

رماح للبحوث والدراسات

مجلة دولية علمية محكمة متخصصة في الاقتصاد والعلوم الإدارية

تصدر عن مركز البحث وتطوير الموارد البشرية رماح الأردن

العدد (40)



رماح

للبحوث والدراسات

مجلة دولية علمية محكمة متخصصة في الاقتصاد والعلوم الإدارية

تصدر عن مركز البحث وتطوير الموارد البشرية رماح الأردن

العدد 40 شباط (فبراير) 2020

الورقي ISSN : 2392- 5418

الإلكتروني ISSN:2520- 7423

الإيداع القانوني 24352015

رماح للبحوث والدراسات مجلة دولية علمية محكمة متخصصة في الاقتصاد والعلوم الإدارية

تصدر عن مركز البحث وتطوير الموارد البشرية - رماح / عمان - الأردن

مدير المجلة : الأستاذ الدكتور خالد راغب الخطيب

رئيس التحرير : الأستاذ الدكتور سعادة الكسواني

الهيئة الاستشارية للمجلة

الأردن	جامعة البلقاء التطبيقية	أ.د. خليل الرفاعي (رئيس اللجنة العلمية)
الجزائر	جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية	أ.د. دراجي سعيد
الأردن	جامعة العلوم الإسلامية العالمية	أ.د. هناء الحنيطي
الجزائر	جامعة عنابة	أ.د. بالقاسم ماضي
الأردن	جامعة الزرقاء	أ.د. نضال الرمحي
الجزائر	جامعة بليدة	أ.د. كمال رزيق
الجزائر	جامعة ورقلة	أ.د. سليمان الناصر
الجزائر	جامعة عنابة	أ.د. هوام جمعة
الأردن	جامعة الشرق الأوسط	أ.د. محمود الوادي
مصر	جامعة القاهرة	أ.د. سالي محمد فريد
مصر	جامعة عين شمس	أ.د. أشرف محمد عبد الرحمن مؤنس
لبنان	جامعة جنان	أ.د. رامز طنبور
السعودية	جامعة القصيم	أ.د. عبد الرحمن صالح الغفيلي
ليبيا	جامعة عمر المختار	أ.د. وائل جبريل
فلسطين	جامعة القدس المفتوحة	أ.د. شاهر عبيد
الإمارات العربية المتحدة	جامعة الفلاح	أ.د. سمير البرغوثي
موريتانيا	جامعتي حائل / نواكشوط	أ.د. عبد الله سيدي محمد أبو
السعودية	جامعة شقراء	أ.د. نايف عبد العزيز مطاوع
		أ.د. بدر شحادة سعيد حمدان

شروط النشر

- تقديم تعهد بعدم إرسال البحث لـمجلة أخرى وعدم المشاركة به في مؤتمرات علمية.
- ألا تتجاوز صفحات البحث 20 صفحة ويكون ملخص البحث بلغتين لغة البحث بالإضافة إلى اللغة الإنجليزية ان لم تكن هي لغة البحث، ويكتب عنوان البحث باللغة الانجليزية رفقة اسم الباحث والكلمات المفتاحية.
- تقدم الأبحاث مطبوعة على ورق من حجم A4 وتكون المسافة مفردة بين الأسطر مع ترك هامش من كل الجوانب لمسافة 4.5 سم، وأن يكون الخط (Traditional Arabic) قياس 14 باللغة العربية ويكون الخط (Times New Roman) قياس 12 باللغة الإنجليزية أو الفرنسية، وفق برنامج (Microsoft Word)
- يرقم التمهيش والإحالات ويعرض في أسفل الصفحة: المؤلف، عنوان الكتاب أو المقال، عنوان المجلة أو الملتقى، الناشر، الطبعة، البلد، السنة، الصفحة أو ضمن البحث مع ذكر المؤلف وسنة النشر والصفحة .
- تتمتع المجلة بكامل حقوق الملكية الفكرية للبحوث المنشورة.
- على الباحث أن يكتب ملخصين للبحث: أحدهما بلغة البحث والآخر باللغة الإنجليزية، على ألا يزيد عدد كلمات الملخص عن 150 كلمة. منحه العلمي المستخدم في حقل البحث المعرفي واستعمال أحد الأساليب التالية في الإستشهاد في المتن والتوثيق في قائمة المراجع، أسلوب إم إل أي (MLA) أو أسلوب شيكاغو (Chicago) في العلوم الإنسانية أو أسلوب أي بي أي (APA) في العلوم الإجتماعية، وهي متوافرة على الأنترنت.
- المقالات المنشورة في هذه المجلة لا تعبر إلا عن آراء أصحابها .
- يحق لهيئة التحرير إجراء بعض التعديلات الشكلية على المادة المقدمة متى لزم الأمر دون المساس بمحتوى الموضوع
- ترسل الأبحاث على البريد الإلكتروني التالي:

khalidk51@hotmail.com أو remah@remahtrainingjo.com

إلى العنوان البريدي: شارع الجاردنز عمان الأردن

هاتف: 00962799424774 أو 00962795156512

موقع المجلة: www.remahtrainingjo.com

موقع المجلة بقواعد البيانات العالمية :

- قاعدة ISI الأمريكية على الموقع
<http://isindexing.com/isi/journaldetails.php> ?
- قاعدة ebsco الأمريكية على الموقع : [http /www. ebsco.com](http://www.ebsco.com)
- قاعدة ULRICHS الألمانية على الموقع:
<http://ulrichsweb.serialssolutions.com/title/1536488677317824429>
- محرك البحث العلمي جوجل سكولار google scholars على الموقع:
<http://www.google.com>
- قاعدة EcoLink المتواجدة على الموقع [http // www.mandumah.com](http://www.mandumah.com)
- قاعدة بيانات المنهل [http// www.almanhal.com](http://www.almanhal.com)
- قاعدة ASKZED على الموقع : [http//www.ASKZED.com](http://www.ASKZED.com)
- قاعدة معرفة على الموقع : [http//www.maarifa.com](http://www.maarifa.com)
- قاعدة بوابة الكتاب العلمي : [http//www.theleambook.com](http://www.theleambook.com)



July 9, 2017

Mari Bergeron
EBSCO Information Services
10 Estes Street
Ipswich MA 01938 USA

Prof. Dr. Khalid Al-Khatib,
Research & Development of Human Resources Center
Amman, Jordan

Dear Professor Al-Khatib,

It is our pleasure to confirm that the following publications published by Research & Development of Human Resources Center have been licensed and indexed in EBSCOhost

- *REMAH Journal.*
- *Business Organizations Conference.*

EBSCO is the leading provider of databases to thousands of universities, business schools, medical institutions, schools and other libraries worldwide. Indexed content is available only through institutional subscription. Libraries in nearly every country subscribe to one or more EBSCO databases, and in more than 70 countries, all libraries subscribe. EBSCO hosts both peer reviewed and non-peer reviewed titles on our databases. The content serves educational needs of the researchers around the world as well the economic interest of the US.

You are welcome to announce your partnership with EBSCO on your website or in the front matter of your journal as soon as you like

Thank you for contributing your content to our databases.

Sincerely,


Mari Bergeron
Director of International Content Licensing Manager
EBSCO Information Services
mbergeron@ebSCO.com

Headquarters: 10 Estes Street P.O. Box 682 Ipswich, MA 01938 USA
Phone: (978) 356-6500 (800) 653-2726 Fax: (978) 356-6565 E-mail: information@ebSCO.com Web: www.ebSCO.com





The screenshot shows the EBSCOhost database interface. The page title is 'Database: Business Source Complete -- Publications'. The search results show 'Publication Details For "REMAH Journal"'. The details include:

- Title: REMAH Journal
- ISSN: 2392-5418
- Publisher Information: Research & Development of Human Resources Center (REMAH), Garden St. Complex behind Building No.36, 1st Floor, office No. 106, Amman, Jordan
- Bibliographic Records: 08/01/2015 to present
- Publication Type: Academic Journal
- Subjects: Human Resources; Research & Development
- Description: This journal specializes in Economics and Business, Finance and Accounting
- Publisher URL: <http://www.remahtrainingjo.com/index.htm>
- Frequency: 2
- Peer Reviewed: Yes

Subject	BUSINESS AND ECONOMICS
Dewey #	330
▼ Additional Title Details	
Parallel Language Title	Remah - Review for Research and Studies
Key Features	Refereed / Peer-reviewed Website URL
Other Features	Back issues available
▼ Publisher & Ordering Details	
Commercial Publisher	
Al- Lugnat al-Bidagugiyat al-Wataniyat li Maydan al-Takwin fi al-'Ulum al-Iqtisadiyat wa al-Tigariyat wa 'Ulum al-Tasyir / Research and Development of Human Recourses Center	
Address: Garden St., Khalaf Company, Bldg. no.36, 1st Fl., Office no.106, Amman, Jordan	
Website: http://www.remahtrainingjo.com/	
Corporate Author	
Al- Lugnat al-Bidagugiyat al-Wataniyat li Maydan al-Takwin fi al-'Ulum al-Iqtisadiyat wa al-Tigariyat wa 'Ulum al-Tasyir / Research and Development of Human Recourses Center	
Address: Garden St., Khalaf Company, Bldg. no.36, 1st Fl., Office no.106, Amman, Jordan	
Website: http://www.remahtrainingjo.com/	
▼ Price Data	
JOD 10.00 subscription per year (effective 2018)	



افتتاحية العدد

الحمد لله ، بعون الله وتوفيقه وعليه نرفخ خبر إنتلافنا وتعاوننا اعتباراً من صدور العدد (38) والأعداد التي تليه مع أكاديمية باشاك (التركية) للعلوم الإسلامية . كما أننا نشكر الله تعالى على استمرارية العمل واستمرارية تقدم الخُطى نحو العالمية ، بصذور العدد (40) حيث تم إدخال المجلة لمحرك البحث العلمي جوجل سكولار (Google Scoler) ، وقاعدة بيانات المكتبة البريطانية وأولخ الألمانية وهذه خطوة تسمح لنا بالدخول إلى القواعد الأخرى بإذن الله علماً بأن المجلة موجودة على قاعدة بيانات إبيسكو الأمريكية ، وحصلت المجلة بحمد الله على مُعامل التأثير العربي ، وهذا العدد (40) فيه من الأبحاث القيمة لباحثين من جامعات عربية متعددة من: المملكة الأردنية الهاشمية ، الجزائر ، الإمارات العربية المتحدة ، السعودية ، وليبيا والكويت .

آملين من الله العلي القدير أن تبقى مجلة رماح متميزة ببحوثها وتسعى للتطور مع كل عدد .

رئيس التحرير

الاستاذ الدكتور سعادة الكسواني

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
17	الحاكمة المؤسسية واثرها على العلاقة بين توزيع الأرباح وقيمه السهم: دراسه تطبيقيه على الشركات الصناعية الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق المائيه آيه حسن الصفار المملكة الأردنية الهاشمية
53	دور المنظور الإستراتيجي للمحاسبة الإدارية في دعم الاستمرارية المنشآت باستخدام أسلوب سلسلة القيمة (دراسة ميدانية على الشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان) أ.د. خالد عبدالرحمن القطيني د. طارق حماد المبيضين أ. سعيد خالد محمد نور المملكة الأردنية الهاشمية
91	أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية علي محمد علي الريان المملكة الأردنية الهاشمية
129	أثر السياسة النقدية على كفاءة سوق الاوراق المائيه (دراسة حالة الشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان) د. نضال علي عباس المملكة الأردنية الهاشمية
145	التسويق متعدد المستويات: مفهومه، حقيقته، حكمه من منظور فقهي إسلامي د. سوزان عبدالحميد حسين أبو السعود المملكة الأردنية الهاشمية
181	التنبؤ بمراحل تأثير الأزمة المالية على المصارف باستخدام الانحدار اللوجستي دراسة تحليلية: بالتطبيق على قطاع المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي روابي حسن الشهري المملكة العربية السعودية

217	التعلم التنظيمي وأثره علي الاداء الوظيفي (2014-2019م) دراسة حالة - المملكة العربية السعودية جامعة الملك خالد د. اسيا يعقوب الهادي عبد الخير د. مها فضل السيد علي المملكة العربية السعودية
251	دور الضمانات البنكية في استرجاع القروض الممنوحة -دراسة حالة بعض البنوك الجزائرية- د.العجاج فاطمة الزهراء الجزائر
275	أثر الإصلاحات الاقتصادية على سياسة الإقراض الزراعي للقطاع الزراعي - حالة الجزائر أ. فريد عبد السلام أ.د. هوام جمعة جامعة الجزائر
297	الإطار القانوني لمالية البلدية في الجزائر - إشكالية التوازن والعجز المالي - الأستاذة العايب سامية الجزائر
325	<i>The Effect of Using The Balanced Scorecard BSC in Maximizing The Added Values of Scientific Research in Universities "Case Study on King Khalid University" Fatimah Mohamed Mahdy Fatimah Shoaib Mostafa Salwa Hussein Rushdy Ismaiel Saudi Arabia</i>
347	<i>Green Marketing: The Approach for A Good Competitive Position And Higher Public Interest BOUZIDA SAOUSSEN / CHAOUI CHAFIA Algeria</i>

الحاكمية المؤسسية واثرها على العلاقة بين توزيع الأرباح وقيمه السهم:
دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان
للأوراق المالية
آيه حسن الصفار
المملكة الأردنية الهاشمية

الملخص

هدفت هذه الدراسة لاختبار اثر الحاكمية المؤسسية على العلاقة بين توزيع الارباح وقيمة السهم من خلال دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية الاردنية المدرجة في سوق عمان للاوراق المالية ولتحقيق هدف الدراسة تم استخدام التقارير المالية السنوية للشركات الصناعية عينة الدراسة البالغة ثلاثين شركة تم اختيارها عشوائيا من مجتمع الدراسة حيث شملت بيانات الفترة من 2010 الى 2017 .

بينت نتائج الدراسة عدم وجود أثر دال إحصائيا لتوزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة (التوزيعات النقدية، توزيعات الأسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.

وعدم وجود اثر لاي من ابعاد المتغير المستقل بشكل منفرد على قيمة السهم ، وبالمقابل بينت نتائج الدراسة وجود أثر دال إحصائيا للحاكمية المؤسسية على العلاقة بين توزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة وقيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية. وبينت عدد من النتائج وقدمت عدد من التوصيات .

Abstract

This study aimed to investigate the impact of corporate governance on the relationship between the dividends and share value through an applied study on Jordanian industrial companies listed on the Amman Stock Exchange. To achieve the objective of the study, Data collected of the annual financial reports of the industrial companies during 2010 to 2017.

The results of the study showed that there is no statistically significant effect of the dividend distributions (cash dividends, stock dividends and declared dividends) on the value of the stock in the Jordanian industrial companies listed on (ASE).

The results of the study showed that there is no effect of any of the dimensions of the independent variable individually on the value of the stock. In contrast, the results of the study showed a statistically significant impact of corporate governance on the relationship between the dividends of its dimensions and the value of the stock in the Jordanian industrial companies listed on (ASE) .

The study results also showed that there is no statistically significant effect of the interaction of corporate governance with the dividends of its dimensions combined on the market value of the stock.

Based on the results of the study, it was recommended that industrial companies in Jordan should increase the levels of disclosure of annual dividends to reach the largest possible number of stakeholders on the value of shares. Improving the level of information on the importance of corporate governance in Jordanian industrial companies, as well as developing the financial culture of investors and stakeholders with the importance of accounting information and its impact on the value of shares.

الإطار العام للدراسة

المقدمة :

تعد الحاكمية المؤسسية إحدى الامور المهمة في تخفيض مشكله الوكاله ، بحيث أنها تعتبر وسيله للموازنه بين المساهمين والمدراء ، يتشكل دور المدير في إداره الموارد المتاحة للمؤسسه وتولي المهام نيابه عن حمله الأسهم مع كل الأطراف المهتمين بالشركه ، وبالطريقه التي تحقق نتائج ايجابية، أما حمله الأسهم فبوصفهم الطرف الأكثر تحملاً لمخاطر القرارات غير الرشيده للإداره والتي ينعكس أثرها على توزيعات الارباح وقيمه اسهم الشركه . (زريقات و الغرايبة و الحداد، 2016).

وتم الاهتمام اكثر بهذا المفهوم مع صدور قانون أطلق عليه (Sarbanes–Oxley Act) عام (2002) في الولايات المتحده الامريكه بعد حدوث الانهيارات في اكبر الشركات وأضحها (القشي و الخطيب، 2006).

تمثل الحاكمية المؤسسية مؤشراً لنجاح أو فشل الشركات ، حيث كشفت الدراسات ان الشركات التي تتمتع بحاكميه قويه ، تكون أكثر نجاح من غيرها .(حمّاد، 2008) . تأتي أهميه الحاكمية المؤسسية في أن التطبيق الجيد لها يخفّض من المخاطر التي تواجه الشركه ، بالتالي يساعدها على الأستمراريه والمنافسه والتحسين في قيمه أسهمها والتأثير الايجابي على حجم تداوله (السرطاوي، 2015) .

هناك تحديات كبيره تواجه الشركات الأردنيه، مقارنة بغيرها من الشركات العالميه، حيث تتمثل بموضوع تطبيق نظام فعال للحاكميه المؤسسية يمكنها من الاندماج في الاقتصاد العالمي بشكل سلس، وأن هذا الأمر ممكن من خلال السعي وراء زياده الوعي المرتبط بتطبيق . (احمد خليل، 2011) .

استناداً إلى ما سبق ، يمكن القول أن الحاكمية المؤسسية تعكس أسلوباً إدارياً وتنظيمياً يتضمن أنظمه وعمليات يجري من خلالها تحديد توزيعات الارباح ومراقبه تحقيقها بما ينسجم مع توجهات الشركه.

مشكلة الدراسة:

كثرت الدراسات التي تبحث في مؤشرات الحاكمية المؤسسية ودلالاتها في الدول العربية، إلا أن أغلب الدراسات تناولت مؤشرات بدون ربطها بعلاقتها بين توزيع الأرباح وقيمه السهم.

لهذا فإن الهدف من هذه الدراسة هو بيان أثر الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيعات الأرباح وقيمه السهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه.

عناصر مشكلة الدراسة (أسئلة الدراسة):

يمكن تحقيق الغرض من هذه الدراسة من خلال الاجابه على التساؤلات الآتيه:

السؤال الرئيسي الأول:

ما اثر توزيعات الارباح بابعادها (التوزيعات النقدية، توزيعات الاسهم، التوزيعات الملن عنها) على قيمة السهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه؟

السؤال الرئيسي الثاني:

ما أثر الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيعات الأرباح بابعادها مجتمعة وقيمه السهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه؟ ويتفرع عنها الاسئله الفرعيه الآتيه:

السؤال الفرعي الأول:

ما أثر تفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح على قيمه الاسهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه؟

السؤال الفرعي الثاني:

ما أثر الحاكمية المؤسسية على قيمه الاسهم في الشركات الصناعيه الأردنيه مدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه؟

أهمية الدراسة :

تأتي اهمية الدراسة من جانبين هما :

الأهمية النظرية :

تبين هذه الدراسة أثر الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيعات الأرباح وقيمه السهم المتعلقة بالشركات الصناعيه الاردنيه .

الأهمية التطبيقية :

تتمثل اهمية الدراسة تطبيقا في تحقيق جملة من الاهداف من ابرزها ما يلي :

1- ستعطي نتائج الدراسة الحاليه تصورا واضحا للمسؤولين في الشركات الصناعيه الاردنيه عن اثر الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيعات الارباح وسعر السهم .

2- تكمن اهميتها التطبيقية فيما ستقدمه من نتائج وتوصيات يمكن ان يستفيد منها مستخدمي القوائم الماليه والتي يأمل الباحث أن تساعد الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان المالي، لتفهم موضوع تأثير الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيعات الارباح وقيمه الاسهم .

فرضيات الدراسة :

بناء على مشكله الدراسة واسئلتها ، تم صياغة الفرضيات الآتية :

الفرضية الرئيسية الاولى :

H01: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.05)$

لتوزيعات الارباح بابعادها (التوزيعات النقدية، توزيعات الاسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه .

الفرضيه الرئيسييه الثانيه :

H02 لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(\alpha = 0.05)$

للحاكميه المؤسسية على علاقه بين توزيعات الارباح بابعادها مجتمعة وقيمه السهم في الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه . ويتفرع عنها الفرضيات الفرعيه الآتية :

H02-1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(\alpha = 0.05)$

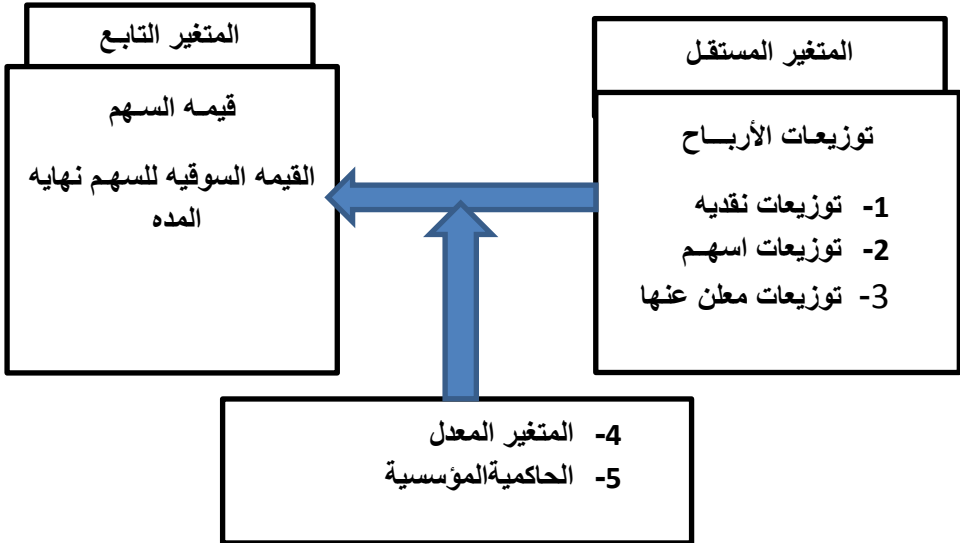
لتفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح بابعادها مجتمعة على

القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية .

H02-2: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) للحاكمية المؤسسية على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية.

أنموذج الدراسة:

لتحقيق غرض الدراسة والوصول الى اهدافها المحدده اعتمدت الباحثة على نموذج خاص بها والشكل الآتي يبين أنموذج الدراسة وابعاده . وعلاقه هذه المتغيرات .



(شكل رقم 1)

التعريفات الإجرائية:

قامت الباحثة بتحديد التعريفات الإجرائية للمصطلحات المستخدمة في الدراسة وكما يلي:

• الحاكمية المؤسسية (Corporate Governance)

"هي الممارسة الرشيدة لسلطات الاداره من خلال الارتكاز على القوانين والقواعد المنضبطه، التي تحدد العلاقه بين إداره الشركه من ناحيه، وحمله اسهمها وأصحاب المصالح أو الأطراف المرتبطه بالشركه من ناحيه أخرى"

- توزيعات الأرباح (Dividend Distribution)
 - جزء من الأرباح التي يقوم المدير بتوزيعها على حملة الاسهم ، بعد موافقه الهيئه العامه ، في شكل نقدي أو عيني أو أسهم ، وهذه الارباح ناتجه عن نشاط الدوره الحاليه او دورات سابقه لتلبيه احتياجات حمله الاسهم او لارسال اشاره إلى السوق عن وضعيه معينه وتكون هذه التوزيعات من الموارد الداخليه والخارجيه.
 - السهم (Stock)
 - هي حصه عينييه او نقديه للمساهم في رأس مال الشركه، قابل للتداول سواء يبيعه او شراءه وهو مستند ملكيه ، له قيمه اسميه وقيمه دفترية وقيمه سوقيه.
 - القيمه السوقيه للسهم (Marketable Value)
 - هو السعر الذي يمكن ان يُباع به السهم في السوق ، وقد يساوي او يكون اعلى او اقل من القيمه الدفترية للسهم. وقىاس القيمه السوقيه للسهم يكون بالاعتماد على سعر السهم السوقي وذلك لغرض القىام بتحدىد قىمه الشركه في نهايه السنه عند آخر جلسه لسوق الاوراق المالىه، كما وىمكن استخدام متوسط السعر السوقي للسهم خلال الفترات السابقه وذلك لتحدىد قىمه الشركه ، حيث يكون متوسط السعر السوقي للسهم = مجموع اسعار أسهم الشركه خلال الفتره ÷ عدد مرات الجلسات في السوق وأيضاً يمكن قىاس القىمه السوقيه بالاعتماد على المعادله الآتىه: (اعلى سعر+ادنى سعر)/2
 - توزيعات نقدية (Cash Dividend)
 - يتم تحديده التوزيعات النقديه إما بنسبه مئوية من القيمه الاسميه للسهم او مبلغ محدد لكل سهم ويحصل احياناً ان تحدد الشركه تاريخاً لسداد التوزيعات النقديه للمساهمين لكنها بسبب عدم توفر النقديه الكافيه للسداد تؤجل سداد تلك التوزيعات إلى تاريخ لاحق بعد ان تتحمل فائده تأخيريه لصالح حمله الاسهم .
- حدود الدراسة :
- تمثلت حدود الدراسه بما يلي :
- 1- الحدود المكانيه : تم تطبيق هذه الدراسه على الشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه.

- 2- الحدود الزمانيه : تم انجاز هذه الدراسة خلال العام الدراسي 2018 /2019.
- 3- الحدود العلميه : ستقتصر الدراسة الحاليه على قياس أثر الحاكمية المؤسسية على علاقه بين توزيع الأرباح وقيمه السهم للشركات الصناعيه الأردنيه المدرجه في سوق عمان للأوراق الماليه .

الإطار النظري والدراسات السابقة.

مفهوم الحاكمية المؤسسية (Corporate Governance)

وردت للحاكمية العديد من التعريفات فقد عرفت بانها مجموعة من العلاقات فيما بين القائمين على ادارة المشروع ومجلس الإدارة وحملة الأسهم وغيرهم من المساهمين، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. (OECD) Organization of Economic Corporation and Development وهناك من اعطى هذا المفهوم مبدأ اوسع بكثير مثل (Shleifer and Vishny,1997) عن ان الحاكمية المؤسسية مجموعة من الآليات المصممة لتخفيف مشكلة الوكالة الناجمة عن فصل الملكية عن الإدارة للمنشآت من أجل حماية مصالح جميع الأطراف ذات العلاقة بالمنشأة وتحسين الاداء ، والتأكيد على حصول المستثمرين على عوائد مالية ملائمة على استثماراتهم ، وتتمثل الحوكمة (كما يطلق عليها بعض الأحيان) في مجموعة من الآليات التي من خلالها يستطيع المستثمرون الخارجيون حماية انفسهم ضد ملكية المستثمرين الداخليين "المدينين والمساهمين" (Syed Zulfiqar.,Ali (2009) وتعتبر العلاقة بين قيمة المنشأة مهمة في تشكيل ادارة منشأة كفاءة وسياسات تنظيمية عامة.

لا يختلف الحال في الأردن عن بقية بلدان العالم فقد اخذت هيئة الأوراق المالية في العام 2001 خطوات جادة بالبداية بوضع قواعد لحاكمية المؤسسات ، حيث قامت دائرة مراقبة الشركات في الأردن بفسخ عدد كبير من الشركات بسبب خسارة كامل رأس المال وتآكل حقوق المساهمين وسوء الإدارة وتصفية العديد منها تصفية اجبارية (الخطيب والقشي، 2008). إن الغاية من تفعيل آليات الحاكمية هو تعزيز اداء الشركات وزيادة قدرتها في الحصول على مصادر التمويل الخارجية وبالتالي تعزيز التنمية الاقتصادية.

تري الباحثة انه على الرغم من النتائج الرائعة للحاكميه إلا أننا نرى تناقض في هذه النتائج بسبب ان الموضوع لا زال محط جدل وعدم القدرة على الوصول الى نتائج حاسمة. بعض النظريات الخاصة بكيفية ادارة المنظمات وتحقيق مصالح الاطراف كاهه :

نظرية الوكالة (Agency Theory)

جوهر نظرية الوكالة ينطلق من اساس ان تمثيل الوكيل هو لخدمة المصالح الشخصية الخاصة به ويهمل مصالح الأصيل وهم المساهمون، وهو لا يخرج عن كونه عقد بقيام الأصيل بتعيين واحد أو اكثر (الوكيل) لانجاز بعض الأعمال والخدمات بالنيابة عنه على أن يفوض الأصيل الوكيل باتخاذ بعض القرارات (حماد، 2009). إذن يمكن القول أن هناك تعارض في المصالح بين الطرفين وعليه يمكن تعريف مشكلة الوكالة على انها نوع من التكلفة الداخلية التي تنشأ نتيجة لتعارض المصالح هذه. تكلفة الوكالة :

إن تكلفة الوكالة تكلفة حتمية يجب ان يتحملها الأصيل لتحفيز الوكيل على اتخاذ قرارات ايجابية تؤدي الى تعظيم ثروة الأصيل وعليه يمكن إجمال تكاليف الوكالة كما يلي: " تكلفة التعاقد، تكلفة الرقابة، تكاليف تنتج عن تعيين مجلس ادارة مستقل ، رواتبهم وحوافزهم ، كذلك تكاليف تتضمن مسؤولية المنشأ تجاه المجتمع " (التميمي، 2008). نظرية الإشراف:

تمثل نظرية الإشراف استراتيجية مضادة لنظرية الوكالة واعتمدت على حقلي علم النفس والإجتماع وطورت من قبل (Davis, 1997).

تفترض النظرية ان المديرين هم مشرفي المنشأ وهم يمثلون الأصيل وبالتالي فإن الوكيل يعمل لصالح المنشأ ويفضلها على مصالحه الشخصية لإعتقاده انه سيستفيد كثيراً في نهاية المطاف نتيجة ازدهار عمل المنشأ وهو فرض معاكس تماماً لنظرية الوكالة. نظرية اصحاب المصلحة :

هي نظرية الادارة التنظيمية واخلاقيات الأعمال والتي تتناول الأخلاق والقيم في ادارة المنشأ واول من طرحها (R. Edward Freeman) عام 1984 في "كتابه الإدارة الإستراتيجية".

نظرية المساهمين :

تقوم النظرية على اساس أن المساهمين هم من يقدمون رأس المال لمديري المنشأة الذين يعملون كوكلاء في تحقيق مصالحهم. قدمت النظرية من قبل (Melton Friedman) الذي أكد ان هناك مسؤولية اجتماعية واحدة فقط للأعمال وهي استخدام موارد الأعمال للإنخراط في أنشطة تهدف الى زيادة ارباحها طالما انها تبقى ضمن قواعد اللعبة التي تتضمن المنافسة الحرة والمفتوحة دون اللجوء الى الاحتيايل.

نظرة عن سوق الأوراق المالية في الأردن:

بدأ تأسيس المنشآت المساهمة قبل انشاء السوق المالي منذ فترة الثلاثينات بإنشاء البنك العربي كأول شركة ثم تلاه شركة التبغ والسجائر ثم شركة الكهرباء الأردنية ثم مصانع الأسمنت ، ولم تكن عملية تداول الأوراق المالية منظمة ولكن مع تزايد المنشآت ظهرت الحاجة لإنشاء سوق مالي منظم صدر عنها أول قانون لتأسيس سوق عمان المالي ، قانون رقم (31) لسنة 1976. باشر السوق عمله في كانون الثاني 1978.

وقد اوكل للسوق مهمتين اساسيتين هما: دور الهيئة المنظمة لسوق رأس المال، الدور القيادي للسوق المتمثل ببيع وشراء الأوراق المالية.

آليات الحاكمية الداخليه والخارجيه

اولاً : آليات الحاكمية الداخليه

منظومة متكاملة من الانظمة واللوائح والقواعد تتحدد بموجبها كيفية تحديد السلطات والمسؤوليات ومراكز اتخاذ القرارات وتحقيق الانسجام بين مجلس الادارة والمديرين التنفيذيين بهدف تقليل التعارض وتحقيق مصالح جميع الاطراف

ثانياً : آليات الحاكمية الخارجييه

النظام القانوني (القوانين والتشريعات):

تؤدي القوانين والتشريعات النافذة دوراً مهماً في الحاكمية من خلال ما توفره من حماية للمساهمين وثروتهم وحماية اخرى لمصالح الأطراف المرتبطة بالمشروع مثل الدائنين والموردين والمقرضين والعاملين في المنشأة . الحاكمية المؤسسية وقيمة السهم :

ان وجود عناصر هامة للحاكميه المؤسسية وتعددتها وتحسين آليات عملها يضمن للمنشأة النمو والتطور والإلتزام بالنظم واللوائح والقوانين التي تفرضها مختلف السلطات

ذات التأثير على المنشأ مما يبعدها عن التعرض للمشاكل واستمرار عملها دون توقف وتطويره وتحقيق المزيد من الأرباح التي سوف تنعكس ايجاباً على قيمة الشركة وهي النهاية المرغوبة لكل المنشآت. ان حق التصويت على قرارات مجلس الادارة من شأنه ضمان مشاركة فعالة للمساهمين في التأثير على تلك القرارات وعلى تسيير دفة المنشأ. تقييم الأسهم:

تقييم الأسهم العادية (Common Stock Valuation)

يتوقع حملة الأسهم العادية ان تتم مكافئتهم من خلال قيام الشركة بتوزيع الأرباح النقدية، وكذلك من خلال تحقيقهم ارباح رأسمالية نتيجة لزيادة سعر سهم الشركة في السوق ويسعى المساهمون الحاليون مثلهم مثل المساهمين المحتملين والمحللين الماليين الى تقييم سعر السهم للمنشأ باستمرار، ويقوم المستثمرون بشراء السهم في السوق عندما يعتقدون بأن سعر السهم يقيم بأقل من قيمته الحقيقية Undervalued كما يقومون ببيعه عندما يعتقدون بأن السهم يقيم بأكثر من قيمته الحقيقية Overvalued .

السوق المالي (Financial Market)

سوق تداول الأوراق المالية كالأسهم والسندات والأدوات المالية قصيرة الأجل مثل شهادات الإيداع والقبولات المصرفية بيعاً وشراءً.

1- كفاءة السوق المالي (Market Efficiency)

يقوم البائعون والمشترون العقلانيون بتقييم قيمة اي اصل بناءً على عائد هذا الأصل ومخاطرته. بالنسبة للمشتري فإن قيمة الأصل تمثل السعر الأعلى الذي يكون مستعداً لدفعه لإمتلاك الأصل اما بالنسبة للبائع فإن قيمة الأصل تمثل السعر الأدنى الذي يكون فيه مستعداً للتخلي عنه ، وفي السوق المالي الكفوء يوجد الكثير من البائعين والمشتريين النشيطين وان التداخل بينهما يفرز تحديد سعر توازني لكل ورقة مالية . هذا السعر يعكس جميع المعلومات المنشورة التي يمكن للبائعين والمشتريين جمعها عن اداء المنشآت المدرجة اسهمها في السوق المالي (هندي، منير ابراهيم 1997) .

2- نظرية كفاءة السوق (Efficient Market Hypothesis)

تنص نظرية كفاءة السوق المالي على ان اسعار الأوراق المالية في السوق مقيمة بسعرها العادل ، وان عائداتها المتوقع يساوي عائداتها المطلوب عند اي لحظة زمنية ، وعليه

فإن اسعار الأوراق المالية تعكس جميع المعلومات المنشورة المتوفرة عن المنشآت واوراقها المالية .

3- نماذج تقييم الأسهم العادية (The Common Stock Valuation Models)

هناك نماذج متعددة لتقييم الأسهم العادية يختص كل نموذج بطبيعة السهم العادي ومن هذه النماذج: النموذج الأساسي لتقييم الأسهم العادية ، نموذج اللانمو Zero-Growth Model، نموذج النمو الثابت Constant Growth Model ، نموذج النمو المتغير Variable – Growth Model وهناك ايضا مداخل أخرى لتقييم السهم العادي كالقيمة الدفترية ، والقيمة التصفوية، المضاعف

- القيمة الدفترية Book Value

هي القيمة التي يمكن الحصول عليها اذا تم بيع جميع اصول المنشأ بسعر مساوي لقيمتها الدفترية وتم سداد جميع التزاماتها ، وما يتبقى تقسيمه على المساهمين العاديين (كل حسب نسبة ما يمتلكه من اسهم المنشأ).

- القيمة التصفوية Liquidation Value

هي القيمة الحقيقية للسهم العادي والتي يمكن الحصول عليها اذا تم بيع جميع اصول الشركة بقيمتها السوقية وتم سداد جميع التزاماتها وما يتبقى من اموال يتم تقسيمها بين المساهمين العاديين (كل حسب نسبة ما يمتلكه من اسهم الشركة)

- نسبة السعر الى الربح (المضاعف) Price / Earnings Multiples

عبارة عن مقدار ما يرغب المستثمرون بدفعه مقابل كل دينار ارباح ..

ان استخدام طريقة المضاعف تساعد على تقييم الشركات غير المتداولة في السوق المالي وهي افضل من المدخلين السابقين لأنها تأخذ بنظر الاعتبار الأرباح المستقبلية للمنشأ (Ross, Westerfield, Jordan 2008) .

5- اتخاذ القرارات وقيمة السهم العادي

(Decision Making and Common Stock Value)

ان معدلات تقييم السهم العادي تقيس قيمة السهم عند لحظة زمنية معينة بناءً على عوائده ومخاطره المتوقعة ، وبالتالي فإن اية قرارات يتخذها المدير المالي تؤثر بهذه العناصر ستتسبب تغيير في قيمة المنشأ .

كذلك فان اي قرار يتخذ من قبل المدير المالي ويزيد من مخاطر الشركة (Beta)

سيزيد من العائد المطلوب .

ان معظم القرارات المالية تؤثر على العائد والمخاطرة وبنفس الوقت عند ارتفاع درجة المخاطرة لأي اصل فإن ذلك يتبعه ارتفاع في عائد ذلك الأصل للتعويض عن المخاطر الإضافية للإستثمار في هذا الأصل.

سياسات توزيع الأرباح واثرها على قيمة المنشأة:

من الطبيعي ان يكون هف كل منشأه من منشآت الاعمال تحقيق اقصى ربح . إن هذه الارباح يمكن للمنشأه ان تستخدمها في اتجاهين هما : توزيع كل او جزء من هذه الارباح على المالكين، احتجاز كل او جزء من هذه الارباح لغرض إعادة استثمارها.

إن سياسة التوزيع تشير عادةً الى الجزء الذي ينبغي توزيعه Payout Ratio وعلى ضوء ذلك تتحدد النسبة الاخرى وهي نسبة الاحتجاز . ومن اوائل النظريات التي اشارت الى كيفية تحديد نسبة كل من الارباح الموزعه والمحتجزة هي:

نظرية الفائض (Residual Theory of Dividends):

تقوم هذه النظرية على اساس ان المستثمرين يكونون مستعدين لاحتجاز ارباحهم من قبل المنشأه اذا كانوا على يقين ان معدل العائد الذي ستحققه المنشأه من خلال احتجاز ارباحهم هو اعلى من معدل العائد الذي يمكن ان يحققونه فيما لو اثمرروا اموال الارباح الموزعه بانفسهم ، إضافةً الى عامل اخر مهم وهو الموقف المالي الشخصي للمستثمر فقد يكون احتياجه الملح للاموال التي ينتظر حصوله عليها من خلال توزيع الارباح يسد تلك الاحتياجات المالية الملحه Gitman , J.,Lawrence 2003 .

وبالتالي فإن نظرية الفائض لا تعدو عن كونها وسيلة لتوزيع الفائض من الأرباح وأن حجم هذا التوزيع يرتبط اولاً وأخيراً بقرارات الإستثمار . اما اجراء توزيعات على الأرباح او عدم اجرائها فلا أثر له على قيمة المنشأه فقرار التوزيع قرار تابع يتوقف على مدى وجود اقتراحات استثمارية مربحة، حسب رأي الكثيرين من علماء الإدارة الماليه (Rose, Waterfield, Jordan 2008).

لم تستطع نظرية الفائض من الإجابة على سؤال يثير الجدل وهو هل هناك سبب او دافع آخر للمنشأه من توزيع الأرباح ؟ او بعبارة اكثر تحديداً هل تؤثر الأرباح الموزعة بذاتها على القيمة السوقية للمنشأة؟

هذا السؤال يمس جوهر رسالتنا فأنا سنتناول بالبحث والذي يشكل الجزء الأكبر من هذا البحث وكما يلي:

سياسة التوزيع في ظل التأكد التام:

يرى الكثير من العلماء والذين تعرضوا لسياسة التوزيع مثل سامويلز Samuels و ولدريج Wooldridge و ميلر Miller و مودكلياني Modigliani ان قرار توزيع الأرباح لا أثر له على قيمة المنشأه وهو ما يطلق عليه نظرية عدم ملائمة التوزيعات Dividend Irrelevance Theory فقيمة المنشأه تتحدد بكفاءة قرارات الإستثمارات ، اي تتحدد بقدرة الأصول على توليد الأرباح . اما كيفية التصرف في هذه الأرباح بأحتجازها او توزيعها فلا تأثير له على قيمة المنشأه.

وقد لاحظ ميلر ومدكلياني في احد ابحاثهم ان احدى المنشآت قررت توزيع ارباح على حملة الأسهم العادية تمول عن طريق اصدار اسهم عادية جديدة بمقدار الأرباح التي سوف توزعها المنشأه، دون احداث اي تغيير في مستوى الإستثمار

لاحظ الباحثان ان القيمة السوقية لأسهم تلك المنشآت لم تتغير والذي تغير فقط ان قيمة الأسهم القديمة قد انخفضت بمقدار توزيعات الأرباح للسهم الواحد ، اما الأسهم الجديدة المصدرة لتمويل التوزيعات فقد ارتفعت قيمتها بمقدار التوزيعات ، وعليه فإن قرارات توزيع الأرباح لا تؤثر على قيمة السهم ولا على قيمة المنشأه.

سياسات توزيع الأرباح في ظل عدم التأكد وموقف حملة الأسهم:

يستمر كل من ميلر ومدكلياني في جدالهما ويؤكدان ان لا تأثير لسياسات توزيع الأرباح على القيمة السوقية للمنشأه حتى في ظل عدم التأكد وهو ما يطلق عليه نظرية عدم ملائمة التوزيعات Dividend Irrelevance Theory وذلك في افتراض ان المنشآت تعمل في ظل المنافسة الكاملة .

إن قرار المنشأه بتوزيع الارباح يعطي الامان والثقة للمستثمرين من أن نصيبهم من الارباح المتحققة سيكون في مأمن ، لان المستثمرين يساورهم الشك في قدرتهم في الحصول على ارباحهم اذا ما قامت المنشأه باحتجازها ، فهم غير متأكدين من الحصول عليها مستقبلاً اذا ما

قامت المنشأة باحتجازها . والخلاصة ان توزيعات الأرباح اذا ما اقدمت المنشأة على اجراءها لن تؤثر على قيمة المنشأة وان القيمة السوقية لأسهم المنشأة يمكن ان تزداد في حالة توجيه المزيد من الأموال الى استثمارات المنشأة بالأصول فهي مصدر توليد الأرباح هذا في حال العمل في ظل ظروف التأكد التام. اما اذا كانت المنشأة تعمل في ظروف عدم التأكد (وهي الحالة الغالبة) فإنه سيكون لتوزيع الأرباح اثراً واضحاً على قيمة المنشأة.

الاعتبارات العملية المؤثرة على سياسات توزيع الأرباح:

بعد استعراض الاعتبارات العلمية والنظرية لسياسات توزيع الأرباح ، نذهب الى الاعتبارات العملية التي تؤثر على قرار الإدارة الخاصة بالسياسة المثلى للتوزيعات وفي مقدمة تلك الاعتبارات ما يلي:

1- فرص الاستثمار المتاحة (Investment Opportunity)

سبق ان تعرفنا الى ان نظرية الفائض هي اساس سياسات توزيع الأرباح وتقضي النظرية بأن حجم التوزيعات هو نتاج للفرص الاستثمارية المتاحة والموارد المالية التي يمكن استخدامها في تمويل تلك الفرص .

2- استقرار التوزيعات Dividend Stability

ان الارتفاع والانخفاض في التوزيعات اذا كان يتصف بالانتظام فإن ذلك يعني ان هناك استقرار في توزيعات الأرباح ويفضل المستثمرون سياسة توزيع تتميز بالاستقرار لأنها تخرجهم من دائرة الشك في عدم التأكد، مما يترك اثراً ايجابية على قدرة المنشأة في جذب المزيد من المستثمرين الراغبين في شراء اسهمها، مما يترك اثراً ايجابياً على القيمة السوقية للسهم.

ان استقرار التوزيعات قد يأخذ واحد من ثلاث صور: استقرار نسبة الأرباح الموزعة، استقرار نصيب السهم من التوزيعات، استقرار نصيب السهم من التوزيعات مع توزيعات اضافية.

محتوى المعلومات الذي تعكسه سياسة التوزيع: (Information content about Dividend Policy)

ينظر المستثمرون الى التوزيعات تحتوي على معلومات Information Content عن الربحية المستقبلية للمنشأة، او بعبارة اخرى ينظرون اليها على انها اشارات مالية Financial Signaling تعكس مدى النجاح المتوقع.

فعندما تتبع المنشأة سياسة ثابتة بشأن نسبة الأرباح الموزعة ، ثم تجري عليها التعديل، فسوف يفهمه المتعاملون في السوق على انه اشارات للتوقعات بشأن الربحية المستقبلية، مما يترك أثراً بالتبعية على القيمة السوقية للسهم .

1- استقرار الأرباح (Stabling of Earning)

عادة ما تميل المنشآت التي تعاني من عدم استقرار في الأرباح المتولدة الى وضع سياسة توزيع غير سخية وذلك عكس المنشآت التي تتمتع بقدر من الإستقرار في ارباحها. لماذا؟
يفسر كثير من الباحثين ذلك مثل Levy and Sarnat ذلك لسببين الأول رغبة المنشأة في تجنب الآثار السلبية لاحتوى المعلومات التي تعكسها سياسة التوزيع ، وذلك عندما تعتمد الإدارة الى تخفيض نسبة الأرباح الموزعة في حالة انخفاض الأرباح .
اما السبب الثاني فيمكن في ان المنشآت التي تعاني من تقلب في ارباحها ، تكون اكثر عرضة لمخاطر التوقف عن سداد التزاماتها ومن ثم اجبارها على تخفيض نسبة الأموال المقترضة في هيكل رأس المال الخاص بها.

السيولة (Liquidity)

يرتبط اجراء التوزيعات بتوفر سيولة كافية مع بقاء العوامل الأخرى على حالها تزداد نسبة الأرباح الموزعة كلما توفر للمنشأة المزيد من النقدية او الأصول سريعة التحويل الى نقدية. فالمنشآت التي تنمو بسرعة وتحقق من وراء ذلك الأرباح عادة ما تعاني من نقص السيولة.

توفر طاقة افتراضية (Provides Credit Capacity)

توفر السيولة يخدم العديد من الأغراض وفي مقدمتها مواجهة الأزمات وتوفير المرونة لإنتهاز الفرص الاستثمارية المحتملة وامكانية اجراء توزيعات نقدية ، مثل هذه المزايا يمكن تحقيقها لو ان المنشأة لديها طاقة افتراضية غير مستخدمة وتتمتع بمركز مالي قوي يمكنها من الحصول على ما تحتاجه من موارد مالية بسرعة وبشروط ملائمة .

معدلات النمو (Growth Rate)

تحتاج المنشآت التي تتمتع بفرصة نمو سريعة للمزيد من الموارد المالية. وفي مثل هذه المنشآت قد يكون من الأفضل لها احتجاز الأرباح بدلاً من توزيعها ، واصدار المزيد من الأسهم لتمويل النمو المرتقب.

الإعتبارات الضريبية (Tax Considerations)

غالباً ما تفرض السلطات الضريبية نسبة ضريبة مختلفة على كل من الربح الإيرادي (الأرباح الموزعة) والربح الرأسمالي (زيادة قيمة السهم) ولكن حتى لو تساوت نسبة الضريبة على الإيرادين فان معدل الضريبة الفعلي على الأرباح الرأسمالية سيكون اقل والسبب يعود الى ان الضريبة على الأرباح الرأسمالية لا تستحق إلا عند بيع السهم بالفعل. وبناءً عليه لو أن معظم حملة الأسهم من بين أولئك الذين تقع دخولهم الشخصية في شريحة ضريبية عالية ، فقد يكون من صالحهم اتباع المنشأ لسياسة احتجاز المزيد من الأرباح .

تكلفة الإصدار وتكلفة المعاملات (Flotation and Transaction Costs)

ان الإعتماد على مصادر تمويل خارجية جديدة باصدار الأسهم والسندات، يحمل في طياته العديد من الكلف منها تكلفة الإصدار ومن بينها المصروفات الإدارية ورسوم التسجيل والرسوم القانونية الأخرى ، والخصومات التي قد تمنح للمستثمرين لتشجيعهم على شراء الورقة المالية . يضاف الى ذلك متغير آخر في صالح احتجاز الأرباح وهو تكلفة المعاملات

التضخم (Inflation)

ففي ظل التضخم يتوقع ان يرتفع حجم الاستثمار في تلك الأصول وترتفع نسبة الأرباح المحتجزة بالتبعية مع ثبات العوامل الأخرى على حالها.

الرغبة في السيطرة (Desire to Control)

إذا كانت سياسة التوزيع سخية ، وفي الوقت الذي توجد فيه احتياجات لتمويل الخطط الاستثمارية ، حينئذ قد يكون اصدار المزيد من الأسهم العادية هو البديل للأرباح المحتجزة . هذا البديل قد لا يكون ملائماً خاصة للمنشآت الصغيرة إذ من شأنه ان يضعف سيطرة الملاك الحاليين ، بحيث يحدث هذا اذا لم يحصل الملاك الحاليين (لسبب او آخر) على حصة مناسبة من الاصدار الجديد . وفي ظل هذه الظروف قد يفضلون سياسة التوزيع التي تنخفض فيها نسبة الأرباح الموزعة ، بما يتيح فرصة لتوفير المزيد من الموارد لأغراض الاستثمار دون الحاجة لأصدار اسهم عادية جديدة.

القيود القانونية والتعاقدية (Legal and Contract Restrictions)

عادة ما تضع التشريعات قيوداً على سياسة التوزيع ومن ابرز تلك القيود ما يقضي بعدم جواز اجراء توزيعات اذا كان من شأنها ان تؤدي الى تآكل رأس المال ، وهو ما يطلق عليه بقيود اضعاف رأس المال Capital Impairment Restriction

الدراسات السابقة ذات الصلة :

أولاً الدراسات العربية :

1- دراسة راضي، الفضل (2010) " العلاقة بين الحاكمية المؤسسية وقيمه الشركة في ضوء نظريه الوكاله " .

اعتمدت الدراسة أربع آليات للحاكمية المؤسسية ،وترى الدراسة ان افضل اختبار لأثر هذه الاليات والمُعبر عن قيمه الشركة يكون بمقياسين ، أولهما معدل العائد على الاستثمار وثانيهما نسبة قيمه السوقيه الى قيمه الدفترية . تمت دراسته عينه يبلغ عددها (116) شركة، تعمل في قطاعات مختلفه .

توصلت الدراسة الى ان هناك أثر واضح للاليات الاربعه على ارتفاع معدلّ العائد على الاستثمار وهذا يؤدي الى تحسّن قيمه الشركات. تمت الاستفاده من هذه الدراسة في التعرف على مفهوم الحاكمية المؤسسية وعلاقته مع قيمه الشركة .

2- دراسة حمدان (2014) بعنوان " العلاقة بين الحاكمية المؤسسية وتوزيعات الأرباح وتأثرها بصعوبات التمويل الخارجي في الشركات المدرجه في سوق الكويت للأوراق الماليه " .

اختبرت الدراسة العلاقة بين الحاكمية المؤسسية وسياسات توزيع الأرباح واخضعت على (175) شركة الشركات في سوق الكويت للأوراق الماليه للفترة 2008-2011. حصلت الدراسة على أدله تجريبيه تعزز وجود علاقته ايجابيه بين الحاكمية المؤسسية وسياسه توزيع الأرباح .

تمت الاستفاده من هذه الدراسة في التعرف على كل من مفهومي الحاكمية المؤسسية وتوزيعات الأرباح وعلاقتهم ببعضهم .

3- مقبل (2014) : " تأثير الحاكمية المؤسسية على كفاءة إداره رأس المال العامل للشركات الصناعيه المدرجه في بورصه عمان " .

هدفت هذه الدراسه الى معرفه أثر الحاكمية المؤسسية على كفاءة إداره رأس المال العامل لعينه مكونه من (49) شركه صناعيه مدرجه في بورصه عمان للفترة 2011-2013.

اوجدت هذه الدراسه علاقات إيجابيه ذات دلالة إحصائيه بين الجمع بين منصبى رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي ومتوسط فتره التحصيل كما توصلت إلى وجود علاقته إيجابيه ذات دلالة إحصائيه بين وجود لجنه التدقيق ومعدل دوران المخزون. وعليه فان نتائج الدراسه خلصت الى ضروره وجود تشريعات تلزم الشركات الصناعيه الأردنيه على السعي في تطبيق قواعد الحاكمية المؤسسية .

4- دراسه مرعي، زكريا (2013) بعنوان " أثر سياسه توزيعات الأرباح على القيمه السوقيه للسهم- دراسه ميدانيه " تهدف الدراسه إلى معرفه مدى العلاقه بين سياسه الإدارة في توزيعات الأرباح كمتغيرات مستقله والقيمه السوقيه للسهم كمتغير تابع. خلال استخدام برنامج SPSS وأظهرت النتائج وجود علاقته بين توزيعات وبالاخص التوزيعات النقديه المنتظمه والقيمه السوقيه للسهم ، وكذلك وجود علاقته بين تغير سياسه التوزيعات والقرار الاستثماري.

5- دراسه صادق(2016) بعنوان "العلاقه بين سياسه توزيع الأرباح والقيمه السوقيه للسهم وأثرها على تحديد قيمه الشركه - بحث تطبيقي في عينه من المصارف المسجله في سوق العراق للأوراق الماليه " .

اعتمدت الدراسه على المنهج التحليلي (SPSS) لاستخراج قيمه الارتباط والانحدار الخطي البسيط لنتائج الارتباط بين سياسه توزيعات الارباح والقيمه السوقيه للسهم وعلاقته التأثير على قيمه الشركه .تم الاستفادة من هذه الدراسه في تحديد نماذج القياس لكل من توزيعات الارباح والقيمه السوقيه للسهم ومعرفه ، بالاضافه الى تحديد واختيار التعريفات الاجرائيه .

6-دراسه الشيخ (2012) بعنوان " دور حوكمه الشركات في تحقيق جوده المعلومات المحاسبية وانعكاسها على سعر السهم " (دراسه تطبيقيه على الشركات المساهمه المدرجه في بورصه فلسطين) .

هدفت الدراسه على التعرف إلى القواعد، والمبادئ الخاصه بالحاكمية المؤسسية، وتأثيرها على سعر السهم. وأستخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي واعتمد على أسلوب المسح الشامل لجمع الدراسه، وقد كشفت الدراسه عن مجموعه من النتائج اهمها أنه كان هناك تأثير ايجابي على قيمه السهم في تطبيق الحاكيمية. تمّت الاستفادة من هذه الدراسه في تحديد المتغير التابع وجزء من أبعاده . بالاضافه الى دراسه اثر تطبيق الحاكيمية المؤسسية على سعر السهم .

ثانياً : الدراسات الأجنبية

Adjaoud et al, (2017) : “The Impact of Corporate Governance Mechanisms on the Dividend Policy of Canadian Firms : Empirical Study” .

تبحث هذه الدراسه في تأثير اليات الحاكيمية المؤسسية على سياسه توزيع الارباح للشركات الكنديه المدرجه في بورصه تورنتو خلال الفتره (2008-2011) . اظهرت النتائج ان دفعات الارباح الموزعه واحتمال دفع ارباح الاسهم قد تأثرت بشكل كبير بتكوين مجلس الاداره وثنائي المجلس التنفيذي . تؤكد النتائج ايضا الدور الهام للربحيه وحجم الشركه والضغط على سياسه توزيع الارباح .

Al Ramahi et al, (2014) : “The Results of Applying the Principles of Corporate Governance in Corporations Listed on the First Market in the Amman Stock Exchange”

هدفت هذه الدراسه الى التعرف على النتائج المترتبه على تطبيق مبادئ الحاكيمية المؤسسية لدى 55 شركه في سوق عمان للاوراق الماليه ، يلاحظ ان الدراسه اثبتت بوجود تطبيق كبير للحاكيميه المؤسسية في الشركات الأردنيه كبيره الحجم، وأدى ذلك الى ارتفاع سمه عدم الاستحواذ عن المهام التنفيذية من قبل المديرين التنفيذيين، وأوصت الدراسه إلى أنه يجب على الشركات المساهمه العامه المدرجه في السوق الأول في بورصه عمان زياده الكشف عن البيانات الماليه أو غير الماليه لمساهميها، وزياده وعيهم واشراكهم في عمليه اتخاذ القرار.

Anand (2013): "The Value of Governance

ركزت الدراسة على فك الرموز الشائكة في علاقه بين مستوى تطبيق الحاكمية في الشركات وقيمه الشركه. اشارت الدراسة في نتائجها النهائية عن وجود علاقه ارتباط ذات دلالة إحصائية بين مستوى الحاكمية وقيمه .

Shamsabadi (2015): "Corporate governance and dividend strategy: lessons from Australia"

الغرض من هذه الدراسة هو البحث بشكل تجريبي في تأثيرات الحاكمية المؤسسية على توزيعات الأرباح (DP) في أستراليا. تشير نتائج التقدير إلى أن التأثير الإيجابي للحاكميه ، بالإضافة إلى حجم الشركه والربحيه ، على توزيعات الأرباح.

Al-Haddad(2011):" The Effect of Corporate Governance on the Performance of Jordanian Industrial Companies: An Empirical study on Amman Stock Exchange"

ركزت الدراسة على أثر الحاكمية المؤسسية والاداء والاداء لهذه الشركات متخذة بعين الاعتبار عوامل السيولة، حجم الشركه، حصص الاسهم. شملت الدراسة عينه من (44). خلصت الدراسة الى وجود علاقه ارتباط موجب بين الحاكمية المؤسسية واداء الشركات .

Elmagrhi(2017):Corporate governance and dividend pay-out policy in UK listed SMEs: The effects of corporate board characteristics

شملت الدراسة عينه من الشركات الصغيره والمتوسطه في المملكة المتحده للفترة 2010-2013 مدرجه في سوق الاستثمار البديل لعرفه مدى تأثير خصائص مجلس إداره الشركات على مستوى نسبه توزيع الارباح . تم تحليل البيانات باستخدام الانحدار الخطي المتعدد. وكشفت الدراسة إلى أن هناك تأثير كبير بين مجلس الاداره على سياسه التوزيع .

Switzer and Tang(2009)" The Impact of Corporate Governance on the Performance of U.S. Small-Cap Firms"

شملت عينه الدراسة على (245) شركه صغيره تعمل في الولايات المتحده الأمريكية. وكان الهدف من هذه الدراسة التعرف على أثر الحاكمية المؤسسية في اداء تلك الشركات للفترة 2000-2004.

قامت الدراسة باختبار الارتباطات بين العوامل الداخليه والخارجيه للحاكميه واداء تلك الشركه وخلصت النتائج الى وجود ارتباطات إيجابيه بين استقلاليه مجلس الاداره وفعاليه الشركه.
منهجيه الدراسة :

اتبعت الباحثة في هذه الدراسة المنهج الوصفي والمنهج التحليلي عند جمع البيانات واختبار الفرضيات حول الحاكمية المؤسسية وأثرها على علاقه بين توزيع الارباح وقيمه السهم ، حيث استخدمت الباحثة قوائم البيانات الماليه للشركات الأردنيه الصناعيه المدرجه في سوق عمان المالي .
مجتمع الدراسة وعينتها :

تكون مجتمع من الشركات الأردنيه الصناعيه المدرجه في سوق عمان المالي البالغ عددها 62 شركة وقد تمثلت العينة في 30 شركه صناعيه تم اختيارها عشوائيا ، وقد اعتمدت الدراسه على البيانات الماليه المتاحة في القوائم الماليه لهذه الشركات خلال الفتره الزمنيه الواقعه بين (2010-2017)
اداة الدراسة :

لجمع البيانات اللازمه للاجابة على اسئلة الدراسة واختبار فرضيات تم استخدام القوائم الماليه السنويه للشركات عينه الدراسة والمتمثلة بقائمة المركز المالي بالاضافة الى النشرات السنويه لاسعار الاسهم الصادرة عن سوق عمان المالي ، والتقارير السنويه للشركات لجمع البيانات اللازمه بمتغير الحاكمية .
مصادر جمع البيانات :

اعتمدت هذه الدراسه على نوعين من المصادر :

المصادر الاولييه : تم الحصول على البيانات الخاصه بمتغيرات الدراسه بالاعتماد على التقارير الماليه للشركات الأردنيه الصناعيه خلال الفتره الزمنيه الواقعه ما بين (2010-2017).

المصادر الثانويه : تم في هذا الإطار استخدام تقنيه المسح المكتبي ومن المراجعه للأدبيات المتاحة التي تتعلق بالحاكمية المؤسسية وتوزيعات الارباح ، كذلك الرجوع إلى الدوريات والمجلات العلميه المحكمه والمواقع الالكترونيه.

الاساليب الاحصائية :

باستخدام برنامج الاحصاء (SPSS) تم استخدام الاساليب الاحصائية الاتية :

1- الاحصاء الوصفي : مقياس النزعة المركزية المتمثلة بالوسط الحسابي والانحرافات المعيارية .

2- معامل ارتباط بيرسون ومعامل تضخم التباين .

3- الانحدار الخطي المتعدد .

نتائج الدراسة

يتضمن هذا الفصل عرضا لنتائج الاحصاء الوصفي ومعاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة وكذلك عرضا لنتائج اختبار فرضيات الدراسة .

الإحصاء الوصفي :

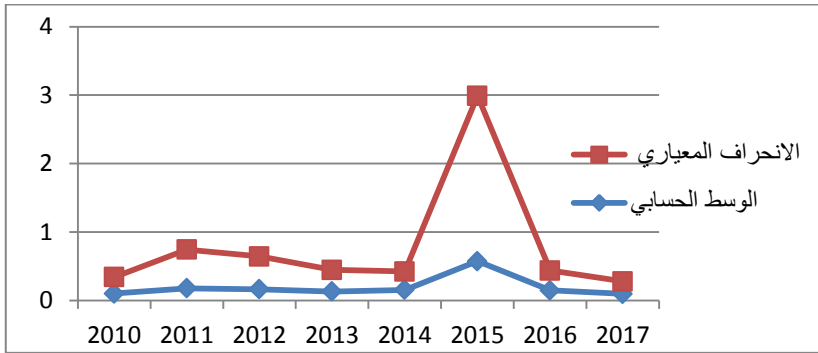
للتعرف على طبيعة البيانات التي تم جمعها لاختبار فرضيات الدراسة تم استخراج الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية حيث ظهرت النتائج كما يلي :

جدول رقم (1) الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للتوزيعات النقدية

السنة	ادنى مشاهده	اعلى مشاهده	المدى	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
2010	.00	1.25	1.25	.1007	.24100
2011	.00	3.00	3.00	.1791	.56443
2012	.00	2.50	2.50	.1657	.47771
2013	.00	1.50	1.50	.1320	.31653
2014	.00	1.20	1.20	.1547	.26991
2015	.00	13.29	13.29	.5740	2.41710
2016	.00	1.33	1.33	.1487	.28885
2017	.00	1.00	1.00	.0967	.18378

يتبين من الجدول اعلاه الخاص بالاوساط الحسابية للتوزيعات النقدية في الشركات الصناعية المساهمة العامة ان ادنى مشاهدة قد بلغت (0.00) وتمثل في بيانات بعض الشركات التي لم يحدث لديها توزيعات اما اعلى المشاهدات بلغت (13.29) كما يتبين ان المدى قد تساوى مع القيم العليا للمشاهدات كون ادنى القيم صفر.

كما يبين الجدول ان ادنى الاوساط الحسابية قد بلغ (0.0967) وبانحراف معياري قدره (1.1837). ويعود للعام 2017 اما اعلى الاوساط الحسابية فقد بلغ (0.574) وبانحراف معياري قدره (2.417) ويعود للعام 2015 ، حيث يلاحظ من الشكل رقم (2) ان هناك استقرار نسبيا في نسبة التوزيعات النقدية حتى عام 2014 ثم حدث ارتفاع مفاجيء عام 2015 لتعود النسبة للانخفاض بالاعوام التالية .



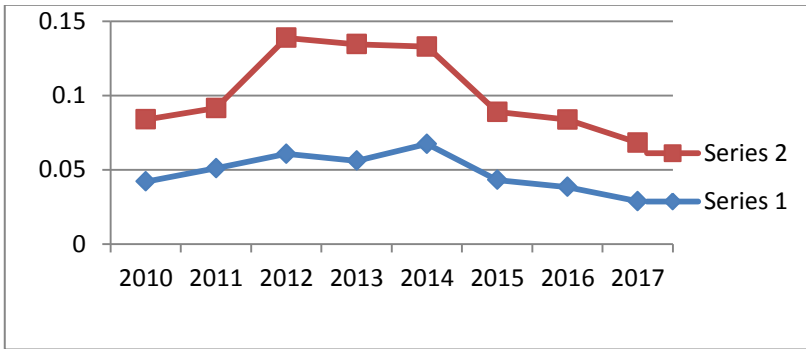
الشكل رقم (2) متغير توزيعات الاسهم

جدول رقم (2) الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لتوزيعات الاسهم

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المدى	اعلى مشاهده	ادنى مشاهده	السنة
.04180	.0420	.12	.12	.00	2010
.04054	.0510	.12	.12	.00	2011
.07812	.0607	.40	.40	.00	2012
.07846	.0560	.40	.40	.00	2013
.06554	.0673	.20	.20	.00	2014
.04583	.0431	.16	.16	.00	2015
.04542	.0383	.16	.16	.00	2016
.03946	.0287	.12	.12	.00	2017

يتبين من الجدول اعلاه ان ادنى مشاهدة قد بلغت (00) وقد ظهرت هذه المشاهدة في جميع السنوات اما اعلى المشاهدات فقد بلغت (4) وقد تكررت هذه النسبة في الاعوام 2012 و 2013 ونظرا لكون ادنى القيم كانت صفر تكافاة السنوات لذا فان مدى المشاهدات تماثل مع القيم العليا .

كما يبين الجدول ان ادنى الاوساط الحسابية قد بلغ (0.028) وبانحراف معياري قدره (0.039) ويخص عام 2017 اما اعلى الاوساط الحسابية فقد بلغ (0.067) وبانحراف معياري قدره (0.065) ويلاحظ من النتائج اعلاه ان هناك اختلافا في مستوى الاوساط الحسابية بين السنوات بحيث يلاحظ من الشكل رقم (3) ان توزيعات الاسهم بدأت بالارتفاع التدريجي منذ عام 2010 ثم عادت للانخفاض في عام 2013 ومن ثم ارتفعت عام 2014 وهو اعلى مستوياتها للفترة التي غطتها الدراسة ثم انخفضت في السنوات التالية .



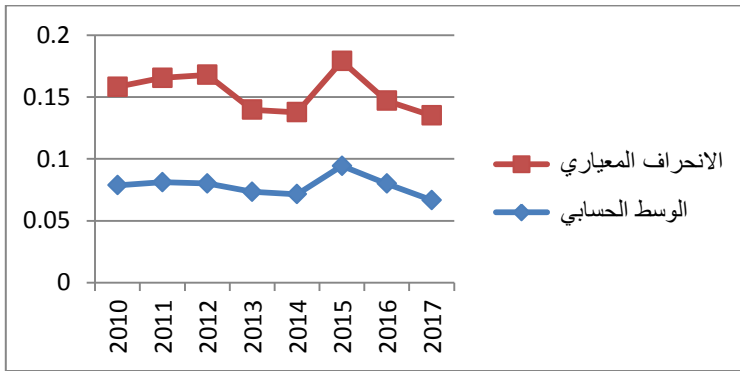
الشكل رقم (3) متغير التوزيعات المعلن عنها

جدول رقم (3) الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للتوزيعات المعلن عنها

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المدى	اعلى مشاهد	ادنى مشاهد	السنة
.07945	.0787	.30	.30	.00	2010
.08436	.0811	.30	.30	.00	2011
.08783	.0801	.31	.31	.00	2012
.06634	.0734	.23	.23	.00	2013
.06619	.0715	.42	.42	.00	2014
.08476	.0943	.30	.30	.00	2015
.06690	.0800	.35	.35	.00	2016
.06834	.0667	.120	.120	.00	2017

تبين من الجدول اعلاه ان ادنى مشاهدة قد بلغت (0.00) وتخص كافة سنوات الدراسة اما اعلى المشاهدات فقد بلغت (0.42) وقد تساوت قيم المدى مع قيم الحد الادنى .

كما يبين الجدول ان ادنى الاوساط الحسابية قد بلغ (0.0667) وبانحراف معياري قدره (0.0683) ويعود للعام 2017 اما اعلى الاوساط الحسابية فقد بلغ (0.0943) وبانحراف معياري قدره (0.084) ، ويتبين من الشكل رقم (4) ان اكثر الاعوام تغييرا بالتوزيعات المعلن عنها هي العام 2014 انخفاضا و عام 2015 ارتفاعا ثم بدا الانخفاض التدريجي حتى بلغ ادناها عام 2017 .



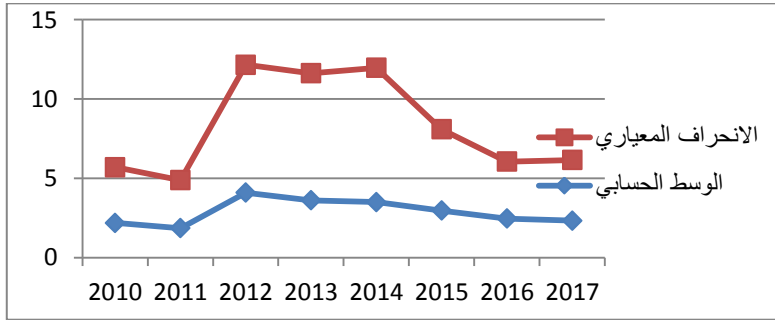
الشكل رقم (4) متغير قيمة السهم

جدول رقم (4) الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لقيمة السهم

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المدى	اعلى مشاهدته	ادنى مشاهدته	السنة
3.51195	2.1843	19.07	19.18	.11	2010
3.02431	1.8523	16.75	16.85	.10	2011
8.06742	4.0943	43.12	43.50	.38	2012
8.01418	3.6100	43.85	44.10	.25	2013
8.46733	3.5010	46.38	46.51	.13	2014
5.11753	2.9677	27.76	28.05	.29	2015
3.58384	2.4633	19.50	19.50	.00	2016
3.83061	2.3230	21.00	21.00	.00	2017

يتبين من الجدول اعلاه ان ادنى مشاهدة قد بلغت (00) وتعود للعام (2016) والعام (2017) اما اعلى المشاهدات فقد بلغت (46.51) كما بلغ اطول مدى للبيانات (46.38) ويعود لبيانات عام 2014.

كما يبين الجدول ان ادنى الاوساط الحسابية قد بلغ (1.852) وبانحراف معياري قدره (3.02) ويعود للعام 2011 اما اعلى الاوساط الحسابية فقد بلغ (4.094) وبانحراف معياري قدره (8.067) ويشير الشكل (5) الى ان الاوساط الحسابية لقيم الاسهم قد شهدت انخفاضاً في عام 2011 وقد يعود ذلك كون المنطقة قد شهدت احداثاً اثرت على الوضع الاقتصادي وكثرت التنبؤات الاقتصادية فيها ثم ارتفعت القيم السوقية للاسهم عام 2012 كردة فعل على الاستقرار الامني في الاردن وانعكاساته على الوضع الاقتصادي ثم عادت للاستقرار والانخفاض بشكل متقارب .



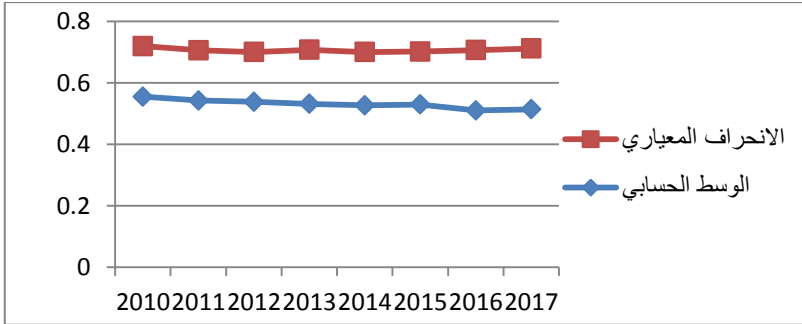
الشكل رقم (5) متغير الحاكمية المؤسسية

جدول رقم (5) الاوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للحاكمية

السنة	ادنى مشاهدته	اعلى مشاهدته	المدى	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
2010	.23	.88	.65	.5551	.16471
2011	.23	.88	.65	.5428	.16371
2012	.23	.87	.64	.5388	.16199
2013	.20	.89	.69	.5318	.17610
2014	.20	.72	.52	.5272	.17336
2015	.20	.88	.68	.5298	.17227
2016	.00	.88	.88	.5105	.19607
2017	.00		.88	.5142	.19785

يتبين من الجدول اعلاه ان ادنى مشاهدة قد بلغت (0.00) وتعود للاعوام 2016 و 2017 اما اعلى المشاهدات فقد بلغت (0.89) . كما يتضح من الجدول ان اطول مدى قد كان لبيانات عام 2013 اذ بلغ (0.69).

ويبين الجدول ان ادنى الاوساط الحسابية قد بلغ (0.510) وبانحراف معياري قدره (0.196) ويعود للعام 2016 اما اعلى الاوساط الحسابية فقد بلغ (0.551) وبانحراف معياري قدره (0.1647) ويلاحظ من الشكل رقم (6) ان هناك استقرار في مستوى الاحكامية حيث تخضع ابعاد الاحكامية الى متطلبات وقواعد واسس تلتزم بها الشركات مما يؤدي الى حدوث استقرار نسبي في مكوناتها وطرق قياسها .



الشكل رقم (6) معامل الارتباط

للتعرف على العلاقة بين متغيرات الدراسة التابعة والمستقلة تم استخراج معامل ارتباط بيرسون الذي يقع بين (1 الى -1) حيث يعد الارتباط قويا كلما اقترب من (1) سواء بالسالب او بالموجب وقد اظهرت نتائج التحليل ما يلي :

جدول رقم (6) معامل ارتباط بيرسون

المتغير	التوزيعات النقدية	توزيعات الاسهم	توزيعات معلن عنها	الحوكمة	قيمة السهم
التوزيعات النقدية	1				
توزيعات الاسهم	-0.059	1			
توزيعات معلن عنها	-0.041	-0.024	1		
الحوكمة	-0.059	-0.049	-0.264**	1	
قيمة السهم	-0.042	0.095	0.046	-0.103	1
العائد	0.995**	0.002	0.039	-0.084	-0.032

من خلال الجدول رقم (1) يلاحظ بأن أعلى قيمة بين المتغيرات المستقلة قد بلغت (0.995) وهي بين المتغيرين التوزيعات وقيمة السهم، في حين أن قيم معامل الارتباط بين المتغيرات المستقلة كان أقل من تلك القيمة، وبالتالي عدم وجود ظاهرة الارتباط الخطي المتعدد بين باقي المتغيرات المستقلة، حيث جاءت كلها أقل من (1)، وهذا يعتبر مؤشراً على أن العينة تخلو من مشكلة الارتباط الخطي العالي المتعدد لبقية المتغيرات.

وبالتالي فإن نموذج الدراسة لا يعاني من مشكلة الارتباط التام بين متغيرات الدراسة المستقلة، وأن قيم الارتباط بين المتغيرات منخفضة وغير ذي دلالة إحصائية، وعليه يعتبر نموذج الدراسة لا يعاني من وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات (التداخل الخطي)، وأن نموذج الدراسة قوي في تفسير الأثر على المتغير التابع وتحديده، ويعزز من إمكانية استخدام نموذج الدراسة.

معامل تضخم التباين:

تم احتساب معامل تضخم التباين (VIF) عند كل من المتغيرات المستقلة للتأكد من عدم وجود ارتباط خطي متعدد بين جميع المتغيرات المستقلة، وكانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم (7) نتائج اختبار الارتباط المتعدد بين المتغيرات المستقلة

المتغير	معامل تضخم التباين VIF
توزيعات نقدية	1.005
توزيعات أسهم	1.004
توزيعات ملعن عنها	1.002

من خلال نتائج الجدول رقم (2) يتضح بأن قيم معامل تضخم التباين كانت جميعها أكبر من العدد (1) وأقل من العدد (10)، مما يؤكد عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي بين جميع متغيرات الدراسة المستقلة.

اختبار التوزيع الطبيعي لبيانات

للتعرف على التوزيع الطبيعي لبيانات الدراسة تم استخدام اختبار كولجروف - سمرنوف (KS) 1-Sample حيث ظهرت النتائج كما في الجدول

ادناه

جدول رقم (8) اختبار التوزيع الطبيعي (كولجروف - سمرنوف) (KS) Sample 1 -

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test						
		التوزيعات التقديية	توزيعات الاسهم	التوزيعات المعلن عنها	الحوكمة	القيمه السوقية
N		238	238	238	237	238
Normal Parameters	Mean	.1956	.0488	.0789	.5342	2.8987
	Std. Deviation	.91965	.05713	.07529	.16781	5.85538
Kolmogorov-Smirnov Z		6.415	3.090	3.028	2.704	4.880
Asymp. Sig. (2-tailed)		.090	.120	.231	.170	.315
a. Test distribution is Normal.						

