلغت قيمة (Durbin-Watson) للنموذجين (٢.٠٥١٣٨٤، ٢.٢٩٥٠٢٩) على التوالي، وهي قيمة قريبة من (٢). على الجانب الآخر، لم يتحقق افتراض ثبات التباين في النموذجين حيث كانت احتمالية (Chi2) لاختبار (Breusch-Pagan and Cook-Weisberg) للنموذجين (٠.٠٠٠٠٢، ٠.٠٠٠٠٤) على التوالي، وهي أقل من (٥%). وتم معالجة مشكلة عدم ثبات التباين عند طريق تصحيح الأخطاء المعيارية للنموذجين باستخدام الأمر Robust.

بالنسبة لجودة توفيق النموذج، تُشير نتائج النموذجين الواردة بالجدول (٩) إلى معنوية النماذج وإمكانية الاعتماد على نتائجها، لأن احتمالية (F) أقل من ٥%. كما بلغت قيمة معامل التحديد المعدل للنموذجين (٢١.٦%، ٨٠.١%) على التوالي. وهذا يعني أن المتغيرات المستقلة للنموذج الأول تستطيع في مجملها تفسير نحو ٢١.٦% من التغير الذي يحدث في التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، أما المتغيرات المستقلة للنموذج الثاني تستطيع في مجملها تفسير نحو ٨٠.١% من التغير الذي يحدث في تكاليف التشغيل.

تأثير أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات على السلوك غير المتماثل للتكاليف: دراسة تطبيقية ...

د/ همد حمدي عوض

جدول (٩): نتائج اختبار الفرض الثاني بطريقة المربعات الصغرى بعد معالجة مشكلة عدم ثبات التباين

$\log\left(\frac{OC_{it}}{OC_{it-1}}\right)$	$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$	معاملات الانحدار	متغيرات النموذج
٠.٠٠٥٢٨ (٢.٣١)	*٠.٠٢٠٩ (٣.٨٩)	β_0	Constant
***٠.٨٩٢ (٣٩.٣٤)	***٠.٤٨٣ (٨.٤١)	β_1	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right)$
***٠.٢٦٦- (٣.٧٣-)	**٠.٢٩٢- (٢.٢٢-)	β_2	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC$
***٠.٤١٨- (٢.٧٢-)	***٠.١١٨- (٣.٥٣-)	β_3	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * CSR_{it}$
٠.٢٢٥- (٠.٧٥-)	٠.١٤٥- (٠.٨٢-)	β_4	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * AIN_{it}$
***٠.٠٩٣- (٤.٤٤-)	**٠.٠٩٢- (٢.٤٠-)	β_5	$\log\left(\frac{REV_{it}}{REV_{it-1}}\right) * DEC * EIN_{it}$
٥٩٦	٦٦٧		عدد المشاهدات
٠.٨٠٣	٠.٢٢٢		معامل التحديد R2
٠.٨٠١	٠.٢١٦		معامل التحديد المعدل Adj. R2
٥١٦.٢٠٠	٢٧.٩٣٨		اختبار F-test
٠.٠٠٠	٠.٠٠٠		احتمالية Prob > F
٢.٣٦٦	١.٧٣٩		متوسط معامل تضخيم التباين Mean VIF
٠.٠٠٠٢	٠.٠٠٠٤		احتمالية Chi2 لاختبار Breusch-Pagan and Cook-Weisberg
٢.٢٩٥٠٢٩	٢.٠٥١٣٨٤		قيمة Durbin-Watson

***معنوي عند مستوى ١%، **معنوي عند مستوى ٥%، * معنوي عند مستوى ١٠%

قيمة (T) ما بين الأقواس

بالنسبة لمعاملات الانحدار للنموذج الأول، تُظهر النتائج الواردة بالجدول

(٩) أن قيمة معامل الانحدار (β_1) موجبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = ٠.٤٨٣، مستوى المعنوية = ١%). كما تُظهر أن قيمة معامل الانحدار (β_2) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -٠.٢٩٢، مستوى المعنوية = ٥%). ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2$) مساوية لـ (٠.١٩١)؛ وهذا يشير إلى السلوك غير المتماثل

الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية. أما قيمة معامل الانحدار (β_3) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -0.18، مستوى المعنوية = 1%)، والإشارة السالبة لمعامل الانحدار (β_3) تشير إلى وجود علاقة إيجابية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية. ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$) مساوية لـ (0.011)، وهذا يعني أنه عندما تزيد المبيعات بنسبة 1% تزيد التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة 0.48% تقريباً، ولكن عندما تنخفض المبيعات بنسبة 1% تنخفض التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة 0.19% تقريباً، ثم تنخفض إلى 0.011% تقريباً عند أخذ المسؤولية الاجتماعية للشركات في الحسبان. ولذلك يُمكن القول بأن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات التالية Rhee & Woo (2018); Golden et al. (2020); Fan et al. (2021).

