



**أثر المقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة
في بيئة الأعمال المصرية
(دراسة اختبارية)**

إعداد

علاء محمد عنتر السيد مصطفى

باحث ماجستير محاسبة

كلية التجارة - جامعة الزقازيق

alaaelshaikh2016@gmail.com

مجلة البحوث التجارية - كلية التجارة جامعة الزقازيق

المجلد السادس والأربعون - العدد الثالث يولية 2024

رابط المجلة: <https://zcom.journals.ekb.eq/>

ملخص:

يتأثر السلوك غير المتماثل للتكلفة بأربع نظريات أساسية متمثلة في: نظرية القرارات المتعمدة، نظرية تأخير تعديل التكلفة، نظرية الوكالة، ونظرية العملية السياسية، وترتبط هذه النظريات بقرارات المديرين المتعلقة بالحفاظ على الموارد غير المستغلة من أجل تحقيق أرباح للشركة على المستوى الطويل، والتي تختلف باختلاف المقدرة الإدارية للمديرين.

بناء على ذلك استهدفت هذه الدراسة اختبار أثر المقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة متمثلة في (تكلفة البضاعة المباعة، والمصروفات البيعية والإدارية والعمومية) في بيئة الأعمال المصرية على عينة مكونة من 91 شركة غير مالية للفترة من 2018 إلى 2021 مستخرجة بياناتها من الشركات المسجلة في سوق الأوراق المصرية بعد استبعاد بيانات الشركات التي لا تستوفي شروط العينة.

وقد تم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد (Multiple linear Regression Model) لمعرفة أثر المقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة واختبار فروض الدراسة تم بناء نموذجين للانحدار وقد تضمنت نماذج الانحدار المقدرة الإدارية كمتغير مستقل ومتغيرين تابعين وهما السلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة، والسلوك غير المتماثل للمصروفات البيعية والعمومية والإدارية، وتوصلت الدراسة إلى: وجود علاقة موجبة ذات دلالة إحصائية بين كل من المقدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة، وعدم وجود علاقة بين كل من المقدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل للمصروفات البيعية والإدارية والعمومية.

الكلمات الدالة: المقدرة الإدارية – عدم تماثل سلوك التكلفة – لزوجة التكاليف.

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

مقدمة ومشكلة الدراسة:

إن فهم سلوك التكلفة أمر بالغ الأهمية للمديرين والمحاسبين في توفير واستخدام المعلومات لاتخاذ قرارات فعالة (Maher et al., 2006). حيث يحتاج العديد من أصحاب المصالح إلى معلومات ذات صلة في الوقت المناسب من محاسبي الإدارة للتخطيط والرقابة واتخاذ القرارات وتقييم الأداء (Horngren et al., 2012)، ومن وجهة نظر الإدارة "يحتاج المديرون إلى معرفة التغيرات المتعلقة بالتكاليف لاتخاذ قرار مستنير بشأن المنتجات، والتخطيط، وتقييم الأداء (Lanen et al., 2011)، ومن وجهة نظر المستثمرين فإنهم يعتمدون على البيانات المالية المنشورة التي تعدها الإدارة والتي تستند إلى المعلومات المتاحة بشأن محددات سلوك التكلفة ويستند إليها المحللين الماليين حيث يعد التنبؤ بسلوك التكلفة جزءاً أساسياً من التنبؤ بالأرباح (Weiss, 2010).

إلا أنه مع أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات من القرن الماضي ظهرت فكرة إنشاء العلاقة بين التكاليف والأنشطة حيث افترضت نماذج التكاليف التقليدية أن سلوك التكلفة يتغير بشكل متماثل مع مستويات حجم النشاط، وبناء عليه تم تصنيف التكاليف وفقاً لمسببات التكلفة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة (Noreen, 1991)، فالتكاليف المتغيرة تتناسب مع التغيرات في مسببات التكلفة، والتكاليف الثابتة تظل ثابتة مع تغيرات مسببات التكلفة، واتساقاً مع هذا التصنيف، فإن عدم انخفاض التكاليف الثابتة تلقائياً عند انخفاض المبيعات يشكل خطراً على الأداء المالي للشركة حيث يمكن أن تخسر الشركات التي لديها تكاليف ثابتة عالية مبلغاً كبيراً من المال خلال فترات الركود (Horngren et al., 1997)، وهذا أدى لظهور مجموعة من التحسينات على هذه الرؤية التقليدية وتبني فكر تحليل التكاليف على أساس النشاط، مؤداه أن التكاليف تحدث في الأساس بسبب استخدام واستهلاك الموارد من أجل المساهمة في التنفيذ والقيام بأداء مجموعة متعددة من الأنشطة (Cooper and Kaplan 1988, 1992).

وخلال السنوات الأخيرة أصبحت فرضية خطية سلوك التكلفة محل تساؤل العديد من الدراسات، وقد توصلت الدراسات والأبحاث الحديثة إلى أن التكلفة لا تستجيب بشكل متماثل مع تغيرات حجم النشاط صعوداً وهبوطاً، وتعد دراسة (Malcolm, 1991) من أوائل الدراسات التي تعرضت لمفهوم عدم تماثل سلوك التكلفة، وقد أشارت إلى أن كثيراً من التكاليف الإضافية لا تتناسب بشكل تام مع التغيرات في حجم النشاط، وأحد الأمثلة على ذلك: تكلفة مناولة المواد الخام،

إذ إنه مع توقع زيادة حجم الإنتاج يتم توظيف عاملون جدد لمواجهة زيادة النشاط، ولكن إذا انخفض حجم النشاط لا يتم الاستغناء عن هؤلاء العاملين بشكل سريع؛ ومن ثم تكون هذه التكلفة التعاقدية غير متماثلة السلوك.

كما كشفت الدراسة التي أجريت من قبل (Noreen and Staterstron, 1994) على عينة مكونة من بيانات مائة مستشفى تابعة لوزارة الصحة بولاية واشنطن أن بعض عناصر التكاليف (المصروفات البيعية والعمومية والإدارية) هي تكاليف ذات سلوك غير منتظم في استجابتها للتغيرات في حجم النشاط ما بين الصعود والهبوط؛ بمعنى أن استجابة التكاليف قد تتغير بشكل مختلف وفقاً للتغيرات التصاعدية أو التنازلية في النشاط تسمى هذه التكاليف بالتكاليف اللزجة (Sticky Cost) أو عدم تماثل سلوك التكلفة.

تعددت الدراسات التي تناولت سلوك التكلفة إلا أن نموذج عدم تماثل سلوك التكلفة لم يُعرف إلا في دراسة (Anderson et al., 2003). حيث توصلت تلك الدراسة إلى أن التكاليف تصبح غير متماثلة إذا كان معدل الزيادة في التكاليف عند زيادة حجم النشاط أكبر من معدل انخفاضها عند انخفاض حجم النشاط بمقدار مكافئ، وقد استندت هذه الدراسة على نتيجة فحص العلاقة بين سلوك كل من تكلفة البضاعة المباعة والمصروفات البيعية والعمومية والإدارية وبين التغيرات التي تحدث في إيرادات المبيعات، وعلى الرغم من ذكر تكاليف الوكالة إلا أنه لم يتم تطبيق نظرية الوكالة لدراسة أسباب عدم تماثل سلوك التكلفة.

وأوضحت الدراسة أن توقع المديرين زيادة إيرادات المبيعات بصورة أكبر من قدرة الشركة ومواردها يدفعهم لزيادة الموارد والأنشطة اللازمة لتلبية طلبات العملاء الأمر الذي يتسبب بزيادة التكاليف الناتجة عن هذه التعديلات للتكيف مع الطلب المتزايد من قبل العملاء لزيادة الأرباح وكسب رضا العملاء مما يؤدي إلي سرعة اتخاذ القرارات وتطبيقها، ولكن عند انخفاض الطلب من قبل العملاء لا يلتزم المديرين بخفض التكاليف في أسرع وقت ممكن لحين التأكد من استمرارية الانخفاض، وذلك يرجع إلي تفاؤل المديرين بعودة زيادة الطلب في المستقبل، ويجعلهم يفضلون الحفاظ على بعض الموارد الإضافية والموظفين لتجنب المصروفات الإضافية في المستقبل ومن هنا كانت نقطة البداية لعدم تماثل سلوك التكلفة.

ومن هنا أصبح لمفهوم عدم تماثل سلوك التكلفة أهمية كبيرة في الفترة الأخيرة وركزت عليه العديد من الدراسات (Banker et al., 2019 ; Xu & Sim , 2017)، وذلك يرجع للأهمية

الكبيرة لمعرفة السلوك الحقيقي للتكلفة للحصول علي تقديرات أكثر دقة للتكاليف حتي تتمكن إدارة الشركة من اتخاذ قرارات تخطيطية ورقابية أكثر دقة في خفض التكاليف وزيادة المنافسة السعرية والاستغلال الأمثل للموارد، وقد أظهرت نتائج هذه الدراسات وأكدت فرضية السلوك غير المتمائل للتكاليف من خلال تناولها أنواعاً مختلفة من التكاليف والمصروفات مثل تكلفة البضاعة المباعة والمصروفات البيعية والإدارية ونفقات البحوث والتطوير ونفقات الدعاية والإعلان وغيرها، كما انها درست مستويات وأنواع مختلفة من الصناعات في أماكن مختلفة من دول العالم، وأوصت هذه الدراسات بضرورة استكشاف العوامل التي تؤثر علي سلوك التكاليف في كل قطاع من اجل توضيح وفهم أكثر دقة لعدم تماثل التكاليف، ومن تلك العوامل القرارات الإدارية المتعمدة ونظرة الإدارة والاختلافات في أنظمة حوكمة الشركات وخصائص الشركة والمخاطر التي تتعرض لها (يوسف، 2019).

