

مفهوم إدارة الأرباح

Concept of Earnings Management

* معطيات واقع العمل المحاسبي:

- بدائل القياس المحاسبي المتاحة عديدة ومتنوعة
- المعالجات المحاسبية لبعض الأحداث متنوعة
- تستخدم التقديرات والأحكام الشخصية في تطبيق السياسات والمبادئ المحاسبية

* هذه الظروف شكلت البيئة التي نمت فيها إدارة الأرباح

* تحدث إدارة الأرباح عندما:

- تستخدم الإدارة أحكامها وتقديراتها عند إعداد القوائم المالية
- ترتب الإدارة الصفقات والوقائع الاقتصادية بغرض التحكم بالمعلومات المفصح عنها في القوائم المالية (خاصة رقم الأرباح)

* الغرض من إدارة الأرباح:

- إما لتضليل حملة الأسهم حول الأداء الاقتصادي الحقيقي للمنشأة
- أو للتأثير في نتائج بعض العمليات التعاقدية التي تعتمد على الأرقام المحاسبية

* عند ممارسة إدارة الأرباح تحاول الإدارة عرض رقم مستهدف للأرباح (وليس الرقم الحقيقي) فيحدث تضليل وتحريف جوهرى في معلومات القوائم (تحدد رقم الربح الإدارة نفسها أو من خلال تنبؤات المحللين مثلاً، أو قد يحدد على أساس تحقيق سلسلة مستقرة من الأرباح كما هو الحال في تمهيد الدخل أو غير ذلك. نتيجة لهذه الممارسات تخضع أرقام الربح المحاسبية لعلمية، وينظر إليها الممارسون والقائمون على التنظيم بأنها عملية تحريف ومثيرة للكثير من المشاكل

* عوامل تدفع نحو إدارة الأرباح:

- موقع الإدارة في المنشأة
- طبيعة أساس الاستحقاق في المحاسبة والمبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً GAAP
- أ- الإدارة لديها معلومات خاصة قد لا تكون متاحة للغير من الأطراف الخارجية فيحدث عدم تماثل المعلومات بينها وبين تلك الأطراف
- ب- الإدارة تمارس عملها كوكيل وهي تستخدم المعلومات المحاسبية (خاصة الأرباح) لإبرام عقود مكافآت الإدارة والإشراف عليها. لهذا فإن للإدارة مصالحها الخاصة من وراء تدخلها في عملية إعداد التقارير المالية

* فالعوامل الرئيسية لإدارة الأرباح: عدم تماثل المعلومات و دوافع المصلحة الخاصة

* مهنة المحاسبة أصدرت العديد من التشريعات لضبط عملية اختيار السياسات المحاسبية والمحاسبة عن تغيير تلك السياسات. فالمعيار المحاسبي الدولي رقم (8) "السياسات المحاسبية، التغيرات في التقديرات المحاسبية والأخطاء" وضع ضوابط لاختيار السياسات المحاسبية وتغيير السياسات المحاسبية بما يحافظ على خصائص جودة معلومات القوائم والتقارير المالية ويحقق خاصية الثبات في تطبيق السياسات المحاسبية

آليات وأساليب إدارة الأرباح:

1 – الاعتراف بالإيراد: إما بالزيادة أو بالنقصان للوصول إلى رقم الربح المطلوب. من أمثلها: الاعتراف بإجمالي إيراد عقود الخدمات طويلة الأمد خلال سنة تقديم الخدمة، الاعتراف بإيراد بيع البضاعة قبل شحنها إلى العميل، إبقاء السجلات والدفاتر المحاسبية مفتوحة لتسجيل بعض الإيرادات الإضافية التي تحدث في الفترة التالية ... تطبيق الأساس النقدي في الاعتراف بالإيراد كما في حالة البيع التأجيلي، وتطبيق أساس الاستحقاق في حالات كثيرة، كما في حالة بيع بضاعة