يتضح من الجدول اعلاه أن مستوى الدلالة الاحصائية لكافة المتغيرات اكبر من المستوى الذي تم اجراء الاختبار بموجبه وهو 0.05 مما يعني التاكيد على ان البيانات تخضع للتوزيع الطبيعي .

نتائج اختبار الفرضيات:

نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى والتي نصت على :

H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.05)$

لتوزيعات الأرباح بإبعادها (التوزيعات التقديية، توزيعات الأسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.

وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الأولى كما هو مبين في الجدول رقم (9).

جدول رقم (9) نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T الحسوبة	الانحراف المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F الحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
توزيعات تقديية	.596	-.531	.415	-.220	.400	.985	.000	.012
توزيعات أسهم	.151	1.440	6.672	9.606				
توزيعات معلن عنها	.472	.720	5.059	3.641				
ثابت الانحدار	.001	3.339	.655	2.186				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (3) بأنه لم يكن هناك أثر دال إحصائياً لتوزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة (التوزيعات النقدية، توزيعات الأسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية، فقد بلغت قيمة F المحسوبة (0.985) وبمستوى دلالة (0.400). وهو أكبر من مستوى المعنوية المعتمد (0.05). وبناءً على ذلك يتم قبول الفرضية الرئيسية الأولى والتي تفيد بان لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لتوزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة (التوزيعات النقدية، توزيعات الأسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.

نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الثانية والتي نصت على:

H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha = 0.05)$

للحاكمية المؤسسية على علاقته بين توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة وقيمته السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية. وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الثانية كما هو مبين في الجدول رقم (10).

جدول رقم (10) نتائج اختبار الفرضية الثانية

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T المحسوبة	الانحراف المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F المحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
الحاكمية المؤسسية	.022	-2.303	.233	-.536	.022	5.303	.018	.022
ثابت الانحدار	.000	4.092	.130	.533				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (4) بأنه كان هناك أثر دال إحصائياً لقواعد الحاكمية المؤسسية على العلاقة بين توزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة وقيمته السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.، فقد بلغت قيمة F المحسوبة (5.303) وبمستوى دلالة (0.022) وهو أقل من مستوى المعنوية المعتمد (0.05). وبناءً على ذلك يتم رفض الفرضية الرئيسية الثانية والتي تشير إلى أنه لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية

عند مستوى ($\alpha=0.05$) للحاكمية المؤسسية على العلاقة بين توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة وقيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى والتي نصت على :

H02-1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$)

لتفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.

وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى كما هو مبين في الجدول رقم (11).

جدول رقم (11) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T المحسوبة	الانحراف المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F المحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
تفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح	.564	-.577	2.560	-1.478	.564	.333	-.003	.001
ثابت الانحدار	.000	7.371	.404	2.977				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (5) بأنه لم يكن هناك أثر دال إحصائي لتفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.، فقد بلغت قيمة F المحسوبة (.333) وبمستوى دلالة (.564) وهو أكبر من مستوى المعنوية المعتمد (0.05). وبناءً على ذلك يتم قبول الفرضية الفرعية الأولى والتي تفيد بان لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$) لتفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية والتي نصت على :

H_0-2 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ للحاكمة المؤسسية على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.

وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية كما هو مبين في الجدول رقم (12)

جدول رقم (12) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T المحسوبة	الانحراف المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F المحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
الحاكمة المؤسسية	.112	-1.594	2.269	-3.617	.112	2.542	.006	.011
ثابت الانحدار	.000	3.806	1.270	4.833				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (6) بأنه لم يكن هناك أثر دال إحصائي للحاكمة المؤسسية على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية ، فقد بلغت قيمة F المحسوبة (2.542) وبمستوى دلالة (0.112) وهو أكبر من مستوى المعنوية المعتمد (0.05). وبناءً على ذلك يتم قبول الفرضية الفرعية الثانية والتي تفيد بان لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ للحاكمة المؤسسية على القيمة السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية.

النتائج والتوصيات

النتائج :

بينت نتائج الدراسة عدم وجود أثر دال إحصائياً لتوزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة (التوزيعات النقدية، توزيعات الأسهم، التوزيعات المعلن عنها) على قيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.

كما بينت نتائج الدراسة عدم وجود اثر لاي من ابعاد المتغير المستقل بشكل منفرد على قيمة السهم حيث جاءت قيمة الدلالة الاحصائية للاختبار اكبر من (0.05). واطهرت النتائج ان قيمة معامل التحديد قد بلغت 1.2 % وهي النسبة التي فسرتها توزيعات الارباح من قيمة السهم

بينت نتائج الدراسة وجود أثر دال إحصائياً للحاكمية المؤسسية على العلاقة بين توزيعات الأرباح بإبعادها مجتمعة وقيمه السهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.، فقد بلغت قيمة F المحسوبة (5.303) وبمستوى دلالة (0.022) وهو أقل من مستوى المعنوية المعتمد (0.05) .

كما بينت النتائج ان الحاكمية المؤسسية قد استطاعت تفسير ما نسبته 2.2 % من التباين في العلاقة بين توزيعات الارباح وقيمة السهم .

بينت نتائج الدراسة عدم وجود أثر دال إحصائياً لتفاعل الحاكمية المؤسسية مع توزيعات الأرباح بأبعادها مجتمعة على قيمه السوقية للسهم في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية.

ثانياً التوصيات :

بناء على نتائج الدراسة تمت التوصية بما يلي :

- ضرورة زيادة الشركات الصناعية في الاردن مستويات الافصاح عن التوزيعات السنوية لتصل الى اكبر عدد ممكن من اصحاب المصالح .
- تطوير الثقافة المالية لدى المستثمرين واصحاب المصالح باهمية المعلومات المحاسبية وانعكاسها على قيمة الاسهم .
- تعزيز جودة المعلومات المحاسبية المتعلقة بالافصاح عن التوزيعات النقدية وتوزيعات الاسهم من خلال دعمها بالمؤشرات التنبؤية والتاريخية .
- اجراء دراسات مستقبلية بتناول ابعاد اخرى للحاكمية المؤسسية وعلاقتها مع سياسات توزيع الارباح .

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية

- احمد خليل، إسلام (2011). أثر الهيكل التمويلي على ربحية الشركات المساهمة العامة الأردنية وعلى سياساتها في توزيع الارباح، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الاوسط، الأردن.
- البطائنة، تهناني (2010). أثر سياسات توزيع الارباح على حجم تداول اسهم الشركات الخدمية في بورصة عمان للفترة 2000-2007، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة آل البيت، الأردن.
- التميمي، عباس (2008). أثر نظرية الوكالة في التطبيقات المحاسبية والحوكمة في الشركات المملوكة للدولة: دراسة ميدانية في عينة من الشركات العراقية، اطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة بغداد، العراق.
- حسين، هاشم (2008). العوامل المؤثرة على سياسة توزيع الارباح في الشركات المساهمة . مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، 17(5)، 209-230.
- زريقات، زياد والغرايبة، محمد والحداد، لارا (2016). تكاليف الوكالة والحاكمية المؤسسية: دليل من الشركات الصناعية الاردنية المدرجة في بورصة عمان للاوراق المالية، المجلة الاردنية في إدارة الاعمال، 12(2)، 307-329 .
- السرطاوي، عبد المطلب (2015). أثر الحاكمة المؤسسية على اداء الشركات المدرجة في الاسواق المالية لدول مجلس التعاون الخليجي، المجلة الاردنية في ادارة الاعمال، 11(3)، 705-725.
- طالب، علاء و المشهداني، ايمان (2011). الحوكمة المؤسسية والاداء المالي الاستراتيجي للمصارف، دار صفاء للنشر و التوزيع، الاردن.
- عواد، بهاء (2011). أثر ادارة الارباح على سياسة توزيع الارباح وانعكاسها على قيمه السوقية للشركة، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية، الاردن.
- قنون، عبد الحق (2013). اثر سياسة توزيع الارباح على القيمة البورصية للمؤسسات الاقتصادية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ورقلة، الجزائر.

الميداني، محمد (2015). الادارة التمويلية للشركات، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية.

النعيمي، عدنان و التميمي، ارشد (2012). الادارة المالية المتقدمة، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، الاردن.

النور، النور (2011). أثر تطبيق حوكمة الشركات في كفاءة الاداء في الشركات المساهمة المدرجة في سوق الاوراق المالية، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان.

ثانياً: المراجع الاجنبية

Freeman, Edward R. (2010). Strategic Management: A Stakeholder Approach, Cambridge University Press.

Gitman, J., & Zutter C. (2015). Principles of Managerial Finance, 14th edition.

Gordan, J. Mryon (1963). Optimal Investment and Financing Policy. Journal of Finance, Vol. 18 (2), pp (264-272).

La Porta, R. Lopez-de- Silanes, F. Shleifer, A. Vishny, R (2000). Agency Problems and Policies around the World, Journal of Finance, Vol. 55 (1), pp 33-45.

Levy, H & Sarnat, M (1986). Capital Investment and Financial Decisions, Prentice Hall.

Maloney, Michael T & McCormick, Robert E & Mitchell, Mark L (1993). Managerial Decision Making and Capital Structure, The Journal of Business, Vol. 66 (2), pp 189-217.

Miller, Merton H. The Modigliani-Miller Propstions After Thirty Years. Journal of Economic Prespectives, vol. 2 (4), pp 99-120.

Schall, Land & Haley, G (1988). Introduction to Financial Management, 2nd Edition, N.Y. McGrow Hell.

Shah, Syed & Butt, Safdar, & Hassan, Aarshad (2009). Corporate Governance and Earning Management: An Empirical Evidence Form Pakistani Listed Companies, European Journal of Scientific Research, Vol.26 (4), pp 624-638.

Shleifer & Vishny (1997). A Survey of Corporate Governance, The Journal of Finance, Vol. 52 (2), pp 737- 783 .

دور المنظور الإستراتيجي للمحاسبة الإدارية في دعم الاستمرارية المنشآت

باستخدام أسلوب سلسلة القيمة

(دراسة ميدانية على الشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان)

أ.د. خالد عبدالرحمن القطيني

د. طارق حماد المبيضين

ب. سعيد خالد محمد نور

المملكة الأردنية الهاشمية

ملخص الدراسة

هدفت هذه الدراسة إلى بيان دور المنظور الإستراتيجي للمحاسبة الإدارية في دعم الاستمرارية للمنشآت باستخدام أسلوب سلسلة القيمة . ولتحقيق هدف هذه الدراسة تم تنظيم استبانة تم توزيعها على عينة الدراسة من المنشآت الصناعية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان. وقد استخدم الباحثون برنامج (SPSS) لتحليل البيانات واختبار الفرضيات . وأما النتائج التي توصلت إليها الدراسة أنه يوجد تطبيق لأساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية ولكن بدرجات متفاوتة لكل أسلوب في المنشآت الصناعية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان. وأنه يوجد أثر لتطبيق المنشآت الصناعية المساهمة العامة لأسلوب سلسلة القيمة أوصت هذه الدراسة التأكيد على المنشآت الصناعية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية بتطوير العاملين في المنشأة نحو التقنيات الحديثة لسلسلة القيمة. وبتطبيق أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية التي تناسبها. وتطوير تطبيق سلسلة القيمة.

الكلمات المفتاحية: سلسلة القيمة، المحاسبة الإدارية الإستراتيجية، تحليل التكلفة الاستراتيجية.

The role of the strategic perspective of mangrial accounting in support of continuity of enterprises using the value chain methods

Field study on companies listed on the Amman Stock Exchange.)(

Abstract

The objective of this study is to demonstrate the role of the strategic perspective of mangrial accounting in supporting the continuity of .supporting enterprises using the value chain method. To achieve the objective of this study, a questionnaire was distributed to the study sample from the sample society to capture the data by using (spss) system.On the public shareholding facilities listed on the Amman Stock Exchange. The results of the study show that there is an application of the methods of managerial accounting strategy and thehypotheses test, show that ther is varying degrees for each industrial establishment listed on the Amman Stock Exchange and that there is a trace of this study to emphasize the emphasis on the use of the value chain method .The study recommended that the industrial establishments to apply the value chain method to workers in the industrial establishments that listed on the Amman Stock Exchange and develop the modern value chain to achieve goals .

Keywords: Strategic Management Accounting, Value chain, strategic cost analysis, continuity

المقدمة

إن من أهم التحديات التي تواجهها المنشأة هي المحافظة على استمراريته لأنها تعمل في بيئة غير مستقرة تتميز بعدم التأكد والتعقد والتشابك وعدم القدرة على التنبؤ وازدياد حدة المنافسة والتغيرات التكنولوجية وبالتالي يتحتم عليها البقاء والاستمرار في دنيا الأعمال، إن تستخدم أساليب إدارية إستراتيجية حديثة بحيث تكون ملائمة للإدارة لأجل اتخاذ القرارات في ظل عدم التأكد والعمل على تحقيق الميزة التنافسية والاستمرارية للمنشأة. وتؤكد الدراسات الحديثة في مجال المحاسبة الإدارية الإستراتيجية، أهمية التكاليف باعتبارها ركيزة أساسية لتحقيق مزايا تكاليفية تنافسية وأساساً قوياً لبقاء المشروع واستمراره. فمنذ ثمانينات القرن الماضي شهدت بيئة الأعمال تغيرات قوية متلاحقة في التقدم التكنولوجي ووسائل الاتصال وتقانة المعلومات والانفتاح الاقتصادي مما أثر على حجم الأرباح وصيغة العلاقات التنافسية فلم تعد ندرة المواد الشغل الشاغل لمتخذ القرار وإنما البحث عن طرق وأساليب لضمان الاستمرارية والصمود أمام أمواج المنافسة العابرة للقارات. وقد ترتب على ذلك محاولة المنشآت تحقيق أقصى كفاءة (Efficiency) اقتصادية ممكنة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وزيادة كفاءة (Competence) العاملين والتوجه الاستراتيجي نحو بيئة المحيطة. وتخوف البعض من قدرة معلومات المحاسبة الإدارية لتوفير المعلومات لتلائم الاحتياجات الجديدة للإدارة (منصور 2002)، مما حدا بالباحثين إلى الربط والتكامل بين أساليب المحاسبة الإدارية واستراتيجية المنشأة وهذا ما أطلق عليه المحاسبة الإدارية الإستراتيجية (Strategic Accounting).

فقد كانت أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تعمل على توفير المعلومات الفعلية والمخططة للداخل في الوقت المناسب وبدقة وجودة عالية وتساعد في تحقيق أهداف المنشأة الإستراتيجية في خضم الوضع التنافسي وجودة المنتجات وتخفيض التكاليف باستخدام أساليب المحاسبة الإدارية وخاصة أسلوب سلسلة القيمة الذي ساهم بشكل متميز برفع كفاءة أداء المنشأة وربط التكاليف باتشطتها ودراسة مسبات التكلفة وتخفيضها بشكل لا يؤثر على جودة المنتج مما يزيد في الأرباح والقدرة التنافسية ويحقق الاستقرار مما ينعكس ايجاباً على استمرارية المنشأة.

ويتناول هذا البحث مفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وأسلوب سلسلة القيمة والذي يعكس توفير المعلومات الكمية والنوعية وأماكن القوة والضعف الداخلية والخارجية للمنشأة وذلك من قوة المعلومات التي تتضمنها أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وملائمتها لقدرة المنشأة ومنظورها الاستراتيجي، بشكل يدعم استمرارها ودعم قدرها التنافسية وبالتالي زيادة أرباحها وقيمتها السوقية .

مشكلة البحث:

مع التغير المستمر في بيئة الأعمال يواجه متخذ القرار تحديات كبيرة وتتطلب منه سرعة اتخاذ القرار المستند لمعلومات دقيقة مما أدى إلى تطوير في أساليب المحاسبة الإدارية المستخدمة لتواكب هذه التغيرات ولتحقق أهداف المنشأة الإستراتيجية . وفي ظل هذه البيئة الجديدة أصبحت نظم التكاليف التقليدية عاجزة عن توفير المعلومات الملائمة التي تتواءم مع هذه المتطلبات. كما ثارت الشكوك حول مدى دقة هذه المعلومات والتي قد تكون مضللة لمتخذي القرارات نظراً لتأثير البيئة الجديدة بشكل كبير علي هيكل وسلوك التكاليف.

ففي بداية ثمانينات القرن الماضي ثار جدل كبير وتحفظات حول قدرة معلومات المحاسبة الإدارية على مواكبة التطورات والمتغيرات الاقتصادية (kaplan, 1983)، فقد نادى kaplan بضرورة تطوير أساليب المحاسبة الإدارية حتى يتم توفير معلومات تلائم الأغراض الإدارية المتطورة والتي تأثرت بالتغيرات السريعة في البيئة الخارجية المحيطة" واتساع وتنوع المنتجات وتخفيض التكاليف الإنتاجية والإدارية لأقصى حد ممكن مع ضمان الجودة ودعم القدرة التنافسية وزيادة الأرباح مما يؤدي إلى رفع قدرة المنشأة على الاستمرارية. هذا يتطلب من المحاسبين تطوير مهارتهم وكفاءاتهم العلمية والعملية وتغيير للدور الذي يلعبه في المنشأة فقد انتهى دورة في تسجيل وتصنيف الأحداث الاقتصادية إلى دور أكثر ديناميكية ليتلائم مع الظرف الداخلية والمحيطية بهدف تحقيق وضع استراتيجي منافس (Accounting for Strategic Positioning Competitor) ويضمن الاستمرارية. وحيث أن "استخدام أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تؤدي للسيطرة على مخاطر الأعمال التي تتعرض لها المنشآت" (Brigham & Houston, 2009) . ولكن السؤال الذي يطرح نفسه وسنحاول الإجابة عنه هو:

هل يمكن لأساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وبالأخص سلسلة القيمة أن تضمن الاستمرارية للمنشأة ؟

وبما أن تعدد أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وكثرتها سوف تقتصر دراستنا على تعريف المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وأساليبها والتركيز بشكل أكثر وكذلك الدراسة الميدانية على أسلوب سلسلة القيمة (Value chain) فقط لأهميتها من وجهة نظرنا في التخطيط الاستراتيجي التنافسي والرقابة وتقييم الأداء المالي حيث أن التخطيط الاستراتيجي الجيد الذي يضمن موقع تنافسي رائد والأداء المالي الممتاز ينعكس إيجابا بخلق تدفقات نقدية مستدامة مما يؤدي إلى ضمان وقوة استمرارية أكبر للمنشأة .

وتتمثل مشكلة البحث في مدى الاستفادة من أسلوب سلسلة القيمة بدعم قدرة المنشأة على الاستمرار وذلك من خلال الإجابة على الأسئلة التالية :

- ما هي أدوات التحليل الاستراتيجي للتكلفة ؟
 - هل يمكن لنموذج سلسلة القيمة أن تضمن دعم القدرة التنافسية للمنشأة (Support competitiveness) ؟
 - هل يمكن لأسلوب سلسلة القيمة أن تحقق زيادة حجم الأرباح للمنشأة ؟
- لأن استمرارية المنشأة تحصيل حاصل لزيادة الإيرادات من خلال زيادة الحصة السوقية وتنوع المنتجات مما يؤدي لزيادة ودعم القدرة التنافسية وأيضاً تخفيض التكاليف الذي ينعكس بدوره على حجم الأرباح .

هدف البحث :

إن البناء الفكري للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية لم يتبلور بشكل نهائي وما زال في مرحلة التطور. ولكي نصل إلى بناء فكري مستقر ومتطور لها فإنه لا بد من إجراء المزيد من البحوث. وأن الخطوة الأولى لتطوير البناء الفكري للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية هو تغيير المنظور لأهداف المحاسبة الإدارية وفقاً للتغير في الظروف التقنية والاقتصادية والإنتاجية الحديثة.

- لذلك يسعى البحث لإلقاء الضوء على مفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية على أنها المجال الذي يربط بين المعلومات المحاسبية وخدمة وظائف الإدارة بهدف زيادة كفاءة ترشيد القرارات وزيادة الربحية الأهداف التالية :
- التعرف على مفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وأساليبها .
 - توضيح مفهوم أسلوب التكلفة المستهدفة وسلسلة القيمة مع التعرض إلى مختلف أدوات التحليل الاستراتيجي.
 - بيان مدى تطبيق أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية والتركيز على أسلوب سلسلة القيمة في المنشآت الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان.
 - بيان على مدى تأثير أسلوب سلسلة القيمة في دعم القدرة التنافسية وبالتالي زيادة الربحية في المنشآت الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان .
 - بيان مدى تأثير أسلوب سلسلة القيمة لدعم استمرارية المنشآت الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان.

أهمية الدراسة :

ويكتسب هذا البحث أهميته، الناحية النظرية، من تناوله للمتغيرات الاقتصادية في ظل النظام العالمي الجديد ومتطلبات دعم القدرة التنافسية المستدامة في ظل هذه البيئة، وتلي ذلك تقييم الأساليب التقليدية للمحاسبة عن التكاليف وأوجه القصور في تلك الأساليب. ودور تحليل التكلفة الاستراتيجي وأسلوب سلسلة القيمة كمدخل حديث للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية، وهي عملية موجهة لتحليل الأنشطة وتهدف لتحسين المنتج بإيجاد علاقات بين عناصر قيمة المنتج وعناصر تكلفته لتوفير الأنشطة المطلوبة فيه بأقل تكلفة مما يحقق الميزة التنافسية ويزيد في الأرباح وذلك لضمان استمراريته، ومحاولة تعزيز مفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وأساليبها في تخفيض التكاليف واستخدام للبيانات الكمية والنوعية والبيئة الخارجية المحيطة مما يساعد على زيادة الربحية وتعزيز الموقع التنافسي للمنشأة. وعلى المستوى الأكاديمي تناوله لقضايا المحاسبة الإدارية ذات المنظور الحديث والاستراتيجي خاصة ومدخل التحليل الاستراتيجي للتكلفة كمنطلق للتحسين المستمر للمزايا التنافسية وتدعم للعناصر القوية في المنشآت في ظل المتغيرات الاقتصادية الجديدة، والتي لم يعد أمامها إلا تطبيق أساليب

المحاسبة الإدارية الإستراتيجية والتحليل الاستراتيجي للتكلفة كأداة لتحقيق مزايا تنافسية، وما يمكن أن يقدمه التحليل الاستراتيجي التكلفة في هذا المجال، مع إبراز أثر ذلك على استمرارية المنشأة. كما تمتد أهمية هذا البحث إلى الجانب التطبيقي حيث يسعى البحث لتناول مدي فعالية أسلوب سلسلة القيمة كأحد المداخل الحديثة للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية وتوضيح أهمية تطبيقها في المنشآت الصناعية الأردنية .

فرضيات البحث :

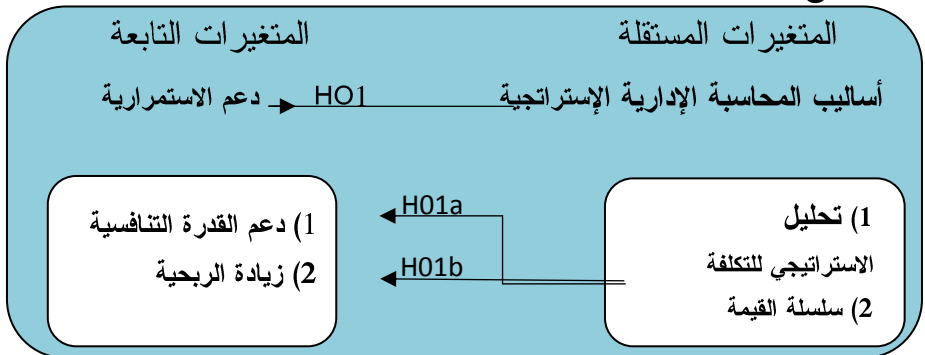
انطلاقاً من متغيرات مشكلة البحث يمكن للباحث صياغة الفرضيات التالية :

- H01 - لا تطبق المنشآت الصناعية الأردنية أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية .
 H02 - لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق أسلوب سلسلة القيمة وتحقق الاستمرارية للمنشآت الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان.

ومن هذه الفرضية يمكننا اشتقاق الفرضيات الفرعية التالية :

- H021- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق أسلوب سلسلة القيمة في تحقق موقع تنافسي للمنشآت الصناعية.
 H022- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتطبيق أسلوب سلسلة القيمة في زيادة الربحية للمنشآت الصناعية.

أنموذج الدراسة :



نموذج الدراسة من إعداد الباحثان

منهج الدراسة:

حتى يتمكن البحث من تحقيق أهداف البحث فقد اعتمد على أسلوبين: الأول أسلوب الدراسة النظرية حيث اعتمد الباحث علي العديد من المراجع والدراسات السابقة العربية والأجنبية المتاحة والمرتبطة بموضوع هذا البحث. والثاني: الدراسة الميدانية والذي يسعى البحث لجمع البيانات اللازمة لاختبار فروض البحث وتحقيقاً لأهدافه.

مجتمع وعينة الدراسة :

يشمل مجال الدراسة المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة عمان ويكون مجتمع الدراسة من العاملين في مجال المحاسبة الإدارية حصراً وهم: مدراء المالية: هم متواجدون في كافة المنشآت الصناعية ومن خلال موقعهم الوظيفي يساهمون في التخطيط الاستراتيجي واختيار أساليب المحاسبة الإدارية لتطبيقها.

ورؤساء أقسام المحاسبة والحسابات: بناءً على مشاركتهم بالاختيار الإستراتيجية والأساليب الواجب تطبيقها وهم المشرفون على التنفيذ وصلة الوصل بين المخططين والمنفذين . المحاسبون الإداريون ومحاسبي التكاليف: هم من يقدمون المعلومات ويطبّقون أساليب المحاسبة الإدارية والتكاليفية وهم منطلق وخزان المعلومات وأساس المحاسبة الإدارية الإستراتيجية. إما فيما يخص عينة الدراسة فتم سحبها من مجتمع الدراسة للعاملين في مجال المحاسبة الإدارية حيث بلغ عددهم 198 شخص وأخذ عينة عشوائية من مختلف طبقات العاملين في مجال المحاسبة الإدارية وهي 66 شخصاً بنسبة 33% من إجمالي مجتمع البحث.

محددات الدراسة :

اقتصرت الدراسة على تطبيق المحاسبة الإدارية الإستراتيجية باستخدام أسلوب سلسلة القيمة لدعم الاستمرارية للمنشآت الصناعية المدرجة في بورصة عمان ويخدم أهداف البحث فقط. كما اقتصرت على متغيرات بنظرنا هي الأكثر أهمية وربما يكون هناك متغيرات وأساليب أخرى تؤثر على الدراسة ويمكن أن يفرد لها بحثاً أو أبحاث مستقلة، كما لم يتناول البحث أسباب عدم ملائمة نظم التكاليف التقليدية للبيئة الاقتصادية الجديدة إلا بالقدر الذي يخدم البحث فقط. وعدم التعاون من قبل المنشآت المستهدفة في الإجابة أو الرد على أسئلة الاستلانة .

حدود الدراسة :

تتمثل حدود الدراسة بالحدود المكانية : تقتصر هذه الدراسة على آراء العاملين في التخطيط الاستراتيجي من مدراء ماليون ورؤساء أقسام محاسبية ومحاسبين إداريين وتكاليف في المنشآت الصناعية الأردنية في بورصة عمان . اما الحدود الزمانية : أجريت الدراسة الميدانية في الفترة من شهر ابريل 2016 حتى نوفمبر 2016.

الدراسات السابقة :

تناولت العديد من الدراسات السابقة سلسلة القيمة ضمن إدارة التكلفة الإستراتيجية بصفة عامة، وسوف يتم الاقتصار علي الدراسات وثيقة الصلة بموضوع البحث ، والتي يمكن استعراضها علي النحو التالي :

دراسة الصفار (2009) بعنوان تطوير المنظور الاستراتيجي للمحاسبة الإدارية

باستخدام تحليل سلسلة القيمة

هدفت الدراسة إلى عرض وتحليل المنظور الاستراتيجي الذي يمكن للمحاسبة الإدارية أن تتبناه في ضوء ظهور عوامل ومتغيرات عديدة مؤثرة في بيئة منشآت الأعمال. وتفسير العلاقة التكاملية التي تربط ما بين مجموعة مفاهيم ومناهج معاصرة تشكل قاعدة فكرية للمحاسبة الإدارية، من أجل الاستفادة منها عمليا في تحليل أنشطة أعمال المنشآت العراقية. وأظهرت النتائج أن أسلوب سلسلة القيمة أحد أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية في مقدمة الأساليب التي تساعد على التكيف مع تطور استراتيجيات التنافس، حيث يتسم أسلوب سلسلة القيمة بشمولية تحليلاته عند تقويم كافة الأنشطة ذات التكلفة والعائد للوحدات المتفرعة عن السلسلة من أجل دعم وتنسيق جهود تتجه نحو هدف مشترك متماسك على كافة أصعدة البحث والتصميم. وقد أوصت الدراسة بالاهتمام بأسلوب سلسلة القيمة ودراسة إمكانات تطبيقه وبخاصة في بيئات الأعمال التي تتسم بشدة التنافس نظرا لشمولية تحليلاته .

دراسة بزماوي (2010)، بعنوان تطبيق المحاسبة الإدارية الإستراتيجية على

نشاط البحث. والتطوير (دراسة ميدانية) على صناعة الأدوية في سورية.

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل مفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية. والوقوف على أسباب نشأتها وشرح أدواتها. ودراسة دورها في عمليات البحث والتطوير وذلك لزيادة

كفاءة المعلومات الحاسوبية اللازمة لمنشآت الأدوية السورية وأظهرت النتائج أن المحاسبة الإدارية الاستراتيجية تلبى مطلب الإدارة من معلومات تحليلية وتفصيلية، داخلية وخارجية، قبلية وبعديّة، مثل معلومات عن المنافسين والموردين، وأسواق العملاء والمنتجات. وهذه المعلومات تدعم الإدارة في صياغة قراراتها الإستراتيجية. كما أظهرت النتائج أن نشاط البحث والتطوير لا يلقى الاهتمام الكافي في المنشآت السورية. وقد أوصت الدراسة ضرورة تطبيق المحاسبة الإدارية الاستراتيجية في المنشآت الصناعية السورية.

دراسة الشعباني والحديدي (2010)، بعنوان استخدام سلسلة القيمة كأحد الاستراتيجيات الحديثة لإدارة التكلفة بهدف التخفيض.

هدفت هذه الدراسة إلى عرض كيفية استخدام سلسلة القيمة بوصفها إستراتيجية حديثة في إدارة التكلفة، وتخفيضها، بهدف الارتقاء أو المحافظة على مستوى الجودة المطلوبة وتعزيز مكانتها في السوق المحلية. وقد تم اختيار الشركة العامة لصناعة الأدوية والمستلزمات الطبية في نينوى كمحل للدراسة التطبيقية وقد تبين من خلال تطبيق سلسلة القيمة على الشركة العامة لصناعة الأدوية والمستلزمات الطبية أنها فعلاً أسهمت في تخفيض كلف الإنتاج من خلال التخلص من الأنشطة غير الضرورية وخفضها والاستغناء عن كلفها. وقد أوصت الدراسة أنه على المنشآت استخدام استراتيجيات جديدة في إدارة الكلف حيث تعد إستراتيجية سلسلة القيمة من أهم تلك الاستراتيجيات

د.حمدي شحده محمود زعرب (2013) مدخل متكامل لإدارة التكلفة الإستراتيجية لدعم القدرة التنافسية لشركات قطاع الخدمات المدرجة في بورصة فلسطين: دراسة ميدانية .

تهدف هذه الدراسة إلى محاولة إلقاء الضوء على مدى تطبيق شركات قطاع الخدمات المدرجة في بورصة فلسطين لمدخل إدارة التكلفة الإستراتيجية، وقد تبين من نتائج الدراسة أن مدخل إدارة التكلفة الإستراتيجية يؤدي دوراً رئيساً في الوحدات الاقتصادية -بغض النظر عن نشاطها - حيث يساعد على القيام بالعمليات الإدارية، وتعمل بشكل مستقل ومتوازن في ربط الأهداف الإستراتيجية طويلة الأجل بالأهداف قصيرة الأجل، وأن استخدام إدارة التكلفة الإستراتيجية في تقييم واتخاذ قرارات الاستثمار في ظل نظم تكنولوجيا المعلومات يدعم تطوير مراحل تقييم القرارات الاستثمارية، وصى

بالاقتراحات منها: الاهتمام بالتحليل الاستراتيجي للتكاليف واستخدام أدوات إدارة التكاليف الإستراتيجية وذلك لتخفيض التكاليف وتحسين المركز التنافسي للشركة، أمل إبراهيم وناس 2014 دور نظام معلومات المحاسبة الإدارية في تحسين سلسلة القيمة وأثره في تقويم الأداء

سعت الباحثة إلى استعراض جوانب دور نظام معلومات المحاسبة الإدارية لخدمة الإدارة العليا ومواكبة الظروف والمتغيرات في البيئة الحالية وبيان كيفية دور نظام معلومات المحاسبة الإدارية لتقويم الأداء وتحسين أنشطة سلسلة القيمة وفق الأساليب الحديثة في الشركة العامة لصناعة الزيوت وتوصلت الباحثة إلى الاستنتاجات والتوصيات من أبرز الاستنتاجات: الدمج في مهام الأقسام وتداخلها وهذا ما يتنافى مع أنشطة سلسلة القيمة في تحديد مهام كل نشاط لإغراض تقويم الأداء. وقد الدراسة عددا من التوصيات منها: ضرورة استخدام نظام معلومات المحاسبة الإدارية لأنشطة سلسلة القيمة من أجل زيادة كفاءة وفاعلية المنتج. ينبغي على المحاسب الإداري تفهم العديد من الأنشطة المتعلقة بالأعمال من البحث والتطوير والتصميم والتصنيع حتى خدمة الزبون من أجل إدارة أنشطة سلسلة القيمة. وينبغي على مديري الأنشطة ومحاسبي التكاليف العمل سوية عند كل نشاط من أنشطة سلسلة القيمة من أجل اتخاذ القرارات التي تزيد من قيمة الوحدة الاقتصادية.

زايد سالم أبو شناف 2014 أهمية تحليل سلسلة القيمة كمدخل لتخفيض التكلفة دراسة ميدانية على الشركات الصناعية السعودية في محافظة جدة هدف البحث إلى تسليط الضوء على أهمية استخدام تحليل سلسلة القيمة كمدخل لتخفيض التكلفة من منظور استراتيجي وذلك لتحقيق مزايا تنافسية مستمرة بالإضافة إلى التعرف على مدى تطبيق هذا التحليل خلال مراحل دورة حياة المنتج في الشركات الصناعية السعودية في محافظة جدة، وذلك من خلال الدراسة الميدانية. ويعمل تحليل سلسلة القيمة على تحديد وإدارة الأنشطة التي تولد وتضيف قيمة للمنتج بدءا من مرحلة ما قبل الإنتاج وحتى مرحلة إعادة تدوير المنتج والتخلص من الأنشطة التي لا تضيف قيمة بهدف تحقيق ميزة تنافسية في الوقت الحالي وعلى المدى البعيد للشركة مما يؤدي إلى إنتاج منتج بتكلفة أقل وبجودة أفضل من المنافسين، وتوصلت الدراسة إلى أن العديد من الشركات الصناعية لا تستخدم تحليل سلسلة القيمة لغرض تخفيض التكلفة

هذا بالإضافة إلى وجود علاقة معنوية بين تطبيق مدخل تحليل سلسلة القيمة وبين طبيعة الصناعة، درجة المنافسة، المبيعات السنوية، نسبة المبيعات المصدرة، إنتاج المنتجات بشكل آلي. وتوصي الباحثة بأهمية تطبيق تحليل سلسلة القيمة في الشركات الصناعية السعودية لما له من فائدة في تحقيق الخفض الاستراتيجي للتكلفة خلال جميع مراحل دورة حياة المنتج وبالتالي تعزيز الموقف التنافسي، كما توصي الدراسة أيضا بضرورة اقتناع الإدارة باستبدال الأساليب المحاسبية التقليدية بالأساليب الحديثة لتستطيع الاستمرار في ظل المنافسة الشديدة .

دراسة محمود حسن جمعة (2014) "تقنيات إدارة الكلفة الإستراتيجية"

يتناول هذا البحث المفاهيم الأساسية لإدارة الكلفة الإستراتيجية والكلفة الإستراتيجية وتطبيقات إدارة الكلفة وعملية اتخاذ القرار وتحليل الكلفة الإستراتيجية واستراتيجية الكلفة الأقل، فضلاً عن أهم تقنيات إدارة الكلفة الإستراتيجية وتحليل سلسلة القيمة وتوصل البحث إلى مجموعة استنتاجات، مفاهاها أن استخدام تقنيات إدارة الكلفة الإستراتيجية لا يؤدي إلى تحقيق وفورات في الكلفة فقط ، إنما يمتد أثرها ليشتمل على تحقيق باقي عوامل النجاح الحرجة والمتمثلة بالجودة، و رضا الزبون، والإبداع والتعلم، وانتهى البحث إلى مجموعة من التوصيات المناسبة.

بوعنجة، محمود ع جمعة (2015) (أساليب التحليل الإستراتيجي ودورها في

تخفيض التكاليف في الشركات الصناعية

تمثلت مشكلة البحث في السؤال هل يؤدي تطبيق أساليب التحليل الإستراتيجي في المنشآت الصناعية بالسودان إلى تخفيض التكاليف الصناعية. هدف البحث للآتي :
1/ تحديد أهم أساليب التحليل الإستراتيجي للتكاليف ومدى تطبيقها في السودان. تحديد مساهمة نظام محاسبة التكاليف في تفعيل أساليب التحليل الإستراتيجي وما يشتمل عليه من أساليب، ودوره في إدارة وتخفيض التكلفة، وإبراز أهم المتطلبات الإدارية والمحاسبية اللازمة لتطبيق هذا المدخل. أهم النتائج التي توصل لها الباحث يعمل أسلوب تحليل سلسلة القيمة على تخفيض التكاليف من خلال معالجة عيوب الطرق التقليدية لتخفيض التكاليف الصناعية للشركات الصناعية السودانية .2/ يعمل أسلوب تحليل مسببات التكلفة (محركات التكلفة) على تخفيض التكاليف للشركات الصناعية السودانية وذلك من خلال تحديد العوامل التي ترتبط بشكل متناسب مع استهلاك النشاط لمورده بغرض

تخفيض تكاليف الإنتاج/5. يتكامل أسلوب مسببات التكلفة مع أسلوب تحليل سلسلة القيمة لتخفيض تكلفة المنتجات في مرحلة تصميم المنتج .

عبدالله أحمد عبدالله مصطفى (2016) الهندسة القيمية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية. دراسة ميدانية.

سعى البحث إلى تحقيق العديد من الأهداف منها: معرفة الدور الذي تلعبه الهندسة القيمية في تحقيق الميزة التنافسية. توضيح الدور الذي تلعبه الهندسة القيمية في إستراتيجية التركيز توضيح دور الهندسة القيمية في تخفيض للتكاليف معرفة العلاقة بين الهندسة القيمية وابعاد الميزة التنافسية توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج منها: الهندسة القيمية تعمل بصورة أكثر في بداية دورة حياة المشاريع، يفضل العملاء المنتجات ذات التكاليف المنخفضة والجودة العالية، يفضل عملاء شركات جياذ المنتجات ذات التكاليف المنخفضة والجودة العالية.

دراسة (Sumkaew, et al, 2012) بعنوان: Management Accounting Practices in Thailand

هدفت هذه الدراسة استكشاف مبررات ممارسة أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية والحديثة في المنشآت المدرجة في سوق تايلاند للأوراق المالية لعام (2012) وكانت النتائج أن ثقة المنشآت في أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية لم تتغير منذ الأزمة المالية عام (1997م). وما زال مديري هذه المنشآت يستقون معلوماتهم بممارسة أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية. ويتجنبون ممارسة أساليب المحاسبة الإدارية الحديثة. ويرجع ذلك لنقص الخبرة لديهم من جهة. واتباعهم مركزية الإدارة من جهة أخرى. ومحاولة تجنبهم الأساليب الحديثة لعدم تأكدهم من نتائجها. وقد أوصت الدراسة إجراء مقارنة بين استخدام الأساليب الحديثة والتقليدية.

دراسة (Ahmad, 2012) بعنوان: The Use of Management Accounting Practices in Malaysian SMEs

هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف مدى ممارسة أساليب المحاسبة الإدارية الآتية (:نظام التكاليف، ونظام الموازنات، وتقييم الأداء، ونظم دعم القرارات، والمحاسبة الإدارية الإستراتيجية)، من قبل الشركات الماليزية صغيرة ومتوسطة الحجم، وتحديد أهمية استخدامها للمديرين في تلك الشركات، والعناصر المؤثرة في مدى استخدام تلك

الأساليب وقد أظهرت النتائج أن غالبية الشركات الممثلة في عينة الدراسة تستخدم أساليب المحاسبة الإدارية الممثلة في (نظام التكاليف، ونظام الموازنات، وتقييم الأداء)، أكثر بدرجة كبيرة من استخدامها لأساليب (نظام دعم القرارات ، والمحاسبة الإدارية الإستراتيجية) مما يشير إلى أن الأساليب التقليدية أكثر استخداماً من الأساليب الحديثة للمحاسبة الإدارية . كما أن الشركات متوسطة الحجم أكثر استخداماً لكافة أساليب المحاسبة الإدارية مقارنة بالشركة صغير الحجم .وقد أوصت هذه الدراسة بضرورة.

دراسة f (Rogosic & Ramljak, 2012) بعنوان : Strategic Management Accounting Practices in Croatia

هدفت هذه الدراسة للتعرف على أهمية أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية، ودورها في إمداد المديرين بمعلومات ذات أهمية نسبية في التوقيت المناسب، والتعرف على دور هذه الأساليب متمثلة بنظام التكاليف على أساس الأنشطة , ABC وإدارة الجودة الشاملة TQM في الرقابة على التكاليف، وتخفيضها. قد وجدت الدراسة أن معلومات المحاسبة الإدارية الإستراتيجية مفيدة للمديرين في دعم قراراتهم، من خلال إمدادهم بمعلومات ذات صلة وفي الوقت المناسب، كما أنها تعمل على الرقابة على التكاليف وخفضها، كما وجدت الدراسة أن الشركات الكرواتية تطبق التقنيات محل الدراسة بمستويات جيدة جداً. وقد أوصت هذه الدراسة أنه من أجل الحصول على حصة سوقية أكبر والحصول على دعماً قوياً في صنع القرار والتغيير للأفضل نحو المستقبل. ممارسة المحاسبة الإدارية الإستراتيجية بشكل أكثر تطوراً.

وباستعراض الدراسات السابقة يمكن إيجاز ما توصلت إليه فيما يلي:

تلعب سلسلة القيمة باعتبارها إحدى أدوات المحاسبة الإدارية الإستراتيجية دوراً هاماً في دعم المركز التنافسي للمنشأة في ظل بيئة التصنيع الحديثة . ومن الضروري الاهتمام بتدفق المعلومات من داخل المنشأة ومن خارجها من خلال علاقة المنشأة بكل من العملاء والموردين مما يدعم متخذي القرارات ، ودمج مسببات التكلفة وخاصة ما يتعلق منها بالعملاء والموردين ضمن التكلفة الإجمالية للإنتاج، والتنسيق مع العملاء لتحديد التكنولوجيا، وفهم التكنولوجيا الجديدة وتوفير البيئة الملائمة لتطبيقها، كما أن فهم التحليل الاستراتيجي للتكلفة يحدد للمنتج ما يجب إنتاجه ويدعم موقفه التنافسي ، وأن

المنشآت التي تتمكن من فهم التحليل الاستراتيجي للتكلفة بدرجة أكبر سوف تتحقق لها السيطرة علي السوق المنافسة، ويتطلب فهم التحليل الاستراتيجي للتكلفة الاستفادة بدرجة أكبر من تقنية المعلومات وتطبيق التحليل الاستراتيجي للتكلفة أفضل النتائج في المنشآت الصناعية، كما يرجع نجاح الشركات الكندية في الصين إلي أن مقاييس أداء المبيعات كأحد أنشطة سلسلة القيمة أخذت في الاعتبار أداء المبيعات والأداء الإجمالي .
وعلي الرغم من الإسهامات القيمة التي أضافتها الدراسات السابقة وغيرها من الدراسات التي تناولت التحليل الاستراتيجي للتكلفة
الإطار النظري والأدبيات المحاسبية :

مفهوم المحاسبة الإدارية والمحاسبة الإدارية الاستراتيجية :

أن معلومات المحاسبة الإدارية في ظل الوضع التقليدي تهدف أساساً إلي خدمة إدارة المنشأة وبعض الجهات.

المحاسبة الإدارية عبارة عن مجموعة من العمليات المحاسبية الداخلية الخاصة بقياس وتوصيل المعلومات اللازمة للإدارة بكافة مستوياتها المختلفة بهدف مساعدتها في رسم السياسات والتخطيط و ترشيد القرارات والرقابة والمتابعة وتقييم الأداء والنتائج وإدارة المنشأة بكفاءة ونجاح .

فقد عرفها (أبو بكر ، 2014) بأنها مجموعة من العمليات المحاسبية الداخلية الخاصة بقياس وتوصيل المعلومات اللازمة للإدارة بكافة مستوياتها المختلفة بهدف مساعدتها في رسم السياسات والتخطيط وترشيد القرارات والرقابة والمتابعة وتقييم الأداء والنتائج وإدارة المنشأة بكفاءة ونجاح. وبدأت المحاسبة الإدارية تتحول من المدخل التقليدي إلى الاستراتيجي، حيث تطورت مفاهيمها وأبعادها وأساليبها وأطرها لتتلاءم مع متطلبات العصر الحديث، واحتياجات الداخلية والخارجية، وبذلك تطورت من مفهومها التقليدي إلى المحاسبة الإدارية الاستراتيجية. (باسيلي، 2007).

إن ضرورة تطوير مجال المحاسبة حتى يتم توفير معلومات تلائم الأغراض الإدارية المتطورة التي تأثرت بالتغيرات السريعة في البيئة الخارجية المحيطة بالمنظمات، وتزايد حدة المنافسة وأتساع نطاقها. بدأت الأصوات تنادي بضرورة تغيير طبيعة المعلومات التي توفرها المحاسبة والمهارات التي يمتلكها المحاسب وتغيير الدور الذي

يلعبه من أجل تحقيق المنظمات لميزة تنافسية مستدامة، وتشير التطورات الحديثة إلى ضرورة الاعتماد على مؤشرات كمية تحليلية غير مالية وذلك لقياس وتقييم مناطق الأداء المختلفة مما يؤدي إلى تطوير أساليب المحاسبة الإدارية للمنشأة بحيث لا تقتصر مخرجاتها على مجرد تقديم مؤشرات مالية مختصة بل يمتد ليشمل مخرجات توليد مؤشرات تفصيلية غير مالية تساعد على رفع مستويات الكفاءة والفاعلية لعمليات المنشأة . وظهرت العديد من المحاولات للربط بين تطورات مجال المحاسبة من جهة وبين الإدارة الإستراتيجية من جهة أخرى. أطلق البعض على تلك المحاولات أسم المحاسبة الإستراتيجية Accounting Strategic ، وأطلق عليها البعض أسم المحاسبة بغرض تحقيق وضع إستراتيجي Positioning Strategic for Accounting ، ولكن على الرغم من الكتابات التي ظهرت في الأدب المحاسبي في هذا المجال، مازالت هناك حالة من عدم الإنفاق على تعريف محدد للمحاسبة الإستراتيجية. كما أصبح التحليل الإستراتيجية للتكلفة مدخلاً حتمياً في ظل هذه المتغيرات التي أفرزتها هذه البيئة. ونحن نرى أن تركيز الأساليب التقليدية على دراسة سلوك عناصر التكاليف تجاه التغيير في حجم النشاط والإنتاج قد أفقد محاسبي التكاليف وكذلك المحاسبين الإداريين مزايا عديدة ناتجة عن دراسة سلوك عناصر التكاليف وفقاً لنماذج اقتصاديات التنظيم الصناعي.

المحاسبة الإدارية الإستراتيجية : في ظل بيئة التصنيع الحديثة التي تعتمد على الفكر الإستراتيجي والسعي الدائم إلى تدفق المعلومات من الداخل والخارج من خلال العلاقات المباشرة مع البيئة الخارجية والداخلية للمنشأة. ففي حالة المنافسة التامة حالة وثورة المعلوماتية في العصر الحالي أدت إلى خلق تحديات كبيرة لأساليب المحاسبة الإدارية التقليدية وقد تركزت تلك التحديات بإضافة البعد الاستراتيجي لمجمل التحليلات المحاسبية بشكل ناجح يعكس درجة عالية من الرضا والولاء للزبائن والمالكين والمستثمرين والمجتمع على حد سواء إضافة إلى البعد التشغيلي التقليدي لتلك التحليلات. وقد أخذ البعد الإستراتيجي لأساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تطبيق حزمة الأساليب التحليلية بهدف إيجاد المعلومات المحاسبية المناسبة والدقيقة لصنع القرارات وفق المعطيات التشغيلية لخلق استمرارية الأنشطة وتحقيق العوائد إن أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية لا بد أن تتلائم مع أهداف المنشآت ومن ثم اتخاذ القرار الإستراتيجي الذي يدعم المركز

التنافسي المناسب ارتكازاً على المزايا التنافسية التي تتمتع بها والتعرف على أهم العوقات التي تحول دون تحقيق هدف الربحية. هنا لا بد من التمييز بين الخطة القصيرة الأجل والإستراتيجية فمقارنة الخطط قصيرة الأجل التي تتعلق بتحقيق الإستراتيجية (Mintzberg 1987) حيث يرون بأن الخطط قصيرة الأجل تهتم بالأمور المتعلقة بالكفاءة (Efficiency) ي حين تهتم الإستراتيجية بالأمور التي تتعلق بالفاعلية (Effectiveness).

مفهوم التحليل الاستراتيجي للتكلفة :

يمكن النظر إلى نظم المحاسبة الإدارية على أنها أداة هامة للتأكد من سلامة عمليات اختبار وتنفيذ استراتيجيات إدارة أعمال المنشأة حيث يمكن تحليل مراحل دورة إدارة أعمال المنشأة على النحو التالي:

1- إعداد البدائل الإستراتيجية

2- تحليل ومناقشة البدائل الإستراتيجية على مستوى المنشأة ككل

3- تحديد أساليب متابعة تنفيذ الاستراتيجيات والرقابة على الأداء للتأكد من نجاح الإستراتيجية في تحقيق أهدافها .

أن التحليل الاستراتيجي للتكلفة ما هو إلا مزيج متداخل من ثلاثة أساليب للتحليل ترجع جذورها إلى علم الإدارة الإستراتيجية وهذه الأساليب على النحو التالي:

1- تحليل منظومة القيمة (سلسلة القيمة)

2- تحليل الموقف التنافسي

3- تحليل مسببات التكلفة

تحليل الموقف الاستراتيجي : Strategic Positioning Analysis : يعبر

تحليل الموقف الاستراتيجي عن الضلع الثاني من أضلاع التحليل الاستراتيجي للتكلفة حيث يختلف الدور الذي تلعبه أساليب قياس وتحليل التكلفة باختلاف الطريقة التي اختارتها المنشأة لتنافس في دنيا الأعمال .

تحليل مسببات التكلفة : Cost Driver Analysis التحليل التقليدي لسلوك

عناصر التكاليف تجاه التغير في حجم النشاط أصبح لا يفي بمتطلبات التحليل الاستراتيجي للتكلفة. ويقصد بإدارة التكلفة الإستراتيجية ما تقوم به الإدارة من دراسة لهيكل التكاليف بالمنشأة، وتخطيط ورقابة هذه التكاليف بهدف تخفيضها - دون

المساس بالجودة - واستغلال الموارد المتاحة بكفاءة (1995 Ness,J., & Cuczza,T) بما يحقق للمنشأة مزايا تنافسية تحصل بمقتضاها علي قسط أكبر من رضا العملاء ، أو هي استخدام الإدارة لمعلومات التكاليف لإعداد وتطوير الاستراتيجيات وخفض التكاليف (1997 Hansen, D.R.& Molvn) بما يحقق للمنشأة ميزة تنافسية قوية .ويعتبر بيئة التصنيع الحديثة R.Cooper & R. Slagmuler 1998 تقوم إدارة التكلفة الإستراتيجية بهذا الدور بفعالية خلال دورة حياة المنتج، فقد وفر مدخل إدارة التكلفة المعلومات اللازمة للإدارة سواء كانت تلك المعلومات مالية أو غير مالية مما 1999 Mersereu, .، يحقق العديد من المزايا والتي من أهمها : زيادة الإنتاجية، ومضاعفة الإنتاج ، وزيادة الربحية، ورفع كفاءة أداء الموارد الاقتصادية والبشرية وتوفير آلية التحسين المستمر للأداء والتكلفة وضبط الجودة الشاملة مما يزيد من قدرة الموقف التنافسي للمنشأة . وحيث أن هناك علاقة وثيقة بين القرار الإداري المتخذ والتكلفة المترتبة علي هذا القرار فيمكن وصف إدارة التكلفة بأنها الإدارة التي تعمل من منظور فكري وسلوكي استراتيجي متطور بهدف تقديم منتج بمواصفات، وبتكاليف منخفضة، وبأسعار منافسة ، وذلك يتحقق اعتماداً علي أدوات وأساليب فنية متطورة ، مثل نظم التصنيع المرنة (FMS) والتصنيع المتكامل باستخدام الحاسب الآلي . (CIM) وتتعدد الأدوات والأساليب التي تستخدمها إدارة التكلفة الإستراتيجية لقياس التكاليف والأداء والجودة ومن أهمها (٥٨) : (الحاسبة عن التكاليف علي أساس النشاط (ABC)، الإنتاج في الوقت المحدد بالضبط (JIT) ، ضبط الجودة (TQC) ، دوائر الجودة (QC) ، العيوب الصفرية (ZD) التكاليف المستهدفة (TC) ، التحسين المستمر (CI)، تحليل سلسلة القيمة (VCA) ، إدارة الجودة الشاملة . (TQM) حيث يجب أن تتعامل الحاسبة الإدارية مع التحديات المترتبة علي المتغيرات العالمية في قطاع الأعمال عن طريق النظرة الواسعة. ولقد أثرت على مفاهيم وإجراءات محاسبة التكاليف والحاسبة الإدارية في الجوانب الآتية: انخفاض تكلفة العمل المباشر وزيادة التكاليف غير المباشرة، وزيادة تكلفة التجهيزات الآلية ومن ثم زيادة التكلفة الثابتة وزيادة مستويات الجودة نتيجة الاعتماد على الآلية وبالتالي إلى مقاييس ومؤشرات للرقابة على الجودة وانخفاض مستويات المخزون والمناولة الآلية للمواد الخام والإنتاج تحت التشغيل، ويتطلب التدعيم المستمر لتحسين وتطوير الجودة مجموعة من المقاييس والمؤشرات غير المالية التي تقيس

الجودة بحيث تكون لها نفس أهمية ومكانة المقاييس المالية (عبد الرحمن، 2004: 2-12). ويمكننا تصنيف الأدبيات المحاسبية التي تضمنت تعريف المحاسبة الإدارية الإستراتيجية بثلاثة مجموعات : المجموعة الأولى: المحاسبة الإدارية الإستراتيجية مصطلح يشير إلى إجمالي التطورات التي حدثت في مجال المحاسبة الإدارية لتحقيق وضع إستراتيجي (Roslender, 1995;1996 and Cravens & Cravens & Guiding 2000) يعتبرون المحاسبة الإدارية الإستراتيجية ما هي إلا استكمالاً لسلسلة موضوعات محاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية، ويرون بأنها تهدف إلى توفير المعلومات المحاسبية التي تدعم تحقيق المنشآت للميزة التنافسية يؤكدون على أن المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تتمثل بتركيزها على المعلومات الداخلية والتركيز على النواحي الخارجية المستقبلية فيما يخص المنافسين والعملاء والبيئة الخارجية . أما المجموعة الثانية: يركز على دمج الإستراتيجيات والمحاسبة الإدارية في نطاق المحاسبة الإدارية الإستراتيجية (Guiding .et .al 2000 , and Keshtvarz ;1999 & Bhimani) هذه المجموعة هي الأكثر قرباً لفهم معنى المحاسبة الإدارية الإستراتيجية. ويرى الباحثون أن هذه المجموعة لا تختلف كثيراً عن المجموعة الأولى لأن التطورات التي حدثت في مجال المحاسبة الإدارية نتج عنها ابتكار أساليب محاسبية جديدة توفر المعلومات التي تدعم الإدارة الإستراتيجية للمنشآت. وأما المجموعة الثالثة : فمفهوم المحاسبة الإدارية الإستراتيجية يقوم على أنها نوع من المحاسبة أو أسلوب للمحاسبة يهتم بتوفير المعلومات المحاسبية للإدارة من أجل تدعيم الإدارة الإستراتيجية، ومن أشهر رواد هذه المجموعة (Simmonds1982, 1986 & ,1981) ثم سار على نهجه (Bromwich1988 , & 1994) ، ويعتبر Simmonds هو أول من أطلق مصطلح المحاسبة الإدارية الإستراتيجية وعرفها بأنها "توفير وتحليل بيانات المحاسبة الإدارية عن المنظمة ومنافسيها كي تستخدم في صياغة ومراقبة إستراتيجية الأعمال"، وناي Simmonds بأن المحاسبين الإداريين هم الأقدر على أداء تلك الأنشطة لأنهم يمتلكون المهارات والمفاهيم التي تمكنهم من توضيح أي تغيرات في موقف المنظمة التنافسي للإدارة العليا، ولكي يقوم المحاسبون بتلك الأنشطة يجب عليهم أن ينموا ما يمتلكونه بالفعل من أدوات وأن يتعلموا كيفية الحصول على معلومات عن المنافسين، وأضاف أن المحاسب الإداري يمكن أن يوظف أحد الأساليب باستخدام القدر الذي يحصل عليه من معلومات عن

المنافسين . من ناحية أخرى، أوضح Bromwich أن المحاسبة الإدارية الإستراتيجية هي محاسبة إدارية تركز على النواحي الخارجية وبالتالي تهتم بتوفير معلومات تتعلق بسوق المنتجات النهائية وتتناول تفصيلات عن المنتجات والمنافسين والعملاء. في نفس الاتجاه، أوضح (Wilson, 1995) الصفة الأساسية المميزة للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية هي التفاعل مع البيئة الخارجية ومنها إدارة التسويق، وبالتالي فهي تمثل مزيجاً فعالاً بين مفهوم ومجال كل من التسويق والمحاسبة الإدارية يهدف إلى تحقيق ميزة تنافسية مستدامة للمنشأة .

ويمكن تعريف للمحاسبة الإدارية الإستراتيجية بأنها التكامل بين المعلومات المالية وغير المالية لبيئة الداخلية والخارجية المحيطة بالمنشأة وصياغتها ومعالجتها بأسلوب أو أساليب تدعم قدرتها على التخطيط الاستراتيجي والاستمرارية وترفع كفاءتها التنافسية وتعظم الربحية وفعالية تقييم الأداء.

من هنا فإن المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تعمل على تحديد أسلوب أو أكثر للمعالجة لتحديد نقاط القوة والضعف في المنشأة ومسببات التكلفة وربطها بالنشاط ، ورسم الإستراتيجية المناسبة التي تدعم نقاط القوة وتخفف من تأثير نقاط الضعف من الرؤية الإستراتيجية ، وأيضاً على تحقيق أهداف المنشأة بالاستمرارية وزيادة كفاءة الإستراتيجية التنافسية وتعظيم الأرباح وهو هدف المستثمرين ومن ثم زيادة فعالية تقييم الأداء.

أوجه الاختلاف بين المحاسبة الإدارية التقليدية والمحاسبة الإدارية الإستراتيجية :

يمكن تلخيص أوجه الاختلاف بين المحاسبة الإدارية التقليدية والمحاسبة الإدارية الإستراتيجية فيما يلي :

وجه المقارنة	المحاسبة الإدارية التقليدية	المحاسبة الإدارية الإستراتيجية
1 الهدف	التخطيط والرقابة واتخاذ القرارات	تحديد الإستراتيجية الأنسب للشركة والتي تمكنها من تحقيق مزايا تنافسية
2 الاهتمام	يركز على العمليات الصناعية	يركز على كافة الأنشطة المولدة للقيمة
3 تحليل التكاليف	القيمة المضافة	سلسلة القيمة
4 النطاق	تحليل عوامل داخل المنظمة	تحليل عوامل داخل وخارج المنظمة
5 طبيعة المعلومات	مالية بالدرجة الأولى	مالية وغير مالية

6	التوجه	تشغيلي قصير الأجل	استراتيجي طويل الأجل
7	العلاقة مع المنافسة	يتجاهل ظروف المنافسة	وسيلة للتعامل مع المنافسة
8	حل المشكلات	الاعتماد على الخبرة السابقة	حلول مبتكرة + توقعات وتنبؤات بالمستقبل
9	المخاطرة	انخفاض درجة المخاطرة	ارتفاع درجة المخاطرة
10	سلوك التكلفة	التكلفة دالة لحجم الإنتاج ويجب التفرقة بين التكاليف: المتغيرة - الثابتة - المختلطة	التكلفة دالة للخيارات الإستراتيجية المتعلقة بالهيكل الذي يساعد على المنافسة وبالمهارات الإدارية اللازمة لتنفيذ الخيارات الإستراتيجية ، وعلى ذلك هناك نوعين من مسببات التكلفة : هيكلية وتنفيذية

الجدول من إعداد الباحثين بالاعتماد على عدة مراجع أخرى مثل (شهيد 2007 ، محمد علي 2002)

أشار Cooper & Kaplan (988) إلى أن الإدارة تقوم باتخاذ القرارات بناء على معلومات تكاليفية مشوهة في ظل النموذج التقليدي للمحاسبة عن التكاليف ، مما قد يترتب على تلك القرارات نتائج سلبية ، تؤدي في النهاية إلى ضعف المركز التنافسي للمنشأة .

مما سبق يمكننا الاستنتاج انه لا بد للمحاسبين الإداريين أن يكونوا موظفين مهتمين بتطوير معلومات ذات جودة وملائمة لاتخاذ القرارات، ويتم توزيعها في الوقت المناسب إلى جانب أهمية مواكبة المحاسبة الإدارية باعتبارها المصدر الأساسي للمحافظة على الاستمرارية والقدرة التنافسية للتطور والتكيف مع تلك التغييرات، فلا بد للمحاسب الإداري إلا أن يمتلك مجموعة من المعارف والمهارات تكون غير محددة بالجوانب الفنية فقط، بل أيضاً بجوانب الإبداع والتفكير وإيجاد الحلول للمشاكل التي تواجه المنظمات أثناء صنع القرار، وإلا سيجد المحاسبون الإداريون الذين لا يستطيعون التكيف مع تلك التغييرات صعوبة المنافسة على هذه المهنة المتوسعة، ولن يتمكنوا من تقديم خدمات مهنية بنوعية جيدة مما يعرضهم إلى تهديدات قد ينتج عنها عدم إمكانية احتفاظهم بالوظائف التي يمارسونها اليوم .

أساليب المحاسبة الإدارية: نظراً لتزايد العوامل التي تؤثر على اتخاذ القرارات وتغيرها ونتيجة لذلك زادت حاجة الإدارة إلى استخدام أساليب حديثة تمكنها من التحقق من كفاءة استخدام الموارد المتاحة في تحقيق الأهداف المنشودة على الصورة

المرغوبة بأقل تكلفة ممكنة لمواكبة تطورات العصر وضمان الاستمرارية والتواصل وكذلك استخدام الأساليب الحديثة في حل مشاكلها، لذلك زادت أهمية المعلومات وأنظمتها وتقنياتها والدراسة عن أفضل استخدامات بأقل تكلفة لإنتاجها لأن المعلومات السليمة تؤدي إلى قرارات سليمة (جمعة، ومحرم، والخطيب، 2002). وفي الآونة الأخيرة أظهرت نتائج العديد من الدراسات نجاح تطبيق عدد من الأدوات والأساليب الحديثة في مجال المحاسبة، ومثال هذه الأساليب والأدوات نظام التكاليف المبني على أساس الأنشطة (الشيخ، وجودة، 2007)، (جودة، وعويس، 2007)، (جودة، 2010)، ونظام الإدارة على أساس الأنشطة (Dutton Ferguson, 1996)، ونظام التكلفة المستهدفة (البشتاوي، 2007). وعلى الرغم من أن هذه التطورات والنتائج المشجعة، قدمت كثير من الدراسات دلائل ضعف وقلة تطبيق الأساليب الحديثة في المحاسبة الإدارية بالمقارنة مع أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية. فعلى سبيل المثال أشارت إحدى الدراسات أن استخدام أساليب المحاسبة الإدارية الحديثة من قبل الشركات الصناعية كان ضعيفاً (زعراب، 2007). من ناحية أخرى بينت نتائج دراسات أخرى أن أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية ما زالت تستخدم بشكل أكبر مقارنة باستخدام الأساليب الحديثة (Pierce, O’Dea, 1998). وفي دراسات أخرى وجد بعض الباحثين أنه على الرغم من زيادة الاهتمام بالأساليب الحديثة إلا أن تبني هذه الأساليب كان ضعيفاً (Dick-Ford, Burnett, Devonesh, 2007: 50-72). وفي دراسة تم تقسيم أساليب المحاسبة الإدارية إلى أساليب تقليدية وأساليب حديثة. حيث أوضحت أن أهم أساليب المحاسبة الإدارية التقليدية هي: الموازنات، وتحليل الانحرافات، والتكاليف المعيارية، ومعدل العائد على الاستثمار، وتحميل التكاليف الإضافية بناءً على الحجم والتدفق النقدي المخصوم والموازنات المرنة والتكاليف الحديثة، وتحليل التعادل، وأن أهم أساليب المحاسبة الإدارية الحديثة هي نظام التكاليف المبني على أساس الأنشطة، وسلسلة القيمة، ونظام التكلفة المستهدفة، وتحليل جودة التكاليف، وتحليل ربحية قنوات التوزيع وتحليل ربحية العميل، وبطاقات الأداء المتوازن (الملحم، 2003).

مفهوم سلسلة القيمة : هي مجموعة الأنشطة التي تحدد أسلوب تحليل التكاليف الاستراتيجية strategic cost analysis التي تساهم في تحديد مسببات حدوث تكاليف الأنشطة . فإن اي منشأة عندما ينظر إليها كنظام يتكون من مدخلات وتشغيل ومخرجات

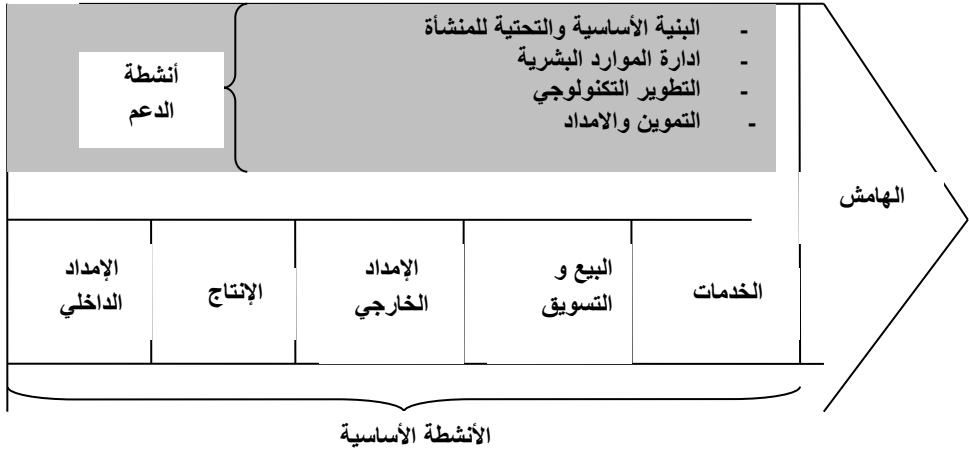
من منطلق مفهوم سلسلة القيمة (value chain) هي سلسلة النشاطات التي تساهم في قيمة المنتج أكثر من تكلفته. عادةً كل المنتجات تمر من خلال سلسلة القيمة التي تبدأ بالبحث والتطوير والهندسة Research, Development and Engineering Cycle وتنتقل إلى التصنيع Manufacturing Cycle ثم تنتقل إلى الزبون أو يتم التخلص منها Post-Sale Services and Disposal Cycle بمرور المنتجات في هذه السلسلة ينشأ ما يسمى بـ Total-Life-Cycle Costing وهي عملية جميع التكاليف المتعلقة بسلسلة القيمة. يمكن لسلسلة القيمة، بصفها أداة تحليلية، أن تعطي نظرة دقيقة لأداء السلسلة. ويمكن أن تساعد على تحديد العوامل، سواء الداخلية في المنشأة أو القطاع أو الخارجية التي تؤثر في قدرتها التنافسية، وهي مفيدة بشكل خاص لتحليل دور الإستراتيجية في تعزيز قدرة السلسلة التنافسية، وكيفية الحصول على التغذية المرتدة من العملاء على الأداء؟. ففي ظل مفهوم سلسلة القيمة يتطلب الأمر إعادة تجميع عمليات المنشأة إلى أنشطتها الإستراتيجية بالأسلوب الذي يمكن من فهم سلوك التكاليف ومسببات حدوثها وليس مكان حدوثها (كما هو في الماضي) ووضع المنشأة موضع التميز وأنشطة المنشأة يجب أن تضيف قيمة للمنتج أو للعملاء ومن ثم تقديم سلعة أو خدمة ذات قيمة، ويتم تقييم كل نشاط وتحديد قيمته أو منفعه مما يقدمه من قيمة مضافة مقارنة بتكاليفه فإن العملية التي لا تقدم قيمة مضافة تلغى و تبقى إذا قدمت قيمة مضافة بعد مقارنتها بتكاليفها، تنتقل إلى النشاط التالي وهكذا ولذلك يتم تقييم كل نشاط على حدة حتى نصل في النهاية إلى تقديم سلعة أو خدمة للعميل بجودة عالية وبتكلفة اقل. ويمكن الاستفادة من سلسلة القيمة في تعظيم القدرة التنافسية للمنشأة عن طريق اختيار احد بدلين على الأقل؛ الأول: إن الأنشطة في سلسلة القيمة عند نفس مستوى جودة المنافسين ولكن عند تكاليف وأعباء اقل. اما البديل الثاني: ان الأنشطة في سلسلة القيمة عند نفس مستوى جودة اعلي من جودة المنافسين ولكن عند مستوى تكاليف مساو لمستوى تكاليف المنافس.

كما يمكن الاستفادة من سلسلة القيمة كأداة في خفض التكلفة بتحديد الأنشطة التي تضيف إلى قيمة المنتج من وجهة نظر المستهلك وكذلك تحديد الأنشطة التي يمكن الاستغناء عنها من وجهة نظر المنشأة. وان تحليل سلسلة القيمة وعلاقات التكاليف بأنشطتها ومسببات هذه التكاليف وإدارتها لصالح المنشأة بتخفيضها يزيد القدرة

التنافسية ويحقق التمييز التكاليفي وذلك ما يعرف بتحليل التكاليف الإستراتيجية، وتمثل وسيلة فعالة لتعظيم ربحية المنشأة في المدى الطويل من خلال المعالجة الإدارية والفضية لنقاط القوة والضعف في المنشأة.

تحليل سلسلة القيمة: سلسلة القيمة هي أداة تحليلية قدمها Michael Porter، حيث عرفها على أنها طريقة تنظيمية (Systematique) تساعد المؤسسات على فهم الكيفية التي تمكنهم من استخدام سلسلة الأنشطة التي تؤديها بهدف خلق ميزة تنافسية من خلال تحديد مختلف المراحل التي تمكن المؤسسة من تقديم قيمة لربائنها حسب تحليل Porter فان سلسلة القيمة تصنف أنشطة المؤسسة إلى قسمين هما: القسم الأول: الأنشطة الأولية (الأساسية): ترتبط مباشرة بالخلق الفعلي للقيمة المقدمة للزبون، فهي تضمن تقديم المنتجات والخدمات لذا فهي تمثل المهمة الأساسية التي تؤديها المؤسسة لإنتاج وتوصيل المنتج أو الخدمة للزبون. تقسم هذه الأنشطة إلى: الإنتاج، الإمداد الداخلي والخارجي، البيع والتسويق، الخدمات. أما القسم الثاني: الأنشطة الداعمة (الثانوية): تشير إلى الأنشطة التي تساعد الأنشطة الأولية للمؤسسة فهي تضيف فعالية وفاعلية للوظائف الأخرى، وهي مقسمة إلى: البنية الأساسية للمؤسسة، تسيير الموارد البشرية، التطوير التكنولوجي، التمويل. نموذج سلسلة القيمة (Porter): يعمل هذا النموذج على البحث عن منابع الميزة التنافسية وأصولها على مستوى كل أنشطة المنشأة، والحكم على مواردها ومهاراتها، وبنية نموذج سلسلة القيمة: يقوم النموذج بتجزئة المنشأة إلى مجموعات من الأنشطة، بغرض فهم وتحليل وتركيب المؤسسة والتعرف على مصادرها الحالية والمحتملة لتحقيق ميزة تنافسية تمنحها طريقة تخلق بها القيمة للمستهلك بشكل أفضل من منافسيها، هنا ويتم تحليل سلسلة القيمة للمنشأة من الموردين إلى العملاء مروراً بجميع الوظائف داخل الشركة، وأنه يجب على التعامل مع جميع وظائف الشركة على أنها ضرورية وتضيف قيمة، وأنها تتكامل معاً مما يزيد من قدرات كل وظيفة من هذه الوظائف.

يمكن توضيح هذه الوظائف من خلال الشكل التالي : شكل سلسلة القيمة لـ Porter



Source :Porter Michael E. (1985), Competitive Advantage , The Free Press, New York .p3

ويتم تقسيم أنشطة المؤسسة كما يلي (Johnson, al. et, 2005):

- 1- الأنشطة الرئيسيّة: هي التي تساهم بصفة مباشرة في عملية الإنتاج والبيع، وهي خمسة أنشطة تتمثل فيما يلي:
 - 1-1- الإمداد الداخلي: الأنشطة المرتبطة بضمان وتخزين وتوصيل المدخلات اللازمة للعملية الإنتاجية.
 - 1-2- الإنتاج: الأنشطة المرتبطة بالعملية الإنتاجية وتحويل المدخلات إلى منتجات في شكلها النهائي.
 - 1-3- الإمداد الخارجي: الأنشطة المرتبطة بجمع وتخزين والتوزيع المادي من المنتج إلى المستهلك.
 - 1-4- التسويق والتوزيع: الأنشطة المرتبطة بالتزويد بالوسائل من خلالها تحفيز المستهلك لشراء منتجات المنشأة.
 - 1-5- الخدمات: الأنشطة المرتبطة بتقديم خدمات التدعيم والحفاظة على قيمة المنتجات، والمتمثلة أساساً في خدمات ما بعد البيع.
- 2- الأنشطة المساعدة (الداعمة): التي تساعد الأنشطة الرئيسية وتسمح لها بأداء أدوارها، وتتمثل فيما يلي:
 - 2-1- بنية المؤسسة: وتشمل أنشطة مثل الإدارة العامة، التخطيط، المحاسبة والمالية، الجوانب والتنظيمية...إلخ.

2-2- إدارة الموارد البشرية: أنشطة ضرورية لضمان الاختيار، التدريب وتنمية الأفراد، أي كل الأنشطة المتعلقة بالموارد البشرية، وهناك بعض القطاعات تكون فيها أصل الميزة التنافسية كالصناعات التقليدية.

2-3- التنمية والتطوير التكنولوجي: أنشطة متعلقة بتصميم المنتج وتحسين طريقة أداء الأنشطة المختلفة في حلقة سلسلة القيمة وتشمل المعرفة الفنية، الإجراءات والمدخلات، التكنولوجيا المطلوبة لكل نشاط داخل حلقة القيمة.

2-4- التمويل: الأنشطة المتعلقة بالحصول على المدخلات المطلوب شرائها سواء كانت مواد أولية أو خدمات.

مما سبق نستنتج أن أسلوب سلسلة القيمة يساعد توفير المعلومات للاستمرارية التي تحتاجها الإدارة لزيادة فعالية استغلال الطاقات المتاحة مما يؤدي لتخفيض تكاليف الأنشطة خلال دورة حياة المنتج، ومن الضروري أن يواكب ذلك تطوراً في الفكر المحاسبي، ونوعية المعلومات الواجب توافرها بالدرجة التي يتحقق معها الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وبما يتناغم ويتسق مع تلك المتغيرات ويفي بمتطلباتها، على أن يتم ذلك في ظل سياسات إستراتيجية متكاملة، مما يؤثر إيجابياً على الموقف التنافسي للمنشأة في ظل النظام العالمي الجديد الذي أدى إلي زيادة حدة المنافسة

الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات : تتناول الطريقة، والإجراءات المعتمدة، حيث تضمن المنهج الذي تم اعتماده في الدراسة، ومجتمع الدراسة وعينتها، والأداة المستخدمة فيها وأسلوب إعدادها، واختبار صدق الأداة وثباتها، وكذلك أهم الأساليب الإحصائية المستخدمة في معالجة البيانات التي تم جمعها. واتبع الباحثان في إجراء الدراسة باتباع المنهج الوصفي التحليلي لأغراض هذه الدراسة حيث اعتمد البحث مصادر المعلومات ذات الصلة بموضوع الدراسة وتحليلها، وتم تجميع البيانات عن طريق الاستبانة التي تم إعدادها بناء على الإطار النظري والدراسات السابقة، وتم توزيعها مجتمع الدراسة والبالغ عددها (66) منشأة حسب التصنيف الجديد لبورصة عمان للعام 2016 وقد تم اختيار عينة عشوائية بسيطة من الشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان. لقد تم ترميز البيانات وإدخالها في الحاسب الآلي ومعالجتها كما استخدم الباحثان مستوى الدلالة 0.05 في اختبار فرضياته فقد اعتمد البحث على عدد من الأساليب الإحصائية التي تتفق وطبيعة الدراسة ومنها، SPSS هي كما يأتي:

1. اختبار (Kolmogorov-Smirnov) الذي يستخدم لاختبار التوزيع الطبيعي للبيانات .
2. معامل ثبات أداة الدراسة (Cronbach Alpha) لاختبار ثبات أداة الدراسة
3. مقاييس الإحصاء الوصفي (Descriptive Statistic Measures) وذلك لوصف خصائص عينة الدراسة، وتم استخدام النسب المئوية والتكرارات، لتحليل إجابات المبحوثين عن فقرات الاستبانة وتحديد الأهمية النسبية لإجابات أفراد عينة الدراسة واتجاه محاور الدراسة وأبعادها فقد تم استخدام الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية.