وتفيد المقدرة الإدارية المديرين في الاستخدام الفعال للموارد لتحقيق المزيد من المخرجات أو استخدام موارد أقل لتحقيق المخرجات المتوقعة بناء علي فهم المديرين لظروف الشركة بصورة أفضل سواء علي مستوي المنتج، التكنولوجيا، الموظفين، ممارسات الصناعة، ظروف الاقتصاد الكلي، الاستثمار في مشاريع أكثر قيمة، وإدارة أكثر فعالية لموظفيها بما يحقق زيادة الكفاءة في العمليات اليومية للشركة حيث تلعب قرارات المديرين دوراً أساسياً في أداء الشركة لتحسين القيمة الحالية الصافية لها (Demerjian et al., 2012)، ووفقاً للإدارة الاستراتيجية أكد (Teece et al., 1997) علي أنه قد يكون لبعض المديرين التنفيذيين القدرات الإدارية التي تساعد في تغيير استراتيجيات الشركات، واستناداً لتلك النظرة عرف (Adner & Helfat, 2003) المقدرة الإدارية علي أنها " القدرات الفنية التي تمكن المديرين التنفيذيين من تكوين الموارد التنظيمية والكفاءات بشكل متزامن، كما عرف (Kor, 2003) المقدرة الإدارية علي أنها " المعرفة والخبرات الشخصية للمديرين التنفيذيين. وقد استخدمت دراسة (Helfat et al., 2007) بعنوان "القدرات الديناميكية: فهم التغير الاستراتيجي في المنظمات" مصطلح المقدرة الإدارية للإشارة لمقدرة المديرين علي أنها تكوين وتوسيع وتعديل موارد الشركة.

ففي ظل الظروف المتغيرة لطلبات العملاء ومواجهة المديرين ركوداً في الطلب فعلي المديرين إما تخفيض الموارد أو الحفاظ على الموارد غير المستخدمة، ففي حالة توقع المديرين بأن تعود المبيعات إلي طبيعتها بسرعة فإنهم سوف يتحملون تكاليف الحفاظ علي الموارد غير

المستخدمة، أما إذا كانت طبيعة المبيعات غير واضحة فسيأخذ المديرون قراراً ضمناً بتخفيض الموارد وتكاليف الحفاظ على الموارد غير المستخدمة وحمايتها وهو قراراً مليئاً بالمخاطر من أجل تحقيق المكاسب على المدى الطويل من خلال الاستفادة من الإيرادات المستقبلية المحتملة وتسمى هذه التدابير التي تحدث من قبل الإدارة "المقدرة والكفاءة في الإدارة" (Rezaei & Barandagh, 2016).

وقد أوضحت دراسة (Anderson et al., 2003) أن السبب الرئيسي لعدم تماثل سلوك التكلفة هي القرارات المتعمدة من قبل المديرين للاحتفاظ بالموارد، وحيث أن القرار الإداري الذي يتأثر بطبيعة الحال بقدرات المديرين يعتبر من المحركات الأساسية لظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة، ولا يمكن تجنب آثاره نظراً للتفاعل المستمر بين أمكانيات الشركة وتقلبات الطلب، وكذلك فإن وفورات الحجم يصعب تجاهلها عند تقدير التكلفة لأن الشركة تسعى للاستفادة منها وتحقيق ميزة تنافسية.

وبالتالي تحاول الدراسة الحالية اكتشاف العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكاليف. يرجع ذلك إلى أن المديرين ذوي المقدرة الإدارية الأعلى يكونوا أكثر فهماً للتكنولوجيا ولاتجاهات الصناعة، كما يمكنهم توقع حجم الطلب على منتجات الشركة بشكل أكثر دقة، وسوف يعملون على توجيه أموال الشركة إلى المشروعات التي تحقق مكاسب أفضل، كما يمكنهم من إدارة الموارد البشرية بشكل أفضل من المديرين ذوي القدرات الإدارية المنخفضة (Demerjian et al., 2013)، وبهذه الطريقة يمكن الحد من زيادة تكاليف الشركة على المدى الطويل.

وبناء على ما سبق يمكن القول بأن المديرين ذوي المقدرة الإدارية العالية يمكنهم تقديم قرارات أفضل لخفض التكاليف والحفاظ على موارد الشركات، وبالتالي تهدف هذه الدراسة إلى دراسة عدم تماثل سلوك التكلفة بناء على المقدرة الإدارية للمديرين، وتتمثل الفجوة البحثية في ندرة الدراسات المحاسبية في مجال العلاقة بين المقدرة الإدارية للمديرين وعدم تماثل سلوك التكلفة في بيئة الأعمال المصرية.

في ضوء ما سبق تكمن مشكلة الدراسة في الإجابة على السؤال التالي: -

"هل توجد علاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة في بيئة الأعمال

المصرية؟"

هدف الدراسة:

في ضوء مشكلة الدراسة السابق عرضها يمكن صياغة الهدف الرئيسي للدراسة علي النحو التالي: معرفة أثر المقدرة الإدارية علي عدم تماثل سلوك التكلفة في بيئة الأعمال المصرية. وتتفرع منها الأهداف التالية:

- 1- معرفة أثر المقدرة الإدارية علي عدم تماثل سلوك تكلفة البضاعة المباعة.
- 2- معرفة أثر المقدرة الإدارية علي عدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والعمومية والإدارية.
- 3- وضع نموذج كمي يوضح العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة.
- 4- اختبار النموذج الكمي للوقوف على العلاقة الصحيحة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة.

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة فيما يلي:

- 1- تمثل الدراسة الحالية مساهمة في الدراسات المحاسبية المتعلقة بعدم تماثل سلوك التكلفة وذلك من خلال إجراء دراسة منهجية لتوضيح العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة داخل بيئة الأعمال المصرية.
- 2- تسعى هذه الدراسة إلى تقديم دليل تجريبي على الدور الذي يمكن أن تلعبه المقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل سلوك التكلفة، وإبراز أهميتها، واعتبارها من الأصول غير الملموسة والتي لها تأثير علي هيكل التكلفة.
- 3- تمثل الدراسة الحالية دليل لكل من المستثمرين والمحللين الماليين للوقوف على سلوك التكلفة وفقاً للمقدرة الإدارية للمديرين والتي تعد مؤشراً هاماً للتنبؤ بالأرباح.
- 4- ندرة الدراسات العربية (في حدود علم الباحث) التي قامت بدراسة العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة، ولعل هذا الأمر هو ما يجعل هناك حاجة ماسة لإجراء دراسة منهجية لاختبار هذا العلاقة داخل بيئة الأعمال المصرية.

خطة الدراسة:

في ضوء مشكلة الدراسة، وتحقيقاً لأهدافها تستعرض هذه الدراسة في الجزء المتبقي منها النقاط الرئيسية التالية: (الفصل الثاني: الإطار النظري للمقدرة الإدارية، الفصل الثالث: عدم تماثل

سلوك التكلفة، الفصل الرابع: الدور التأثيري للمقدرة الإدارية علي عدم تماثل سلوك التكلفة،
الفصل الخامس: الدراسات السابقة، الفصل السادس: الدراسة الاختبارية).

الفصل الثاني: الإطار النظري للمقدرة الإدارية

(1) مفهوم وأهمية المقدرة الإدارية:

(1/1) مفهوم المقدرة الإدارية:

• مفهوم المقدرة الإدارية على أساس نظرية صناعة القرار: بموجب نظرية صنع القرار خضع تعريف مقدرة المديرين لعملية تطوير من ثابتة إلى ديناميكية حيث تعميق وتوسيع نطاق دلالة المقدرة الإدارية، بحيث لا تتوقف على اتخاذ القرار الصحيح فحسب، بل تمتد إلى النظر في الخطوات والوقت المناسب في عملية صنع القرار (Xueqin & Baohong, 2018).

• مفهوم المقدرة الإدارية على أساس نظرية اختيار المحفظة (محفظة الاستثمار): وفقاً لنظرية اختيار المحفظة، فإن المقدرة الإدارية تعني المدى الذي يمكن به للمديرين مساعدة الشركات على تنويع المخاطر، وتحسين الكفاءة عندما تكون مخاطر وعوائد الاستثمار غير مؤكدة من خلال دمج المقدرة الإدارية في عملية صنع قرار الاستثمار (Koijen, 2014).

• مفهوم المقدرة الإدارية على أساس نظرية الموارد: بموجب هذه النظرية تتكون الكفاءات الإدارية من جزأين: خبرة المجال وخبرة الموارد فتتضمن خبرة المجال سيطرة المديرين على سياق الصناعة، واستراتيجية الشركة، والمنتجات، والأسواق، والمهام، والبيئة (Kor, 2003). أما خبرة الموارد فتعكس في الخبرة المكتسبة من قبل المديرين في استخدام وإدارة الموارد (Sirmon et al., 2007).