2 – توقيت النفقات التشغيلية: أو الاعتراف ببعض البنود لتكون من ضمن النفقات التشغيلية (نفقة جارية) بحيث يتم إنفاقها في فترة حدوثها، أو يتم رسملتها لتظهر ضمن الموجودات وتوزيع تكاليفها على عدة سنوات. ومن أمثلة أنشطة إدارة الأرباح المرتبطة بالنفقات:

- أ- رسملة بعض المصاريف التي تصنف ضمن المصاريف التشغيلية والتقارير عنها ضمن الأصول في الميزانية، كما هو الحال في بعض أنشطة البحث والتطوير.
- ب- إتباع شروط ائتمانية مخففة من أجل زيادة المبيعات في نفس الوقت الذي لا يتم فيه تعديل السياسات المتبعة في تحديد مخصص الديون المشكوك فيها.
- ت- تأجيل بعض المصاريف إلى الفترة أو الفترات القادمة من أجل تقليل المصاريف عن هذه الفترة، كما هو الحال في تأجيل بعض عمليات الصيانة إلى العام القادم.
- ث- تأجيل الاعتراف بالمخزون المتقادم إلى الوقت الملائم للإدارة لممارسة أنشطة إدارة الأرباح.
- ج- إجراء تقديرات متفائلة للعمر الاقتصادي للأصول غير المتداولة بما يؤثر على قيمة الاستهلاك السنوي والأرباح السنوية.

3 – افتراضات غير واقعية لتقدير الالتزامات: تؤثر في رقم الأرباح، كتشكيل مخصصات الالتزامات (مخصص دعاوى القضائية أو مخصصات الضمان أو غيرها)

4 – القيام بأفعال حقيقية أو واقعية: تؤثر في رقم الأرباح بحيث يتم الوصول إلى الرقم المستهدف. هنا قد لا ينظر إلى ممارسات إدارة الأرباح على أنها مضللة، كما في حالة قيام الإدارة بتأجيل بعض الصفقات أو العمليات إلى نهاية الفترة

دوافع ممارسات أنشطة إدارة الأرباح:

هناك العديد من الدوافع وراء ممارسات إدارة الأرباح لزيادة الأرباح أو تخفيضها عما يجب أن تكون عليه. فزيادة الأرباح يتضمن المبالغة في الإيرادات والمكاسب والتقليل من المصاريف والخسائر، والعكس صحيح إذ يكون الهدف تخفيض الأرباح المقرر عنها من خلال تقليل الإيرادات والمكاسب أو المبالغة في المصاريف والخسائر.

تركز دوافع إدارة الأرباح في معظمها على نفعية الإدارة ودوافع عدم تماثل المعلومات. فالإدارة تمارس أنشطة إدارة الأرباح مثلاً قبل القيام بعروض الأسهم أو لزيادة تعويضاتها المحددة في شكل خيارات الأسهم؛ كما تستخدمها لزيادة مكافأتها وتجنب مخالفة عقود الدين؛ كما يمكن أن تستخدمها لإيصال معلومات ملائمة حول أداء المنشأة المتوقع.

دوافع إدارة الأرباح

أولاً: دوافع سوق الأوراق المالية لإدارة الأرباح:

تشكل التقارير المالية أحد أبرز مصادر المعلومات المتنافسة في سوق الأوراق المالية، ويعتمد المستخدمون بشكل عام – والمستثمرون والهيئات التنظيمية المشرفة على عمل الأسواق المالية بشكل خاص- على المعلومات التي تتضمنها التقارير المالية في اتخاذ الكثير من القرارات والأحكام ذات الصلة بالمنشأة. وقد أظهرت نتائج الدراسة المحاسبية من النصف الثاني من القرن العشرين [منذ دراسات كل من Ball and Brown (1968) و Beaver (1968)] أن المعلومات

المحاسبية تؤثر في قرارات المستثمرين في السوق. إذ أنه وفقاً لفرضية السوق الكفاء Efficient Market Hypothesis تعكس أسعار الأسهم في السوق بشكل فوري جميع المعلومات التي تتاح في السوق بشكل عام [الصيغة متوسطة القوة من الكفاءة]، بالتالي للمعلومات المحاسبية آثار اقتصادية في السوق المالية تمتد إلى تحويل الثروة من طرف لآخر متجسدة في قرارات البيع والشراء المبنية على المعلومات التي يتم الإفصاح عنها.