4. One Sample T-Test اختبار وذلك لاختبار فرضيات الدراسة

القسم	العدد الموزع	العدد المسترجع	نسبة الاستجابة	عدد الاستبيانات	نسبة الاستبيانات الصالحة للتحليل
قسم المالية	66	57	%86.36	55	%96.49

وبعد تدقيق الاستبيانات المسترجعة، تم العثور على استبانتين غير صالحتين للتحليل نظرا لنقص المعلومات الواردة فيهما، وعليه فإن العدد المسترجع والصالح للتحليل الإحصائي بلغ (55 %) .استبانته، وبنسبة بلغت (96.4) .

اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات

		المتغيرات	الفرضية الأولى	الفرضية الثانية	الفرضية الثالثة
		N	55	55	55
Normal Parameter	Mean		3.9545	3.9399	3.9719
	Std. Deviation		0.45807	0.45356	0.43029
		Kolmogorov-Smirnov Z	0.912	1.025	1.088
		Asymp. Sig. (2-tailed)	0.377	0.244	0.187

يشير الجدول إلى أن توزيع البيانات كان طبيعياً، حيث بلغت قيمة للفرضية الأولى (0.912) إلى مستوى دلالة (0.377) وهي أعلى من القيمة المحددة (0.05) ، كما بلغت قيمة اختبار الفرضية الثانية K-Z (1.025) على مستوى دلالة (0.244) وهي أعلى من القيمة المحددة (0.05) واختبار الفرضية الثالثة فقد بلغ (1.088) إلى مستوى دلالة (0.187) وهي أعلى من القيمة المحددة (0.05) .

ثبات أداة الدراسة: بقصد بالثبات الدقة ، والاتساق في أداء الأفراد، والاستقرار في النتائج عبر الزمن، لقد تم التأكد من مدى ثبات أداة الدراسة المستخدمة في قياس المتغيرات التي تشتمل عليها للاتساق الداخل، حيث (Cronbach Alpha) الاستلانة من

خلال احتساب معامل كرونباخ ألفا تكون النتيجة مقبولة إحصائيا إذا كانت قيمته أكبر من (0.60) وكلما اقتربت القيمة من (1) واحد أي (100 %) ، دلّ هذا على درجات ثبات أعلى لأداة الدراسة، حيث قام الباحث بإجراء الاختبار على أول (20) استبانة (عينة أولية أو تجريبية) للتأكد من الثبات حيث بلغ المؤشر الكلي للعينة الأولية (% 96.12 وهي نسبة ممتازة كونها أكبر من النسبة المقبولة % 60 كما انه وبحساب معامل (ثبات الاستبيان الحالي) ألفا قيمته (% 95.29) ، فإن صدقه % 97.61 = وهو معامل صدق عالي

ثبات أداة الدراسة للمتغيرات العينة الأولية أو التجريبية

العينة الأولية	كرونباخ ألفا	عدد الفترات	الأسئلة التي تقيس الفرضية
55	21%89.	12	الأولى
	77.0%9	13	الثانية
	01.89%	11	الثالثة
	29.5%9	36	المؤشر الكلي

وبالنظر إلى البيانات الواردة في الجدول نجد أن نتيجة كرونباخ ألفا للعينة النهائية كانت (% 95.29)، يمكن وصف أداة هذه الدراسة بالثبات، والبيانات التي تم الحصول عليها مناسبة لقياس المتغيرات، وتخضع لدرجة اعتمادية عالية.

توزيع عينة الدراسة حسب المسمى الوظيفي

المسمى الوظيفي	التكرار	النسبة	الشكل التوضيحي
مدير مالي	17	%30.9	
محاسب إداري	18	%32.7	
محاسب تكاليف	11	%20	
وظائف المحاسبة الأخرى	9	%16.4	
المجموع	55	%100	

نلاحظ من الجدول أن % 32.7 من العينة مساهم الوظيفي محاسبين إداريين وعددهم 18 فردا، تليها % 30.9 من العينة مديرين ماليين وعددهم 17 فردا، تليها % 20 من العينة محاسب تكاليف ، وعددهم 11 فردا، بينما % 16.4 من العينة تخصصاتهم غير التي ذكرت، وكانت موزعة بين رؤساء أقسام محاسبة ، ومحاسبين رئيسيين. وهذا يعطي العينة مصداقية أكثر كون % 83.6 من العينة يشغلون مناصب محاسبية ذات صلة بموضوع الدراسة.

نلاحظ من الجدول تكرار المؤهلات العلمية أن % 85.5 من العينة بدرجة البكالوريوس 47 فردا، بينما % 14.6 من العينة موزعين بالتساوي بين الماجستير والدبلوم وعدد هم 8 أفراد، وتشير هذه النتيجة إلى أن المنشآت الصناعية لديها خبرات كافية لممارسة المحاسبة بكفاءة عالي، مما يساعد في حل مشاكلها بالاعتماد على هذه الكوادر. وصف فقرات الدراسة: 1. وصف فقرات الفرضية الأولى التي تنص " لا تطبق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية " بمجمل (12) فقرة.

وصف فقرات الفرضية الثانية وتنص " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة " بمجمل (13) فقرة. وصف فقرات الفرضية الثالثة وتنص " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية " بمجمل (11) فقرة.

اختبار الفرضيات:

Ho.1: الفرضية الأولى: لا تطبق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية.

Ha.1: تطبق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية.

نتائج اختبار الفرضية الأولى

نتيجة الفرضية العدمية	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	درجة الحرية	SIG	T الجدولية	T المحسوبة
رفض	0.45807	3.9545	54	0.00	2.0049	15.454

فقد تم استخدام اختبار T- test ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجدول إن قيمة (المحسوبة = 15.454) أكبر من قيمتها الجدولية، وبما أن قاعدة القرار هي تقبل إذا كانت القيمة المحسوبة أقل من القيمة الجدولية وترفض الفرضية (HO) الفرضية العدمية وإذا كانت القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية وبالتالي فإننا نرفض (HO) العدمية وهذا يعني " تطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة

أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية " وتتقبل الفرضية البديلة (HO) الفرضية العدمية.

اختبار الفرضية الثاني: Ho.2 لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة.

Ha.2: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة.

نتائج اختبار الفرضية الثانية

نتيجة الفرضية العدمية	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	درجة الحرية	SIG	T الجدولية	T المحسوبة
رفض	0.45356	3.9399	54	0.00	2.0049	15.368

فقد تم استخدام اختبار T- test ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجدول المحسوبة (= 15.368 أكبر من قيمتها الجدولية، وبالتالي فإننا نرفض (HO) العدمية وهذا يعني وجود أثر ذو دلالة إحصائية، وتتقبل الفرضية البديلة (HO) الفرضية العدمية "بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة".

اختبار الفرضية الثالثة: Ho.3: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية.

Ha.3: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية.

نتائج اختبار الفرضية الثالثة

نتيجة الفرضية العدمية	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	درجة الحرية	SIG	T الجدولية	T المحسوبة
رفض	0.43029	3.9719	54	0.00	2.0049	16.751

فقد تم استخدام اختبار T- test ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب أن قيمة (المحسوبة T = 16.751) أكبر من قيمتها الجدولية وهذا يعني وجود أثر ذو دلالة

إحصائية وتقبل الفرضية البديلة (HO) الفرضية العدمية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية. اختبار إجابات عينة الدراسة للفرضيات الثلاثة تعزى للمتغيرات الديموغرافية: تم اختبار فروق إجابات عينة الدراسة للفرضيات الثلاثة بناء على المتغيرات الديموغرافية المتمثلة في المسمى الوظيفي والمؤهل العلمي، والتخصص، وسنوات الخبرة كما يلي:

1- لا توجد فروق بين تطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة الأساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تعزى للعوامل الديموغرافية.

نتائج اختبار الفروق للفرضية الأولى والأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية

النتيجة	SIG	F الجدولية	F المحسوبة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفئات	المتغير
عدم وجود فروقات	0.606	2.75	0.620	0.45828	3.8627	مدير مالي	المسمى الوظيفي
				0.37465	4.0231	محاسب إداري	
				0.34212	4.0530	محاسب تكاليف	
				0.70847	3.8704	وظائف المحاسبة الأخرى	
عدم وجود فروقات	0.316	3.13	1.178	0.59463	3.8125	دبلوم متوسط	المؤهل العلمي
				0.44562	3.9397	بكالوريوس	
				0.46336	4.2708	ماجستير	
عدم وجود فروقات	0.603	3.13	0.511	0.4622	3.946	محاسبة	التخصص
				-	4.416	علوم مالية ومصرفية	
				-	3.916	إدارة أعمال	
عدم وجود فروقات	0.312	2.75	1.221	0.61041	3.8750	من سنة إلى أقل من 5	سنوات الخبرة
				0.41551	4.0159	من 5 سنوات إلى أقل من 10 سنوات	
				0.33772	3.8056	من 10 إلى أقل من 15	
				0.38172	4.1563	من 15 فأكثر	

تم احتساب المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تعزى للعوامل الديموغرافية لبيان وجود فروق ذات دلالة إحصائية من عدمه واستخدام اختبار One-Way ANOVA وتبين من الجدول أن المتغيرات لقيم (F) المحسوبة أقل من قيمها الجدولية كون القيمة المعنوية Sig للمتغيرات أكبر من 0.05 وهذا يدل على عدم وجود فروقات لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية تعزى

للعوامل الديموغرافية مما يعني اتفاق أفراد العينة في إجاباتهم بالرغم من اختلاف المسميات الوظيفية ومؤهلاتهم العلمية وتخصصاتهم، وعدد سنوات الخبرة .

2- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة تعزى للعوامل الديموغرافية.

نتائج اختبار الفروق للفرضية الثانية والأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية وتعزى للمتغيرات الديموغرافية

تم احتساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة تعزى للعوامل الديموغرافية، لبيان وجود فروق ذات دلالة إحصائية من عدم هو تبين واستخدام اختبار One-Way ANOVA وتبين من الجدول أن قيمة F لجميع المتغيرات أقل من قيمتها الجدولية، وحملت القيمة المعنوية Sig أكبر من 0.05 وهذا يدل على عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة، والمستوردة تعزى للعوامل الديموغرافية مما يعني اتفاق أفراد العينة في إجاباتهم بالرغم من اختلاف المسميات الوظيفية ومؤهلاتهم العلمية وتخصصاتهم، وعدد سنوات الخبرة.

3- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية تعزى للعوامل الديموغرافية.

تم احتساب المتوسطات الحسابية ، والانحرافات المعيارية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تدعيم أهدافها الإستراتيجية تعزى للعوامل الديموغرافية لبيان وجود فروق ذات دلالة إحصائية من عدمه، واستخدام اختبار One Way ANOVA - وتبين أن قيم (F) المحسوبة أقل من قيمها الجدولية دالة إحصائية كون القيمة المعنوية Sig للمتغيرات أقل من 0.05 مما يعني وغير اتفاق أفراد العينة في إجاباتهم بالرغم من اختلاف المسميات الوظيفية ، ومؤهلاتهم العلمية وتخصصاتهم، وعدد سنوات الخبرة.

الاستنتاجات والتوصيات :

في ضوء التحليل الإحصائي الذي تم لإجابات عينة الدراسة من العاملين في المحاسبة في المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية. ونعرض لمناقشة النتائج التي أسفرت عنها هذه الدراسة، كإجابة عن الأسئلة التي تم طرحها في هذه الدراسة التي مثلت مشكلتها والفرضيات التي بنيت عليها كما وأهم التوصيات التي توصلت إليها هذه الدراسة في ضوء النتائج.

الاستنتاجات: يمكن القول إن استنتاجات الدراسة تتلخص في النقاط الآتية:

1. أظهرت نتيجة الدراسة للفرضية الأولى أن المنشآت الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية تقوم بتطبيق أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية، حيث كانت إجابات أفراد العينة على جميع الفقرات إيجابية، ويعزى ذلك إلى ارتفاع مستوى إدراك أفراد العينة، وإلى امتلاكهم رؤية واضحة بدرجة مرتفعة حول جميع الفقرات وهذا ما أيدته نتائج التحليل الإحصائي بعدم وجود فروقات في إجابات عينة البحث.
2. أظهرت نتيجة الدراسة للفرضية الثانية بأنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب تحليل سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي لمواجهة منافسة المنتجات المماثلة والمستوردة حيث كانت إجابات أفراد العينة على جميع الفقرات إيجابية ويعزى ذلك إلى ارتفاع مستوى إدراك أفراد العينة، وإلى امتلاكهم رؤية واضحة بدرجة مرتفعة حول جميع الفقرات، وهذا ما أيدته نتائج التحليل الإحصائي بعدم وجود فروقات في إجابات عينة البحث. مما جعلنا نبحث عن استراتيجيات لتخفيض التكلفة حيث وجد أن أسلوب سلسلة القيمة من أهم الأساليب الحديثة في تخفيض التكاليف بشكل يدعم قدرتها على المنافسة لهذا طرح الباحثون سؤال مشكلة الدراسة هل هناك أثر لتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية أسلوب سلسلة القيمة في تحقيق موقع تنافسي ودعم الاستمراريتها .
3. أظهرت نتيجة الدراسة للفرضية الثالثة بأنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بتطبيق المنشآت الصناعية الأردنية المساهمة العامة أسلوب تحليل سلسلة القيمة

في تدعيم أهدافها الإستراتيجية حيث كانت إجابات أفراد العينة على جميع الفقرات إيجابية, ويعزى ذلك إلى ارتفاع مستوى إدراك أفراد العينة, وإلى امتلاكهم رؤية واضحة بدرجة مرتفعة حول جميع الفقرات, وهذا ما أيدته نتائج التحليل الإحصائي بعدم وجود فروقات في إجابات عينة البحث. ومن خلال قراءة النتيجة فإن أسلوب سلسلة القيمة أحد أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية له علاقة إيجابية بتحقيق أهداف المنشآت الصناعية لما له دور فعال في تخفيض التكاليف أي زيادة الموقع التنافسي للمنشأة وهذا جعل سؤال يطرح في مشكلة الدراسة في هل هناك أثر لقدرة المنشآت الصناعية الأردنية من المحافظة على الاستمرارية, وتحقيق أهدافها الإستراتيجية باستخدامها أسلوب تحليل سلسلة القيمة؟

التوصيات:

وفقا للإطار النظري ومن واقع التحليل الإحصائي للبيانات يمكن نقترح عدد من التوصيات الآتية:

- استمرار المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة عمان بتطبيق أساليب المحاسبة الإدارية الإستراتيجية.
- اهتمام المنشآت الصناعية بتعميق الوعي لمفهوم سلسلة القيمة لدى العاملين في مجال المحاسبة الإدارية نتيجة حصول الفقرة (13) على درجة اتفاق متوسطة والتي تنص على أن مفهوم سلسلة القيمة من المفاهيم المعروفة بشكل جيد في منشآتكم .
- كنتيجة للتوصية الثانية على المنشآت الصناعية الاهتمام بتطبيق أسلوب سلسلة القيمة وذلك نتيجة حصولها على المراتب الأخيرة في سلم درجة الاتفاق كونه يساعد في تحقيق ميزة تنافسية لكسب حصة سوقية أكبر وذلك من خلال العمل على تطوير تطبيق سلسلة القيمة لدى المنشآت.
- اهتمام المنشآت الصناعية بتطوير العاملين في المنشأة نحو التقنيات الحديثة لسلسلة القيمة نظرا لحصول الفقرة 32 على آخر مرتبة في سلم درجة الاتفاق والتي تنص (إن تطبيق أسلوب سلسلة القيمة يعمل على تحقيق الهدف الاستراتيجي والمتمثل في تطوير العاملين بالمنشأة).

قائمة المراجع

المراجع العربية :

- (1) أبو بكر أيمن عبد الله محمد. (2012) أثر تطوير المحاسبة الإدارية على إستراتيجية الاستجابة لرغبات المستهلكين. دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية الكبرى بالخرطوم ، جامعة أبو ظبي
- (2) أبو بكر ،أيمن عبد لله محمد (2014) ، أثر تطوير المحاسبة الإدارية على إستراتيجية الاستجابة لرغبات المستهلكين ، دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية الكبرى بالخرطوم ، جامعة أبو ظبي.
- (3) أمل إبراهيم وناس 2014 دور نظام معلومات المحاسبة الإدارية في تحسين سلسلة القيمة وأثره في تقويم الأداء رسالة دكتوراه غير منشورة 2014 - العراق
- (4) باسيلي، مكرم عبدالمسيح (2007)، المحاسبة الإدارية :الأصالة والمعاصرة ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر العربية ص1
- (5) بزماوي. محمد حسام.(2010) تطبيق المحاسبة الإدارية الاستراتيجية على نشاط البحث والتطوير. دراسة ميدانية على صناعة الأدوية في سورية. جامعة حلب
- (6) البشتاوي، سليمان، (2007)، تطبيق المعرفة الجديدة: نظام إدارة التكاليف على أساس الأنشطة - دراسة تطبيقية في القطاع الصناعي الأردني. مجلة دراسات، الجامعة الأردنية، العدد الرابع والثلاثون، المجلد الأول، عمان، الأردن، ص ص 84-109.
- (7) جمعة، إسماعيل، محرم، الخطيب صبحي، (2002)، المحاسبة الإدارية ونماذج بحوث العمليات في اتخاذ القرارات.الدار الجامعية.
- (8) محمد علي مبارك عفاف،(2002) دور نظام إدارة التكاليف الاستراتيجية في ظل ظروف المنافسة ، المجلة المصرية للدراسات التجارية ، جامعة المنصورة ، مجلد 27 ، العدد 2 ، ص 68 الألكندرية، مصر.
- (9) جودة، عبد الحكيم مصطفى، (2010)، محاسبة التكاليف. دار تسنيم للنشر، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، ص 489
- (10) جودة، عبد الحكيم، عويس خالد، (2007)، استخدام نظام التكاليف المبني على الأنشطة لأغراض تسعير الخدمات - دراسة ميدانية على أحد المستشفيات الأردنية الخاصة. مجلة اربيد للبحوث والدراسات، جامعة اربيد الأهلية، ص ص 155-200.

- (11) الحسن، علاء محمد، (2004)، أثر استخدام بعض المفاهيم الاستراتيجية للمحاسبة الإدارية على الأداء المالي للشركات المساهمة الصناعية العامة الأردنية. رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن.
- (12) زعرب حمدي شحده محمود (2013) مدخل متكامل لإدارة التكلفة الاستراتيجية لدعم القدرة التنافسية لشركات قطاع الخدمات المدرجة في بورصة فلسطين: دراسة ميدانية مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، غزة، المجلد الحادي والعشرون، العدد الأول، ص 29-ص 77 يناير 2013
- (13) زعرب، حمدي شحدي، (2007)، دراسة مدى استخدام أساليب المحاسبة الإدارية في الشركات المساهمة الصناعية في قطاع غزة. مجلة جامعة الأزهر، سلسلة العلوم الإنسانية، ص ص 142-166
- (14) الدهراوي، كمال الدين مصطفى، (1998)، اتجاهات معاصرة لتطوير البناء الفكري للمحاسبة الإدارية. مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية.
- (15) زايد سالم أبو شناف 2014 أهمية تحليل سلسلة القيمة كمدخل لتخفيض التكلفة دراسة ميدانية على الشركات الصناعية السعودية في محافظة جدة رسالة ماجستير جامعة الملك عبدالعزيز
- (16) الشعباني. صالح و الحديدي. هشام.(2010) استخدام سلسلة القيمة كأحد الاستراتيجيات الحديثة لإدارة التكلفة بهدف التخفيض. تنمية الرفادين العدد 97 مجلد 32. العراق
- (17) شهيد زان حسين كمال ، "التكامل بين أسلوب قياس الأداء المتوازن والأدوات الحديثة الإدارة التكلفة بهدف تحسين الأداء، دراسة تطبيقية على قطاع تصنيع المنتجات الزراعية في سوريا، رسالة دكتوراه في المحاسبة، كلية التجارة- جامعة عين شمس، 2007.
- (18) شهيد ، زان 2003 رسالة ماجستير "سلاسل القيمة لأغراض خفض التكلفة" ، كلية التجارة . جامعة عين شمس .
- (19) عبد الرحمن، أحمد يوسف، (2004)، دراسة وتقييم أنظمة محاسبة التكاليف في ظل نظم التصنيع الحديثة. رسالة ماجستير، جامعة الإسكندرية، مصر.
- (20) عبدالله أحمد عبدالله مصطفى (2016) الهندسة القومية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية. دراسة ميدانية في مجموعة شركات جاد رسالة ماجستير 2016 جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

- 21) نور سعيد خالد محمد (2015) دور المحاسبة الإدارية باستخدام أسلوب سلسلة القيمة في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان رسالة ماجستير - جامعة الزرقاء-الأردن
- 22) الملحم، عدنان بن عبد الله، (2003)، تطبيق أساليب المحاسبة الإدارية في الشركات الصناعية في المملكة العربية السعودية. مجلة المحاسبة والإدارة والتأمين، العدد الواحد والستون، السنة الثانية والأربعون، ص ص 279-325.
- 23) منصور، بهاء محمد حسين، (2002) المداخل المقترحة لقياس وتقييم الأداء المالي والتشغيلي والإستراتيجي في منشآت الأعمال الحديثة، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، مارس، مجلد 39، عدد 1، ص 267-318

المراجع الاجنبية :

1. Ahmad, Kamilah (2012)The Use of Management Accounting Practices in Malaysian SMEs. University of Exeter, as a thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Accountancy
2. Bhimani, A. and Keshtvarz, M. A., 1999, British Management Accountants: Strategically Oriented, Journal of Cost Management, Spring, pp. 25-31
3. Bromwich, M. & Bhimani, A., 1994, Management Accounting: Pathways to Progress, (London: CIMA Publications).
4. Charles B. Stabell, & Oystein D.Fjeldstad, “ Configuring Value For Competitive Advantage : On Chains , Shops, And Networks “, Strategic Management Journal, May 1998,V19,n5,P.413.
5. Cravens, K. S. & Guilding, C., 2000, An Empirical Study of the Application of Strategic Management Accounting Techniques, (Mimeo: Griffiths University)..
6. Dick-Ford, E., Burnett, J., and Devonesh, (2007), *A Preliminary Survey of Management Accounting Pratices in Barabados*. Journal of Eastern Caribbean Studies, Vol. No. 2, June,
7. Johnson , Gerry , Scholes, Kevan , Whittington , Richard, “Exploring Corporate Strategy “ , 7 th. Ed. , Ft printice hall , USA, 2005 .
8. Kaplan , R.S.& Cooper, R., "One Cost System IS Not Enough' , Harvard Business Review, Jan.-Fed., 1988 P.69.
9. Kaplan, R. S., 1983, Measuring Manufacturing Performance: a New Challenge to anagement Accounting Research, Accounting Review,Vol. 59, No. 3, pp. 390-418.
10. Mersereu, A., "Controlling The Cost of Plastic" , CMA Management, Jul. Aug. 999
11. Mintzberg , H., 1987, The strategy concept 1: five Ps for strategy, California Management Review, Fall, pp. 11-23.Nuatip.pdf

12. Pierce, B., and O’Dea, T., (1998), Management Accounting Practices in Irelan. The Irish Accounting Review, Vol. No. 2, Autumn.
13. R.Cooper & R. Slagmuler, "Strategic Cost Management" Management mint Accounting Jan. 1998, P.14.
14. Ramljak & Rogošić, (2012) Strategic Management Accounting Practices in Croatia. The Journal of International Management Studies, V(7) NO(2), October, PP93-100.
15. Robin C.& Regine S. ,”The Scope OF Strategic Cost Management” , Management Accounting (USA) , Feb.1998, V.79,n8, PP.16-19 .
16. Roslender R., and S. Hart, 2002, Integrating management accounting and marketing in the pursuit of competitive advantage: The case for strategic management accounting, Critical Perspectives on Accounting, Vol. 13, No. 2, pp. 255–277.
17. Roslender R., and S. Hart, 2003, In search of strategic management accounting: theoretical and field study perspectives, Management Accounting Research, Vol. 14, pp. 255.
18. Roslender, R., 1995, Accounting for Strategic Positioning: Responding to the Crisis in management Accounting, British Journal of Management, Vol. 6, No. 1, pp. 45–57.
19. Roslender, R., 1996, Relevance Lost and Found: Critical Perspectives on the Promise of Management Accounting, Critical Perspectives on Accounting, Vol. 7, No. 5, pp. 533.
20. Simmonds, K., 1981, Strategic Management Accounting, Management Accounting (UK), Vol. 59, No. 4, pp. 26–29.
Simmonds, K., 1982, Strategic Management Accounting for Pricing: A Case Example, Accounting and Business Research, Vol. 42, pp. 206– 214.
Simmonds, K., 1986, The Accounting Assessment of Competitive Position, European Journal of Marketing, Vol. 20, No. 1, pp. 16–31.
21. Sumkaew N., Liu L. and J. McLaren, (2012), "Management Accounting Practices in Thailand", Business School, Newcastle University Newcastle upon Tyne, U.K
22. T.Berry & Others , “ The Consequences Of Inter-Firm Supply Chains For Management Accounting “ , Management Accounting (British) , Nov.1997, V.75, n10 , PP.74-79.
23. Thompson, R. & Strickland, A. (2006), “Strategic Management: Concepts and Cases”, Richard, D. Irwin Book Team, New York.p27-46.
24. Tillmann.K, & Goddard .A, (2008), Strategic Management Accounting and Sense- Making in Multination Companies, Management Accounting Research, 19, 80-102.
25. Wilson, R. M. S., 1995, Strategic Management Accounting, in Ashton D. J., Hopper T. M. and Scapens R. W. eds. Issues in Management Accounting, 2nd edition (London: Prentice-Hall).

أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية

علي محمد علي الريان

المملكة الأردنية الهاشمية

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار اثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية خلال الفترة الزمنية من عام 2010-2017، وقد تم قياس خصائص لجان التدقيق من خلال مؤشرات وكيلة تضمنت (حجم لجان التدقيق، واستقلالية أعضاء أعضاء لجان التدقيق، عدد اجتماع لجان التدقيق، خبرة أعضاء لجان التدقيق)، كما تم قياس الأداء المالي من خلال (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم). وتكوّن مجتمع الدراسة من البنوك التجارية الأردنية، وقد تم استخدام أسلوب العينة الشاملة، حيث تكونت عينة الدراسة من جميع مفردات مجتمع الدراسة والبالغة 13 بنكاً. تم استخدام اساليب الإحصاء الوصفي واسلوب الانحدار المشترك من خلال برمجية (SPSS).

وقد بينت نتائج الدراسة وجود أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية.

كما بينت نتائج الدراسة وجود أثر دال إحصائياً عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق على العائد على حقوق الملكية، في حين بينت نتائج الدراسة عدم وجود أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق على ربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية.

وبناءً على نتائج الدراسة تمت التوصية بضرورة زيادة الاهتمام بالدور الذي تلعبه لجان التدقيق في البنوك الأردنية وتوجيهها لعمل تقييم دوري لأداء لجان التدقيق فيها.

الكلمات المفتاحية: خصائص لجان التدقيق، الأداء المالي، البنوك التجارية الأردنية.

Abstract

This study aimed to examining the impact of audit committees characteristics on the financial performance of Jordanian commercial banks during the period 2010-2017.

The audit committees characteristics was measured by four proxies, audit committee size, audit committee independence, number of committee meetings, and audit committee experience. On the other hand the financial performance was measured using return on equity and earnings per share.

The study population consists of Jordanian commercial banks; the study used a comprehensive sample of thirteen Jordanian commercial banks. the data are extracted from the annual reports and financial statement for thirteen banks, descriptive analysis in addition to multiple linear regression were conducted using SPSS to achieve the purposes of the research and hypothesis examination.

The results showed that there was a statistically significant effect at 0.05. The results of the study also showed that there is no statistically significant effect on the characteristics of the audit committees.

Based on the results of the study, it was recommended to pay more attention to the role played by the audit committees in the Jordanian banks and to direct the Jordanian commercial banks to conduct periodic evaluation of the performance of the audit committees in the Jordanian commercial banks.

Keywords: Audit Committees Characteristics, Financial Performance, Jordanian Commercial Banks.

الإطار العام للدراسة

المقدمة :

تُعتبر لجان التدقيق إحدى قواعد الحوكمة المؤسسية التي تتكون من مجموعة من الأعضاء الذين يتم اختيارهم من مجلس إدارة الشركة، وذلك بهدف زيادة جودة التدقيق والرقابة على الانظمة وسير الاجراءات الداخلية وتحسين الأداء بشكل عام، وزيادة الثقة بمخرجات تلك الأنظمة وبمخرجات النظام المحاسبي وبالتالي دقة وصحة وسلامة البيانات المالية (محمد ودحدوح، 2013).

إن لجان التدقيق وسياساتها تعمل على خلق بيئة التزام بمعايير أخلاقيات العمل المحاسبي ومنع الغش والاختلاس والتلاعب المالي، ويشار إلى أهمية مثل هذه اللجان لمنع المشكلات الاقتصادية خصوصا الازمات المالية، والتي كان أحد أهم أسبابها غياب الشفافية والتلاعب المالي (قديح، 2013).

إن السعي المستمر لتحسين الأداء المالي هو هدف أي شركة ربحية في العالم. حيث أن الأداء المالي المرتفع سيؤدي لزيادة الأرباح وبالتالي استمرارية عمل الشركة. وتعكس مؤشرات الأداء المالي مدى نجاح الشركة في استغلال مواردها وفاعلية تحقيقها للأهداف (حمدان وآخران، 2012). ومن هنا فإن هذه الدراسة ستحلل أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي، والذي يتمثل في العائد على حقوق الملكية، وربحية السهم في البنوك التجارية الأردنية.

ويعتبر موضوع الأداء المالي أو تقييم الأداء المالي أو قياس الأداء المالي موضوعاً ذا أهمية كبرى بالنسبة لأي مؤسسة اقتصادية أو مالية. وتعتبر المؤسسات المالية وخصوصا البنوك التجارية من المحركات الرئيسية للاقتصاد الوطني والعالمي، حيث أن وجود الشفافية في عمل هذه البنوك من خلال لجان التدقيق وتطبيق آليات الحوكمة المؤسسية سيعمل على زيادة كفاءة وفاعلية المؤسسات الاقتصادية والمالية.

مشكلة الدراسة :

يُعتبر قطاع البنوك من أهم القطاعات الاقتصادية التي تشكل أساس بناء اقتصاد سليم، كما أن هذا القطاع يُعتبر من أكثر القطاعات عرضة للتقلبات في الأداء المالي، هذا وقد كان لانهييار العديد من الشركات تأثير سلبي على مهنة المحاسبة

والمستثمرين وغيرهم من أصحاب المصالح نتيجة لجوء بعض الشركات إلى التلاعب والاحتيايل بالبيانات المالية، الأمر الذي كشف عن أهمية ومسؤولية ودور لجان التدقيق في زيادة الرقابه على البنوك وتعزيز أداء المنظمات، لذلك كانت هناك حاجة لمراجعة التشريعات التي تحكم عمل لجان التدقيق والبحث في أثرها على الأداء المالي، ومن هنا تم إدراك مشكله الدراسة، وعليه جاءت هذه الدراسة لاختبار أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية، وللبحث عن الأدوات التي تعمل على تحسين أداء البنوك التجارية الأردنية.

ويمكن التعبير عن مشكلة الدراسة من خلال طرح الأسئلة التالية:

- السؤال الرئيسي الأول: هل يوجد أثر لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وخبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية؟

ويتفرع عن هذا السؤال الأسئلة الفرعية التالية:

- السؤال الفرعي الأول: هل يوجد أثر لخصائص لجان التدقيق بأبعادها على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية؟

- السؤال الفرعي الثاني: هل يوجد أثر لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة على الأداء المالي مقاساً بربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية؟

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في سعيها إلى تحديد أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية والأداء المالي في البنوك التجارية الأردنية، الأمر الذي من شأنه أن يوفر المعلومات المناسبة والرقابه اللازمة على متخذي القرارات، وبالتالي تجنب وقوع البنوك في مخاطر الإفلاس والتعثر المالي.

وتستمد هذه الدراسة أهميتها العلمية من سعيها إلى تقديم إطار نظري متكامل لمتغيرات الدراسة المتمثلة في خصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وخبرة أعضاء لجنة التدقيق)

والأداء المالي (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم)، لكافة المهتمين والباحثين، والمساهمة في إثراء المراجع في المكتبات العربية التي يمكن الاستعانة بها والرجوع إليها. ويتوقع أن تستفيد من نتائج هذه الدراسة الجهات التشريعية والتنظيمية في الأردن وإدارات البنوك التجارية الأردنية عينة الدراسة، والجهات المستفيدة من القوائم المالية، كالمستثمرين والمحللين والمدققين وغيرهم من فئات المجتمع، وتسيط الضوء على أكثر آليات الحوكمة المؤسسية تأثيراً على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية والمتمثلة بخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وخبرة أعضاء لجنة التدقيق).

فرضيات الدراسة:

استناداً إلى مشكله الدراسة وأسئلتها تمت صياغة فرضيات الدراسة على النحو

التالي:

H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وخبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاسة بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية.

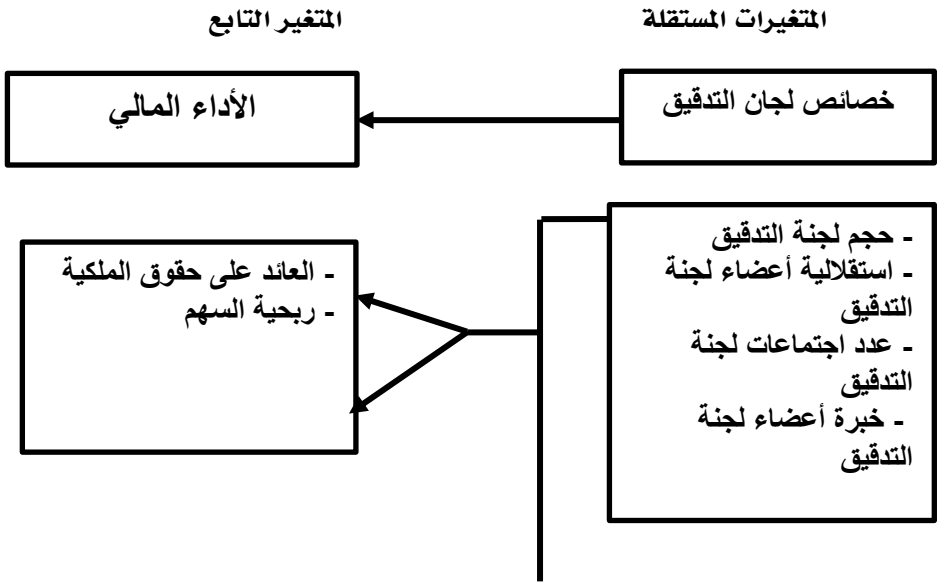
ويتفرع عن الفرضية الرئيسية الأولى الفرضيات الفرعية التالية:

H01-1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية.

H01-2: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة على الأداء المالي مقاساً بربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية.

أنموذج الدراسة :

لتحقيق أهداف الدراسة المتمثلة في بيان أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للبنوك التجارية الأردنية قام الباحث ببناء أنموذج الدراسة لتوضيح العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل، والشكل (1) يوضح أنموذج الدراسة وأبعادها.



الشكل رقم (1) أنموذج الدراسة

أنموذج الدراسة من إعداد الطائب بالاعتماد على دراسة: (Hamdan, et al, 2013) و (Abu Zraiq&Fadzil 2018) و (Akpey& Azembila,2016) و (Mohammad, 2018)

التعريفات الاجرائية :

لجان التدقيق:

هي لجنة تتألف من ثلاثة أعضاء على الأقل من المجلس، ويكون غالبية أعضاء اللجنة بما فيهم رئيس اللجنة من الأعضاء المستقلين على أن لا يكون رئيس اللجنة هو رئيس المجلس أو رئيس لأي لجنة أخرى منبثقة على المجلس. ويكون جميع أعضاء اللجنة حاصلين على مؤهلات علمية، ويتمتعون بخبرة عملية مناسبة في مجالات المحاسبة أو المالية أو أي من التخصصات أو المجالات المشابهة ذات العلاقة بأعمال البنك، وتجتمع لجنة التدقيق أربع مرات في السنة أو كلما اقتضت الحاجة، وسيتم قياس هذا المتغير من خلال

متغيرات وكيلة تتمثل بـ (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق)، (التعليمات المعدلة للحاكمة المؤسسية للبنوك رقم (2016/63).

- حجم لجنة التدقيق: تم قياس هذا المتغير من خلال العدد الاجمالي لأعضاء لجنة التدقيق سنوياً (قديح، 2013).

- استقلالية أعضاء لجنة التدقيق: تم قياس هذا المتغير من خلال عدد الأعضاء المستقلين مقسوماً على العدد الاجمالي لأعضاء لجنة التدقيق سنوياً (أبو الهيجاء والحايك، 2012).

- عدد اجتماعات لجنة التدقيق: سيتم قياس هذا المتغير من خلال عدد اجتماعات لجنة التدقيق سنوياً (Garcia, et al, 2012).

- خبرة أعضاء لجنة التدقيق: تم قياس هذا المتغير من خلال عدد الأعضاء من حملة الشهادات والخبرات في مجال المحاسبة والتمويل والاقتصاد مقسومة على العدد الاجمالي لأعضاء لجنة التدقيق سنوياً (Adel, et al. 2013)، (وأبو الهيجاء والحايك، 2012).

1.6.2 الأداء المالي:

هو المرآة العاكسة لأنشطة البنك وإنجازاته، فهو نتاج النشاط الشمولي الذي يمارسه البنك ويحدد مستوى إنجازها ومدى استغلاله لموارده وإمكانيته على تحقيق أهدافه.

تم استخدام مؤشرات الأداء المالي للبنوك عينة الدراسة، وهي: (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم).

- العائد على حقوق الملكية Return on Equity :

هي نسبة تشير إلى حجم العائد الذي يحصل عليه البنك مقارنة بالمبلغ الإجمالي من حقوق المالكين، ويمثل معدل العائد المتحقق من الأموال المستثمرة في البنوك من قبل المساهمين، ويدل هذا المؤشر على قدرة إدارة البنك في استخدام أموال المساهمين، ويتم حساب العائد على حقوق الملكية كنسبة مئوية من خلال المعادلة التالية (الهزايمة، 2013):

العائد على حقوق الملكية = (صافي الدخل ÷ متوسط حقوق الملكية) × 100

- ربحية السهم Earning per Share ،

تقاس بقسمة صافي الدخل على عدد الأسهم العادية المصدرة للبنك، ويشير هذا المقياس إلى مقدار الأرباح التي حققها السهم الواحد، كما أنه يشير إلى النمو المحتمل في حقوق الملكية والذي ينعكس بدوره على الاسعار السوقية للأسهم لتحقيق الأرباح الرأسمالية، لذا تحاول إدارة البنك تعظيم ربحية السهم الواحد نظرا لتأثيره الإيجابي على تعظيم ثروة المساهمين في الاجل الطويل (النعيمي، والتميمي، 2008).
ربحية السهم = صافي الربح بعد الفائدة والضريبة/عدد الأسهم العادية.
البنوك التجارية:

يتكون الجهاز المصرفي الأردني من البنك المركزي الأردني والبنوك المرخصة، وتشتمل البنوك المرخصة على جميع البنوك الأردنية والبنوك غير الأردنية (التجارية والاسلامية) العاملة في المملكة والتي تقبل الودائع، ولا يشمل هذا التعريف المؤسسات المالية (جمعية البنوك في الأردن، دراسة تطور القطاع المصرفي الأردني 2003-2012، 2013)، فالبنوك التجارية هي كل مؤسسة تتمثل مهنتها العادية في استقبال الودائع بشكل عام، أو استعمال الاموال لحساب خاص في عمليات الخصوم وعمليات القروض أو أية عمليات مالية أخرى.

حدود ومحددات الدراسة:

- الحدود المكانية: اشتملت الدراسة على البنوك التجارية الأردنية المدرجة في بورصة عمان وعددها (13) بنكاً.
- الحدود الزمانية: انحصرت الحدود الزمانية للدراسة للفترة الزمنية (2010-2017).
- الحدود العلمية: اقتصرت متغيرات الدراسة على خصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) كمتغير مستقل، والأداء المالي للبنوك مقاساً ب (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) كمتغير تابع لهذه الدراسة

الإطار النظري والدراسات السابقة

الإطار النظري:

تمهيد:

شهدت السنوات الأخيرة الماضية عدداً من الأزمات المالية العالمية التي نتج عنها انهيار عدد من كبرى الشركات العالمية، وكان من أسباب تلك الازمات المالية تطبيق إدارة تلك الشركات لسياسات محاسبية يتم بموجبها إحداث تحسين غير حقيقي في قوائمها المالية بهدف إظهارها على غير حقيقتها وجعل دخلها المالي بأحسن صورة ممكنة؛ وبالتالي العمل على تحسين المؤشرات والنسب المالية التي يعتمد عليها العديد من مستخدمي القوائم المالية في قراراتهم الخاصة وتعاملاتهم واستثماراتهم في المنشأة (Almatari et el, 2012).

وفي ظل تلك الازمات برزت الحاجة من قبل مستخدمي القوائم المالية إلى إيجاد جهة إشرافية ورقابية تساهم في التأكد من التطبيق السليم للسياسات المحاسبية وسير كافة الاجراءات داخل المنشأة، وبالتالي الحصول على سلامة ودقة البيانات المُفصّل عنها (الهندي، 2003).

تنبع أهمية لجان التدقيق من كونها تمثل أداة لتطوير عملية الاتصال بين مجلس الإدارة وبين المدقق الخارجي من خلال الاجتماعات ورفع تقارير إلى مجلس الإدارة، بالإضافة إلى ذلك تكمن أهمية لجان التدقيق في كونها تحقق الشفافية في المعلومات والتقارير المحاسبية التي تصدرها الشركات، مما يزيد من ثقة المستثمرين في تلك التقارير (محروس، 2011).

إن تشكيل لجان التدقيق يحقق مجموعة من الأهداف التي تتمثل بتدعيم مصداقية القوائم المالية السنوية، والتحقق من كفاءة نظم إدارة المخاطر وكفاءة وفاعلية العمليات التشغيلية، والتأكد من توافق العمليات المالية مع الأنظمة والقوانين المعمول بها في الوحدة الاقتصادية، وتنسيق العمل بين المدققين الداخليين والخارجيين (حسين، 2015).
نشأة وتطور لجان التدقيق:

إن التلاعب بالتقارير المالية، وانهيار كبرى الشركات المالية كانت من أهم الاسباب الداعية إلى تشكيل لجان تدقيق، وقد ظهرت فكرة تلك اللجان لأول مرة في العام 1978

عندما قدّم سوق لندن للأوراق المالية نصائح للشركات المالية بتشكيل لجنة تدقيق خاصة بها (حسين، 2015)، ثم زاد الحديث عن أهمية تشكيل لجان التدقيق عقب أزمة الكساد الاقتصادي التي عاصرها العالم خلال العامين 1928 و 1929 التي كشفت عن تلاعب الشركات بالقوائم المالية وتضليل المساهمين، الأمر الذي أدى إلى انهيار الأسهم بشكل سريع وواضح، وأدى إلى حدوث الكساد الاقتصادي، وانبثق عن تلك الازمة تأسيس هيئة الأوراق المالية الأمريكية (قديح، 2013).

2.1.3 مفهوم لجان التدقيق:

تعرف لجنة التدقيق بأنها "لجنة منبثقة عن أعضاء مجلس الإدارة أغلبهم من غير التنفيذيين، ولا يقل عددهم عن ثلاثة أعضاء، ويتم اختيارهم على أساس الخبرة والمؤهلات العلمية والعملية التي تجعلهم قادرين على اتخاذ القرارات المالية، وعلى القيام بالمهام الموكلة اليهم من قبل مجلس الإدارة، والتأكد من عمل نظام الرقابة الداخلية، والعمل كحلقة وصل ما بين المدقق الخارجي ومجلس إدارة الشركة" (قطيشات، 2010). وقد عرّف (Bedard & Cannon, 2017) لجنة التدقيق بأنها "هيئة داخلية تتكون من ثلاثة مدققين أو أكثر تابعين للوحدة الاقتصادية، وتتمثل مهامها في حماية أموال الوحدة الاقتصادية، وتحقيق أهداف الإدارة، وزيادة الانتاجية، وتشجيع الالتزام بالسياسات الادارية".

وعرّف قانون البنوك الأردنية لجنة التدقيق بأنها: "لجنة تتألف من ثلاثة أعضاء غير تنفيذيين يُعلن عن أسمائهم في التقرير السنوي، ويكون عضوان منهم على الأقل حاصلين على مؤهلات علمية أو خبرة عملية في مجالات الإدارة المالية، وتمارس لجنة التدقيق صلاحياتها بموجب قانون البنوك وأي تشريعات أخرى ذات علاقة، وتتضمن مهام وصلاحيات لجان التدقيق مراجعة نطاق ونتائج ومدى كفاية التدقيق الداخلي والخارجي للبنك، ومراجعة القضايا المحاسبية ذات الاثر الجوهرية على البيانات المالية، ومراجعة أنظمة الضبط والرقابة الداخلية في البنك (قانون معدل لقانون البنوك رقم (7) لسنة 2019).

في ضوء التعريفات السابقة، فإن الباحث يعرف لجان التدقيق بأنها: "لجان يتم تعيين أعضائها من قبل مجلس إدارة الشركة على أن لا يقل عددهم عن ثلاثة أعضاء، وأن

يتمتعوا بخبرة علمية وعملية في مجال الإدارة المالية والمحاسبية، وتحدد مهام وواجبات وصلاحيات لجان التدقيق وكيفية تشكيلها بموجب دليل عمل مكتوب، وتتمثل الأهداف الرئيسية من وراء تشكيل لجان التدقيق في مساعدة مجلس إدارة الشركة في القيام بمسؤولياتهم وواجباتهم، ومراجعة القوائم المالية قبل رفعها إلى مجلس الإدارة، والعمل كحلقة وصل بين مدقق الحسابات الخارجي وبين مجلس إدارة الشركة، ومراجعة نظام الرقابة الداخلي".

وتتكون لجان التدقيق من أعضاء مختارين من مجلس الإدارة المستقلين الذي تتوفر فيهم الخبرة المحاسبية والمالية. يتم تعيين أعضاء لجان التدقيق من قبل مجلس إدارة الشركة، ويكون تابع لهم بشكل مباشر.

2.1.4 أهمية لجان التدقيق:

إن للجان التدقيق أهمية كبيرة لجميع الأطراف المتفاعله داخل نظام الوحدة الاقتصادية، سواء كانوا أعضاء مجلس الإدارة أو المدققين الداخليين والخارجيين، أو المالكين والمساهمين وغيرهم من اصحاب المصلحة، ويمكن التطرق لأهمية عمل ووجود لجان التدقيق من خلال الاتي (قديح، 2013):

1. يساعد تشكيل لجان التدقيق داخل المنظمة في تحسين عملية الاتصال بين مجلس إدارة الشركة والمدقق الخارجي، وتلعب لجان التدقيق دوراً هاماً في تدعيم استقلالية المدقق الخارجي.
 2. يؤدي تشكيل لجان التدقيق إلى تحقيق الشفافية في المعلومات والتقارير المحاسبية التي تصدرها الشركات، الأمر الذي يزيد من ثقة المستثمرين في تلك التقارير.
 3. يساهم وجود لجان التدقيق في مساعدة مجلس الإدارة على الوفاء بمسؤولياته القانونية عن إدارة الشركة.
 4. يساهم وجود لجان التدقيق في خلق مناخ الانضباط والسيطرة الذي يؤثر إيجاباً على تخفيض فرص الاحتيال والتلاعب.
- أسباب ظهور لجان التدقيق:

إن السبب الرئيسي لظهور لجان التدقيق يرتبط بالتقارير المالية ودورها في تزويد المستخدم بالمعلومات التي تساعد على اتخاذ القرارات الرشيدة (Alhazimeh)

(et el,2014)، وبما أن المعلومات المالية تفقد قيمتها بسرعة ويجب أن تتوافر فيها المصدقية، فإنه كان لا بد من وجود لجنة تتفحص وتقيم الأداء المالي للوحدة الاقتصادية، وتساهم بالتالي في تقديم معلومات ذات مصداقية في التوقيت المناسب، الأمر الذي يخلق ثقة لدى مستخدمي القوائم المالية (أبو الهيجاء والحاك، 2012).

خصائص لجان التدقيق Audit Committee Characters:

هناك مجموعة من الخصائص والشروط الواجب توافرها في لجنة التدقيق، وهي: خصائص مرتبطة بحجمها، واستقلالية أعضائها، وخبرة الأعضاء المشاركين، وعدد اجتماعاتها، حيث تمثل هذه الخصائص المتغيرات المستقلة لهذه الدراسة، وسيتم تناولها بالتفصيل كما يلي:

حجم لجنة التدقيق (عدد أعضائها):

يرتبط تحديد عدد أعضاء اللجنة بقضايا تتعلق بالهيكل التنظيمي الخاص بالوحدة الاقتصادية، من حيث حجمها، وحجم مجلس الإدارة، وطبيعة أعمال المحاسبة والتدقيق فيها من حيث تعقيدها أو بساطتها، ووجود أعضاء خارجيين بمجلس إدارتها (Kipkoech & Rono, 2016).

وتساهم زيادة أعضاء لجنة التدقيق بتنوع الخبرات والقدرات التي لها مساهمة بتحقيق أهداف الوحدة الاقتصادية، هذا بالإضافة إلى تنوع وجهات النظر نحو القضية الواحدة، هذا بالإضافة إلى أن زيادة أعضاء لجان التدقيق يساهم في زيادة الاشراف على التقارير المالية، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على الأداء المالي للشركة وعلى زيادة أرباحها بسبب وجود رقابه مستمرة على التقارير المالية لهذه الشركات وحمائتها من التلاعب (Iyer, 2013).

استقلالية أعضاء لجان التدقيق:

تعتبر الاستقلالية أحد الشروط الهامة التي يجب توافرها في أعضاء لجان التدقيق؛ كونها تمثل عنصراً هاماً لأعضاء لجان التدقيق في اتخاذ القرارات بشكل مستقل بعيد عن الإدارة، حيث أن استقلالية أعضاء لجان التدقيق تزيد من قوتهم، وتمكنهم من أداء عملهم بعيداً عن أية ضغوطات أو تأثيرات خارجية (Felo, et el, 2003)، ويمكن تعريف استقلالية أعضاء لجنة التدقيق بأنها "مدى قدرتهم على اتخاذ القرارات

بموضوعية وواقعية دون أن يتأثروا بالآخرين حتى ولو تعارضت مع رغبات ومصالح الإدارة العليا للوحدة الاقتصادية، حيث يقاس استقلالهم بعدد المديرين غير التنفيذيين في اللجنة" (قديح، 2013).

ونظرا لأهمية استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، فقد أفردت بعض الدول والمنظمات في قوانينها مواد تنص على استقلالية أعضاء لجان التدقيق، حيث أوجبت هيئة الأوراق المالية الأمريكية أن يكون أعضاء لجنة التدقيق من المديرين غير التنفيذيين بالشركة من أجل ضمان استقلالية الأعضاء وحيادهم.

وفي الأردن، أوجب دليل الحوكمة الصادر عن البنك المركزي عام 2007، والتعليمات المعدلة للحاكمة المؤسسية للبنوك رقم 2016/63 أن يكون عضوان من أعضاء لجنة التدقيق على الأقل مستقلين (التعليمات المعدلة للحاكمة المؤسسية للبنوك رقم 2016/63).

وتتجلى أهمية استقلالية أعضاء لجنة التدقيق من خلال زيادة قدرة مهامهم الرقابية، وتعظيم قوة الأعضاء من خلال ممارسة أعمالهم الرقابية دون تأثير أو تعرض لضغوطات (حسن، 2009)، واتخاذ قراراتهم بموضوعية وشفافية مطلقة (محروس، 2011).

خبرة أعضاء لجان التدقيق:

تساهم خبرة أعضاء لجنة التدقيق في متابعة أنظمة الرقابة الداخلية، وتزيد من مستوى التزاماتهم بتنفيذ تعليمات وإجراءات الانظمة الرقابية، وكذلك ترفع من قدراتهم على فهم المعالجة المحاسبية وفرص التلاعب التي قد تحدث بالإضافة لأثرها على القوائم المالية (Kipkoeh & Rono, 2016)، هذا بالإضافة إلى أن أعضاء لجنة التدقيق الذين يتميزون بالخبرة الطويلة هم الاقدر على تتبع كيفية إعداد التقارير المالية استنادا إلى طبيعة نشاط الشركة وحجمها، وكشف المشكلات المحاسبية التي يتم الاعتماد عليها في إعداد التقارير المالية واتخاذ القرارات المصيرية للشركة (Akpey & Azembila, 2016)، وتساهم الخبرة الطويلة لأعضاء لجان التدقيق في قدرتهم على الرقابة في تحسين الأداء المالي للشركة.

عدد اجتماعات لجان التدقيق:

يعكس عدد اجتماعات هذه اللجان فعاليتها ونشاطها وقدرتها على أداء دورها بشكل ايجابي، ويرتبط عدد مرات الاجتماع بحجم مسؤوليات اللجنة، وبطبيعة الظروف التي تمر بها الشركة (قديح، 2013)، ويعود تحديد عدد مرات الاجتماع الى اللجنة نفسها حسب ما تراه مناسباً، ويتم توضيح ذلك كتابياً من خلال ميثاق أو دليل يوضح أيضاً مهام اللجنة واختصاصاتها.

مهام ومسؤوليات لجان التدقيق:

تتباين مهام لجنة التدقيق بين الوحدة الاقتصادية والآخرى، ويتم تحديد صلاحيات ومهام لجان التدقيق بموجب ميثاق أو دليل يتم الاتفاق عليه والإعلان عنه بحسب طبيعة نشاط كل شركة.

وقد حددت الفقرة (هـ) من المادة 32 من قانون البنوك المعدل الصادر عام 2019

مهام لجان التدقيق بما يلي (قانون رقم 7 لسنة 2019 قانون معدل لقانون البنوك):

1. رقبه مدى شمولية التدقيق الخارجي لاعمال البنك والتحقق من وجود التنسيق بين أعمال مدققي الحسابات الخارجيين في حال وجود أكثر من مدقق.
2. مراجعة الملاحظات الواردة في تقارير البنك المركزي وتقارير المدقق الخارجي ومتابعة الاجراءات المتخذة بشأنها.
3. دراسة خطة التدقيق الداخلي السنوية ومراجعة الملاحظات الواردة في تقارير التفتيش وتقارير التدقيق الداخلي ومتابعة الاجراءات المتخذة بشأنها.
4. مراجعة البيانات المالية للبنك قبل عرضها على مجلس الإدارة بما في ذلك التحقق من أوامر البنك المركزي المتعلقة بكفاية المخصصات المأخوذة لمقابلة الديون المشكوك في تحصيلها ومخصصات محافظ الأوراق المالية وأي مخصصات لازمة وابداء الرأي في ديون البنك غير العاملة، أو المقترح اعتبارها ديونا هالكة.
5. التأكد من دقة الاجراءات المحاسبية والرقابية وسلامتها ومدى التقيد بها.
6. التأكد من التقيد بالقوانين والانظمة والاورام التي تخضع لها أعمال البنك.
7. دراسة أي مسألة تعرض عليها من مجلس إدارة البنك أو أي مسأله ترى اللجنة بحثها وابداء الرأي بشأنها.

2.1.8 أهداف تشكيل لجان التدقيق:

ذكر الباحث سابقاً أن الهدف الرئيسي من وراء تشكيل لجان التدقيق هو التأكد من خلو التقارير المالية من التلاعب، ويمكن إجمال بعض أهداف تشكيل لجان التدقيق بما يلي (حسين، 2015)، و (السرطاوي وآخرون، 2013)

1. تدعيم مصداقية القوائم المالية السنوية التي يتم تدقيقها بهدف ضمان أمان الإفصاح والشمولية لتلك القوائم؛ وذلك لأن وجود لجان التدقيق خبيرة ومستقلة وتجتمع بانتظام يساهم في زيادة ثقة مستخدمي القوائم المالية، بسبب ما تقوم به من دور رقابي أثناء إعداد تلك القوائم، الأمر الذي يجنبها التلاعب والاحتيايل.
 2. تحقيق الامتثال، أي التأكد من توافق العمليات المالية مع الانظمة والقوانين المعمول بها في الوحدة الاقتصادية.
 3. تنسيق العمل بين المدققين الداخليين والخارجيين.
 4. مساعدة المدراء على القيام بمسؤولياتهم على أفضل وجه، ومن ذلك المساهمة في حل الإشكاليات التي تعود لأسباب مختلفة من خلال استخدام اللجنة كأداة تحقق داخلية مستقلة تناقش أية شكوى تؤثر في أعمال الشركة.
- واقع لجان التدقيق في التشريعات الأردنية:

كما ذكر الباحث سابقاً، فإن الحاجة لوجود لجان التدقيق ظهرت نتيجة التلاعب في إدارة الأرباح بهدف التأثير على نتائج الاعمال، وقد حذا المشرع الأردني حذو غيره من الدول التي نصت في تشريعاتها على وجود لجان تدقيق تراقب الأداء المالي للوحدة الاقتصادية، وتم إصدار قوانين وتشريعات وتعليمات تبين كيفية تشكيل لجان التدقيق في الأردن من حيث عدد أعضائها وخبراتهم، والمهام المنوطة بهم. ويتضح ذلك من خلال مذكرة البنك المركزي رقم 68/7020 الصادرة عام 1996، وقانون البنوك رقم (28) لسنة 2000 وتعديلاته لسنة 2006، و 2019، 2.1.9.3 تعليمات إفصاح الشركات المصدرة والمعايير المحاسبية ومعايير التدقيق الصادرة عام 2004، ودليل الحوكمة المؤسسية للبنوك في الأردن الصادر عام 2007، وغيرها من الانظمة والتشريعات .

مفهوم الأداء المالي:

يمثل الأداء المالي مفهوماً جوهرياً مهماً، فهو انعكاس أنشطة الشركة وإنجازاتها، كما أنه ناتج النشاط الشمولي الذي تمارسه الشركة ويحدد مستوى إنجازها ومدى استغلالها لمواردها وإمكاناتها بفاعلية وكفاءة لتحقيق أهدافها.

يتضمن المفهوم العام للأداء المالي عنصرين، هما الفعالية والانتاجية، وتعني الفعالية درجة بلوغ الهدف المراد تحقيقه، أما الانتاجية فتتمثل في العلاقة بين النتائج المتحققة فعلاً والوسائل المستخدمة لبلوغها، كما أنها مؤشر يمكن من قياس أداء الوظيفة الإنتاجية (عشي، 2002).

ويتحقق الأداء المالي من خلال ثلاثة أقطاب، إذ يتعلق القطب الأول بالعميل الذي يفرض على المؤسسة تقديم أفضل ما يمكن أن توفره من خدمات بهدف نيل رضاه وكسب ثقته، ويتمثل القطب الثاني في الموظفين الذين تلقى على عاتقهم مسؤولية تحقيق أفضل النتائج من خلال الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وضمان استمرارية الشركة، أما القطب الثالث فيتمثل في الدولة التي تستفيد من أداء الشركات الجيد في رفع حصيلة الضرائب، والمساهمة في زيادة الدخل القومي (Zhou et el, 2018).

ويُعرف الأداء المالي بأنه: "مدى مساهمة الأنشطة في خلق القيمة أو الفعالية في استخدام الموارد المالية المتاحة من خلال بلوغ الأهداف المالية بأقل التكاليف المالية" (قطيشات، 2010).

وتعتبر مؤشرات الأداء المالي أهم أدوات التحليل الأكثر شيوعاً واستخداماً في تقييم الأداء الكلي والجزئي للبنوك، ويتم ذلك من خلال إجراء مقارنات بين مؤشرات أداء البنك خلال فترة زمنية محددة، أو من خلال إجراء مقارنات متوسطة مؤشرات الأداء لمجموعة من البنوك في نفس الفترة الزمنية (التميمي وقدمي، 2003).

ومن أهم مؤشرات الأداء المالي التي يمكن استخدامها: مؤشر السيولة، ومؤشر الرفع المالي، ومؤشر ربحية السهم، ومؤشر العائد على حقوق الملكية، ومن خلال تلك المؤشرات يمكن قياس مدى قدرة البنوك على مواجهة التزاماتها قصيرة الأجل عند استحقاقها باستخدام أصولها السائلة وشبه السائلة (الأصول المتداولة) دون تحقيق خسائر (داود، 2015).

وستعتمد هذه الدراسة على مؤشري العائد على حقوق الملكية، وربحية السهم كمتغيرات تابعة لمتغيرات الدراسة المستقلة، والتي تتمثل بخصائص لجان التدقيق التي يئنها الباحث سابقا.
مداخل قياس الأداء المالي:

إن الأداء المالي للبنوك يهم عدة أطراف، حيث أنه من خلال تحليل بعض المؤشرات المحاسبية والاقتصادية للبيانات المالية يمكن التحقق من مدى قدرة البنك على تحقيق أهدافه في البقاء والنمو، وتحقيق أهداف وتوقعات المالكين وجميع الاطراف المعنية باستمرارية الأداء الجيد للبنوك؛ سواء أكانوا مساهمين أو مقرضين أو مستثمرين أو عملاء أو مديريين أو جهات رقابية أو غير ذلك، مع الاخذ بعين الاعتبار أثر العوامل الخارجية القادرة على إحداث التغيير في أسعار الأسهم، كالعوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ومضاربات السوق وغيرها، والتي تكون خارجة عن إرادة البنك (مطر، 2003).

ويُعتبر التحليل المالي من أهم الطرق المستخدمة في تقييم أداء البنوك التجارية، وهو من أهم مواضيع الإدارة المالية، وضرورة قصوى للتخطيط المالي السليم (عشي، 2002).

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد مؤشر واحد يستطيع تقييم الأداء المالي للبنوك بصورة كلية، بل يجب أن تقترن مجموعة من المقاييس معا لاعطاء أفضل تقييم للأداء المالي، وبناء على ذلك، فإن هذه الدراسة ستعتمد على مؤشري العائد على حقوق الملكية

Earning Per Share (EPS)، وربحية السهم **Return on Equity (ROE)**

العائد على حقوق الملكية **Return on Equity (ROE)**؛

يعتبر مؤشر العائد على حقوق الملكية من أحد المؤشرات الهامة التي تقيس العلاقة بين العائد والمخاطرة، والتي خلالها يتم قياس أداء الشركات وممارساتها الهادفة إلى تحقيق أقصى عوائد ممكنة بأقل مخاطر ممكنة من أجل تحقيق أقصى ربحية، الأمر الذي ينعكس على ثروة المساهمين والمالكين (صالح وفاضل، 2011).

ويتكون العائد على الملكية من ثلاثة مؤشرات، هي (صالح وفاضل، 2011)؛

مؤشر تقييم الربحية، ومؤشر تقييم كفاءة إدارة الاصول، ومؤشر مضاعف حق الملكية او الرفع المالي، ويتم حساب معدل العائد على حقوق الملكية بقسمة صافي الربح بعد الضريبة على حقوق الملكية.

ربحية السهم (Earning Per Share (EPS)

إن الربحية هي الهدف الاساسي للمستثمرين والمالكين، وتتحقق الربحية من خلال قرارين، هما: قرار الاستثمار، وقرار التمويل، فقرار التمويل هو القرار المتعلق بكيفية اختيار المصادر التي سيتم الحصول من خلالها على الاموال اللازمة للشركة لتمويل الاستثمار في موجوداتها بشكل يمكن أصحاب المشروع من الحصول على أكبر عائد ممكن، وذلك من خلال الاستفادة من ميزة التوسع في الاقتراض الثابت (الكلفة) دون تعرضهم للاخطار التي يمكن أن تنتج عن المبالغة في الاقتراض (السبيعي، 2012).

ويتم قياس مؤشر ربحية السهم من خلال قسمة صافي الربح السنوي بعد خصم الضريبة الداخلية على عدد الأسهم المكتتب فيها بعد استبعاد الحصص التي لا تخص المساهمين من صافي الربح.

العلاقة بين لجان التدقيق والأداء المالي:

تهدف لجان التدقيق إلى تحسين عملية إدارة الشركات والرقابه عليها، وحماية مصالح المالكين والمستثمرين، ومستخدمي القوائم المالية، وحماية القوائم المالية من التلاعب، وتحقيق كل تلك الأهداف من خلال رقابة لجان التحقيق على كيفية استخدام السلطة من قبل مجلس إدارة الشركة، ومن خلال دراسة القوائم المالية ومناقشة نتائج عمل المدققين الداخليين والخارجيين، وكل ذلك يصب بمصلحة الأداء المالي للشركة، ويضفي مزيداً من الشفافية على قوائمها المالية، وتوفر تقارير لجان التدقيق أية معلومات يحتاجها مستخدمو القوائم لمساعدتهم على اتخاذ قراراتهم الاقتصادية.

وهناك علاقة بين خصائص لجان التدقيق وجودة الأداء المالي للشركة، حيث أن عدد أعضاء اللجان المتوازن والذي يجب أن لا يقل عن ثلاثة أعضاء يساهم في تحقيق مزيج من القدرات والكفاءات التي تمكن اللجنة من القيام بأعمالها ومساعدة مجلس إدارة الشركة للقيام بوظائفه كما ورد في دراسات (قطيشات، 2010)، و (Akpey & Azembila, 2016)، و (حسين، 2015).

وتلعب خبرة أعضاء لجان التدقيق دوراً مهماً في ضمان جودة التقارير المالية، وتحديثاً مستمراً لوجهات النظر والآراء كما جاء في دراسة (Kipkoech & Rono, 2016)، و (Akpey & Azembila, 2016).

وتساهم استقلالية أعضاء لجان التدقيق في إعطائهم القوة في اتخاذ القرارات بعيداً عن أية ضغوطات أو تهديدات خارجية، كما ورد في دراسات (Zhou et al,2018)، (Mohammad,2018).

وأخيراً، فإن الاجتماعات الدورية والمنتظمة للجان التدقيق تساهم في تعزيز ثقة مستخدمي القوائم المالية كما جاء في دراسة (Abu Zraiq & Fadzil,2018).

الدراسات السابقة :

الدراسات باللغة العربية :

دراسة (أبو الهيجاء وعمر، 2018) بعنوان "أثر خصائص لجان التدقيق على العوائد غير العادية للأسهم في الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية دراسة اختبارية" هدفت الدراسة إلى بيان أثر خصائص لجان التدقيق على العوائد غير العادية للأسهم في الشركات الصناعية المساهمة العامة المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية. وقد تم استخدام أسلوب الانحدار المتعدد (تدرج stepwise) لاختبار العلاقة بين متغيرات الدراسة، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية (موجبه) بين الاستقلالية والخبرة المالية لأعضاء لجنة التدقيق وبين العوائد غير العادية. ووجود علاقة عكسية (سالبة) بين عدد اجتماعات لجنة التدقيق وبين العوائد غير العادية. كما توصلت الدراسة أيضاً إلى عدم وجود أثر لعدد أعضاء لجنة التدقيق والعوائد غير العادية للأسهم، وقد أوصت الدراسة بتفعيل آليات الحوكمة المؤسسية، والرقابه على تطبيق مبادئها.

دراسة (أبو ريده، 2014) بعنوان "دور مجالس الإدارة في تحسين أداء لجان التدقيق في ظل الحوكمة المؤسسية: دراسة تطبيقية على المصارف المدرجة في بورصة فلسطين".

هدفت الدراسة إلى التعرف على دور مجالس الإدارة في تحسين أداء لجان التدقيق في ظل الحوكمة المؤسسية في المصارف المدرجة في بورصة فلسطين وتم تصميم استبانته، تم توزيعها على عنية الدارسة والمكونه من اعضاء مجالس إدارات البنوك والبالغ عددهم 69 عضواً، واستخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، واختبار التوزيع الطبيعي واختبار كولجوروف- سمرنوف واختبار الفاكرونباخ ومعامل ارتباط بيرسون واختبار مان- وتني واختبار كروسكال.

وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج منها أن مجالس الإدارة في البنوك المدرجة في بورصة فلسطين تعزّز من فاعلية لجان التدقيق بدرجة كبيرة في التدقيق الخارجي ونظام الرقابة الداخلية، والتدقيق الداخلي واعداد التقارير المالية، وقد أوصت الدراسة بضرورة تطوير مهارات وقدرات أعضاء لجان التدقيق في جميع الجوانب المالية والعمليات المصرفية، وضرورة قيام الجهات الحكومية والرقابية بتفعيل القوانين والتعييمات الصادرة والمتعلقة بخصائص أعضاء لجان التدقيق المختارين وكيفية اختيارهم.

دراسة (قديح، 2013) بعنوان "أثر خصائص لجان التدقيق على جودة التقارير المالية: دراسة تطبيقية على المصارف المدرجة في بورصة فلسطين".

هدفت الدراسة إلى التعرف على أثر خصائص لجان التدقيق على جودة التقارير المالية في المصارف المدرجة في بورصة فلسطين خلال الفترة الزمنية 2006-2011. حيث تكون مجتمع الدراسة من جميع البنوك الفلسطينية، وتكونت العينة من جميع مفرقات مجتمع الدراسة والبالغ عددها 7 مصارف مدرجة في بورصة فلسطين، ولتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها تم استخدام المتوسطات الحسابية والانحرافات ونموذج الانحدار اللوجستي للبيانات المقطعية عبر الزمن من خلال برمجية E-Views.

وتوصلت الدراسة إلى العديد من النتائج التي كان أبرزها وجود علاقة عكسية بين كل من حجم لجنة التدقيق واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق وجودة التقارير المالية. بالإضافة إلى وجود علاقة طردية بين نسبة أسهم المصرف التي يمتلكها أعضاء لجنة التدقيق وجودة التقارير المالية، وقد أوصت الدراسة بضرورة قيام الجهات التشريعية والرقابية بوضع شروط واضح وتعليمات نافذة فيما يتعلق بشروط استقلالية أعضاء لجان التدقيق.

دراسة (السرطاوي وآخرون، 2013) بعنوان "أثر لجان التدقيق في الشركات المساهمة العامة الأردنية على الحد من إدارة الأرباح: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية ما قبل الازمة المالية العالمية"

هدفت الدراسة إلى تحديد مدى تطبيق الشركات المساهمة العامة الأردنية لتعليمات الحوكمة المؤسسية الخاصة بلجان التدقيق والواردة بنصوص القوانين

والتشريعات الأردنية. وتحديد مدى قدرة لجان التدقيق في الحد من قيام الشركات المساهمة العامة الأردنية في إدارة أرباحها خلال الفترة الزمنية من 2001-2006، ولتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها والاجابة على اسئلتها تم استخدام أساليب الإحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات واختبار التوزيع الطبيعي واختبار التداخل الخطي واختبار الارتباط الذاتي وتحليل الانحدار الخطي وتحليل الانحدار المشترك والمتعدد.

وقد توصلت الدراسة إلى أن الشركات المساهمة العامة الصناعية تلتزم بتطبيق تعليمات الحوكمة المؤسسية الخاصة بخصائص لجان التدقيق كما وردت بالتشريعات الأردنية.

دراسة (أبو الهيجاء والحاكك، 2012)، بعنوان "خصائص لجان التدقيق وأثرها على فترة اصدار تقرير المدقق: دراسة تطبيقية على الشركات المساهمة العامة الأردنية".

هدفت الدراسة إلى كشف العلاقة بين خصائص لجان التدقيق كحجم اللجنة واستقلاليتها وعدد مرات اجتماعها والخبرة المالية لاعضاءها. وبين فترة إصدار تقرير التدقيق، تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد.

وقد توصلت الدراسة الى وجود أثر ذي دلالة احصائية لكل من عدد أعضاء اللجنة والخبرة المالية على فترة إصدار تقرير التدقيق والمتمثل بقصر فترة إصدار تقرير التدقيق.

الدراسات باللغة الإنجليزية:

دراسة (Mohammad, 2018)، بعنوان "The Impact of Audit Committee Characteristics on Firm Performance: Evidence from Jordan"، "أثر لجان التدقيق في أداء المؤسسة: أدله من الأردن".

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر خصائص لجان التدقيق على أداء الشركات الأردنية، وتكونت عينة الدراسة من (74) شركة غير مالية خلال الفترة (2010-2016)، ولتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها تم قياس الأداء من خلال اختبار S Q'Tobin، وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر سلبي لاستقلالية أعضاء لجان التدقيق

على الأداء المالي للشركات في الأردن، ووجود علاقة إيجابية بين عدد اجتماعات لجان التدقيق وبين أداء الشركات، وقد أوصت الدراسة بتعزيز خصائص لجان التدقيق التي تعمل على رفع جودة الأداء المالي والتقارير المالية.

"أعضاء "Board of Directors, Audit Committee and Firm Performance: Evidence from Greece" دراسة

مجلس الإدارة لجان التدقيق وأداء المؤسسة: أدلة من اليونان".

هدفت الدراسة إلى توضيح العلاقة بين مجلس الإدارة ولجان التدقيق وبين أداء الشركات المدرجة في بورصة أثينا خلال الأعوام (2008-2012)، ولتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها تم تحليل عينة من الشركات المتداولة في بورصة أثينا للأوراق المالية، وتم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات ذات المجالس الكبيرة كان حجم أداؤها أفضل، وأن الأعضاء الأكثر استقلالاً هم الأكثر عرضة لتفعيل اللجان بشكل جيد، وأن هناك علاقة إيجابية بين استقلال مجلس الإدارة وبين أداء الشركات في المستقبل، وأوصت الدراسة مجالس إدارة الشركات اليونانية بأن تأخذ دوراً أكثر نشاطاً في تقديم المشورة بدلاً من المراقبة.

دراسة (Abu Zraiq & Fadzil,2018)، بعنوان "The Impact of Audit Committee Characteristics on Firm Performance: Evidence from "Jordan"

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان، وتكون مجتمع الدراسة من جميع الشركات الصناعية والخدمية المدرجة في بورصة عمان، وتكوّنت عينة الدراسة من (228) شركة صناعة وخدمية مدرجة في بورصة عمان خلال الفترة (2015-2016)، ولتحقيق أهداف الدراسة وللإجابة عن فرضياتها تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي لحجم لجنة التدقيق وعدد اجتماعات لجنة التدقيق السنوي على الأداء المالي للشركات الصناعية والخدمية في الأردن.

دراسة (Ghafran & Sullivan,2017)، بعنوان "The impact of audit committee expertise on audit quality: Evidence from UK audit fees" أثر خبرة أعضاء لجان التدقيق على جودة التدقيق: أدلة من رسوم التدقيق في المملكة المتحدة".

هدفت الدراسة إلى معرفة أثر خبرة أعضاء لجان التدقيق في جودة التدقيق في بريطانيا. وقد استندت الدراسة إلى فرضية أن زيادة الخبرة تعزز من فعالية لجان التدقيق، وتؤثر بالتالي على نوعية التدقيق الخارجي، وقد استخدمت الدراسة متغيرا تابعا واحدا، وهو رسوم المراجعة التي تدفعها الشركات البريطانية مقابل التدقيق، وقد تم الحصول عليها من التقارير المالية السنوية لتلك الشركات، وتبين للدراسة أن لجان التدقيق التي تمتلك مستويات أكبر من الخبرة المالية ترتبط بارتفاع رسوم التدقيق.

دراسة (Akpey & Azebila,2016)، بعنوان "The Effect of Audit Committees on the Performance of Firms Listed on the Ghana Stock Exchange" أثر لجان التدقيق على أداء الشركات المدرجة في بورصة غانا".

هدفت الدراسة إلى البحث في أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي للشركات المدرجة في سوق غانا المالي، وتكونت عينة الدراسة من (36) شركة مدرجة في سوق غانا المالي للعام (2015)، ولتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن فرضياتها تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وقد أوصت الدراسة بإجراء المزيد من الدراسات في ما يتعلق بخبرة أعضاء لجان التدقيق واستقلاليتهم على الأداء المالي في الشركات، وضرورة منح رئيس لجنة التدقيق فترة أطول وصلاحيات أكبر لتحسين الأداء المالي في الشركات.

دراسة (Kipkoech & Rono,2016)، بعنوان "Audit Committee Size, Experience and Firm Financial Performance. Evidence Nairobi Securities Exchange, Kenya" حجم لجنة التدقيق وخبرة أعضائها والأداء المالي للمؤسسة: أدله من سوق نيروبي للأوراق المالية".