• مفهوم المقدرة الإدارية على أساس نظرية كفاءة الإنتاج: تشير المقدرة الإدارية وفقاً لنظرية كفاءة الإنتاج إلى قدرة المديرين على التحكم الفعال في موارد المؤسسة وأن مستوى المقدرة الإدارية للمديرين يعتبر عامل مهم يؤثر على كفاءة الإنتاج بالشركات (Leverty & Grace, 2012).

(2/1) أهمية المقدرة الإدارية:

تعمل المقدرة الإدارية المديرين على تخفيض أتعاب المراجعة (Krishnan & Wang, 2015)، وزيادة كفاءة فرص التجنب الضريبي (Koester et al., 2017)، وخفض تكاليف التمويل (De Franco et al., 2017)، وتحسين أداء الشركات (Koester et al., 2017)،

وخيارات تشكيل محفظة الاستثمارات (Baik et al., 2018)، ورفع التصنيف الائتماني للشركات (Cornaggia et al., 2017)، ومخاطر الشركة (Andreou et al., 2017).

(2) تصنيفات المقدرة الإدارية:

وفقاً لدراسة (Bozanjani, 2005) تم تصنيف المقدرة الإدارية للمديرين إلى مقدرات ذهنية، مقدرات بدنية، مقدرات نفسية، ومقدرات علمية، وفي ضوء هذه المجموعات يمكن النظر إلى المقدرة الإدارية على أنها مجموعة من: مقدرات كامنة للمديرين متمثلة في المقدرات الفكرية، الذهنية، البدنية، النفسية، والعقلية، ومقدرات مكتسبة من خلال التعليم والمعرفة، وتندمج هذه المقدرات وتؤدي إلى ارتفاع المقدرة الإدارية للمديرين.

(3) أنواع المقدرة الإدارية للمديرين:

أوضح (XU, 1991) أنه لفهم كفاءة الشركة بدقة يحتاج المديرين إلى امتلاك المقدرات الإدارية الثلاثة التالية: المقدرة على وضع معايير شاملة ودقيقة للكفاءة، والمقدرة على إدراك الفجوة بين الأداء المخطط والأداء الفعلي، والمقدرة على تصحيح الانحرافات.

(4) مقاييس المقدرة الإدارية:

إن فهم دلالة قدرات المديرين يوفر فكرة واضحة لتصميم طرق قياس المقدرة الإدارية، ولقياس المقدرة الإدارية هناك طريقتان: الطريقة الأولى تعتمد على خصائص المقدرة وتستخدم سلسلة من المتغيرات البديلة للمقدرة الإدارية؛ والطريقة الثانية تعتمد على نظرية كفاءة الإنتاج باستخدام مقياس تحليل مغلف البيانات لحساب كفاءة الشركة لتقييم المقدرة الإدارية (Xueqin & Baohong, 2018).

الفصل الثالث: الإطار النظري لعدم تماثل سلوك التكلفة

(1) نشأة ومفهوم عدم تماثل سلوك التكلفة:

وفقاً للافتراض التقليدي لسلوك التكلفة تم تصنيف التكاليف على أنها تكاليف ثابتة ومتغيرة بحسب ردود أفعالها تجاه التغيرات في حجم النشاط (تُقاس التغيرات في مستوى النشاط بحجم المبيعات). حيث يُفترض أن تتغير التكاليف المتغيرة بشكل متماثل أو متناسب مع التغيرات في مستوى النشاط، وهو ما يعرف بالسلوك المتماثل للتكلفة (Özkaya, 2021)، وهنا يوجد افتراض ضمني بأن حجم تغير التكلفة يعتمد فقط على حدوث تغير في حجم النشاط، ولا يتم الأخذ في الاعتبار نسبة التغير للتكاليف مع نسبة الاتجاه التصاعدي أو التنازلي لتغير حجم النشاط فيعنى

التمائل هنا أنه عند زيادة حجم النشاط بنسبة (1%) تزداد التكاليف بنسبة (1%)، وانخفاضها بنسبة (1%) لكل (1%) انخفاض في حجم النشاط (Anderson et al., 2003).

كما توصلت دراسة (Banker & Johnston, 1993) إلى أن تكلفة المبيعات وإيرادات المبيعات لقطاع الطيران الأمريكي تغيرت بشكل غير متماثل، واتفقت معهم دراسة (Cooper & Kaplan, 1998) مع تقديم بعض الأدلة لتأثير القرارات الإدارية العمدية أو المدروسة (Deliberate Managerial Decisions) على عدم تماثل سلوك التكلفة.

وعلى الرغم أن العديد من الدراسات سالفة الذكر ناقشت ظاهرة عدم تماثل سلوك التكلفة إلا أن دراسة (Anderson et al., 2003) تُعد الدراسة الأولى التي وفرت دليلاً امبريقياً للتفسير النظري للسلوك غير المتماثل للتكلفة من خلال فحص سلوك المصرفيات البيعية والعمومية والإدارية (SG&A) وتوصلت الدراسة بأن هذا النوع من التكاليف غير متماثل.

وفي نفس السياق، توصلت دراسة (Ibrahim, 2018) للسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة، ومن خلال ما أظهرته العديد من الدراسات نجد أنه عندما تكون نسب التغير في التكاليف زيادة ونقصاناً لا تتساوي مع نسب التغير في حجم النشاط زيادة ونقصاناً، ويطلق على هذا النوع من السلوك عدم تماثل سلوك التكلفة (شاهين، 2018).

(2) أسباب عدم تماثل سلوك التكلفة:

لخصت دراسة (Xu & Sim, 2017) أسباب عدم تماثل سلوك التكلفة في ثلاثة أسباب وهي:

• **تكلفة تعديل العقود طويلة الأجل (وجهة نظر العقد):** ويرتكز على توضيح عدم التماثل أحادي الاتجاه لخفض التكلفة. حيث أن التفاوض مع العمالة اللازمة لتنفيذ أنشطة الإنتاج والتشغيل للشركات من خلال توقيع عقود عمل طويل الأجل لضمان التشغيل الطبيعي للإنتاج، ونظراً لأن استمرارية العقد ينتج عنه تكلفة تعديل موارد الشركة، فلذلك لن تقوم الشركات بسهولة بتعديل الموارد بموجب العقد لتجنب تكاليف التعديل المفردة.

• **التعديلات غير الفعالة للموارد (وجهة نظر الكفاءة):** فسرت هذه التعديلات وجود عدم تماثل سلوك التكلفة نتيجة التعديل غير الفعال للموارد من قبل المديرين تجاه التغيرات الطفيفة التي تحدث بحجم النشاط، وعدم مقدرة المدير على التكيف معها، فنتيجة أن نقص المقدرات الإدارية يؤدي إلى حدوث عدم تماثل سلوك التكلفة، ومن وجهة نظر أخرى، فإن عدم تماثل سلوك التكلفة

موجود بالفعل بموضوعية، ومقدرة المديرين يمكن أن تلعب دوراً في الحد من السلوك غير المتمثل للتكلفة.

• **الانتهازية الإدارية المرتبطة بمشاكل الوكالة:** يستند هذا السبب إلى نظرية الوكيل الرئيسي والمُطورة من قبل (Jensen & Meckling) في عام 1976، فعندما يرتفع دخل الشركة يُزيد المديرين ذوو الدوافع الذاتية بشكل كبير رواتبهم وموارد الاستثمار لتوسيع السيطرة، وبالتالي زيادة التكلفة. علي العكس من ذلك عندما ينخفض دخل الشركة، فإنهم ليسوا على استعداد لخفض رواتبهم، ولا يرغبون أيضاً في تقليل الموارد التي تحت سيطرتهم بسبب مصالحهم الذاتية، وبالتالي فإن نطاق التغيير في التكلفة غير متماثل في اتجاهات مختلفة.

(3) النظريات المُفسرة لعدم تماثل سلوك التكلفة:

تتلخص النظريات التي فسرت سلوك عدم تماثل التكلفة في أربع نظريات رئيسية وهي:

• **نظرية القرار المُتعمد (المدرّوس):** وفقاً لنظرية القرار المُتعمد فإن عدم تماثل سلوك التكلفة هو نتيجة قرارات عمدية للمديرين الذين يحاولون زيادة الأرباح طويلة الأجل بناءً على توقعاتهم للمبيعات المستقبلية (Yasukata & Kajiwara 2011).

• **نظرية تأخير تعديل التكلفة:** بناءً على هذه النظرية تصبح التكاليف غير متماثلة لأن معدلات الانخفاض بالتكلفة لا تواكب سرعة انخفاض المبيعات، وتكون شدة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعديّة (لزوجة التكلفة) على المدى القصير أعلى من المدى المتوسط والطويل، وتتضاءل على المدى الطويل وتصبح تقلبات التكلفة أقرب إلى تقلبات المبيعات (Anderson et al., 2003; Hirai & Shiiba 2006).

• **نظرية الوكالة:** حددت نظرية الوكالة محركين رئيسيين لعدم تماثل سلوك التكلفة متمثلة في: (1) دوافع بناء الإمبراطورية: تعتبر دوافع بناء الإمبراطورية واحدة من مشاكل الوكالة بين المديرين وأصحاب المصلحة، ومن أجل تحقيق المديرين مصالحهم الخاصة يميلون إلى زيادة اقتناء الموارد عند زيادة الطلب والاحتفاظ بالموارد غير المستخدمة عند انخفاض الطلب مما يؤدي إلى زيادة درجة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي، (2) دوافع إدارة الأرباح: وفقاً لنظرية الوكالة للتغلب على السلوك الانتهازي للمديرين ترتبط مكافآتهم بمستوى أرباح الشركة، والتي تعد انعكاساً لقرارات الإدارة (Han et al., 2019). نظراً للحافز المرتبط بتحقيق مستوى معين من الربح يميل

المديرين إلى تأجيل اقتناء الموارد عند ارتفاع حجم النشاط والتخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض النشاط مما يؤدي إلى انخفاض درجة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي.