تتضمن دوافع إدارة الأرباح المرتبطة بسوق الأوراق المالية، اختيار السياسات المحاسبية المتاحة أمام الإدارة لتجنب حدوث انخفاض في أسعار الأسهم، وللتأثير في أسعار الأسهم كما في حالة قيام المنشأة بعروض الأسهم سواء كانت العروض الأولى أو اللاحقة، وفي حالة تحديد جزء من تعويضاتها على أساس أسعار الأسهم في تاريخ محدد كما في خيارات الأسهم Stoke Options، أو العمل على التأثير على أرباح المنشأة لتتوافق مع تنبؤات المحليين في السوق أو مع تنبؤاتها. ويمكن تحديد دوافع السوق المالية في ما يلي:

1 – تجنب حدوث انخفاض كبير في أسعار الأسهم:

تعتبر المعلومات المتعلقة بالأرباح مصدراً مهماً لاتخاذ القرارات من قبل المستثمرين في السوق، وتلعب دراسة حساسية العلاقة بين الأسعار السوقية للأسهم وتغيراتها وما يتم الإفصاح من معلومات في قائمة الدخل أو ما يتم تقديمه من تنبؤات للأرباح المستقبلية للمنشأة، محوراً مهماً في الفكر المحاسبي المعاصر. بناء عليه، قد يؤدي التقرير عن أرباح لا تتفق مع التنبؤات إلى حدوث

رد فعل سلبي من قبل أطراف السوق المالية، لذلك لدى الإدارة دوافع للقيام بممارسات إدارة الأرباح للوصول إلى أرباح بشكل لا يؤثر سلباً على قرارات المستثمرين أو توقعاتهم أو إلى أرقام تتفق مع تنبؤات الأرباح المعلنة في السوق من قبل أطراف محددة.

لعل أبرز التنبؤات التي تسعى الإدارة إلى تقديم رقم للأرباح يتفق مع تنبؤات المحللين الماليين التي تشكل مصدراً مهماً للمعلومات في الأسواق المالية الكبيرة. إذ تعتبر تنبؤات المحللين في السوق مصدراً لممارسة الإدارة اختيارها الاستراتيجي للسياسات والإجراءات المحاسبية، بحيث تعمل الإدارة على التأثير على أرباح المنشأة للتوافق مع هذه التنبؤات أو مع تنبؤات الأرباح التي تصدرها الإدارة نفسها. وتعتمد تنبؤات المحللين في معظم الأحيان على المعلومات التي تقدمها الإدارة لهم، والمتعلقة بأداء المنشأة المتوقع مستقبلاً، ولذلك فإن هذه التنبؤات تشكل دافعا للإدارة حتى تقرر عن أرباح تتوافق مع الأرقام المستهدفة المحددة من قبل تنبؤات المحللين، بحيث يبدو الأمر وأن الإدارة تفي بضماناتها لتحقيق هذه الأرباح. وقد حدد الرئيس الأسبق للجنة بورصة الأوراق المالية 1998) Arthur Levitt، (P4 هذه المشكلة بقوله إن "المنشآت تحاول أن تصل إلى تنبؤات الأرباح التي تقدمها Wall Street أو تزيد عليها، من أجل زيادة القيمة السوقية وقيمة خيارات الأسهم".

2 - عروض الأسهم:

تمثل عروض الأسهم أحد دوافع إدارة الأرباح، فالإدارة تختار الإجراءات المحاسبية التي تزيد الأرباح قبل هذه العروض بهدف التأثير على توقعات المستثمرين وتقييمهم للمنشأة بما يؤدي إلى زيادة أسعار بيع الأسهم. ويختلف الوضع في حالة العروض الأولية Initial Public Offerings (IPO) عن العروض اللاحقة (SPOs) Seasoned Public Offerings، ففي حالة العروض الأولية IPOs لا يكون هناك سعر سوقي مسبق لأسهم المنشأة، بالتالي تمثل المعلومات المحاسبية مصدرا مهما للمستثمرين في اتخاذ قرارات شراء أسهم المنشأة.