بالنسبة لمعاملات الانحدار للنموذج الثاني، تُظهر النتائج الواردة بالجدول

(٩) أن قيمة معامل الانحدار (β_1) موجبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = 0.892، مستوى المعنوية = 1%). كما تُظهر أن قيمة معامل الانحدار (β_2) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -0.266، مستوى المعنوية = 1%). ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2$) مساوية لـ (0.626)؛ وهذا يشير إلى السلوك غير المتماثل الصاعد لتكاليف التشغيل. أما قيمة معامل الانحدار (β_3) سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -0.418، مستوى المعنوية = 1%)، والإشارة السالبة لمعامل الانحدار (β_3) تشير إلى وجود علاقة إيجابية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل لتكاليف التشغيل. ومن ثمَّ تكون قيمة ($\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$) مساوية لـ (0.208)، وهذا يعني أنه عندما تزيد المبيعات بنسبة 1% تزيد تكاليف التشغيل بنسبة 0.89% تقريباً، ولكن عندما تنخفض المبيعات بنسبة 1% تنخفض تكاليف التشغيل بنسبة 0.63% تقريباً، ثم تنخفض إلى 0.21% تقريباً عند أخذ المسؤولية الاجتماعية للشركات في الحسبان. ولذلك يُمكن القول بأن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد

من السلوك غير المتماثل الصاعد لتكاليف التشغيل. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه دراسة (Habib & Hasan (2019).

أما بالنسبة لمعاملات الانحدار للمتغيرات الرقابية، أظهرت النتائج الواردة بالجدول (٩) أن قيمة معامل الانحدار (β_4) للنموذجين سالبة وليست ذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -٠.١٤٥، -٠.٢٢٥ على التوالي، مستوى المعنوية = غير معنوي لكل منهما). وهذا يعني عدم وجود علاقة بين كثافة الأصول والسلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات التالية (He et al. (2010); Dierynck et al. (2012); Fan et al. (2021) التي أكدت على عدم معنوية العلاقة بين كثافة الأصول والسلوك غير المتماثل للتكاليف في بعض النماذج التي اعتمدت عليها. ولكن لا تتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه الدراسات التالية (Anderson et al. (2003); Chen et al. (2012); Bu et al. (2015); Habib & Hasan (2019) التي أكدت على أن كثافة الأصول تزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف. كما أوضحت النتائج أن قيمة معامل الانحدار (β_5) للنموذجين سالبة وذات دلالة إحصائية (قيمة المعامل = -٠.٠٩٢، -٠.٠٩٣ على التوالي، مستوى المعنوية = ٥%، ١% على التوالي). والإشارة السالبة لهذه المعامل تشير إلى أن السلوك غير المتماثل للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل يزداد في الشركات التي لديها عمالة مرتفعة. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات التالية (Anderson et al. (2015); Bu et al. (2003); Chen et al. (2012); Dierynck et al. (2012); Habib & Hasan (2019) التي أكدت أن الشركات التي لديها كثافة عمالية مرتفعة يقل لديها السلوك غير المتماثل للتكاليف.

باختصار، تشير نتائج اختبار الفرض الثاني إلى أن الشركات في حالة زيادة المبيعات تقوم بزيادة الاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية، ولكن مع انخفاض حجم المبيعات لا تقوم بالتخفيض الفوري لأنشطة المسؤولية الاجتماعية للحفاظ على الشرعية أمام المجتمع ولتحقيق رغبات أصحاب المصالح المختلفة. وبالتالي، فإن أداء

الشركات لمسئوليتها الاجتماعية يزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

وبناءً على ما تقدم، يتم قبول الفرض الثاني القائل بأن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. وتتفق نتيجة الفرض الثاني مع الأساس النظري لنظريتي أصحاب المصالح والشرعية، واللذان تؤكدان على أن أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات يكون بدافع تحقيق رغبات أصحاب المصالح والحفاظ على شرعية الشركة أمام المجتمع. والجدول رقم (١٠) يوضح ملخص نتائج اختبار فروض البحث.