• **نظرية العملية السياسية (Political Process Theory):** تقدم نظرية العملية السياسية افتراضات تتعلق باستخدام الأرقام المحاسبية في العملية السياسية، فقد يستخدم السياسيون على سبيل المثال الأرباح الكبيرة التي تم الإفصاح عنها كدليل على الاحتكار، وبالتالي قد تفضل إدارة الشركات الكبيرة إدارة الأرباح إلى المستوى الأمثل من خلال الحفاظ على الموارد غير المستخدمة بدلاً من تعديل التكاليف عندما تنخفض إيرادات المبيعات (Pichetkun & Panmanee, 2012).

(4) العوامل المؤثرة على عدم تماثل سلوك التكلفة:

تناولت الدراسات ذات الصلة بعدم تماثل سلوك التكلفة (Banker & Byzalov, 2014; Keke, 2021; Chen et al., 2012) العديد من العوامل التي تؤثر على عدم تماثل سلوك التكلفة متمثلة في:

• **العوامل السلوكية:** تؤثر التوقعات الإدارية تجاه حجم النشاط على عدم تماثل سلوك التكلفة، فوجود توقعات متفائلة للمديرين بشأن حجم النشاط يؤدي إلى زيادة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي (Banker & Byzalov, 2014).

• **العوامل الداخلية الخاصة بالشركة:** هي عبارة عن مجموعة العوامل المرتبطة بالتأثيرات الناتجة عن طبيعة خصائص الشركة على عدم تماثل سلوك التكلفة، فالتغيرات في مبيعات الفترة السابقة للشركة تؤثر على التوقعات المستقبلية للمديرين وبالتالي على مستوى عدم تماثل سلوك التكلفة (Banker & Byzalov, 2014). كما تؤثر كثافة الأصول على درجة عدم تماثل سلوك التكاليف، فكلما زادت نسبة الأصول الثابتة زادت صعوبة التخلص منها، وهذا يؤدي إلى زيادة درجة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي (Magheed, 2016).

• **العوامل الخارجية المرتبطة بالبيئة التي تعمل بها الشركة:** هي عبارة عن مجموعة العوامل المرتبطة بالبيئة والظروف الاقتصادية التي تعمل بها الشركة والتي ينتج عنها اختلاف في القرارات التشغيلية للإدارة الأمر الذي يترتب عليه وجود اختلافات في درجة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي من دولة لأخرى (Banker et al., 2013)، وتؤثر درجة المنافسة في السوق على عدم تماثل سلوك التكلفة (Li & Zheng, 2017).

(5) عناصر التكلفة التي تتبع سلوك عدم تماثل سلوك التكلفة:

اعتمدت الدراسات السابقة عند دراستها للسلوك غير المتماثل للتكلفة على العديد من بنود التكاليف، وهي التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، تكاليف المصروفات العامة، تكلفة البضاعة المباعة، التكاليف التشغيلية، تكلفة العمل والتي تُظهر سلوكاً غير متماثلاً تجاه حجم النشاط (مغيض، 2017).

(6) النماذج التجريبية لقياس عدم تماثل سلوك التكلفة:

اعتمدت دراسة (Anderson et al., 2003) على نموذج ABJ لتحديد عدم تماثل سلوك التكلفة. إلا أن الدراسات ذات الصلة بعدم تماثل سلوك التكلفة أضافت أساليب مختلفة لتحديد حالة السلوك غير المتماثل للتكاليف ومنها: طريقة ABJ (Anderson et al., 2003)، طريقة (Weiss, 2010)، طريقة ABJ الممتدة أو الموسعة (Banker et al., 2013)، طريقة عدم تماثل سلوك التكلفة لفترتين (Banker et al., 2014)، طريقة ABJ الخطية (Balakrishnan et al., 2014).

الفصل الرابع: الدور التائيري للمقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة

(1) علاقة المقدرة الإدارية بعدم تماثل سلوك التكلفة في ضوء تكلفة تعديل العقود طويلة الأجل:

يتمتع المديرون ذوي المقدرة العالية بفهم أعمق وحكم أكثر دقة على البيئة الكلية للشركة، الأمر الذي يُمكنهم من توقيع عقود أكثر مرونة ومعقولة مع أصحاب المصلحة الخارجيين، فعندما ينخفض حجم النشاط تساعد المقدرة الإدارية العالية للمديرين على تحسين وضع الشركات في سلاسل التوريد ويتحمل العملاء والموردون تكاليف التعديل (Wang & Gao, 2017).

(2) علاقة المقدرة الإدارية بعدم تماثل سلوك التكلفة في ضوء كثافة التكاليف الثابتة:

تميل الشركات ذات المقدرة الإدارية المنخفضة أكثر إلى اعتماد هيكل تكلفة صارم في عملياتها "نسبة التكاليف الثابتة أعلى من التكاليف المتغيرة"، وتلعب هذه الاستراتيجية دوراً مهماً في الحفاظ على العلاقات مع العملاء وتجنب خسارة كبار العملاء، ولكنها تجعل الشركة تواجه تكاليف تعديل أعلى، فعندما ينخفض حجم النشاط لا تستطيع الشركات ذات المقدرة الإدارية المنخفضة تعديل التكاليف الثابتة الناتجة عن الاعتماد الخارجي (العقود طويلة الأجل) في الوقت المناسب، مما يؤدي إلى زيادة عدم تماثل سلوك التكلفة التصاعدي (Banker et al., 2014; Chang et al., 2017).

(3) علاقة المقدرة الإدارية بعدم تماثل سلوك التكلفة في ضوء حوكمة الشركات:

يسعى المديرون ذوو المقدرات العالية إلى تقييد سلوكهم وتقليل سلوكيات المصلحة الذاتية مثل "بناء الإمبراطورية" و"الاستهلاك المظهري في مكان العمل"، وتقليل المنافع الخاصة لإدارة الشركات مثل المصروفات غير المنتجة، والاعتماد على أليات السوق للحصول على الحوافز المناسبة مما يحد من عدم تماثل سلوك التكلفة (Sun, 2016; Zhang & Shaman, 2014).

الفصل الخامس: الدراسات السابقة

أثارت علاقة المقدرة الإدارية بالسلوك غير المتماثل للتكلفة اهتمام العديد من الباحثين في بيانات أجنبية مختلفة، وقد أظهرت النتائج لمعظم هذه الدراسات أن المقدرة الإدارية لها تأثير معنوي على عدم تماثل سلوك التكلفة ومن هذه الدراسات:

(1) دراسة (Hwang & Park, 2012):

اختبرت العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة بالاعتماد على عينة مكونة من (13934) مشاهدة مستخرجة من بيانات ExecuComp & Compustat ومكتب الولايات المتحدة للتحليل الاقتصادي، وذلك خلال الفترة ما بين عام 1993م حتى 2009م. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة معنوية بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة.

(2) (Naoum & Vlismas, 2015):

اختبرت الدراسة العلاقة بين المقدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل للمصروفات البيعية والعمومية والإدارية، واعتمدت على عينة مكونة من (27708) مشاهدة مستخرجة من بيانات Compustat خلال الفترة من 1991-2014م. توصلت الدراسة لوجود علاقة موجبة معنوية بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والعمومية والإدارية. للشركات التي يزداد بها الأصول غير الملموسة.

(3) دراسة (Rezaei & Barandagh, 2016):

هدفت الدراسة إلى دراسة تأثير المقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكاليف في سوق طهران للأوراق المالية، واعتمدت على (616) مشاهدة للشركات لمدة (7) سنوات خلال الفترة من عام 2007م حتى 2013م مع استبعاد المؤسسات المالية والتأمينية. خلصت الدراسة إلى وجود علاقة موجبة ذات دلالة إحصائية بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة.

(4) دراسة (Choi et al., 2018):

قامت الدراسة باختبار العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والعمومية والإدارية، واعتمدت الدراسة على عينة مكونة من (128739) مشاهدة المستخرجة من بيانات Compustat خلال الفترة من 1981-2016م. وكانت نتائج الدراسة هو وجود ارتباط إيجابي بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك التكلفة ويزداد هذا الارتباط عندما تكون تقديرات المديرين تجاه الطلب على المبيعات في المستقبل أكثر دقة.

(5) دراسة (Tariverdi et al., 2018):

قامت بدراسة تأثير استراتيجيات الشركة المختلفة متمثلة في (الاستراتيجية التنافسية، والاستثمار، والتمويل، والشركة القائمة على المعلومات السابقة، واستراتيجية الشركة القائمة على المعلومات المستقبلية) والمقدرة الإدارية على السلوك غير المتماثل للتكلفة، وتم الاعتماد على عينة مكونة من (106) شركة من الشركات المسجلة بسوق طهران للأوراق المالية خلال الفترة من 2006-2015م، وتوصلت الدراسة إلي وجود تأثير معنوي للمقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة، نظراً إلى أن المقدرة الإدارية العالية تعمل على تعزيز بيئة اتخاذ القرار.