3 – خيارات الأسهم:

الخيارات Options هي عقود أو اتفاقيات للتعامل في تاريخ مستقبلي محدد (فترة الاستحقاق) وبسعر محدد (يدعى سعر التنفيذ). ويحدد هذا النوع من العقود أن تنفيذ العقد يكون لدى أحد الطرفين الذي يعرف بمشتري الخيار أو الحق والذي يحدد ما إذا كان سينفذ مضمون العقد أم لا، أما الطرف الآخر فيعرف ببائع الخيار أو محرر عقد الاختيار. وفي الحالات التي يمتلك فيها حائز العقد الحق في الشراء فتسمى عندها خيارات الشراء Call Option، أما إذا كان حائز العقد يمتلك الحق في البيع فتسمى خيارات البيع Put Option. ويقوم مشتري الخيار بشراء الخيار مقابل دفع مبلغ معين لبائع الخيار، يعرف هذا المبلغ بالعلوة Premium. وخلال فترة استحقاق الخيار، سيتم التنفيذ فقط إذا اختار مشتري الخيار ذلك وبالسعر المتفق عليه في العقد سابقا، بحيث أن بائع الخيار لا يحق له التنفيذ من طرفه. إما إذا انقضت فترة استحقاق العقد ولم

يرغب مشتري الخيار بالتنفيذ، فلا يتم تنفيذ العقد وتذهب العلاوة التي دفعها مشتري الخيار بحيث تصبح من حق بائع الخيار. وهناك نوعين من الخيارات: الخيارات الأمريكية التي يمكن تنفيذها في أي وقت خلال فترة استحقاقها، والخيارات الأوروبية التي لا يمكن تنفيذها إلا في تاريخ استحقاقها.

أما خيارات الأسهم Stock Options فهي عقد يعطي الحق لمشتري الخيار بشراء عدد محدد من الأسهم بتاريخ مستقبلي وبسعر محدد وفي هذا السياق، اتجهت المنشآت في الفترة الأخيرة إلى منح مكافآت على شكل خيارات أسهم لكل من الإدارة والعاملين. عادة ما تمنح الخيارات من قبل لجنة المكافآت التي تشكل أحد لجان مجلس الإدارة. وفي الممارسة العملية هناك عدد من صيغ أو أشكال عقود الخيارات فقد يتم منح جميع المديرين والموظفين أو بعضهم، كما أن عقود الخيارات قد تكون مقيدة بشروط أو قد تكون بدون شروط. مثلاً قد يتم وضع قيود على الخيارات بتحقيق المنشأة أهداف محددة كرقم المبيعات أو الربح.

وتسعى المنشآت من وراء منح مكافآت في شكل خيارات الأسهم للإدارة إلى تحقيق عدة أهداف:

أ- تقليل مشاكل الوكالة ووضع مصالح الإدارة ومصالح الملاك في صف واحد أو ما يعرف بتراسف المصالح **Aligning the Interests** بين الموكل والوكيل. إذ تقدم خيارات الأسهم دوافع للإدارة للربط بشكل مباشر بين ثروة الإدارة وأداء المنشأة، بالتالي تقديم دوافع للإدارة للقيام بالأفعال التي تزيد من أسعار الأسهم وتجنب القيام بالأفعال التي تخفض من أسعار الأسهم.

ب-مساعدة المنشأة في جذب الإدارة الماهرة والمحافظة عليها. فخيارات الأسهم تساعد المنشأة في جذب الإدارة التنفيذية التي لديها مهارات عالية.

ت-إن منح المكافآت في شكل خيارات أسهم وليس بشكل نقدي يمكن المنشآت من الاحتفاظ بالنقدية مع تخفيض المصاريف والنفقات المحاسبية ويمكن المنشآت من تأجيل بعض عناصر الدخل القابلة للضريبة حتى يتم تنفيذ الخيارات أو حتى وقت آخر.