هدفت الدراسة إلى تحديد أثر حجم لجنة التدقيق وخبرة أعضائها على أداء الشركات المدرجة في بورصة نيروبي للأوراق المالية خلال الاعوام (2006-2011)، ولتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن أسئلتها تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي

والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد للقوائم المالية السنوية للشركات المدرجة في بورصة نيروبي خلال الفترة (2006-2011)، وأظهرت نتائج الدراسة أن إجابة وحجم لجنة التدقيق أثراً كبيراً على أداء الشركة، وأوصت الدراسة بأن يكون أعضاء لجنة التدقيق ذوي خبرة علمية واسعة، وأن يُمنح رئيس لجنة التدقيق فترة أطول وصلاحيات أكبر لتحسين الأداء المالي في الشركات.

دراسة (Hamdan et el,2013) بعنوان "The Impact of Audit Committee Characteristics on the Performance: Evidence from Jordan".

خصائص لجان التدقيق على الأداء: أدلة من الأردن".

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر خصائص لجان التدقيق على الأداء المالي والتشغيلي وربحية السهم في الشركات المالية المدرجة في سوق عمان المالي، وقد تم الحصول على البيانات اللازمة من التقارير المالية لشركات عينة الدراسة، ولتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وقد توصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي لخصائص لجان التدقيق على الأداء المالي وربحية السهم، وعدم وجود أثر لخصائص لجان التدقيق على الأداء التشغيلي، وقد أوصت الدراسة بضرورة تعزيز استقلالية أعضاء لجان التدقيق وزيادة أعضاء اللجنة ممن لديهم الخبرة المالية.

دراسة (Garcia et el,2012)، بعنوان "Audit Committee and Internal Audit and the Quality of Earnings: Empirical Evidence from Spanish Companies" لجنة التدقيق والتدقيق الداخلي وجودة الأرباح: دليل تجريبي من الشركات الإسبانية".

هدفت الدراسة إلى تحليل العلاقة بين خصائص لجان التدقيق ووظيفة لجنة التدقيق وإدارة الأرباح. ولتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة سلبية بين حجم وعدد اجتماعات لجان التدقيق والتلاعب بالأرباح. ووجود علاقة سلبية بين وجود وحدة المراجعة الداخلية في الشركة وبين إدارة الأرباح، وأوصت الدراسة بإجراء المزيد من الدراسات حول خصائص لجان التدقيق وعلاقتها بالأداء المالي للشركات.

دراسة (Nelson & Devi, 2011) بعنوان "Audit Committee Experts" and "Earnings Quality خبراء لجان التدقيق وجودة الأرباح"

هدفت الدراسة إلى معرفة طبيعة العلاقة بين خبرة لجان التدقيق وجودة الأرباح من خلال جودة التقارير المالية، ولتحقيق أهداف الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وتم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، توصلت الدراسة إلى أن وجود خبراء غير محاسبين وخبراء محاسبين مهم للحد من ممارسة إدارة الأرباح، كما أن حجم الشركة والرافعة المالية لهما دلالة معنوية في الحد من إدارة الأرباح.

دراسة (Qin, 2007) بعنوان "The Influence of Audit Committee Financial Expertise on Earnings Quality" تأثير الخبرة المالية للجنة المراجعة على جودة الأرباح.

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر الخبرة المالية للجنة التدقيق على جودة الأرباح، ولتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وتوصلت الدراسة إلى أن وجود لجنة تدقيق يتمتع أعضاؤها بالخبرات المالية له أثر إيجابي على دقة وموضوعة وموثوقية التقارير المالية، كما أن لها أثرا إيجابيا على جودة ونمو الأرباح، وقد أوصت الدراسة بإجراء المزيد من البحوث في ما يتعلق بخصائص لجان التدقيق وأثرها على الأداء في قطاعات أخرى.

دراسة (Lin, et el, 2006) بعنوان "The effect of Audit Committee" on "Earnings Quality" أثر لجان التدقيق على جودة الأرباح.

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين خصائص لجنة التدقيق بأبعادها مجتمعة، ولتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام اساليب الاحصاء الوصفي والمتوسطات الحسابية والانحرافات والتحليل الخطي المتعدد، وقد توصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين حجم لجنة التدقيق وبين إدارة الأرباح، أما عناصر لجنة التدقيق الأخرى (الخبرة المالية، الاستقلالية، ونشاطات اللجنة، وملكية أعضاء اللجنة لأسهم الشركة)، فلم تجد الدراسة أية علاقة بينها وبين جودة التقارير المالية، وقد أوصت

الدراسة باختيار أعضاء لجان تدقيق ذوي خبرة واسعة في المعاملات المالية وكيفية إعداد القوائم المالية

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة :

تتشابه هذه الدراسة مع غيرها من الدراسات السابقة في أنها تتناول في جانبها النظري ماهية لجان التدقيق وخصائصها المتمثلة بعدد أعضاء اللجنة، وخبراتهم العلمية والعملية، واستقلاليتهم، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وتختلف عن غيرها من الدراسات السابقة من خلال النقاط التالية :

1. تتميز هذه الدراسة بأنها ستستخدم مؤشر العائد على حقوق الملكية، ومؤشر ربحية السهم كمتغيرات تابعة للمتغيرات المستقلة المتمثلة بخصائص لجان التدقيق الأربع، وهي: عدد أعضاء لجنة التدقيق، وخبرتهم، واستقلاليتهم، وعدد اجتماعات اللجنة.
2. تتميز هذه الدراسة بأنها ستستخدم متغير حجم البنك كمتغير ضابط للمتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة.

منهجية الدراسة (الطريقة والإجراءات)

منهج الدراسة :

اعتمدت الدراسة الحالية على المنهج الوصفي التحليلي، الذي يقوم على وصف ظواهر او أحداث معينة، وجمع المعلومات عنها وكما هي في الواقع. مجتمع وعينة الدراسة :

تكون مجتمع الدراسة من جميع البنوك التجارية الأردنية، والبالغ عددها (13) بنكاً، وقد تم استخدام أسلوب العينة الشاملة، حيث تكونت عينة الدراسة من جميع مفردات الدراسة.

مصادر جمع البيانات :

المصادر الأولية: وتضمنت القوائم المالية والتقارير السنوية المنشورة للبنوك عينة الدراسة.

المصادر الثانوية: والتي تمثلت في الكتب والمراجع العربية والاجنبية ذات العلاقة، والدوريات والمقالات والتقارير، والأبحاث والدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة، والبحث والمطالعة في مواقع الانترنت المختلفة.

نتائج التحليل واختبار الفرضيات

تضمن هذا الفصل الإحصاء الوصفي المتمثل في مقاييس النزعة المركزية والمتشتت للمتغيرات، وكذلك معاملات الارتباط والتوزيع الطبيعي ونتائج اختبار الفرضيات.

4.1 نتائج التوزيع الطبيعي

جدول رقم (2): اختبار التوزيع الطبيعي (كولجروف - سمرنو (KS) Sample)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test							
	الاستقلالية	الخبرة	عدد الاجتماعات	حجم اللجنة	ربحية السهم	العائد على حقوق الملكية	
N	102	102	104	104	104	104	104
Normal Parameters	Mean	.4408	.3740	.2013	8.303	.0096	.0096
	Std. Deviation	.2316	.2417	.1727	4.241	.00524	.0026
Kolmogorov-Smirnov Z		2.106	2.364	2.105	1.051	2.325	2.602
Asymp. Sig. (2-tailed)		.145	.090	.08	.219	.088	.078
a. Test distribution is Normal.							

يتضح من الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة الاحصائية لكافة المتغيرات اكبر من المستوى الذي تم اجراء الاختبار بموجبه، وهو 0.05، مما يعني التاكيد على ان البيانات تخضع للتوزيع الطبيعي. اختبار قوة النموذج

للتأكد من عدم وجود ارتباط بين ابعاد المتغير المستقل وكذلك بيان العلاقة بين المتغيرات تم استخراج معامل ارتباط بيرسون ومعامل تضخم التباين (VIF)، حيث ظهرت النتائج كما يلي: معامل ارتباط بيرسون

للتعرف على العلاقة بين ابعاد المتغيرات التابعة والمستقلة تم استخراج معامل ارتباط بيرسون حيث ظهرت النتائج أدناه:

الجدول رقم (3) : معامل الارتباط بيرسون

		الاستقلالية	الخبرة	عدد الاجتماعات	حجم اللجنة	ربحية السهم	العائد على حقوق الملكية
الاستقلالية	Pearson Correlation	1					
الخبرة	Pearson Correlation	.354	1				
عدد الاجتماعات	Pearson Correlation	.108	-.043	1			
حجم اللجنة	Pearson Correlation	-.260	-.102	-.230	1		
ربحية السهم	Pearson Correlation	.011	.081	.182	-.128	1	
العائد على حقوق الملكية	Pearson Correlation	.434	.068	.199	-.292	.082	1

يتضح من الجدول أعلاه الذي يبين معاملات ارتباط بيرسون ان هناك تنوعا في اتجاه العلاقة بين متغيرات الدراسة ولم تاخذ اتجاها واحدا، حيث اشارت النتائج الى عدد من العلاقات العكسية بين المتغيرات، كما يتضح من الجدول أن أعلى درجة ارتباط كانت بين الاستقلالية والعائد على حقوق الملكية، إذ بلغ معامل الارتباط (.434) مما يشير الى وجود علاقة ارتباط موجب، وادنى علاقة ارتباط بين الاستقلالية وربحية السهم، إذ بلغ معامل الارتباط (.011).

معامل تضخم التباين

ولتأكيد النتيجة السابقة تم احتساب معامل تضخم التباين (VIF) عند كل من المتغيرات المستقلة للتأكد من عدم وجود ارتباط خطي متعدد بين جميع المتغيرات المستقلة، وكانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم (4) : نتائج اختبار الارتباط المتعدد بين المتغيرات المستقلة

D-W	معامل تضخم التباين VIF	المتغير
1.954	1.222	استقلالية أعضاء لجان التدقيق
	1.154	خبرة أعضاء لجان التدقيق
	1.068	عدد اجتماعات لجان التدقيق
	1.123	حجم لجنة التدقيق

من خلال نتائج الجدول رقم (4) يتضح بأن قيم معامل تضخم التباين كانت جميعها أكبر من العدد (1) وأقل من العدد (10)، مما يؤكد عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي بين جميع متغيرات الدراسة المستقلة.

وللتأكد من عدم وجود ارتباط ذاتي بين بواقي ابعاد المتغيرات المستقلة تم اجراء اختبار (Durben Watson)، حيث بلغت قيمة (D-W) 1.954 وهذا يعني عدم وجود ارتباط ذاتي.

نتائج اختبار فرضيات الدراسة

الفرضية الرئيسية

H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية. وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى كما هو مبين في الجدول رقم (5).

جدول رقم (5): نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T الحسوبه	الخطأ المعياري	العاملات (B)	Prob (F)	قيمة F الحسوبه	Adj R ²	معامل R ² التحديد
استقلالية مجلس الإدارة	.200	1.291	.860	1.110	.021	3.047	.075	.112
خبرة أعضاء مجلس الإدارة	.495	.685	.801	.548				
عدد اجتماعات اللجنة	.062	1.891	35.886	67.865				
حجم لجان التدقيق	.183	-	70.697	-				
ثابت الانحدار	.195	1.305	.997	1.301				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (5) بأن هناك أثراً دالاً إحصائياً لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية، فقد كانت

قيمة F المحسوبه (3.047) وبمستوى دلالة (0.021). وهو أقل من مستوى المعنوية المعتمد (0.05)، وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Hamdan et el, 2013)، والتي توصلت نتائجها إلى وجود أثر إيجابي لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي للبنوك.

وبناءً على ذلك يتم رفض الفرضية الرئيسية، والتي تفيد بأنه لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha=0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية، وتقبل الفرضية البديلة التي تنص على:

"يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية"

- لم يكن هناك أثر لمتغير نسبة استقلالية لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم)، حيث بلغ معامل الانحدار لمتغير نسبة استقلالية أعضاء لجان التدقيق (1.110)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبه (1.291)، وبمستوى دلالة (0.200) وهو اكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

- لم يكن هناك أثر لمتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم)، حيث بلغ معامل الانحدار لمتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق (0.548)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبه (0.685)، وبمستوى دلالة (0.495)، وهو اكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

- لم يكن هناك أثر لمتغير عدد اجتماعات لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم)، حيث بلغ معامل الانحدار لمتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق (67.865)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبه (1.891)، وبمستوى دلالة (0.062)، وهو اكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

- لم يكن هناك أثر لمتغير حجم لجان التدقيق على الأداء المالي الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم)، حيث بلغ معامل الانحدار لمتغير حجم لجان التدقيق (-94.920)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبة (-1.343)، وبمستوى دلالة (.183) وهو اكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى المنبثقة عن الفرضية الرئيسية، والتي نصت على أنه "لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية".

وقد كانت نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى المنبثقة عن الفرضية الرئيسية الأولى كما هو مبين في الجدول رقم (6).

جدول رقم (6): نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T المحسوبة	الخطأ المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F المحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
استقلالية مجلس الإدارة	.000	4.212	1.761	7.416	.000	7.727	.210	.242
خبرة أعضاء مجلس الإدارة	.362	-.916	1.640	-1.502				
عدد اجتماعات اللجنة	.154	1.437	73.507	105.655				
حجم لجان التدقيق	.116	-1.585	144.815	-229.477				
ثابت الانحدار	.001	3.271	2.042	6.679				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (6) بأن هناك أثراً دالاً إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية، فقد كانت قيمة F المحسوبة (7.727) وبمستوى دلالة (.000) وهو أقل من مستوى المعنوية المعتمد (0.05).

وبناءً على ذلك يتم رفض الفرضية الفرعية الأولى، والتي تفيد بأنه لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء

لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية، وتقبل الفرضية البديلة التي تنص على:

"يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية".

- كان هناك أثر موجب لتغير نسبة استقلالية لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية، حيث بلغ معامل الانحدار لتغير نسبة استقلالية أعضاء لجان التدقيق (7.416)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبة (4.212)، وبمستوى دلالة (0.000) وهو أقل من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$). مما يعني أن زيادة نسبة استقلالية أعضاء لجان التدقيق سيؤدي إلى تحسين العائد على حقوق الملكية.

- لم يكن هناك أثر لتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية، حيث بلغ معامل الانحدار لتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق (-1.502)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبة (-0.916)، وبمستوى دلالة (0.362)، وهو أكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

- لم يكن هناك أثر لتغير عدد اجتماعات لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية، حيث بلغ معامل الانحدار لتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق (105.655)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبة (1.437)، وبمستوى دلالة (0.154) وهو أكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

- لم يكن هناك أثر لتغير حجم لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية، حيث بلغ معامل الانحدار لتغير حجم لجان التدقيق (-229.477)، في حين بلغت قيمة (t) المحسوبة (-1.585)، وبمستوى دلالة (0.116) وهو أكبر من مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

نتائج الفرضية الفرعية الثانية المنبثقة عن الفرضية الرئيسية لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق بأبعادها مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية.

كانت نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية المنبثقة عن الفرضية الرئيسية

الأولى كما هو مبين في الجدول رقم (7).

جدول رقم (7): نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية المنبثقة عن الفرضية الرئيسية

المتغيرات المستقلة	Prob (T)	قيمة T المحسوبة	الخطأ المعياري	المعاملات (B)	Prob (F)	قيمة F المحسوبة	Adj R ²	معامل التحديد R ²
استقلالية مجلس الإدارة	.512	-.658	.082	-.054	.244	1.387	.015	.054
خبرة أعضاء مجلس الإدارة	.331	.978	.076	.075				
عدد اجتماعات اللجنة	.090	1.711	3.425	5.860				
حجم لجان التدقيق	.326	-.987	6.748	-6.662				
ثابت الانحدار	.032	2.173	.095	.207				

أظهرت النتائج الواردة في الجدول رقم (7) بأنه لم يكن هناك أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية، فقد كانت قيمة F المحسوبة (1.387) وبمستوى دلالة (.244). وهو أكبر من مستوى المعنوية المعتمد (0.05). وبناءً على ذلك يتم قبول الفرضية الفرعية الأولى، والتي تفيد بأنه لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية، وترفض الفرضية البديلة التي تنص على:

"يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$) لخصائص لجان التدقيق (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية"

ويتبين من الجدول عدم وجود اثر دال احصائيا لأي من ابعاد المتغير المستقل؛ حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق على حقوق الملكية حيث بلغ مستوى الدلالة الاحصائية لقيمة t أكبر من (0.05) لكل واحدة من هذه الأبعاد.

مناقشة النتائج والتوصيات

النتائج

بينت نتائج الاختبارات الاحصائية لفرضيات الدراسة ما يلي:

- 1- وجود أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، واستقلالية أعضاء لجنة التدقيق، وعدد اجتماعات لجنة التدقيق، وخبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم) للبنوك التجارية الأردنية.
- 2- عدم وجود أثر لمتغير نسبة استقلالية لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم).
- 3- عدم وجود أثر لمتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم).
- 4- عدم وجود أثر لمتغير عدد اجتماعات لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم).
- 5- عدم وجود أثر لمتغير حجم لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بـ (العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم).
- 6- وجود أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية للبنوك التجارية الأردنية.
- 7- وجود أثر موجب لمتغير نسبة استقلالية لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية .
- 8- عدم وجود أثر لمتغير خبرة أعضاء لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية.
- 9- عدم وجود أثر لمتغير عدد اجتماعات لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية.

- 10- عدم وجود أثر لمتغير حجم لجان التدقيق على الأداء المالي مقاساً بالعائد على حقوق الملكية.
- 11- عدم وجود أثر دال إحصائياً لخصائص لجان التدقيق مجتمعة (حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق) على الأداء المالي مقاساً بربحية السهم للبنوك التجارية الأردنية.
- 12- عدم وجود اثر دال احصائيا لاي من ابعاد المتغير المستقل: حجم لجنة التدقيق، استقلالية أعضاء لجنة التدقيق، عدد اجتماعات لجنة التدقيق، خبرة أعضاء لجنة التدقيق على حقوق الملكية.

5.2 التوصيات

بناءً على نتائج الدراسة تمت التوصية بما يلي:

1. ضرورة قياس الاداء المالي بمؤشرات اخرى للتعرف على اثر خصائص لجان التدقيق عليها.
2. العمل على زيادة عدد اجتماعات لجان التدقيق حيث لوحظ انها منخفضة وتؤدي الى حاله من الغموض لدور اللجان وبالتالي عدم التأثير الفعال على الاداء المالي.
3. زيادة الاهتمام بالدور الذي تلعبه لجان التدقيق بالبنوك الأردنية.
4. توجيه البنوك التجارية الأردنية لعمل تقييم دوري لاداء لجان التدقيق بالبنوك التجارية الأردنية.
5. ضرورة قيام البنوك الأردنية باجراء تعديل دوري لاعضاء لجان التدقيق.
6. ضرورة نشر تقرير سنوي ضمن التقرير المالي السنوي خاص بتقييم لجان التدقيق للاداء المالي.
7. ضرورة العمل على نشر ثقافة وتوعية حول اهمية وجود لجان التدقيق في البنوك التجارية الأردنية.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية :

- أبو الهيجاء، محمد، والحايك، أحمد (2012). خصائص لجان التدقيق وأثرها على فترة اصدار تقرير المدقق: دراسة تطبيقية على الشركات المساهمة العامة الأردنية". *مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والادارية*، مجلد 20 عدد (2)، ص 439-463.
- أبو الهيجاء، محمد، وتوفيق، عمر (2018). أثر خصائص لجان التدقيق على العوائد غير العادية للأسهم في الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية دراسة اختبارية، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
- أبو ريذة، ماهر (2014). دور مجالس الإدارة في تحسين أداء لجان التدقيق في ظل الحاكمية المؤسسية: دراسة تطبيقية على المصارف المدرجة في بورصة فلسطين، *مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والادارية*، مج 23، ع(2).
- البنك المركزي الأردني، www.cbj.gov.jo.
- تعليمات إفصاح الشركات المصدرة والمعايير المحاسبية ومعايير التدقيق الصادرة عام 2004
- التعليمات المعدلة للحاكمة المؤسسية للبنوك رقم 2016/63.
- حسين، مهند (2015)، أثر لجان التدقيق في تحسين مستوى جودة الأرباح في الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية دراسة ميدانية على الشركات الصناعية المساهمة العامة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الاوسط، عمان، الأردن.
- حمدان، علام و مشتة، صبري و وعواد، بهاء (2012). دور لجان التدقيق في استمرارية الأرباح كدليل على جودتها، *المجلة الأردنية في إدارة الاعمال*، مج 8، ع(3)، ص 409-433.
- داود، نؤي (2015). دور لجان التدقيق في الحد من ممارسات تمهيد الدخل في البنوك التجارية المدرجة في بورصة عمان دراسة ميدانية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الزرقاء، الزرقاء، الأردن.
- دليل الحوكمة المؤسسية للبنوك في الأردن رقم (36) لعام 2007.
- السبيعي، بداح (2012). العلاقة بين الرفع المالي والعائد على الاستثمار في الشركات المساهمة العامة الكويتية دراسة اختبارية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

السرطاوي، عبد المطلب، وحمدان، علام، ومشتهي، صبري، وابو عجيلة، عماد (2013). أثر لجان التدقيق في الشركات المساهمة العامة الأردنية على الحد من إدارة الأرباح: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية ما قبل الازمة المالية العالمية"، مجلة جامعة النجاح لأبحاث (العلوم الانسانية) مجلد 27 عدد (4)، ص ص 819-846.

عبدالرحمن، هالة (2016). لجان التدقيق نشأتها، مهامها، مسؤولياتها، ودورها في تعزيز الإفصاح، منتدى المراجعين الداخليين العرب، arabinternalauditors.com

عريضة، عادل (2017). أثر القيمة العادلة على الأداء المالي في البنوك التجارية الأردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

قانون الأوراق المالية رقم (18) لسنة 2017

قانون البنوك عام 2000 والقانون المعدل له عام 2019.

قديح، بسام (2013). أثر خصائص لجان التدقيق على جودة التقارير المالية: دراسة تطبيقية على المصارف المدرجة في بورصة فلسطين"، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة: فلسطين.

قطيشات، عادل. (2010). مدى توفر الشروط اللازمة لتحسين فعالية لجان التدقيق المشكّله في الشركات المساهمة العامة الأردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

قواعد حوكمة الشركات المدرجة في بورصة عمان 2007، 2009.

محروس، رمضان (2011). دور لجان المراجعة في تفعيل حوكمة الشركات دراسة نظرية وتطبيقية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة وجنوب الوادي، مصر.

محمد، عمر ودحدوح، أحمد (2013). دور لجان التدقيق في الحد من الاحتيال في الشركات المساهمة السورية دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مج 29، ع(2).

الهزايمة، طلال (2013). أهم مؤشرات قطاع البنوك، عمان: دائرة الإحصاءات العامة.

المراجع باللغة الانجليزية :

Abu Zraiq & Fadzil (2018). *The Impact of Audit Committee Characteristics on Firm Performance: Evidence*.

Adel, B. & Maissa, T. (2013). "Interaction Between Audit Committee and Internal Audit: Evidence from Tunisia", *IUP Journal of Corporate Governance*, Vol 12 Issue (2): pp 59-80.

- Akpey, G., & Azembila, N. (2016). *The Effect of Audit Committees on the Performance of Firms Listed on the Ghana Stock Exchange*.
- Alhazaimeh, A., Palaniappan, R., & Almsafir, M. (2014). The Impact of Corporate Governance and Ownership Structure on Voluntary Disclosure in Annual Reports among Listed Jordanian Companies, International Conference on Innovation, Management and Technology Research, Malaysia.
- Al-Matari, Y. (2012). "Board of Directors, Audit Committee Characteristics and Performance of Saudi Arabia Listed Companies". *International Review of Management and Marketing*, P.P 241-251.
- Bedard, J., & Gendron, Y. (2010). Strengthening the financial reporting system: Can audit committees deliver? *International Journal of Auditing*, 14(2), 174-210.
- Garcia, L., Barbadillo, E., & Perez, M. (2012). "Audit Committee and Internal Audit and the Quality of Earnings: Empirical Evidence from Spanish Companies". *Journal of management & governance*, Vol 16 Issue (2) pp 305-331.
- Garoui, N. (2013). *Determinants of banks performance: viewing test by cognitive mapping technique – A case of BIAT-*, International Review of Management and business Research, vol 2 (1) pp 22-23.
- Ghafran, C., & O'Sullivan, N. (2017). *The impact of audit committee expertise on audit quality: Evidence from UK audit fees*, [The British Accounting Review](#), Vol. 49, Issue 6, P.P 578-593
- Hamdan, et al. (2013). *The Impact of Audit Committee Characteristics on the Performance: Evidence from Jordan*.
- Iyer, B., & Jeremy, G. (2013). Characteristics of Audit Committee Financial Experts: An Empirical Study, *Managerial Auditing Journal*, Vol.28 No.(1).
- Kipkoech, S., & Rono, L. (2016) "Audit Committee Size, Experience and Firm Financial Performance. Evidence Nairobi Securities Exchange, Kenya, *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.7, Issue(15).
- Mohammad, (2018). *The Impact of Audit Committee Characteristics on Firm Performance: Evidence from Jordan*.
- Nelson, S., & Devi, S. (2011). Audit Committee Experts and Earnings Quality, Corporate Governance: *The International Journal of Business in Society*, 13 (4).

أثر السياسة النقدية على كفاءة سوق الأوراق المالية (دراسة حالة الشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان)

د. نضال علي عباس

المملكة الأردنية الهاشمية

الملخص

يهدف هذا البحث الى التعرف على مفهوم السياسة النقدية واهدافها وأدواتها وارتباطها بكفاءة سوق الأوراق المالية. وتم صياغة فرضيتين تهتم الاولى بالكفاءة التسعيرية وتهتم الثانية بالكفاءة التشغيلية H_0

وبالفرضيتين كانت قيمة (SIG) أكبر من 0.05 ومعنى ذلك بأنه تم قبول الفرضية العدمية (H_0) ورفض الفرضية البديلة (H_A)، وهذا يعني بأنه لا توجد فروق ذات دلالة معنوية في تأثير السياسة النقدية على سوق الاسهم وهذا شامل للفرضيتين .

وتم حساب قيمة (R^2) التي تشير الى العلاقة بين معدل التضخم والتغير في اسعار الاسهم في الفرضيتين , ولكن قيمة (R^2) في الفرضية الاولى كانت = 0.000625 من التغير الذي يحدث في المتغير التابع ويبين ذلك بأنها علاقة خطية موجبة ضعيفة، أما الفرضية الثانية فكانت قيمة ($R^2 = 0.0942$) من التغير الذي يحدث في المتغير التابع ويبين ذلك بأنها علاقة خطية موجبة متوسطة بين التضخم والتغير في اسعار الاسهم .

وبذلك نستنتج بأنه يجب اتباع اساليب للتقليل من معدلات التضخم وذلك بالتقليل من كمية النقد المتداول الذي يؤدي إلى زيادة في المعدل العام للأسعار. وخرجت الدراسة بمجموعة من التوصيات حيث تبين انه يجب إتباع أساليب للتقليل من معدلات التضخم من خلال التقليل من كمية النقد المتداول الذي يقود الى ارتفاع في المستوى العام للأسعار وكما يجب اللجوء الى خفض منح التسهيلات الائتمانية من خلال نسب مئوية يفرضها البنك المركزي على البنوك التجارية، وتشديد الرقابة على هامش الضمان المطلوب من العملاء لتمويل مشاريعهم من الأوراق المالية تأكيد شروط البيع بالتقسيط الذي يدفعها المستهلك كنسبة للبنك من قيمة السلع والباقي تكون على شكل دفعات معينة، والعمل على تقليل الأثر على إعادة توزيع الثروة.

الكلمات المفتاحية: السياسة النقدية، كفاءة سوق الأوراق المالية، بورصة عمان، مستوى الأسعار، سوق الأسهم.

Abstract

The impact of monetary policy on the efficiency of the stock market

(Case Study of Public Shareholding Companies Listed in Amman Stock Exchange)

The purpose of this research is to identify the concept of monetary policy, its objectives, instruments and its relation to the efficiency of the stock market. Two hypotheses have been formulated, one on pricing efficiency and the other on operational efficiency

The two assumptions were (SIG) greater than 0.05, which means that the null hypothesis (H0) was accepted and the alternative hypothesis (HA) was rejected. This means that there are no significant differences in the impact of monetary policy on the stock market.

The value of R2 which refers to the relationship between inflation rate and the change in share prices was calculated in the two hypotheses. The value of R2 in the first hypothesis was 0.000625 from the change in the dependent variable which shows a weak positive linear correlation. The value of R2 for the second hypotheses was 0942 from the change in the dependent variable which shows a medium positive linear correlation between inflation and the change in stock prices.

The study came up with a set of recommendations where it was found that methods should be adopted to reduce inflation rates by reducing the amount of cash in circulation that leads to an increase in the general level of prices, it is also necessary to reduce the granting of credit facilities through percentages imposed by the Central Bank on commercial banks, to tighten control over the margin of collateral required by customers to finance their projects from securities, confirming the terms of sale in installments paid by the consumer as a percentage of the bank's value of the goods and the rest in the form of certain payments, and work to reduce the impact on the redistribution of wealth.

Keywords: Monetary Policy, Stock Market Efficiency, Amman Stock Exchange, Price Level, Stock Market.

المقدمة :

يعتبر موضوع السياسة النقدية وتأثيرها على كفاءة سوق الأوراق المالية من المسائل المهمة في الميادين الاقتصادية حيث استدعى اهتمام المحللين والباحثين والمستثمرين بمختلف مستوياتهم ، وباهتمام بالغ في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وذلك لما تقوم به هذه الأسواق من دور هام في حشد المدخرات الوطنية وتوجيهها نحو مسارات استثمارية لدعم الاقتصاد القومي سواء كان قطاع عام او قطاع اعمال، ونحكم على مستوى كفاءة الاقتصاد القومي حسب حجم العمالة الوافدة، واستقرار الاسعار، والنمو الاقتصادي، وتوازن التبادل التجاري، وزيادته تزيد من معدلات الرفاه لأفراده .

ذلك كان ارتباط نهضة الاسواق المالية ارتباطا وثيقا مع النمو الاقتصادي والصناعي لأكثر دول العالم وخاصة الرأسمالية والتي تعتمد على نظام سياسي اقتصادي قائم على الملكية الخاصة والربح الخاص. وفي هذا النظام، يمتلك الأفراد والشركات ويديرون أغلب الموارد المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات ويؤكد النظام الرأسمالي على البدائل الاقتصادية الخاصة حيث يمتلك الافراد فيها مطلق الحرية في طريقة اكتساب الدخل وطريقة إنفاقه. وتتضمن هذه الموارد جميع عناصر الانتاج ابتداء من الايدي العاملة وصولا الى التنظيم لجمال النشاطات الاقتصادية الأعمال.

وجاء هذا الاهتمام مع ازدياد احتياجات المشروعات الاقتصادية إلى مزيد من الأموال لتمويل عملياتها في المدى القصير والمتوسط والتوسع في الأعمال وازدياد حجم المنافسة بين الاسواق والشركات المحلية والعالمية للوصول الى وضع مالي متميز تستطيع من خلاله اتخاذ القرارات الاستثمارية وزيادة حجم معدل النمو لدى عائلاتهم وبالتالي الرفع من قيمة الاسهم وقيمة التداول لديهم في الاسواق المالية مما يؤثر عليها بشكل ايجابي وتكتسب بذلك موقع مالي يقودها الى التأثير بشكل جيد في الاقتصاد الوطني. وتحتاج تلك الشركات الى تمويل دائم ويتمثل بعملية توفير رؤوس الاموال اللازمة من مختلف المصادر الداخلية والخارجية .

وتتم عملية التمويل بالسوق النقدي عن طريق تبادل النقود بالبيع أو الشراء والاقراض، وتواجه تلك الشركات بعض المصاعب في عملية التمويل منها فردية او من وجهة نظر الحكومة، فأحيانا تعجز المدخرات الذاتية عن سداد متطلبات الاستثمار أو

العجز عن تصور وتقدير معدلات التمويل اللازم وطرق استخدام هذا التمويل مما يتطلب من الدولة تقديم تسهيلات ائتمانية كبيرة لتسهيل مهامها وتخفيف حدة العجز في الموارد الرأسمالية. وذلك يؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على كفاءة سوق الاسهم لتداول الاوراق المالية التي تتعامل بها تلك الشركات تبعا لاسعار الاسهم التي يجب ان تعكس كلفة المعلومات المتاحة والتحقيق الامثل للموارد المتاحة التي تؤثر بكفاءة قوية لسوق الاسهم.

أهمية البحث :

تكمن الأهمية العلمية لهذا البحث في دراسة المعوقات والمخاطر التي يمكن أن تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على السياسة النقدية وارتباطها بكفاءة سوق الاوراق المالية ، وبالتالي حجم التأثير على كفاءة الموارد المتاحة. وتأتي أهمية هذا البحث من اهمية سوق الاوراق المالية لدعم خطط التنمية الاقتصادية وبث النشاط الاقتصادي من خلال النشاطات التي تقوم بها الشركات المساهمة العامة التي تعمل في مختلف المجالات. اضافة الى الاثار الايجابية التي يتركها التوسع في تاسيس المزيد من الشركات المساهمة العامة بهدف تنوع المنتجات وتشغيل المزيد من الايدي العاملة.

كما تأتي أهمية سوق الاوراق المالية كونه أداة رئيسية لتشجيع التنمية الاقتصادية في الدول وتحقيق جملة من المنافع الاقتصادية منها منافع الحيازة والتملك والانتفاع والعائد الاستثماري المناسب . وتوفير قنوات ومداخل سليمة أمام الأفراد ولا سيما صغار المستثمرين. وتعمل هذه الاسواق المالية على توفير الموارد الحقيقية لتمويل المشروعات من خلال طرح الأسهم أو السندات أو إعادة بيع كل من هذه الأسهم والسندات المملوكة للمشروع ومن ثم تأكيد أهمية إدارة الموارد النقدية للمشروعات . والتعرف الى الاساليب التي تقلل من مخاطر اسعار الفائدة والتي تؤثر سلبا على عوائد الاوراق المالية والتقليل من مخاطر السوق المتمثلة بالركود الاقتصادي والذي يحدث انخفاض في قيم العوائد الاقتصادية . كما توضح آلية تحفيز الشركات المدرجة أسهمها في مختلف الأسواق المالية على معرفة ما يحدث من تغيرات في أسعار الأسهم وحثها على تحسين الأداء وزيادة معدلات الأرباح .

مشكلة البحث وأسئلتها :

ان موضوع السياسة النقدية وتأثيرها على كفاءة السوق المالي من الميادين الهامة في السوق المالي، حيث استدعى اهتمام المحللين الاقتصاديين في الاصول المالية، ويمكن تحديد مشكلة هذا البحث بالسؤال التالي:

هل هناك اثر يمكن ملاحظته للسياسة النقدية على الترتيبات العملية والتقنية اللازمة لعمليات التداول على القيم المنقولة في السوق المالي؟

فرضيات البحث: -

الفرضية الاولى:

• (H₀) لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم ، بسبب الكفاءة التسعيرية.

الفرضية الثانية:

• (H₀) لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم ،بسبب الكفاءة التشغيلية.

المصطلحات الاجرائية :

المخاطر النظامية (غير قابلة للتنوع):

هي المخاطرة التي تسببه عناصر السوق ككل، وبالتالي لا يمكن التخلص منه بالتنوع لانه يؤثر على كل الشركات في نفس الوقت ومن بينه التضخم واسعار الفائدة والسياسات المحلية والنقدية . (هندي ، 1998)

المخاطر غير النظامية :

هي التقلبات في العائد المتوقع لكافة الاستثمارات القائمة والتي ترجع لعوامل داخلية خاصة بالمنشأة مثل ضعف كفاءة الإداريين والتي يمكن الرقابة عليها وتلافيها باستخدام إحدى مناهج الإدارة الاستراتيجية القائم على التنوع لتكوين محفظة . (حطاب ، 2007)

الكفاءة الاقتصادية :

هي وصول المعلومات التي تخص الكفاءة بسوق الاسهم بنفس الوقت مما يؤثر على القيمة السوقية بأن تبقى اعلى أو أقل من قيمتها الحقيقية لفترة من الوقت وذلك بسبب تكلفة المعلومات والضرائب، ولكنها لا تؤثر على فرق القيمة قبل وبعد معرفة المعلومة. (دليل المحاسبين، نظرية السوق الكفؤ، 2007)

السوق الكفؤ :

هو السوق الذي يعكس سعر السهم للمنشأة من خلال المعلومات المتاحة سواء كانت على شكل قوائم مالية أو سجل تاريخي لسعر السهم أو تحليلات حول الحالة الاقتصادية العامة لأداء المنشأة. (عبد المجيد، 2005-2006)

كفاءة سوق الاوراق المالية :

هي عبارة عن فرضية تنص على ان اسعار الاسهم في سوق الاوراق المالية الكفوء تعكس جميع المعلومات المتوافرة والمتعلقة بالسوق فهي محصلة آراء جميع المستثمرين اذ نستنتج أن اسعار الاسهم دائما عادلة وبالتالي من المستحيل التغلب على جميع الانواع المتوفرة سواء كانت ضعيفة ، شبه القوي والقوي.

الكفاءة التشغيلية : (بشارة ، 2008)

هي نسبة تقوم بقياس قدرة الادارة على تعظيم عوائد المبيعات والحكم بتكلفتها وتقاس كالتالي :

$$\frac{\text{income before fixed charges} * 100}{\text{Sales revenue}} = \text{الكفاءة التشغيلية}$$

الكفاءة التسعيرية :

وهي عبارة عن سرعة الوصول الى المعلومات الجديدة الى جميع المتعاملين في السوق دون فاصل زمني مما يجعل اسعار الاسهم مرآة تعكس كلفة المعلومات المتاحة (معهد التدريب الكويتي ، 2009)

السياسة النقدية :

هي الاجراءات اللازمة التي تمكن السلطات النقدية من ضبط عرض النقود أو التوسع النقدي ليتماشى وحاجة المتعامين والاقتصاديين وهي هدف البنك المركزي في ممارسة الرقابة على النقود. (احمد، 2008)

مجتمع وعينة الدراسة :

يتكون مجتمع الدراسة من الشركات المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان والتي يبلغ مجموعها (211) شركة، وتم اختيار العينة بالطريقة العشوائية البسيطة . إذ بلغ حجم العينة (5) بنوك تجارية من القطاع المالي ، وتم تحليل البيانات الكمية لحجم التداولات لأسهمهم في البورصة خلال (2016- 2018) ، حيث تبين نسبة التحليل حجم التداولات لتلك الاسهم في البورصة ، وهذه النسبة جيدة في حالة تحليل البيانات الكمية للتوصل الى النتائج المطلوبة .

أساليب جمع البيانات:

تم الاعتماد على نوعين من المصادر المتعلقة بجمع البيانات:

1. المصادر الثانوية: وتتمثل في المراجع والمصادر ذات علاقة بموضوع السياسة النقدية وكفاءة سوق الاسهم .
2. المصادر الأولية: وتتمثل في تحليل البيانات الكمية خاصة بهذا البحث وتتألف من تجميع البيانات حول (الارقام القياسية لاسعار الاسهم ، حجم التداولات للاوراق المالية ، الارقام القياسية التاريخية).

المدى الزمني للدراسة :

تتضمن هذه المرحلة متابعة المتغيرات التي تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على كفاءة سوق الاسهم لمدة 3 سنوات سابقة والتي تقع ما بين (2016 - 2018) والتي سوف تتضمن متابعة مدى التأثير على السياسة النقدية وتحديد الأدوات المالية التي تزيد من كفاءة أسواق الاسهم خلال تلك السنوات. ومتابعة حجم تداول كل من تلك الأدوات المالية الفردية والسوق الكلي في الماضي للتنبؤ باتجاه الحركة المستقبلية ومعرفة ما إذا كانت الأسعار سوف تتجه إلى أعلى أم إلى أسفل ، وتحديد اشكال مخاطر الاستثمار في أسواق المال وأهمها تقلب العائد على الأداة المالية نتيجة عوامل خارجية على المنشأة مثل التغير في أسعار الفائدة والصراف ومعدلات التضخم والمناخ الاقتصادي والتشريعي والسياسي السائد وعوامل داخلية والخارجية المتعلقة بالاسواق المالية

الدراسات السابقة :

دراسة (عبد الحليم، 2009) بعنوان أثر السياسة النقدية على سوق الاوراق المالية : حيث اكدت الباحثة في دراستها على ضرورة اتباع نظام التسليف الذي هو واحد من افضل النظم التي تتيح الفرصة للاستفادة من الاوراق المالية التي لا تتعرض الى حركات البيع و الشراء، مما يؤدي الي اهدار فرصة لتوسيع مجال و ساحة التبادل . لذلك لا بد من العمل علي تفعيل هذا النظم، مع ضرورة التاكيد علي اهمية وضع الضوابط المالية و القانونية، التي تعمل علي صيانة حقوق كل من المقرض والمقترض ، ويؤدي هذا النظام الي مزيد من المرونة في حركة دوران الاوراق المالية مما يؤدي الي الحصول علي سوق نشط .

كما واكدت على اهمية توفير أسواق الأوراق المالية قنوات ومداخل سليمة أمام الأفراد ولا سيما صغار المستثمرين، لتشجيع التنمية الاقتصادية في الدول وتحقيق جملة من المنافع الاقتصادية منها منافع الحيازة والتملك والانتفاع والعائد الاستثماري المناسب وتقديم حافزاً للشركات المدرجة أسهمها في تلك الأسواق على متابعة التغيرات الحاصلة في أسعار أسهمها ودفعها إلى تحسين أدائها وزيادة ربحيتها مما يؤدي إلى تحسن أسعار أسهم هذه الشركات، مما يؤدي الى المساعدة في زيادة مستويات الإنتاج في الاقتصاد من خلال تمويل الفرص الاستثمارية التي تؤدي إلى رفع مستويات الإنتاج وبالتالي رفع مستويات التشغيل أو التوظيف وبالتالي تحقيق مستويات أفضل للدخول سواء على المستوى الفردي أو المستوى القومي .

ومن ابرز اهداف هذه الدراسة تحقيق الإستقرار في الأسعار ، المساهمة في تحقيق توازن في ميزان المدفوعات وتحسين قيمة العملة ، المساهمة في تحقيق هدف التوظيف الكامل وتشترك في ذلك مع السياسة المالية وتقوم على زيادة عرض النقود في حالة البطالة والكساد لتزيد من الطلب الفعال فيزداد الإستثمار والتشغيل في الإقتصاد القومي ، مكافحة التقلبات الدورية وعلاج التقلبات الدورية التي يتعرض لها الإقتصاد القومي من تضخم و انكماش والتخفيف من حدتها حتى لا يتأثر الإقتصاد الوطني لهزات عنيفة تنعكس سلبا على مستوى التوازن الاقتصادي العام.

دراسة (عبد الكريم، 2009) بعنوان نظريات السياسة النقدية :

حيث أكد الباحث في دراسته على ضرورة الجوانب الاقتصادية وانعكست بالايجاب على الحالة الاجتماعية حيث سجل تراجع في البطالة وارتفعت نسبة النمو الاجمالي خلال فترة (2000-2005)، كما وان الناتج المحلي الاجمالي لسنة 2004 سجل ارتفاع ملحوظ وافرزت المبادلات الخارجية فائضا هاما كما عرف الطلب ولاسيما الاستثمار نمو مع تراجع البطالة خلال السنوات الخمسة الماضية. وتوضيح العلاقة بين النقود والنشاط الاقتصادي وتحقيق الاستقرار من أجل خلق مناخ مناسب لممارسة الانشطة الاقتصادية المختلفة، من خلال اتباع سياسة سعر الخصم بحيث ان تقوم البنوك التجارية من تغيير اسعار فائدها بتغير سعر إعادة الخصم بنفس الاتجاه وأن يكون الطلب على القروض حساس للتغير في أسعار الفائدة، واتباع سياسة السوق المفتوح بحيث يمكن للبنك المركزي أن يكون بائعا ومشتريا للأورا المالية .

دراسة (الحسامي، 2010) بعنوان "السياسة النقدية وسياسات أسعار الفائدة والصرف الأجنبي في الأردن" .

حاولت هذه الدراسة التعرف على اثر السياسة النقدية والتغيرات التي أجراها البنك المركزي الأردني على أدواته النقدية- على حالة الاقتصاد الكلي من خلال تحليل العلاقة السببية بين أسعار فائدة البنك المركزي (سعر فائدة نافذة الإيداع) وكل من سعر الفائدة في السوق المصرفي (سعر الفائدة على الودائع وسعر الفائدة على التسهيلات) والمجاميع النقدية (السيولة المحلية وجمالي الودائع وجمالي التسهيلات النقدية) والمؤشرات الحقيقية للاقتصاد الأردني (معدل التضخم ومستوى النشاط الاقتصادي معبرا عنه بالرقم القياسي لكميات الإنتاج الصناعي وأخيرا سعر الصرف الحقيقي الفعال كما وتقوم الدراسة بتقييم لسياسة سعر الصرف المتبعة من قبل البنك المركزي الأردني وذلك من خلال بناء نموذج متجه تصحيح الخطأ.

وقد خلصت الدراسة الى ان اثار السياسة النقدية لم تنعكس بشكل مباشر في المتغيرات الحقيقية. في حين كان لها اثار مباشرة على كل من المجاميع النقدية واسعار الفائدة في السوق النقدي والتي بدورها تؤثر على المتغيرات الحقيقية، اي ان هنالك فاعلية للسياسة النقدية المتبعة من قبل البنك المركزي في نقل الاثار ولكن بشكل غير مباشر اما

عن تقييم سياسة سعر الصرف فقد تم حساب سعر الصرف الحقيقي الفعال التوازني ومقارنته بالارقام الفعلية له. وقد توصلت الدراسة الى عدم وجود انحرافات كبيرة عن السعر التوازني ومن خلال التقييم الهيكلي للاقتصاد الاردني. اما بالنسبة لنظام الصرف الامثل اشارت المعايير الى ملائمة سعر الصرف فالثابت للاقتصاد الاردني.

التحليل الإحصائي واختبار الفرضيات :

الفرضية الاولى:

- (Ho) لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم ، بسبب الكفاءة التسعيرية.

نتائج اختبار الفرضية الاولى

القرار	SIG.	R.	R ²
قبول الفرضية العدمية	.874	.052	.000625

لقد تم استخدام اختبار Simple Regression ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجدول السابق أن قيمة (SIG = .874) ، وبما أن قاعدة القرار هي تقبل الفرضية العدمية

(H0) إذا كانت القيمة المعنوية أكبر من 0.05، وترفض الفرضية العدمية (H0) إذا كانت القيمة المعنوية اقل من 0.05، وبالتالي فإننا نقبل الفرضية العدمية (H0) ، ونرفض الفرضية البديلة (HA) وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة معنوية في تأثير السياسة النقدية على سوق الاسهم.

وتبين من خلال التحليل ان هناك علاقة ارتباط خطية موجبة ضعيفة بين معدل التضخم والتغير في اسعار الاسهم، كما تبين ان العامل المستقل (التضخم) قد فسر 0.000625. من التغيرات التي تطرأ على العامل التابع .

الفرضية الثانية :-

- ❖ (Ho) لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم ، بسبب الكفاءة التشغيلية.

نتائج اختبار الفرضية

القرار	SIG.	R.	R ²
قبول الفرضية العدمية	.332	.307	.0942

لقد تم استخدام اختبار Simple Regression ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجدول السابق أن قيمة ($SIG = 0.332$) وبما أن قاعدة القرار هي تقبل الفرضية العدمية

(HO) إذا كانت القيمة المعنوية أكبر من 0.05، وترفض الفرضية العدمية (HO) إذا كانت القيمة المعنوية اقل من 0.05، وبالتالي فإننا نقبل الفرضية العدمية (HO)، ونرفض الفرضية البديلة (HA) وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة معنوية في تأثير السياسة النقدية على سوق الاسهم.

حيث بلغ معامل التغير $R^2 = 0.094$ وهذا يشير الى ان العامل المستقل فسرب 9.4% من التغير الذي يحدث في المتغير التابع . و تبين ان هناك علاقة ارتباط خطية موجبة متوسطة بين معدل التضخم والتغير في اسعار الاسهم .

مناقشة النتائج :-

لا تتأثر السياسة النقدية بزيادة القيم لكفاءة اصول الاسهم، وبذلك تم قبول الفرضية العدمية ورفض الفرضية البديلة وتتمثل بأنه لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم والتي تعزى بالكفاءة التشغيلية.

كما لا تتأثر السياسة النقدية بزيادة القيم لكفاءة اصول الاسهم ، وبذلك تم قبول الفرضية العدمية ورفض الفرضية البديلة و تتمثل بأنه لا توجد فروق ذات دلالة احصائية في تأثير السياسة النقدية على كفاءة سوق الاسهم والتي تعزى بالكفاءة التسعيرية.

التوصيات:-

بعد التحليل الاحصائي ودراسة العلاقة بين معدلات التضخم واسعار الاسهم تبين انه يجب اتباع أساليب للتقليل من معدلات التضخم من خلال التقليل من كمية النقد المتداول الذي يؤدي إلى الارتفاع في المعدل العام للأسعار" بمعنى ان الزيادة في كمية النقد المتداول تؤدي إلى ارتفاع لأسعار الاسهم في السوق ويعد ذلك سببا في إنخفاض مردودية المشاريع نتيجة ارتفاع تكاليف عوامل الإنتاج وتشجيع الأفراد على الإستثمار في المشاريع الخدمائية والإقلاع عن المشاريع السلعية، وإضعاف ثقة الأفراد في العملة الوطنية كحافز على الادخار حيث يزيد التفضيل السلعي على التفضيل النقدي في حالة انخفاض قيمة النقود. ويترتب عليه ارتفاع في معدل الطلب على السلع وتصبح القوة الشرائية للنقود منخفضة والدخل السنوي المتحصل بها في حالة إنخفاض من سنة لأخرى.

وكما يجب اللجوء الى خفض منح التسهيلات الائتمانية من خلال نسب مئوية يفرضها البنك المركزي على البنوك التجارية، وتشديد الرقابة على هامش الضمان المطلوب من العملاء لتمويل مشاريعهم من الاوراق المالية وتأكيد شروط البيع بالتقسيط الذي يدفعها المستهلك كنسبة للبنك من قيمة السلع والباقي تكون على شكل دفعات معينة، والعمل على تقليل الأثر على إعادة توزيع الثروة، حيث يستفيد الأفراد الذين تتجسد ثرواتهم في أصول عينية (أراضي، عقارات، ذهب....) من التضخم حيث تزيد القيمة الحقيقية لهذه الأصول بنفس نسبة ارتفاع المستوى العام للأسعار تقريبا.

الملاحق

وفيما يلي جدول يبين النشرة الاحصائية السنوية لحجم التداول لبعض

الشركات الاردنية :

الشركة	الرمز	معدل السعر	عدد الاسهم	حجم التداول (دينار)	عدد الصفقات
الأهلية للمشاريع	ABLA	2.13	95,971,950	204,887,402	217
مجمع الشرق الاوسط للصناعات الهندسية والالكترونية والثقيلة	MECE	0.80	26,046,651	20,895,452	27
مجمع الضليل الصناعي العقاري	IDMC	0.70	4,858,971	3,387,949	6
الشرق الاوسط للاستثمارات المتعددة	MEDI	9.91	1,862,544	18,456,216	26
التجمعات الاستثمارية المتخصصة	SPIC	3.13	5,406,920	16,943,711	21
الأردنية للتعمير المساهمة العامة القابضة	TAMR	0.59	24,296,590	14,234,710	11
أموال انقست	AMWL	0.71	13,961,119	9,860,131	16
الصقر للاستثمار والخدمات المالية	FIFS	2.39	2,282,000	5,454,530	3
العربية للمشاريع الاستثمارية	APCT	0.38	1,997,500	759,050	1
الإقبال للاستثمار	ITCC	3.90	363,636	1,418,180	1
تطوير العقارات	REDV	0.50	37,050,716	18,525,358	2
بنك سوسيته جنرال - الأردن	MEIB	1.42	24,224,782	34,399,190	2
بنك الإتحاد	UBSI	2.12	6,612,020	14,030,264	4
الأردنية للاستثمارات المتخصصة	SIJC	5.77	295,465	1,704,155	2
الاتحاد لتطوير الاراضي	ULDC	1.45	2,257,525	3,277,835	4
المنارة للتأمين	ARSI	0.42	16,095,067	6,761,829	2
المجموعة العربية الاردنية للتأمين	ARGR	1.13	18,102,715	20,539,624	10
الموارد للتنمية والاستثمار	JOMA	1.13	443,000	500,590	1
ميثاق للاستثمارات العقارية	MEET	1.08	1,500,000	1,625,000	3
المستثمرون العرب المتحدون	UAIC	0.67	26,828,779	17,936,543	8
الفتاحون العرب للصناعة والتجارة	FATI	1.45	714,000	1,033,540	2
بنك الاردن	BOJX	2.47	10,866,916	26,806,525	6
البنك العربي	ARBK	10.95	9,240,255	101,137,758	5

الشركة	الرمز	معدل السعر	عدد الاسهم	حجم التداول (دينار)	عدد الصفقات
الإسراء للاستثمار والتمويل الإسلامي	ISRA	1.10	500,000	550,000	1
العربية الألمانية للتأمين	AGICC	2.99	2,612,067	7,817,361	10
المجموعة المتحدة القابضة	UGHI	0.50	1,990,000	995,000	1
البنك الاستثماري	JIFB	1.83	7,132,590	13,075,033	3
داركم للاستثمار	DRKM	1.59	1,200,000	1,902,000	2
النموذجية للمطاعم	FOOD	0.55	3,000,000	1,650,000	1
عمون الدولية للاستثمارات المتعددة	AMON	1.37	845,000	1,160,600	2
الحفظة العقارية الاستثمارية	PETT	0.91	2,460,000	2,235,600	3
بنك الاستثمار العربي الاردني	AJIB	1.30	3,702,176	4,812,829	5
الاتحاد للاستثمارات المالية	UINV	1.44	1,938,746	2,791,794	2
العبور للشحن والنقل	TRUK	1.95	265,000	516,750	1
الشرق الاوسط للصناعات الدوائية والكيمياوية والمستلزمات الطبية	MPHA	3.00	279,000	837,000	1
بنك المال الأردني	EXFB	1.56	1,957,082	3,054,477	2
الأردنية لإنتاج الأدوية	JPHM	1.32	887,830	1,171,936	1
الامين للاستثمار	AAFI	1.60	867,474	1,387,958	1
الوطنية لصناعة الكوابل والأسلاك الكهربائية	WIRE	0.90	1,461,856	1,315,670	1
بيت الاستثمار للخدمات المالية	INVH	1.59	850,000	1,350,000	2
البركة للتكافل	ARAI	1.21	415,000	502,150	1
دار الدواء للتنمية والاستثمار	DADI	3.39	550,000	1,864,500	2
الموارد الصناعية الأردنية	JOIR	0.51	9,700,000	4,964,000	4
بنك الأردن دبي الإسلامي	INDV	2.02	372,703	752,860	1
السنايل الدولية للاستثمارات الاسلامية (القابضة)	SANA	0.84	1,000,000	840,000	1
مصانع الخزف الأردنية	JOCF	0.85	676,170	574,745	1
عقاري للصناعات والاستثمارات العقارية	WOOL	2.37	265,000	628,050	1
الاجموع			376,206,815	601,325,855	

المصادر والمراجع

المراجع العربية :

1. هندي ، (1998) ، ص124-130 ، " المخاطر الاقتصادية".
2. سامي حطاب .(2007) "مخاطر الاستثمار" ، جريدة الخليج الاماراتية.
3. دليل المحاسبين ، (2007)، "نظرية السوق الكفو".
4. عبد المجيد ، (2006) ، "قياس كفاءة الاقتصادية في المؤسسات المصرفية".
5. محمد بشارة ، (2008) ، "العائد على الاستثمار".
6. معهد التدريب الكويتي ، (2009) "الكفاءة الاقتصادية".
7. احمد ، (2008) ، "السياسة النقدية واثرها على سوق الاوراق المالية".
8. محمد حسن يوسف ، (2010) ، " بنك الاستثمار القومي".
9. الاكاديمية العربية ، (2009) ، "حجم التداولات في معرفة اتجاه الاسهم".
10. هبة عبد الحليم ، (2009) ، "اثر السياسة النقدية على الاسواق المالية".
11. حسام الدين محمد ، (2010) ، " الاسهم والسندات وانواعها".
12. عبد العظيم الحنفي ، (2011) ، "جريدة الخليج".
13. عبد الناصر ، (2009) ، "تدولات سوق الاسهم".
14. خالد السواعي . (2018) مقدمة في النظريات والسياسات النقدية . اربد . دار الكتاب
15. محمد زيدان ، (2010) ، " المدونة المحاسبية".

المراجع الاجنبية :

- 1- JDS, 2007, " Accountants Directory".
- 2- Reem Heikal, 2010, " market efficiency" .

التسويق متعدد المستويات: مفهومه، حقيقته، حكمه من منظور فقهي إسلامي Multi-level Marketing: The Concept, The Truth & The provisions in Islamic jurisprudential.

د. سوزان عبدالحميد حسين أبو السعود

المملكة الأردنية الهاشمية

الملخص

التسويق متعدد المستويات نوع جديد معاصر من أنواع التسويق التي ظهرت في أواخر القرن الماضي، وانتشرت بشكل كبير في هذا القرن، وهي لا تشابه أنواع التسويق التقليدية في الآلية، وإن اتحدت جميعها في الغاية، وهي الوصول إلى أعلى نسبة ربح مع أقل نسبة تكاليف في أكثر أماكن ودول.

ويهدف هذا البحث لتحديد مفهوم التسويق متعدد المستويات، وأنواع التسويق المعاصرة التي يتعلق بها، واستنتاج أقسامه والفروق الدقيقة بين كل منها؛ ليصل أخيراً إلى المراد الحقيقي للبحث وهو استنتاج الحكم الشرعي له ولكل قسم من أقسامه.

اتبعت الباحثة فيه منهج الاستقراء تتبعاً لطبيعة هذا العقد في المراجع الغربية والعربية، والاستنباط والمقارن في المقارنة بين أقسامه لاستنباط الحكم الحقيقي له، مع المقارنة بين آراء الفقهاء المعاصرين ومناقشة أدلتهم.

كما خاضت الباحثة تجربة هذا التسويق مع إحدى الشركات وعاشت مرحلة بداية تأسيس مكاتب لها في الأردن، وحضور التدريبات الخاصة بالمسوقين في عدة مراحل مهمة لاستكشاف طبيعة العمل فيه وما له وما عليه.

وقد خلص البحث إلى عدة نتائج أهمها: حاجة المفتي لدراسة كل شركة تعمل بهذا النظام على حداً؛ ليتمكن من إصدار الفتوى بشكل دقيق.

الكلمات الدالة: التسويق متعدد المستويات، التسويق الشبكي، التسويق الهرمي، البيع المباشر، البيع القائم على العلاقة.

Abstract

Multi-level marketing is a new contemporary type of marketing that emerged in the late last century, and spread widely in this century, which does not resemble the traditional types of marketing in the mechanism, although all united in the end, namely to reach the highest profit rate with the lowest cost ratio in more Places and countries.

This research aims to identify the concept of multi-level marketing, the types of contemporary marketing to which it relates, and to infer its divisions and the nuances between them; so, it can conclude jurisprudential ruling for them.

The researcher adopted the inductive, deductive and comparative approach in the research.

The researcher also experienced this marketing with one of the companies and lived the stage of starting the establishment of offices in Jordan, and attend training for marketers in several important stages to explore the nature of work and what it and what it is.

The research concluded to several results, the most important one is: Mufti needs to study each company operating this system separately; in order to be able to issue a fatwa accurately.

Key words: Multilevel marketing “MLM Marketing”, Direct selling, Network marketing, Pyramid Schemes. Relationship marketing.

المقدمة

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وبعد،
إن التسويق متعدد المستويات أو التسويق الشبكي، أو التسويق الهرمي، كلها مصطلحات شاعت في الفترة الأخيرة في بلادنا العربية والإسلامية، اعتبرها البعض أنها مترادفات، واعتبرها آخرون أنها من قبيل النصب والاحتيال على الأفراد؛ لأخذ أموالهم وغنم فئة قليلة لمال كبير تغرمه فئة كبيرة من المجتمع، بينما يراه آخرون صورة معاصرة من صور التسويق تختلف تلك المفردات أو المصطلحات عن بعضها في المضمون، وإن تشابهت في الشكل، فماذا تعني تلك المصطلحات؟ وما هي حقيقتها؟ هذا وأكثر ما سيحاول هذا البحث دراسته.

أهمية البحث:

يأتي هذا البحث في محاولة للتأصيل الشرعي للتسويق متعدد المستويات جامعاً بين ما كتب في بعض المراجع الأجنبية والعربية من جهة، وبين خبرات عملية للباحثة في هذا النوع من التسويق، في محاولة لتنقية العقد من الشوائب التي تحيط به، وبيان حقيقته خاصة للشباب الذين يظنون أن هذا العقد سيحقق أحلامهم وسينقذهم من الوضع المالي الصعب الذي يعيشه أغلبه.

مشكلة الدراسة:

تكمن مشكلة الدراسة في الإجابة عن السئلة التالية:

1 - ما معنى التسويق المتعدد؟ وما أقسامه؟ وما علاقته بالبيع المباشر والتسويق القائم على العلاقة؟

2 - ما الحكم الشرعي للتسويق المتعدد؟

الدراسات السابقة:

قليلة هي المراجع العربية التي درست هذا العقد، كونه عقد جديد في عالمنا العربي، لكنها كثيرة باللغة الانجليزية، وكانت دراستها بهدف التعرف عليه واستنباط الحكم الشرعي لها، وفي أغلبها كانت أبحاثاً منشورة على الانترنت أو في مجلات محكمة، ورسائل علمية قليلة، منها:

- 1 - حمزة مشوقة، أحمد حسين، التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي، بحث منشور على موقع دار الإفتاء الأردنية سنة 2017.
 - 2 - أسامة الأشقر، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، بحث منشور في مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات. سنة 2006.
 - 3 - شويش المحاميد، حكم التسويق الهرمي في الفقه الإسلامي، بحث منشور في مجلة مؤتة. سنة 2012.
- تنقل هذه الأبحاث مفهوم التسويق الشبكي وأنواعه، وتعتبره هو والهرمي واحد، وبالتالي فإنها ترجح تحريمهم، فهما والتسويق متعدد المستويات - وفقهم - أسماء لذات التسويق.
- في هذا البحث، وبعد دراسة مستفيضة وتجربة عملية تبين أن هذه المصطلحات ليست بنفس المعنى، وأن بينها اختلافات جوهرية، وهذه الاختلافات، تؤثر في الحكم.
- 4 - عمار الضلعين، شركات التسويق الشبكي دراسة فقهية مقارنة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة مؤتة.
- استطاع الباحث التمييز الدقيق بين التسويق الشبكي والهرمي ومتعدد المستويات، لكن هذا البحث يخالفه في ترجيحه وموعد شراء المنتجات وأمور أخرى تتضح خلال البحث.
- منهجية البحث وخطته: استخدمت الباحثة ثلاثة مناهج في البحث، هي: المنهج الاستقرائي والاستنباطي والمقارن، كما أنها خاضت تجربة التسويق متعدد المستويات مع شركة عالمية في الأردن، بهدف فهم طبيعة هذه المعاملة بشكل أكثر وضوحاً وانضباطاً، ومن قرب لا تعتمد على ما تقرأ فقط أو تسمع ممن خاض التجربة، وحضورها الكثير من التدريبات التي أقيمت في الأردن وخارجها على عدة أصعدة، منها ما كان عاماً، ومنها ما كان خاصاً بالمسوقين سواء كانوا جديداً أم قداماء، أو كانوا قادة في الفريق.
- وقد جعلت البحث في مبحثين، هما:
- المبحث الأول: مفهوم التسويق متعدد المستويات، وعلاقته بمصطلحات تسويقية أخرى، وأقسامه، وأوجه التشابه بينها وأوجه الاختلاف.
- المبحث الثاني: الحكم الشرعي للتسويق متعدد المستويات.
- التسويق متعدد المستويات صورة جديدة من صور التسويق في عالمنا العربي - نوعاً ما -، لكنها أقدم في الغرب وتحديداً الولايات المتحدة الأمريكية، وهو من صور التسويق

التي تعتمد لها بعض الشركات الكبيرة لتسويق منتجاتها، فما معناه؟ وما هي صورته؟ وهل له دور وأهمية في التسويق؟ وإلى أي أنواع التسويق يرجع؟ والأهم من ذلك هل هو كعقد جديد مقبول أم مرفوض في الفقه الإسلامي؟ هذا ما سيحاول هذا البحث الإجابة عنه.

المبحث الأول

مفهوم التسويق متعدد المستويات، وعلاقته بمصطلحات تسويقية أخرى،

وأقسامه، وأوجه التشابه بينها وأوجه الاختلاف

لتوضيح معنى التسويق متعدد المستويات لابد من تحديد معنى التسويق لغة واصطلاحاً، وتحديد المصطلحات التسويقية المرتبط بها ومعناها، وعلاقته بها، ثم بيان أقسامه وفيما تشابه وفيما تختلف.

المطلب الأول: مفهوم التسويق، والتسويق متعدد المستويات.

التسويق لغة: السين والواو والقاف أصل واحد، هو: حذو الشيء، والسوق مشتقة من هذا؛ لما يساق إليها من كل شيء، والجمع أسواق¹، والسوق موضع البياعات².

أما التسويق اصطلاحاً، فقد مر مصطلح التسويق بعدة مراحل، حيث كان الاقتصاديون القدماء ينظرون إليه على اعتبار أنه نشاط طفيلي لا ينتج أي منافع اقتصادية، كون الوسطاء - وفق وجهة نظرهم - لا يضيفون إلى الناتج الكلي الفعلي للمجتمع شيئاً، وإنما يتداولون المنتجات دون إضافة شيء محسوس لها³، ثم تطور هذا المصطلح عبر مراحل التطور الاقتصادي شيئاً فشيئاً، وباتت تعريفاته تختلف حسب اهتمامها بجانب أو أكثر من جوانب الأنشطة التسويقية أو بجمعها⁴.

ومن تعريفاته بالنظر إليه كنظام متكامل، تعريف "Stanton" حيث عرفه بأنه: "نظام متفاعل ومتداخل من الأنشطة المختلفة المخططة والمعدة لغرض تسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات للزبائن الحاليين والمرتقبين"⁵.

ومن تعاريف التسويق الشاملة ما عرفه "Kotler" بأن التسويق يتمثل: "بالنشاطات الموجهة لإشباع الحاجات والرغبات من خلال عملية المبادلة، وأن التسويق هو عبارة عن تحليل وتنظيم وتخطيط والسيطرة على المصادر والسياسات والنشاطات بهدف التلاؤم مع الزبائن وتحقيق حاجاتهم ورغباتهم لغرض تحقيق الربحية"⁶.

أما التسويق متعدد المستويات فهو معروف ومشهور في الولايات المتحدة الأمريكية؛ لقدم استخدامه فيها منذ حوالي (100) سنة⁷. وقد كان التسويق متعدد المستويات في بداياته يعتمد على اللقاءات المنزلية الجماعية (home parties)، و مندوبي المبيعات للمنازل (door to door sales) والتواصل المباشر وجهاً لوجه (face to face contact)، وكانت هذه الطرق تدر مالأً بسيطاً للعاملين بها كاسلوب دخل ثاني أو ثانوي وليس دخل رئيسي، إلا أن دخول الانترنت ساعد التسويق متعدد المستويات على النجاح والنمو السريع، حيث ساعد الانترنت الشركات بالدخول إلى السوق العالمي بأقل كلفة مادية⁸.

وأما معناه فهو: وسيلة لتوزيع المنتجات أو الخدمات من أشخاص ليسو موظفين في الشركة، وذلك باستقطابهم لآخرين للتسويق معهم، وحصولهم على عمولات على بيع من معهم في الفريق بشكل مباشر أو غير مباشر⁹.

أي أن الشخص الذي يرغب بالتسويق يدعو غيره ليكون معه، فإن قبل وسجل معه فهو مباشر له، وهذا الثاني يدعو غيره كذلك فيكون الثالث بشكل عمودي غير مباشر للأول، ويسمح هذا النوع من التسويق أن يكون مع الشخص الواحد بالصف الأول بشكل مباشر عدد من المسوقين تحدده بعض الشركات ولا تفعل شركات أخرى، ولكل مسوق حق في استقطاب آخرين معه، وبالرجوع للأول فإنه سيكون معه مسوقين بشكل أفقي وبشكل عمودي؛ لذلك سمي متعدد المستويات.

المطلب الثاني: التسويق متعدد المستويات ومصطلحات تسويقية أخرى.

من المصطلحات التي يرتبط بها التسويق متعدد المستويات: التسويق المباشر أو البيع المباشر، والتسويق بالعلاقات، فما معنى كل واحد

منهما؟ وما أهميته؟ وما علاقة التسويق متعدد المستويات بهما؟

أولاً: التسويق المباشر "البيع المباشر": مفهومه وأهميته وصوره وعلاقته بالتسويق متعدد المستويات.

التسويق المباشر هو: كافة الإجراءات أو الأساليب الهادفة لإحداث نوع من أنواع الاستجابة الفورية والمباشرة السريعة بين البائع المحتمل والمشتري المحتمل لسعة أو خدمة أو فكره¹⁰، وعليه فهو: استراتيجية تستخدم لتكوين وإدامة حوار شخصي مع العملاء¹¹، وقد عرفته منظمة البيع المباشر "DSA" بأنه: وسيلة تسويق وتوزيع البضائع

والخدمات للزبائن بشكل مباشر بين المنظمة أو الشركة وبين الزبون بعيداً عن أماكن بيع التجزئة¹².

ويرى منظرو التسويق المباشر أن الكلمات أكثر قدرة على البيع من الصور في العديد من العروض¹³، مما يمنحه أهمية خاصة، حيث إنه قائم على التواصل بين الشركة وبين العميل، فلا يحتاج إلى دعايات وإعلانات تعتمد الصورة، بل يرى العميل ويسمع عن تجربة المنتج أو الخدمة ممن جربها أو من الشركة مباشرة، وبالتالي يُبنى على مبادئ الثقة والالتزام¹⁴، فهو قائم على مبدأ الأخذ بالنصيحة، فمن جرب منتجاً واستفاد منه، فإنه سينصح الآخرين باستخدامه، وهذا سيؤثر في الشخص المنصوح أكثر من الدعايات والإعلانات، وحتى مندوبي الشركات.

ويساعد التسويق المباشر الشركات والمصانع التي تتعامل به على تحقيق منافع متعددة؛ نتيجة اتصالاتهم المباشر مع العملاء وأطراف العلاقة الآخرين، حيث تتمثل هذه المنافع في مجالات عديدة، منها على سبيل المثال:

- 1 - استهداف السوق بدقة متناهية، والوصول إلى الجماهير المستهدفة بطريقة سريعة وعملية وعلمية مدروسة النتائج بيعياً ونفسياً؛ مما يقلص من احتمالات الاستهداف الخاطئ التي تستنزف إمكانيات الشركة المادية والبشرية، وتمثل هدراً في الموارد¹⁵.
- 2 - زيادة الأرباح للشركة، من خلال تزويد العملاء الحاليين بالمنتجات والخدمات المرتبطة برغباتهم واحتياجاتهم دون تحمل تكلفة باهظة¹⁶.
- 3 - يقلل من التكاليف ويحسن جودة المنتج والخدمة المقدمة للعملاء، من خلال إزالة الوسطاء بين الشركة والعميل¹⁷، مما يعكس إيجاباً على سعر المنتج فيستفيد العميل بمنتج مناسب له أو خدمة أفضل وبسعر أقل حيث غاب ربح وتكلفة تزويد الوسطاء بهذه المنتجات أو الخدمات.

فالبائع المباشر من الشركة للعميل أو الزبون يعني إلغاء وكيل الشركة وتاجر الجملة وتاجر التجزئة، وتكاليف الشحن وغيرها من التكاليف، مما يعني عدم وجود ربح لمن هم بين الشركة والعميل، وهذا يعتبر مكسباً للعميل، فهو يشتري سلعة أو منتجاً جيداً بسعر أقل، دون تأثير على ربح الشركة.

وقد وصلت مبيعات الشركات والمنظمات التي تعتمد البيع المباشر عام 2001، 79 بليون دولار أمريكي و43.6 مسوق في 49 دولة¹⁸.

وللتسويق المباشر صورتان، هما: التسويق المباشر من مستوى واحد فقط، والتسويق متعدد المستويات "MLM Marketing"¹⁹، ويكمن الفرق الرئيسي بينهما في العمولة، حيث يحصل المسوق في المستوى الواحد عمولة على جهده في بيع المنتج أو تقديم الخدمة فقط، على خلاف التسويق متعدد المستويات، حيث يحصل على عمولة أكبر هي حصيلة جهده في التوزيع وحصيلة جهد فريقه أيضاً²⁰.

وقد نما وتطور وتوسع دولياً هذا النوع في تسعينيات القرن الماضي، ومن أكبر الشركات التي تعاملت به شركة (Amway) في الفترة (1991-1997) فقد بلغ عدد موظفيها 14 ألف موظف وعدد المسوقين 3 ملايين في 45 دولة، وتراوحت أرباحها 7 بليون دولار أمريكي²¹، إلا أن التسويق المباشر مر بأربعة مراحل مميزة في تاريخه، هي²²:

1 - المرحلة الرائدة (1945-1977): والتي تميزت بالتطور الناجح للشركات الأمريكية مع أوروبا وآسيا.

2 - المرحلة المهنية (1977-1990): والتي تميزت بزيادة متسارعة لحجم المبيعات وتنفيذ استراتيجيات حديثة لإنشاء شبكة من الموزعين.

3 - مرحلة المعلومات (1990-2000): والتي تميزت بالاستفادة من تكنولوجيا المعلومات في التحكم بشبكة الموزعين من جهة، واكتشاف وسائل حديثة لتعزيز تسليم المنتجات إلى العملاء في بيوتهم.

4 - مرحلة العوثة (2000- حتى الآن): تتميز بزيادة هائلة في حجم المبيعات في التسويق المباشر؛ بسبب زيادة المسوقين الذي تم تحفيزهم؛ بسبب المزايا المالية التي حصل عليها المسوقون السابقون، كما ساعد الانترنت على نمو التسويق المباشر.

من ذلك يتبين أن التسويق متعدد المستويات هو صورة من صور البيع المباشر، حيث يكون البيع بين الشركة والمستهلكين مباشرة بدون حاجة إلى تجار جملة أو تجزئة، والمسوقون هنا لا يحصلون على رواتب بل على عمولات²³، واعتماد الشركة لنظام العمولات يقلل مصاريفها ونفقاتها، فلا تحتاج إلى عدد كبير من الموظفين، فهي لا تحتاج إلى وظيفة مندوب مبيعات، وما يبني عليها من احتياجات مهنية، ولا تحتاج إلى دعايات وإعلانات أيضاً، مما يقلل بل يلغي تكلفة هذه الأمور كلها، وأمر آخر، هو أن الشركة تعطي العمولة بعد بيع منتجاتها لمسوقها أي أن البيع والربح قد تحقق، على خلاف الدعايات والإعلانات

ووظيفة مندوب المبيعات، التي تعطي فيها مبالغ كبيرة على احتمالية البيع والربح، بل قد تكون هناك خسارة لها.

ولحماية حقوق المسوقين العاملين مع شركات التسويق المباشر بصورتيه؛ نشأت منظمات عالمية، منها منظمة البيع المباشر "DSA"²⁴ وقد افتتحت فرعاً لها في دولة الإمارات العربية المتحدة "DSA UAE"²⁵، والاتحاد الفدرالي لمنظمات البيع المباشر "WFDSA"²⁶ والذي تتحد فيه منظمات البيع المباشر في الدول المختلفة.

وعليه، فإن الشخص الذي يرغب بالتسويق لشركة ما، فإن أول مهمة له هي البحث عن هذه الشركة، هل هي مسجلة في منظمات البيع المباشر أم لا؟ فإن لم تكن مسجلة، فليتوقع أنه معرض لعملية احتيال ونصب عليه.

ثانياً؛ التسويق القائم على العلاقات: مفهومه وأهميته وعلاقته بالتسويق متعدد المستويات.

يركز مفهوم التسويق بالعلاقات على توجيه الأنشطة التسويقية نحو العملاء الحاليين والمحتملين، وإثراء اهتمامهم نحو المؤسسة أو الشركة، في ظل ظروف التطور والتميز والمنافسة، عن طريق الاحتفاظ بالعملاء لأكثر مدة زمنية، وهذا الأمر صعب ويحتاج بذل جهود كبيرة، ويكون ذلك من خلال تركيز جهود المؤسسة نحو تعزيز علاقاتها بالعملاء، بالبحث عن الأساليب والطرق التسويقية المناسبة²⁷. ويمكن تعريفه بأنه: إقامة علاقات طيبة وحميمة وصادقة وطويلة الأمد مع جميع الأطراف التي تتعامل معها المنظمة في مجمل أعمالها²⁸.

وهناك أسباب كثيرة دفعت شركات ومؤسسات متعددة إلى تبني التسويق بالعلاقة، منها²⁹:

- 1 - صعوبة الحصول على عملاء جدد للشركة جراء حجم المنافسة المتزايدة بالسوق.
- 2 - كلفة الحصول على عميل جديد تعادل بحدود 5 - 10 مرات أكثر من كلفة الاحتفاظ بالعميل الحالي.

3 - التطور المتسارع والمتزايد في التسويق المباشر والأعمال الالكترونية.

وللتسويق بالعلاقة منافع كثيرة شجعت الشركات المتعددة إلى تبنيه، منها:

- 1 - المنتجات أو الخدمات المقدمة للعميل ستكون أكثر ألفة وتطابقاً مع حاجاته؛ لأنها تستند إلى سلسلة لقاءات وعلاقات سابقة تقود إلى تحقيق رضاه³⁰.