الفصل السادس: الدراسة الاختبارية

(1) مجتمع وعينة الدراسة:

تعتمد الدراسة على عينة من الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية (مجتمع الدراسة)، وقد قام الباحث باختيار عينة من الشركات خلال الفترة من عام 2018 إلى عام 2021 مع الاعتماد على بيانات عام 2017 كسنة أساس لحساب التغير لعدد من متغيرات الدراسة خلال عام 2018، وتتكون عينة الدراسة الحالية من (91) شركة بإجمالي مشاهدة (364) مشاهدة وذلك بعد الأخذ في الاعتبار:

- أن تكون السنة المالية للشركات محل الدراسة تنتهي في 12/31 من كل عام، نهاية السنة المالية لم تتغير خلال فترة الدراسة، عملة القوائم المالية الجنيه المصري، عدم وجود خسائر للشركات محل الدراسة خلال فترة الدراسة.
- استبعاد الشركات التي تنتمي إلى قطاعي البنوك والخدمات المالية بخلاف البنوك نظراً لاختلاف طبيعة عملها وسياساتها عن مثيلاتها في الشركات المالية، لعدم مواجهة صعوبة بشأن القابلية للمقارنة نتيجة اختلاف الضوابط والقوانين المنظمة.

وقد اعتمد الباحث في حصوله على البيانات المطلوبة للدراسة على العديد من المصادر منها: موقع مباشر مصر، موقع البورصة المصرية، ومواقع شركات عينة الدراسة على الأنترنت.

(2) فرضيات الدراسة:

يتمثل الهدف الرئيسي لهذه الدراسة في معرفة أثر المقدرة الإدارية على عدم تماثل سلوك التكلفة، وبناءً عليه فقد صاغ الباحث فرضية الدراسة على النحو التالي:

فرضية الدراسة الأساسية: لا يوجد تأثير معنوي للمقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل سلوك التكلفة في بيئة الأعمال المصرية، ولاختبار هذه الفرضية، تم اشتقاق فرضيتين فرعيتين:

- **الفرضية الثانوية الأولى:** " لا يوجد تأثير معنوي للمقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والإدارية والعمومية".
- **الفرضية الثانوية الثانية:** " لا يوجد تأثير معنوي للمقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل سلوك تكلفة البضاعة المباعة".

(3) توصيف متغيرات الدراسة وقياسها:

اعتمد الباحث في اختبار فرضيات الدراسة على نموذجين للانحدار وفقاً لما يلي:

- **نموذج الدراسة الأول:** (بالاعتماد على المصروفات البيعية والإدارية والعمومية) (Safarzadeh & Beighpanah, 2018):

$$\ln\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \beta_2 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \beta_3 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times \ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right) + \beta_4 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times DS + \beta_5 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times GDP + \beta_6 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times MA_{it} + \beta_7 \ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right) + \beta_8 DS + \beta_9 GDP + \varepsilon_{it}$$

- **نموذج الدراسة الثاني:** (بالاعتماد على تكلفة البضاعة المباعة) (Safarzadeh & Beighpanah, 2018):

$$\ln\left(\frac{CGS_{it}}{CGS_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \beta_2 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \beta_3 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times \ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right) + \beta_4 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times DS + \beta_5 Dummy_t \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times GDP +$$

$$\beta_6 Dummy_t \times \ln \left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}} \right) \times MA_{it} + \beta_7 \ln \left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}} \right) + \beta_8 DS + \beta_9 GDP + \varepsilon_{it}$$

حيث أن:

عدم تماثل سلوك التكلفة للشركة (i) عن السنة (t).	SC _{it}
المقدرة الإدارية للشركة (i) عن السنة (t).	MA _{it}
المصروفات البيعية والإدارية والعمومية للشركة (i) عن السنة (t).	SG&A _{it}
المصروفات البيعية والإدارية والعمومية للشركة (i) عن السنة (t-1).	SG&A _{it-1}
اللوغاريتم الطبيعي.	ln
قيمة المبيعات للشركة (i) عن السنة (t).	Sales _{it}
قيمة المبيعات للشركة (i) عن السنة (t-1).	Sales _{it-1}
متغير وهمي يساوي (1) في حالة انخفاض مبيعات الشركة (t) للعام الحالي عن السابق و(صفر) بخلاف ذلك.	Dummy _t
كثافة الأصول، وهي عبارة عن إجمالي الأصول للشركة (i) في نهاية السنة (t) مقسومة على إجمالي المبيعات للشركة (i) في نهاية السنة (t).	$\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}$
متغير وهمي. يساوي (1) في حالة انخفاض المبيعات لمدة عامين متتاليين، و(صفر) بخلاف ذلك.	DS
الناتج المحلي الإجمالي.	GDP
ثابت الانحدار.	β_0
معاملات الانحدار للمتغيرات المستقلة.	$\beta_1 - \beta_9$
المتبقي الاحصائي من تقدير النموذج (الخطأ العشوائي).	ε_{it}

(4) التعريف الإجرائي لمتغيرات الدراسة:

• المتغير التابع: عدم تماثل سلوك التكاليف:

اعتمد الباحث في قياسه لعدم تماثل سلوك التكلفة على نموذج (Namazi & Davanipour,2010) على النحو التالي:

$$\ln \left(\frac{C_{it}}{C_{it-1}} \right) = \beta_0 + \beta_1 \ln \left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}} \right) + \beta_2 Dummy_{it} \times \ln \left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it}$$

بالاعتماد على المصروفات البيعية والإدارية والعمومية يتم التعويض عنها بـ	$\ln \left(\frac{C_{it}}{C_{it-1}} \right)$
$\log \left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}} \right)$ ويظهر عدم التماثل في سلوك التكلفة إذا كانت β_2 أقل من الصفر.	
بالاعتماد على تكلفة البضاعة المباعة يتم التعويض عنها بـ	$\ln \left(\frac{C_{it}}{C_{it-1}} \right)$
$\log \left(\frac{CGS_{it}}{CGS_{it-1}} \right)$ ويظهر عدم التماثل في سلوك التكلفة إذا كانت β_2 أقل من الصفر.	

• المتغير المستقل: المقدرة الإدارية:

اعتمد الباحث في قياسه للمقدرة الإدارية للمديرين التنفيذيين على نموذج (MA-Score) المطور بواسطة (Demerjian et al., 2012)، والذي يستخدم على مرحلتين: المرحلة الأولى: تقدير الكفاءة الكلية للشركة:

$$Max_{\theta}^v = \frac{Sales}{v_1 COGS + v_2 SG\&A + v_3 PPE}$$

Subject to:

$$0 \leq \frac{UrSales}{v_1 COGS + v_2 SG\&A + v_3 PPE} \leq 1 \text{ for all firms}$$

حيث أن:

Sales: إيراد المبيعات للشركة في السنة t.

COGS: تكلفة المبيعات للشركة في السنة t.

SG&A: المصروفات العمومية والبيعية والإدارية للشركة في السنة t.

PPE : صافي الممتلكات والمباني والمعدات (الأصول الثابتة) للشركة في السنة t.

حيث يقاس المتغير (صافي الممتلكات والمباني والمعدات) في بداية السنة t في حين تقاس باقي المتغيرات على مدار السنة (Demerjian et al., 2012)، وتم استبعاد كل من (صافي الإيجار التشغيلي، صافي نفقات البحوث والتطوير، شهرة المحل، والأصول غير الملموسة الأخرى مثل براءة الاختراع)، والتي تمثل المدخلات وفقاً لنموذج (Demerjian et al., 2012)، وذلك لعدم توافر بياناتها في عينة الدراسة.

تتراوح نتيجة هذه المرحلة (Max_{θ}^v) بين (صفر) يدل على انعدام الكفاءة، (1) يشير إلى

كفاءة عالية، وأن هذه الكفاءة تتأثر بالعوامل الخاصة بكل من الإدارة والشركة، وأن الشركات التي تكون كفاءتها أقل من (1) فإنه يجب على هذه الشركات أن تخفض تكاليفها وتزيد من إيراداتها للوصول لكفاءة عالية (Demerjian et al., 2012).