بناء عليه لدى الإدارة دوافع مباشرة للقيام بممارسات إدارة الأرباح من أجل التأثير على قيمة الأسهم في تاريخ منح الخيارات للحصول على تعويضات أكبر.

ثانياً: مشاركة الإدارة في ملكية المنشأة:

* أظهرت أدبيات التمويل أن مشاركة الإدارة في الملكية يمكن أن تؤثر في ممارسة إدارة الأرباح. يحدث تقارب للمصالح مع حملة الأسهم الخارجيين. هنا لا يتخذ المستثمرون الملاك قرارات تحقق منافع خاصة لهم، نظراً لأنهم سيتحملون عواقب سلوكهم الذي لن يؤدي إلى تعظيم قيمة المنشأة. بالمقابل إذا كان للإدارة حصة ملكية منخفضة ستكون دوافعها ضعيفة للعمل بما يحقق مصالح حملة الأسهم الخارجيين، بالتالي، في هذه الحالة يتوقع أن يؤدي تأثير

اختلاف المصالح إلى وجود تكاليف وكالة أكبر. وقد أظهرت نتائج الدراسات أنه عندما تكون الإدارة تملك 10% من حقوق الملكية فإن مصالحتها تتقارب مع مصالح حملة الأسهم الآخرين [انظر مثلاً نتائج دراسة Lennox].

إذا كانت حصة الإدارة مرتفعة، فإنها ستعمل على اختيار السياسات المحاسبية التي تؤدي إلى المبالغة في الأرباح بما سيؤدي إلى زيادة مكافآتها وتعويضاتها.

ثالثاً: الدوافع التعاقدية والتنظيمية لإدارة الأرباح:

* اختيار الإدارة لسياسات محاسبية محددة عند تطبيق أساس الاستحقاق قد يكون لتعظيم تعويضاتها ومكافآتها، أو لتجنب مخالفة عقود الإقراض، أو للتقليل من التكاليف والضغط السياسية والتنظيمية (عندما تكون الأرباح المقدره أقل من المستوى المطلوب للحصول على المكافآت تتدخل الإدارة لزيادة هذا الرقم)

* المنشآت التي من المتوقع أن تخالف عقود الإقراض أو الدين تلجأ إلى ممارسات إدارة الأرباح لزيادة الأرباح التي تعلن عنها، والاعتراف المبكر بتطبيق المعايير المحاسبية التي تزيد من الدخل.

* **الدوافع السياسية لممارسات إدارة الأرباح** تكون لدى المنشآت كبيرة الحجم البارزة سياسياً (مثل شركات النفط والغاز والشركات الاحتكارية كشركات الطيران) تمارس إدارة الأرباح **لتقليل بروزها السياسي**

* **الدوافع التنظيمية لإدارة الأرباح** تأتي ايضاً من فرض الحجم، كما يلي:

أ- **التنظيم على مستوى الصناعة:** بعض القطاعات (كما في المصارف وشركات التأمين) تواجه إشراف تنظيمي يعتمد على استخدام المعلومات المحاسبية، الأمر الذي يخلق دوافع لممارسة إدارة الأرباح للتأثير في تلك المعلومات التي تهم القائمين على العملية التنظيمية

ب- **مقاومة ضغوط التجمعات الكبيرة أو الاحتكارات** يخلق الدافع لدى المنشأة لممارسة إدارة الأرباح لتخفيض

رابعاً: عدم تماثل المعلومات:

* **المنظور المعلوماتي لإدارة الأرباح** يرى أن **الإدارة تستخدم إدارة الأرباح لإيصال معلومات ملائمة حول أداء المنشأة**

* **يفترض المنظور المعلوماتي لإدارة الأرباح** أن لدى الإدارة معلومات خاصة يمكنها استخدامها عند الاختيار. فقد تستخدم الإدارة أحكامها لجعل التقارير المالية أكثر تنقيفاً وإعلاماً للمستخدمين،

خامساً: الدوافع الضريبية:

- * قد يكون هدف إدارة الأرباح تقليل الوعاء الضريبي لتقليل مدفوعات الضريبة
- * لكن الهيئات الضريبية لها قواعدها المحاسبية، خاصة ما تعلق باحتساب الربح الخاضع للضريبة، وهذا يحد من تأثيرات ممارسات أنشطة إدارة الأرباح لأغراض ضريبية

أشكال ممارسات إدارة الأرباح

تعتمد إدارة الأرباح على طرق وآليات متعددة، إذا أن تدخل الإدارة في التقرير المالي من خلال اختيارها للتسويات المحاسبية وفقا لأساس الاستحقاق Accruals، يتم من خلال اختيار الإجراءات التي تزيد من الدخل أو تخفض منه

فطرق إدارة الأرباح عموما هي جميع اختيارات الإدارة الاستثنائية للتسويات المطلوبة وفقا لأساس الاستحقاق، سواء كانت تلك التي تؤدي إلى زيادة الأرباح أو تقلل منها، أو تمهيدها خلال عدد من السنوات، بهدف تحقيق منافع خاصة أو إيصال معلومات ملائمة للمستثمرين، أو كان ذلك الأمر يتم بمنتهى سوء النية كما وصف من قبل المحاسبة الإبداعية Creative Accounting:

1 – تمهيد الدخل Income Smoothing:

تحاول الإدارة من وراء هذا الأسلوب إلى تقليل التباين في الأرباح المحاسبية التي تفصح عنها. فهي تفصح عن أرباح محاسبية مستهدفة مسبقا، عبر فترات محاسبية من خلال اختيار السياسات المحاسبية التي تحقق لها هذه الغاية، بزيادة الأرباح إذا كانت أقل مما هو مستهدف أو تقليلها إذا كانت أكبر.

ويتم التمييز بين مفهومين لتمهيد الدخل: تمهيد الدخل الحقيقي وتمهيد الدخل غير الحقيقي:

أ- تمهيد الدخل الحقيقي Real Smoothing: ويتعلق بتمهيد الصفقات أو التمهيد الاقتصادي، إذ أنه يتضمن تغييرا اقتصاديا حقيقيا في أداء المنشأة يؤثر بشكل فعلي على الأرباح المحاسبية. إذ أنه يمكن للمنشأة أن تقوم بتمهيد الدخل من خلال تحويل قرارات الإنتاج والاستثمار إلى نهاية السنة، اعتمادا على معرفتها بكيفية أداء المنشأة في ذلك الوقت.

ومن منظور التعاقد الكفاء والإدارة غير الراغبة بالمخاطر، فإن تمهيد الدخل الحقيقي يمكن أن ينتج من خلال السلوك الرشيد للمنشأة، الذي لا يتضمن تضليل لأي طرف أو فهما خاطئا من قبل أي طرف آخر

ب - تمهيد الدخل المصطنع Artificial Smoothing أو التمهيد المحاسبي، فهذا النوع يمثل تدخل الإدارة من خلال الاختيار المحاسبي للتقرير عن الأرباح المحاسبي بما يتماشى مع رغباتها في تمهيد الدخل، وذلك دون حدوث تغيير اقتصادي حقيقي في أداء المنشأة.

ويشكل تمهيد الدخل غير الحقيقي أحد طرق إدارة الأرباح، إذ أن الإدارة تختار التسويات المحاسبية لأغراض تمهيد الدخل. ويعتبر الاهتمام بسرية الأعمال أحد الدوافع التي تخلق دوافع للإدارة لتمهيد الدخل وفقا للأداء الحالي والمستقبلي للمنشأة، اعتمادا على افتراض بأن الأداء الضعيف يزيد من احتمال استبعاد الإدارة، وأن الأداء الجيد في السنة الحالية لن يعوض الأداء الضعيف مستقبلا. و وفقا لذلك عندما يكون أداء المنشأة ضعيفا فإن لدى الإدارة دوافع لاختيار

الإجراءات المحاسبية التي تساهم في تحويل الأرباح المستقبلية إلى الفترة الحالية، لتفادي احتمال استبعادها، والعكس بالعكس.