جدول (١٠): ملخص نتائج اختبار فروض البحث

الفروض	شروط قبول الفرض	نتائج اختبار الفرض
الأول	- معنوية معاملات الانحدار - (β_1) أكبر من الصفر، (β_2) أقل من الصفر	تم قبول الفرض الأول
الثاني	- معنوية معاملات الانحدار - (β_1) أكبر من الصفر، (β_2) أقل من الصفر، (β_3) أقل من الصفر	تم قبول الفرض الثاني

٨- الخلاصة والنتائج والتوصيات

يُعد موضوع السلوك غير المتماثل للتكاليف من الموضوعات التي نالت اهتمام كبير في الأونة الأخيرة. وهذا الاهتمام نشأ بسبب الانتقادات التي تعرّضت لها فرضية التناسب والتماثل بين التكاليف وحجم النشاط في ظل المدخل التقليدي لمحاسبة التكاليف، والتي أصبحت لا تلئم متطلبات البيئة الحديثة. وينقسم السلوك غير المتماثل للتكاليف إلى سلوك غير متماثل صاعد وسلوك غير متماثل هابط. فالأول يشير إلى أن معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط يكون أكبر من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة الانخفاض في حجم النشاط بنفس المقدار، بينما يشير الثاني إلى أن معدل الزيادة في التكاليف نتيجة زيادة حجم النشاط يكون أقل من معدل الانخفاض في التكاليف نتيجة الانخفاض في حجم النشاط بنفس المقدار.

وقد انقسمت المصادر المسببة للسلوك غير المتماثل للتكاليف إلى مصادر ناتجة عن القرارات العقلانية ومصادر ناتجة عن القرارات غير العقلانية. ويُمكن تفسير المصادر

العقلانية للسلوك غير المتماثل للتكاليف من خلال نظريتي القرارات المتعمدة والتأخير في تعديل التكاليف، واللذان تؤكدان على أن المديرين لا يُفضلون التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب، خاصة إذا كان لديهم توقع بأن هذا الانخفاض مؤقت، لأن تكاليف التخلص من الموارد ثم استعادتها مرة أخرى تكون أكبر من تكاليف الاحتفاظ بها. ويُمكن تفسير المصادر غير العقلانية للسلوك غير المتماثل للتكاليف من خلال نظرية الوكالة التي تشير إلى أن صراعات الوكالة تنشأ نتيجة رغبة المديرين في تعظيم منافعهم الشخصية على حساب المساهمين، وبالتالي لا يتخلصون من الموارد الزائدة عند انخفاض حجم الطلب إذا كان هدفهم بناء الإمبراطوريات، أما إذا كان هدفهم مقابلة الأرباح المستهدفة، فإنهم يتخلصون من الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب.

في الأونة الأخيرة، استخدمت بعض الدراسات المسؤولية الاجتماعية للشركات كمحدد من محددات السلوك غير المتماثل للتكاليف، وأشارت هذه الدراسات إلى أن المسؤولية الاجتماعية للشركات تزيد من السلوك غير المتماثل للتكاليف (Rhee & Woo, 2018; Habib & Hasan, 2019; Golden et al., 2020; Fan et al., 2021). ويُمكن تفسير النتيجة السابقة من خلال نظريتي أصحاب المصالح والشرعية، واللذان تؤكدان على عدم قدرة الشركات على تخفيض الاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية عند انخفاض حجم الطلب حتى لا تفقد شرعيتها أمام المجتمع وأصحاب المصالح المختلفة.

ونظراً لعدم تناول العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف في البيئة المصرية يحاول الباحث من خلال البحث الحالي سد هذه الفجوة البحثية. ولغرض اختبار هذه العلاقة اعتمد الباحث على عينة مكونة من ٧٤ شركة عند استخدام بند التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بإجمالي مشاهدات بلغت ٦٦٧ مشاهدة، كما اعتمد على عينة مكونة من ٧١ شركة عند استخدام بند تكاليف التشغيل بإجمالي مشاهدات بلغت ٥٩٦ مشاهدة، وذلك خلال الفترة ٢٠١٠-٢٠١٩. والسبب في اعتماد الباحث على بندي التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل إلى أن معظم تكاليف أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات تقع ضمن هذين البندين.