المرحلة الثانية: فصل المقدرة الإدارية عن كفاءة الشركة المقدرة بالمرحلة الأولى من خلال إقصاء الخصائص الرئيسية للشركة التي يمكن أن تؤثر على جهود الإدارة باستخدام معادلة الانحدار Tobit (Wang et al., 2017)

firm Efficiency

$$= \beta_0 + \beta_1 \text{LN}(\text{Total Assets}) \\ + \beta_2 \text{Market Share} \\ + \beta_3 \text{Positive Free Cash Flow} \\ + \beta_4 \text{LN}(\text{Firm Age}) \\ + \beta_5 \text{Foreign Currency Indicator} + \varepsilon_{it}$$

حيث أن:

كفاءة الشركة وهي نتيجة المرحلة الأولى.	Firm Efficiency
هو اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركة في نهاية السنة t.	LN (Total Assets)
الحصة السوقية للشركة، وهي نسبة مبيعات الشركة إلى إجمالي مبيعات الشركات في نفس الصناعة في السنة t.	Market Share
التدفقات النقدية الحرة الموجبة، وهو متغير وهمي Dummy Variable يأخذ القيمة (واحد) عند تحقيق الشركة إلى تدفقات نقدية موجبة، والقيمة (صفر) خلاف ذلك، وتعرف التدفقات النقدية الموجبة على إنها الأرباح قبل خصم الاستهلاكات مطروحاً منها التغير في رأس المال العامل مطروحاً منها المصروفات الرأسمالية في السنة t.	Positive Free Cash Flow
اللوغاريتم الطبيعي لعمر الشركة، وهو عبارة عن عدد سنوات تقييد الشركة في بورصة الأوراق المالية حتى السنة t.	LN (Firm Age)
مؤشر العملة الأجنبية وهو متغير وهمي = (1) في حالة إذا حققت الشركة أرباح من العملات الأجنبية، وصفر بخلاف ذلك.	Foreign currency Indicator
المقدرة الإدارية – وهي تمثل بواقى النموذج.	ε_{it}

• المتغيرات الضابطة:

الوصف	الرمز
كثافة الأصول، وهي عبارة عن إجمالي الأصول مقسومة على المبيعات.	$\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}$
متغير وهمي يساوي (1) في حالة انخفاض المبيعات لمدة عامين متتاليين، و(صفر) بخلاف ذلك.	DS
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.	GDP

(5) اختبار فرضيات الدراسة:

(1/5) الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة:

اعتمدت الدراسة على الإصدار العاشر من برنامج التحليل الإحصائي E-VIEWS لإجراء

الاختبارات الإحصائية المختلفة.

(2/5) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة:

جدول (1) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

الانحراف المعياري	المتوسط	الحد الأقصى	الحد الأدنى	عدد المشاهدات	المتغيرات
1.1850	-0.0523	3.5358	-4.3763	338	السلوك غير المتماثل للمصروفات العمومية والبيعية والإدارية
1.7537	0.0176	5.5233	-6.0894	337	السلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة
0.2926	0.0005	1.6879	-2.3682	349	المبيعات
0.2270	0.0181	0.3663	-0.7912	338	المقدرة الإدارية
1.0098	4.4350	5.5600	3.3000	364	الناتج المحلي الإجمالي
1.3488	0.3421	5.3400	-3.0340	343	كثافة الأصول
0.3989	0.1978	1.0000	0.0000	364	DS

يتضح من الجدول السابق مايلي:

وجود اختلاف واضح لقيم المتغير التابع الأول للدراسة (السلوك غير المتماثل للمصروفات العمومية والبيعية والإدارية)، حيث بلغت أقل قيمة (-4.3763) وأعلى قيمة (3.5358) بانحراف معياري قدرة (1.1850)، ومتوسط (-0.0523). كذلك الأمر للمتغير التابع الثاني للدراسة (السلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة) حيث أن بلغت أقل قيمة (-6.0894) وأعلى قيمة (5.5233) بانحراف معياري قدرة (1.7537) ومتوسط (0.0176)، ويمكن أن يرجع هذا الاختلاف نتيجة قرارات المديرين المتعلقة بالاحتفاظ بالموارد غير المستغلة أو تخفيضها في ضوء التوقعات المستقبلية للطلب على منتجات الشركة.

أما بخصوص المتغير المستقل (المقدرة الإدارية) فمن الواضح التفاوت الكبير لقدرات مديرين الشركات محل الدراسة حيث بلغت أقل قيمة (-0.7912)، وبلغت أكبر قيمة (0.3663) وهذا يدل على اختلاف قدرات ومهارات كل مدير في إمكانية تحقيق الإيرادات للشركة. أما عن باقي المتغيرات الرقابية لنموذج الدراسة، فقد بلغ الوسط الحسابي لكثافة الأصول باعتبارها مقياس لتكاليف التعديل (0.3421) وبانحراف معياري قدره (1.3488) ويظهر هذا التأثير الواضح لتكاليف التعديل على درجة عدم تماثل سلوك التكلفة. كما ان باقي المتغيرات الرقابية لها تأثيرات متنوعة بعضها ضعيف وبعضها الأخر قوي على درجة عدم تماثل سلوك التكلفة في ظل عينة الشركات المختارة خلال فترة الدراسة.

• نتائج تحليل الانحدار:

اعتمدت الدراسة الحالية على نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effect Model) في التحليل الإحصائي وحتى يتم التأكد من سلامة النتائج تم استخدام (MM Regression) لتشغيل النموذج على النحو التالي:

• نتائج تحليل الانحدار لنموذج الدراسة الأول باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة:

اعتمد الباحث لاختبار النموذج الأول للدراسة على نموذج التأثيرات الثابتة بناءً على اختبارات أولية تمت على بيانات عينة الدراسة للمفاضلة واختيار أفضل نموذج، وتمت المفاضلة بين كل من نموذج (Random)، ونموذج (Fixed) باستخدام اختبار (Husman Test)، والمفاضلة بينهما بناءً على قيمة المعنوية P-Value فإذا كانت قيمتها أقل من (0.05) يكون النموذج معنوي ويفضل استخدام نموذج (Fixed)، وقد أظهرت نتائج اختبار المفاضلة أن قيمة (P-Value < 0.0000)، وبالتالي يتم اعتماد نموذج التأثيرات الثابتة كأفضل نموذج (Baltag, 2008).

وتمت المفاضلة أيضاً من قبل الباحث بين كل من نموذج (Fixed) ونموذج (Pool) باستخدام اختبار F-Test فإذا كانت قيمة P-Value أقل من (0.05) يكون النموذج معنوي ويفضل استخدام نموذج (Fixed)، وقد أظهرت نتائج اختبار المفاضلة أن قيمة (P-Value < 0.0004)، وبالتالي يتم اعتماد نموذج التأثيرات الثابتة كأفضل نموذج (Baltag, 2008).

يتضمن الجدول التالي نتائج تشغيل نموذج الدراسة الأول وهو دراسة العلاقة بين المقدر الإداري والسلوك غير المتماثل للمصرفات العمومية والبيعية والإدارية:

جدول (2) نتائج تحليل الانحدار لنموذج الدراسة الأول

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري	معاملات الانحدار (β)		المتغيرات المستقلة
قيمة (Sig)	قيمة (T)				
0.6179	0.4995	0.3671	0.1833	β_0	ثابت الانحدار
0.4533	0.7513	0.5282	0.3968	β_1	$\ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right)$
0.2562	-1.1384	1.4537	-1.654	β_2	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right)$
0.5193	0.6454	3.1545	2.036	β_3	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times MA_{it}$
0.1039	-1.6329	0.1196	-0.195	β_4	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times GDP_{it}$

0.0843*	1.7337	0.1518	0.263	β_5	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times \ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right)$
0.7046	0.3796	1.4536	0.552	β_6	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times DS$
0.1197	-1.5619	0.0726	-0.113	β_7	GDP_{it}
0.0000***	12.9889	0.0827	1.075	β_8	$\ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right)$
0.1207	-1.5577	0.3130	-0.488	β_9	DS
(***) دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01).					
(*) دالة عند مستوي معنوية 10%، حيث (Sig<0.10).					
معامل التحديد المعدل (Adjusted R ²) = 27.47%			معامل التحديد (R ²) = 49.63%		
دلالة اختبار (F) = 0.000***			قيمة F المحسوبة = 2.239501		
			عدد المشاهدات = 325 مشاهدة		

يتضح من الجدول ما يلي:

- بلغت قيمة معامل التحديد (R²) لنموذج الانحدار 49.63% وهو ما يعني أن المتغيرات المستقلة بالنموذج تفسر 49.63% من التغيرات في المتغير التابع (التغير في المصروفات البيعية والعمومية والإدارية) بشركات عينة الدراسة.
- معنوية نموذج الانحدار ككل عند مستوي معنوية 1% حيث بلغت قيمة (F) المحسوبة 2.239501 بمستوي معنوية (0.0000) وهي أقل من 1% مما يدل على أن نسبة الخطأ في هذا النموذج تقترب من الصفر، وتشير إلى جودة ومعنوية نموذج الانحدار ككل ومن ثم صلاحيته للاستدلال على طبيعة العلاقة بين المقدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل للمصروفات البيعية والإدارية والعمومية.
- تشير قيمة معامل التحديد المعدل (Adjusted R²) والتي بلغت 27.47% إلى قدرة المتغيرات المفسرة المستقلة والضابطة مجتمعة على تفسير نسبة 27.47% من التغير الذي يحدث في المتغير التابع المصروفات البيعية والإدارية والعمومية في حين ترجع باقي النسبة 72.53% إلى الخطأ العشوائي في النموذج أو نتيجة عدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفترض إدراجها ضمن النموذج.
- أما عن العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والإدارية والعمومية فإنه بالنظر إلى قيمة Sig نجد أنها أكبر من 10% حيث بلغ قيمتها (0.5193) وبالتالي فإنه "لا يوجد تأثير معنوي للمقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل المصروفات

البيعية والإدارية والعمومية"، مع وجود علاقة موجبة ذات دلالة احصائية بين كل من كثافة الأصول وعدم تماثل سلوك المصروفات البيعية والإدارية والعمومية.