2 - يتيح التسويق بالعلاقة للشركة فرصة تخفيف معدل ارتداد العملاء عن التعامل مع الشركة، مما يحسن أرباحها من 25% - 85% إذا استطاعت أن تخفض 5% من معدل ارتداد العملاء عن التعامل مع الشركة³¹.

ويهدف التسويق بالعلاقات إلى تحقيق أعلى عائد على الاستثمار من خلال زيادة حجم المبيعات والأرباح وسرعة دورة المبيعات³².

وبمقارنة بسيطة بين التسويق بالعلاقة والتسويق التقليدي يمكن القول: إن التسويق بالعلاقة يركز على المدى الطويل مع العميل، ويقلل الحساسية عنده تجاه السعر، ويكون له دور أساسي في نجاح التسويق على خلاف التسويق التقليدي³³، ويمكن القول بأن المكون الرئيسي للتسويق في القرن الواحد والعشرين يتمثل في وضوح العلاقة بين المنظمة أو الشركة وعملائها³⁴.

ويتكون التسويق بالعلاقة من ثلاثة أنواع مختلفة هي³⁵:

1 - تسويق قاعدة البيانات.

2 - التسويق التفاعلي.

3 - التسويق الشبكي.

وعليه فإن التسويق الشبكي نوع من أنواع التسويق القائم على العلاقات، وقد

ساعدت مواقع التواصل الاجتماعي على تطويره ونموه وانتشاره³⁶.

ويتشابه كل من التسويق الشبكي والتسويق بالعلاقة من حيث الغاية، وهي تحقيق

أكبر ربح ممكن بأقل تكاليف ممكنة من خلال التعامل المباشر مع العميل.

المطلب الثالث: أقسام التسويق متعدد المستويات وأوجه الشبه والاختلاف بينها.

اعتبر البعض التسويق متعدد المستويات بالنظر إلى شكله وبنائه من عدة

مستويات قسمين هما: التسويق الهرمي والتسويق الشبكي، بينما اعتبر آخرون التسويق

متعدد المستويات هو نفسه التسويق الشبكي، أما التسويق الهرمي فلم يعتبروه أصلاً تسويقاً

بل أطلقوا عليه "Pyramid Schemes" أي المخططات الهرمية؛ لأنهم نظروا إليه أنه

وسيلة تحايل على أموال الناس.

ويمكن القول أنه قسمين: تسويق قانوني " وهو التسويق الشبكي " وتسويق غير

قانوني " وهو الهرمي ".

وستعتمد الباحثة في هذا البحث أن التسويق متعدد المستويات بالنظر إلى شكله وبنائه يقسم إلى قسمين، هما:

أولاً: أقسام التسويق متعدد المستويات.

القسم الأول: التسويق الهرمي: وهو الطلب من الناس استثمار أموالهم بوعدهم منحهم عمولات مقابل استقطاب آخرين لاستثمار أموالهم بالشكل السابق³⁷.

القسم الثاني: التسويق الشبكي: وهو نظام يقوم فيه الصانع أو الشركة بدفع أشخاص من خارج الشبكة لبيع منتجاتهم أو تسويق خدماتهم بشكل مباشر للزبائن وإعطاء هذا الشخص فرصة لبناء فريق من أشخاص آخرين للتسويق لمنتجات الشركة أو خدماتها بتدريبهم وتحفيزهم ومتابعتهم في ذلك والحصول على عمولة مقابل شرائهم³⁸.

فدخولك بالتسويق الشبكي يعني موافقتك للعمل مع شركة ما باستقلالية نوعاً ما، مقابل عمولة "نسبة مئوية" تحصل عليها شهرياً عندما تبدأ ببيع منتجاتها خلال فترة محددة، وكلما زاد البيع زادت العمولة. وهذا يحدث عندما يصبح التسويق الشبكي متعدد المستويات³⁹، أي للمسوق نفسه فريق يتكون من عدة صفوف وأعمدة يقومون هم أنفسهم بما يقوم هو به.

وهنا يمكن إدراك حقيقة عمل المسوقين في التسويق الشبكي، وهي أنهم ليسوا موظفين في الشركة يملكون حقوق الموظف كالراتب والضمان والتأمين وغيرها من حقوق الموظفين ولا يلتزمون أيضاً بواجبات الموظفين، كإلتزام بساعات دوام معينة في أوقات معينة، ولا يناولون متابعة مدير مباشر لهم موظف مثلهم.

فالتسويق الشبكي لا يعتمد التوظيف، فكيف يحصل المسوقون دخلهم؟ وما دورهم؟ وما التزاماتهم؟

إن الدخل في التسويق الشبكي يعتمد على المبيعات المكررة للشخص نفسه وليس على مبيعات من هم أسفله وحدهم، وهذا سر نجاح التسويق الشبكي⁴⁰.

أي أن المسوقين يكررون جهدهم كل شهر؛ ليستحقوا العمولات والمكافآت وفق نظام المكافآت التي تضعها الشركة وتعلنه للمسوق قبل قبوله التسويق لها، ويكمن دور المسوق في أمرين مهمين:

1 - استقطاب مسوقين جدد وضمهم لفريقه، ومن ثم تدريبهم وبتابعهم ويحفزهم باستمرار، وهذا يتطلب جهد كبير منه، فهو لا يعتمد على تدريب الصف الأول فقط بل الصفوف

التي أسفل منه في الشبكة، وقد يحدث أن يتوقف الفريق كله أو بعضه وبالتالي عليه الاستمرار بالاستقطاب الجديد، والتدريب والمتابعة والتحفيز⁴¹، وقد يحدث أن يدرّب أفراداً من فريقه وهو لا يأخذ على مبيعاتهم عمولة، لكنهم يرغب بتطوير فريقه ويدرك أن أحد الأفراد الذين من فريقه ويأخذ عمولة على شرائه لا يستطيع أن يدرّب، أو أنه لا يدرّب بالشكل المطلوب أو أن تدريبه جيد لكن بإمكان السوق الأول تقديم خبراته بشكل أفضل للجميع، وقد يكون التدريب فردي أو جماعي، مما يشكل ضغط عمل عليه. وهذا الجهد يتكرر معه كل شهر.

ويجب ملاحظة أن قيام نظام التسويق الشبكي على العمولات دون الراتب يدفع السوق إلى تكرار جهده ذلك كل شهر ليتسنى له الحصول على عمولته كل شهر، ففي الشهر الذي يتوقف الفريق عن عمله أو بعض أفراده فهذا يعني نقصان العمولة أو انعدامها، وهذا لا يشكل خطراً على السوق فحسب، بل على الشركة؛ لأن مسوقها هم السوق الرئيسي لمنتجاتها، والدوران بين المسوقين والمتوقع باستمرار يشكل خطراً على الشركة أيضاً⁴²، مما يجعل الشركة تساهم في تيسير احتياجات المسوقين التدريبية، كتوفير المعلومات الدقيقة لهم على مواقعها وبملفات مطبوعة بشكل أنيق، وتوفير مراكز بيع لها في الدول التي يبدأ عمل المسوقين فيها وفق معايير تحددها الشركات سابقاً.

وبالتالي فإن النجاح والفضل في هذا التسويق يعتمد على جهد الشخص ومهاراته والتزامه⁴³.

2 - بيع المنتجات - إن رغب - لآخرين خارج الشبكة ممن لا يرغبون بالعمل بالتسويق لكنهم يرغبون باقتناء المنتجات والاستفادة منها سواء بشكل مستمر أو غير مستمر، وهذا يحتاج منه جهد في متابعة زبائنه ورغباتهم واحتياجاتهم بما يتناسب مع سياسية شركته التي يعمل لصالحها⁴⁴.

ومن أسرار نجاح التسويق الشبكي والتي على السوق أن يفهمها جيداً قبل إقدامه على التعامل مع أي شركة، ما يلي⁴⁵:

1 - اختيار الشركة حسنة السمعة، ومما يساعده في ذلك الرجوع إلى منظمة البيع المباشر.

2 - أن تكون المنتجات مفيدة وقريبة من احتياجات الناس.

- 3 - التزام المسوق بالعمل، فهو عمل حر لا مدير له به، وبالمقابل عليه جهد كبير في جذب واستقطاب ناس لتسويق المنتجات لهم، واستقطاب آخرين للعمل معه ضمن فريقه، وتدريبهم وتحفيزهم ومتابعتهم مهما بعدوا أو قربوا منه بالمستوى في الفريق، فشريان حياة عمله هو من الفريق الذي يستقطبه.
- 4 - معرفة الخطة المالية التي تضعها الشركة، ونظام الرتب والعمولات التي تعتمدها، فبعض تلك الأنظمة لا يسمح له باستقطاب إلا عدد محدود أو تضع قيوداً على استحقاقه للعمولة تمنعه من تطوير ذاته وقد تحرمه من نتيجة تعب وجهده فتكون أقرب إلى الهرمي منها إلى الشبكي.
- 5 - من الأمور المهمة التي يجب على المسوق أن ينتبه لها عند دعوته لغيره للعمل معه هو الحديث عن المنتجات وقيمتها ومنافعها أكثر من الحديث عن الشركة.
- 6 - أن تكون الاتفاقيات التي تعقدها الشركات مع مسوقيها متوافقة مع أنظمة وتعليمات الدول، ومراعاة سياسات تلك الدول التجارية فيما يتعلق بالمنتجات من حيث مواصفاتها وتسويقها كذلك تتوافق مع احتياجات الزبائن في تلك الدول، كما يجب على المسوق أن يدرّب الأشخاص الذين يقوم باستقطابهم على تلك الأمور سواء كانوا يقيمون في نفس محل إقامته أو خارجها⁴⁶.
- ويقع بعض المسوقين في أخطاء تؤدي إلى إعطاء صورة غير حقيقية عن التسويق الشبكي، تجلعه يبدو كالهرمي، منها:
- إعطاء صورة مبالغ فيها عن العمولات، أو قد تكون واقعية لكن بدون بيان الجهد المطلوب، أو تقديم وعود بقصر الوقت لتحقيق مستوى مالٍ عالٍ، أو أن تحقيق الأحلام سيبدأ بعد العمل بالتسويق بفترة بسيطة فيصطدم المسوق الجديد بالحياة وواقعها ويفشل فشلاً ذريعاً، أو أن يعده بالحصول على الدخل الكبير بجهد كبير في وقت قصير ثم تأتي الراحة الأبدية مع الدخل الكبير، هذا فيما يتعلق بالمال.
- ومن أخطائهم في المنتجات: تقديم الحديث عن العمولات والأرباح على الحديث عن المنتجات التي يصف بعضها بشكل بسيط لا يبين قيمتها الحقيقية بل يقلل من شأنها، فتبدو أنها صورية وأنها وسيلة للتحايل على المال، أو العكس بمعنى أنه يعطي صورة ذهنية لمن يستقطبهم بجودة المنتجات بشكل يفوق الواقع، وكلاهما مرفوض.

أما الشركات التي تعتمد التسويق الشبكي، فهي تقدم على مواقعها ملفات تشرح فيها عن المنتجات وقيمتها ودورها بشكل حقيقي، وترفق ملفاً تسميه اتفاقية عمل، توضح فيه تفاصيل العمل والشروط المفروضة من قبلها على المسوقين، وتوضح خطة المكافآت ونظام العمولات، وتترك للمسوقين حرية اختيار أي عرض من عروض العمل معها - إن كانت تقدم أكثر من عرض - وبالتالي فإن أي خلل يقع بعد ذلك يكون من المسوقين لا من الشركة - إن التزمت فيما سبق - وليس من نظام التسويق الشبكي.

ثانياً: أوجه الشبه والاختلاف بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي.

يتشابه التسويق الشبكي والتسويق الهرمي في كونهما يعتمدان على فكرة الفريق وبناء شبكة أو هرم أي وجود أكثر من مستوى من المسوقين مع السوق الأول، والاستفادة منهما في تحصيل العمولة أو الربح، لكنهما يختلفان في أمور كثيرة منها ما هو جوهري ومنها ما هو ثانوي، إلا أن فهم الاختلاف بينهما أمر ضروري لاستنباط الحكم الشرعي للتسويق متعدد المستويات، وكذلك لفهم موقف القانون منهما في الدول التي تعامل شعوبها به، ومن أهم هذه الاختلافات:

1 - وجود منتجات حقيقية تقوم الشركة ببيعها أو خدمات حقيقية تقدمها الشركة في الشبكي على خلاف الهرمي، الذي يُعتبر لعبة المادل بدقة، ونادراً ما يستعمل بالتجارة الحقيقية، فهو يخلو من منتجات أو خدمات حقيقية. ويجدر لفت النظر إلى أن بعض الشركات في التسويق الهرمي تروج لمنتجات إلا أن هذه المنتجات سعرها أعلى بكثير من قيمتها الحقيقية بالسوق، فهي تختبئ خلف منتج أو منتجين لتكسب المال وتحتال على الناس⁴⁷.

وكذلك فإن المنتجات في الشبكي متاحة للجميع سواء من داخل الشبكة أو خارجها، مع مراعاة أن المنتسب لهذه الشركة يحصل على سعر أقل؛ لذلك فإن الشركة تحتفظ بحق بيع منتجاتها بدون وساطة المسوقين للسوق ولكن بسعر أعلى مما تعطيه لمسوقها؛ كي تتيح فرصة للمسوقين بالترويج للمنتجات بذات السعر التي تباع هي به لمن هم خارج شبكاتها فيستفيد السوق هامشاً من الربح، وكذلك فإن السعر الذي يحصل عليه السوق هو جزء من تحفيز الشركة له باختصاصه بسعر أقل؛ لأنه عميل لها أيضاً. على خلاف المنتجات في الهرمي فلا تكون متوفرة بالسوق، ولا يشتريها إلا المنتسبين لهذه

الشركة وبسعر أعلى من قيمتها الحقيقية، فلا يستطيع شراء المنتج إلا من يريد الانضمام للشركة كصورة من صور التحايل على الناس.

2 - الحق في الحصول على مكافآت أو عمولات مقابل استقطاب ناس للعمل مع الشركة بنفس الطريقة وبالشروط نفسها التي يعمل بها السوق في الشبكي دون الهرمي، وحصول السوق على العمولة يكون على بيعه هو نفسه وبيع فريقه لمنتجات الشركة، وكلما كبر الفريق كبرت العمولة، وفق معايير تضعها الشركة تكون معلنة للمسوقين قبل التحاقهم بالتسويق، بينما في الهرمي فالعمولة تكون مقابل استقطاب آخرين لاستثمار أموالهم فقط دون المنتجات الحقيقية، وعليه فإن الهدف بالتسويق الشبكي هو المنتج، والحصول على الربح من خلال المنتج أما في الهرمي فهو المال⁴⁸.

3 - التسويق الشبكي يقدم معلومات دقيقة حول الشركة والمنتجات والخطة المالية ويمكن لكل من يرغب بالانضمام لها الرجوع إلى موقعها على الانترنت ومعرفة التفاصيل بدقة وبوضوح⁴⁹، على خلاف الهرمي⁵⁰.

4 - رسوم بدء التشغيل: في الشبكي إما أن لا تطلب الشركة رسوماً أو تفرض رسوماً رمزية تتناسب مع المقابل الذي سيحصل عليه العضو المسجل الجديد، كأن تبعه ملف ورقي يحتوي كل ما يحتاجه من أمور تيسر عمله، كدفتر وصولات وبطاقة عضوية وملف عرض المنتجات والعمولات واتفاقية العضوية وغيرها مما يلزم العضو الجديد ويسمى ملف بدء العمل، بينما في التسويق الهرمي تكون الرسوم عالية لا تتناسب مع المقدم للمسجل الجديد⁵¹.

5 - تطلب الشركات من المسوقين استخدام المنتجات بشكل شخصي أو بيعها كلها أو غالبها ولا تسمح بتخزين كميات كبيرة منها عندهم بغرض الحصول على العمولات في التسويق الشبكي، بخلاف شركات التسويق الهرمي التي لا تبيع منتجات أو تطلب بيع منتجات بكميات كبيرة⁵².

6 - تحترم شركات التسويق الشبكي سياسة إعادة الشراء، فهي تتيح لمسوقها إعادة المنتج لها بشروط مقبولة للطرفين كما عند باقي الشركات، على خلاف شركات التسويق الهرمي⁵³.

7 - العمولات مبنية على بيع المنتجات للمستهلكين في التسويق الشبكي، بينما في الهرمي فهي تعويض من رسوم التوظيف فقط⁵⁴.

8 - إعطاء الوقت الكافي للأشخاص لأخذ قرار الانضمام إلى الشركة أو لا⁵⁵.

9 - من الأمور المهمة بالتفريق بين الشبكي والهرمي فهم واختبار الخطة المالية⁵⁶، فبعض الشركات وإن كانت تعتمد نظام التسويق الشبكي وكل ما ذكر سابقاً متوفر فيها، إلا أنها تضع شروطاً وقيوداً على المسوقين تقلل فرصة حصولهم على عمولات، أو يصلوا بعد سنوات من التسويق إلى حد ما تقف عندهم العمولات، كما في حال النظام الثنائي واشترطت تساوي الساق اليمين بالساق اليسار أو أن لا يحصل من هو دونه في الشبكة أرباحاً وعمولات أعلى منه، فإن حدث فيحرم من عمولته، هذه الأمور تبين حقيقة أن الشركة تعتمد النظام الهرمي القائم على التحايل على أموال الناس، فهي هنا منعت المسوق من حقه في العمولة وحصلت الربح في البيع.

وهنا يجدر الانتباه إلى أن الشركة تملك منتجات حقيقية لكنها لا تحسب من النظام الشبكي لنظام العمولات فيها.

10 - شركات التسويق الشبكي مسجلة في منظمة البيع المباشر (DSA)، بينما شركات التسويق الهرمي فهي غير مسجلة، وهنا تظهر حقيقة الشركة من جانب، ومن جانب آخر فإن منظمة البيع المباشر تحمي المسوقين للشركات المسجلة عندها حال وقع اختلاف بينهما، لذلك غالباً ما تتجنب شركات التسويق الهرمي قوانين حماية المستهلك التي تتناسب مع التسويق المباشر⁵⁷.

11 - لذلك كله فإن التسويق الشبكي يعتبر قانوني وسمحت به كثير من الدول للأسباب السابقة، بينما التسويق الهرمي فهو غير قانوني في جميع دول العالم؛ لأنه حيلة للتوصل إلى مال الناس⁵⁸.

ويمكن وضع أسئلة مهمة لكل شخص يقدم على التعامل مع التسويق متعدد المستويات عليه أن يطرحها ويفهمها ويفهم الإجابة عنها بوضوح وبدقة كي يميز بين الشبكي والهرمي، ومن أهمها⁵⁹:

1 - ما هو المباع؟ هل المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة أم الحق في بيع المنتجات أو الخدمات؟

2 - هل يشترط دفع رسوم عضوية؟ وهل هذه الرسوم عادلة ومقبولة؟ وماذا سيحصل العضو الجديد منها؟

3 - هل هناك ضغط عمل حقيقي؟

4 - هل هناك إعادة للمنتجات غير المباعة؟

5 - هل نظام العمولات والمكافآت عادل؟

المبحث الثاني

الحكم الشرعي للتسويق متعدد المستويات.

التسويق متعدد المستويات من المسائل المعاصرة في باب المعاملات المالية؛ وقد اختلف في حكمه الفقهاء المعاصرين؛ لعدة أسباب، ولعل من أبرزها أنه حديث - نوعاً - في بلادنا العربية، وللتشابه بين قسميه الهرمي والشبكي، مما جعل الكثير منهم يعتبرونها أسماء لذات العقد، وما نتج عن الهرمي من مشاكل احتيالي ونصب وأكل أموال الناس بالباطل في وقت قريب من انتشار الشبكي وبداية اشتهاؤه، فبدا كأنهما وجهان لعملة الاحتيال، وكذلك الممارسات الخاطئة التي يمارسها عدد من المسوقين في بلادنا العربية والتي تجعل الشبكي يبدو كالهرمي، خاصة أن العقد جديد وغالب الشركات غريبة، مما يجعل الكثير من المسوقين لا يقرؤون الاتفاقيات التي تبرمها الشركة، فهي عادة ما تكون باللغة الانجليزية أو لغات أخرى غير عربية حسب منشأ الشركة؛ وعادة هذه الشركات أنها لا تفتتح مكاتب لها في البلاد التي انتسب لها عدد من مواطنيها ومقيمها إلا بعد وصول عدد المنتسبين لها إلى عدد ما بشروط معينة؛ وذلك لضمان جدية العمل والتقليل من التكاليف التي قد تكون خسارة عليها لاحقاً، وهذه المكاتب هي التي تقوم بترجمة كافة أوراق الشركة ومنها تلك الأوراق التي تهم المسوقين، كما أنها تقوم بكافة الإجراءات التي يحتاجها نجاح عمل هذا التسويق، مما يزيد الفترة الزمنية بين افتتاح مقرات للشركات وبين تعرف الناس عليها وفهمهم لشروط العمل معها وبنود الاتفاقيات، وهذا يعطي فرصة لمن ينتسبون لهذه الشركة في بداية الأمر التصرف بناء على ما يريدون دون علم الشركة، سواء وافقت تصرفاتهم الاتفاقيات أو خالفتها، فيستغل البعض هذا الأمر لتوضيح ما يريد كما يريد وكما في مصلحته لا كما تطلب الشركة، وفي نظر الباحثة وبعد اطلاعها على واقع عدد من الشركات العاملة في الأردن وجدت أن هذا السبب كان من أقوى أسباب ظهور التسويق الشبكي لشركات كبيرة في الأسواق العالمية ذات عمر كبير نوعاً ما يتجاوز العشرين عاماً على الأقل في بلادها في صورة الهرمي أو في صور تجعل العقد محرماً، وأمر آخر أن أغلب من يقوم بالاستفتاء هم ممن تم عرض العمل عليهم أو قاموا به لفترة بسيطة تجعل فهمهم للعمل غير دقيق بل أحياناً غير صحيح وسرعة انتقالهم للعمل دون

فهم أسسه ومبادئه تجعلهم يعرضون الأمر بشكل غير دقيق على العلماء الأفاضل وعلى المفتين.

ومن المعلوم أن سوء ممارسة الأفراد لعقد ما لا يعني حرمة العقد أو حسن ممارستهم لعقد لا يعني إباحته، فالحكم على العقد لا على ممارسات الأفراد، فقد يكون العقد حلالاً والممارسات محرمة والعكس، أي أن إباحة هذا النوع من التسويق أو تحريمه بناء على ذات العقد، أما الممارسات فلها حكم آخر، فهي لا تؤثر على إباحة العقد أو حرمة من حيث الأصل، لكنها تؤثر على نفس المعاملة التي ترتبط بها.

وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم التسويق متعدد المستويات إلى قولين:

القول الأول: وهو قول جماهير المعاصرين القائلين بحرمة واعتبار التسويق متعدد المستويات والتسويق الشبكي والتسويق الهرمي مترادفات لذات العقد، ومنهم على سبيل المثال: مجمع الفقه الإسلامي في السودان، ودار الإفتاء الأردنية، ودار الإفتاء المصرية، واللجنة الدائمة للإفتاء بالسعودية⁶⁰، وعدد من العلماء المعاصرين مثل محمد راتب النابلسي⁶¹، وحسام الدين عفانة⁶²، ومفتي الأردن - رحمه الله - الشيخ نوح القضاة⁶³، أبي المعز محمد علي فركوس⁶⁴ وآخرين، واستدلوا بما يلي:

1- إنه بسؤال المشتركون وجد أن الباعث على الاشتراك في هذه الشركات ليس السلعة وإنما الحصول على المال، وهذا الباعث يؤثر في مشروعية المعاملة؛ لأنه تحايل على قواعد الشرع⁶⁵.

2 - السلع التي تبيعها الشركة ليست مقصودة لذاتها، وإنما هي ستار للعملية، فهي غير مقصودة للمشتركون، ويؤكد معنى عدم إرادة تلك البضاعة في حد ذاتها أن ثمنها المعروض في الشركة أعلى من قيمتها الحقيقية في السوق، فلا أثر لوجودها في الحكم، وعليه فإنه بيع نقد بنقد، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير، فهنا بيع نقد بنقد مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم، فهو يشمل نوعي الربا: الفضل والنسيئة⁶⁶.

كما أن هذه المبادلة لها شبه قريب ببيع العينة حيث يكون المقصود منها التحايل على تحريم الربا باتخاذ عين أو سلعة للوصول إلى تحصيل الربا تحت غطاء البيع⁶⁷.

3 - هذه المعاملة من الغرر المحرم شرعاً؛ لأنَّ المُشترِك لا يسهم في التسويق الشبكي إلا بغرض العوض المالي على جلب الزبائن المُشترِكين، وتزيد عمولته ويربح أكثر كلما

أحضر عددًا أكبر من الزبائن وحقق شروط الشركة، أو قد تنقص عن المبلغ الأول الذي دفعه، وإذا ما فشل في مهمته خسر المبلغ كله، وبين حالتني الريج والخسارة يجهل المُشترك حال إسهامه في التسويق الشبكي أو الهرمي - هل يكون غانمًا أو غارمًا؟ وهذه الجهالة تجرُّه - في تعامله هذا - إلى الولوج في باب الغرر المنهي عنه شرعاً⁶⁸، وكذلك فإن المشترك لا يدري هل ينجح في العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ والتسويق الشبكي أو الهرمي مهما استمر فإنه لا بد أن يتوقف، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم هل سيكون في الطبقات العليا منه

فيكون رابحاً أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ وهذه هي حقيقة الغرر⁶⁹.

4 - وجود القمار، فالمشترك يدفع مالاً مخاطراً به تحت تأثير إغرائه بعمولات التسويق التي تدر عليه أرباحاً كثيرة إذا نجح في جمع عدد كبير من الأشخاص، ويعتمد نظام العمولة في شركات التسويق الشبكي على إحضار مشتركين آخرين يقسمهم إلى مجموعتين إحداهما على اليمين والأخرى على الشمال، ولا بد من تساوي المجموعتين كي يحصل المشترك على العمولة، والمال الذي دفعه المشترك فيه المخاطرة، فربما يحصل على العمولة إذا أحضر العدد المطلوب، وربما يخسر إذا لم يتمكن من إحضارهم. وهذا وجه المقامرة، ومعلوم أن القمار حرام⁷⁰.

كذلك فإنه غالباً ما يشتري الزبون منتجات الشركة، لا بقصد الانتفاع بهذه المنتجات، بل بقصد الانتفاع بالعمولات الاحتمالية التي قد تتزايد بشكل أُسي، أي في صورة متوالية هندسية، وتكون النتيجة أن المنشأة هي الغانم الأكبر، بالإضافة إلى قلة من الزبائن يحصلون على عمولات كبيرة مغرية، أما الأكثرية الساحقة المتبقية فإما أنهم لا يحصلون على شيء، أو أنهم يحصلون على شيء قليل، معنى هذا أن قلة غانمة وكثرة غارمة، وأن القلة تغنم ما تغرمه الكثرة وهذا هو القمار⁷¹.

وفي بيان مجمع الفقه الإسلامي: "التسويق الشبكي في حقيقته يتكون من حلقات قمار متداخلة، مال القمار فيه مضمن في السلعة مدسوس في ثمنها، الربح فيه هو السابق في الشبكة، والمخاطر فيه دوماً قاعدى الهرم، المتعلقة بالأمل في الصعود"⁷².

5 - في هذه الشركات أكل لأموال الناس بالباطل خديعة وغشاً وتدليساً⁷³ ويكمن الغش والتدليس في أصل المعاملة أو في منتجاتها كما يلي⁷⁴:

1 - الإيهام بأن المنتج هو المقصود والحال خلاف ذلك.

- 2 - إغراء المشتريين بالعمولات الضخمة المتوهمة التي سيجنونها من الشراء للاشتراك في هذا النظام.
- 3 - المبالغة والتهويل في فوائد المنتجات المسوق لها؛ طمعاً في توسيع شبكته التسويقية، مما قد يوقعه في الكذب أو التدليس والغش.
- وهذا من الظلم المحرم شرعاً، وهذه المعاملات تدخل - بلا شك - في عموم قوله تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [البقرة: 188]⁷⁵.
- وعند حصول البعوض على عمولات كبيرة وخسران الباقي فسيتنازعون وسيتخاصمون. مما يؤثر سلباً على المجتمع وعلاقات أفرادهم بعضهم البعض.⁷⁶
- 6 - عند إمعان النظر في حقيقة التسويق الشبكي ومآلاته نجد مخالفته الواضحة لفلسفة الإسلام الاقتصادية، القائمة على تدويل المال بشكل سليم بين أفراد المجتمع.⁷⁷
- 7 - لا يصح تخريج العقد على السمسرة التي إما أن تكون على أساس الجعالة أو أساس الإجارة، لما يلي:
- 1- اشتراط شراء المنتج للحصول على العمولة، لا يتناسب مع تخريج العقد على السمسرة، فهي هنا صفتين في صفقة أو بيعتين في بيعة.⁷⁸
 - 2 - السمسار في العادة يجب أن يحصل على عمولة عن كل زبون. وهنا لا يحصل على أي عمولة قبل أن يبلغ عدد الزبائن الذين أحضرهم تسعة زبائن. فالمنشأة تستفيد إذاً من كل زبون؛ لأنه يشتري منتجها، فلماذا لا يستفيد السمسار مثلها من كل زبون؟ فأحكام الجعالة لا تنطبق هنا؛ لأن قواعدها تقضي باستفادة السمسار مادامت المنشأة تستفيد.⁷⁹
 - 3- الأجرة (العمولة) لا تدفع فوراً، كما أنها لا تؤجل إلى أجل معلوم، بل هي مؤجلة إلى أن يبلغ عدد الزبائن تسعة، فلا تصح أيضاً الإجارة.⁸⁰
 - 4 - السمسار قد يستفيد من عمولة بناءً على جهده الخاص، وعلى ما بذله من وقت ومال. ولكنه يستفيد أيضاً من عمولات أخرى متزايدة، بناءً على جهود غيره من الزبائن الذين أتوا بعده، فكيف يجوز ذلك؟⁸¹
- 8 - كذلك فإنه من الأمور التي يجب التوقف عندها، مما يؤثر في الحكم الشرعي لهذا العقد هي:⁸²

1 - هل منتجات الشركة تساوي ثمنها؟ أم يمكن الحصول على هذه المنتجات من

مصادر أخرى بثمن أقل أو بالمجان؟

2 - هل منتجات الشركة حقيقية أم خدعة؟

وما جاء في فتوى سماحة المفتي العام نوح القضاة رحمه الله لما سئل عن إحدى الشركات التي تتعامل بالتسويق الشبكي والتي تطلب من الموقين شراء ساعة بسعر أعلى بكثير من سعرها بالسوق: " وأما إدخال الساعة أو أي بضاعة أخرى فلا يقبل المعاملة إلى الحل؛ لأن الغرض منها هو التوصل إلى المال، وليست مقصودة لذاتها، بدليل أن ثمنها المعروض في الشركة أعلى من قيمتها الحقيقية في السوق... وحتى لو قصد أحد الأفراد تحصيل البضاعة المباعة لذاتها، فإن الوضع العام للشركة لا يقوم على أساس المتاجرة بها، بل على أساس تجميع أكبر قدر من المشتركين، وإطعام الطبقة العليا من الشبكة الهرمية بالمكافآت، على حساب الطبقة الدنيا التي هي الأكثرية من الناس الذين لا يحصلون على شيء، وهذا يعني وجود قلة غانمة من الناس على حساب أكثرية غارمة، وكفى بهذا فساداً وإفساداً"⁸³.

وفي فتوى النابلسي: " لا يجوز بجميع أنواعه للأسباب التالية: تتضمن صور التسويق الشبكي السائدة اليوم مفاصد شرعية لاشتمالها على الغش والغرر، وجعل البيع مشروطاً مع شيء غير متعلق به، وإدخال صفقتين في صفقة والبيعتين في بيعة، ووجود صور تشبه القمار، ولا يقصد المشتري في هذا التسويق شراء السلع بل الحصول على عمولات مغرية وغير عادية، وعليه فلا يجوز الانضمام لمثل هذه التجارات"⁸⁴.

ويقول د. أسامة الأشقر: " أما في حال اتجهت مؤسسات التسويق الشبكي في جهودها لبيع التجزئة لمن هم خارج النظام ومن ثم تولد أغلب الدخل المالي من بيعات جزئية لأشخاص من خارج النظام الشبكي، فإن ذلك يصح عقود هذه المؤسسات ويزيل ما تلبست فيه من ربا وأكل لأموال الناس بالباطل"⁸⁵.

القول الثاني: ذهب أصحاب هذا القول إلى إباحة هذا العقد، بين إباحة مطلقة أو إباحة تفصيلية أو مقيدة بشروط، ومنهم: دار الإفتاء الليبية والتونسية ولجنة الفتوى بالجامعة الأردنية والشيخ عبدالله بن جبرين والشيخ سلمان العودة"⁸⁶.
واستدلوا بمجموعة أدلة، منها:

1 - الأصل في المعاملات المالية الحل، كما هو مقرر في قواعد الشريعة، قال تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" البقرة: 275، ولا يعدو التسويق الشبكي أن يكون نوعاً من البيوع الجديدة التي لم يأت نص من كتاب ولا سنة بالمنع منها، فتدر إلى أصلها من الإباحة⁸⁷.

2 - أنه من قبيل السمسرة المشروعة، فالشركة تعطي هذه العمولات مقابل الدلالة على منتجاتها وشرائها، شأنها شأن أصحاب العقار الذين يختصون جزءاً من مبلغ الأرض المباعة للوسيط الذي قام بدلالة المشتري عليها⁸⁸.

3 - أن الثمن الذي يدفعه المشتري في الظاهر هو مقابل السلعة، والعمولة التي يأخذها في مقابل جهد المسوق وسعيه، فما دامت السلعة قد توسطت فلا قمار ولا ربا⁸⁹.

4 - أن العمولات في التسويق الشبكي من باب الجعالة الجائزة في الإسلام، والتي يستحقها المشترك عند إتيانه بعملاء جدد للشركة⁹⁰.

5 - أنها من باب عقد الوكالة الجائزة بأجرة، فبعد إتمام عملية بيع وشراء المنتج، تقوم الشركة بإبرام عقد وكالة لتوزيع المنتجات أو تفويضاً شفوياً بذلك، يحصل بموجبه الموزع على عمولات مقابل جهده في التسويق⁹¹.

6 - إن عمل هذه الشركات من قبيل الإجارة، فالمشترك يعمل أجيراً لدى الشركة لبيع منتجاتها مقابل مبلغ من المال⁹².

وقد قيد بعض أصحاب هذا القول جواز التسويق الشبكي بثلاثة شروط⁹³:

(1) أن تكون سلعة التسويق الشبكي مباحة معلومة.

(2) ألا يكون عمل الشركة ممنوعاً بقانون الدولة.

(3) انتفاء الغش والخداع والتغريب.

وقد تميز الشيخ سلمان العودة في اتجاه الجيزين فاشتراط جدية منتجات الشركة وعدم صورتيتها؛ حيث جاء في فتوى له: "والذي أميل إليه أن الحكم في هذه المسألة وما شاكلها يعتمد على حقيقة الحال، فإن كانت الخدمات المتوفرة قوية وملثمة ولها تميز عن غيرها، إما بجودة وإما برخص، وعلى هذا تم الاشتراك فيها للاستفادة من خدماتها وتسويقها للآخرين، فهذا جائز، وهذا ما أكده لي عدد من المشاركين في الشركة، ولو كانت الخدمات أو البرامج أو السلع في هذه الشركة أو في أي شركة أخرى تعتمد النظام ذاته صورية أو ضعيفة ولا قيمة حقيقية لها وإنما الناس يشتركون ويسوقون من أجل الحصول

على المقابل المادي الذي ينتظرهم إذا أقنعوا أشخاصاً آخرين .. ففي هذه الحالة يكون الأمر محرماً والله أعلم⁹⁴.

واشترط الشيخ عبدالله بن جبرين مجموعة من الشروط، أن تكون مبيعات هذه الشركات حلالاً مباحة، وليس فيها معاملة مجهولة أو فيها غرر أو ربا أو رشوة أو نوع قمار أو مخادعة، ويشترط على المروج للمنتج أن لا يمدحها بما ليس فيها لأجل الحصول على أجر أكبر⁹⁵.

واشترطت لجنة الفتوى بالجامعة الأردنية شرطا آخر، وهو أن تكون السلعة محل العقد ذات قيمة مالية معتبرة شرعا وينتفع بها، ولا تكون ساترة للربا⁹⁶.

وفي فتوى دار الإفتاء المصرية⁹⁷ الصادرة بتاريخ 2010/12/12 اشترطت لجواز المعاملة التي يستفتي عنها أحد الأشخاص وهي تتضمن سؤالاً عن عمل مع شركة تسويق بنظام التسويق الشبكي بعد أن أباحت العمل مع الشركة منحت الحاكم صلاحية منع المعاملة إذا اشتملت على واحد مما يلي:

- 1 - إذا رأى الحاكم أن هذا النوع من التسويق سيضر بمنظومة العمل التقليدية التي تعتمد على الوسائط المتعددة وأنه قد يضيق فرص العمل.
- 2 - إذا كان هذا النوع من التسويق قد يؤدي إلى ثراء سريع لبعض الأفراد فيدفعهم إلى ممارسات غير أخلاقية من كذب الموزع، أو استخدامه لألوان من الجذب يمكن أن تمثل عيباً في إرادة المشتري، كالتركيز على قضية العمولة وإهدار الكلام عن العقد الأساس وهو شراء السلعة.
- 3 - وأضافت قيد أن هذه المحاذير تصلح للتحريم إذا انتهض منها على مستوى المجموع ضرر محقق أو مظنون، أما على المستوى الفردي فالذي نفيده هو جواز هذه المعاملة إذا كان الحال كما ذكر.

المناقشة والترجيح:

ترى الباحثة قبل مناقشة الأقوال السابقة، أهمية تسجيل بعض الملاحظات عن عمل الشركات ذات التسويق المتعدد المستويات تحديداً الشبكي من خلال تجربة عاشتها مع هذا التسويق لمدة ثلاث سنوات، كان الهدف منها فهم آلية التسويق من قرب لاستنباط حكمه، دون سؤال المسوقين أنفسهم عن تلك الآليات، وها هي بعض تلك الملاحظات:

1 - وجود منتجات حقيقية ذات فائدة مطلوبة لأفراد المجتمع، تختلف النظرة إلى أهميتها أو الحاجة لها من مجتمع إلى آخر، ومن فرد إلى آخر، وبعض هذه الشركات تقدم منتجات تستند إلى أبحاث علمية وتجارب حقيقية في مجال الصحة وتملك مركز أبحاث تابع لها، حقيقية لا صورية⁹⁸.

2 - هذه المنتجات متوفرة للبيع بنظام التجزئة بمقرات البيع للشركات وعلى الانترنت للجميع، سواء كانوا أعضاء فيها أم غير منتسبين لها، مع ميزة تخفيض السعر للمنتسبين عن غيرهم، وغالباً ما تملك هذه الشركات فروعاً في عدة دول، يمكن لأي شخص الوصول لها حقيقة في بلدانها المعلن عنها.

3 - بعض هذه الشركات تجعل الانتساب لها والتسجيل معها مجاناً، وبعضها بسعر بسيط مقابل منح العضو بطاقة عضوية وبعض الملفات بسعر يناسب ذلك وليس أعلى منه.

4 - المنتجات المطلوبة حقيقة للمسوقين سواء لاستخدامهم الشخصي أو لبيعها بريح لمن هم خارج الشركة، وتحدد الشركة سعر البيع لمن هم خارج الشبكة، سواء كان البيع منها أم من المسوقين أنفسهم، وتشترط الشركات استهلاك المنتجات: أكثرها أو أغلبها قبل شراء الشهر التالي رغبة في العمولة، أي أنها لا تسمح لمسوقها باقتناء المنتجات وتراكمها في البيوت فقط لأجل الحصول على العمولة.

5 - تمنح هذه الشركات حق إعادة المنتج للشركة بعد شراء الشخص له؛ إذا كان لذلك حاجة كأن يقدم استقالته ولا يرغب بالاستمرار في العمل معها، أو إذا لم تناسبه هذه المنتجات.

مما يؤكد على أن المنتجات مطلوبة لذاتها وليس اتخاذاً لها وسيلة للعمولة والريح فقط.

6 - تطلب هذه الشركات من مسوقها عرض المنتجات والخطة المالية على الأشخاص، واجابته عن استفساراتهم كلها، قبل التسجيل، وتملك برنامجاً تدريبياً للمسوقين

القدامى والجدد ولن يرغبون بالحضور قبل التسجيل؛ وذلك ليضهم الشخص ما له وما عليه قبل أن يقرر الالتحاق بالشركة.

7 - ربط العمولة بالشراء، هو أمر مهم في إثبات أن هذه الشركة لا تحتال أو تنصب على الناس، فلو منحت الشركة للمسوق الحق في العمولة على من هو أسفل منه في الشبكة دون شراء، فهذا يعني أن كل شخص في الشبكة نال ذات الحق، وهذا يعني أن تمنح الشركة مالاً بلا مقابل، مما يعني أن الشركة ستؤول إلى خسارة قريبة، أو نصب على الناس، إن الشركات في هذا التسويق تمنح عمولة على بيع المنتجات وليس وجود أشخاص في الشبكة؛ لذلك فإن العمولات شهرية والشراء شهري، بمحض اختيار المسوق إن شاء اشترى وبالمبلغ الذي يرغب به.

8 - الخطة المالية في الشركة مهمة جداً في تحديد نظامها هل هو هرمي أم شبكي؟ فأي شركة تشتترط شروطاً تؤول إلى عمل وجهد كبير من المسوق وعمولة مقدارها صفر، كأن تشتترط تساوي الساق اليمين بالساق اليسار، أو عدد معين في الصف الأول محدد، أو تمنع أن يربح من هو دونه مثله أو أكثر منه، أو تفتح الصفوف بالأسفل إلى ما لا نهاية، كل ذلك يدل على النظام الهرمي وليس الشبكي، حتى لو كانت هناك منتجات حقيقية كما تقدم في النقاط السابقة، ففي الشبكي: تفتح الشركة الصف الأول للمسوق، وتحدد له عدد الصفوف التي سيربح منها، وكلما نزلت الصفوف تقل العمولة حتى تصبح صفراً.

9 - تقدم الشركة للمسوقين ملفات تبين فيها طبيعة المنتجات وفوائدها ودراسات عنها - خاصة إذا كانت في مجال الصحة - وتوضح للمسوقين المعلومات المهمة المرتبطة بالمنتجات بشكل حقيقي، كما تقدم لهم ملفات توضح الخطة المالية لها وكيفية احتساب العمولة، وتكتب معه اتفاقية عمل توضح فيها شروط العمل معها، وأنه ليس موظف بل مسوق له عمولة لا راتب، ويكون ذلك كله قبل أن يسجل المسوق، وإن سجل ولم يرغب بالتسويق واكتفى بالاستهلاك فله ذلك، وإن رغب بتقديم فوائد المنتجات لغيره وتسجيل آخرين معه لتحقيق الفائدة لهم من المنتج فله ذلك، وأيضاً يستحق على شرائهم عمولة وفق خطة الشركة المالية، وإن سجل ولم يشتر فله ذلك، وإن رغب بالشراء كل فترة تطول أو تقصر بالحد الذي يرغب به فله ذلك، ولا إلزام له على الشراء، لكن العمولة مرتبطة بنظام معين للشراء.

- 10 - للمسوقين دور مهم في بناء فرقهم، وتدريبهم ومتابعتهم وتحفيزهم، وقد يدرب المسوق من هو في فريقه ولا يستحق عليه عمولة، وهذا الأمر يكون واضحاً للمسوق وفق خطة الشركة المالية المعلن عنها.
- 11 - الشراء شهري والعمولة شهرية، وله أن يشتري خلال الشهر وحتى آخر يوم فيه، مما يعني أنه يعرف إن لم يسجل معه أحد فإنه لن يستحق عمولة، فإن أحب الشراء اشترى وإن لم يحب أجل الشراء إلى الوقت الذي يريده وبالطريقة التي يريد.
- 12 - الشركات التي تعتمد إلى هذا الأسلوب تكون قد حققت ربحاً من التسويق قبل إعطاء العمولة، فهي لا تعطي عمولة إلا بعد أن تحقق ربحها، على خلاف مندوبي المبيعات والدعايات التي تدفع لها وهي لا تعلم إن كانت ستربح من ورائهم أو لا؛ لذلك تولي الشركات اهتماماً كبيراً بمسوقها فهم سبب رئيسي لربحها، فهذه الشركات تعتمد على تجارب مسوقها واستفادتهم من منتجاتها ليسوقوا لها مع معارفهم، فمعروف أن الفرد يأخذ بتجربة ناجحة حدثت مع شخص يثق به، وهذا المبدأ الذي يقوم عليه النظام المالي للشركة، فهي إن سارت على التسويق التقليدي بدعايات أو مندوبين فإنها ستدفع لهم مبالغ طائلة دون أن تتأكد من بيع منتجاتها، على خلاف نظامها مع المسوقين، فهي تدفع لهم بعد بيع منتجاتها، فهي هنا تكون قد حققت الربح المطلوب لها.
- ولا يقول قائل هذا ظلم للمسوق وأكل لحقه، فالمسوق الذي يبذل جهداً معقولاً يربح عمولته، فالشركة لما ربحت من تسويقه ستقدم له العمولة التي يستحقها، ومتى يكون استحقاق العمولة؟ يكون عادة في وسط الشهر الذي يليه، أي عمولة شهر أب تكون في وسط شهر أيلول، وهكذا.
- 13 - هذه الشركات تكون مسجلة في منظمة البيع المباشر، والتي بدورها يجب عليها حماية المسوق إن حصل خلاف بينه وبين الشركة.
- 14 - على المسوقين قبل استقطابهم لناس جدد لفريقهم توضيح حقيقي لمنتجات الشركة وخطتها المالية، وعدم المبالغة في الوصف، أو إعطائها أكبر من الوضع الحقيقي لها، وعليهم أن يكونوا صادقين مع الناس وعدم رسم أحلام لهم خيالية لا يمكن تحقيقها، أو تصوير التسويق الشبكي أنه فرصة ومشروع العمر وأن الربح فيه سريع ومضمون ومربح، فلا هو مشروع للمسوق بل هو مشروع الشركة نفسها، وهذا الفرد مسوق للشركة، فهناك من يقبل أن يكون مسوقاً وهناك من لا يقبل، فبالتالي لا يراه الجميع فرصة.

وأخيراً تؤكد الباحثة على أن المسوق مسؤول عن السؤال عن تلك الأمور قبل أن يخوض تجربة التسويق، فإن قصر ولم يسأل ولم يقرأ، فهذا خطأ يرتكبه هو في حق نفسه، فبعض الشركات تقدم نظاماً مالياً أحسن من غيرها.

بهذه الملاحظات يمكن حل الخلاف حول حكم التسويق متعدد المستويات، فهو ليس حراماً أو حلالاً على الإطلاق، وهو ليس مرادف للشبكي أو الهرمي بل هما قسمان له، وبينهما اختلافات جوهرية دقيقة. وعلى ذلك فإن كل أدلة المحرمين تنطبق بلا شك على الهرمي، ولا تنطبق على الشبكي.

أما ما يتعلق بالشبكي، فكل الأدلة التي سيقتم لتحريره قائمة في مجملها على نقطتين: المنتجات والخطة المالية، فبالنظر إلى الملاحظات التي قدمتها الباحثة يمكن رد كل تلك الأدلة، فالمنتجات مقصودة لذاتها إما للاستخدام أو البيع، وبهذا تخرج من الربا، وتفاصيل ما يتعلق بها وبالخطة المالية موضح من قبل الشركة فيخرج الغرر والقمار والغبن والغش والتدليس وأكل أموال الناس، أما أخطاء المسوقين فهي سوء تطبيق منهم، وهذا السوء لا يحرم التسويق الشبكي بنفسه بل يحرم تصرفاتهم، وخطط بعض الشركات التي تملك منتجات حقيقية ذات فائدة إذا قامت على الظلم كتحديد الأمور التي ذكرت سابقاً تجعلها من الهرمي لا من الشبكي.

وفيما يتعلق بتخريج التسويق الشبكي على السمسرة وغيرها، فلا تنطبق عليه حقيقة السمسرة أو الجعالة، ولا يعني هذا أن يؤول حكمه إلى التحريم، فالأصل في المعاملات الإباحة، وهذا عقد جديد في المعاملات ثبت خلوه من المحرمات كالربا والقمار والغرر والغبن، فلا يحتاج إلى تخريجه على عقود قديمة مادام قد خلا من المحرمات التي تحرم أو تبطل أي عقد دخلت عليه.

أما عن عمولة المسوق على الصفوف غير المباشرة له، فهو وفق الواقع يبذل جهداً في تدريبهم وتحفيزهم ومتابعتهم، فهو لا ينال عمولة بلا جهد يقابله، من جهة، ومن جهة أخرى فإنه يعرف إن لم يقدم لفريقه المعونة الكاملة فهذا يعني أن الفريق لن ينجح في التسويق، مما يعكس سلباً على عمولته.

وما ترجحه الباحثة هو وجوب دراسة كل شركة تتبع للتسويق متعدد المستويات على حداً، ولا بد من التركيز في الدراسة على حقيقة المنتجات ودورها في الشركة وانعكاس أثر هذه المنتجات على الفرد والمجتمع ودراسة لخطتها المالية، فإن طبقت ما ذكر في الملاحظات كانت حلالاً، وإلا تكون حراماً، مع مراعاة قواعد الشرع ومقاصده في المعاملات المالية.

الخاتمة

في نهاية البحث يمكن إجمال أهم النتائج التي توصل لها البحث:

- 1 - التسويق متعدد المستويات صورة من صور البيع المباشر والبيع القائم على العلاقات، وظهور الانترنت ساعد على انتشاره.
- 2 - وجود منظمات دولية للبيع المباشر ساعد على تعامل الناس مع هذه الشركات التي انتشرت عالمياً بأقل تكلفة ممكنة.
- 3 - للتسويق متعدد المستويات قسمان: التسويق الشبكي والتسويق الهرمي، يتشابهان في صورتها ويختلفان في آلية عملهما.
- 4 - يقوم التسويق الشبكي على تجارة حقيقية ومنتجات حقيقية، واستخدمته بعض الشركات كبديل ناجح للدعاية والإعلانات ومنتجات المبيعات، وحققت أرباحاً عالية، بينما التسويق الهرمي يقوم على النصب والاحتيال وأكل مال الناس بالباطل والغش، التخفي وراء منتج أو أكثر.
- 5 - الشركات التي تستخدم التسويق الشبكي لها منتجاتها الخاصة بها، ولها نظام وخطة مالية خاصة بها، الأصل أن تعلنها للناس قبل إقدامهم على التعامل معها، وعادة ما تكون على موقعها على الانترنت.
- 6 - تعتمد بعض الشركات التسويق متعدد المستويات، ولها منتجات حقيقية ذات فائدة وتباع بالسوق لغير أعضائها، لكنها تضع خطة مالية تمنع السوق من الربح أو تقلل ربحه وفرص نجاحه، وبهذا تكون أقرب للهرمي منها إلى الشبكي، فتأخذ حكمه.
- 7 - اختلاف الفقهاء المعاصرين في حكمه بين محرم له، وبين مبيح للشبكي دون الهرمي؛ ولهم أدلتهم، ولعل واحد من أهم الأسباب هو انتشار الهرمي بأشكال متعددة في نفس وقت ظهور الشبكي، ما جعل إمكانية الخلط بينهما كبير، فكانت كل أدلة المحرمين تعتمد على صور متعددة من الهرمي.
- 8 - الراجح في حكم التسويق متعدد المستويات كما تراه الباحثة هو دراسة كل شركة على حدا، فإن توافرت الشروط التي ذكرت خلال البحث وأهمها ما يتعلق بالمنتجات التي يجب أن تكون حقيقية وخطتها المالية التي لا تضع شروطاً تمنع تحقيق العمولة للمسوق، كان العمل معها والتسويق لها حلالاً، وإلا كان حراماً.

وتوصي الباحثة بما يلي:

- 1 - إعادة دراسة الفتاوي التي تحرم الشركات كلها دون التمييز بينها.
 - 2 - على المسوقين عدم المبالغة في وصف العمل بالتسويق متعدد المستويات سواء بالمنتجات أو الخطة المالية أو بأفضلية العمل أو تسويقه على أنه مشروع الفرد الخاص به، بل لابد من توصيف حقيقي لكل نقطة في عملهم.
 - 3 - على الشركات التي تتبع التسويق الشبكي الحقيقي أن تترجم أعمالها وملفاتها بلغة الدولة التي يستهدفها مسوقها قبل بناء فرق فيها، كي يسهل على الناس فهم طبيعة عملها وسهولة أخذ قرار بالعمل معها أو لا، ومتابعة مسوقها وما يروجوه من دعايات عنها حقيقية أو غير حقيقية.
 - 4 - تبني الشركات العربية لأنظمة تسويق جديدة مناسبة للعصر متطورة مستمدة من فقهننا الإسلامي، وفتح فرص جديدة للشباب تستقطبهم بدلاً من الشركات الأجنبية، وتراعي في ذلك أحكام الفقه الإسلامي.
- وأخيراً، هذا جهد المقل، ما كان فيه من خير وصواب فهو بتوفيق الله وبفضله، وما كان فيه من أخطاء فهو مني وأستغفر الله تعالى منه.
- وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

قائمة المصادر والمراجع.

أولاً: المراجع باللغة العربية.

1. الصميدعي، محمود، العلاق، بشير. (2002). أساسيات التسويق الشامل والمتكامل. ط1، دار المناهج، عمّان.
2. عبيدات، محمد (2010). التسويق المباشر والعلاقات العامة. ط1، دار وائل للنشر، عمّان.
3. البكري، ثامر (2014). قضايا معاصرة في التسويق. ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمّان.
4. ابن فارس، (1979). معجم مقاييس اللغة. تحقيق: عبدالسلام هارون، دار الفكر، دمشق.
5. ابن منظور، محمد. لسان العرب. تحقيق: الكبير، عبدالله وآخرون، دار المعارف، القاهرة.
6. الزعبي، فراس، الزعبي، باسل. (2018). "أثر التسويق بالعلاقات في بناء الصورة الذهنية على عملاء البنوك التجارية الأردنية". مجلة الميثاق للعلوم الاقتصادية والإدارية: 4 (1).
7. المصري، رفيف (2012). فقه المعاملات المالية، ط4، دار القلم، دمشق.
8. بلقيع، زاهر، (1430هـ) التسويق الشبكي تحت المجهر. <http://www.saaid.net/book/12/4677.pdf>.
9. مشوقة، حمزة، حسين، أحمد (2017). التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي. <https://aliftaa.jo/Research.aspx?ResearchId=102#.XYofmigzbiU>
10. الحاميد، شويش. (2012). "حكم التسويق الهرمي في الفقه الإسلامي". مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، 27(4).
11. الأشقر، أسامة. (2006). "التسويق الشبكي من المنظور الفقهي". مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، 8(1).
12. الضلعين، عمار. (2004). "شركات التسويق الشبكي دراسة فقهية مقارنة"، رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الدراسات العليا، جامعة مؤتة، الكرك، الأردن.
13. عفانة، حسام الدين، (2012). أسباب تحريم التسويق الشبكي. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/> أسباب-تحريم-التسويق-الشبكي?
14. فركوس، محمد، (2012). في حكم التسويق الشبكي (الهرمي). <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135>
15. القضاة، نوح، (2010). حكم التسويق الشبكي. <http://www.aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=644#.VPkgf97IU>
16. النابلسي، محمد، (2013). فتوى 29 هل نظام التسويق الشبكي جائز شرعاً؟ <https://www.nabulsi.com/web/article/12219>

ثانياً: المراجع باللغة الانجليزية.

17. Ouyang, Ming, Grant, E Stephen. (2004). "Mechanism of Network Marketing Organizations Expansion as Pyramid Structures". Journal of Management Research: 4(3).
18. Isac, Claudia, Isac, Alin. (2011). "About Direct Sales in the World, Europe and Romania". Annals of the University of Petrosani Economics: 11(4).
19. Peterson, Robert A. Albaum, Gerald. (2007). "On the Ethicality of Internal Consumption in Multi-level Marketing". Journal of Personal Selling & Sales Management: 27(4).
20. Harris, Wendy. (2004). "Network marketing or pyramid scheme?" Black Enterprise: 35(4).
21. Garvin, Brian, West, Jeff. (2017). "Network Marketing. The Truth, The Hype, The Reality". Home Business Magazine: The Home-Based Entrepreneur's Magazine: 24 (3).
22. Walsh, James. (2016). "Tis the Time's Plague When Madmen Lead the Blind"1: How the IRS Can Prevent Pyramid-Scheme Formation, (and Why It Should). Case Western Reserve Law Review: 67(2).
23. Naegeli, Rachel M. (2016) " Help Your MLM Client Avoid Legal Pitfalls When Expanding Internationally". Utah Bar Journal: 29 (1).
24. Vander Nat, Peter J. Keep, William W. Marketing Fraud. (2002) "An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes". Journal of Public Policy & Marketing: 21 (1).
25. R. Rajesh Babu. Pushkar Anand. (2015). "Legal aspects of multilevel marketing in India: negotiating through murky waters". Decision: 42 (4).

ثالثاً: مواقع الانترنت.

26. <https://www.dsa.org/about/direct-selling>.
27. <https://wfdsa.org/>
28. <https://www.dsauae.ae/>
29. <http://ahlalhdeeth.com/vb/showthread.php?p=167266>
30. http://inasfathy.blogspot.com/p/blog-page_6193.html

الحواشي

1. أحمد بن فارس، معجم مقاييس العرب، تحقيق: عبدالسلام هارون، دار الفكر، دمشق، 1979، ج3، ص117.
2. محمد بن منظور، لسان العرب، تحقيق: عبدالله الكبير وآخرون، دار المعارف، القاهرة، م3، ج24، ص2154.
3. محمود الصميدعي، بشير العلاق، أساسيات التسويق الشامل والمتكامل، دار المناهج، ط1، عمّان، 2002، ص16.
4. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص25.
5. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص26.
6. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص28.
7. Naegeli, Rachel M. (2016) "Help Your MLM Client Avoid Legal Pitfalls When Expanding Internationally". Utah Bar Journal: 29 (1): P10.
8. Garvin, Brian, West, Jeff. (2017). "Network Marketing. The Truth, The Hype, The Reality". Home Business Magazine: The Home-Based Entrepreneur's Magazine: 24 (3): p14.
9. R. Rajesh Babu. Pushkar Anand. (2015). "Legal aspects of multilevel marketing in India: negotiating through murky waters". Decision: 42 (4): P159.
10. محمد عبيدات، التسويق المباشر والعلاقات العامة، دار وائل للنشر، ط1، عمّان 2010، ص243.
11. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص474.
12. <https://www.dsa.org/about/direct-selling> .
13. عبيدات، التسويق المباشر، ص21.
14. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص477.
15. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص477. عبيدات، التسويق المباشر، ص244.
16. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص477.
17. الصميدعي، العلاق، أساسيات التسويق، ص477.
18. Ouyang, Ming, Grant, E Stephen. (2004). "Mechanism of Network Marketing Organizations Expansion as Pyramid Structures". Journal of Management Research: 4(3): p138.
19. Ouyang, Grant. Mechanism of Network Marketing, p138. Vander Nat, Peter J. Keep, William W. Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes, p139.
20. Ouyang, Grant. Mechanism of Network Marketing Organizations Expansion as Pyramid Structures, p138.

21. Vander Nat, Peter J. Keep, William W. Marketing Fraud. (2002) "An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes". Journal of Public Policy & Marketing: 21 (1): p139.
22. Isac, Claudia, Isac, Alin. (2011). "About Direct Sales in the World, Europe and Romania". Annals of the University of Petrosani Economics: 11(4): P152.
23. Peterson, Robert A. Albaum, Gerald. On the Ethicality of Internal Consumption in Multi-level Marketing, p317.
24. <https://www.dsa.org/about/direct-selling>.
25. <https://www.dsauae.ae/>.
26. <https://wfdsa.org/>.
27. الزعبي، فراس، الزعبي باسل. أثر التسويق بالعلاقات في بناء الصورة الذهنية على عملاء البنوك التجارية الأردنية، مجلة المثقال للعلوم الاقتصادية والإدارية، عمان، مجلد 4 العدد 1، آذار، 2018، ص 231.
28. فراس الزعبي، باسل الزعبي. أثر التسويق بالعلاقات، ص 233.
29. ثامر البكري، قضايا معاصرة، قضايا معاصرة في التسويق، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمّان، 2014، ص 45.
30. البكري، قضايا معاصرة، ص 46. الزعبي، فراس، الزعبي باسل. أثر التسويق بالعلاقات، ص 235.
31. البكري، قضايا معاصرة، ص 46.
32. الزعبي، فراس، الزعبي باسل. أثر التسويق بالعلاقات، ص 235.
33. البكري، قضايا معاصرة، ص 48.
34. البكري، قضايا معاصرة، ص 45.
35. البكري، قضايا معاصرة، ص 55.
36. Garvin, Brian, West, Jeff. Network Marketing.p14.
37. Harris, Wendy. (2004). "Network marketing or pyramid scheme?" Black Enterprise: 35(4): P104.
38. Harris, Wendy, Network marketing or pyramid scheme? P104.
39. Garvin, West. Network Marketing.p14.
40. Garvin, West. Network Marketing.p14.
41. Vander, Peter , William. Marketing Fraud, p140. Ouyang, Crant., Mechanism of Network Marketing Organizations, p138. ¹ Garvin, West. Network Marketing.p14.
42. Vander, Peter , William. Marketing Fraud. p140.
43. Garvin, West. Network Marketing.p14.
44. Vander, Peter , William. Marketing Fraud. p140.
45. Garvin, West. Network Marketing.p14.

46. Naegeli. Help Your MLM Client. P15-16.
47. Peterson, Robert A. Albaum, Gerald.(2007). “On the Ethicality of Internal Consumption in Multi-level Marketing”. Journal of Personal Selling & Sales Management: 27(4). P 322Vander, Peter , William. Marketing Fraud. p139-141. Harris, Wendy, Network marketing or pyramid scheme? P104.
48. Peterson, Albaum. On the Ethicality of Internal Consumption in Multi-level Marketing. P 322. Harris, Wendy, Network marketing or pyramid scheme? P104. Vander, Peter , William. Marketing Fraud., p140.
49. على سبيل المثال هذا موقع لإحدى شركات التسويق الشبكي والتي افتتحت مقراً لها في الأردن سنة 2017 <http://jo.unicitylibrary.com/?s=2017> وستجد عليه كل ما يلزم السوق الجديد من معلومات حول الشركة ونظامها ومنتجاتها.
50. Walsh, James. (2016). “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”¹: How the IRS Can Prevent Pyramid-Scheme Formation, (and Why It Should). Case Western Reserve Law Review: 67(2). P595.
51. Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P596.
52. Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P596.
53. Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P595.
54. Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P596.
55. Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P595.
56. ¹ Walsh, James, “Tis the Time’s Plague When Madmen Lead the Blind”. P596.
57. Naegeli. Help Your MLM Client. P11-12. Vander, Peter , William. Marketing Fraud. p141.
58. Harris, Wendy, Network marketing or pyramid scheme? P104. Naegeli. Help Your MLM Client. P11.
59. Peterson, Albaum. On the Ethicality of Internal Consumption in Multi-level Marketing. P 319.
60. <http://ahlalhdeeth.com/vb/showthread.php?p=167266>
61. <http://www.nabulsi.com/blue/ar/art.php?art=12219>
62. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/اسباب-تحريم-التسويق-الشبكي>
63. http://www.aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=644#.V_PkgfI97IU
64. <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135>
65. شويش الحاميد، حكم التسويق الهرمي في الفقه الإسلامي، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد 27، العدد 4، 2012، ص38.

66. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/> .¹أسباب-تحريم-التسويق-الشبكي?
67. <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135> زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر. بحث منشور على الانترنت. <http://www.saaid.net/book/12/4677.pdf>، ص15.
- حمزة مشوقة، أحمد حسين، التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي، بحث منشور على موقع دائرة الإفتاء العام، الأردن، 2017، ص 16. أسامة الأشقر، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، المجلد 8، العدد 1، 2006، ص15. عمار الضلعين، شركات التسويق الشبكي دراسة فقهية مقارنة، جامعة مؤتة، 2004، رسالة ماجستير غير منشورة، ص 147.
67. <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135>
68. <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135>
69. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/> . بلفقيه، ²أسباب-تحريم-التسويق-الشبكي? التسويق الشبكي تحت المجهر. ص15 المحاميد، حكم التسويق الهرمي، ص37. الأشقر، التسويق الشبكي، ص18. الضلعين، شركات التسويق الشبكي، ص 140.
70. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/> بلفقيه، ³أسباب-تحريم-التسويق-الشبكي? التسويق الشبكي تحت المجهر. ص15 مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 15. المحاميد، حكم التسويق الهرمي، ص37. الأشقر، التسويق الشبكي، ص19. الضلعين، شركات التسويق الشبكي، ص 146.
71. رفيق المصري، فقه المعاملات المالية، دار القلم، ط4، دمشق، 2012، ص307.
72. بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص15. الأشقر، التسويق الشبكي، ص19.
73. <https://ar.islamway.net/fatwa/42985/> بلفقيه، ⁴أسباب-تحريم-التسويق-الشبكي? التسويق الشبكي تحت المجهر، ص15. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 16. المحاميد، حكم التسويق الهرمي، ص38. الأشقر، التسويق الشبكي، ص18. الضلعين، شركات التسويق الشبكي، ص 149.
74. بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص16.
75. <http://ferkous.com/home/?q=fatwa-1135>
76. المصري، فقه المعاملات المالية، ص307.
77. بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص16.
78. المصري، فقه المعاملات المالية، ص306. الضلعين، شركات التسويق الشبكي، ص 139.
79. المصري، فقه المعاملات المالية، ص306.
80. المصري، فقه المعاملات المالية، ص306.
81. المصري، فقه المعاملات المالية، ص307.
82. المصري، فقه المعاملات المالية، ص307.

83. http://www.aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=644#.V_Pkgfl97IU
84. <http://www.nabulsi.com/blue/ar/art.php?art=12219>
85. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 20.
86. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي، ص 13.
87. بلفيقه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص 16. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 13.
- الإماميد، حكم التسويق الهرمي، ص 39.
88. بلفيقه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص 17. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 13.
- الإماميد، حكم التسويق الهرمي، ص 39. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 9. الضلاعين، شركات التسويق الشبكي، ص 130.
89. بلفيقه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص 17.
90. بلفيقه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص 18. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 14.
- الإماميد، حكم التسويق الهرمي، ص 39. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 10. الضلاعين، شركات التسويق الشبكي، ص 120.
91. بلفيقه، التسويق الشبكي تحت المجهر. ص 18. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 13.
- الإماميد، حكم التسويق الهرمي، ص 39. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 9. الضلاعين، شركات التسويق الشبكي، ص 110.
92. الإماميد، حكم التسويق الهرمي، ص 39. الضلاعين، شركات التسويق الشبكي، ص 115.
93. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 14.
94. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 14. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 11.
95. الأشقر، التسويق الشبكي، ص 11.
96. مشوقة، حسين. التسويق الشبكي، ص 14.
97. http://inasfathy.blogspot.com/p/blog-page_6193.html
98. ويمكن لمن يرغب بالاطلاع على ذلك زيارة مواقع هذه الشركات على الانترنت، وهي تبين توثيق منتجاتها عالمياً في مراجع عالمية موجودة في مواقعها.

التنبؤ بمراحل تأثير الأزمة المالية على المصارف باستخدام الانحدار

اللوغستي

دراسة تحليلية: بالتطبيق على قطاع المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي

روابي حسن الشهري

المملكة العربية السعودية

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى التوصل إلى ثلاث نماذج تحتوي على مؤشرات مالية تتسم بالقدرة التنبؤية بالأزمات المالية قبل وقوعها في المصارف العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي من أجل التعرف على وضعية تلك المصارف واعطاء مؤشراً مبكراً للجهات المعنية للتدخل واتخاذ الاجراءات التصحيحية المناسبة. ولتحقيق ذلك تم حساب احدى عشر نسبة مالية لعينة من 41 مصرف، من خلال المعطيات الربع السنوية التي تمتد من سنة 2006 إلى 2014م.

تم تحليل هذه النسب باستخدام الأسلوب الإحصائي الذي يعتمد على الانحدار اللوجستي لبناء ثلاث نماذج، بحيث كل نموذج يمثل مرحلة من مراحل الأزمة المالية العالمية. وتم التوصل إلى نموذج لوجستي للمرحلة الأولى قادر على التنبؤ بدخول المصارف في تلك الأزمة المالية العالمية بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 80.6%، يتكون من ثلاث نسب مالية مرتبة حسب أهميتها كالتالي: نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول، نسبة دخل التشغيل إلى مصروفات التشغيل، نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع.

كما تم التوصل إلى نموذج لوجستي للمرحلة الثانية قادر على التنبؤ بتحسّن الأوضاع المالية وخروج المصارف من تأثير الأزمة العالمية بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 79.3%، ويتكون من ثلاث نسب مالية مرتبة حسب أهميتها كالتالي: نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع، نسبة دخل التشغيل إلى مصروفات التشغيل، نسبة صافي الربح إلى إجمالي حقوق الملكية.

وتم التوصل إلى نموذج لوجستي للمرحلة الثالثة قادر على التنبؤ بنمو ربحية المصارف بعد خروجها من تأثير الأزمة العالمية، بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 82%، ومكون من خمس نسب مالية مرتبة حسب أهميتها كالتالي: نسبة دخل التشغيل إلى إجمالي الأصول، نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول، نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع، نسبة (النقدية+الأوراق المالية) إلى إجمالي الأصول، نسبة مصروفات التشغيل إلى إجمالي الأصول.

Abstract

The objective of this study is to acquire three models which can be used to predict the impact of financial crisis on the banks sector of the Gulf Cooperation Council (GCC). The early prediction of the impact of financial crisis on the banks performance gives an indications to the concerned parties to intervene and take corrective action. In order to achieve the objectives of this research, eleven financial ratios were calculated for a sample of 41 banks through annual quarter financial statement during the period 2006-2014.

The static method known as the logistic regression to build three models, each model represents each stage of the global financial crisis. The accuracy of the prediction in the first stage of the global financial crisis is 80.6% and the model contained three financial ratio: the total equity to total assets, operating income to operating expenditure and total loans to total deposits.

In addition, the accuracy of the prediction in the second stage of the global financial crisis is 79.3% .This model contained three financial ratio: total loans to total deposits, operating income to operating expenditure and net income to total equity.

While the accuracy of the prediction in the third stage of the global financial crisis is 82%. The model contained five financial ratio: the Operating income to total assets ratio, total equity to total assets, total loans to total deposits, Cash+securities to total assets and Operating expenditure to total assets.

مقدمة

للمصارف أهمية بالغة في الحياة الاجتماعية والاقتصادية، يُعد القطاع المصرفي من القطاعات الاقتصادية الهامة والتي تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد، باتت هذه الأنظمة المصرفية والاقتصادية ترتبط بالأزمات المالية سواءً محلية أو عالمية .

وكما نعلم فقد شهد الاقتصاد العالمي في الماضي أزمة مالية حادة كان منبع حدوثها القطاع المالي الأمريكي وبالتحديد الاستثمارات المالية في قطاع العقار (المومني، 2010). أدت هذه الأزمة إلى حدوث انهيارات اقتصادية كبيرة ليس فقط على مستوى الاقتصاد الأمريكي وإنما امتد أثرها السلبي على الاقتصاد العالمي ككل.

فقد أشارت الدراسات إلا أنه قد وقع في النظام الرأسمالي العالمي منذ عام 1970 ما لا يقل عن 124 أزمة مالية بدرجات مختلفة من القوة. وتجدر الإشارة إلى أن أثار الأزمة المالية العالمية انعكست وبشكل كبير على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي. حيث أن مشكلة الأزمات الاقتصادية تمتد إلى العالم بسرعة البرق خاصة بعد تطور وسائل الاتصال.

فان هذه الدراسة تأتي لإيجاد نموذج قياسي باستخدام أسلوب الانحدار اللوجستي ليستطيع التنبؤ مبكراً بتأثر المصارف العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي بالأزمات المالية، وذلك من خلال اختبار عدد من النسب المالية التي يمكنها التنبؤ بهذا التأثير. مشكلة الدراسة :

أصبحت الأزمات المالية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالأنظمة المالية والمصرفية، خاصة مع موجة التحرير المالي العالمي، بناءً على ذلك تتبلور مشكلة الدراسة في إيجاد مؤشرات مالية تتسم بالقدرة التنبؤية بالأزمات المالية قبل وقوعها في مراحلها الثلاث ابتداءً بدخول الأزمة ثم تحسُّن الأداء المالي والخروج منها وأخيراً مرحلة النمو الإيجابي. أهمية الدراسة :

تكتسب هذه الدراسة أهمية نظراً أولاً لأهمية القطاع المصرفي ودوره المؤثر على جميع القطاعات الأخرى، وكونه مؤشراً حيوياً يؤثر على التنمية الاقتصادية بشكل كلي. ثانياً لما لنتائج هذه الدراسة من أهمية حيث يمكن تعميم استخدام هذه النماذج الكمية عند تحليل البيانات المالية للمنشآت المصرفية، والتي يمكن الاعتماد عليه من متخذي القرار.

أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى بناء ثلاث نماذج رياضية باستخدام الانحدار اللوجستي، ويتألف كل نموذج من مجموعة من المؤشرات المالية، حيث يكون لكل نسبة منهم وزناً يعكس درجة أهميته في التنبؤ والتصنيف بين المنشآت المصرفية حسب المرحلة التي تمر بها الأزمات المالية.

حدود الدراسة :

الحدود الزمنية: تم التركيز في هذه الدراسة على المؤشرات المالية من خلال دراسة القوائم المالية الربع سنوية للفترة الممتدة من 2006-2014م. أما الحدود المكانية: تتمثل في قطاع المصارف عينة الدراسة والمتمثلة في دول مجلس التعاون الخليجي وهي: المملكة العربية السعودية، دولة الكويت، مملكة البحرين، دولة قطر، دولة الإمارات المتحدة، سلطنة عمان.

فرضيات الدراسة :

وبناء على مشكلة الدراسة وتحقيقاً لهدفها تم صياغة فرضيات البحث في شكل الفرض العدمي، وللبحث فرضيتين رئيسيتين كما يلي:

الفرضية الأولى: النموذج اللوجستي غير قادر على تصنيف المصارف في كل من المراحل الثلاث لتأثر المصارف بالأزمة المالية العالمية (دخول - اجتياز - النمو).
الفرضية الثانية: لا يمكن التنبؤ بالمصارف في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق كل مرحلة من المراحل الثلاث لتأثر المصارف بالأزمة المالية العالمية (دخول - اجتياز - النمو).

منهجية الدراسة :

تم المزج بين المنهجين الوصفي والتحليلي. فالأول يختص بالجانب النظري المتعلق باستخلاص أهم الدراسات ذات الصلة بالموضوع، أما الجانب الثاني في الدراسة فتم الاعتماد على المنهج التحليلي من خلال تطبيق الانحدار اللوجستي الثنائي وقد تم استخدام برنامج SPSS في تحليل بيانات الدراسة واستخلاص النماذج الإحصائية.

مصطلحات الدراسة :

- التحليل المالي (Financial Analysis) :

يقوم هذا التحليل على أساس تقييم مكونات القوائم المالية من خلال علاقتها ببعضها البعض أو الاستناد إلى معايير محددة .

- نظام التقييم المصري الأمريكي (Camel) اختصار لخمس مكونات وهي :

• كفاية رأس المال C-Capital adequacy جودة الأصول A-Asset Quality

• الإدارة M-Management العوائد (الأرباح) E -Earning

- الانحدار اللوجستي (Logistic Regression) :

نموذج إحصائي يستخدم للتنبؤ باحتمالية وقوع حدث ما من عدم حدوثه. ويستخدم الانحدار اللوجستي عدة متغيرات متوقعة والتي يمكن أن تكون رقمية أو فئوية (بابطين، 2009).

- تحليل الانحدار اللوجستي الثنائي (Binary Logistic Regression) :

هو الأسلوب الإحصائي المستخدم لفحص وتوفيق العلاقة بين المتغير التابع النوعي ثنائي القيمة ومتغير واحد أو أكثر من المتغيرات المستقلة أيًا كان نوعها (بابطين، 2009).

الإطار النظري:

1- الدراسات السابقة

1-1 الدراسات العربية :

- دراسة بزيم (2014)، بعنوان " استخدام المؤشرات المالية للتنبؤ بالتعثر المالي (دراسة تطبيقية)"، هدفت هذه الدراسة إلى التوصل إلى أفضل مجموعة ممكنة من المؤشرات المالية التي يمكن استخدامها للتنبؤ بتعثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التعرف على وضعية تلك المؤسسات واتخاذ الإجراءات المناسبة، كذلك محاولة الربط بين ظاهرة التعثر المالي والمؤشرات المالية. تم استخدام الأسلوب الإحصائي الذي يعتمد على التحليل العاملي وتم التوصل إلى نموذج مكون من أربعة نسب مالية
- دراسة شاهين ومطر (2011)، بعنوان: " نموذج مقترح للتنبؤ بتعثر المنشآت المصرفية العاملة في فلسطين (دراسة تطبيقية)"، هدفت الدراسة للوصول إلى أفضل مجموعة من

النسب المالية التي يمكن استخدامها للتنبؤ بتعثر المنشآت المصرفية والتميز بين المتعثرة وغير المتعثرة. وقد تم استخدام الأسلوب الإحصائي - التحليل التمييزي الخطي متعدد المتغيرات - للتوصل إلى أفضل مجموعة من المؤشرات المالية التي يمكن استخدامها في بناء النموذج وقد جرى اختبار النموذج وتبين أنه قادر على التنبؤ بالتعثر والتميز بين المنشآت المصرفية المتعثرة والمنشآت المصرفية غير المتعثرة بدقة تعادل (75%، 75%، 62.5%)، في السنة الأولى والثالثة والرابعة قبل حدوث التعثر على التوالي.