هذا، وقد اعتمد الباحث على تحليل الانحدار المتعدد بطريقة المربعات الصغرى لاختبار فروض البحث، وفيما يلي أهم النتائج التي تم التوصل إليها:

- التكاليف البيعية والعمومية والإدارية في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩) ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزداد بنسبة ٥٢.٠% تقريباً مع زيادة المبيعات بنسبة ١%، وتتناقص بنسبة ٢٧.٠% تقريباً مع انخفاض المبيعات بنسبة ١%.

- تكاليف التشغيل في الشركات المدرجة بالبورصة المصرية خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠١٩) ذات سلوك غير متماثل صاعد، حيث تزداد بنسبة ٩٠.٠% تقريباً مع زيادة المبيعات بنسبة ١%، وتتناقص بنسبة ٧٣.٠% تقريباً مع انخفاض المبيعات بنسبة ١%. ويُمكن تفسير النتائج السابقة بأن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل تزداد في الشركات المصرية عند زيادة حجم المبيعات، ولكن مع انخفاض حجم المبيعات تحتفظ الشركات ببعض الموارد غير المستغلة على أساس أن هذا الانخفاض مؤقت، وسوف يزداد حجم الطلب في المستقبل القريب.

- توجد علاقة إيجابية بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل. ويُمكن تفسير هذه النتيجة بأن الشركات المصرية تقوم بزيادة الاستثمار في أنشطة المسؤولية الاجتماعية مع زيادة حجم المبيعات، ولكن عندما ينخفض حجم المبيعات تُحافظ الشركات على أداء المسؤولية الاجتماعية حتى لا تفقد شرعيتها أمام المجتمع وأصحاب المصالح، الأمر الذي يزيد من السلوك غير المتماثل الصاعد للتكاليف البيعية والعمومية والإدارية وتكاليف التشغيل.

ويرى الباحث أن هناك قيوداً على النتائج السابقة وهو انخفاض عدد المشاهدات المتعلقة بمتغير المسؤولية الاجتماعية للشركات، وذلك بسبب إفصاح المؤشر المصري للمسؤولية الاجتماعية عن أكثر ثلاثين شركة التزاماً بأنشطة المسؤولية الاجتماعية. ولذلك يجب على الجهات المعنية والقائمة على مؤشر المسؤولية الاجتماعية المصري أن توفر وزن نسبي لكل الشركات المدرجة في البورصة المصرية فيما يتعلق بأدائها الاجتماعي.

أما فيما يتعلق بتوصيات البحث، فإن النتائج التي توصل إليها الباحث تقوده إلى التوصيات التالية:

- يجب على المديرين القائمين على الشركات المدرجة بالبورصة المصرية أن يكونوا على علم كافٍ بالسلوك غير المتمثل للتكاليف والآثار المترتبة عليه، لكي يستطيعوا اتخاذ القرارات الإدارية بشكل سليم. ويقترح الباحث عقد دورات تدريبية لتعميق مفهوم السلوك غير المتمثل للتكاليف لدى القائمين على اتخاذ القرار في الشركات المصرية.
- يجب على المديرين زيادة مرونة هيكل التكاليف بغرض تخفيض تكاليف التعديل التي تتحملها الشركات عند انخفاض حجم النشاط، وذلك عن طريق: التوسع في تعيين العمالة المؤقتة بدلاً من العمالة الدائمة بهدف تخفيض تكاليف التعديل المرتبطة بالعنصر البشري، والتوسع في عمليات التأجير التمويلي للمعدات بدلاً من الشراء بهدف تخفيض تكاليف التعديل المرتبطة برأس المال.
- يجب على أصحاب المصالح المختلفة أن يكونوا على وعي كافٍ بالسلوك غير المتمثل للتكاليف عند اتخاذ قراراتهم الاستثمارية، والتأكد من أن المديرين لا يقومون بالتلاعب في الأرباح عن طريق التخلص السريع من التكاليف عند انخفاض حجم النشاط.
- ضرورة مضاعفة الجهود البحثية التي تتناول محددات وآثار السلوك غير المتمثل للتكاليف للتعرف على تأثير هذه الظاهرة على مختلف القطاعات في البيئة المصرية.
- ضرورة تطوير مقررات محاسبة التكاليف في أقسام المحاسبة بكلية التجارة بالجامعات المصرية، لتتضمن مفهوم السلوك غير المتمثل للتكاليف، وأثره على مخرجات نظام التكاليف.
- يجب على الجهات المعنية والقائمة على مؤشر المسؤولية الاجتماعية المصري أن توفر وزن نسبي لكل الشركات المدرجة في البورصة المصرية فيما يتعلق بأدائها الاجتماعي، وذلك بغرض الوصول إلى نتيجة ذات مصداقية بشأن العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتمثل للتكاليف.