- نتائج تحليل الانحدار لنموذج الدراسة الثاني باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة:

جدول (3) نتائج تحليل الانحدار لنموذج الدراسة الثاني

معنوية معاملات الانحدار		الخطأ المعياري	معاملات الانحدار		المتغيرات المستقلة
قيمة (Sig)	قيمة (T)		(β)		
0.2054	-1.268	0.1974	-0.250	β_0	ثابت الانحدار
0.8532	-0.185	0.3505	-0.065	β_1	$\ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right)$
0.6014	0.522	0.6843	0.358	β_2	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right)$
0.0062***	2.754	1.9203	5.289	β_3	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times MA_{it}$
0.1304	-1.516	0.0588	-0.089	β_4	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times GDP_{it}$
0.5301	-0.628	0.0661	-0.042	β_5	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times \log\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right)$
0.0519*	1.951	1.1372	2.219	β_6	$Dummy_{it} \times \ln\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) \times DS$
0.4439	0.766	0.0391	0.030	β_7	GDP_{it}
0.00***	8.950	0.0469	0.419	β_8	$\ln\left(\frac{Asset_{it}}{Sales_{it}}\right)$
0.6902	0.398	0.1463	0.058	β_9	DS
(***) دالة عند مستوي معنوية 1%، حيث (Sig<0.01).					
(*) دالة عند مستوي معنوية 10%، حيث (Sig<0.10).					
معامل التحديد المعدل (R^2) Adjusted = 22.47%			معامل التحديد (R^2) = 24.64%		
دلالة اختبار (F) = 0.000***			قيمة F المحسوبة = 11.37156		
			عدد المشاهدات = 325 مشاهدة		

يتضح من الجدول ما يلي:

- بلغت قيمة معامل التحديد (R^2) لنموذج الانحدار 22.47% وهو ما يعني أن المتغيرات المستقلة بالنموذج تفسر 22.47% من التغيرات في المتغير التابع (التغير في تكلفة البضاعة المباعة) بشركات عينة الدراسة.
- معنوية نموذج الانحدار ككل عند مستوي معنوية 1% حيث بلغت قيمة (F) المحسوبة 11.3715 بمستوي معنوية (0.0000) وهي أقل من 1% مما يدل على أن نسبة الخطأ في هذا النموذج تقترب من الصفر، وتشير إلى جودة ومعنوية نموذج الانحدار ككل ومن ثم صلاحيته

للاستدلال على طبيعة العلاقة بين المقدرة الإدارية والسلوك غير المتماثل لتكلفة البضاعة المباعة.

● تشير قيمة معامل التحديد المعدل (R^2 Adjusted) والتي بلغت 27.47% إلى قدرة المتغيرات المفسرة المستقلة والضابطة مجتمعة على تفسير نسبة 27.47% من التغير الذي يحدث في المتغير التابع تكلفة البضاعة المباعة في حين ترجع باقي النسبة 72.53% إلى الخطأ العشوائي في النموذج أو نتيجة عدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفترض إدراجها ضمن النموذج.

● أما عن العلاقة بين المقدرة الإدارية وعدم تماثل سلوك تكلفة البضاعة المباعة موجب معنوي لأنه بالنظر إلى قيمة Sig نجد انها أقل من 1% حيث بلغ قيمتها (0.0062)، وقيمة المعامل $(\beta_4) = 5.2890$ وبالتالي فإنه " يوجد تأثير معنوي للمقدرة الإدارية للمديرين على عدم تماثل تكلفة البضاعة المباعة".

● وجود علاقة موجبة ذات دلالة احصائية بين كل من معدل نمول الناتج المحلى الإجمالي وعدم تماثل سلوك تكلفة البضاعة المباعة.

المراجع

المراجع العربية:

ابراهيم، إيهاب عبد الفتاح (2017) " قياس تأثير القدرة الإدارية على جودة الأرباح المحاسبية في بيئة الأعمال المصرية: دراسة تطبيقية"، *رسالة ماجستير غير منشورة*، كلية التجارة -جامعة عين شمس.

ابراهيم، سيد حمدي سيد (2017) " دراسة آثار قدرات وكفاءات الإدارة علي جودة الأرباح وانعكاس ذلك على قرارات المستثمرين من منظور محاسبي: دراسة ميدانية تطبيقية"، *رسالة ماجستير غير منشورة*، كلية التجارة -جامعة القاهرة.

شاهين، محمد أحمد (2018). إطار محاسبي مقترح لاستخدام نموذج السلوك غير المنتظم للتكاليف في تحديد محرك تكلفة النشاط الأكثر فاعلية (دراسة تطبيقية)، *مجلة الفكر المحاسبي*، 22(3) ، 499-561.

مغيض، براق عوض محمود (2015): تحليل سلوك التكاليف غير المتماثلة، دراسة استقصائية على الشركات الصناعية المدرجة في سوق عمان المالي، *رسالة دكتوراه غير منشورة*، كلية الدراسات العليا، جامعة العلوم الإنسانية العالمية، الأردن.

منطاش، عبد الحميد عبد المنعم عبد الحميد، (2015). قياس انعكاس التكلفة ثنائية الاتجاه على دقة مخرجات نظام المحاسبة الإدارية، *رسالة دكتوراه غير منشورة*، كلية التجارة، جامعة القاهرة. مؤمن، شريف محمد لطفي (2017)، دراسة تحليلية لأثر سلوك التكلفة غير المباشرة عند تغير حجم النشاط على التنبؤات الإدارية، كلية التجارة، قسم المحاسبة، جامعة عين شمس، *مجلة الفكر المحاسبي*، 21(1)، ص747.

عبد المجيد، حميدة (2020)، قياس أثر القدرة الإدارية على الاستثمار: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية، معهد الإدارة، *مجلة الإدارة العامة*، 61(1)، 61-158.

يوسف، محمد عبد المنعم (2019)، خصائص ومحددات التكاليف للزجة، الجمعية السعودية للمحاسبة، *مجلة المحاسبة*، 21(62)، 19-20.

المراجع الأجنبية:

Adner, R., and Helfat, C. E., (2003), Corporate effects and dynamic managerial capabilities, *Strategic Management Journal*, 24, 1011-1025.

- Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of accounting*
- Anderson, S. W., & Lanen, W. N. (2007). Understanding cost management: what can we learn from the evidence on 'sticky costs'?. *Available at SSRN 975135 or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.975135>*.
- Anderson, S. W., & Lanen, W. N. (2009). Understanding cost management: what can we learn from the evidence on 'sticky costs'?. *Available at SSRN 975135*.
- Andreou, P. C., Ehrlich, D., & Louca, C. (2013). Managerial ability and firm performance: Evidence from the global financial crisis. *Cyprus university of technology working paper*.
- Andreou, P. C., Karasamani, I., Louca, C., & Ehrlich, D. (2017). The impact of managerial ability on crisis-period corporate investment. *Journal of Business Research*, 79, 107-122
- Baik, B., Brockman, P. A., Farber, D. B., & Lee, S. (2018). Managerial ability and the quality of firms' information environment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 33(4), 506-527.
- Balakrishnan, R., & Gruca, T. S. (2008). Cost stickiness and core competency: A note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4): 993-1006
- Balakrishnan, R., Labro, E., & Soderstrom, N. S. (2014). Cost structure and sticky costs. *Journal of management accounting research*, 26(2), 91-116.
- Baltag, B. (2008). *Econometric analysis of panel data*. John Wiley & Sons.
Retrieved from
https://himayatullah.weebly.com/uploads/5/3/4/0/53400977/baltagi-econometric-analysis-of-panel-data_himmy.pdf.
- Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79.
- Banker, R. D., & Johnston, H. H. (1993). An empirical study of cost drivers in the US airline industry. *Accounting Review*, 576-601.

- 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., 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.
- Banker, R. D., Huang, R., & Yan, Y. (2019). Managerial Ability and Cost Rigidity. *Baruch College Zicklin School of Business Research Paper*, (2019-05), 01.
- Bebchuk, L. A., & Fried, J. M. (2004). *Pay without performance: The unfulfilled promise of executive compensation*. Harvard University Press.
- Benston, G. J. (1966). Multiple regression analysis of cost behavior. *The Accounting Review*, 41(4), 657-672.
- Bozanjani, B. F. (2005). The model of development of required managerial abilities for administrators of country administration system. *Journal of Management Knowledge*, 68(Spring 2005), 73–92.
- 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.
- Chang, Y. Y., Dasgupta, S., & Hilary, G. (2010). CEO ability, pay, and firm performance. *Management Science*, 56(10), 1633-1652.
- Chang, H., Hall, C. M., & Paz, M. (2017). Cost Structure, and Performance (April 7, 2017). AAA 2015 Management Accounting Section (MAS) Meeting, at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2482777> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2482777>.

- 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.
- Cheung, J., Kim, H., Kim, S., & Huang, R. (2018). Is the asymmetric cost behavior affected by competition factors?. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 25(1-2), 218-234.
- Choi, Sera and Hwang, Iny and Park, Jin-Ha, Managerial Ability and Asymmetric SG&A Cost Behavior (August 13, 2018). AAA 2019 Management Accounting Section (MAS) Meeting, *Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3230570>*.
- Choi, W., Han, S., Jung, S. H., & Kang, T. (2015). CEO's operating ability and the association between accruals and future cash flows. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(5-6), 619-634.
- Cooper, R., & Kaplan R. (1998) , *The Design of Cost Management System : Text , 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., & Kaplan, R. S. (1992). Activity-based systems: Measuring the costs of resource usage. *Accounting horizons*, 6(3), 1-13.
- Cornaggia, J. N., Cornaggia, K. J., & Hund, J. E. (2017). Credit ratings across asset classes: A long-term perspective. *Review of Finance*, 21(2), 465-509.
- De Franco, G., Hope, O. K., & Lu, H. (2017). Managerial ability and bank-loan pricing. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44(9-10), 1315-1337.
- Demerjian, P., Lev, B., & McVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management science*, 58(7), 1229-1248.
- Fee, C. E., & Hadlock, C. J. (2003). Raids, rewards, and reputations in the market for managerial talent. *The Review of Financial Studies*, 16(4), 1315-1357.