- دراسة بن طرية (2011)، بعنوان: "استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر القروض المصرفية دراسة حالة البنك الوطني الجزائري للفترة 2009 - 2007"، هدفت هذه الدراسة إلى التعرف إلى مدى تعتمد المؤسسات المصرفية على النسب المالية للتنبؤ بتعثر القروض المصرفية وتوصلت إلى أن البنك يعتمد على استخدام النسب المالية في اتخاذ القرار الائتماني. وأن البنك لا يطبق النماذج الإحصائية للتنبؤ بتعثر القروض المصرفية.
- دراسة الطويل (2008)، بعنوان: " أثر تطبيق نظام التقييم المصرفي الأمريكي على فاعلية نظام الرقابة على البنوك التجارية (دراسة تطبيقية على المصارف التجارية في قطاع غزة)"، هدفت الدراسة إلى التعرف على اثر تطبيق نظام CAMEL في دعم عمليات الرقابة المصرفية من خلال استخدام مجموعة من المؤشرات والمعايير النموذجية لتفادي الأزمات المالية، واعتمدت دراسته أسلوب المسح الشامل و الاعتماد على أداة الاستبيان و قد توصل إلى أن المصارف التجارية تعتمد على نظام CAMEL بدرجة كبير لأهميته في إظهار نقاط القوة والضعف في أنظمة العمل المصرفي.
- دراسة الغصين (2004)، بعنوان " استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات (دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في قطاع غزة)"، هدفت هذه الدراسة إلى تطوير نموذج رياضي باستعمال النسب المالية بحيث يمكن هذا النموذج المكون من النسب المالية من التمييز بين المنشآت المتعثرة والغير متعثرة. وتم استخدام أسلوب الانحدار اللوجيستي للتوصل إلى أفضل نموذج للتعثر المالي من النسب المالية. وأهم النتائج التي تم التوصل إليها نموذج مكون من أربعة نسب مالية .

الدراسات الأجنبية

- دراسة **Chancharat (2015)**، بعنوان: "نموذج مقترح للتوقع بالتعثر المالي للمؤسسات المالية في بورصة تايلاند"، تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في فشل الشركات المالية خلال الفترة 2004-2015م، اعتمدت الدراسة على 17 نسبة مالية لعينة مكونة من 20 شركة متعثرة و39 شركة غير متعثرة، وكل هذه الشركات مؤسسات مالية مسجلة في بورصة تايلاند. تم استخدام أسلوب الانحدار اللوجيستي، والتوصل إلى أربعة نسب مالية .
- دراسة **Zohra (2015)**، بعنوان: "استخدام النسب المالية للتنبؤ بالتعثر المالي (دراسة ميدانية على الشركات الصناعية الأردنية)"، تهدف هذه الدراسة إلى التوصل إلى نموذج للتنبؤ المبكر بالتعثر المالي ، تم استخدام الأسلوب الإحصائي الذي يعتمد على الانحدار اللوجيستي على عينة مكونة من ثمانية وعشرين شركة صناعية، و تم التوصل إلى نموذج مكون من ثلاث نسب مالية لها القدرة على التمييز .
- دراسة **Wijekoon و Abdul Azeez (2015)**، بعنوان: "نموذج متكامل للتنبؤ بتعثر الشركات المدرجة في سيرلانكا"، تهدف هذه الدراسة إلى تطوير نموذج متكامل للتنبؤ بتعثر الشركات المدرجة في سيرلانكا، تم استخدام الأسلوب الإحصائي المتمثل في تحليل الانحدار اللوجستي، وتم التوصل إلى أن هناك اثنين من هذه النسب المالية ذات النتائج الأفضل وهي راس المال العامل إلى إجمالي الأصول والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية إلى إجمالي الأصول.
- دراسة **lakshan (2013)**، بعنوان: "استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات في سيرلانكا"، تهدف هذه الدراسة إلى الوصول إلى نموذج للتنبؤ بالتعثر المالي باستخدام النسب المالية في الشركات المدرجة في سيرلانكا، تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار اللوجيستي، وتم الوصول لنموذج قادر على التنبؤ بالتعثر بدقة تعادل 77.86% قبل سنة واحدة للتعثر، وأوصت الدراسة إلى أن هذا النموذج يساعد المستثمرين والمديرين والمساهمين إلى توقع تعثر الشركات المدرجة في سيرلانكا.
- دراسة **Keener (2013)**، بعنوان: "التنبؤ بالتعثر المالي لشركات التجزئة في الولايات المتحدة"، تهدف هذه الدراسة إلى تحديد نموذج للتنبؤ بالتعثر المالي في قطاع

تجارة التجزئة، تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار اللوجستي على عينة الدراسة وأهم النتائج التي تم التوصل إليها نموذج مقترح للتنبؤ بالفشل مكون من خمسة نسب مالية وغير مالية بماذا تميزت الدراسة الحالية:

بعد استعراض الدراسات السابقة التي تم إجراؤها في مجال الدراسة، نلاحظ أن هذه الدراسات قد اختلفت فيما بينها حول النتائج التي تم التوصل إليها كنتيجة طبيعية لاختلاف الأزمنة والمكان التي تمت فيها، بالإضافة إلى اختلاف طبيعة المشاريع والقطاعات المختلفة التي أجريت عليها. نجد أن هناك أوجه تشابه وأوجه اختلاف في عدة جوانب بين هذه الدراسات مع الدراسة الحالية. أهمها ما يلي: بالنسبة للحدود الزمانية فلوحظ أن الدراسات السابقة اشتركت في تحليل القوائم المالية السنوية الختامية لفترة الدراسة، أما من ناحية الهدف لقد اشتركت كل الدراسات حول هدف رئيسي واحد، وهو بناء نموذج من المؤشرات المالية، أما في الدراسة الحالية فقد تم اعتبار التأثير بالأزمة المالية العالمية معياراً لتصنيف المصارف عينة الدراسة، وذلك بسبب عدم تعرض قطاع المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي لتعثر مالي خلال الفترة الممتدة من 2006-2014 م.

بالتالي فان هذه الدراسة تقدم إضافة جديدة تتعلق بصياغة 3 نماذج رياضية ممثلة لمرحل الأزمة المالية يمكن تطبيقها في المصارف العاملة في دول المجلس، الأمر الذي يشكل إضافة جديدة خاصة بعد أن تم اختبار قدرة وصلاحيه هذه النماذج للتنبؤ المبكر قبل حدوث المرحلة اللاحقة بسنة أو سنتين.

الأزمات المالية

لقد شهد الاقتصاد العالمي عدة أزمات مالية حادة أثرت بشكل سلبي على الأنظمة المصرفية والاقتصادية والجدير بالذكر أن الأزمات المالية في النظام المصرفي تمتلك معالم عامة أبرزها أزمة السيولة وأزمة الإعسار، حيث أن البنك في الحالة الأولى (أزمة السيولة) يكون غير قادر على الوفاء بالتزاماته عاجلة تجاه دائنيه حتى لو كانت القيمة الحالية لأصوله (المؤمنني،2010).

وتؤدي الأزمات المالية إلى نتائج سلبية واضحة على مستوى الاقتصاد الجزئي وخسائر في الموارد المالية والموارد البشرية، وتؤدي إلى اضطرابات حادة في التوازنات الاقتصادية يليها انهيارات حادة لمؤسسات مالية ومؤسسات أخرى. مفهوم الأزمة المالية

لا يوجد تعريف أو مفهوم محدد للأزمة المالية، اوضحت مجمل المفاهيم التي عرفت الأزمة المالية بانها تلك التذبذبات العميقة التي تؤثر كلياً أو جزئياً على المتغيرات المالية بشكل إجمالي، وعلى حجم إصدار وأسعار الأسهم والسندات، وإجمالي القروض والودائع المصرفية، ومعدل الصرف، وتعتبر على انهيار شامل في النظام المالي والنقدي. تعرض العالم لعدد من الأزمات المالية ففي عام 2008م لأزمة مالية توصف بأنها الأسوأ ربما منذ أزمة الكساد الكبير على حد تعبير الخبراء الاقتصاديين.

وانعكست هذه الأزمة بنتائجها السلبية على معظم دول العالم لاسيما دول العالم العربي، بسبب علاقاتها المصرفية والاقتصادية المباشرة بالاقتصاد الأمريكي، ولكن درجة التأثير بهذه الأزمة اختلفت من دول لأخرى بناءً على مقدار التزامها بالعملة، إلا أن أبرز المتأثرين بالأزمة هم الدول النفطية فقد خسروا بشكل كبير على مستوى الاستثمارات المحلية والعالمية حكومات وأفراد.

أسباب الأزمة العالمية 2008م

لقد اختلف الاقتصاديون في تحديد أسباب هذه الأزمة المالية والاقتصادية، على أن معظمهم قاموا بتصنيفها لمجموعة من الأسباب مباشرة وغير مباشرة كان من أبرزها سوء تقييم المخاطر والتهرب من متطلبات رأس المال، سوء الموازنة بين الالتزامات قصيرة الأجل والأصول طويلة الأجل، التساهل من قبل وكالات التصنيف الائتماني (رضا، 2013)؛

آثار الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي

انعكست تداعيات الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي على اعتبار أنها جزء من الاقتصاد العالمي، وأنها ذات انفتاح اقتصادي ومالي كبير. تمكنت المنشآت المصرفية الخليجية بشكل عام من تفادي آثار الأزمة العالمية التي كان من أهم مؤثراتها هو الإفراط في قطاع العقارات وتوسيع الإقراض خارج الميزانية

العمومية، ويعود سبب ذلك لقلّة استثماراتها نسبياً في الرهونات العقارية المنخفضة الجودة، على خلاف أقرانها في أوروبا والولايات المتحدة. (الشهباني، 2014).

التحليل المالي بغرض التنبؤ بالأزمات المالية

إن التحليل المالي باستخدام النسب المالية من الموضوعات المهمة التي تعتمد في جوهرها على الدراسة التحليلية المفصلة للبيانات المنشورة بالقوائم المالية المعدة وفقاً للمبادئ المحاسبية المتعارف عليها، إن من أبرز فوائد التحليل المالي باستخدام النسب المالية هو استخدامها للتنبؤ بالوضع المالي للشركة وذلك من خلال تشكيل أو بناء نماذج وأدوات من شأنها إعطاء تنبيه مبكر لحماية المتعاملين. (الجميل، 1997).

نظام التقييم المصرفي الأمريكي (Camel)

نظام التقييم المصرفي الأمريكي (Camel)، الذي يعتبر من أهم المعايير والنماذج الحديثة التي تستعملها البنوك المتطورة للتنبؤ بالمخاطر المالية، وذلك باستخدام مجموعة من النسب المالية لتفادي الأزمات المالية لتفادي حدوثها في المستقبل. وهو عبارة عن مؤشر سريع للإمام بحقيقة الموقف المالي لأي مصرف، وتتمثل طريقة "Camel" في مجموعة من المؤشرات التي يتم من خلالها تحليل الوضعية المالية لأي بنك، والاعتماد عليها في القرارات الرقابية لأنها تعكس الواقع الحقيقي لموقف المصرف، ويأخذ المعيار في الاعتبار خمسة عناصر رئيسية تتمثل في كفاية رأس المال، جودة الأصول، جودة الإدارة، إدارة الربحية، درجة السيولة. (الآتي (بورقبة، 2011).

الإطار العملي:

منهجية الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على منهجين هما المنهج الوصفي في عرض الجانب النظري لظاهرة الدراسة، ومن ثم استخدام المنهج التحليلي في الجانب العملي من ناحية تحليل البيانات المالية المستخرجة من القوائم المالية الربع سنوية خلال فترة الدراسة البالغة تسع سنوات، بالاستعانة بالبرنامج الإحصائي SPSS.

مجتمع الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من إجمالي عدد المصارف العاملة في المملكة العربية السعودية ودول الخليج (الإمارات العربية المتحدة، الكويت، البحرين، قطر، عمان) والمكونة من

خمس وأربعين مصرفاً، وقد تم استبعاد بنك الإنماء السعودي بنك صحار العُماني و بنك الإمارات دبي الوطني و بنك الخليج القطري، لم يكن لديها القوائم المالية خلال فترة الدراسة، وبناءً على ذلك فإن مجتمع الدراسة يتكون من 41 مصرفاً.
عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة في المرحلة الأولى من مراحل الأزمة المالية من مجموعة المنشآت المصرفية المتأثرة بالأزمة المالية والمنشآت المصرفية الغير متأثرة، حيث بلغ عدد المجموعة الأولى 16 فيما بلغ عدد المجموعة الثانية 25 مصرف تجاري. تكونت عينة الدراسة في المرحلة الثانية من مجموعة المنشآت المصرفية المجتازة للأزمة المالية والمنشآت المصرفية التي لم تجتاز، بلغ عدد المجموعة الأولى 18 و عدد المجموعة الثانية 23 مصرف تجاري.

تكونت عينة الدراسة في المرحلة الثالثة من مجموعة المنشآت المصرفية التي حقق نمواً في الأرباح بعد تجاوز الأزمة المالية والمنشآت المصرفية التي لم تحقق نمو في الأرباح، بلغ عدد المجموعة الأولى 26 فيما بلغ عدد المجموعة الثانية 15 مصرف تجاري.
معيار التصنيف:

إن تصنيف المنشآت المصرفية في كل مرحلة من مراحل الأزمة المالية لم يكون عشوائياً، بل أتى هذا التصنيف بعد ملاحظة النسب المالية المستوحاة من مؤشر نظام CAMEL و البالغ عددها إحدى عشر نسبة مالية، ومتابعة تأثيرها على المنشآت المصرفية خلال فترة الدراسة.

مصادر جمع البيانات:

أ- القوائم المالية الربع سنوية المتمثلة في الميزانيات العمومية وحساب الأرباح والخسائر وحساب التدفقات النقدية الصادرة من المصارف العاملة في دول المجلس التعاون الخليجي بالإضافة لموقع gulfbase للحصول على تلك القوائم المالية . وبعض المراجع والكتب والأبحاث المنشورة والدراسات المحكمة الاستعانة بالإنترنت والنسخ الإلكترونية

المتغيرات المستخدمة في الدراسة :

تم اعتماد التحليل على متغيرات مالية (كمية) تمثلت في 11 نسبة مالية ، بناءً على نظام CAMEL ، الذي يتكون من مجموعة من المؤشرات المالية ، حيث تم حساب هذه المؤشرات المالية بناءً على بيانات القوائم المالية الربع سنوية للمصارف عينة الدراسة. الأسلوب الإحصائي المستخدم في الدراسة :

استخدام الطريقة الإحصائية المعروفة باسم الانحدار اللوجستي الثنائي (Binary Logistic Regression) كأفضل وسيلة للتحليل والتي تتوافق مع بيانات الدراسة.

متغيرات النموذج اللوجستي

يشمل النموذج الإحصائي المستخدم في تحليل المتغيرات التالية :

أ- المتغير التابع dependent variable وهو متغير ثنائي يمثل حالة المصرف ويحصل على قيمتين فقط :

في المرحلة الأولى : - في حال أن البنك متأثر بالأزمة المالية العالمية ($Y = 1$)

- في حال أن البنك غير متأثر بالأزمة المالية العالمية ($Y = 0$)

في المرحلة الثانية : - في حال أن البنك لم يتجاوز الأزمة المالية العالمية ($Y = 1$)

- في حال أن البنك متجاوز الأزمة المالية العالمية ($Y = 0$)

في المرحلة الأولى : - في حال أن البنك لم يحقق نمو في الأرباح بعد الأزمة المالية

العالمية ($Y = 1$)

- في حال أن البنك حقق نمو في الأرباح بعد الأزمة المالية

العالمية ($Y = 0$)

ب- المتغيرات المستقلة Independent variable وتشمل هذه المتغيرات المستقلة مجموعة

النسب المالية البالغ عددها 11 نسبة مالية لـ 41 بنك تجاري، وقد رمز لمجموعة

النسب المالية بالرمز $X_1, X_2, X_3, \dots, X_{11}$

تحليل البيانات

أولاً: اختبار فرضيتي البحث في المرحلة الأولى لتأثر المصارف بالأزمة المالية العالمية:

1-الفرضية الأولى

فرض العدم: النموذج اللوجستي في المرحلة الأولى (دخول الأزمة) غير قادر على تصنيف المصارف إلى مصارف متأثرة بالأزمة المالية ومصارف غير متأثرة بالأزمة المالية في السنوات 2006، 2007.

باعتبار سنة 2008م سنة الأزمة المالية العالمية، فهي تمثل المرحلة الأولى من مراحل الأزمات المالية وهي دخول قطاع المصارف في دول المجلس للأزمة المالية العالمية، سيتم استخدام الأسلوب الإحصائي المعتمد في الدراسة (Stepwise logistic regression)، وبالتحديد استخدام طريقة الاختيار التدريجي Method: Stepwise (Wald) في بناء نموذج الانحدار اللوجستي للسنوات 2006، 2007م وفيها تدخل النسب المالية الى نموذج الانحدار اللوجستي المقترح (أو تحذف من) واحدة تلو الأخرى وفق معايير إحصائية معينة.

وفي ضوء تلك النتائج تم التوصل الى نموذج الانحدار اللوجستي في شكله النهائي المكون من ثلاث نسب مالية، يمكن من خلالها تصنيف المصارف المتأثرة بالأزمة المالية والتي لم تتأثر، وكذلك سوف يتم استخدامها في التنبؤ النموذج اللوجستي المقترح:

تم بناء نموذج لوجستي Logistic Model للتنبؤ بتأثر المصارف العاملة في دول المجلس ويشتمل على ثلاث نسب مالية من أصل 11 نسبة مالية تم إجراء الدراسة عليها، وبذلك يكون النموذج الرياضي كالتالي:

$$\text{Log odds (Y)} = -0.331 + 5.731x_1 - 0.221x_5 - 0.389x_{11}$$

حيث أن:

Log odds (Y): اللوغارتم الطبيعي لنسب الخلاف لمتغير حالة المصرف.

X_1 : نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول

X_5 : نسبة دخل التشغيل إلى مصروفات التشغيل

X_{11} : نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع

تقييم نموذج الانحدار اللوجستي المقترح للتنبؤ بدخول الأزمة المالية : سيتم التحقق من مدى ملاءمة النموذج بشكل كلي وذلك من خلال عدة مقاييس مهمة تساعد في تقويم النموذج النهائي، ومن هذه المقاييس: إحصاءات R^2 ، إختبار χ^2 ، جداول التصنيف.

أ- إحصاءات R^2

بينت المتغيرات الداخلة في النموذج عند الخطوة السابعة أنها فسرت حوالي 26.7% (باستخدام معامل Nagelkerke R^2) و 32.2% (باستخدام معامل Cox & Snell R^2) من التغيرات في تأثر المصرف (المتغير التابع)، وهذا يدل على أنه مازال هناك نسبة من التغيرات في المتغير التابع تعود لمتغيرات أخرى غير مدرجة في النموذج وذلك كما هو موضح في جدول رقم (13) التالي:

جدول رقم (13): تفسير المتغيرات الداخلة في النموذج

Model Summary

رقم الخطوة	-2 Log likelihood	P-Vaule	Cox & Snell R^2	Nagelkerke R^2
1	638.834	0.000	.129	.039
2	627.610	40.00	.150	.069
3	619.824	440.0	.165	.189
4	595.700	0.047	.209	.249
5	584.584	380.0	.229	.276
6	585.936	260.0	.296	.273
7	584.292	0.019	.322	.267

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

نلاحظ من الجدول السابق تناقص قيمة المقدار ($-2\log$ Likelihood) نسبة الأرجحية، إلى أن وصل إلى أدنى قيمة له في النموذج رقم سبعة والذي يشمل ثابت نموذج الانحدار اللوجستي دال إحصائياً، كذلك نلاحظ تزايد قيمة معامل تحديد كوكس & سنيل والذي يشير إلى فعالية نموذج الانحدار اللوجستي في شرح التغيرات التي تحدث في المتغير التابع (حالة المصرف).

ب- اختبار χ^2 :

وجد أن مربع كاي لدلالة الفرق بين قيمتي لوغاريتم دالة الترجيح لنموذج الانحدار اللوجستي بالمتغيرات المستقلة وبدون المتغيرات المستقلة موضع الفحص على النحو التالي:

جدول رقم (14) اختبار الدلالة الإحصائية للنموذج ككل
Omnibus Tests of Model Coefficients

P-value	Df	χ^2	القيمة الحرجة
0.000	3	65.126	7.879

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (14) أن قيمة مربع كاي تساوي (65.126) وهي لا تساوي الصفر وذو دلالة إحصائية ($P\text{-value} = 0.000 < 0.05$) وهذا يعني أن النموذج الإحصائي الذي تم توفيقه ذو دلالة إحصائية (معنوي) مما يدل على ان المتغيرات الموجودة في النموذج عند الخطوة السابعة ذات دلالة إحصائية ولها أهمية وتأثير في تصنيف المصارف الى مصارف متأثرة بالأزمة المالية ومصارف غير متأثرة.

ت- اختبار كفاءة تصنيف النموذج

يعتبر هذا الاختبار أحد طرق فحص جودة مطابقة النموذج للبيانات، ومن خلال حسابات الباحث باستخدام جداول التصنيف لمتغير (حالة المصرف) في نماذج الانحدار اللوجستي أن نسبة التصنيف الصحيحة تتزايد مع إدخال متغيرات جديدة إلى النموذج، حيث بلغت في النموذج اللوجستي الأول والذي يحتوي على متغير نسبة السيولة (النقدية والأوراق المالية إلى إجمالي الأصول) والحد الثابت في المعادلة 66.4%، ثم تزايدت بمقدار 1.4% عند دخول متغير نسبة صافي الدخل إلى إجمالي حقوق الملكية مما يعني أهمية هذه النسبة المالية، ومع إدخال متغير نسبة دخل التشغيل إلى مصروفات التشغيل إلى النموذج اللوجستي بلغت نسبة التصنيف الصحيحة 68%. وبلغت نسبة التصنيف الصحيحة إلى 68.2% مع إشراك متغير نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع، إلا أن هذه النسبة زادت بمقدار 6.4% عند ادخال متغير نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول إلى نموذج الانحدار مما يدل على أهمية هذه النسبة المالية في النموذج

المقترح للتنبؤ بتأثر المصارف بالأزمة العالمية في دول الخليج، وبلغت نسبة التصنيف الصحيحة على 77.8% عند حذف متغير (النقدية + الاوراق المالية) إلى أجمالي الأصول، واخيراً يتضح أن النموذج في الخطوة السابعة قد حقق نسبة تصنيف كلية صحيحة وهي عبارة عن عدد التنبؤات الصحيحة على العدد الكلي لعينة الدراسة بلغت 80.6% وهي نسبة مرتفعة. وبالنظر للخطوة (0) والتي تبين نتائج التحليل دون أي من المتغيرات المستقلة (المتنبئة) فإنه يمكن ملاحظة التحسن الملحوظ في نسبة التصنيف الصحيحة التي حققها النموذج المقترح.

الفرضية الثانية

فرض عدم: لا يمكن التنبؤ بالمصارف المتأثرة بالأزمة المالية العالمية والغير متأثرة في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق الأزمة المالية العالمية. يتم اختبار هذه الفرضية عن طريق إختبار مدى قدرة النموذج اللوجستي المقترح على التنبؤ بتأثر المصارف في دول المجلس في السنة الأولى والسنة الثانية التي سبقت الأزمة .

السنة الأولى قبل الأزمة المالية العالمية:

جدول رقم (23) يوضح دقة التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2007م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
المصارف المتأثرة	المصارف الغير متأثرة		
3 %10.9	22 %89.1	25	المصارف الغير متأثرة
13 %79.6	3 %20.4	16	المصارف المتأثرة
%			نسبة الدقة في التنبؤ
84.3			

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

يتضح من الجدول رقم (23) نتائج تصنيف البنوك في عينة التحليل في السنة الأولى قبل الأزمة المالية العالمية سنة 2007 ، و تم رصد ستة أخطاء في التنبؤ للأزمة المالية ، حيث تم تصنيف ثلاث مصارف غير متأثرة من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المتأثرة و احتمال الوقوع في الخطأ السابق 10.9%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 89.1% بينما تم تصنيف ثلاث مصارف متأثرة ضمن

مجموعة المصارف الغير متأثرة و احتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 79.6%. مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بتأثر المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي في 2007 مساوية $\{ 2 / (0.796 + 0.891) \} \diamond 100 = 84.3\%$ السنة الثانية قبل الأزمة المالية العالمية :

جدول رقم (24) يوضح دقة التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2006م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
المصارف المتأثرة	المصارف الغير متأثرة		
1 3%	24 97%	25	المصارف الغير متأثرة
10 62.5%	6 37.5%	16	المصارف المتأثرة
			نسبة الدقة في التنبؤ
			79.75%

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (24) نتائج تصنيف البنوك في عينة التحليل في السنة الثانية قبل الأزمة المالية العالمية سنة 2006 و تم رصد سبعة أخطاء في التنبؤ لفترة الأزمة العالمية ، حيث تم تصنيف مصرف غير متأثرة من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المتأثرة و احتمال الوقوع في الخطأ السابق 3%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 97% بينما تم تصنيف ست مصارف متأثرة ضمن مجموعة المصارف الغير متأثرة و احتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 62.5%. مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بتأثر المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي في 2006 تساوي 79.75%.

3- استخدام اختبار "ت" T-test لاختبار الفرق بين نسبة الدقة في التنبؤ المبينة على أساس نموذج الانحدار اللوجستي ونسبة الدقة في التنبؤ لكل من السنتين 2006 (جدول رقم 24)، و 2007 (جدول رقم 23).

وبهذا الاختبار يتم اختبار الفرض القائل بعدم وجود فرق بين المصارف المتأثرة بالأزمة العالمية والمصارف الغير متأثرة في سنوات التحليل عند مستوى دلالة 0.05، وبعد

إجراء الاختبار على السنوات 2006، 2007 لوضع عدم وجود فرق بين نسبة التنبؤ
المبنية على أساس نموذج الانحدار ونسب التنبؤ لكلا السنتين حيث:

($t=0.626$, $P\text{-value}=0.644 > 0.05$)، مما يعني رفض فرض عدم وقبول

الفرض البديل وهو قدرة النموذج على التنبؤ بالمصارف المتأثرة بالأزمة المالية العالمية
والغير متأثرة في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق الأزمة المالية العالمية.

ثانياً: اختبار فرضيتي البحث في المرحلة الثانية لتأثر المصارف بالأزمة المالية العالمية:

1- الفرضية الأولى

النموذج اللوجستي في مرحلة الثانية (الخروج من الأزمة) غير قادر على تصنيف

المصارف إلى مصارف تجاوزت الأزمة المالية ومصارف لم تتجاوزها في السنوات 2009 ،
2010.

باعتبار سنة 2011م سنة تحسُن الأداء المالي، فهي تمثل المرحلة الثانية من

مراحل الأزمات المالية وهي خروج قطاع المصارف في دول المجلس من الأزمة المالية العالمية،

وسيتم استخدام الأسلوب الإحصائي المعتمد في الدراسة (Stepwise logisitc)

(regerssion)، وبالتحديد استخدام طريقة الاختيار التدريجي Method: Stepwise

(Wald) في تقدير نموذج الانحدار اللوجستي للسنوات 2009، 2010م وفيها تدخل

النسب المالية الى نموذج الانحدار اللوجستي المقترح (أو تحذف من) واحدة تلو الأخرى

وفق معايير إحصائية معينة.

في البداية سوف نستعرض المتغيرات التي حذفت من النموذج وأظهرت عدم دلالتها

الإحصائية وعدم أهميتها وذلك عند الخطوة الثالثة، بناءً على طريقة الاختيار

التدريجي المستخدمة في بناء النموذج اللوجستي المقترح، والذي يمكننا من معرفة مدى

قدرة ذلك النموذج على تصنيف المصارف إلى مصارف متجاوزة للأزمة المالية والتي لم

تتجاوزها، وجدول رقم (25) التالي يوضح هذه المتغيرات المحذوفة:

جدول رقم (25) المتغيرات المحذوفة من النموذج الإحصائي

Variables not in the Equation

الخطوة 3	المتغير	القيمة	درجة الحرية d.f	الدلالة الإحصائية Sig.
	X ₁	0.262	1	0.609
	X ₂	0.687	1	0.407

0.146	1	2.115	X ₃
0.540	1	0.375	X ₄
0.136	1	2.223	X ₇
0.701	1	0.148	X ₈
0.475	1	0.511	X ₉
0.184	1	1.766	X ₁₀

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

يتضح من الجدول السابق رقم (25) النسب المالية التي لم تظهر معنوية حيث كانت دلالتها الإحصائية أكبر من 0.05 ومن ثم تم إستبعادها من النموذج المقترح ، في حين تشير النتائج الموضحة في الجدول التالي رقم (26) إلى المتغيرات المستقلة التي لها تأثير معنوي على تصنيف المصارف وتجاوز الأزمة المالية العالمية من عدمه. حيث تتضح الدلالة الإحصائية (P-value < 0.05) لكل المتغيرات التالية: (X₅: دخل التشغيل/مصرفات التشغيل، X₆: صافي الربح/إجمالي حقوق الملكية، X₁₁: إجمالي القروض / إجمالي الودائع). وكما أشارت قيمة (Exp (B)) إلى أن X₄ أهم نسبة مالية تساعد على التنبؤ بحالة المصرف من النسب المالية قيد الدراسة يليها على الترتيب X₁₁ ، X₅ وأخيراً X₆.

جدول رقم (26) يوضح نتائج طريقة الاختيار التدريجي للانحدار اللوجستي: وولد

لنموذج الانحدار اللوجستي مبيناً قيم معاملات المتغيرات المستقلة والدالة الإحصائية لها.

Variables in the Equation

Exp(B)	الدلالة الإحصائية sig.	درجات الحرية d.f	إحصاء وولد Wald	الخطأ المعياري S.E	قيمة المعامل B	المتغير	القيمة 5
1.366	.033	1	1.793	0.350	0.312	ثابت	
0.878	.060	1	3.540	0.069	-0.130	X ₅	
0.000	.021	1	10.256	5.259	-16.843	X ₆	
4.539	.001	1	10.510	0.467	1.513	X ₁₁	

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

وفي ضوء تلك النتائج تم التوصل الى نموذج الانحدار اللوجستي في شكله النهائي

المكون من ثلاث نسب مالية، يمكن من خلالها تصنيف المصارف في مرحلة خروجها من تأثير

الأزمة العالمية إلى مصارف متجاوزة لتأثير الأزمة العالمية ومصارف غير متجاوزة، وكذلك سوف يتم استخدامها في التنبؤ بتجاوز المصارف تأثير الأزمة العالمية في دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة التي تسبق تحسُّن الأوضاع المالية بسنة أو سنتين. النموذج اللوجستي المقترح:

تم بناء نموذج لوجستي Logistic Model للتنبؤ بتجاوز المصارف العاملة في دول المجلس للأزمة المالية العالمية التي حلت بها عام 2008م، ويشتمل النموذج على خمس نسب مالية من أصل 11 نسبة مالية تم إجراء الدراسة عليها، و بذلك يكون النموذج الرياضي كالتالي:

$$\text{Log odds (Y)} = 0.312 - 0.130x_5 - 16.843x_6 + 1.513x_{11}$$

حيث أن:

Log odds (Y): اللوغارتم الطبيعي لنسب الخلاف لتغيير حالة المصرف.

X_5 : نسبة دخل التشغيل إلى مصروفات التشغيل.

X_6 : نسبة صافي الربح إلى إجمالي حقوق الملكية.

X_{11} : نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع.

تقييم نموذج الإنحدار اللوجستي المقترح للتنبؤ بالخروج من الأزمة المالية العالمية:

سيتم التحقق من مدى ملاءمة النموذج بشكل كلي وذلك من خلال عدة مقاييس مهمة تساعد في تقويم النموذج النهائي، ومن هذه المقاييس: إحصاءات R^2 ، اختبار χ^2 ، جداول التصنيف.

أ- إحصاءات R^2

بينت المتغيرات الداخلة في النموذج عند الخطوة الخامسة أنها فسرت حوالي 25.1% (باستخدام معامل Nagelkerke R^2) و 21.1% (باستخدام معامل Cox & Snell R^2) من التغيرات في تجاوز المصرف (المتغير التابع)، وهذا يدل على أنه مازال هناك نسبة من التغيرات في المتغير التابع تعود لمتغيرات أخرى غير مدرجة في النموذج وذلك كما هو موضح في جدول رقم (27) التالي:

جدول رقم (27): تفسير المتغيرات الداخلة في النموذج

Model Summary

رقم الخطوة	-2 Log likelihood	P-Vaule	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²
1	417.048	0.000	.156	.176
2	405.742	0.015	.188	.220
3	397.489	0.037	.211	.251

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ونلاحظ أيضاً من الجدول السابق تناقص قيمة المقدار (-2log Likelihood)

نسبة الأرجحية ، الى أن وصل إلى أدنى قيمة له في النموذج رقم (5) و الذي يشمل ثابت نموذج الانحدار اللوجستي دال إحصائياً ، كذلك نلاحظ تزايد قيمة معامل تحديد كوكس & سنيل و الذي يشير إلى فعالية نموذج الانحدار اللوجستي في شرح التغيرات التي تحدث في المتغير التابع (حالة المصرف).

ب- اختبار χ^2 :

وجد أن مربع كاي لدلالة الفرق بين قيمتي لوغاريتم دالة الترجيح لنموذج

الانحدار اللوجستي بالمتغيرات المستقلة وبدون المتغيرات المستقلة موضع الضحص على النحو

التالي:

جدول رقم (28) اختبار الدلالة الإحصائية للنموذج ككل

Omnibus Tests of Model Coefficients

P-value	Df	χ^2	القيمة الحرجة
0.000	3	73.296	3

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (28) أن قيمة مربع كاي تساوي (73.296) عند مستوى

معنوية يساوي (P-value= 0.000 < 0.05) وهذا يعني أن النموذج الإحصائي الذي

تم توفيقه ذو دلالة إحصائية (معنوي) مما يدل على ان المتغيرات الموجودة في النموذج

عند الخطوة الثالثة لها أهمية ومساهمة ذات دلالة إحصائية في تصنيف المصارف المتجاوزة للأزمة المالية وغير متجاوزة وذلك في السنة الأولى والثانية بعد الأزمة المالية.

ج- اختبار كفاءة تصنيف النموذج

يعتبر هذا الاختبار أحد طرق فحص جودة مطابقة النموذج للبيانات، حيث تم حساب جداول التصنيف للمتغير التابع (حالة المصرف) لنموذج الانحدار اللوجستي في خطواته الثلاث التي تم التوصل إليها باستخدام الطريقة التدريجية في اختيار النسب المالية وإدخالها في النموذج خلال خروج المصارف من الأزمة المالية العالمية، وظهرت جداول التصنيف لمتغير (حالة المصرف) في نماذج الانحدار اللوجستي أن نسبة التصنيف الصحيحة تتزايد مع إدخال متغيرات جديدة إلى النموذج، حيث بلغت في النموذج اللوجستي الأول والذي يحتوي على متغير نسبة (النقدية+الأوراق المالية) إلى إجمالي الأصول و الحد الثابت في المعادلة 69.5%، ثم تزايدت بمقدار 4.6% عند دخول متغير نسبة صافي الربح إلى إجمالي حقوق الملكية، وأخيراً يتضح أن النموذج في الخطوة الثالثة قد حقق نسبة تصنيف كلية صحيحة وهي عبارة عن عدد التنبؤات الصحيحة على العدد الكلي لعينة الدراسة بلغت 79.3% وهي نسبة مرتفعة. وبالنظر للخطوة (0) التي تبين نتائج التحليل دون أي من المتغيرات المستقلة (المتنبئة) فإنه يمكن ملاحظة التحسن الملحوظ في نسبة التصنيف الصحيحة التي حققها النموذج المقترح.

الفرضية الثانية:

فرض العدم: عدم قدرة النموذج المقترح على التنبؤ بتجاوز الأزمة المالية العالمية في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق خروج المصارف من الأزمة المالية العالمية. يتم اختبار مدى قدرة النموذج اللوجستي المقترح على التنبؤ بتجاوز المصارف في دول المجلس في السنة الأولى والسنة الثانية التي سبقت خروج المصارف من تأثير الأزمة العالمية، وذلك بإجراء الخطوات التالية:

1- احتساب النسب المالية التي حددها نموذج الانحدار لكل مصرف من المصارف التي جرت عليها الدراسة (عينة التحليل) لكل سنة من 2009، 2010م بإعتبارها السنة الأولى والثانية التي تسبق سنة الخروج من الأزمة العالمية.

2- ايجاد جداول التصنيف للمصارف المتجاوزة للأزمة العالمية والغير متجاوزة في هذه السنوات لقياس نسبة دقة التنبؤ من خلال المقارنة بين ماتم رصده من مجموعتي المصارف المتجاوزة للأزمة المالية و المصارف الغير متجاوزة وبين التصنيف المبني على أساس نموذج الانحدار اللوجستي المقترح .

السنة الاولى قبل الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية :

جدول رقم (33) يوضح التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2010م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
المصارف المتجاوزة	المصارف الغير متجاوزة للأزمة		
3 %16	20 %84	23	المصارف الغير متجاوزة للأزمة
14 %79	4 %21	18	المصارف المتجاوزة للأزمة
81.5%			نسبة الدقة في التنبؤ

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

و يتضح من الجدول رقم (33) نتائج تصنيف البنوك في عينة التحليل في السنة الأولى قبل الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية سنة 2010 و تم رصد سبعة أخطاء في التنبؤ بتجاوز المصارف لتأثير الأزمة المالية العالمية ، حيث تم تصنيف ثلاث مصارف غير متجاوزة للأزمة المالية من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المتجاوزة و احتمال الوقوع في الخطأ السابق 16%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 84% بينما تم تصنيف أربع مصارف متجاوزة للأزمة المالية ضمن مجموعة المصارف الغير متجاوزة و احتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 79%. مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بتجاوز المصارف للأزمة المالية في دول مجلس التعاون الخليجي في 2010 تساوي 81.5%.

السنة الثانية قبل الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية :

جدول رقم (34) يوضح دقة التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2009م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
المصارف المتجاوزة للأزمة	المصارف الغير متجاوزة للأزمة		
4 %19	19 %81	23	المصارف الغير متجاوزة للأزمة
13 %74	5 %26	18	المصارف المتجاوزة للأزمة
			نسبة الدقة في التنبؤ
			%77.5

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

و يتضح من الجدول رقم (34) نتائج تصنيف البنوك في عينة التحليل في السنة الثانية قبل الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية سنة 2009 و تم رصد تسعة أخطاء في التنبؤ بتجاوز تأثير الأزمة العالمية ، حيث تم تصنيف أربعة مصارف غير متجاوزة لتأثير الأزمة المالية من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المتجاوزة و احتمال الوقوع في الخطأ السابق 19%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 81% بينما تم تصنيف خمس مصارف متجاوزة لتأثير الأزمة المالية ضمن مجموعة المصارف الغير متجاوزة واحتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 74%. مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بتجاوز المصارف لتأثير الأزمة المالية في دول مجلس التعاون الخليجي في 2009 تساوي 77.5%.

3- استخدام اختبار "ت" T-test لاختبار الفرق بين نسبة الدقة في التنبؤ المبنية على أساس نموذج الانحدار اللوجستي و نسبة الدقة في التنبؤ لكل من السنتين 2009 (جدول رقم 34)، و 2010 (جدول رقم 33).

وبهذا الاختبار يتم اختبار الفرض القائل بعدم وجود فرق بين المصارف المتجاوزة لتأثير الأزمة العالمية و المصارف الغير متجاوزة في سنوات التحليل عند مستوى دلالة 0.05، وبعد إجراء الاختبار على السنوات 2009، 2010 لوحظ عدم وجود فرق بين نسبة التنبؤ المبنية على أساس نموذج الانحدار و نسب التنبؤ لكلا السنتين حيث: (t=1.208 , P-value=0.614 > 0.05)، مما يعني رفض الفرضية القائلة أنه لا يمكن التنبؤ بالمصارف المتجاوزة لتأثير الأزمة المالية العالمية و المصارف الغير متجاوزة في السنة الأولى و السنة الثانية التي تسبق خروج المصارف من تأثير الأزمة المالية العالمية.

ثانياً: اختبار فرضيتي البحث في المرحلة الثالثة لتأثر المصارف بالأزمة المالية العالمية:

1-الفرضية الأولى

فرض العدم: النموذج اللوجستي في مرحلة الثالثة (النمو) غير قادر على تصنيف المصارف إلى مصارف حققت نمواً في أرباحاً والمصارف التي لم تحقق نمواً في الأرباح في السنوات 2012 ، 2013 .

لقد تم اعتماد سنة 2014 سنة نمو الأرباح لقطاع المصارف في دول المجلس بعد خروجها بسنتين من تأثير الأزمة المالية العالمية التي حلت بها، حيث لوحظ بناءً على النسبة المالية X_5 كما تم توضيحه سلفاً، بأن مجموعة من المصارف قد حققت نمو في الأرباح و البعض لم يحققه.

تم استخدام الأسلوب الإحصائي المعتمد في الدراسة (Stepwise logistic regression)، وبالتحديد استخدام طريقة الاختيار التدريجي Method: Stepwise (Wald) في تقدير نموذج الانحدار اللوجستي لسنة 2012، 2013م وفيها تدخل النسب المالية الى نموذج الانحدار اللوجستي المقترح (أو تحذف من) واحدة تلو الأخرى وفق معايير إحصائية معينة.

في البداية سوف نستعرض المتغيرات التي حذفت من النموذج وأظهرت عدم دلالتها الإحصائية وعدم أهميتها وذلك عند الخطوة الخامسة، بناءً على طريقة الاختيار التدريجي المستخدمة في بناء النموذج اللوجستي المقترح، والذي يمكننا من معرفة مدى قدرة ذلك النموذج على تصنيف المصارف الى مصارف حققت نمواً في الأرباح ومصارف لم تحقق نمو في الربح، وجدول رقم (35) التالي يوضح هذه المتغيرات المحذوفة:

جدول رقم (35) المتغيرات المحذوفة من النموذج الإحصائي

Variables not in the Equation

المتغير	القيمة	درجة الحرية d.f.	الدلالة الإحصائية Sig.	الخطوة 5
X_2	2.334	1	.127	
X_3	.159	1	.690	
X_5	.414	1	.520	
X_6	.075	1	.785	
X_7	.250	1	.617	

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

يتضح من الجدول السابق رقم (35) النسب المئوية التي لم تظهر معنوية حيث كانت دلالتها الإحصائية أكبر من 0.05 ومن ثم تم إستبعادها من النموذج المقترح ، في حين تشير النتائج الموضحة في الجدول التالي رقم (36) إلى المتغيرات المستقلة التي لها تأثير معنوي على تصنيف المصارف ونمو أرباحها من عدمه. حيث تتضح الدلالة الإحصائية (P-value < 0.05) لكل المتغيرات التالية: X_1 : إجمالي حقوق الملكية/إجمالي الأصول، X_4 : مصروفات التشغيل/إجمالي الأصول، X_9 : دخل التشغيل/إجمالي الأصول، X_{10} : (النقدية+الأوراق المالية)/إجمالي الأصول، X_{11} : إجمالي القروض / إجمالي الودائع). وكما أشارت قيمة (Exp (B)) إلى أن X_9 أهم نسبة مائة تساعد على التنبؤ بحالة المصرف من النسب المئوية قيد الدراسة يليها على الترتيب X_1 ، X_{10} ، X_{11} وأخيراً X_4 .

جدول رقم (36) يوضح نتائج طريقة الاختيار التدريجي للانحدار اللوجستي: وولد لنموذج الانحدار اللوجستي مبيناً قيم معاملات المتغيرات المستقلة والدالة الإحصائية لها.

Variables in the Equation

المتغير	قيمة المعامل B	الخطأ المعياري S.E	إحصاء وولد Wald	درجات الحرية d.f.	الدلالة الإحصائية sig.	Exp(B)
ثابت	-1.195	0.794	2.263	1	.013	0.303
X_1	12.359	4.695	6.929	1	.008	232942.141
X_4	-370.285	91.235	16.472	1	.000	.000
X_9	167.782	74.394	5.086	1	.024	7.362E+072
X_{10}	-2.163	1.013	4.559	1	.033	.115
X_{11}	-.295	.088	11.158	1	.001	.745

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

وفي ضوء تلك النتائج تم التوصل الى نموذج الانحدار اللوجستي في شكله النهائي المكون من خمس نسب مائية، يمكن من خلالها تصنيف المصارف في مرحلة نمو أرباحها بعد تأثير الأزمة العالمية إلى مصارف حققت نمو في الأرباح ومصارف لم تحقق، وكذلك سوف

يتم إستخدامها في التنبؤ بنمو أرباح المصارف بعد خروجها من تأثير الأزمة العالمية في دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة التي تسبق نمو الأرباح بسنة أو سنتين.

النموذج اللوجستي المقترح:

تم بناء نموذج لوجستي Logistic Model للتنبؤ بنمو أرباح المصارف العاملة في دول المجلس بعد خروجها من تأثير الأزمة المالية العالمية، ويشتمل النموذج على خمس نسب مالية من أصل 11 نسبة مالية تم إجراء الدراسة عليها، وبذلك يكون النموذج الرياضي كالتالي:

$$\text{Log odds (Y)} = -1.195 + 12.359x_1 - 370.285x_4 + 167.782x_9 - 2.163x_{10} - 0.295x_{11}$$

حيث أن:

Log odds (Y): اللوغارتم الطبيعي لنسب الخلاف لتغيير حالة المصرف.

X_1 : نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول.

X_4 : نسبة مصروفات التشغيل إلى إجمالي الأصول.

X_9 : نسبة دخل التشغيل إلى إجمالي الأصول.

X_{10} : نسبة (النقدية+الأوراق المالية) إلى إجمالي الأصول.

X_{11} : نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع.

تقييم نموذج الإنحدار اللوجستي المقترح للتنبؤ بالنمو بعد الخروج من الأزمة المالية:

سيتم التحقق من مدى ملاءمة النموذج بشكل كلي وذلك من خلال عدة مقاييس

مهمة تساعد في تقويم النموذج النهائي، ومن هذه المقاييس: إحصاءات R^2 ، اختبار χ^2 ،

جداول التصنيف.

1. إحصاءات R^2

بينت المتغيرات الداخلة في النموذج عند الخطوة الخامسة أنها فسرت حوالي

29.7% (باستخدام معامل Nagelkerke R^2) و24.4% (باستخدام معامل Cox &

Snell R^2) من التغيرات في تأثر المصرف (المتغير التابع)، وهذا يدل على أنه مازال هناك

نسبة من التغيرات في المتغير التابع تعود لمتغيرات أخرى غير مدرجة في النموذج وذلك كما

هو موضح في جدول رقم (37) التالي:

جدول رقم (37): تفسير المتغيرات الداخلة في النموذج

Model Summary

رقم الخطوة	-2 Log likelihood	P-Vaule	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²
1	404.194	0.000	.155	.175
2	390.795	0.000	.194	.228
3	383.338	0.000	.215	.257
4	377.524	0.000	.231	.278
5	372.483	0.000	.244	.297

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ونلاحظ أيضاً من الجدول السابق تناقص قيمة المقدار (-2log Likelihood)

نسبة الأرجحية، إلى أن وصل إلى أدنى قيمة له في النموذج رقم (5) و الذي يشمل ثابت نموذج الانحدار اللوجستي دال إحصائياً، كذلك نلاحظ تزايد قيمة معامل تحديد كوكس & سنيل و الذي يشير إلى فعالية نموذج الانحدار اللوجستي في شرح التغيرات التي تحدث في المتغير التابع (حالة المصرف).

2. اختبار χ^2 :

وجد أن مربع كاي لدلالة الفرق بين قيمتي لوغاريتم دالة الترجيح لنموذج

الانحدار اللوجستي بالمتغيرات المستقلة وبدون المتغيرات المستقلة موضع الفحص على النحو التالي:

جدول رقم (38) اختبار الدلالة الإحصائية للنموذج ككل

Omnibus Tests of Model Coefficients

P-value	Df	χ^2	القيمة
0.000	5	882.94	5

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (38) أن قيمة مربع كاي تساوي (49.882) عند مستوى

معنوية يساوي (P-value= 0.000 < 0.05) وهذا يعني أن النموذج الإحصائي الذي

تم توفيقه ذو دلالة إحصائية (معنوي) مما يدل على ان المتغيرات الموجودة في النموذج

عند الخطوة الخامسة لها أهمية وتأثير ومساهمة ذات دلالة إحصائية في تصنيف المصارف الى مصارف حققت نمو في الأرباح ومصارف لم تحقق أرباح وذلك في السنة الأولى والثانية بعد خروجها من تأثير الأزمة المالية.

3. اختبار كفاءة تصنيف النموذج

يعتبر هذا الاختبار أحد طرق فحص جودة مطابقة النموذج للبيانات، حيث سنستعرض فيما يلي جداول التصنيف للمتغير التابع (حالة المصرف) لنموذج الانحدار اللوجستي في خطواته الخمسة التي تم التوصل إليها باستخدام الطريقة التدريجية في اختيار النسب المالية وإدخالها في النموذج وظهرت النتائج كما هي موضحة في الجداول التالية.

ونلاحظ من خلال حساب الباحث لجداول التصنيف لمتغير (حالة المصرف) في نماذج الانحدار اللوجستي أن نسبة التصنيف الصحيحة تتزايد مع إدخال متغيرات جديدة إلى النموذج، حيث بلغت في النموذج اللوجستي الأول والذي يحتوي على متغير نسبة مصروفات التشغيل إلى إجمالي الأصول و الحد الثابت في المعادلة 65.6%، ثم تزايدت بمقدار 2.2% عند دخول متغير نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع، ومع إدخال متغير نسبة إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول إلى النموذج اللوجستي بلغت نسبة التصنيف الصحيحة 74.69%، وارتفعت نسبة التصنيف الصحيحة إلى 77.8% مع إشراك متغير نسبة دخل التشغيل إلى إجمالي الأصول، أن النموذج في الخطوة الخامسة قد حقق نسبة تصنيف كلية صحيحة وهي عبارة عن عدد التنبؤات الصحيحة على العدد الكلي لعينة الدراسة بلغت 82% وهي نسبة مرتفعة. وبالنظر للخطوة (0) والتي تبين نتائج التحليل دون أي من المتغيرات المستقلة (المتنبئة) فإنه يمكن ملاحظة التحسن الملحوظ في نسبة التصنيف الصحيحة التي حققها النموذج المقترح.

2- الفرضية الثانية:

فرض العدم: لا يمكن التنبؤ بالمصارف ذات الربحية والمصارف التي لم تحقق نمو في الربح في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق سنة النمو بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية.

يتم إختبار مدى قدرة النموذج اللوجستي المقترح على التنبؤ بنمو الأرباح في المصارف العاملة بدول المجلس في السنة الأولى والثانية التي سبقت نمو الأرباح بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية، وذلك بإجراء الخطوات التالية:

- 1- احتساب النسب المالية التي حددها نموذج الانحدار لكل مصرف من المصارف التي جرت عليها الدراسة (عينة التحليل) لكل سنة من 2012، 2013م بإعتبارها السنة الأولى والثانية التي تسبق سنة نمو الأرباح بعد خروجها من تأثير الأزمة المالية العالمية.
- 2- ايجاد جداول التصنيف للمصارف التي حققت نمو في الأرباح والمصارف التي لم تحقق نمو للأرباح في هذه السنوات لقياس نسبة دقة التنبؤ من خلال المقارنة بين ماتم رسده من مجموعتي المصارف التي حققت نمو في الأرباح من عدمة وبين التصنيف المبني على أساس نموذج الانحدار اللوجستي المقترح.

السنة الأولى قبل نمو المصارف بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية:

جدول رقم (45) يوضح دقة التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2013م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
مصارف لم تحقق نمو في الأرباح	مصارف حققت نمو في الأرباح		
3 %26	12 %74	15	مصارف لم تحقق نمو في الأرباح
25 %93	1 %7	26	مصارف حققت نمو في الأرباح
%83.5			نسبة الدقة في التنبؤ

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (45) نتائج تصنيف المصارف في عينة التحليل في السنة الأولى التي تسبق نمو المصارف بعد خروجها من الأزمة المالية العالمية سنة 2013، وتم رصد أربع أخطاء في التنبؤ بربحية المصارف بعد تجاوز الأزمة المالية، حيث تم تصنيف ثلاث مصارف لم تحقق نمو في أرباحها من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المحققة نمو في الأرباح واحتمال الوقوع في الخطأ السابق 26%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 74% بينما تم تصنيف مصرف واحد حقق نمو في الأرباح ضمن مجموعة المصارف التي لم تحقق نمو في أرباحها و احتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 93%. مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بنمو ربحية المصارف بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية عام 2013 مساوية لـ 83.5%.

السنة الثانية قبل نمو المصارف بعد الأزمة المالية العالمية :

جدول رقم (46) يوضح التنبؤ بالمصارف عينة التحليل لسنة 2012م.

مجموعة المصارف المتوقعة		عدد المصارف	مجموعة المصارف الفعلية
مصارف لم تحقق نمو في الأرباح	مصارف حققت نمو في الأرباح		
4 %31	11 %69	15	مصارف لم تحقق نمو في الأرباح
23 %87	3 %13	26	مصارف حققت نمو في الأرباح
			نسبة الدقة في التنبؤ
			%78

المصدر: عمل الطالبة بالاستناد الى نتائج الحزمة الاحصائية SPSS

ويتضح من الجدول رقم (46) نتائج تصنيف المصارف في عينة التحليل في السنة الثانية التي تسبق نمو المصارف بعد خروجها من الأزمة المالية العالمية سنة 2012 ، وتم رصد سبع أخطاء في التنبؤ بربحية المصارف بعد تجاوز الأزمة المالية ، حيث تم تصنيف أربع مصارف لم تحقق نمو في أرباحها بعد الخروج من تأثير الأزمة العالمية من المصارف التي أجريت عليها الدراسة ضمن مجموعة المصارف المحققة نمو في الأرباح واحتمال الوقوع في الخطأ السابق 31%، أي أن احتمال عدم الوقوع فيه هو 69% بينما تم تصنيف ثلاث مصارف حققت نمو في الأرباح بعد الخروج من تأثير الأزمة العالمية ضمن مجموعة المصارف التي لم تحقق نمو في أرباحها واحتمال عدم الوقوع في هذا الخطأ مساوي 87%، مما يعني أن نسبة دقة التنبؤ بنمو ربحية المصارف بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية عام 2012 مساوية لـ 78%.

3- استخدام اختبار "ت" T-test لاختبار الفرق بين نسبة الدقة في التنبؤ المبينة على أساس نموذج الانحدار اللوجستي و نسبة الدقة في التنبؤ لكل من السنتين 2012 و 2013 ، وبهذا الاختبار يتم اختبار الفرض القائل بعدم وجود فرق بين المصارف التي حققت نمو في الأرباح بعد خروجها من تأثير الأزمة المالية العالمية و المصارف التي لم تحقق نمو في أرباحها في سنوات التحليل عند مستوى دلالة 0.05، وبعد إجراء الاختبار على السنوات 2012 ، 2013 ، لوحظ عدم وجود فرق بين نسبة التنبؤ المبينة على أساس نموذج الانحدار و نسب التنبؤ لكلا السنتين حيث: ($t=0.907$, $P\text{-value}=0.863 > 0.05$) ، مما يعني رفض الفرضية القائلة إنه لا يمكن التنبؤ بالمصارف التي حققت نمو في أرباحها والمصارف التي لم تحقق نمو في أرباحها في السنة الأولى والسنة الثانية التي تسبق نمو الأرباح بعد الخروج من تأثير الأزمة المالية العالمية.

النتائج والتوصيات:

تم في هذه الدراسة استخدام اسلوب الانحدار اللوجستي الثنائي بعد معالجة البيانات، حيث توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات وذلك كما هو موضح في السياق التالي:

أهم النتائج:

1- نتائج اختبار فرضيات المرحلة الأولى لتأثر مصارف دول مجلس التعاون الخليجي بالأزمة العالمية:

مكنت هذه الدراسة من إخراج نموذج لوجستي للمرحلة الأولى من مراحل تأثير الأزمة المالية العالمية على المصارف للتنبؤ بدخولها في تلك الأزمة وتصنيف المصارف إلى مصارف متأثرة بالأزمة المالية، ومصارف غير متأثرة، بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 80.6% خلال السنتين 2006 و 2007.

2- نتائج اختبار فرضيات المرحلة الثانية لتأثر مصارف دول مجلي التعاون الخليجي بالأزمة العالمية:

توصلت الدراسة أيضاً إلى نموذج لوجستي للمرحلة الثانية من مراحل تأثير الأزمة العالمية للتنبؤ بخروج المصارف من تلك الأزمة وتصنيفه إلى مصارف متجاوزة لتأثير الأزمة العالمية ومصارف غير متجاوزة، بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 79.3% خلال السنتين 2009 و 2010.

3- نتائج اختبار فرضيات المرحلة الثالثة لتأثر مصارف دول مجلس التعاون الخليجي بالأزمة العالمية:

توصلت الدراسة أيضاً إلى نموذج لوجستي للمرحلة الثالثة من مراحل تأثير الأزمة المالية العالمية للتنبؤ بنمو ربحية المصارف بعد خروجها من تأثير تلك الأزمة وتصنيفها إلى مصارف حققت نمو في الأرباح ومصارف لم تحقق، بلغت جودة تصنيف النموذج دقة جيدة تساوي 82% خلال السنتين 2012 و 2013. وأهم النتائج المتعلقة بهذا النموذج وإن النموذج اللوجستي المقترح قادر على معرفة النسب المالية المساهمة في نمو ربحية المصارف بعد خروجها من تأثير الأزمة المالية العالمية في عام 2014م، نستنتج

ان النماذج التنبؤية الثلاثة السابقة لم تقتصر على صنف معين من المؤشرات بل اعتمدت على مزيج مختلط من التصنيفات.

أهم التوصيات:

1. ضرورة استخدام النماذج الكمية لقياس ظاهرة ما والتنبؤ بها، ليتسنى للمنشآت اتخاذ الاجراءات الوقائية المناسبة لتلافي الخطر، واتخاذ الحلول الممكنة.
2. يجب أن تهتم المصارف العاملة في دول المجلس بعملية جودة الأصول وإدارة الأرباح .
3. يجب على المصارف أن تسعى جاهدة الى محاولة التنبؤ بربحيته، خصوصاً بعد خروجها من أزمة مالية ليتسنى لها تعويض ما الحقتة بها تلك الازمة من ضرر.
4. يمكن للمستثمرين استخدام نموذج التنبؤ بالأزمات المالية قبل وقوعها للتقييم المبكر بفرص الاستثمار والتعرف على الاستثمارات الغير مرغوبة والتخلص منها لتجنب الخسائر ولتوجيه الاستثمار.
5. ضرورة تطبيق النموذج القياسي بغرض تشخيص الحالة المالية والاداء المصرفي بشكل واقعي وخلال فترة زمنية يتم من خلالها مراقبة ومتابعة هذا الأداء وتطويره بما يخدم هدف الاستمرارية.
6. ضرورة قيام السلطة الرقابية باجراء التحليلات المالية للقوائم المالية للمصارف وتطبيق النموذج المقترح للتنبؤ بأوضاع تلك المصارف في وقت مبكر لتتمكن من اتخاذ القرارات التصحيحية اللازمة في هذا المصرف.
7. نوصي إدارة المصرف باستخدام النماذج المقترحة كأداة لتقييم مدى قوة وضعف الوضع المالي للمصرف والتنبؤ بالأزمات قبل حدوثها ومعرفة الوقت الكافي لتجاوز تلك الأزمات.
8. أهمية توفير البيانات المالية للشركات وبشكل ميسر لاجراض البحث العلمي والدراسات الاستثمارية .
9. يوصى بإجراء المزيد من الدراسات في هذا المجال، واستخدام أساليب أحصائية مختلفة، لإحداث التطوير المستمر في النماذج الثلاثة المقترحة.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- الجميل، سرمد (1997) أهمية التنبؤ بالتحليل المالي، مجلة المساهم، السنة الرابعة، العدد الخامس.
- الدوري، مؤيد ونور الدين، أبو زناد (2003م) التحليل المالي باستخدام الحاسوب، عمان: دار وائل للنشر.
- الشديقات، خلدون (2001م) إدارة وتحليل مالي، دار وائل للنشر والتوزيع.
- الشمخي، حمزة والجزراوي، إبراهيم (1998م) الادارة المالية الحديثة منهج علمي تحليلي في اتخاذ القرارات، عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع.
- الشهباني، عمر وآخرون (2014م) الخليج بين الشقاق المجتمعي وترابط المال والسلطة، مجلة الخليج للعلوم والتكنولوجيا، السنة الرابعة، العدد 17.
- العمار، رضوان (1997م) أساسيات في الإدارة المالية مدخل الى قرارات الاستثمار وسياسات التمويل، عمان: دار المسيرة للطباعة والنشر.
- الفصين، هلا (2004م) استخدام النسب المالية في التنبؤ بتعثر الشركات، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة.
- المومني، رياض (2010م) الاقتصاد الإسلامي والأزمة المالية الراهنة، عن المؤتمر الثاني للعلوم المالية بعنوان (مدى مساهمة العلوم المالية والحاسبية في التعامل مع الأزمات المالية العالمية) جامعة اليرموك، الأردن.
- بابطين، عادل أحمد (2009م) الانحدار اللوجستي وكيفية استخدامة في بناء نماذج التنبؤ للبيانات ذات المتغيرات التابعة ثنائية القيمة، اطروحة دكتوراة، جامعة أم القرى، مكة المكرمة.
- بلعباس، عبد الرزاق سعيد (2009م) ما معنى الأزمة؟، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة
- بوخلخال، يوسف (2010م) أثر تطبيق نظام التقييم المصرفي قامل على فعالية نظام الرقابة على البنوك التجارية -دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-، الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10.
- بورقبة، شوقي (2011م) الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية (دراسة تطبيقية مقارنة)، أطروحة دكتوراة، جامعة سطيف، الجزائر.

رضا، بوسنة محمد(2013م) الازمة المالية العالمية وبازل 3، أبحاث اقتصادية وإدارية، الجزائر، العدد 13.

شبيب، دريد(2006م) مبادئ الادارة المالية، عمان، دار المناهج للنشر والتوزيع.

عبد اللطيف، حنان(2009م) الاقتصاديات الخليجية وتداعيات الأزمة المالية، مجلة السياسة الدولية، العدد 175.

مالك، الرشيد أحمد، مقارنة بين معياري CAMEL و CAEL كأدوات حديثة للرقابة المصرفية، مجلة المصرفي، العدد 35، 2005م.

محارب، عبد العزيز قاسم(2011م) الأزمة المالية العالمية (الأسباب والعلاج)، مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر.

مطر واخرون (2002م) الإدارة والتحليل المالي، ط2، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع.

مطر وشاهين(2011م) نموذج مقترح للتنبؤ بتعثر المنشآت المصرفية العاملة في فلسطين (دراسة تطبيقية)، مجلة جامعة النجاح للأبحاث، مجلد الخامس والعشرين، العدد الرابع.

هندي، منير(1997م) الإدارة المالية مدخل تحليل معاصر، ط3، القاهرة: المكتب العربي الحديث.

ثانياً: المراجع الأجنبية

Binary Logistic Regression with PASW/SPSS, available at:

<http://core.ecu.edu/psyc/wuenschk/MV/Multreg/Logistic-SPSS.PDF>

Demerge Kunt et als.,(2002) Inside the Crisis:An Emperical Analysis of Banking Systems in Distress, IMF Working paper wp 5/6.

Fredric Mishkan ,(2002) Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emeging Market Countries, A Paper of the NBER Conference , Economics of Financial Crises in Emerging Market Countries, Woosstock,Vermont.

Menard, Scott (2002), Applied Logistic Regression Analysis (Quantitative Applications in the Social Sciences). 2nd Edition, Volume 106.

Poston, D.L(2004) Sociological Research: Quantitative Methods.

التعلم التنظيمي وأثره علي الاداء الوظيفي (2014-2019م)

دراسة حالة - المملكة العربية السعودية جامعة الملك خالد

Organizational learning and its impact on job performance
Kingdom of Saudi Arabia King Khalid University

د. اسيا يعقوب الهادي عبد الخير د. مها فضل السيد علي

المملكة العربية السعودية

المستخلص

تهدف الورقة الى ابراز تأثير التعلم التنظيمي على الاداء الوظيفي دراسة حالة جامعة الملك خالد، من خلال دراسة العلاقة بين ابعاد التعلم التنظيمي (البعد الاستراتيجي، البعد التنظيمي، البعد الثقافي) وتأثيره على الاداء الوظيفي، تكمن مشكلة الورقة، في محاولة معرفة الدور الذي يلعبه التعلم التنظيمي ومدى تأثيره علي الأداء الوظيفي تنبع اهمية الورقة من قلة الدراسات والبحوث التي تناولت التعلم التنظيمي وبذلك تعتبر اضافة في إثراء المكتبة العربية بدراسات حول التعلم التنظيمي ، و من اجل جمع المعلومات في الجانب النظري تم اعتماد المنهج الوصفي، اما بالنسبة للجانب الميداني تم استخدام المنهج الوصفي والمنهج التحليلي توصلت الورقة الى مجموع من النتائج أهمها: تعمل الجامعة علي تطوير كفاءات وخبرات الافراد وعلي أهمية تحقيق اهداف التعلم التنظيمي، تركز الجامعة علي أهمية نوعية المهارات والمعارف لدي الافراد و تضع الجامعة خطة محددة لتعليم وتدريب العاملين فيها، وتوصي الورقة ضرورة الاهتمام بنقل المهارات والمعارف الي جميع العاملين بها لتعزيز مفهوم التعلم التنظيمي بها، لابد ان تقوم الجامعة بنقل أهداف التعلم الي جميع العاملين فيها.

الكلمات المفتاحية : التعلم التنظيمي، الأداء الوظيفي، تمكين العاملين، تقييم الاداء

Abstract

The paper aims at highlighting the impact of organizational learning on job performance. The case study of King Khalid University, by studying the relationship between organizational learning dimensions (strategic dimension, organizational dimension, cultural dimension) and its effect on job performance. The importance of the paper stems from the lack of studies and researches that dealt with organizational learning and thus considered an addition in enriching the Arab Library with studies on organizational learning. In order to collect information in the theoretical side, the descriptive approach was adopted. The field side used the descriptive and analytical approaches. The paper reached a number of results, the most important of which are: The University is working to develop the competencies and expertise of individuals and the importance of achieving organizational learning goals, the University focuses on the importance of the quality of skills and knowledge of individuals and the University develops a specific plan for the education and training of its staff, and the paper recommends the need to pay attention to the transfer of skills and knowledge to all. To promote the concept of organizational learning, the university must transfer learning objectives to all employees.

المقدمة :

يعتبر التعلم التنظيمي أحد المداخل التي أفرزتها التطورات الإدارية الحديثة، حيث استطاعت المنظمات التي تتبنى هذا المدخل في كسب ميزة تنافسية متعددة فالمنظمات التي استطاعت أن تنجح في كسب ميزة تنافسية في ظل المتغيرات المعاصرة هي تلك التي التزمت بالتعلم المستمر للأساليب الأفضل والحديثة في أداء أعمالها، وأن المنظمات التي نجحت في الوفاء بهذا الالتزام هي تلك المنظمات التي سعت على نحو دائم لتنمية مهاراتها الخاصة بتخليق واقتناء المعرفة الجديدة، وعدلت سياساتها التنظيمية لاكتساب مزايا من المعلومات الجديدة، ولذا فهي المنظمات المعروفة بمنظمات بناء المعرفة.

تعد عملية تقييم وتحسين أداء العاملين اساس التطوير الاداري حيث يتم من خلالها متابعة اداء الموظف، وتحسين قدراته الوظيفية ولها تأثيرات في سلوك الافراد وجماعات العمل لتكون نتائج الاداء متماشية واهداف المنظمة وتعطي العامل القدرة علي انجاز المهام والواجبات الموكلة اليه وتحمل مسؤوليات اضافية تحقق له درجة من الرضي الوظيفي والمقدرة علي التكيف علي العمل .

يتمثل الهدف الأساسي من هذه الورقة البحثية في إلقاء الضوء على مفهوم التعليم التنظيمي والاداء التنظيمي باعتبارهما من المفاهيم الهامة ونظرا لارتباطهم بنجاح المؤسسات وتميزها.

المبحث الاول

منهجية البحث وبعض الدراسات السابقة

اولاً منهجية البحث

1. مشكلة الورقة :

تكمن مشكلة الورقة في ان اختيار العاملين ذوي الكفاءات العالية في العمل لا يكفي وحدة لضمان انجاز الاعمال حيث يحتاج الامر لعامل آخر يقع علي عاتق المنظمات توفيره يتمثل في الاهتمام بالأفراد وايجاد رؤي وسياسات تهتم بالتعلم التنظيمي مما يمكن الجامعة من تقديم خدمات متميزة تسهم في تحسين ادائها وضمان النجاح والتميز لها تتمحور مشكلة الورقة في الاجابة علي التساؤل الاتي:

ما هو أثر التعلم التنظيمي علي الاداء الوظيفي بجامعة الملك خالد؟

الذي تتفرع منه عدة أسئلة

1. ما هو أثر البعد الاستراتيجي للتعلم التنظيمي علي الاداء الوظيفي؟
 2. الي أي مدى يؤثر البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي علي الاداء الوظيفي؟
 3. هل للبعد الثقافي للتعلم التنظيمي أثر علي الاداء الوظيفي؟
2. فرضيات الدراسة :
- الفرضية الاولى: هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين البعد الاستراتيجي للتعلم التنظيمي والاداء الوظيفي
- الفرضية الثانية: هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي والاداء الوظيفي
- الفرضية الثالثة: هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين البعد الثقافي للتعلم التنظيمي والاداء الوظيفي
3. أهمية الدراسة :
1. تنبع أهمية الورقة من أهمية الموضوع الذي تناولته وهو التعلم التنظيمي أبعاده وماله من أهمية كبرى في نجاح الافراد والمؤسسات.
 2. تقديم نتائج وتوصيات تساعد متخذي القرارات في الادارات المختلفة في الادارات المختلفة بضرورة الاستفادة من التعلم التنظيمي
 3. تبني كليات الجامعة لفكرة التعلم التنظيمي وابعاده يجعلها نموذجا تقني بها العديد من الكليات بالجامعة.
 4. أهمية موضوع تقييم الاداء وعملية تقييم الاداء ضرورية لمراقبة وتوجيه العاملين نحو تحقيق الاهداف وتطوير قدراتهم وتحسين ادائهم.
4. اهداف الدراسة :
- تهدف الدراسة الي جملة من النقاط منها :
1. تقديم إطار نظري مناسب يوضح مفهوم التعلم التنظيمي وابعاده.
 2. توضيح مكانه التعلم التنظيمي في زيادة القدرات الابداعية للأفراد والمساعدة في زيادة التشارك المعرفي.
 3. التعرف على مساهمة التعلم التنظيمي في تحسين الاداء المطلوب بكليات الجامعة

4. التعرف على مستوى أداء العاملين بكليات جامعة الملك خالد
 5. تقديم نتائج وتوصيات تساعد متخذي القرار بتحسين أداء العاملين من خلال ممارسة التعلم التنظيمي.
 6. منهج الدراسة :
- اتبعت الدراسة المنهج التاريخي في عرض الدراسات السابقة والمنهج الوصفي التحليلي ن في جمع وتحليل مؤشرات البيانات للدراسة الميدانية. استخدمت الدراسة برنامج SPSS الاحصائي لتحليل ومعالجة البيانات الواردة واختبار صحة الفرضيات
7. مصادر جمع المعلومات والبيانات :
- البيانات الاولية: تمثلت الأداة الأساسية لجمع البيانات واختبار مفاهيم الدراسة في الاستبانة والتي صممت في ضوء مراجعة الأدبيات ذات العلاقة.
- البيانات الثانوية: الكتب والمراجع والدوريات والمجلات العلمية والشبكة العنكبوتية.
- ثانيا: الدراسات السابقة :
- أ- دراسات المتغير المستقل (التعلم التنظيمي):
1. دراسة أبو خضير (2006) بعنوان إدارة التعلم التنظيمي في معهد الإدارة العامة بالمملكة العربية السعودية: هدفت الدراسة الي تقديم تصور مقترح لتطبيق مفهوم المنظمة المتعلمة بمعهد الإدارة العامة في الملك العربية السعودية، توصلت الي نظام التقنية في المرتبة الاولي من حيث درجة توفره ،ونظام المعرفة بالدرجة الثانية والتحول التنظيمي بالمرتبة الثالثة وتمكين الافراد في الدرجة الرابعة في حين نظام التعلم في المرتبة الخامسة والأخيرة
 2. دراسة قامت بها (أيوب، 2004) بعنوان ممارسة التعلم التنظيمي في مساندة التغيير الاستراتيجي في المنشآت السعودية الكبرى،، حيث هدفت الدراسة الي التعرف علي رؤية الإدارة العليا لدرجة ممارسة التعلم التنظيمي في المنشآت السعودية الكبرى، ودورها في دعم التغيير الاستراتيجي في تلك المنشآت ولتحقيق اهداف الدراسة تم اختيار عينة عشوائية طبقية تناسبية وتوصلت للعديد من النتائج منها ان ممارسة التعلم التنظيمي تميل للاعتدال في معظم المنشآت، وان البعد الثقافي لممارسة التعلم التنظيمي كان اكثر ارتباطا بالتغيير الاستراتيجي.

ب- دراسات المتغير التابع (تقييم الأداء):

3. دراسة قام بها (السويلم، 2003) بعنوان ((مجالات استخدام تقويم الأداء)) فقد هدفت الي معرفة مجالات استخدام تقويم الأداء في الأجهزة الأمنية في مطار الملك خالد الدولي، والتعرف علي معوقات نظام تقويم الأداء. وتوصلت الي نتائج من أهمها ان اقل استخدامات تقويم الأداء الوظيفي تتمثل في ضعف سياسات التحفيز للعاملين، وان اهم المعوقات هي عدم عدالة نظام تقويم الأداء، واوصت الدراسة بضرورة بناء قاعدة بيانات خاصة بأداء العاملين الوظيفي يتم الرجوع اليها عند اتخاذ القرارات التي تتعلق بالعاملين.

4. دراسة قام بها (الربيع، 2004) بعنوان "العوامل المؤثرة في فاعلية الأداء" هدفت الدراسة الي معرفة مستوى تأثير البيئة الإدارية في فاعلية الأداء الوظيفي، والي تحديد أهم المعوقات التي تحول دون فاعلية الأداء الوظيفي والي تحديد أهم المعوقات التي تحول دون فاعلية الأداء الوظيفي للقيادات الأمنية، وتوصلت الدراسة الي نتائج كان من أهمها: ان الحوافز لها تأثير في فاعلية الأداء الوظيفي وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لفاعلية الأداء تعزي لمتغير النوع الاجتماعي واوصت الدراسة بضرورة الاهتمام بمناخ تنظيمي إيجابي يستند الي الاهتمام بالعاملين من حيث تفهم حاجاتهم ودوافع سلوكهم، ودمج أهدافهم مع اهداف المنظمة.

المبحث الثاني

الاطار النظري

سنتطرق في هذه الورقة علي متغيرين رئيسيين هما ممارسات التعلم التنظيمي وتقييم الاداء واللذان سيجيبان علي تساؤلات الورقة وتحقيق الاهداف المستوحاة منها اذ سنتطرق الي بعض الجوانب النظرية المتعلقة بهذه المتغيرات

1/2 التعلم التنظيمي

1/1/2 التعلم التنظيمي المفهوم الخصائص والمبررات: -

1/1/2 مفهوم التعلم التنظيمي : -

يعرف التعلم بأنه عملية تنقيح الأفكار، وتحليلها من أجل تحويلها إلى معرفة تخدم متخذ القرار، ويعرف أيضاً بأنه التغيير في السلوك، أو الأداء نتيجة الخبرة، ويعرف

بأنه عملية التفاعل المتكامل المحفز بالمعرفة، والخبرات، والمهارات الجديدة المؤدية إلى تغيير دائم نسبية في السلوك، ونتائج الأعمال. (نجم، 2006).

فالتعلم التنظيمي مجموعة من العمليات المستمرة التي تهدف لإيجاد رؤية مشتركة داخل المؤسسة وتبني اساليب تفكير اكثر شمولاً من خلال الاهتمام بالأفراد وتوفير سبل التعلم وتغيير نظرة العاملين من الرؤية الجزئية الي الرؤية الكلية التي تتسجم مع اهداف المؤسسة وتحقق المطلوب من خلال العمل والمشاركات الفردية والجماعية في استثمار التجارب والمعارف والخبرات السابقة لمواجهة المستقبل لتواكب او لتتكيف مع متغيرات المحيط بالسرعة المطلوبة والوقت المطلوب(السعيد، مؤيد سالم، 2005)

هو دورة الحياة المستمرة للمنظمة، والرؤية المشتركة والمخطط لها لرفعة وبقاء المنظمة في حيز وجود المجتمع التنظيمي، وذلك من خلال الجهد المنظم والوعي المتنامي والنابع منة معرفة وخبرة قيادة المنظمة وثقافتها التنافسية، واستراتيجياتها المترتبة علي احداث التغيير المستمر من خلال رصد المعلومات المحدثة باستمرار في ذاكرتها، والاستفادة من خبرتها وتجاربها، وحل مشكلاتها للوصول بها وبأفرادها الي المستوي الذي يضمن تحقيق اعلي من الكفاءة والمنافسة، واتخاذ القرارات وتحسين الاداء التنظيمي ككل للمنظمة. (فايز عبدالرحمن الفروخ، 2010)

وهو الوعي المتنامي بالمشكلات التنظيمية والنجاح في تحديد هذه المشكلات وعلاجها من قبل الافراد العاملين في المنظمات بما ينعكس علي عناصر ومخرجات المنظمة ذاتها وهو عملية اجتماعية ترتبط بالبيئة المؤسسي والاجتماعي الذي توجد بداخله ويحدث من خلال مشاركة الافراد في تجمعات العمل التي تنتج عنها ظهور خبرات تعليمية(البغدادي، العبادي، 2010).