٩- الدراسات المستقبلية

- في ضوء نتائج البحث، يقترح الباحث بعض المجالات التي يُمكن أن تُشكل أساساً لبحوث ودراسات مستقبلية يتمثل أهمها فيما يلي:
- إعادة اختبار العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف، ولكن بالتطبيق على بند تكلفة البضاعة المباعة.
 - إعادة اختبار العلاقة بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف، ولكن مع تناول محددات أخرى بخلاف المستخدمة في الدراسة الحالية.
 - اختبار العلاقة بين مخاطر انهيار أسعار الأسهم والسلوك غير المتماثل للتكاليف.
 - اختبار العلاقة بين التجنب الضريبي والسلوك غير المتماثل للتكاليف.
 - اختبار العلاقة بين حوكمة الشركات والسلوك غير المتماثل للتكاليف.
 - اختبار العلاقة بين التحفظ المحاسبي والسلوك غير المتماثل للتكاليف.
 - اختبار العلاقة بين فيروس كورونا Covid-19 والسلوك غير المتماثل للتكاليف.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- الإسداوى، مصطفى السيد مصطفى علي، بلال، السيد حسن سالم. (٢٠٢٠). اختبار العلاقة بين القدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل للتكاليف في الشركات المساهمة المصرية. *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، المجلد الأول (العدد الثاني- الجزء الثاني)، ١٩٠-١٤٧.
- سليمان، محمد محمود، بغدادي، أحمد بغدادي احمد. (٢٠١٩). أثر حوكمة الشركات على العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتماثل للتكلفة (دراسة إختبارية). *مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية*، العدد الثالث، ١٤١- ٢١٢.
- مندور، محمد محمد محمد إبراهيم. (٢٠١٧). أثر الخطر المالي واتجاه تغير مبيعات الفترة السابقة على السلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة: دراسة تطبيقية. *مجلة الفكر المحاسبي*، كلية التجارة، جامعة عين شمس، المجلد الحادي والعشرون (العدد الأول)، ٥٦٧-٦٢٢.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Abdelhay, M. A., Youssef, A. M., & Awad, M. H. (2021). Asymmetric Cost Behavior Across Life Cycle Stages. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 11(3), 65. <https://doi.org/10.5296/ijaf.v11i3.18876>
- Alavinasab, S. M., Mehrabanpour, M. R., & Ahmadi, A. (2017). The Effect of Economic Growth on Cost Stickiness in Tehran Stock Exchange. *International Journal of Finance and Accounting*, 6(3), 87-94.
- Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Balakrishnan, R., & Gruca, T. S. (2008). Cost stickiness and core competency: A note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4), 993-1006. <https://doi.org/10.1506/car.25.4.2>
- Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79. <https://doi.org/10.2308/jmar-50846>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2012.08.003>
- Banker, R. D., Byzalov, D., Ciftci, M., & Mashruwala, R. (2014). The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 221–242. <https://doi.org/10.2308/jmar-50726>
 - Barnea, A., Haugen, R. A., & Senbet, L. W. (1981). Market imperfections, agency problems, and capital structure: A review. *Financial Management*, 10(3), 7–22.
 - Barnea, A., & Rubin, A. (2010). Corporate social responsibility as a conflict between shareholders. *Journal of Business Ethics*, 97(1), 71–86.
 - Baron, D. P. (2008). Managerial contracting and corporate social responsibility. *Journal of Public Economics*, 92(1–2), 268–288.
 - Brammer, S., Brooks, C., & Pavelin, S. (2006). Corporate social performance and stock returns: UK evidence from disaggregate measures. *Financial Management*, 35(3), 97–116.
 - Brin, P., & Nehme, M. N. (2019). Corporate Social Responsibility: Analysis of Theories and Models. *EUREKA: Social and Humanities*, 5, 22–30. <https://doi.org/10.21303/2504-5571.2019.001007>
 - Bu, D., Wen, C., & Banker, R. D. (2015). Implications of asymmetric cost behaviour for analysing financial reports of companies in China. *China Journal of Accounting Studies*, 3(3), 181–208.
 - Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127–140.
 - Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497–505.
 - 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. C., Patten, D. M., & Roberts, R. W. (2008). Corporate charitable contributions: a corporate social performance or legitimacy strategy? *Journal of Business Ethics*, 82(1), 131–144.
- Chen, J. V, Kama, I., & Lehavey, R. (2019). A contextual analysis of the impact of managerial expectations on asymmetric cost behavior. *Review of Accounting Studies*, 24(2), 665–693.
- Cho, S. Y., Lee, C., & Pfeiffer Jr, R. J. (2013). Corporate social responsibility performance and information asymmetry. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(1), 71–83.
- Claydon, J. (2011). A new direction for CSR: the shortcomings of previous CSR models and the rationale for a new model. *Social Responsibility Journal*, 7(1), 405–420.
- De Medeiros, O. R., & Costa, P. D. S. (2004). Cost stickiness in Brazilian firms. *Available at SSRN 632365*.
- Dhaliwal, D. S., Li, O. Z., Tsang, A., & Yang, Y. G. (2011). Voluntary nonfinancial disclosure and the cost of equity capital: The initiation of corporate social responsibility reporting. *The Accounting Review*, 86(1), 59–100.
- Dhaliwal, D. S., Radhakrishnan, S., Tsang, A., & Yang, Y. G. (2012). Nonfinancial disclosure and analyst forecast accuracy: International evidence on corporate social responsibility disclosure. *The Accounting Review*, 87(3), 723–759.
- Dierynck, B., Landsman, W. R., & Renders, A. (2012). Do managerial incentives drive cost behavior? Evidence about the role of the zero earnings benchmark for labor cost behavior in private Belgian firms. *The Accounting Review*, 87(4), 1219–1246.
- Dowling, J., & Pfeffer, J. (1975). Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior. *Pacific Sociological Review*, 18(1), 122–136.
- Evan, W. M., & Freeman, R. E. (1988). *A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism*.