2 – المحاسبة الإبداعية Creative Accounting:

قد يبدو من المعنى الظاهري لمصطلح المحاسبة الإبداعية بأنه يشير إلى نوع جيد من المحاسبة. إلا أن هذا المصطلح ظهر بشكل رئيسي من قبل المهنيين والمعلقين في أسواق المال وخاصة الصحفيين والمحللين الماليين، ليشير إلى أن المحاسبة تتضمن إبداعاً في التحايل والتلاعب وتضليل المستثمرين ومستخدمي المعلومات المحاسبية. فلا يوجد نظرية وراء استخدام أو تطبيق هذا النوع من المحاسبة، وإنما ظهر بشكل رئيسي من خارج الوسط الأكاديمي والتنظيمي للمحاسبة.

فقد وصف العديد من الممارسين والمحللين الماليين أن السوق والمستثمر مخدوعان بالأرقام المحاسبية، إذ تتعرض هذه الأرقام لما يشبه عملية طهو Cooking للدفاتر المحاسبية، بحيث تظهر الأرقام المحاسبية تلبية رغبات معينة.

وقد عبر هؤلاء عن مفهومهم للمحاسبة الإبداعية منذ الثمانينيات من القرن الماضي كما يلي

[P5، Amat]:

أ- اعتبر بعض الصحفيين: "بأن كل منشأة تتلاعب بأرباحها، فكل مجموعة من الحسابات المنشورة تعتمد على الدفاتر التي طهيت بعناية أو خضعت لتلاعب كامل. فالأرقام التي قدمت ليتم استخدامها في قرارات الاستثمار، قد تغيرت لحماية المذنبين أو المجرمين... وفي الحقيقة هذا الوصف هو في كله ذو طعم جيد بالكامل، فهو شرعي بشكل كامل. إنه المحاسبة الإبداعية "Creative Accounting".

ب- كما اعتبر بعض محلي الاستثمارات: بأننا نشعر بأن معظم النمو الظاهر في الأرباح الذي حدث في الثمانينيات كان نتيجة للتحايل المحاسبي أكثر منه نتيجة للنمو الاقتصادي.

ت- واعتبر بعض المهنيين: "أن عملية المحاسبة تتضمن التعامل مع العديد من القضايا التي تخضع للحكم وحل التعارض بين العديد من المداخل المتنافسة لتقديم نتائج الصفقات والأحداث المالية... هذه المرونة تتيح فرصا للتلاعب والتمثيل الخاطيء، ويتم ممارسة هذه الأنشطة من خلال العناصر الأقل تدقيقا وشكا من مهنة المحاسبة، أنت لتعرف على أنها المحاسبة الإبداعية".

أما من الناحية الأكاديمية، فقد ظهر مصطلح المحاسبة الإبداعية في بعض الكتابات المحاسبية التي عرفت بأنها "عملية التلاعب بالأرقام المحاسبية من خلال الأخذ بمزايا الغموض في القواعد المحاسبية واختيار ممارسات الإفصاح والقياس من بين هذه القواعد، لتغيير القوائم المالية مما هي

عليه لتصبح بالصورة التي يرغبها معدي هذه القوائم " [Naser،(P59)]. وبهذا فهي تقابل مفهوم أن إدارة الأرباح تعمل لتحسين صورة Widow-Dress القوائم المالية المستخدم في دراسات إدارة الأرباح.

وبهذا فإن المحاسبة الإبداعية تتسق مع مفهوم إدارة الأرباح القائم على أن المنشآت تقوم بإدارة أرباحها لتحسن صورة Window-Dress قوائمها المالية قبل أن تتم عملية عروض أوراق مالية على المستثمرين، وذلك لزيادة تعويضات أو مكافآت الإدارة ولتجنب مخالفة عقود الإقراض ولتخفيض تكاليف التنظيم أو تكاليف عملية التنظيم أو لزيادة منافع هذه العملية [Sterling، 2003، P1].