تبدأ عملية التعلم التنظيمي باكتشاف اوجه القصور في الاداء وتحديد الخطأ في الممارسات السائدة في العمل الاداري ثم التساؤل عن الاسباب الكامنة وراء تلك الازخاء وكذلك التساؤل حول مدي جدارة هذه الممارسات بالاستمرار بهدف طرح بدائل لها واستبدالها بغيرها وذلك من خلال القيام بمجموعة من العمليات التي تستهدف تمكين الافراد عن طريق التجريب واستثمار الخبرات السابقة والملاحظة والتحليل والمناقشة الجماعية للمشكلات وحلولها وادارة واستخدام المعرفة وجعلها متاحة للجميع في جو من

التفاعل الذي يساعد علي دمج ما تم التوصل اليه في الثقافة التنظيمية السائدة في المنظمة بشكل فعال يؤدي الي تحسين الاداء. (البغدادى، والعبادي، 2010)

2/1/2 أهمية التعلم التنظيمي (فاتن احمد ابو بكر، 2001)

تنبع اهمية التعلم التنظيمي في انه يعتبر حجر الاساس الذي تبني عليه المنظمات المتعلمة لانه يعمل علي توسيع دائرة المعرفة ونشرها وتبادلها في جميع اجزاء المنظمة وذلك من خلال توفير الوسائل وخاصة التكنولوجيا المتطورة والسماح للعاملين في تعميق معرفتهم وتحديث معلوماتهم وتشجيعهم علي نشرها وتعليمها للآخرين وتطبيقها من خلال عمليات منظماتهم لتحسين عملهم وتحقيق التميز.

بدأت المنظمات بايجاد حلقات الجودة الشاملة والتفكير ولجان لتطوير العاملين وتبادل الخبرات فيما بينهم من خلال عقد ورشات عمل ومؤتمرات واستخدام الانترنت واعطائهم فرصة الحوار المفتوح وتوفير الفرص لجميع الموظفين بتنمية القدرات المعرفية وتوظيفها لصالح منظماتهم وللأهداف التي يمكن ان يحققها التعلم التنظيمي فأنها تعطي اهتمام خاص من الموارد البشرية في المنظمات للحصول من خلالها علي المزايا الهامة المتمثلة بايجاد استراتيجية التعلم التنظيمي المخطط والبعد التنظيمي وثقافة المنظمة التي تساند التعلم

يؤكد الكثيرون حول اثر التعلم التنظيمي في المنظمات المعاصرة والذي يعمل علي احداث اثر من خلال الاتي:-

1. تدعيم ثقافة المنظمة من خلال مراجعة وتعديل اساليب التفكير والقيم والاهداف التي يعمل من منطلقها الافراد لتحقيق طموحات منظماتهم.
2. ايداع رؤية مشتركة بين جميع العاملين في المنظمة والتي تعتبر بمثابة القاعدة التي يتم من خلالها التخطيط والعمل المشترك لنقل المنظمة من وضعها الراهن الي وضعها في المستقبل.

3. اكساب العاملين العديد من المهارات مثل:-

- وضوح التفكير: المنطق الاستنتاجي-الرياضيات-الاطر العلمية لحل وتحليل المشكلات بشكل ابداعي.
- فعالية الاتصال: التدريب لاستخدام تكنولوجيا الاتصال الحديثة واساليب وطرق الاتصال الرسمي وغير الرسمي.

- فهم المجتمع الخارجي بمتغيراته :الاقتصادية والتكنولوجية والقضايا العالمية المعاصرة وفهم البيئة الداخلية ومساعدة العاملين علي التعرف وفهم رسالة المنظمة واهدافها الاستراتيجية-والسياسات المالية والانتاجية ونظم وقواعد العمل
 - التعريف بالمنظمة وحل مشاكل العمل فيها والاستثمار الامثل للموارد المتاحة من خلال تحسين الانتاجية وتقليل التكلفة مع المحافظة علي الجودة.
 - التطور الذاتي للأفراد وتوفير التقنيات الحديثة لتأدية عملهم وتحقيق مصالحهم واكسابهم خبرات جديدة تحقق لهم الارتقاء وتحمل مسؤوليات اكبر وايصالهم الي الدرجات الوظيفية العليا ،وحصولهم علي الاحترام والتقدير من الاخرين وشعورهم بالثقة بالنفس مما يزود المجتمع بالكفاءات والقيادات الادارية والعمالة الماهرة القادرة علي المنافسة في سوق العمل في الداخل والخارج.
 - يعمل علي تنمية المعرفة والمعلومات وزيادة المهارات والقدرات لدي الافراد العاملين بما يمكنهم من القيام بواجباتهم الوظيفية بشكل فعال.
- 3/1/2 خصائص التعلم التنظيمي :-" (الكبيسي، 2004)
1. إن عملية التعلم في المنظمة مستمرة ومتواصلة اذ ان العاملين ينظرون الي التعلم كواجبات يومية ،فهي تحدث بشكل تلقائي كجزء من نشاط وثقافة المنظمة.
 2. بهدف نجاح عملية التعلم التنظيمي لابد من وجود رؤية مشتركة بين اعضاء المنظمة حول هدف ومستقبل المنظمة.
 3. ان التعلم التنظيمي هو نتاج الخبرة والتجارب الداخلية والخارجية للمنظمة وعلي العاملين الاهتمام والتعلم والاكتساب من الخبرة بل يتعدى ذلك الي تطوير العمليات العقلية والادراكية للأفراد لتوجيه سلوكهم
 4. تلعب الثقافة التنظيمية دور كبير في تحقيق التعلم التنظيمي الذي يتضمن عدد من العمليات الفرعية المتمثلة في اكتساب المعلومات وتخزينها في ذاكرة المنظمة ثم الوصول لها للاستفادة منها في حل مشكلات المنظمة الحالية والمستقبلية.
 5. التعلم التنظيمي عملية تلقائية ومستمرة ،ولا يمكن أن يحقق نتائجه بدون دعم ومساندة القيادة الادارية
 6. انها عملية معقدة ومتشابكة تحتاج الي التخطيط والتنظيم والمتابعة.

4/1/2 المبررات والعوامل التي ادت للاهتمام بالتعلم التنظيمي:-

مبررات التعلم التنظيمي:- (الكبيسي، 2004)

الثورة العلمية والتقنية التي تركت اثارها علي كافة مجالات الحياة ظهرت الحاجة الي بناء منظمات متعلمة وذلك وفقا للعديد من الاسباب منها:-

1. الانفجار المعرفي: يتمثل بثورة المعلومات وعصر الالكترونيات المدعم بالعقول بالعقول المتزايدة الذكاء
2. التغيير التقني: شهد العالم طفرات هائلة في المجال التقني مثل الاتصالات المباشرة مع الاقمار الصناعية والبث الفضائي وشبكات المعلومات وتقنيات التعلم وأساليبه.
3. التنافس: لعل ابرز التغييرات الاقتصادية التي شهدها العالم هي نشأة التجمعات الاقتصادية، وزيادة حدة المنافسة بين المؤسسات.
4. التغيير الاجتماعي: يتمثل التغيير بطموح الافراد والجماعات، وتغير القيم والاذواق للزبائن، بينما العاملون يبحثون عن بيئة العمل الهادئة والأمنة والمشاركة الفاعلة في عملية اتخاذ القرارات ومواكبة مستجداتهم.

ومن العوامل التي ادت للاهتمام به(ناديا حبيب ايوب، 2004)

1. التحديات الناجمة عن التغييرات الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والمنافسة التي تتعرض لها المجتمعات التي تعمل بها هذه المنظمات وضرورة التعرف علي احتياجات العملاء المتزايدة والمتغيرة وتلبيتها، اضافة الي التغييرات الخاصة في مطالب المستفيدين من المنتجات والخدمات التي تقدمها هذه المنظمات مما يفرض عليها ضرورة تحسين وسائلها في جمع وتوظيف المعرفة والمعلومات توظيفاً سليماً بما يمكنها من حل مشكلاتها الناجمة عن هذه التغييرات بطريقة ابداعية وبالتالي تحقيق اهدافها الحالية والمستقبلية.
2. معاناه العديد من المنظمات اليوم من مشكلة مغادرة جزء كبير من الموظفين الاساسين في هذه المنظمات للعمل في منظمات اخري وهو ما يطلق عليه مشكلة (التسرب الوظيفي) مما يحول دون تمكين المنظمة من الاستفادة من خبرات وتجارب هؤلاء الافراد وبخاصة عندما لا يوجد نظام في المنظمة يمكن من خلاله نقل خبرة هؤلاء الافراد الي الاشخاص الذين يحلون محلهم، هذا الوضع يقتضي بدورة قيام المنظمة بتبني

- استراتيجية التعلم التنظيمي والتي يمكن من خلالها رصد خبرات هؤلاء الافراد ونقلها الي الاشخاص الجدد بما يمكنها من الاستفادة منها في اعمالها اليومية.
3. التحول من الاهمية النسبية لعوامل الانتاج من راس المال المادي الي راس المال الفكري.
4. القناعة المتزايدة بان المعرفة هي المصدر الاساسي لتحقيق المزايا التنافسية.
5. زيادة سرعة التغيير في البيئة المحيطة بالتنظيمات.
6. زيادة الشعور بعدم رضي المديرين والعاملين بالنموذج التقليدي للإدارة والذي يقوم علي اصدار الاوامر والرقابة المباشرة علي الاداء.
7. ارتفاع حدة المنافسة في بيئة الاعمال الدولية.
8. ضرورة تعرف مشروعات الاعمال علي احتياجات العملاء المتزايدة والمتغيرة وتلبيتها.
- 5/2/1 مستويات وخطوات التعلم التنظيمي؛ -

يظهر التعلم التنظيمي في المؤسسات علي ثلاثة مستويات اساسية التي تكمل وتعزز بعضها البعض وهي كالآتي؛ -

1. التعلم الفردي: هو التغير الدائم نسبيا في سلوك الفرد نتيجة للخبرة المكتسبة من التجارب والممارسات السابقة والتي يتم تدعيمها عن طريق التغذية العكسية بشكل معين(السالم،2008)
2. التعلم الجماعي(الفرقي):هو التعلم الذي يحدث عن طريق فرق العمل في اطار التفاعلات الاجتماعية الناتجة عن تعاون وتشارك الافراد اثناء القيام بأعمالهم بما يؤدي الي تبادل المعرفة والمعلومات والخبرات بينهم بغض النظر عن مستوياتهم التنظيمية(نجم،2005)
3. تعلم المنظمة ككل: ذلك التعلم الذي يحدث كنتيجة تعديل المؤسسة وتطوير ثقافتها واستراتيجياتها وانظمتها التي تعيق خلق وتبادل المعرفة التنظيمية ويحدث هذا المستوي عندما تتعلم المؤسسة كيف تنفذ التعلم الاول والثاني(محمد ماضي الكسسابة،2009)
- يمكن إجمال خطوات التعلم التنظيمي بالخطوات الآتية (الملكاوي، 2007):
1. إدراك الفجوة أو التناقض بين ما هو قائم ومطبق فعليا، وبين ما تدعو إليه القواعد والمعايير التي يتم بموجبها تقييم الأداء.

2. إطلاق عملية التحقق والتحقيق (The Process of Inquiry)، وتعني هذه الخطوة بداية الدراسة الحقيقية لتحليل الواقع وتفسير الظواهر
 3. وضع الفكرة أو الحل المقترح، حيث يتم اختبار الحل أو الفكرة أو النموذج من حيث الصحة ومدى الدقة والملاءمة مع الواقع لإحداث التغيير المنشود، والتحول نحو الصورة الذهنية التي تسعى المنظمة للوصول إليها؛ لردم الهوة التي تم تشخيصها؛ وجعل ما هو قائم أقرب إلى ما ينبغي أن يكون عليه الحال
- 7/1/2 الركائز الأساسية لممارسة التعلم التنظيمي (الجنابي، 2016)
- لنجاح عملية التعلم التنظيمي يتطلب تهيئة بيئة العمل لخلق المعارف ونشرها والاستمرار في تعلمها وأهم هذه الركائز المؤثرة علي تطبيق هذه العملية هي: -
 1. مرونة الهيكل التنظيمي: يعد الهيكل التنظيمي حجر الأساس في انجاز اهدافها واستراتيجياتها من خلال وضع الادوار وتحديد المهام والعلاقات بين الافراد وبين جميع المستويات لذلك يجب تصميم هيكل تنظيمي يدعم وينظم الظروف الملائمة لتسيير عملية التعلم. ويجب ان يعتمد علي اللامركزية والمشاركة وتشجيع العلاقات والتركيز علي نظم المعلومات التي توفر البيانات الصحيحة في الوقت المناسب.
 2. القيادة المشجعة علي التعلم: والقيادة التحويلية هي النمط الملائم لقيادة التعلم التنظيمي وذلك لان القادة المهتمون بالتغيير مما يسهل سهولة تعلم الفرد من المجموعة وكذلك التعلم من خلال التغذية العكسية حيث يسهل التعلم بسبب الاهتمام بعملية الاتصال
 3. القيم المشتركة: تبحث هذه القيم عن الاسباب التي كانت وراء وجود الشركة ويتم توصيل هذه الاسباب بشكل علني او ضمنى ويجب علي قادة تطوير القواعد السلوكية وترسيخ وتطوير قيم الشركة ولكي تتم نجاح العملية التعلم التنظيمي ومن الواجب علي الشركة ترسيخ ثقافة تنظيمية تحب وتهتم بالتعلم ومن مميزات ثقافة التعلم التنظيمي انها تعمل علي خلق فرص التعلم والعمل الجماعي وتمكين الموارد البشرية والتأكد من وجود قيادات استراتيجية تؤمن بالتعلم.
 4. تكوين الموارد البشرية: تعد عملية ممارسة التعلم التنظيمي بحاجة الي تكوين الموارد البشرية حول كيفية العمل ضمن فريق وتقاسم الخبرات، وايجاد الحلول للمشكلات.

5. تمكين الموارد البشرية: منح الافراد لاتخاذ قرارات ومشاركتها ويستمد الاهمية من مساعدة العاملين علي العمل بشكل مستقل لاكتساب الخبرات المهنية والعملية ومعالجة المشكلات باقل وقت ممكن.

2/2 تقييم الاداء الوظيفي

يشير الاداء الوظيفي الي درجة تحقيق واتمام المهام المكونة لتوظيفة الفرد، ويعكس الكيفية التي يتحقق بها، او يشبع الفرد بها متطلبات الوظيفة. غالبا ما يحدث تداخل بين الاداء والجهود فالجهد يشير للطاقة المبذولة اما الاداء فيقاس علي اساس النتائج التي يحققها الفرد (محمد 2001)

الاداء هو تحويل المدخلات التنظيمية كالمواد الاولية والمواد نصف المصنعة والآلات الي مخرجات تتكون من سلع وخدمات بمواصفات فنية ومعدلات محددة (الخزامي، 1999) الاداء الوظيفي: هو الاثر الصافي لجهود الفرد التي تبدأ بالقدرات وادراك الدور او المهام والذي يشير لدرجة تحقيق واتمام المهام المكونة لتوظيفة الفرد

والاداء بتعريف آخر هو محصلة النتائج والمخرجات التي حققها الفرد نتيجة الجهد المبذول من خلال قيام الفرد بالمهام والواجبات والمسؤوليات الموكلة اليه. 1/2/2 عناصر أبعاد ومحددات الاداء الوظيفي:

يتكون الاداء الوظيفي من مجموعة من العناصر من أهمها: -

1. المعرفة بمتطلبات الوظيفة: المهارات الفنية والمهنية والخلفية العامة عن الوظيفة والمهارات المرتبطة بها

2. نوعية العمل: تتمثل في مدى ما يدركه الفرد عن عملة الذي يقوم به وما يمتلكه من رغبة ومهارات وقدرة علي تنفيذ العمل دون الوقوع في الازعاج

3. كمية العمل المنجز مقدار العمل الذي يستطيع الموظف إنجازه في الظروف العادية ومقدار سرعة الانجاز

4. المثابرة والثوق: تشمل التفاني في العمل وقدرة الموظف علي تحمل مسؤوليه العمل وانجاز الاعمال في وقتها المحدد.

يشمل الاداء بعدين رئيسيين هما البعد التنظيمي والبعد الاجتماعي ويقصد بالبعد التنظيمي الاجراءات والاليات التي تعتمد عليها المؤسسة في المجال التنظيمي لتحقيق اهدافها ومن ثم يكون لديها معايير لقياس فعالية الاجراءات التنظيمية المعتمدة واثرها

علي الاداء، اما البعد الاجتماعي للأداء فيقصد به مدي تحقق الرضي الوظيفي للأفراد العاملين علي اختلاف مستوياتهم الوظيفية وتظهر اهمية هذا البعد في التأثير السلبي لاهتمام المؤسسة بالجانب الاقتصادي فقط علي حساب الجانب الاجتماعي للعاملين مما يستدعي الاهتمام بالمتاح الاجتماعي السائد(ابراهيم محمد المحاسنة، ادارة وتقييم الاداء الوظيفي، عمان دار جرير للنشر والتوزيع، 2013)

محددات الاداء الوظيفي :

الاداء الوظيفي هو الاثر الصافي لجهود الفرد التي تبدأ بالقدرات، وادراك الدور ويعني هذا ان الاداء ينظر اليه عليه انه نتاج للعلاقة المتداخلة بين كل من الجهد والذي يعني الطاقة العقلية والجسمانية التي يبذلها الفرد والقدرات المتمثلة في الخصائص الشخصية المستخدمة لأداء الوظيفة وادراك المهام الي الاتجاه الذي يعتقد انه من الضروري توجيه جهوده في العمل من خلاله(راوية محمد، 2001)

2/2/2 العوامل المؤثرة علي الاداء :

من اهم العوامل المؤثرة علي الاداء ما يلي (بشير العلاق، أسس الادارة الحديثة، دار اليازوري العلمية، 1998)

1. غياب الاهداف المحددة: المنظمة التي لا تمتلك خطط تفصيلية لعملها واهدافها ومعدلات الاداء والإنتاجية لن تستطيع قياس ما تحقق من انجاز او محاسبة موظفيها علي مستوي ادائهم وذلك لانعدام وجود المعايير لذلك.
2. عدم المشاركة في الادارة: عدم مشاركة العاملين في المستويات الادارية المختلفة في التخطيط وصنع القرارات يحدث فجوة بين الادارة والموظفين في المستويات الدنيا مما يؤدي الي ضعف الشعور بالمسؤولية والعمل الجماعي لتحقيق اهداف المنظمة الشئ الذي يؤدي الي تدني مستوي الاداء للموظفين.
3. اختلاف مستويات الاداء:

من اهم العوامل المؤثرة علي اداء الموظفين عدم نجاح الاساليب الادارية التي تربط بين معدلات الاداء والمردود المادي والمعنوي الذي يحصلون عليه فكما ارتبط مستوي اداء العاملين بالترقيات والعلاوات والحوافز التي يحصل عليها كلما كانت عوامل التحفيز غير مؤثرة بالعاملين مما يتطلب نظاما متميزا لتقييم اداء العاملين لتحديد الموظف المتميز من غيره.

4. مشكلات الرضي الوظيفي:

انعدام الرضي الوظيفي او انخفاضه ينعكس سلبا علي الاداء ويتأثر الرضي الوظيفي بعده عوامل منها تنظيمية وشخصية للموظف والاجتماعية كالسن، المؤهل، العادات والتقاليد والعوامل التنظيمية كالمسؤوليات والواجبات ونظام الترقيات والحوافز في المنظمة.

5. التسبب الاداري: المقصود به ضياع ساعات العمل في امور غير منتجة ومؤثرة بشكل سلبي علي اداء الموظف والموظفين الاخرين وقد ينشا نتيجة لأسلوب القيادة او الاشراف او الثقافة التنظيمية السائدة في المنظمة

3/2/2 مفهوم وأهمية تقييم الأداء

الاداء هو: تحقيق بعض الشروط او الظروف التي تعكس نتيجة ما، او مجموعة نتائج معينه لسلوك شخص معين، او مجموعة اشخاص) (الدحلة، فيصل عبد الرؤوف، 2001).

معظم المنظمات تسعى الي تحديد نوعية وكمية اداء عاملها وتحديد الامكانيات التي يمتلكونها ومدى احتياجهم للتطوير ونظر الاهمية العاملين في المنظمات يتطلب الامر اعداد نظام لتحديد مستوي الاداء، وتمثل اهمية تحديد مستوي اداء العاملين اذ تستطيع المنظمة من خلالها تحديد مستوي اداء مواردها البشرية والوقوف علي نقاط القوة والضعف وانعكاساتها الايجابية والسلبية، كما يساهم في الكشف عن الكفاءات الكامنة غير المستغلة لدي العاملين مما يؤدي لرفع ادائهم.

هنالك العديد من المفكرين تناولوا هذا الموضوع ويمكن طرح بعض التعاريف لتقييم الأداء.

عرّف بانه دراسات وبحوث تستهدف الوقوف على العلاقات التي تربط الموارد المتاحة وتبين كيفية استخدامها من قبل الوحدة الاقتصادية وكيفية تطوير هذه العلاقة خلال مدة زمنية معينة عن طريق مقارنة ما تحقق فعلا مع معايير محددة مسبقا ومفهوم آخر يعتبر تقييم الأداء أحد الوظائف المتعارف عليها في إدارة الأفراد (الموارد البشرية) في المنظمات الحديثة، وهذه الوظيفة ذات مبادئ وممارسات علمية مستقرة، وهو نظام يتم من خلاله تحديد مدى كفاءة أداء العاملين لأعمالهم، ويحتاج الأمر أن يكون

العاملون قد قضوا فترة زمنية في أعمالهم، وبشكل يمكن من القيام بتقييم أدائهم خلالها، كما يطلق على تقييم الأداء مسميات أخرى مثل نظام تقييم الكفاءة، أو نظام تقارير الكفاءة.

أهمية تقييم الأداء

(أ) أهميته على مستوى المنظمة :

- يساعد على إعداد سياسة جيدة للترقية من خلال اختيار انسب الموظفين وأكفاءهم لشغل الوظائف العليا.
- يساعد على ترشيد سياسة الاختيار والتعيين والحكم على سلامتها .
- اعداد سياسة تدريبية للعاملين على أسس علمية بناء على نقاط الضعف في أداء العاملين .

(ب) أهميته على مستوى الوحدات التنظيمية :

- متابعة تنفيذ الاهداف بغرض التعرف على مدى تحقيق الوحدة الاقتصادية للاهداف الموضوعية بالمستوى المطلوب في الوقت المطلوب .
- تخطيط القوى العاملة وتحديد الاحتياجات التدريبية على مستوى الوحدة التنظيمية .
- الكشف عن المشكلات الادارية والتنظيمية داخل الوحدة.

(ج) أهميته على مستوى الأفراد (الموارد البشرية)

- يساعد التقييم على تعريف الافراد بنواحي القصور لتلافيها في المستقبل كما يساهم على خلق نوع من المنافسة البناءة بين العاملين بعضهم البعض والكشف عن القدرات والطاقات غير المستقلة لدى الفرد.
- اشعار الموظف بالمسئولية وتحقيق الرقابة الذاتية فعندما يدرك الموظف بأن نشاطه موضع تقييم من قبل رؤسائه وان نتائج هذا التقييم سيترتب عليها اتخاذ قرارات هامة سوف يسعد بالمسؤوليات ويبدل طاقته
- رفع الروح المعنوية وتحسين علاقات العمل حيث نجد أن التفاهم يسود بين الموظفين ورؤسائهم لشعور الموظف بأن جهده في تأدية العمل موضع تقدير واهتمام الإدارة وأن هدف التقييم لصالحه .

- تقليل معدل دوران العمل من خلال شعور العاملين بالعدالة الموضوعية في اتخاذ قرارات شؤون العاملين.
- يزود تقييم الاداء مسؤولي ادارات القوى البشرية بمعلومات واقعية عن اداء العاملين واطواعهم في المنظمة مما يعتبر نقطة انطلاق لأجراء دراسات ميدانية تطبيقية تتناول اوضاع العاملين ومشكلاتهم وانشايتهم ومستقبل المنظمة نفسها.

فوائد تقييم الاداء

تعتبر عملية التقييم عملية هامة جداً لتحديد مدى كفاءة الموظف واحد سياسات الأفراد التي لا غنى عنها نظراً للفوائد التي تجنى من وراء تطبيقها على أسس سليمة مثل الموضوعية والبعد عن التحيز والمحسوبية ، ومن أهم تلك الفوائد الآتي:

1. يساعد تقييم الاداء المسؤولين في المنظمة على الحكم على مدى اسهام العاملين في تحقيق أهداف المنظمة.

2. يسود جو من التفاهم والعلاقة الحسنة بين العاملين ورؤسائهم عندما يشعرون بان جهودهم وطاقاتهم المبذولة في تأديتهم للعمل هي محل تقدير واهتمام الإدارة وأن هدف إدارة المنظمة من تقييم الاداء معالجة نقاط الضعف لديهم كما يشعر العاملون ان القرارات الادارية المتعلقة بهم كالترقية والمكافآت لا تتم إلا على اساس جهدهم في العمل مما يشعروهم بالعدالة والمساواة.

3. تقليل معدل دوران العمل من خلال شعور العاملين بالعدالة الموضوعية في اتخاذ قرارات شؤون العاملين.

يزود تقييم الاداء مسؤولي ادارات القوى البشرية بمعلومات واقعية عن اداء العاملين واطواعهم في المنظمة بموضوعية مما يعتبر نقطة انطلاق لأجراء دراسات ميدانية تطبيقية تتناول اوضاع العاملين ومشكلاتهم وانشايتهم ومستقبل المنظمة نفسها

4/2/2 طرق تقييم الأداء

بعد تطوير بعض أنظمة قياس الأداء اصبح بإمكان المديرين استخدام الكثير من طرق التقييم المناسبة وفق الأهداف التي يسعون لتحقيقها من هذه العملية يوجد نظامان رئيسيان لتقييم أداء العاملين بالأجهزة التنفيذية والادارية احدهما نظام الاختبارات والآخر نظام التقارير الدورية.

نظام الاختبارات الدورية يعتمد على اجراء سلسلة من الاختبارات الشفوية أو التحريرية أو الاثنين معاً للموظفين الذين يراد تقييم أدائهم ، وذلك فيما يتعلق بالمعلومات والمهارات المتصلة بمجال عمله وتجويده، ويمتاز هذا النظام بأنه يوفر متطلبات الحياد والعدالة والموضوعية في تقييم أداء العاملين لكن هذا النظام لم يسلم من المعارضة حيث ادعى معارضوه إلى أنه لا يمكن ان يوفر الدقة المطلوبة والموضوعية والثبات التي يجب أن تتوفر في أنظمة تقييم الأداء للعاملين.

الطرق التقليدية لتقييم الأداء

هي الاكثر شيوعاً في الحياة العملية حيث تستخدم تقارير تقييم الأداء وذلك من خلال نماذج مطبوعة يقوم القائم بالتقييم باستيفاء كافة البيانات المدونة بالنموذج عن الافراد المقيمين، ويتضمن نموذج التقييم على عدد من الخصائص أو الصفات بعضها يتصل بسلوك المرؤوس وتصرفاته ويتصل بعضها بالعمل والانتاج منها (1) طريقة تقدير المقياس المدرج (التقييم ببحث الصفات) :

تعتبر هذه الطريقة من اوسع الطرق استخداماً في مجال تقدير كفاءة العاملين وتعتمد هذه الطريقة على أساس تمثل كل عوامل من عوامل التقييم على مقياس ذي درجات مختلفة بحيث يُوشر القائم على التقييم بالتقدير على الدرجة التي يعتقد بانها خاصة بالفرد موضع التقدير

ومن مزايا هذه الطريقة سهولة فهمها واستخدامها كما أنها تسهل من الجدولة الإحصائية لنتائج التقدير في صورة مقاييس تفيد في الحكم على الاتجاهات الشائعة والانحرافات والتشتت، وبالرغم مزاياها إلا ان لها بعض العيوب ، منها عدم الدقة في الحكم على كفاءة العاملين خاصة وأن المشرفين يميلون إلى التقدير العالي لكفاءة مرؤوسيهيم ،ومن عيوبها أيضاً المغالاة في الليونة أو الخشونة لان الرئيس المباشر يتخوف من إعطاء تقديرات منخفضة لان ذلك قد يعكس انخفاض كفاءة الرئيس في قيادة المرؤوسين.

(ب) طريقة مقارنة العاملين :

وبموجبها يتم تقييم الاداء عن طريق مقارنة اداء الفرد مع زملائه وتنفذ بواسطة اسلوبين هما :

أ- الترتيب المستقيم Ranking:

بموجب هذه الطريقة يقوم المقيم بترتيب الافراد الخاضعين للتقييم تنازلياً أو تصاعدياً حسب مستويات كفاءتهم وذلك من الاحسن للأسوء والعكس. وذلك بعد أن يقوم بمقارنة أداء وسلوك كل فرد بالآخرين ويجب ان لا يكون الترتيب حسب خاصية أو صفة معينة فقط بل حسب الاداء والسلوك العام للفرد.

(ب) اسلوب المقارنة الثنائية المزدوجة (الزوجية) Paired comparison Method
تعتبر هذه الطريقة احد اشكال طرق الترتيب والتي فيها يطلب من القائم بالتقييم ان يوضح من هو العامل الذي مستوى ادائه أعلى من بين كل العاملين في سلسلة من المقارنات الزوجية بين اعضاء المجموعة المراد تقييمها بمعنى عقد مقارنات زوجية بين اعضاء المجموعة المراد تقييمها لكل اثنين من الافراد المراد تقييمهم.

من مساوئ هذه الطريقة أيضاً انها محددة إلى حد بعيد إذ أنها لا تصلح لأغراض الترقية لأنها لا تبين السبب الذي تم من أجله تقييم أحد الاشخاص تقيماً عالياً أو منخفضاً ، وبنفس المنطق فإنها لا تصلح لأغراض النقل، التدريب ، الفصل ، لكن الغرض الوحيد الذي تصلح له هو اختبار مدى نجاح سياسة الاختيار والتعيين في اختيار الاشخاص المناسبين.

(3) طريقة التوزيع الاجباري Forced Distribution Method:

وتعتمد هذه الطريقة على أساس فكرة التوزيع الطبيعي Normal Distribution أي أن مجموعة الاشياء أو الاحداث تتركز حول وسط المنحنى ويقل تركيزها عند الأطراف وبالتالي فإنه يطلب من القائم بالتقدير ان يوزع تقديراته بشكل يتناسق مع التوزيع الطبيعي المعتاد ومن ثم يجب على المشرف ان يقسم رؤوسيه إلى مجموعات ويترتب كل منها حسب تركيزها على منحنى التوزيع .

الطرق الحديثة لتقدير الكفاءة Checklist Method

أ- طريقة الاختيار الإجابري Forced choice Method:

تقوم علي اساس إجبار القائم بالتقييم على الاختيار من بين عدد من العبارات الوصفية التي تبدو كأنها ذات قيمة متساوية بالنسبة له هذه العبارات الوصفية هي مجموعات رباعية كل منها يعبر عن صفتين ايجابيتين والأخرى تعبر عن صفتين سلبيتين في الأداء ويطلب من الشخص القائم على التقدير ان يقوم باختيار عبارتين فقط،

واحدة تعبر عن الصفة المرضية في أداء المرؤوس واخرى تعبر عن الصفة الغير مرضية في هذا الاداء ، أما عن القيمة الفعلية او وزن العبارات فإنها تبقى سرية عن المشرفين لذلك لا يوجد تحيز في عملية التقييم بهذه الطريقة لكن من عيوبها صعوبة فهمها واستحالة المحافظة على سرية مفتاح التقييم وايضاً ارتفاع تكاليف اعداده .

(2) طريقة البحث الميداني Field Review Method :

تقوم هذه الطريقة بأن يذهب الشخص المكلف بعملية التقييم إلى موقع العمل ويطلب من المشرف تزويده بالمعلومات التي تتعلق بأداء وسلوك العاملين معهم أو يحصل عليها من اشخاص لديهم بعض المعلومات عن اولئك الافراد بعد الحصول عليها والتأكد من صحتها ثم يعود المدرب إلى المكتب المخصص له للقيام بعملية التقييم من خلال المعلومات التي تحصل عليها بعد ذلك يرسل نتائج التقييم للمشرف المختص ليقوم بمراجعتها واعتمادها ومن مزاياها البعد عن التحيز والدقة في جمع البيانات، أما عيوبها فإن التقييم لا يأخذ في الاعتبار رأي الرئيس المباشر في الموظف بل قد يصل الامر إلى اعطاء معلومات غير صحيحة وارتفاع تكلفة التقييم بسبب اللجوء إلى خبراء من خارج المنشأة.

(3) طريقة الاحداث الجوهرية Critical incident Method :

تقوم على أساس أن هناك بعض الاحداث التي تؤثر على سلوك الفرد وتجعله ناجحاً أو فاشلاً في عمله وعلى ذلك فإنه يجب على القائم بالتقديرات ان يسجل أو يراجع بعض انواع الاحداث الجوهرية والتي تحدث اثناء العمل، مثل، قلق الفرد أو غضبه اثناء تأديته عمله، رفضه في يوم ما الالتحاق بأحد البرامج هذا ويتم اكتشاف مثل هذه الاحداث الجوهرية من خلال دراسة سلوك الافراد اثناء العمل بعد ذلك ترتب مثل هذه الاحداث المراجعة حسب تكرارها أو اهميتها ثم تعطى اوزان لكل منها بحيث تكون اساساً لعملية التقدير. من مزايا هذه الطريقة أنها توفر اساساً موضوعياً لمناقشة المشرف للفرد في كيفية تجنب اوجه القصور في ادائه لعمله وتحسين هذا الاداء في المستقبل لكن اهم عيوبها انها قد تختلف لدى الافراد شعوراً بأن كل شيء يؤديه سوف يكتب في القائمة السوداء لدى المشرف مما يؤدي إلى الاحباط في العمل.

(5) طريقة الإدارة بالأهداف Management by Objectives :

صُمم نظام الإدارة بالأهداف حتى يمكن التغلب على كثير من المشاكل الخاصة بالطرق التقليدية للتقييم والهدف الاساسي لهذا المدخل هو تقوية العلاقة بين الرئيس

والمروؤوس وزيادة حفز الافراد على العمل ومن أهم المقومات الاساسية للإدارة بالأهداف بصفة خاصة في مجال تقييم الاداء المشاركة الجماعية بين المشرف والمروؤوس في وضح المهام الاساسية ومجالات مسئولية عمل الفرد و من فترة لاخري يتم عقد لقاء مشترك بن الرئيس والمروؤوس لتقييم مدى تحقيق الأهداف السابق تحديدها، وفي أثناء هذه الاجتماعات يتم وضع أو تعديل أهداف خاصة بالفترات القادمة.

5/2/2 مشكلات تقييم الأداء؛

تعاني كثير من المنظمات و المديرين من مشاكل خاصة أثناء عملية تقييم الأداء

ومن أهم المشكلات ما يلي

- 1) عدم وضوح المعايير؛ قد يحتوي نموذج تقييم الأداء على معايير غير واضحة للتقييم مما يدع مجال لاختلاف التفسيرات مثل ما هو التعريف المحدد لوصف أداء جيد ولوصف القدرة على الإبداع.
- 2) التركيز على الاداء الفردي أو الاداء الجماعي إذ تواجه بعض المنظمات مشكلة عدم فعالية اداء فرق أو جماعات العمل ولك باستخدام مقاييس تركز على اداء الفرد وليس الاداء الجماعي.
- 3) استخدام طريقة للتقييم لا تتناسب مع جميع الوظائف غالباً ما يستخدم طريقة واحدة للتقييم ويتم تعميمها على جميع الادارات والاجهزة بغض النظر عن طبيعة ومستوى الوظائف وللعالج لا بد من تنوع طرق التقييم وفقاً لطبيعة ومستوى الوظائف.
- 4) عدم تدريب الرؤساء إذ ان الرؤساء بحاجة دائماً إلى التدريب والتركيز أو من خلال اصدار نشرات دورية تتضمن توجيهات وارشادات متعلقة بتقييم الاداء الوظيفي.
- 5) عدم اهتمام الرؤساء بإعداد التقارير وقد ينظر القائمين على تقييم الاداء بنظرة روتينية وبالتالي يقوموا بملء النماذج بدون تحري الدقة بالإضافة لقيام بعض القائمين على تقييم الاداء دون الوقوف على الهدف الاساسي من التقييم.
- 6) التحيزات الشخصية للرؤساء تتأثر عملية التقييم بالعلاقات الشخصية بين الرئيس والمروؤوس فيميل الرئيس إلى مروؤوس معين يؤثر تأثيراً ملحوظاً على التقديرات التي يمنحها له وقد يكون التحيز بسبب الجنس ، السن ، المستوى التعليمي.

وللتغلب على الأخطاء في عملية التقييم يجب تحسين وتعديل طرق تقييم الأداء. إجراء التقييم بأعداد خطة الأداء، و عدم الاكتفاء بتقييم الأداء مرة واحدة في السنة. استخدام نماذج مختلفة لتقييم أداء جميع العاملين على اختلاف أعمالهم - عدم اعتبار نتائج التقييم منعزلة عن باقي عمليات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية كالاختيار والتوظيف والتدريب والتنمية المستمرة للموارد البشرية

المبحث الثالث

الاطار العملي للدراسة خلفية تاريخية عن الجامعة موضع الدراسة، عرض نتائج الدراسة ومناقشتها

اولا : خلفية تاريخية عن الجامعة موضع الدراسة

1/3 جامعة الملك خالد (النشأة والتطور)

في يوم الثلاثاء ١٩\١١\١٤١٩هـ أعلن خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز آل سعود -رحمه الله تعالى عندما كان ولياً للعهد إنشاء جامعة الملك خالد وتشييدها بالأمر السامي رقم م/٧٨/٧ في ١١\٣\١٤١٩هـ المتضمن استكمال الإجراءات النظامية اللازمة لذلك. وبناءً عليه صدرت الميزانية الأولى للجامعة في ١٤\١١\١٤١٩هـ ضمن الميزانية العامة للدولة لتنضم جامعة الملك خالد إلى منظومة الجامعات السعودية.

وتقع الجامعة في منطقة عسير في الجزء الجنوبي الغربي من المملكة العربية السعودية. وتبلغ مساحة منطقة عسير حوالي ٨٠.٠٠٠ كيلومتر مربع، يعيش عليها أكثر من ١.٦٠٠.٠٠٠ نسمة؛ ينتشرون في ثمان وسبعين محافظة ومركزاً.

2/3 : عرض نتائج الدراسة ومناقشتها

1\2\3 فيما يلي جدول يوضح الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات افراد عينة الدراسة عن المحور الاول .

جدول رقم (2/3) عرض ومناقشة نتائج المحور الاول (البعد الاستراتيجي للتعليم التنظيمي)

الرقم	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	تؤكد جامعة الملك خالد علي أهمية تحقيق أهداف التعلم التنظيمي	3.84	0.955
2	تقوم جامعة الملك خالد بنقل أهداف التعلم الي جميع العاملين فيها	3.40	1.088
3	تشجع جامعة الملك خالد منسوبيها علي إبداء ملاحظاتهم واقتراحاتهم حول أهداف التعلم التنظيمي	3.50	1.216
4	تضع جامعة الملك خالد خطة محددة لتعليم وتدريب العاملين فيها	3.66	1.042
5	تركز عملية التعلم التنظيمي بجامعة الملك خالد علي تنمية وتطوير العاملين بالجامعة بما يدعم مركزها التنافسي	3.68	1.168
6	عملية التعلم التنظيمي والتدريب بجامعة الملك خالد أحد أهدافها المستقبلية	3.84	1.017
7	تحرص جامعة الملك خالد علي بناء خطة التعلم والتدريب بتحديد نقاط القوة والضعف بتحليل البيئة الداخلية وتحديد الفرص والتهديدات بتحليل البيئة الخارجية	3.54	1.054

المصدر: اعداد الباحثان من نتائج التحليل

يتضح من الجدول رقم (2/3)

1/ أن العبارات التي تعبر عن محور (البعد الاستراتيجي للتعليم التنظيمي) جميعها وسطها الحسابي اكبر من 3 مما يدل علي موافقة كل افراد عينة الدراسة عليها.

2/ أهم عبارة من عبارات محور (البعد الاستراتيجي للتعليم التنظيمي) هي العبارة (تؤكد جامعة الملك خالد علي أهمية تحقيق أهداف التعلم التنظيمي) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.84) بانحراف معياري (0.955) ، كذلك العبارة (عملية التعلم التنظيمي والتدريب بجامعة الملك خالد أحد أهدافها المستقبلية) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.84) بانحراف معياري (1.017) تليها في المرتبة الثانية من حيث الموافقة العبارة (تركز عملية التعلم التنظيمي بجامعة الملك خالد علي تنمية وتطوير العاملين بالجامعة بما يدعم مركزها التنافسي) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.68) بانحراف معياري (1.168).

وأقل عبارة من حيث الموافقة هي (تشجع جامعة الملك خالد منسوبيها علي إبداء ملاحظاتهم واقتراحاتهم حول أهداف التعلم التنظيمي) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.50) بانحراف معياري (1.216) .

استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square لدلالة الفروق)

ولاختبار وجود فروق ذات دلالة احصائية بين أعداد الموافقين وغير الموافقين للنتائج اعلاه تم استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق بين الاجابات على عبارات البعد الاستراتيجي للتعلم التنظيمي وفيما يلي نتائج الاختبار:
جدول رقم (3/3) يوضح نتائج اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق لإجابات المحور الاول (البعد الاستراتيجي للتعلم التنظيمي)

الرقم	العبارة	قيمة مربع كاي	القيمة الاحتمالية
1	تؤكد جامعة الملك خالد علي أهمية تحقيق أهداف التعلم التنظيمي	38.600	.000
2	تقوم جامعة الملك خالد بنقل أهداف التعلم الي جميع العاملين فيها	37.400	.000
3	تشجع جامعة الملك خالد منسوبيها علي ابداء ملاحظاتهم واقتراحاتهم حول أهداف التعلم التنظيمي	11.000	.027
4	تضع جامعة الملك خالد خطة محددة لتعليم وتدريب العاملين فيها	50.800	.000
5	تركز عملية التعلم التنظيمي بجامعة الملك خالد علي تنمية وتطوير العاملين بالجامعة بما يدعم مركزها التنافسي	22.000	.000
6	عملية التعلم التنظيمي والتدريب بجامعة الملك خالد أحد أهدافها المستقبلية	29.200	.000
7	تحرص جامعة الملك خالد علي بناء خطة التعلم والتدريب بتحديد نقاط القوة والضعف بتحليل البيئة الداخلية وتحديد الفرص والتهديدات بتحليل البيئة الخارجية	28.000	.000

المصدر : اعداد الباحثان من نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول رقم (3/3)

قيمة مربع كاي للعبارة الاولى تساوي 38.600 والقيمة الاحتمالية تساوي .000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة

• قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 37.400 والقيمة الاحتمالية تساوي .000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة

- قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 11.000 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.027. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 50.800 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.
- قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 22.000 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.
- قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 29.200 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0,05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.
- قيمة مربع كاي للعبارة السابعة تساوي 28.000 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.

2\2\3 فيما يلي جدول يوضح الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات افراد عينة الدراسة عن المحور الثاني .

جدول رقم (4/3) عرض ومناقشة نتائج المحور الثاني (البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي)

الرقم	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	تنشر جامعة الملك خالد فكرة العمل الجماعي في جميع أقسامها	3.76	1.041
2	تقوم جامعة الملك خالد بنقل المهارات والمعارف الي جميع العاملين بها	3.66	1.272
3	تشجع جامعة الملك خالد فرق العمل علي استخدام التقنية في العمل	3.94	1.018
4	يؤكد نظام الاتصالات في جامعة الملك خالد علي وضوح التعلم لدي جميع العاملين في الجامعة	3.58	1.090
5	تعتبر تقنيات الاتصال بجامعة الملك خالد من أهم الوسائل لنقل ومشاركة المعلومات بين العاملين بها والطلاب	3.94	1.096
6	تحاول جامعة الملك خالد تخزين خبرات العاملين بها ومعارفهم في قواعد البيانات لديها	3.60	1.069
7	تسهل جامعة الملك خالد وصول العاملين للمعلومات الخاصة بإدارتها	3.72	1.070

المصدر : اعداد الباحثتان من نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول رقم (4/3)

- 1/ أن العبارات التي تعبر عن محور (البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي) جميعها وسطها الحسابي اكبر من 3 مما يدل علي موافقة كل افراد عينة الدراسة عليها.
 - 2/ أهم عبارة من عبارات محور (البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي) هي العبارة (تشجع جامعة الملك خالد فرق العمل علي استخدام التقنية في العمل) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.94) بانحراف معياري (1.018) وكذلك العبارة (تعتبر تقنيات الاتصال بجامعة الملك خالد من أهم الوسائل لنقل ومشاركة المعلومات بين العاملين بها والطلاب) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.94) بانحراف معياري (1.096) تليها في المرتبة الثانية من حيث الموافقة العبارة (تنشر جامعة الملك خالد فكرة العمل الجماعي في جميع أقسامها) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.76) بانحراف معياري (1.041).
- وأقل عبارة من حيث الموافقة هي (يؤكد نظام الاتصالات في جامعة الملك خالد علي وضوح التعلم لدي جميع العاملين في الجامعة) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.58) بانحراف معياري (1.090).

استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square لدلالة الفروق) :

- ولاختبار وجود فروق ذات دلالة احصائية بين أعداد الموافقين وغير الموافقين للنتائج اعلاه تم استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق بين الاجابات على عبارات محور البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي وفيما يلي نتائج الاختبار:
- جدول رقم (5/3) يوضح نتائج اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق لإجابات

المحور الثاني (البعد التنظيمي للتعلم التنظيمي)

الرقم	العبارة	قيمة مربع كاي	القيمة الاحتمالية
1	تنشر جامعة الملك خالد فكرة العمل الجماعي في جميع أقسامها	10.640	.014
2	تقوم جامعة الملك خالد بنقل المهارات والمعارف الي جميع العاملين بها	13.600	.009
3	تشجع جامعة الملك خالد فرق العمل علي استخدام التقنية في العمل	53.200	.000
4	يؤكد نظام الاتصالات في جامعة الملك خالد علي وضوح التعلم لدي جميع العاملين في الجامعة	18.400	.001
5	تعتبر تقنيات الاتصال بجامعة الملك خالد من أهم الوسائل لنقل ومشاركة المعلومات بين العاملين بها والطلاب	23.000	.000
6	تحاول جامعة الملك خالد تخزين خبرات العاملين بها ومعارفهم في قواعد البيانات لديها	38.400	.000
7	تسهل جامعة الملك خالد وصول العاملين للمعلومات الخاصة بإداراتها	35.000	.000

المصدر : اعداد الباحثان من نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول رقم (5/3):

- قيمة مربع كاي للعبارة الاولى تساوي 10.640 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.014. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 13.600 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.009. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 53.200 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي اقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 18.400 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.001. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 23.00 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.
- قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 38.400 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة السابعة تساوي 35.000 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.

3\2\3 فيما يلي جدول يوضح الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات افراد عينة الدراسة عن المحور الثالث .

جدول رقم (6/3) عرض ومناقشة نتائج المحور الثالث
(البعد الثقافي للتعلم التنظيمي)

الرقم	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	البيئة الجامعية بجامعة الملك خالد تسمح بحرية التعبير عن الرأي وتقديم الاقتراحات	3.42	1.230
2	تشجع جامعة الملك خالد العاملين بها بإعطائهم التغذية المرتدة حول تقييم أدائهم	3.48	1.282
3	تحاول جامعة الملك خالد تمكين الافراد بإعطائهم السلطة بما يتناسب ومسؤولياتهم	3.62	1.193
4	تشجع جامعة الملك خالد العاملين بها علي تطوير مهاراتهم للتعامل مع الأعمال الجديدة التي توكل اليهم	3.64	1.225
5	تشجع الإدارة العليا بجامعة الملك خالد العاملين بها وتدعمهم معنويا	3.26	1.226
6	تؤمن جامعة الملك خالد المناخ المناسب الذي يجعل عملية التعلم نعم جميع الأقسام بالجامعة	3.60	1.278
7	تركز جامعة الملك خالد علي أهمية نوعية المهارات والمعارف لدي الافراد	3.62	1.210
8	تعمل جامعة الملك خالد علي تطوير كفاءات وخبرات الافراد	3.54	1.034

المصدر : اعداد الباحثتان من نتائج الاستبيان

من الجدول رقم (6/3) يتضح:

- 1/ أن العبارات التي تعبر عن عبارات محور (البعد الثقافي للتعلم التنظيمي) وسطها الحسابي اكبر من 3 مما يدل علي موافقة افراد عينة الدراسة عليها .
- 2/ أهم عبارة من عبارات محور (البعد الثقافي للتعلم التنظيمي) هي العبارة (تشجع جامعة الملك خالد العاملين بها علي تطوير مهاراتهم للتعامل مع الأعمال الجديدة التي توكل اليهم) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.64) بانحراف معياري (1.225) تليها في المرتبة الثانية من حيث الموافقة العبارة (تحاول جامعة الملك خالد تمكين الافراد بإعطائهم السلطة بما يتناسب ومسؤولياتهم) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.62) بانحراف معياري (1.193).

وأقل عبارة من حيث الموافقة هي (تشجع الإدارة العليا بجامعة الملك خالد العاملين بها وتدعمهم معنوياً) حيث بلغ وسطها الحسابي (3.26) بانحراف معياري (1.226) استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square لدلالة الفروق) ولاختبار وجود فروق ذات دلالة احصائية بين أعداد الموافقين وغير الموافقين للنتائج اعلاه تم استخدام اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق بين الاجابات على عبارات البعد الثقافي للتعلم التنظيمي وفيما يلي نتائج الاختبار:

جدول رقم (7/3) يوضح نتائج اختبار (كاي تربيع Chi-Square) لدلالة الفروق لإجابات المحور الثالث (البعد الثقافي للتعلم التنظيمي)

الرقم	العبارة	قيمة مربع كاي	القيمة الاحتمالية
1	البيئة الجامعية بجامعة الملك خالد تسمح بحرية التعبير عن الرأي وتقديم الاقتراحات	9.400	.052
2	تشجع جامعة الملك خالد العاملين بها بإعطائهم التغذية المرتدة حول تقييم أدائهم	12.400	.015
3	تحاول جامعة الملك خالد تمكين الافراد بإعطائهم السلطة بما يتناسب ومسؤولياتهم	16.600	.002
4	تشجع جامعة الملك خالد العاملين بها علي تطوير مهاراتهم للتعامل مع الأعمال الجديدة التي توكل اليهم	16.400	.003
5	تشجع الإدارة العليا بجامعة الملك خالد العاملين بها وتدعمهم معنوياً	8.600	.072
6	تؤمن جامعة الملك خالد المناخ المناسب الذي يجعل عملية التعلم تعم جميع الأقسام بالجامعة	9.600	.048
7	تركز جامعة الملك خالد علي أهمية نوعية المهارات والمعارف لدي الافراد	17.800	.001
8	تعمل الجامعة علي تطوير كفاءات وخبرات الافراد	34.600	.000

المصدر : اعداد الباحثان من نتائج الاستبيان

من الجدول رقم (7/3) يتضح:

- قيمة مربع كاي للعبارة الاولى تساوي 9.400 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.052. وهي أكبر من مستوي المعنوية 0.05 لذلك لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة

- قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 12.400 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.015. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 16.600 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.002. وهي اقل من ستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 16.400 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.003. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 8.600 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.072. وهي أكبر من مستوي المعنوية 0.05 لذلك توجد لافروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة.
- قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 9.600 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.048. وهي أكبر من مستوي المعنوية 0.05 لذلك لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة السابعة تساوي 17.800 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.001. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة
- قيمة مربع كاي للعبارة الثامنة تساوي 34.600 والقيمة الاحتمالية تساوي 0.000. وهي أقل من مستوي المعنوية 0.05 لذلك لا توجد فروق ذات دلالة احصائية بين اجابات المبحوثين علي العبارة

المبحث الرابع

النتائج والتوصيات

اولا النتائج :

- ✓ تعمل الجامعة علي تطوير كفاءات وخبرات الافراد وعلي أهمية تحقيق اهداف التعلم التنظيمي
- ✓ تركز الجامعة علي أهمية نوعية المهارات والمعارف لدي الافراد و تضع الجامعة خطة محددة لتعليم وتدريب العاملين فيها
- ✓ تؤمن الجامعة المناخ المناسب الذي يجعل عملية التعلم تعم جميع الأقسام بالجامعة
- ✓ تشجع الجامعة العاملين بها علي تطوير مهاراتهم للتعامل مع الأعمال الجديدة التي توكل اليهم.
- ✓ تشجع الجامعة فرق العمل علي استخدام التقنية في العمل.
- ✓ تعمل الجامعة علي تخزين خبرات العاملين بها ومعارفهم في قواعد البيانات لديها.
- ✓ تعتبر عملية التعلم التنظيمي والتدريب بالجامعة أحد أهدافها المستقبلية

التوصيات :

- ✓ يجب علي الجامعة تأمين المناخ المناسب الذي يجعل عملية التعلم تعم جميع الأقسام
- ✓ ضرورة تشجيع الادارة العليا للعاملين فيها ودعمهم معنويا.
- ✓ لا بد للجامعة من نشر فكرة العمل الجماعي في جميع أقسامها
- ✓ ضرورة الاهتمام بنقل المهارات والمعارف الي جميع العاملين بها لتعزيز مفهوم التعلم التنظيمي بها.
- ✓ يؤكد نظام الاتصالات في الجامعة علي وضوح التعلم لدي جميع العاملين في الجامعة
- ✓ لا بد أن تركز عملية التعلم التنظيمي بالجامعة علي تنمية وتطوير العاملين بالجامعة بما يدعم مركزها التنافسي
- ✓ لا بد ان تقوم الجامعة بنقل أهداف التعلم الي جميع العاملين فيها.

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية.

1. (الشوداني، 2010، محمد غمري، دراسة تحليلية لقيم التعلم التنظيمي وأثر ذلك في تطبيق المعرفة الادارية، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة، جامعة الازهر، العدد السادس يناير)
2. البغدادي عادل هادي حسين والعبادي، هاشم فواز دباس التعلم التنظيمي والمنظمة المتعلمة وعلاقتها بالمفاهيم الادارية المعاصرة، 2010 الوراق للنشر والتوزيع،/عمان الاردن
3. ثابت عبدالرحمن ادريس ، إدارة الاعمال النظريات ونماذج تطبيقية (الاسكندرية: مكتبة الابراهيمية، 2007)
4. جمال الدين العويسات ،ادارة الجودة الشاملة ،دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع ،بوزريعة الجزائر، 2005،
5. حامد التاج الصافي ، إدارة الموارد البشرية مدخل تطبيقي (أبها: جامعة الامام محمد بن سعود ، 1996م) .
6. الدحلة، فيصل عبد الرؤوف(2001) تكنولوجيا الاداء البشري، المفهوم واساليب القياس والنماذج عمان ،دائرة المكتبة الوطنية
7. السالم مؤيد سعيد، نظرية المنظمة الهيكل والتصميم، عمان دار وائل للنشر، 2005.
8. سيد محمد جاد الرب، السلوك التنظيمي((موضوعات وتراجم وبحوث ادارية متقدمة)) مطبعة العشري، مصر، 2005.
9. عادل صالح ومؤيد السالم، ادارة الموارد البشرية مدخل استراتيجي، عمان جدار للكتاب العالمي، 2006.
10. عامر الكبيسي، إدارة المعرفة وتطوير لمنظمات، الاسكندرية، المكتب الجامعي الحديث . 2004
11. عبدالباري درة وزهير الصباغ ومروة احمد وياسر العدوان ، إدارة القوى البشرية، (القاهرة : الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، 2010) ص271

12. فلاح حسن الحسين ومؤيد عبدالرحمن الدوري ، إدارة البنوك مدخل علمي استراتيجي معاصر (عمان : دار وائل للنشر ، 2007)
13. الكساسبة، محمد مفضي والفاعوري، عبير حمود عبد الله، كفاية محمد طه، تأثير ثقافة التمكين والقيادة التحويلية علي المنظمة المتعلمة ، ا لمجلة الاردنية في ادارة الاعمال، المجلد5، العدد1.
14. محمد عشاوي ، الإدارة الاستراتيجية في تنمية الموارد البشرية في ظل العولمة (الاسكندرية ، منشأة المعارف ، 2010م)
15. محمد محمد إبراهيم، إدارة الموارد البشرية (القاهرة الدار الجامعية، 2010م)
16. محمود سلمان العميان، السلوك التنظيمي في منظمات الاعمال، دار وائل للكتاب، ط2، عمان، ص343
17. الملكاوي، إبراهيم الخلوف. (2007). إدارة المعرفة الممارسات والمفاهيم، دار الوراق، عمان - الأردن
18. مؤيد سالم السعيد، منظمات التعلم، منشورات المؤسسة العربية للتنمية الادارية، القاهرة، 2005.
19. ناديا حبيب ايوب، 2004، دور ممارسة التعلم التنظيمي في مساندة التغيير الاستراتيجي في المنشآت السعودية الكبرى، الرياض، دورية الادارة العامة، 44، (1)
20. نجم، عبود. (2005). إدارة المعرفة، المفاهيم والاستراتيجيات والعمليات، عمان. الوراق.

ثانيا : المواقع الالكترونية :

- 1-البوابة السعودية لإدارة الموارد البشرية Arabic > <https://www.saudihr.sa>
- 2- افضل تطبيقات الويب لإدارة الموارد البشرية > <https://aitnews.com> 2018/11/24

دور الضمانات البنكية في استرجاع القروض الممنوحة

–دراسة حالة بعض البنوك الجزائرية–

د.العجاج فاطمة الزهراء

الجزائر

الملخص:

البنوك هي محرك الحياة الاقتصادية اذ تعد الشريان الرئيسي و المحفز للأنشطة التجارية، كما تمثل الضمانات الشرط الأساسي الذي يقوم عليه قرار منح القروض، فالبنك يسعى في الأخير إلى إرضاء العميل و بالتالي يكرس مجهوداته في تطبيق معظم آليات الضمانات البنكية بأفضل وأسمى الطرق الساعية في توسيع نشاطات المقرض من جهة و ضمان إسترجاع قيمة القرض من جهة أخرى. تهدف هذه المقالة الى معرفة مدى نجاعة الضمانات البنكية في إسترجاع قيمة القرض ومن أجل معالجة هذه الإشكالية إعتدنا على نتائج مجموعة من الدراسات السابقة وكذا قمنا بتوزيع استمارات الاستبيان على الموظفين المكلفين بدراسة ملفات القروض عبر مختلف الوكالات البنكية في البنوك الجزائرية.

الكلمات المفتاحية: القروض البنكية- الضمانات البنكية- قرار منح القرض

Résumé

les banques sont le moteur de la vie économique, c'est l'artere principale et le catalysur du commerce. En revanche Les garanties bancaires sont également la condition de base sur laquelle la décision d'octroyer des prêts est faite, et la Banque cherche à satisfaire le client et donc à consacrer ses efforts à l'application de la plupart des mécanismes de garantie bancaire au meilleur et le plus hautes facon de chercher à élargir les activités de l'emprunteur d'une part et d'assurer le retour de montant du prêt d'autre part. le but de cet article, l'efficacité des garanties bancaires pour récupérer la valeur du prêt. et pou resoudre ce problemr nous avons distibué le questionnaire aux agence bancaires pour le personnel du service des prets afin de repondre a la collecte du mecanisme relatifaux garanties bancaires et a la mesure dans la quelle leur efficacité a recuperer la valeur du prêt.

Mots clé : crédit bancaires, garanties bancaires, la décision d'accorder le prêt.

تمهيد :

لم تعد إهتمامات البنك منحصرة فقط في السعى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن من خلال التوافق الوارد بين الموارد و الإستخدامات الذي يتم عن طريق الإستثمار و التوظيف الجيد في العمليات المالية والنقدية، ومن ثم فإن عملية تقديم القروض تعتبر من أهم عمليات الإستثمار للموارد المالية من جهة ومن جهة أخرى العائد المحقق هو من أهم إيرادات البنك. فيتمكن العميل المقترض من توسيع نشاطاته و أيضا من تطوير قاعدته التجارية وذلك من خلال عملية تسمى بالإقراض، فالمصرف يتعامل مع هذا الواقع بشكل حذر متخذا كافة الإحتياطات متخوفا من حدوث أي حالة إستثنائية سواء بإرادة العميل أو بغير إرادته، ومن المستحيل تتمة هذه العملية من دون ضمانات تضمن تأمين و تغطية المبالغ المستحقة، فهذه الأخيرة تعتبر من أهم الدعائم والشروط الأساسية التي يبني عليها قرار الموافقة أو الرفض في منح هذه القروض فالبنك يحمي نفسه بإتخاذها فمن أجل مكافحة كل انواع الاختلاسات وعمليات الهروب بأموال البنوك تعمل دولة الجزائر على ضرورة والزامية تطبيق آليات الضمانات وهذا ما يضيف للموضوع أهمية بالغة في تحديد فعاليتها للقروض وكذلك لبعث الإطمئنان في نفوس المتعاملين استحداث آليات جديدة تعمل على حماية واستقرارية المعاملات و تجلب المستثمرين ورؤوس الأموال إلى الوطن و كذا دخول المنافسة العالمية ..مما سبق يمكن طرح اشكالية البحث كمايلي :

ما مدى نجاعة الضمانات البنكية واختياراتها من إسترجاع القروض في البنوك

الجزائرية؟

للإجابة على الاشكالية المطروحة إعتدنا الفرضيات الآتية :

• تستعمل الضمانات البنكية كآلية للدفع في حالة الامتناع عن السداد عند الاجال المستحقة.

• يعد تحليل قيمة الضمانات من العناصر الجوهرية و ليست الشكلية .فتعتبر غطاء قانوني لضمان حقوق البنك و أداة لإثباتها و كذلك وسيلة للحصول على القرض .

أهمية الدراسة : تكمن أهمية الدراسة فيما يلي :

- الامام اكثر بموضوع الضمانات البنكية في ظل الاصلاحات التي قام بها النظام المصرفي الجزائري.

- توضيح أهم الأسس التي يقوم عليها منح القروض بالبنوك الجزائرية.

اولا- الاطار النظري للدراسة :

لقد عرفت الضمانات تطوراً عبر العصور فلكل نوع من الضمانات زمن إشتهر فيه فلهذا نجد بعض الضمانات تم الإستغناء عن إستعمالها وفقدت ثقتها بينما البعض الآخر يشهد تطوراً جديداً. ولقد عرفت هذه النماذج من الضمانات نشأتها سنة 1804 ثم تجمد هذا التطور لسنوات طويلة قبل أن يعرف إنقلاباً كبيراً في عصرنا الحاضر. و تكمن أهميتها في كونها وسيلة يمكن من خلالها الحصول على القروض هذا من جهة و من جهة أخرى تعتبر حق للبنك يطالب به أمواله التي اقرضها بالطرق القانونية و ذلك في حالة عدم سداد العملاء و الزبائن لديونهم.

تعريف الضمان البنكي: لقد تعددت التعاريف و من بينها :

❖ "هي أداة لإثبات حق البنك في الحصول على أمواله التي اقرضها بالطريقة القانونية و ذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم" (الشمري، 2009)

❖ "يقصد بالضمان مقدار ما يمتلكه المقترض من موجودات منقولة و غير منقولة و التي يرهنها لتوثيق القرض المصرفي أو شخص ضامن ذو كفاءة مالية و سمعة أدبية مؤهلة لكي يعتمد عليه البنك التجاري في ضمان تسديد القرض الممنوح للمقترض إذ لا يشترط امتلاك المقترض لذلك الضمان بل يمكن أن يكون مملوكا لشخص آخر وافق على أن يكون ضامنا للقرض". (lardinois, 1993)

أهمية الضمانات: الإختيارات غير الرشيدة للضمانات سواء كانت العينية منها أو الشخصية يعرض الإلتزام لخطر أكبر و ذلك راجع لإهمال البنوك في تتبع الوضع المالي للمقترض والتحقق من وجوده أيضا و كذلك تغير الظروف التي تؤدي بالبنك إلى مواجهة ديون مجمدة و ضمانات غير كافية و تكمن أهميتها بالنسبة: (الصلح، 1989)

للضمانات الشخصية: تلخص أهمية الضمانات الشخصية على أن غير الدائن لنفس المدين له أي حق على المستفيد من الكفالة في حالة وجود دائن و لهذا الأخير عدة داتنين و في نفس الوقت هناك كفيلا لهذا الدائن فلا يحق للدائنين الآخرين المطالبة بحقوقه إذ لم يتم تسديد الدين من قبل المدين الأصلي لأي ديون اتجاههم.

بالنسبة للضمانات العينية (الحقيقية): تتجسد أهمية الضمانات الحقيقية في التقويم الدائم الذي يجري في أية لحظة كانت وذلك حسب الموقع الذي يأخذه ذلك الشيء المرهون بحيث أن المكان يحدد قيمة الأصل فإن كان المكان إستراتيجيا فهذا يرفع من قيمته و إن كان معزولا عن المكان الإستراتيجي إذن سوف يؤدي إلى إنخفاض قيمته. على العموم يأخذ البنك ترتيبات خاصة حتى يضمن فعالية الضمان وخصوصا إحترام القواعد الأساسية صعبة التحقيق و التنفيذ وتجنب الضمانات المخصصة لبعض البضائع والسندات المشكوك في تحصيلها. تختلف الضمانات باختلاف أنواع القروض فالضمانات العقارية لها دور هام في القروض الطويلة والمتوسطة الأجل أما القروض القصيرة الأجل فإنها تعطى إستنادا إلى إتساع المؤسسة وحجمها والثقة وحسن التسيير الذي يتمتع به المدراء فلتدعيم هذه الثقة لا بد من الحصول على ضمانات عينية أو شخصية كانت. أسباب عدم فعالية الضمانات: تعتبر الضمانات وسيلة وقاية وحماية من المخاطر المحتملة حدوثها فدراسة ملفات القرض لا تكمن في إختيار الضمانات المثالية لأنه لا يوجد ضمان مثالي محض بإمكانه تغطية الأخطار وهو ما يؤدي إلى عدم فعالية الضمانات. والجدول (1) الموالي يلخص اهم اسباب عدم فعالية الضمانات: (michel, 2000)

الضمانات المستهدفة	أسباب عدم فعالية الضمانات
رهن العتاد و المعدات (فقدانها)	تصريف الزبون
رهن: رهون حيازة، (منح القرض قبل التأكد من الرتبة). بند تخزين و رهون غير مقيدة.	رتبة غير كافية
رهن كامل قيد متأخر. عدم إحترام الإجراءات في حالة تمويل المحل التجاري. عدم اللجوء إلى شركة التأمين في حالة فقدان أملاكه (رهن حيازي).	متابعة مشوبة بعيب
وعد بتخصيص الرهن. أمر بتحويل لا يمكن إلغاءه. معارضة للتسديد. رسالة نية تتشكل من إلتزام عادي.	ضمانات مشبوهة
رهن على بناية ذات إستعمال خاص جدا. تقييم للأملاك على أساس قيمة الشراء و ليس قيمة السوق. رهن المحل التجاري أو العتاد أو المعدات.	تقييم سيء لقيمة الضمانات
كفيل أو كفلاء يتوفرون على أملاك واقعة تحت الرهن وأي ضماناخر لصالح الغير.	ملاءة غير محقق فيها

عدم التوافق بين المداخليل و أملاك الكفلاء و الإلتزام الممنوح.	
رهنون مقيدة خارج المهلات القانونية. تنازل عن حقوق غير مؤكدة أو غير مقبولة لكل العقود عموما. تقييد الملكية غير فعال(عدم احترام الضوابط الشرعية) كفالة عن بناية مستعملة كسكن عائلي دون تدخل الزوجين(عدم احترام البنود الإلزامية	تشكيل ضمانات مشوبة بعيب

P 161.OP-CIT.source :mathieu michel

أنواع الضمانات البنكية : تنقسم الضمانات إلى نوعين شخصية وحقيقية و هذا ما يعرف بالتقسيم الكلاسيكي :

الضمانات الحقيقية للقروض البنكية (العينية)؛ وهي ضمانات تنصب على عين الشيء ذي القيمة ذاته فمحور هذه الضمانات أشياء ذات قيمة فهي أموال توضع تحت تصرف البنك أو المؤسسة يستوفي دينه منها عند عجز مدينه عن الوفاء في آجالالإستحقاق"¹ (قاسيمي، 2009/2008). ومن إسمها نفهم طبيعتها فهي تركز على الأشياء الكائنة أو الموجودات التي تكون بحوزة المدين و المتمثلة في المنقولات والعقارات. ونظرا لكثرة الأشياء التي يمكن أن تكون محل الضمان فلا نستطيع التكلم عليها منفردة بل نقوم بالإلمام بها وفق مجموعات متجانسة إستناداً إلى القانون التجاري الجزائري، ومن الضمانات العينية نجد الضمانات العقارية و المتمثلة في الرهن العقاري و حقوق الإمتيازات الخاصة العقارية و كذلك الضمانات المشتقة وشبه المشتقات العقارية و كذا الضمانات التي تخوّل حق الحجر لصالح البنك كالرهن الحيازي والضمانات التي لا تعطي حق الحجر لصالح البنك كرهن المحل التجاري ورهن العتاد والمعدات بالإضافة الى رهن المنقولات المعنوية.

الضمانات الشخصية للقروض البنكية: عكس الضمانات الحقيقية التي تتميز بالسهولة في عملية تحديد و تغطية أخطار القرض للتمتع بمقابل مادي أما الضمانات الشخصية فهي عبارة عن تعهد إما بتسديد قيمة الدين إذا كان الشخص الدائن غير قادر على ذلك عند آجال الإستحقاق ولهذا الضمانات عدة أنواع منها الكفالة الضمان الإحتياطي (قاسيمي، 2009/2008) فحسب المادة 409 من القانون التجاري الجزائري

الفقرة 2¹ "التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه بتسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين على الوفاء بالتسديد .

الضمانات المستحدثة (المشتقة من الضمانات الكلاسيكية):

في إطار الإصلاحات التي مرت بها الاقتصاد الجزائري سنة 1988 و الذي من نتائجه إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية و إصدار العديد من القوانين المساهمة في ظهور إستحداث ضمانات جديدة اهمها تأمين القروض الذي يعتبر عقد يتم بين دائن و مؤمن بموجبه يتعهد المؤمن مقابل أقساط يتسلمها على تعويض الدائن من الخسارة التي يمكن أن تصيبه من جراء عدم تحصيل ديونه أو اعسار مدينيه " (شميل، 2009/2008) وكذا شرط نقل ملكية المشتقات من الضمانات الكلاسيكية حيث عرفت المادة 674 من القانون المدني الجزائري : "الملكية هي حق التمتع و التصرف في الأشياء بشرط أن لا يستعمل إستعمالا تحرمه القوانين و الأنظمة" (المتمم، 1975) وهذا الحق متواجد غالبا في عقد البيع المنعقد ضمن الشروط المتضمنة في أي عقد كان مبني عادة على تراضي و أهلية و محل و سبب. كما عرفه البعض على أنها "عبارة عن بند يمكن إدراجه داخل عقد البيع يتم من خلاله إحتفاظ البائع بملكية المبيع حتى يتم الوفاء بئمنه كاملا عادة ما يحدث ذلك في البيع المؤجل الثمن أو البيع بالتقسيط" (يامي، 2013/2012) و الذي من صورته الإعتقاد الإيجاري.

الضمانات المستحدثة للقروض البنكية في التشريع الجزائري:

لم تستطع الضمانات الكلاسيكية تحقيق الضمان الكافي للبنوك من استرجاع القروض البنكية و يعود ذلك إلى مدى تكريس الحرية في التجارة و الصناعة في الجزائر و تعد النصوص الصادرة في القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد و القرض و الأمر رقم 03-11 كذلك المتعلق بالنقد و القرض و الذي تم الموافقة عليه بموجب القانون 03-15 المؤرخ في 25/10/2003 (الرسمية، 1986) التي من خلالها التوريق و الضمان المالي كضمانات مستحدثة و جديدة في النظام المصرفي الجزائري. وقد تكلم العديد من الباحثين عن موضوع الضمانات البنكية و لعل اهم هذه الدراسات :

1-دراسة "Les garanties des crédit bancaires une étude comparée

(masoud, 2013) لقد رأى الباحث من خلال دراسته أن الضمانات البنكية تحتاج إلى

إصلاحات أكثر و التي يجب أن تشمل كل من نظامي القانون المدني و التجاري سواء

فيما يتعلق بإعادة التنظيم القضائي أو إفلاس الشركات أو حق طرق التنفيد .كما يتعين على المشرع الجزائري إطرء تحويل في القانون الدولي للضمانات لمنح مزيد من

الضمان و الأمن المختلف للجهات الإقتصادية و الاجتماعية الفاعلة

2-دراسة Etude de la relation crédit-information a travers la mise

en place (zohra, 2015) des bureaux de crédit :essai de

modalisation en données de panel, عالجت الباحثة في هذه الدراسة

موضوع منح القرض و احتمالية السداد في الآجال المستحقة، فيعود ذلك إلى عدم

توفرها على المعلومات الموثوقة و الجديدة و الوضع المالي الراهن للمقترضين و كذا

مستوى مديونيتهم، فمعالجة الأمر هذا أصبح من الضروري على المصرف البنكي في

منحه للقروض الإعتماد على قاعدة بيانات فعلية متعلقة بالعميل مكتسبة من جهات

مقرضة أخرى للمساعدة في أخذ القرار .فمغزى هذه الدراسة هي محاولة دراسة

العلاقة بين القرض و المعلومات من خلال إنشاء مكاتب الإئتمان التي تلعب دور نظم

تبادل المعلومات الإئتمانية سواء بين المكاتب الخاصة أو العامة . و كنتيجة عامة

لهذه الدراسة فقد توصلت الباحثة إلى أن عملية تبادل المعلومات بين المقترضين

تسهل منح الإئتمان و يحد من مشاكل عدم السداد.

3-دراسة Gestion Et Evaluation Des Risques DeCrédit :Essai

d'exploration de la méthode scoring cas du secteur des travaux

publics en Algérie (rachid, 2008)

تكلم الباحث عن النشاط البنكي الذي عرف في السنوات الأخيرة بعض التغيرات الهامة

خاصة فيما يتعلق بسياسات التحرير المالي و التي أعتبرت من أحداهما لأسباب المولدة

للأزمات المالية و البنكية و من باب هذه المعلومة فإن النشاط البنكي يواجه العديد من

مخاطر القروض بمختلف الدرجات و الأنواع.

4-دراسة bank guarantees and their representation in bank

businessactivities(parallel legal presentation (knezevic & lukic,

2012)),article in theeconomic insights-trends and challenges

vol.LX/IV N°1/2012(42-50) .

يقترح المؤلفون في هذا المقالوسيلة التغلب على عوامل المؤدية إلى عدمإستقرار الكيان

التجاري الذي تعرفه البنوك، و حالات عدم التيقن من تحصيل المستحقات مما يفرض

بشكل مستمر ومتزايد على استخدام الآليات الأمنية اللازمة التي تسعى إلى توفير السلامة للشركاء التجاريين وكذلك إلى الحد من المخاطر، وهذا عن طريق فرز الضمانات المصرفية لإعتبارها الأداة الأمنية المعاصرة والأكثر تداولاً في صراف صربيا والبلدان من حولها إستناداً إلى استخدام التحليل الوصفي والإحصائي.

Expanded guarantees for banks :Benefits, costs and exit issues (schich, 2009)

لقد أقر الباحث في هذا المقال أنه من الضروري التوسع في قائمة إدخال وإدراج ضمانات جديدة، فهو بشكل ما إستجابة للمؤسسات المالية، فقامت الحكومة بتزويد وتوسيع شبكة الأمان المصرفية.

5- دراسة The Creditory Analysis and its role in guiding the

operations of bank loaning in the syrian industrial bank (عالمين، 2006)، تكمن مشكلة هذا البحث في كون التحليل الإئتماني لا يحظى بالإهتمام الكافي و عليه تظهر الديون المتعثرة فلمعالجة المشكلة لا بد من تطوير عمليات الإقراض المصرفي بناءً على قوام سليم من النتائج المتوصل إليها هو من الملاحظ أن المصارف تركز على الضمانات إلا أن هذه الأخيرة لا تعتبر أساساً كافياً و وافياً في منح الإئتمان فهو يعزز القرار الإئتماني كما وصل الى ان عدم إرفاق طلبات الإقراض ب القوائم المالية و الميزانيات المحاسبية المراجعة من قبل مدقق للحسابات على مدى عدة دورات من السنة.

ثانياً- الاطار التطبيقي للدراسة :

إعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من أجل توضيح الجانب النظري من جهة أما في ما يخص الجانب التطبيقي إعتمدنا على عملية جمع البيانات و تم ملؤها في البرنامج الإحصائي التحليلي للبيانات الإحصائية "IBM-SPSS-Version24" باستخدام العناصر و الأدوات التالية :

✓ Alpha cronbach (معامل ألفا كرونباخ)؛ و هو معامل التأكد من صدق و ثبات الإستبيان.