- Faller, C. M., & zu Knyphausen-Aufseß, D. (2018). Does equity ownership matter for corporate social responsibility? A literature review of theories and recent empirical findings. *Journal of Business Ethics*, 150(1), 15–40.
- Fan, C., Li, Z., Fan, K., & Mao, H. (2021). Corporate social responsibility and cost stickiness: Evidence from China. *2021 3rd International Conference on Management Science and Industrial Engineering*, 70–73.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Marshfield, MA: Pitman.
- Friedman, M. (1970). *The social responsibility of business is to increase its profits*. New York Times Magazine.
- Golden, J., Kohlbeck, M., & Rezaee, Z. (2020). Is Cost Stickiness Associated with Sustainability Factors? In *Advances in Management Accounting*. Emerald Publishing Limited.
- Goss, A., & Roberts, G. S. (2011). The impact of corporate social responsibility on the cost of bank loans. *Journal of Banking & Finance*, 35(7), 1794–1810.
- Gray, R., Owen, D., & Adams, C. (1996). *Accounting & accountability: changes and challenges in corporate social and environmental reporting*. Prentice Hall.
- Greening, D. W., & Turban, D. B. (2000). Corporate social performance as a competitive advantage in attracting a quality workforce. *Business & Society*, 39(3), 254–280.
- Guenther, T. W., Riehl, A., & Rößler, R. (2014). Cost stickiness: state of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24(4), 301–318.
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2019). Corporate social responsibility and cost stickiness. *Business & Society*, 58(3), 453–492.
- Hair, J. F. (2009). *Multivariate data analysis*.
- Harjoto, M. A., & Jo, H. (2011). Corporate governance and CSR nexus.