- Helfat, C., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D. and Winter, S. (2007). *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*. Malden, MA: Blackwell.
- Han, S., Rezaee, Z., & Tuo, L. (2019). Is cost stickiness associated with management earnings forecasts?. *Asian Review of Accounting*, 28(10), <https://doi.org/10.1108/ARA-04-2018-0096>.
- Hayes, R. M., & Schaefer, S. (1999). How much are differences in managerial ability worth?. *Journal of Accounting and Economics*, 27(2), 125-148.
- Hirai, H., & Shiiba, A. (2006). Cost behavior of selling, general, and administrative costs. *Journal of Management Accounting*, 14(2), 15-27.
- Homburg, C., and Nasev, J., (2008), How Timely Are Earnings When Costs Are Sticky? Implications for the Link between Conditional Conservatism and Cost Stickiness, *Working paper*, Accounting Department, University of Cologne, Germany.
- Horngren, C. T., Foster, G., and Datar, S. M., (1997), *Cost accounting: A managerial emphasis*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Horngren, C.T., Datar, S.M. and Rajan, M., (2012), *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 14th ed., Prentice Hall, Boston.
- Hosseini-pour, R. (2020). Determinants of sticky cost behavior. *Journal of Knowledge Accounting*, 10(4), 177-214.
- Huang, X. S., & Sun, L. (2017). Managerial ability and real earnings management. *Advances in accounting*, 39, 91-104.
- Hwang, I., & Park, J. (2012). Managerial Ability and Cost Behavior. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2132292>
- Ibrahim, A. E. A. (2018). Board characteristics and asymmetric cost behavior: evidence from Egypt. *Accounting Research Journal*.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review*, 76(2), 323-329.

- 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.
- Jinfang C. (2010). How to improve management capabilities, Agricultural Bank Danyang Sub-branch, *Modern Finance*, Issue 4, 39
- Kajiwara, T., & Yasukata, K. (2011). *Are “Sticky Costs” the Result of Deliberate Decision of Managers*. Working paper, Kinki University and Kobe University. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1444746> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1444746>.
- Kama, I., & Weiss, D. (2011). *Do managers’ deliberate decisions induce sticky costs?*. pp.1-44, Available at: https://encoller.tau.ac.il/sites/nihulen.tau.ac.il/files/wp-16-2011-kama_weiss.pdf.
- Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs?. *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201-224.
- Keke, P. (2021). Manager Overconfidence and Cost Stickiness. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 235, p. 02020). EDP Sciences.
- Kitching, K., Mashruwala, R., & Pevzner, M. (2016). Culture and cost stickiness: A cross-country study. *The International Journal of Accounting*, 51(3), 402-417.
- Kline, P. (2013). *Handbook of psychological testing (2nd ed.)*. Routledge, London. <https://doi.org/10.4324/9781315812274>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310.
- Koijen, R. S. (2014). The cross- section of managerial ability, incentives, and risk preferences. *The Journal of Finance*, 69(3), 1051-1098.
- Kim, s., Choi, J. H. (2021). A study on the effect of managerial ability on cost asymmetry. *Business Management Research*, 28 (2), 1-27.

- Kor, Y. Y. (2003). Experience-based top management team competence and sustained growth. *Organization Science*, 14(6), 707-719.
- Krishnan, G. V., & Wang, C. (2015). The relation between managerial ability and audit fees and going concern opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(3), 139-160.
- Lanen, W.N., Shannon, W.S. and Maher, M.W., (2011), *Fundamentals of Cost Accounting*, 3rd ed., McGraw-Hill, New York, NY.
- Leverly, J. T., & Grace, M. F. (2012). Dupes or incompetents? An examination of management's impact on firm distress. *Journal of Risk and Insurance*, 79(3), 751-783.
- Li, W. L., & Zheng, K. (2017). Product market competition and cost stickiness. *Review of quantitative finance and accounting*, 49(2), 283-313.
- Magheed, B. A. (2016). The determinants of the sticky cost behavior in the Jordanian industrial companies listed in Amman stock market. *Journal of Accounting, Business and Management (JABM)*, 23(1), 64-81.
- Maher, M.W., Stickney, C.P. and Weil, R.L., (2006), *Managerial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods and Uses*, 10th ed., Thomson, Mason, Ohio, OH.
- Malcom, R. E. (1991). Overhead control implications of activity costing. *Accounting Horizons*, 5(4), 69.
- Naoum, V. C., & Vlismas, O. (2015). *Strategy, managerial ability and sticky behavior of selling, general and administrative expenses*. In *11th EIASM Interdisciplinary Workshop on "Intangibles, Intellectual Capital & Extra-Financial Information"* (pp. 79-89).
- 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.
- Özkaya, H. (2021). Sticky cost behavior: evidence from small and medium sized enterprises in Turkey. *Eurasian Business Review*, 11(2), 349-369.
- Panda, B., & Leepsa, N. M. (2017). Agency theory: Review of theory and evidence on problems and perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*, 10(1), 74-95.
- Park, J., Ko, C. Y., Jung, H., & Lee, Y. S. (2016). Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(4), 449-477.
- Pichetkun, N., & Panmanee, P. (2012). The determinants of sticky cost behavior: A structural equation modeling approach. *Journal of Accounting Profession*, 8(23), 29-61.
- Reimer, K. (2019). *Asymmetric cost behavior: Implications for the credit and financial risk of a firm*. Germany: Springer Gabler.
- Restuti, M. D., Gani, L., Shauki, E. R., & Leo, L. (2022). Does Managerial Ability Lead to Different Cost Stickiness Behavior? Evidence from ASEAN Countries. *International Journal of Financial Studies*, 10(3),48.
- Safarzadeh, M. H., & Beighpanah, B. (2018). A Survey on the Effect of Managerial Ability on Cost Stickiness Using DEA Approach. *Applied Research in Financial Reporting*, 6(2), 261-283.
- Salamah, A.M., & Abulezz, M. (2017). Cost Stickiness: Does Manager's Preference Toward Risk Matter? An Empirical Study. *Risk Management eJournal*.

- Subramaniam, C., & Watson, M. W. (2016). Additional evidence on the sticky behavior of costs. In *Advances in Management Accounting*. Emerald Group Publishing Limited.
- Sun Z., & Liu H. (2004). A study on the “sticky” behavior of Chinese listed companies’ fees. *Economic Research*, 12, 26-34.
- Sun, L. (2016). Managerial ability and goodwill impairment. *Advances in accounting*, 32, 42-51.
- Tariverdi, Y., Nik Kar, J., & Malekkhodae Hasanvand, E. (2018). The Effect of the Company's Strategy and Managerial Ability on Asymmetric Cost Behavior. *Accounting and Auditing Review*, 24(4), 503-526.
- Wang, Z., Chen, M. H., Chin, C. L., & Zheng, Q. (2017). Managerial ability, political connections, and fraudulent financial reporting in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 36(2), 141-162.
- Wang X., & Gao K. (2017). Customer relationship and firm cost stickiness: rip-off or cooperation. *Nankai Management Review*, 20 (1), 132-142.
- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts’ earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85(4), 1441-1471.
- Xu J., (1991). Efficiency management: the unity of modern management theory, China: *Economic Management Press*.
<https://www.amazon.com/efficiency-management-unity-modern-theory/dp/7122052664>.
- Xu, J., & Sim, J. W. (2017). Are costs really sticky and biased? Evidence from manufacturing listed companies in China. *Applied Economics*, 49(55), 5601-5613.
- Xueqin, C., & Baohong, Z. (2018). Review and Prospects of Foreign Literature on Managerial Ability. *Foreign Economics & Management*, 40(07), 155-166.
- Zhang T., & Shaman. (2014). Management competency, power and on-the-job consumption research. *Nankai Management Review*, (5), 63-72.

Abstract:

Asymmetric cost behavior is affected by four basic theories: deliberate decision theory, cost adjustment delay theory, agency theory, and political process theory. These theories are related to managers' decisions related to preserving slack resources in order to achieve profits for the company in the long term, which vary depending on managerial ability of managers.

Accordingly, this study aimed to test the impact of managerial ability on the asymmetry of cost behavior represented by (cost of goods sold, and selling, administrative, and general expenses) in the Egyptian business environment on a sample of 91 non-financial companies for the period from 2018 to 2021, extracting their data from companies registered in The Egyptian stock market after excluding data on companies that do not meet the sample conditions.

The Multiple Linear Regression Model was used to determine the effect of managerial ability on the asymmetric behavior of cost behavior, and to test the study hypotheses, two regression models were built.

The regression models included managerial ability as an independent variable and two dependent variables, which are the asymmetric behavior of the cost of goods sold, and the asymmetric behavior for selling, general and administrative expenses, the study found:

the existence of a positive, statistically significant relationship between both managerial ability and the asymmetric behavior of the cost of goods sold, and the absence of a relationship between both managerial ability and the asymmetric behavior of selling, administrative and general expenses.

Keywords: Managerial Ability - Asymmetry of Cost Behavior - Cost Stickiness