- Journal of Business Ethics*, 100(1), 45–67.
- He, D., Teruya, J., & Shimizu, T. (2010). Sticky selling, general, and administrative cost behavior and its changes in Japan. *Global Journal of Business Research*, 4(4), 1–10.
 - Hur, K. S., Kim, D. H., & Cheung, J. H. (2019). Managerial overconfidence and cost behavior of R&D expenditures. *Sustainability*, 11(18), 48-78.
 - 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., & Ezat, A. N. (2017). Sticky cost behavior: evidence from Egypt. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 7(1), 16–34.
 - Izzo, M. F., & di Donato, F. (2012). The relation between corporate social responsibility and stock prices: an analysis of the Italian listed companies. Available at SSRN 1986324.
 - Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
 - Jones, A., & Jonas, G. a. (2011). Corporate social responsibility reporting: the growing need for input from the accounting profession. *The CPA Journal*, 81(2), 65–71.
 - Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201–224.
 - Khan, A., Muttakin, M. B., & Siddiqui, J. (2013). Corporate governance and corporate social responsibility disclosures: Evidence from an emerging economy. *Journal of Business Ethics*, 114(2), 207–223.
 - Koo, J.-H., Song, S., & Paik, T.-Y. (2015). Earning management and cost stickiness. *Advanced Science and Technology Letters*, 84(Business), 40–44.
 - Krisnawati, A., Yudoko, G., & Bangun, Y. R. (2014). Development

- path of corporate social responsibility theories. *World Applied Sciences Journal*, 30(30), 110–120.
- Kuang, Y. F., Mohan, A., & Qin, B. (2015). CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting* (2), 2, 26–32.
 - Lanis, R., & Richardson, G. (2012). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(1), 86–108.
 - Linthicum, C., Reitenga, A. L., & Sanchez, J. M. (2010). Social responsibility and corporate reputation: The case of the Arthur Andersen Enron audit failure. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(2), 160–176.
 - Malik, M. (2012). A review and synthesis of 'cost stickiness' literature. Available at SSRN 2276760.
 - McGuire, J., Dow, S., & Argheyd, K. (2003). CEO incentives and corporate social performance. *Journal of Business Ethics*, 45(4), 341–359.
 - McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117–127.
 - Mooi, E., Sarstedt, M., & Mooi-Reci, I. (2018). Market Research. The Process, Data, and Methods Using Stata. In [Book]. Springer. <http://link.springer.com/10.1007/978-981-10-5218-7>
 - Ness, K. E., & Mirza, A. M. (1991). Corporate social disclosure: A note on a test of agency theory. *The British Accounting Review*, 23(3), 211–217.
 - Noreen, E. (1991). Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*, 3(4), 159–168.
 - Noreen, E., & Soderstrom, N. (1994). Are overhead costs strictly proportional to activity?: Evidence from hospital departments. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1–2), 255–278.
 - Noreen, E., & Soderstrom, N. (1997). The accuracy of proportional cost models: evidence from hospital service departments. *Review of*

- Accounting Studies*, 2(1), 89–114.
- Pichetkun, N., & Panmanee, P. (2012). The determinants of sticky cost behavior: A structural equation modeling approach. *Journal of Accounting Profession*, 8(23), 29–61.
 - Preston, L. E., & O'bannon, D. P. (1997). The corporate social-financial performance relationship: A typology and analysis. *Business & Society*, 36(4), 419–429.
 - Reimer, K. (2019). *Asymmetric Cost Behavior*. Springer.
 - Rhee, C. S., & Woo, S. (2018). A Study of Corporate Social Responsibility and Managers' Decision Making about Cost Behavior. *The Journal of the Korea Contents Association*, 18(9), 209–216.
 - Roman, R. M., Hayibor, S., & Agle, B. R. (1999). The relationship between social and financial performance: Repainting a portrait. *Business & Society*, 38(1), 109–125.
 - Sethi, S. P. (1979). A conceptual framework for environmental analysis of social issues and evaluation of business response patterns. *Academy of Management Review*, 4(1), 63–74.
 - Stevens, J. M., Kevin Steensma, H., Harrison, D. A., & Cochran, P. L. (2005). Symbolic or substantive document? The influence of ethics codes on financial executives' decisions. *Strategic Management Journal*, 26(2), 181–195.
 - Udayasankar, K. (2008). Corporate social responsibility and firm size. *Journal of Business Ethics*, 83(2), 167–175.
 - Vujcic, T. (2015). Corporate Social Responsibility and Stock Returns: Examining US Stock Performance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2595769>
 - Wartick, S. L., & Mahon, J. F. (1994). Toward a Substantive Definition of the Corporate Issue Construct: A Review and Synthesis of the Literature. *Business & Society*, 33(3), 293–311. <https://doi.org/10.1177/000765039403300304>
 - Weidenmier, M. L., & Subramaniam, C. (2003). *Additional evidence on*

the sticky behavior of costs.

- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *Accounting Review*, 85(4), 1441–1471. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1441>
- Yasukata, K. (2011). Are “Sticky Costs” the Result of Deliberate Decision of Managers? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1444746>