✓ النسب المئوية، المتوسط الحسابي و كذا الإنحراف المعياري.

- عينة البحث: يتكون مجتمع الدراسة من موظفي وكالات مجموعة من البنوك الجزائرية المتمثلة في البنك الوطني الجزائري BNA بنك التنمية المحلية BDL وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR بولاية تلمسان الجزائر، الذين تراوحت اعمارهم ما بين 18- 50 سنة كما اختلفت مستوياتهم الدراسية ما بين الثانوي والدراسات العليا حيث قمنا بتوزيع حوالي 73 استبيان استخدمنا منها 69 لدراستنا وبالإعتماد على مقياس ليكرت الخماسي وهو يمثل درجة القبول و الرضا للأغلبية، والذي يضم العبارات الموضحة في الجدول:

الجدول رقم(2): درجات مقياس ليكرت الخماسي

أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
5	4	3	2	1

فالاستبيان متكون من محورين هما:

المحور الأول: يشمل الأسئلة الخاصة بالبيانات الشخصية لفئات العينة والمتمثلة في "الجنس، الفئة العمرية، المستوى التعليمي، عدد سنوات الخبرة، طبيعة المنصب الحالي" المحور الثاني: ينقسم إلى أربعة أبعاد تشمل كافة محاور الدراسة ومحتوية على أسئلة موجهة للموظفين لمعرفة آرائهم حول الضمانات البنكية وإختياراتها في إستراد القرض ومنه الإجابة على الإشكالية الأساسية عبر برنامج: الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

1- ثبات الاستبيان:

نعتمد في حساب ثبات الاستبيان على معامل ألفا كرونباخ من أجل التأكد من الصحة و الثبات حسب كل من "strong" و "hersly"، فلا بد من أن يكون المعامل أكبر من 0.6 أو يساوي 0.6

أولا- ثبات الاستبيان ليكرت الخماسي:

الجدول رقم(3): معامل ألفا كرونباخ لثبات الاستبيان ليكرت الخماسي:

عدد الفقرات	ألفا كرونباخ
23	0.813

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

إن قيمة معامل ألفا كرونباخ لفقرات الاستبيان بالإعتماد على البرنامج الإحصائي تظهر أنه ذو قيمة مقبولة جدا تقدر ب 0.813، وهي جد مقبولة إحصائيا. وهي تعتبر نسبة جيدة تؤكد ثبات و استقرار في تحليل النتائج الإستهبيان تجاوزت النسبة 0.60 المتفق عليها، بمعنى آخر إذا تم توزيعه للمرة الثانية سيعطينا نفس النتائج. ثانيا- ثبات الإستهبيان الخاص بأجوبة نعم أو لا:

الجدول رقم (4): معامل ألفا كرونباخ لثبات الإستهبيان الخاص بأجوبة نعم أو لا

عدد الفقرات	الفا كرونباخ
4	0.852

من خلال قيامنا بحساب معامل ألفا كرونباخ للأجوبة المتعلقة بنعم أو لا بواسطة برنامج الإحصائي spss تمت ظهور النتيجة الموجودة في الجدول رقم (3-3) تقدر ب 0.852 و تعتبر أيضا نتيجة جيدة تتجاوز و النتيجة المتفق عليها 0.60، تؤكد ثبات و الاستقرار كأداة مستخدمة لها من خلال قيمة العينة الكبيرة -69- إستهبيان و إختلاف في الآراء و الأجوبة سمح بتحسين القيمة المقدرة إحصائيا.

2- صدق الإستهبيان: نعتمد على طريقتين:

- ❖ الطريقة الأولى: ما تسمى بالصدق الظاهري (صدق المحكمين) في هذه المرحلة يتم عرض الإستهبيان على الأساتذة من أجل التأكد من صحة و سلامة العبارات التي يحتويها الإستهبيان.
- ❖ الطريقة الثانية: ما تسمى بصدق الإتساق الداخلي، فمن أجل التحقق و التأكد من صدق الإستهبيان الداخلي نقوم بحساب معامل الارتباط بيرسون الذي يتم بين محاور الإستهبيان و الدرجة الكلية.

الجدول رقم (5): معامل الارتباط بين فقرات أبعاد الإستهبيان و الدرجة الكلية.

معامل الارتباط	المحاور
0.649	1
0.626	2
0.390	3
0.759	4

❖ دالة عند مستوى 0.01 المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول أعلاه نجد بأن محاور الإستهبيان تتمتع بمعاملات ارتباط قوية و دالة إحصائيا، بحيث تتراوح ما بين 0.626 و 0.759، مما يعني أن عبارات الإستهبيان تتمتع بصدق عالي.

النتائج والمناقشة

أولاً: الوصف الإحصائي لعينة الدراسة

- خصائص عينة الدراسة حسب الجنس: 1

الجدول رقم (6): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	%
ذكر	40	58
أنثى	29	42
المجموع	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

نلاحظ أن عدد إستجابة الذكور أكبر من الإناث من خلال المجموع الكلي 69 بنسبة

100 بالمئة.

2- خصائص عينة الدراسة حسب الفئة العمرية:

الجدول رقم (7): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية

الفئة العمرية	التكرار	%
من 18-30	19	27.5
من 30-40	32	46.4
من 41-50	15	21.7
أكثر من 50 سنة	5	4.3
المجموع	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

نستنتج أن الفئة الثانية (30-40) هي أكبر نسبة، وتليها الفئة الأولى بنسبة 27.5

بالمئة ثم الفئة الثالثة ب 21.7 بالمئة وفي الأخير الفئة الرابعة وما يمكن إستنتاجه هو

أغلب موظفي الوكالات البنكية من فئة الشباب القادرين على ممارسة العمل المصرفي

بطريقة فعالة وكثوة.

3- خصائص عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي:

الجدول رقم (8): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	التكرار	%
ثانوي	4	5.8
جامعي	56	81.2
دراسات عليا	9	13
المجموع	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

من خلال نلاحظ أن غالبية أفراد العينة من حاملي الشهادات الجامعية ذلك راجع إلى شروط التوظيف التي يملها العمل المصرفي وهذا ما يشير إلى الموضوعية التي تتسم بها الإجابات وكذا رغبة البنوك في إستقطاب الكوادر البشرية ذات المستويات العلمية العالية الذي يمكنها من الأداء الجيد والقدرة على المنافسة.

- خصائص عينة الدراسة حسب سنوات الخبرة في العمل المصرفي⁴

الجدول رقم (9) توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة في العمل المصرفي

عدد سنوات الخبرة	التكرارات	النسبة المئوية
من 1-5 سنوات	32	46.4
من 6-11 سنة	18	26.1
من 12-17 سنة	07	10.1
من 18-23 سنة	08	11.6
من 24-30 سنة	04	5.8
المجموع	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن غالبية أفراد عينة الدراسة كانت سنوات عملهم في الوكالات البنكية محل الدراسة تتراوح ما بين سنة و11 سنة بنسبة تقدر ب 72 بالمائة وهذه النسبة مطابقة لجمع النسبتين الأولى والثانية، هذا يفسر لنا بأن أفراد العينة المبحوثة لهذه الدراسة يتمتعن بخبرة مقبولة في مجال عملهم المصرفي.

5- خصائص عينة الدراسة حسب المنصب:

الجدول رقم (10): توزيع أفراد العينة حسب المنصب الحالي للعمل

المنصب الحالي	التكرار	%
مكلف بالقروض	6	8.7
الممثل القانوني	7	10.1
نائب المدير	4	5.8
المدير	3	4.3
مناصب أخرى	49	71
المجموع	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

من خلال الجدول المذكور أعلاه نجد أن النسبة المرتفعة تمثلا لموظفين غير المكلفين بمصلحة القروض كالمسير التجاري بمختلف مراتب (أ،ب) و موظفين آخرين غير متخصصين بالمصلحة بنسبة 71 بالمائة و من جهة أخرى فالأقسام المختصة بملفات منح القرض و

فرض الضمانات و تحديدها تنحصر على نسبة ضئيلة ب 28.9 بالمئة فيمكننا إستنتاج مدى قلة العاملين بالمصلحة و هذا راجع لمدى حساسيته وضرورة تكليف اشخاص ذوي خبرة أكبر لهذا إقتصرت الدراسة على المكلف بالقروض ،الممثل القانوني،نائب المدير،المدير في جل الوكالات البنكية .

ثانيا: تحليل و تفسير إتجاهات أفراد العينة نحو متغيرات الدراسة

إن المتغير الذي يعبر عن الخيارات هو عبارة عن مقياس ترتيبي فكل من الأرقام التي تدخل في البرنامج التحليل الإحصائي الوصفي هي عبارة عن أوزان (أوافق بشدة=5، أوافق =4، محايد=3، لا أوافق=2، لا أوافق بشدة=1)، فالمتوسطات الحسابية الخاصة بمقياس ليكارت الخماسي تحسب عن طريق المدى و الذي يعبر عن الرقم الأكبر لمقياس ليكارت الخماسي ناقص أصغر رقم فالنتيجة تكون (4-5=1)، و من ثم يتم حساب طول الفئة من خلال تقسيم المدى عدد الخيارات أي: $5/4 = 0.8$ ثم إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس و هي الواحد الصحيح و ذلك لتحديد الحد الأعلى للخلية فنحصل على النتائج التالية :

الجدول رقم(11): قيم المتوسطات الحسابية الخاصة بمقياس ليكارت الخماسي (عز، 2007)

مستوى القبول ❖	الإتجاه	المتوسط الحسابي المرجح للإجابات
ضعيف جدا	لا أوافق بشدة	من 1 إلى 1.79
ضعيف	لا أوافق	من 1.80 إلى 2.59
متوسط	محايد	من 2.60 إلى 3.39
مرتفع	أوافق	من 3.40 إلى 4.19
مرتفع جدا	أوافق بشدة	من 4.20 إلى 5

المصدر: (عز، 2007)

أولاً- نتائج إستبيان المحور الأول: القروض و السياسات الإقراضية

لقد قمنا بتقسيم عبارات الإستبيان لأربعة محاور: القروض والسياسات الإقراضية، الضمانات الكلاسيكية، الضمانات المشتقة من الكلاسيكية وأخيرا الضمانات المستحدثة، وكما قمنا بإحتساب المتوسطات الحسابية لكل محور.

الجدول رقم (12): التكرارات و النسب المئوية، الوسط الحسابي و الإنحراف المعياري لفقرات البعد الأول

(القروض و السياسات الإقراضية)

الاتجاه	الترتيب	الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	التكرارات و النسب المئوية					فقرات بعد الإجراءات القبلية لمنح القرض	
				غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	المقياس	العدد
موافق بشدة	2	0.49	4.69	0	0	0	21	48	العدد	02 يتبع البنك كافة خطوات منح القرض
				0	0	0	30.43	69.56	النسب	
موافق بشدة	1	0.46	4.74	0	0	1	18	50	العدد	03 يقوم البنك الذي تعمل به بدراسة مفصلة للوضعية المالية لطالب القرض
				0	0	1.44	26.08	72.46	النسب	
موافق بشدة	7	0.63	4.33	0	0	6	34	29	العدد	04 يعتمد البنك على معرفة وضعية المؤسسة الطالبة للقرض في السوق الذي تنشط فيها
				0	0	8.69	49.29	42.02	النسب	
موافق بشدة	3	0.81	4.53	0	3	5	13	48	العدد	05 يتم إعداد أو وضع الضمانات بما يتلاءم و سياسة البنك في منح القروض
				0	4.34	7.24	18.84	69.56	النسب	
موافق بشدة	4	0.75	4.47	0	3	2	23	41	العدد	06 البنك بعد تحديده لقيمة الضمان ومنحه للقرض يتأكد من استيفاءه في الأجل المحددة
				0	4.34	2.89	33.33	59.42	النسب	
موافق بشدة	5	0.83	4.43	0	4	3	21	41	العدد	07 يعتمد البنك على إسترجاع كافة القروض الطويلة الأجل الممنوحة
				0	5.79	4.34	30.43	59.42	النسب	
موافق بشدة	6	0.75	4.39	0	3	2	29	35	العدد	08 البنك يسترجع القروض القصيرة والمتوسطة الأجل
				0	4.34	2.89	42.02	50.72	النسب	
موافق	9	0.73	3.53	0	6	24	35	4	العدد	09 يعتمد البنك على إصدار خطابات الضمان لتسهيل المعاملات التجارية
				0	8.69	34.78	50.72	5.79	النسب	
محايد	10	0.99	3.01	4	19	20	24	2	العدد	10 أهذا الخطاب يحل محل الضمان البنكي
				5.79	27.53	28.98	34.78	2.89	النسب	
محايد	8	1.09	4.02	0	12	4	23	30	العدد	11 يعتمد البنك على الراتب الشهري لطالب القرض
				0	1739	5.79	33.33	43.47	النسب	
محايد	/	3.313	3.318	المحور الأول: القروض و السياسات الإقراضية						

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

الجدول أعلاه يتضمن الوسط الحسابي والانحراف المعياري وترتيب كل فقرة خاصة بمحور القروض والسياسة الإقراضية، بحيث الإجراءات الخاصة بالقروض والسياسة الإقراضية لها وسط حسابي يقدر ب 3.318 و انحراف معياري 3.313 هذه النسبة أقل من 50 بالمئة هذا يدل على وجود إتفاق في إجابات العينة المدروسة، بحيث إذا ما تم مقارنة قيمة الوسط الحسابي لهذا البعد بالقيم الموجودة في جدول قيم المتوسطات الحسابية بمقياس ليكارت الخماسي نجدها عند مستوى متوسط و هذا هو الدافع الذي يحث على ضرورة إهتمام الوكالات البنكية بالإجراءات القبلية لمنح القروض و كذا السياسة الإقراضية في المجمل من أجل ضمان إسترجاعها في الآجال المحددة.

ثانياً: نتائج الإستبيان الخاص بأنواع القروض بنعم أو لا :

الجدول رقم (13): التكرارات الخاصة بأنواع القروض

الرقم	أنواع القروض	التكرارات		النسبة المئوية بنعم
		لا	نعم	
01	قرض استثماري	07	62	89.85
02	قرض عقاري	07	62	89.85
03	قرض إستغلال	07	62	89.85
04	قرض إستهلاكي	0	69	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

من خلال نتائج المتحصل عليها في الجدول نلاحظ أن القروض المخصصة في الوكالات البنكية هي القرض الإستهلاكي بنسبة 100 بالمئة وهي قروض قصيرة الأجل ومن ثم الأنواع الأخرى منها القرض الإستثماري، والعقاري، وقرض الإستغلال بنسبة 89.85 بالمئة.

الجدول رقم (14) التكرارات و النسب المئوية،الوسط الحسابي و الإنحراف

المعياري لفقرات الضمانات الكلاسيكية

الاتجاه	الترتيب	الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	التكرارات و النسب المئوية						فقرات بعض الضمانات الكلاسيكية	
				غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	القياس		
موافق بشدة	8	0.73	0.44	0	2	4	24	39	العدد	1	يعتمد البنك على تطبيق مبدأ الضمانات على كل من طلب قرض بنكي مهما كان ولاء المقترض.
				0	2.89	5.79	34.7	56.5	النسب		
موافق بشدة	2	0.81	4.44	0	4	2	22	41	العدد	2	يطلب البنك وثيقة تأمين من المقترض مهما كانت وضعيته القانونية.
				0	5.79	2.89	31.8	59.4	النسب		
موافق	3	0.96	3.86	2	6	7	38	16	العدد	3	من سياسات البنك اعتماداً على الكفالة بنوعيتها (البيسطة والتضامنية) عند منح القرض.
				2.89	8.69	10.1	55.0	23.1	النسب		
موافق	4	0.97	3.55	3	7	16	35	8	العدد	4	يعتمد البنك على الضمان الإحتياطي.
				4.34	10.1	23.1	50.7	11.5	النسب		
موافق بشدة	1	0.60	4.47	0	1	1	31	36	العدد	5	يعتمد البنك على الرهن العقاري بأنواعه.
				0	1.44	1.44	44.9	52.1	النسب		
موافق بشدة	5	0.65	4.33	0	2	1	38	28	العدد	6	يعتمد البنك على الرهن الحيادي عند منح قرض
				0	2.89	1.44	55.0	40.5	النسب		
موافق بشدة	6	0.81	4.33	2	1	0	35	31	العدد	7	يعتمد على الرهن الحيادي للأدوات و المعدات الخاصة بالتجهيز.
				2.89	1.44	0	50.7	44.9	النسب		
موافق بشدة	7	0.69	4.26	1	0	4	39	25	العدد	8	يعتمد البنك على الرهن الحيادي للمحل التجاري.
				1.44	0	5.79	56.5	36.2	النسب		
موافق	/	0.47	4.21	نتيجة المحور الثاني، الضمانات الكلاسيكية							

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

يتضمن الجدول السابق الوسط الحسابي و الإنحراف المعياري و ترتيب كل عبارة من العبارات الخاصة ببعده الضمانات الكلاسيكية ،على العموم فإن الضمانات الكلاسيكية بشقيها لها متوسط حسابي يقدر ب 4.21 و إنحراف معياري 0.47 فإن هذه النسبة أقل من 50 بالمئة مما ينص على إتفاق و توافق إجابات مبحوثين محل الدراسة،و إذا ما يتم مقارنة كل من قيمتي الوسط الحسابي لهذا البعد بالقيم الموجودة في جدول قيم المتوسطات الحسابية لمقياس ليكارت الخماسي نجدها عند مستوى مرتفع جداً هذا ما يؤدي بنا لقول أن الوكالات البنكية محل الدراسة تولي أهمية بالغة للضمانات الكلاسيكية (الشخصية و العينية منها).

الجدول رقم (15): التكرارات و النسب المئوية،الوسط الحسابي،الإنحراف المعياري لفقرات

الضمانات المشتقة من الكلاسيكية

الإتجاه	الترتيب	الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	التكرارات و النسب المئوية						فقرات الضمانات المشتقة من الكلاسيكية	
				غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق بشدة	موافق	المقياس		
موافق بشدة	1	0.55	4.46	0	0	2	33	34	العدد	2	تساهم التأمينات على القروض في تعزيز الضمانات البنكية.
				0	0	2.89	47.8	49.2	النسب		
موافق	2	0.81	4.04	1	3	6	41	18	العدد	3	تنهج سياسة البنك المتبعة لديكم في معاملاتها الآليات المستحدثة و العصرية كشرط الإحتفاظ بالملكية لضمان قرض البنك.
				1.44	4.34	8.69	59.42	26.08	النسب		

4	يعتمد البنك على القرض الإيجاري و يعد كضمان للقرض عند منحه.	العدد	3	25	12	24	5	2.95	1.09	3	محايد
		النسب	4.34	36.23	17.39	34.78	7.24				
نتيجة المحور الثالث: الضمانات المشتقة من الكلاسيكية											
			0.26	2.32	غير موافق						

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss من خلال الجدول نلاحظ ان معظم الضمانات المشتقة من الكلاسيكية لها وسط حسابي يقدر ب 2.32 و إنحراف معياري 0.26 هذه النسبة أقل من 50 بالمئة مما يعني إتفاق إجابات عينة الدراسة . و إذا ما تم مقارنة قيمة الوسط الحسابي لهذا البعد بالقيمة الموجودة في جدول قيم المتوسطات الحسابية لمقياس ليكارت الخماسي نجدها عند مستوى ضعيف و هذا ما يؤكد لنا عدم إهتمام الوكالات البنكية محل الدراسة بالضمانات المشتقة و عدم التركيز عليها كضمان للقروض الممنوحة .

الجدول رقم (16): تكرارات السؤال الخاص بالتأمينات

الرقم	أنواع التأمينات	التكرارات	
		نعم	لا
01	التأمين على القرض	54	15
02	تأمين متعدد الأخطار	53	16
03	تأمين على الحياة	57	12
04	تأمين على الكوارث الطبيعية	58	11

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss نلاحظ من الجدول ان مختلف أنواع التأمينات المعتمدة من طرف الوكالات البنكية محل الدراسة تأمين على الكوارث الطبيعية بنسبة 84.05 بالمئة، ثم يليها التأمين على الحياة بنسبة 82.60 بالمئة و التأمين على القروض بنسبة 78.26 بالمئة، و التأمين المتعدد الأخطار بنسبة 76.81 بالمئة .

رابعا: تحليل إتجاهات الأفراد المبحوثين نحو البعد الخاص بالضمانات المستحدثة يمكن تلخيص النتائج الخاصة بفقرات هذا البعد في الجدول الموالي:

الجدول رقم (17): التكرارات و النسب المئوية،الوسط الحسابي الإنحراف المعياري لفقرات

الضمانات المستحدثة

الإتجاه	الترتيب	الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	التكرارات و النسب المئوية						فقرات الضمانات المستحدثة	
				مقياس	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	العدد	النسب
محايد	2	0.96	3.26	0	16	22	28	3	العدد	يستندج البنك لتوفير السيولة النقدية بأية التوريق المالي.	1
									النسب		
موافق	1	0.84	3.59	0	11	11	42	5	العدد	يعتمد البنك في منح القروض على صكوك مالية مورقة كضمان بنكي.	2
									النسب		
موافق	/	0.70	3.42	نتيجة المحور الرابع: الضمانات المستحدثة							

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

نلاحظ من خلال الجدول ان الضمانات المستحدثة لها وسط حسابي يقدر ب 3.42 و إنحراف معياري 0.70 اذ تعتبر هذه النسبة أقل من 50 بالمئة مما يدل على إتفاق إجابات عينة الدراسة وبمقارنة قيمة الوسط الحسابي لهذا البعد بقية متوسطات الحسابية لقياس ليكارت الخماسي نجدها عند مستوى مرتفع وهذا ما يؤكد إهتمام الوكالات البنكية محل الدراسة بهذا البعد.

مما سبق يمكن تلخيص نتائج كل الأبعاد الخاصة بالضمانات (الكلاسيكية والمشقة ثم المستحدثة) والسياسة الإقراضية (الإجراءات القبلية لمنح القرض) في الجدول الموالي:

الجدول رقم (18): ملخص نتائج أبعاد الضمانات البنكية

الأبعاد	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	الترتيب	الإتجاه
الضمانات الكلاسيكية	4.21	0.47	1	موافق
الضمانات المشتقة من الكلاسيكية	2.32	0.26	3	غير موافق
الضمانات المستحدثة	3.42	0.70	2	موافق

المصدر: من إعداد الباحثة بالإعتماد على مخرجات نتائج البرنامج الإحصائي spss

من خلال الجدول نلاحظ أن الضمانات الكلاسيكية تحتل المرتبة الأولى يليها بعد ذلك الضمانات المستحدثة و أخيرا الضمانات المشتقة من الكلاسيكية فعلى العموم فإن الضمانات البنكية الكلاسيكية وفق الوكالات محل الدراسة لها متوسط حسابي قدره 4.21 وانحراف معياري 0.47 و تليها الضمانات المستحدثة بمتوسط حسابي يقدر ب 3.42 وانحراف معياري بنسبة 0.70، هذه النسب أُل من 50 بالمئة مما يعني توافق الإجابات عينة الدراسة فهذا يفسر لنا بأن الوكالات البنكية تعمل على تطبيق كل من الضمانات الكلاسيكية والمستحدثة منها على عكس الضمانات المشتقة من الكلاسيكية التي احتلت المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي قدره 2.32 مقابل الإتجاه غير موافق وهذا ما يفسر عدم إهتمام الوكالات البنكية محل الدراسة بهذا الصنف من الضمانات.

الخاتمة

يتمثل الهدف الرئيسي من وراء هذه الدراسة الى معرفة مدى نجاعة الضمانات البنكية في إسترجاع القروض في آجالها المستحقة حيث يلعب القطاع البنكي دور المعيار الحاكم على سلامة الإقتصاد ومقدرته على جلب رؤوس الأموال المحلية و الخارجية أيضا. فلمواجهة هذا الكم الهائل من التطورات في الصناعة البنكية أصبح من الضروري الإهتمام أكثر بمفهوم الضمانات البنكية باعتبارها الأداة الأساسية و الضرورية في ضمان منح القروض. فقد أصبح من المتداول أن آليات الضمانات البنكية هدفها الواحد و الوحيد هو تحسين و تعظيم من الأداء الجيد للبنوك. ومن خلال دراستنا الميدانية التي شملت الوكالات التجارية التالية BDL, BNA, BADR بولاية تلمسان حاولنا قياس وتحليل الضمانات البنكية الأكثر تداولاً و مدى تقيد هذه الوكالات بالإجراءات القبلية لعملية منح القروض و التأكد من إسترجاع قيمتها. و كما وتوصلنا الى النتائج التالية:

- ضعف التنظيم الداخلي للبنوك الوطنية محل الدراسة وهذا راجع لعدم قدرتها على تخصيص مهام دقيقة وواضحة لكل موظف مسؤول عن مصلحة القرض عند دراسة ملفات منح القروض وكذا عدم التقيد في فرض الضمانات وهذا ما يعود سلباً عن المرودية البنكية.

- تلعب الخلفيات السياسية والإقتصادية والقانونية وكذا نزاهة المدراء الدور الأساسي والرئيسي لإستمرارية القطاع البنكي وتجنب إنتكاسه، فسلامة القطاع لا تكون بالضرورة منحصرة في أسس محاسبية فقط.
- الجزء الأكبر من نشاطات البنوك تمثلها القروض فمن الطبيعي أن تحظى الضمانات البنكية بالإهتمام الجيد فهي تعد من إحدى أهم الخطوات لضمان إسترجاع قيمة القرض في حالة عدم إستيفائه في الآجال المحدد.

ثالثا التوصيات و الإقتراحات:

إرتأينا من خلال هذه المقالة تقديم بعض الإقتراحات وهذا على ضوء النتائج التي توصلنا إليها من خلال دراستنا:

- 1- إن النتائج المتوصل إليها حول جل آليات عمل الضمانات البنكية من خلال تصورات الموظفين بأنها حسنة بشكل عام من حيث مستوى التطبيق، لذلك لا بد على البنوك التجارية الحث على التقيد بهذه الآليات من أجل الزيادة في الثقة المتبادلة بين المقرض والمقترض.
- 2- توفير الإطارات ذات التكوين والكفاءات العالية في البنوك العمومية مع العمل على إستمرارية الرفع من مستويات المستفيدين عن طريق ترقيات مستمرة والتدعيم ببرامج تدريبية مستمرة للتمكن من دراسة ملفات طالبي القروض دراسة كاملة لمواجهة مخاطر عدم السداد.
- 3- التشخيص الدقيق والكامل للمؤسسات طالبة القرض يعمل على التنبؤ المبكر من قدرة المؤسسات على إستيفاء مبلغ القرض، وكذا العمل على جمع المعلومات التقنية والإقتصادية الكافية والوافية وعدم الإكتفاء بالتحليل المالي للمؤسسة.
- 4- العمل على توفير نظام معلوماتي متطور الذي يسعى في توفير المعلومات اللازمة حول طالبي القرض و الذي يساعد على المتابعة المستمرة للقرض الممنوح وكذا من أجل إتخاذ الإجراءات اللازمة في حالات عدم الدفع.

قائمة المراجع

- 1fekih fatima zohra .(2015) .etude de la relation crédit information a travers la mise en place des des bureaux de credit essai de modalisation en données de panel .université de tlemcen fseg ، algerie.
- 2jaque lardinois .(1993) .*gestion credit commercial à l'exploitation* . paris: lavoisier.
- 3mathieu michel .(2000) .*lexique de gestion*3 الإصدار) eme edition .(paris.
- 4mirjana knezevic و aleksandar lukic .(2012) .banc garanties and their representation in bank business activities .*the economic insights-trends and challenges*50./42 ،
- 5moulay khathir rachid .(2008) .gestion et evaluation des risques de crédit essai d'exploitation de la méthode scoring cas du secteur des travaux publics en algerie .univercite de tlemcen fseg ،algerie.
- 6sebastian schich .(2009) .expanded guarantees for banks benefits;gosts and exit issues .*financial market trends*09. ،
- 7sofiane ben masoud .(2013) .les garanties des credits bancaires une etude comparée .faculté des drois comparée des affaires ،algerie.
- 8اسيا قاسيمي .(2009/2008) .تحليل الضمانات في جدوى تقديم القروض في البنك حالة القرض الشعبي الجزائري. شهادة ماجستير ، 111. جامعة بوقرة بومرداس، الجزائر.
- 9الجريدة الرسمية .(1986) .رقم براءة الاختراع القانون رقم 86-12. الجزائر
- 10القانون المدني المعدل و المتمم .(1975) .رقم براءة الاختراع الامر رقم 75-58. الجزائر.
- 11صادق راشد الشمري .(2009) .ادارة المصارف الواقع و التطبيقات العلمية (الإصدار الطبعة الاولى). الاردن: دار اسامة للنشر و التوزيع.

- 12 عبد العزيز الدغيم، ماهر عاملين. (2006). the creditory analysis and its role in guiding the operations of bank loading in the syrian industrial bank. مجلة جامعة تشرين للدراسات و البحوث العلمية سلسلة العلوم الاقتصادية ، العدد 3.
- 13 عبد الفتاح عز. (2007). مقدمة في الاحصاء الوصفي و الاستدلالي باستخدام SPSS. دار الخوارزم و التوزيع.
- 14 فريد الصلح. (1989). البنوك و الاعمال المصرفية (الإصدار الطبعة الاولى). الاردن: الاهلية للنشر و التوزيع.
- 15 كمال شميل. (2009/2008). التامينات الممنوحة للمصارف و المؤسسات المالية العينية و الخاصة. مذكرة ماجستير، 134. جامعة الجزائر، الجزائر.
- 16 نوال قحموس يامي. (2013/2012). عقد الاعتماد الايجاري في ظل القانون الجزائري. اطروحة دكتوراه ، 36. جامعة الجزائر، الجزائر.

أثر الإصلاحات الاقتصادية على سياسة الإقراض الزراعي للقطاع الزراعي -

حالة الجزائر

The impact of economic reforms on the agricultural lending policy of the agricultural sector - the case of Algeria

أ. فريد عبد السلام أ.د. هوام جمعة جامعة

الجزائر

الملخص:

لقد شهدت الجزائر منذ الاستقلال تغيرات عميقة في نظام الائتمان الفلاحي وفي السياسة الإقراضية والنتيجة عن الإصلاحات المتعاقبة عبر السنوات في إطار البحث عن الأفضل لتطوير القطاع الفلاحي .

تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء على الآليات و الأشكال التي آتخذتها السياسات الإقراضية عبر الإصلاحات الاقتصادية و أثرها على تطور القطاع الفلاحي في الجزائر .

توصلت الدراسة الى بعض النتائج والمتمثلة في المعوقات والصعوبات التي يعاني منها الفلاح بخصوص الاستفادة المثلى من القروض والإعانات منها المتطلبات المتعسفة في الضمانات المطلوبة لمنح القروض للمزارعين، والبيروقراطية في الحصول على قرض أو إعانة. ونتيجة للإصلاحات بإمكان الهولدينغ أن يلعب دورا هاما في تمويل القطاع الفلاحي إذا ما أدخل على تعامله نوع من الديناميكية والمرونة .

الكلمات المفتاحية: القروض الفلاحية ، الإصلاحات الفلاحية، القطاع الزراعي ، الائتمان الفلاحي، التمويل الفلاحي ، الدعم و التعاون الفلاحي .

Abstract

Since independence, Algeria has witnessed profound changes in the agricultural credit system and in the lending policy resulting from successive reforms over the years in the search for the best for the development of the agricultural sector.

This study aims to shed light on the mechanisms and forms taken by the lending policies through economic reforms and their impact on the development of the agricultural sector in Algeria.

The study reached some results, such as the obstacles and difficulties experienced by the farmer regarding the optimal utilization of loans and subsidies, including the arbitrary requirements in the guarantees required to grant loans to farmers, and the bureaucracy in obtaining a loan or subsidy. As a result of the reforms, the holder can play an important role in financing the agricultural sector. If he entered his deal a kind of dynamism and flexibility

Keywords: Agricultural loans, agricultural reforms, agricultural sector, agricultural credit, agricultural financing, agricultural support and cooperation

المقدمة :

شهد نظام الائتمان الفلاحي تغيرات عميقة ناتجة عن الإصلاحات المتعاقبة للنظام النقدي و المالي ومن بين هذه التغيرات اتجاه معدلات الفائدة للقروض اتجاه انحيازي نحو التكاليف الفعلية للنشاط الاقتصادي دون أن ننسى دور وأهمية مختلف صناديق الدعم الفلاحي لصالح الفلاحين الغير مؤهلين للائتمان البنكي بالإضافة إلى الدور التنموي الذي تلعبه تلك الصناديق فهي تعمل بالتنسيق مع المؤسسات البنكية النشطة في تمويل القطاع الفلاحي على تغطية كامل الاحتياجات المالية لكل الفلاحين باختلاف إمكانياتهم ومؤهلاتهم و ضماناتهم ومع المخطط الوطني للتنمية الفلاحية والريفية ومن بعده سياسة التجديد الفلاحي والريفي ومع تطور وتوسع عمل بنك الفلاحة في انتهاز سياسة التحديث و التجديد في خدماته عبر عديد من مناطق الريف مستخدما أساليب تنموية تختلف باختلاف المنطقة والمنتوج وأسلوب الدفع وهذا باستعمال أنواع جديدة من القروض الميسرة لجلب أكثر من مستثمري القطاع الفلاحي.

مشكلة البحث

منذ الاستقلال والسياسة الإقراضية للقطاع الفلاحي في الجزائر عانت من عدم قدرة الجهاز التمويلي على جذب المدخرات بالحجم الكافي من أجل تغطية الاحتياجات الضرورية المتزايدة للقطاع الفلاحي فحتى وقت قريب كانت الإعتمادات المالية التي تخصصها خزينة الدولة هي التي يتم توزيعها للقطاع الفلاحي على مستوى الأجهزة التمويلية واستمرت هذه العملية حتى بعد إجراء العديد من الإصلاحات المصاحبة أحيانا بهيكلية و إعادة هيكلة النظام المالي مع تحويل مهام تمويل القطاع من مؤسسة إلى أخرى حسب الظروف الاقتصادية والسياسية التي مرت بها البلاد. غير أنه منذ بداية الإصلاحات الاقتصادية بدأ تداول فكرة الانسحاب التدريجي للدولة في مجال توفير الموارد المالية للقطاع خصوصا فيما يتعلق بجانب القروض البنكية حيث قامت في بداية التسعينات بفرض قيود و شروط صارمة في وجه الفلاح و شكلت تلك الشروط حاجزا أمام المستثمر الفلاحي من أجل الوصول إلى الخدمات البنكية. هذا مع فشل العديد من المؤسسات المالية النشطة في مجال تمويل القطاع الفلاحي في تحقيق أرباح بحجم استثماراتها.

وعليه يمكن طرح مشكلة البحث في التساؤل التالي: ما مدى أثر الإصلاحات الاقتصادية على سياسة الإقراض الزراعي في القطاع الزراعي في الجزائر؟
تتبنى هذه الدراسة الفرضية التالية: إن الإصلاحات الاقتصادية التي انتهجتها الجزائر منذ الاستقلال أثرت بشكل كبير السياسة الإقراضية للقطاع الفلاحي تتمثل أهمية الدراسة في تسليط الضوء على المراحل التي قطعها الجهاز التمويلي عبر عدة فترات للإصلاح الاقتصادي من اقتصاد مركزي موجه إلى اقتصاد لامركزي ثم اقتصاد حر ومنه تأثرت السياسات الإقراضية للقطاع الفلاحي
منهجية البحث :

نظرا لطبيعة موضوع الدراسة و أهدافها التي سعت لتحقيقها تم استخدام المنهج الوصفي و الإحصائي لمعالجة الموضوع من خلال دراسة مراحل الإصلاحات الاقتصادية التي تم فيها تغيير في السياسات الإقراضية للقطاع الفلاحي
هيكلية الدراسة تتمثل في تقسيم موضوع البحث إلى محاور التالية:
المحور الأول: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي غداة الاستقلال
المحور الثاني: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي خلال العشرية الأولى 67/77
المحور الثالث: مرحلة الإنتقالية للفترة بعد الإصلاح 1978/1979
المحور الرابع: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي بعد إنشاء بنك متخصص
المحور الخامس: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي عن طريق الهولدنغ الفلاحي
المحور السادس: السياسة الإقراضية في إطار المخطط الوطني للتنمية الفلاحية
أولا: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي غداة الاستقلال: رغم أن الجزائر تحصلت على الاستقلال إلا أنها وجدت نفسها أمام مشاكل اجتماعية واقتصادية وجب حلها في أسرع وقت؛ فبعد خروج المستعمر ترك من وراءه الأماكن شاغرة في كل الأجهزة الاقتصادية بالإضافة إلى تحويل كل رؤوس الأموال إلى فرنسا مما استدعى الأمر بان توضع حلول عاجلة لاستمرار الحياة إلى أن تتضح الحلول المناسبة لوضعية البلاد. ولأهمية أجهزة التمويل في استمرارية الدورة الاقتصادية فإن الدولة سارعت في القيام بوضع وتنظيم جهاز مصرفي قبل الشروع في وضع مخططات التنمية؛ فمعظم المؤسسات المالية في هذه المرحلة كانت تعمل لخدمة المصالح الأجنبية مما دفع المسؤولين في

13 ديسمبر 1962 إلى تأسيس البنك المركزي الجزائري وفصل الخزينة الجزائرية عن الخزينة الفرنسية، كما تم في 10 أفريل 1964 الإعلان عن خلق الدينار الجزائري وإنهاء التعامل بالفرنك الفرنسي، وفي 19 أكتوبر 1965 تم وضع قوانين مراقبة الصرف للحد من التبادلات الحرة داخل منطقة الفرنك الفرنسي¹. والقطاع الزراعي يعتبر من بين القطاعات التي تضررت من أفعال المستعمر وهذا بإتلاف الأراضي الزراعية وتدمير وحرق معظم المعدات الزراعية مما جعل هذا القطاع يعاني مشاكل معقدة وكبيرة منها مادية ومالية. فبصفة استثنائية عمدت الحكومة لاتخاذ عدة تدابير خاصة منها التمويلية فبعد إنشاء البنك المركزي الجزائري والذي أصبح مصدر تمويل هذا القطاع وإنشاء الديوان الوطني للإصلاح الزراعي ONRA بحيث في أول موسم فلاحي² تم إعادة الشركات الزراعية الاحتياطية SAP لتنظيم القطاع الفلاحي بشكل عام وبشكل خاص قطاع التسيير الذاتي وإمداده بكل احتياجات الدورات الإنتاجية. فتم اختيارها كمؤسسة معتمدة لتمويل القطاع الفلاحي ما بين الفترتين 63/62 و بعد هذه الفترة و منذ تأسيس الديوان الوطني للإصلاح الزراعي في 18/03/1963 أسندت له مهمة ضمان تمويل و تسويق إنتاج القطاع التسيير الذاتي أما القطاع الخاص فبقي تحت وصاية الشركات الزراعية للاحتياط

- ففيما يخص تمويل الموسمي: يضع البنك المركزي مبلغا تحت تصرف الديوان الوطني للإصلاح الزراعي O.N.R.A الذي كلف بضمان تمويل وتسويق إنتاج القطاع الفلاحي المسير ذاتيا وللقيام بدور الجهاز المصرفي استخدم الديوان هياكل الصندوق المركزي للشركات الفلاحية الاحتياطية لإشعار المزارع المعنية بمبلغ القرض وتسيير أقسامه وفق المخطط الزمني للعمليات الزراعية (حرث. بذر. دفع الأجور... الخ)
- فيما يخص تمويل الاستثمارات: فيقوم الديوان الوطني للإصلاح الزراعي O.N.R.A بتحديد احتياجات المزارع المسيرة ذاتيا من (معدات آلات أشجار مواشي... الخ) دون الرجوع إلى مسيري المزارع وتكون عن الطريقة تحسم سندات موقعة من طرف الديوان والمكفولة

¹ H. TEMMAR : « Stratégie de développement indépendant, le cas de l'Algérie, un bilan » Alger, 1983, p137

² الشركات الزراعية الاحتياطية SPA لكون لها خبرة كبيرة في تمويل القطاع الفلاحي حيث تم إنشائها منذ 28 أوت 1952 شركة موزعة عبر التراب الوطني ويشغل بها عدد كبير من الجزائريين الذين أصبح لهم خبرة في مجال التعامل مع الفلاحين والتمويل.

من وزارة الفلاحة لأمر البنك المركزي بمعنى الطريقة تتمثل في الاقتراض من البنك المركزي مباشرة والذي يقوم بعد انقضاء فترة الاستحقاق سحب المبلغ المقرض مباشرة من حساب الديوان المتمثل في بيع المنتجات الفلاحية.

ولعدم تكييف هيكل الصندوق المركزي للشركات الفلاحية الاحتياطية مع التوزيع الجغرافي للمزارع المسيرة ذاتيا وقلّة الإطارات المالية بها انعكس على عمل الديوان الذي أصبح يواجه مشاكل وعجز مالي كبير. وبقيت هذه الشركات تنشط حتى أكتوبر 1966 حيث تم إنشاء الصندوق الجزائري للقروض الزراعي التعاوني CACAM، والذي أعطيت له مهام التخصص في تمويل القطاع الفلاحي المسير ذاتيا، أي قطاع الدولة بينما أسندت مهمة التمويل القطاع الخاص إلى الشركات الزراعية للاحتياط. وبقي التمويل على هذه الطريقة حتى سنة 1968 حيث أسندت مهمة تمويل القطاع الفلاحي بصفة عامة إلى البنك الوطني الجزائري والمسؤول الأول في التمويل النقدي للقطاع الزراعي منذ الاستقلال حتى سنة 1968 هي الخزينة العمومية للدولة لدور التدعيم الذي تقوم به الحكومة لكل أجهزة الدولة آنذاك. ومهمة الشركات الزراعية للاحتياط بعد سحب منها عملية تمويل القطاع الفلاحي هي مهمة تمويل القطاع بكل المستلزمات الفلاحية. وتم توقيف وغلق الصندوق الجزائري للقروض الزراعي التعاوني سنة 1968.

الجدول 1: تطور القروض الموسمية وقروض التجهيز الممنوحة للقطاع الزراعي العام والخاص للفترة 65/62 الوحدة : مليون دج .

السنة	62	63	64	65
قروض	52.97	31.00	23.96	17.3
موسمية: القطاع الخاص	—	137.15	638.10	941.33
القطاع الاشتراكي	8.50	0.80	2.21	2.60
تجهيز: القطاع الخاص	—	0.22	21.26	394.34
القطاع الاشتراكي (التسيير الذاتي)	61.47	169.17	685.53	1355.57
المجموع				

المصدر: وزارة الفلاحة - سلسلة إحصائيات الصادرة في 1984/01/02

إن سياسة الإقراض في الفترة 66/62 عرفت اتجاه لطرف دون الآخر بمعنى في تلك الفترة كان قطاع التسيير الذاتي يحظى بالاهتمام الكبير للدولة فقد استفاد بحصة الأسد للقروض الممنوحة أساسا لتلبية احتياجاته بينما ظل القطاع الخاص مهمشا باستفادته

بقروض موسمية بنسب ضئيلة لا تعكس هذا القطاع في حين أقصي تماما من الاستفادة من القروض الموجهة للاستثمار .

ثانيا: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي خلال العشرية الأولى 77/67 :

بدأ البنك الوطني الجزائري نشاطه من سنة 1967 بموجب الأمر رقم 66/78¹ وتم خلاله توقيف عمل الديوان الوطني للإصلاح الزراعي والاعتماد على مساعدة الصندوق الجزائري للقرض الفلاحي التضامني وأستمر هذا هذا التعاون حتى سنة 1968 إذ تم إصدار مرسوم 534/68² والمتضمن تصفية كل من الصندوق المركزي للشركات الفلاحية للإحتياط وصندوق التسليفات الفلاحية؛ إذ قامت الدولة بتوجيه مهام كل هذه الصناديق إلى البنك الوطني الجزائري الذي أصبح بموجب هذا الأمر الممول الوحيد للقطاع الفلاحي. فخلال العشرية 1977/1967 والتي تمثلت في تطبيق مخططات تنموية وحظي قطاع الدولة المتمثل في قطاع التسيير الذاتي بحصة الأسد في مجال التمويل المصرفي ومعظمها قروض قصيرة الأجل³؛ بينما القطاع الخاص بقي يعاني من التهميش وضعف في التغطية المالية، فحسب إحصائيات البنك الوطني الجزائري للسنوات الأولى له في تمويل القطاع الزراعي الجزائري بكل قطاعاته تؤكد بان الدولة أعطت كل اهتماماتها لقطاع التسيير الذاتي بينما القطاع الخاص كان مهمشا، فقد وصل المتوسط السنوي لمجموع القروض المقدمة للزراعة من طرف البنك الوطني الجزائري إلى نحو يزيد عن 2 مليار دينار جزائري موزعة على الشكل التالي:

الجدول 2: متوسط القروض الممنوحة للقطاع الزراعي بعد الإستقلال الوحدة: مليون دج

القطاعات	قروض قصيرة الأجل	النسب	قروض الأجل	متوسطة	المجموع	النسب
التسيير الذاتي	1332	95%	468	1.800	90%	
القطاع الخاص التقليدي	56.70	4%	123.3	180	9%	
القطاع الخاص الحديث	20	1%	—	20	1%	
المجموع	1408.7	100%	591.3	2.000	100%	

المصدر: عن البنك الوطني الجزائري. 1969

¹ عن الجريدة الرسمية رقم 51 بتاريخ 14/06/1966 ص 782

² عن الجريدة الرسمية رقم 78 بتاريخ 28/09/1968 ص 1550

³ والتي تأتي لتغطية مصاريف موسمية تتمثل في عملية التسيير المتعلقة بالعمليات الفلاحية من دفع الأجور وشراء البذور والأسمدة... الخ.

عرف القطاع الخاص تهيمش كلي في مخططات التمويل بصفة عامة فغياب الإعانات المالية من الدولة لهذا القطاع بالإضافة إلى ضعف حصة القروض المصرفية مقارنة بالقطاع الاشتراكي. وعند الاستفادة قابل هذا القطاع تعقيبات في إعداد طلب القروض أساسها موسمية من رهن عقد ملكية الأرض الفلاحية أو كفالة من طرف فلاح آخر يستوفي هذا الشرط لقبول منحه القرض بالإضافة إلى سعر الفائدة المطبق ب 4% منذ 1971 وهو مرتفع مما يجعل من هذا القطاع يعزف عن طلب مساعدة من البنك في غالب الحالات . كما نلاحظ أن معظم القروض استفاد بها قطاع الدولة آنذاك والمتمثل في قطاع التسيير الذاتي ونوعية القروض الحصة الكبرى هي قروض قصيرة الأجل أي قروض موسمية. ،والقطاع الزراعي بصفة عامة وقطاع التسيير الذاتي بصفة خاصة كان يعاني من مشاكل مالية رغم الاهتمام الذي أعطته الحكومة الجزائرية للقطاع الفلاحي وخاصة القطاع العام مقارنة بالقطاع الخاص وهذا راجع لصعوبة التحكم في إحصاء المشاكل المالية الفلاحية ولعدم توفر التجربة في التخصص في التمويل الفلاحي. والملاحظ في هذه الفترة عدم وجود جهاز مختص مباشر في تمويل القطاع الفلاحي، وكانت الخزينة العامة هي العصب الأساسي في تمويله مما اتسم بمركزية القرارات فالبنك الوطني الجزائري في هذه المرحلة لم يسمح له من تكوين هيئة خاصة بمراقبة ومتابعة استعمال القروض فهو يضمن التمويل مهما كانت الوضعية المالية لمزارع التسيير الذاتي آنذاك مما أعطى صفة الإعانة عن صفة القرض. والقطاع الخاص في هذه الفترة عان من التهميش الكلي للتمويل المصرفي و خاصة الموجهة للإستثمار. وبظهور قطاع فلاحى اشتراكي جديد وهو قطاع الثورة الزراعية دخلت إصلاحات تمويلية جديدة وهذا بإعادة النظر في سياسة التمويل الفلاحي¹ بوضع إجراءات تنظيمية في القطاع المالى المختص في عملية التمويل الفلاحي. والذي اخذ اهتمام الدولة في تجسيد هياكله انطلاقا من سنتي 1972/1971 ولإنجاحه أعطت الدولة اهتماما كبيرا أثر سلبا على باقي القطاعات الفلاحية من قطاع التسيير الذاتي وأكثر على القطاع الخاص. فبدأ هذا القطاع يظهر احتياجاته الكبيرة في التمويل سواء بصفة الدعم أو بصفة قروض مصرفية. ولإمكانية مواجهة القطاع الفلاحي أدخلت عدة إصلاحات على البنك الوطني الجزائري و هذا بفتح وكالات عبر

¹ جسدت هذه الإجراءات بالمرسوم الوزاري المؤرخ في 22 فيفري 1975 رقم 406.

الوطن تعمل عمل البنك وهذا باستقبال طلبات القروض من القطاع الفلاحي المتواجد فيه والقيام بعملية الإرشاد والإعلام لكل جوانب نشاط هذا القطاع. والتوجه السياسي الاقتصادي للدولة، باختيار نمط الاقتصاد الموجه أدى إلى تهميش القطاع الخاص، فقد أبعد هذا القطاع في عمليات التمويل و حرم من الامتيازات و التدعيمات التي منحها الدولة للقطاع الاشتراكي.

والجدول التالي يظهر تطور القروض الفلاحية الممنوحة للقطاع الفلاحي بكل أشكاله خلال العشرية الأولى بعد الإستقلال

الجدول 3: تطور حجم القروض الفلاحية الممنوحة للقطاع الفلاحي 77/67

الوحدة: مليون دج

الفترة القروض	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
القروض الممنوح	19	1029.	92	1325.	1238.	1948.	1570.	1602.	1857.	1871.	2101.	136
التسيير الذاتي	95	977.4	86	1255.	1177.	1918.	1512.	1557.	1680.	1600.	1756.	115
الثورة الزراعية	-	-	-	-	-	-	-	-	174.4	267.4	345	214
القطاع الخاص	10	51.9	60	70	60.7	30	58.1	44.6	2.2	2.8	-	-

Source : S.BEDRANI :«L'agriculture algérienne depuis 1966 » p 209

فمن خلال معطيات الجدول نلاحظ الاهتمام الكبير الذي أولته الدولة للقطاع العام عن القطاع الخاص الذي عان من التهميش والإهمال إلى أن وصل إلى مرحلة التدهور والركود بداية من سنة 1974 وهي السنة التي طبق فيها مشروع الثورة الزراعية. فرغم أن القطاع الخاص يستحوذ حصة الأسد من المساحة الزراعية في الجزائر و يمتلك للثروة الحيوانية لما يقارب 90% من إجمالي الثروة الحيوانية في البلاد. وبما أن الدولة لا تضمن القروض الممنوحة لهذا القطاع فالبنك يخاطر بأمواله عند تمويله ولمواجهة مخاطر عدم السداد فالبنك يطلب ضمانات بما يناسب حجم القروض وهذا الشرط جعل مجال التمويل لا يصل إلى الفلاحين الصغار الذين لا يستطيعون توفير

هذه الضمانات حيث تبين أن 31% فقط من إجمالي القروض الممنوحة خلال الفترة 72/67 تم استرجاعها، منها 61% كانت من كبار الفلاحين¹.

ثالثا: مرحلة الإنتقالية للفترة بعد الإصلاح 1978/1979 :

شكلت سنة 1978 على الصعيد الوطني بداية الشروع في تقييم مسار التنمية المخططة خلال العشرية المنصرمة² شمل جميع القطاعات، أسفر عن سلسلة من الإصلاحات التنظيمية والهيكلية والمالية ، وفي هذا الإطار جاء إصلاح 1978 المتضمن تكييف شروط التمويل كل القطاع الزراعي العام والخاص في شكل :

I. بإعادة تكييف شروط تمويل الاستغلال في القطاع الاشتراكي³ وهذا بتمويل الحملات (حرث، بذر، تسميد... الخ) وتمويل السلفيات على العوائد لمواجهة أعباء اليد العاملة قبل توزيع عائد الاستغلال في نهاية الموسم.

II. وإعادة تكييف شروط تمويل الإستثمار في القطاع الاشتراكي ، تم إدخال تعديلات في هذه المرحلة و المتمثلة في إنشاء لجنة القرض على مستوى الولاية⁴ مع إعطاء الحق للمزرعة في مواصلة آستعمال القروض الغير المستهلكة لسنة سابقة خلال سنوات لاحقة بشكل تلقائي .

III. فيما يخص قطاع الخاص فقد طرأ تحسن ملموس على سياسة التمويل وهذا بإنقاص مراحل دراسة طلب القرض بمرحلة الدراسة على مستوى المحلي⁵ ، وإمكانية تمديد أجل الإستحقاق من طرف البنك إذا عجز الفلاح عن التسديد لأسباب موضوعية. و الجدول التالي يبين توزيع قروض الإستثمار للقطاع الزراعي للقطاع الاشتراكي عبر مراحل المخططات التنموية الأولى

¹ H.TOULAIT : « L'agriculture algérienne les causes de l'échec », 1^{er} édition, OPU, Alger, 1984, p353

الفترة 79/78 إنتقالية للمخططات التنموية المتمثلة في المخطط الثلاثي والمخططين الرباعي الأول والثاني وتهيئة للمخطط الخماسي الأول²

³ عن المنشور الوزاري المشترك رقم 295 نـ 1978/10/22

تتكون اللجنة من ممثل البنك الوطني الجزائري وممثل الوالي وممثل البنك المركزي وممثل التعاونيات الزراعية وممثلا لديوان الوطني للعتاد الفلاحي في شكل ملاحظ⁴

⁵ وهذا من قبل مندوب الفلاحة للدائرة ومدير وكالة البنك الوطني الجزائري والذي أعطيت له حق إتخاذ قرار التمويل

الجدول 4 : قروض الاستثمار للقطاع الاشتراكي خلال 84/70 الوحدة : مليون دج

الفترة	الرباعي الأول	الرباعي الثاني	الرباعي الأول
القرض	1770.7	4394.4	4833
قروض ممنوحة	991.59	2241.14	3479.76
قروض محققة	56	51	72
% التحقيق			

المصدر: وزارة الفلاحة و التنمية الريفية المديرية العامة للتمويل الفلاحي
 والملاحظ أنه خلال هذه المرحلة بقي تحقيق الاستثمارات دون المستوى المطلوب خاصة خلال المخططين الرباعيين لم يحقق فيه إلا جزءاً ضئيلاً من الاستثمارات المخصصة له. ومع إصلاحات 1978 وخلال الخماسي الأول فقد أدت المرونة التي أدخلت على سياسة التمويل إلى تحسين ملحوظ في معدل تحقيق الاستثمارات وهذا ما يترجمه ارتفاع نسبة القروض المحققة في الفترة 84/80 التي وصلت نحو 72% قياساً للمخطط الرباعي الأول و الثاني .

الجدول 5 : قروض الإستغلال للقطاع الإشتراكي خلال 81/79 الوحدة : مليون دج

الفترة	79/78	80/79	81/80
القرض	4772	5439	6610
قروض ممنوحة	3722	3514	3682
الإرادات	78	65	56
% التمويل الذاتي			

المصدر: وزارة الفلاحة و التنمية الريفية المديرية العامة للتمويل الفلاحي
 ونفس الشيء بالنسبة للقروض الموسمية الملاحظ أنه خلال هذه المرحلة ورغم استمرار العجز المالي للقطاع الاشتراكي، فإنه قد طرأ تحسين واضح بعد إصلاحات 1978 مقارنة بالفترة 1977/1970 وهذا ما يترجمه ارتفاع قدرة التمويل الذاتي من 32% إلى 38% خلال فترة المخططين الرباعي الأول والثاني على الترتيب، وإلى 60% خلال الفترة 1979 / 1982.

الجدول 6 : قروض الإستغلال الممنوحة للقطاع الخاص خلال 81/79 الوحدة : مليون دج

الفترة	79/78	80/79	81/80
القرض	190.6	90.7	104.1
قروض ممنوحة	100.5	59	64.8
القروض المحققة	60.4	24.4	22.1
% التحقيق	53	65	62
% التسديد	60	41	34

المصدر: وزارة الفلاحة و التنمية الريفية المديرية العامة للتمويل الفلاحي

من خلال هذا الجدول نلاحظ ضعف في نسبة استعمال القروض الممنوحة ونسبة تسديدها راجع إلى التأخر في تبليغ الفلاحين باستفادتهم للقروض مما يصعب في حصولهم على مستلزمات الإنتاج من أجهزة التموين في الوقت المناسب و بالكمية المطلوبة مما سبب في بقاء نسبة كبيرة من القروض لم تستعمل.

الجدول 7 : قروض الإستثمار الممنوحة للقطاع الخاص خلال 84/70 الوحدة : مليون دج

الفترة القرض	الرباعي الأول	الرباعي الأول	الرباعي الأول
قروض ممنوحة	965	160	260
القروض المحققة	781.65	54.4	208
% التحقيق	81	34	80

المصدر: وزارة الفلاحة و التنمية الريفية الحصيلا الإقتصادية و الإجتماعية للزراعية خلال العشرية 78/67 في ماي 1980

و بنك الفلاحة و التنمية الريفية المديرية العامة للتمويل الفلاحي

خلال مراحل المخططات التنموية تمثل ضعف حصة القطاع الخاص من القروض الاستثمار سواء منها الممنوحة و المحققة قياسا لحصة القطاع الاشتراكي فتميزت بسياسة التمويل تجاه هذا القطاع بتذبذب في تطور حجم القروض الممنوحة حيث انخفضت القروض خلال فترة المخطط الرباعي الثاني إلى أكثر 50% و هذا ما يفسر تخوف الفلاحين بعد مرحلة تحديد الملكيات العقارية للأراضي الزراعية في إطار تطبيق الثورة الزراعية و انصراف اهتمام الدولة الكلي نحو تعاونيات الثورة الزراعية.

رابعا: طريقة منح القروض للقطاع الزراعي بعد إنشاء بنك متخصص :

في إطار اللامركزية و بغية تقريب مصالح البنك من مختلف المستفيدين ورفع فعالية الخدمات المصرفية كما تنص المادة الرابعة من القانون الأساسي¹ وحتى يتمكن الفلاحين بعد حصولهم على القروض في التصرف بحرية و اخذ مبادرة تنفيذ مشاريعهم بما أن التسديد سيكون إجباري بالضرورة ، فمن أجل كل هذا تم إنشاء في 13 مارس 1983 بقرار مرسوم 106/82 بنك الزراعة و التنمية الريفية، وهو بنك أولي ككل البنوك الأولية الأخرى ، له إمكانية معالجة عمليات بنكية و القرض و المبادلات و الخزينة ، كما

¹ Note de service de la B.A.D.R N° 01 / 83 du 19/01/83 et N° 05/83 du 11/05/83

انه يقوم بفتح حسابات لكل شخص طالب لذلك ، و يقبل الودائع تحت الطلب و لأجل ، و يساهم في جمع التوفير، كما يقوم أيضا بتنفيذ العمليات التمويلية و المصرفية للهيكل و النشاطات الإنتاج الزراعي و العالم الريفي، و ترقية النشاطات الزراعية و الصناعات التقليدية و الزراعة التحويلية ، لذلك قام بالأساس ، بتبسيط إجراءات منح القروض¹ بكل أشكالها و هذا بغية تحقيق المخططات الوطنية للتنمية و التي تم وضعها بمساعدة الهيكل اللامركزية و شبكة الوكالات المعززة بشكل يسمح لها في تقريب مصالح البنك لمختلف المستفيدين².

1- مرحلة قبل إصلاحات 1987: تنحصر هذه المرحلة من 87/80 والتي تميزت بإعادة الهيكلة للاقتصاد الوطني بشكل عام والجهاز المصرفي بشكل خاص وهذا بإنشاء بنوك متخصصة في تمويل القطاعات الاقتصادية من بينها بنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي بدأ نشاطه الفعلي في أكتوبر 1982 وهذا ما يدل على الإدراك المتأخر للسلطات العمومية لحقيقة اختلاف طبيعة التمويل الفلاحي عن تمويل القطاعات الأخرى. وما يلاحظ في هذه الفترة مواصلة تطبيق نفس سياسة التمويل البنك الوطني الجزائري كالتدخل التلقائي للدولة لامتصاص عجز مزارع القطاع الاشتراكي وبقي يعاني من مشكلة القروض المتعثرة. وفي سنة 1985 قامت السلطات العمومية بوضع نظام لامركزية للتمويل³ كي يتمكن عدد أوسع من الفلاحين الحصول على القروض.

➤ بالنسبة للقطاع الخاص: لم يطلب البنك في السنوات الأولى لبداية نشاطه أي ضمانات عدا صفة الفلاح والمساهمة بنسبة معينة في تغطية نفقات الاستغلال وقد حدد مدة إشعار المستفيد بقرار القرض بـ 15 يوم من تاريخ الإستفادة بالقرض ونتيجة لقصر مدة القروض الاستغلال يعتمد البنك على ودائع زبائنه ولم يواجه أي صعوبة في استردادها إذ بلغت نسبة القروض المسددة عند تاريخ استحقاقها 94% خلال فترة 1983-1988. قام البنك برفع القرض السنوي من 50 ألف دج إلى 250 ألف دج وربط مساهمته في تمويل المشاريع بحجم رأس المال وطبيعة المشروع المراد تمويله إذ أصبحت

1 هي تخص القطاع الخاص ففي السنوات الأولى من وجود البنك لم يطلب أي ضمان للفلاح سوى إثبات صفة نشاطه كفلاح

والإشعار بالقرض لا يزيد عن 15 يوم

2 عمل البنك الزراعي منذ تأسيسه على فتح أكثر من 200 وكالة و 30 فرع موزعين عبر التراب الوطني

3 منشور وزاري مشترك مؤرخ في 13/02/1985

مساهمته تصل إلى 90% و 70% و 50% للمشاريع العادية التي يصل رأس مالها 100 ألف دج و 500 ألف دج على الترتيب، أما المشاريع المفضلة فتصل مساهمة البنك في تمويلها إلى 70% من تكاليفها بالنسبة للإنشاءات الثابتة و 100% بالنسبة للتجهيزات ومقابل هذه التسهيلات الائتمانية يطلب البنك من الفلاح تقديم ثلاثة أنواع من الضمانات¹ وهي: رهن التجهيزات موضوع القرض، فمذ استلام الفلاح التجهيزات الممولة من البنك تصبح تلقائيا مرهونة لصالح هذا الأخير، والتأمين على الحياة والعجز لصالح البنك بمبلغ يساوي على الأقل مبلغ القرض والتأمين على أضرار المباني.

الجدول 8- تطور قروض الاستغلال الممنوحة للقطاع الزراعي الخاص خلال 88/80

الوحدة الف دج.

السنة	80/79	81/80	82/81	83/82	84/83	85/84	86/85	87/86	88/87
عدد المستفيدين	15327	12322	10025	9213	12970	36356	-----	-----	24732
القروض الممنوحة	131000	141000	138000	172000	259000	824000	775000	993223	1013260
القروض المحققة				106000	160000	648000	631000	773292	398518
التحقيق %				62.61	77.61	64.78	39.80	86.77	06.39
تسديد القرض في نهاية الموسم				40000	135000	556000	153000	530000	45000
عدم التسديد حتى				8236	11637	64550	39406	1.396	
	87.12.31								

المصدر (B.A.D.R) مصلحة مديرية القطاع الزراعي الخاص.

فمن خلال هذا الجدول نستنتج تطورا كبيرا على مستوى الكتلة المالية الموزعة بينما عدد المستفيدين يبقى ضعيفا سواء قارناه بعدد الفلاحين في هذا القطاع الذي يقدر ب 700 ألف فلاح أو بالهدف الذي حدده البنك، والمتمثل في الوصول إلى التعامل مع 100 ألف فلاح في نهاية المخطط الخماسي الأول ويرجع ذلك إلى عدة أسباب أهمها² : العامل الطبيعي حيث مرت على الزراعة ثلاث سنوات جفاف متتالية أدت بالفلاحين إلى الإحجام عن التوسع في نشاطهم الزراعي و بالتالي بيع مواشيههم. أما العامل الآخر فهو

¹ إن هذه الضمانات يتم توفيرها من قبل البنك بعد حصوله على القرض الأمر الذي لا يؤثر سلبا على انطلاق المشروع

² رايح الزبيري، "تمويل و تطور القطاع الفلاحة في الجزائر(84/70) مذكرة ماجستير 1986 الجزائر ص.102

عامل تقني إذ يكمن في عدم استقرار شروط وإجراءات منح الائتمان حيث بقت القروض من اختصاص الفلاحين الميسرين، وهذا نظرا للمبادئ الأساسية التي اشترطها البنك (كالضمانات وقدرة التسديد) والتي أدت إلى تحفظ معظم الفلاحين الصغار عن محاولة طلب القرض وهذا لتأكدهم من رفض البنك في مساعدتهم، وأما الذين حاولوا فأغلبهم عجزوا عن تقديم الضمانات مما لم يسمح لهم من الاستفادة بالقرض.

➤ بالنسبة للقطاع الاشتراكي: قام البنك بإلزام القطاع في مساهمة المزرعة في تغطية نسبة معينة من نفقات الاستغلال، كما أن ملفات المزارع التي تعاني عجزا والتي يعتبرها البنك مبدئيا مرفوضة يحول ملفها للوزارة الوصية لتقرر بتغطية خسائرها أم لا، علما أن الخزينة العامة للدولة ظلت إلى غاية 1987 تتحمل خسائر القطاع الاشتراكي أمام البنك. فالبنك يعتمد كليا على موارد الخزينة العامة للدولة في تمويل الاستثمار، وهذا نتيجة لطبيعة ودائع زبائنه (لا تتجاوز مدتها 36 شهرا)، ولكن ابتداء من فيفري 1985 قام البنك بطرح سندات للاكتتاب العام لمدة 5 سنوات مما سمح له بالشروع في منح قروض متوسطة الأجل من سنتين إلى 5 سنوات.

2- مرحلة بعد إصلاحات 1987، تمثلت الإصلاحات بصدور قانون 86/12 المتضمن نظام البنوك و القروض¹ و الذي شرع في تحسين سياسة التمويل المصرفي و هذا بتقليص دعم الدولة للقطاع الإشتراكي² و منذ إعادة هيكلة المزارع الاشتراكية واختفاء القطاع العام الزراعي وهذا بإصدار القانون³ 87/19 والذي بموجبه تم تحويل 3200 مزرعة فلاحية إشتراكية إلى 22099 مستثمرة فلاحية جماعية و 5228 مستثمرة فلاحية فردية و بصدور القانون 88/01⁴ أصبحت هذه المزارع تمول من الموارد الخاصة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية و في حالة التعثر يمكن إعادة تمويلها بخصم أوراق المزارع لدى بنك المركزي ضمن سقف يحدده المخطط الوطني للقروض؛ مما جعل العلاقة بين البنك

¹ قانون 87/12 المؤرخ في 1986/08/19

جريدة الرسمية رقم 16 المؤرخة في 1987/04/15 الدعم المتمثل في تمويل الخزينة العامة خسائر القطاع الإشتراكي بتغطية

² القروض المتعثرة بمسح الديون

قانون 87/19 المؤرخ في 1987/12/08 المتضمن كيفية استغلال الأراضي الفلاحية للأموال الوطنية و تحديد حقوق المنتجين

³ وواجباتهم

⁴ قانون 88/01 المؤرخ في 1988/01/12 المتعلق باستقلالية الجهاز المصرفي

والمستثمرات بعد الإصلاح تتميز بطابع تجاري¹؛ إلا أن معدلات الفائدة التي طبقت خلال هذه الإصلاحات تميزت بكونها تفضيلية مقارنة بالمعدلات المطبقة في القطاعات الاقتصادية الأخرى².

معدلات الفائدة بعد صدور القانون؛ منذ صدوره ألغى سياسة النقدية المطبقة للامتيازات التي كان يحظى بها قطاع الفلاحة في مجال القرض، فعرفت معدلات الفائدة ابتداء من 2 ماي 1990 ارتفاعا تراوح بين 13% - 23.5% بالنسبة للقروض طويلة الأجل، وتفسر هذا الارتفاع بمعدلات الفائدة للقروض بارتفاع معدل الفائدة المفروض على الودائع وذلك لتنشيط الادخار والاقتراب من معدل التضخم الذي لا يزال أعلى من معدل الفائدة. ولقد كان لهذا الارتفاع تأثير شديد على قطاع الزراعة خصوصا المستثمرات المنبثقة عن إعادة تنظيم المزارع الاشتراكية التي هي أكثر اقترابا، وهذا ما يفسر انخفاض حجم القروض الممنوحة للقطاع خلال 1994/1990، لاسيما أنه كان على الفلاح المقترض في حالة ارتفاع معدل الفائدة أن يدفع الفائدة الجارية يوم التسديد وليس التي أمضى على أساسها عقد القرض. وأمام الآثار السلبية التي أحدثها معدل الفائدة واستجابة لنداء الفلاحين وممثلهم قررت الدولة التدخل من خلال قانون المالية لسنة 1993 الذي نص على تخصيص 1مليار دج لتحمل نسبة الفائدة لدى البنك قدرها 15.5% للقروض قصيرة الأجل و 17.5% للقروض طويلة الأجل، على أن يتحمل الفلاح المقترض نسبة 8% و6% و5% على الترتيب. و الجدولين يوضحان ذلك

الجدول 9: يظهر تطور قروض الاستغلال الممنوحة للقطاع الزراعي الخاص خلال 96/87

الوحدة مليون دج.

السنة	88/87	89/88	90/89	91/90	92/91	93/92	94/93	95/94	96/95
القروض الممنوحة	7025	17542	10312	3661	3409	2580	2580	2580	1207
القروض المحققة	4128	5590	5025	3314	2183	1706	988	1231	407
التحقيق %	76	79	71	75	74	74	65	73	88
عدم تسديد القرض	77	75	68	77	81	81	59	60	32

المصدر (B.A.D.R) مصلحة مديرية القطاع الزراعي.

¹ أصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية يتمتع بالاستقلالية في التسيير و منح القروض بكل أنواعها
² تتراوح ما بين 4% و5% و6% حسب نوع القروض على التوالي (موسمية و متوسطة و طويلة) الأجل

الجدول 10: يظهر تطور قروض الاستثمار الممنوحة للقطاع الزراعي خلال 96/87

الوحدة مليون دج.

السنة	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
القروض الممنوحة	2214	4766	1081	398	682	525	318	239	140	57
القروض المحققة	1223	3432	805	290	623	466	282	187	108	46
التحقيق %	55	72	74	73	91	89	89	78	77	81

المصدر (B.A.D.R) مصلحة مديرية القطاع الزراعي

حسب الجدولين 09 و 10 نلاحظ أن القروض الممنوحة بدأت في الانخفاض من الموسم 90/98 للقروض الموسمية ومن سنة 1989 للقروض الإستثمار وهذا راجع لسياسة الحذر من مخاطر القروض المطبقة في البنك منذ إصدار قانون النقد والقروض والتعامل على أساس الربح وبالتالي التخلي عن سياسة تمويل المستثمرات الفلاحية الجماعية والفردية الخاسرة وتوقف عن دفع أجور الفلاحين الذين يعملون في هذه المستثمرات في شكل تسبيقات على العائد. كما نشير إلى الوضع الأمني متدهور خلال تلك السنوات نهاية الثمانينات والتسعينات أثر سلبا على معدلات الإستثمار لهذا القطاع .

خامسا : طريقة منح القروض للقطاع الزراعي عن طريق الهولدينغ الفلاحي :

تم إنشاء هولدينغ فلاح في ديسمبر 1992 يتكفل بحل المشاكل المالية للقطاع الفلاحي المتمثلة في نقص الموارد المالية نظرا للتحويلات الاقتصادية التي عرفتها البلاد بانتهاج سياسة اقتصاد السوق ومنها تقليص تدخل الدولة تتكون من :

➤ صندوق الضمان الفلاحي¹ : أنشئ هذا الصندوق للقيام بمهمة ضمان وكفالة قروض الفلاحية بكل أنواعها التي يمنحها البنك للفلاحين المنخرطين في الصندوق فأسلوب تمويله يأخذ طابع تعاضدي² ففي حالة عجز الفلاح عن تسديد ديونه لأسباب موضوعية فالصندوق يتدخل بإعادة جدولة الديون تلقائيا كما يعفى الفلاح المقترض من تقديم الضمانات العادية للبنك فيكون ضمان الصندوق كافيا. رغم حجم هذه الموارد إلا أن الصندوق بقي يعاني من ضعف الموارد الأمر الذي لم يسمح له بالاضطلاع بالمهام الموكلة إليه.

¹ أنشئ الصندوق بمرسوم 87/82 المؤرخ في 14/04/1987

² موارد الصندوق هي: حقوق المنخرطين من الفلاحين ومساهمة أعضاء الصندوق الدائمين ومساهمة بنك الفلاحة

➤ صندوق الضمان ضد الكوارث¹ : مهام الصندوق تتمثل في تعويض الخسائر المادية التي تصيب الفلاحة من جراء الكوارث الطبيعية على الزراعة الغير قابلة للتأمين و ذلك بنسبة 40 % من هذه الخسائر للفلاحين المؤمنين و 10 % لغير المؤمنين حيث ساهم الصندوق بقسط كبير في مساعدة الفلاحين الذين كانوا ضحية الكوارث فقد سدد ما يقارب 900 مليون دج في سنة 1990 و 600 مليون دج سنة 1991 للمستثمرات التي تعرضت للجفاف أو الفيضانات خلال هذين الموسمين الفلاحين.

➤ صندوق الوطني للتنمية الفلاحية² : باشر أعماله في فيفري 1991 و من أهم نشاطاته التي يقوم بها : استصلاح الأراضي فلاحية جديدة و توسيع المساحات المسقية و تجهيز المستثمرات الصغيرة و المحرومة و دعم و تنمية المشروعات الإستراتيجية و تعبئة الموارد المائية و تحسين التربة و التهيئة العقارية. وقد خصصت له الدولة مبلغ 380 مليون دج يمول الصندوق هذه المشاريع بنسبة 30% كحد أقصى و 20% من صاحب المشروع و 50% من بنك الفلاحة وهذه الإجراءات في عمل الصندوق أدت إلى قلة المشاريع التي مولها فمن 750 مليون دج كانت بحوزته في سنة 1992 لم تتجاوز مستوى الاستهلاك 10% و 90% من الأموال بقيت مجمدة دون أن يستفيد بها القطاع . وبتطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية سنة 2000 تم تعويضه بالصندوق الوطني للضبط و التنمية الفلاحية .

سادسا: السياسة الإقراضية في إطار المخطط الوطني للتنمية الفلاحية :

I. القروض الزراعية في الفترة 2004/2000

بعد تراجع نشاط بنك الفلاحة و التنمية الريفية خلال سنوات التسعينات و التي عرف فيها تضيق حقيقي بكونه لم يستطع حماية نفسه من عدم استرداد الأموال المقرضة في ظل زراعة نتائجها غير مؤكدة و تعرف تقلبات حادة من موسم إلى آخر. و في 26 فيفري 2002 تم الإمضاء على اتفاقية مع وزارة الفلاحة و التنمية الريفية والتي تنص على تنفيذ العمليات المتعلقة بالاستثمارات الفلاحية؛ و بذلك تم إحياء وبعث الحيوية في النشاط البنكي و تطوير نوعية خدماته بحيث أصبح ينشط ضمن أجهزة تمويل المخطط الوطني للتنمية الفلاحية و تم إنشاء جهاز للقرض يدعى "القرض المرتبط في جهاز تمويلي

¹ أنشئ الصندوق بمرسوم 90/158 المؤرخ في 1990/05/26

² دخل حيز التنفيذ بمرسوم 90/158 المؤرخ في 1990/05/26

شبكة بنك بدر¹ يشترك فيه عند التمويل حصة القرض كل من القرض البنكي والتمويل الذاتي للفلاح ودعم من الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية. قامت الشبكة في صفة بنك بدر التكفل بملفات الجديدة كما استلمت كل الملفات القديمة المتواجدة على مستوى الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، فإلى غاية 2004/12/31 قامت الشبكة بمعالجة²:

بالنسبة لقروض الاستثمار توزعت قروض الاستثمار الممنوحة والمستهلكة على مستوى الوطني؛ إذ تم المصادقة بالقبول على 70382 ملف مقابل 85304 ملف معالج ومقبول في الدراسة وهذه الملفات المقبولة استفادت بقروض إجمالية تقدر بـ 82436440000 دج منها 26697206000 دج الجزء الممنوح من بنك الفلاحة والذي تحقق منه ما يقارب 10098462000 دج والباقي مدعم من الصندوق الوطني للضبط والتنمية الريفية بـ 55739234000 دج تم تحقيق منه مبلغ 28200462000 دج.

بالنسبة لقروض الاستغلال وصل المبلغ الممنوح على مستوى الوطني إلى نحو 7.2 مليار دج منها 3.3 مليار دج تمثل قروض بنكية و الباقي مكونة من دعم الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية وما يلاحظ أن القروض الممنوحة للفلاحين قدرت بنسبة 17.27% من مجموع القروض الممنوحة لعملاء بنك الفلاحة.

II. القروض الزراعية في الفترة 2009/2005

أعيد النظر في عمل الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي بتوسيع مجال نشاطه باعتباره مؤسسة مالية متخصصة في تنفيذ برنامج الحكومة المتعلق بالتنمية الريفية و تطوير القطاع الفلاحي منذ سنة 1999³. وفي سنة 2005 تابعت الدولة المرحلة الثانية من برنامج الدعم الفلاحي بموجب قرار مجلس النقد و القرض⁴ الذي منح اعتماد لتأسيس فرع شركة ذات أسهم للقرض التعاوني الفلاحي بين بنك الفلاحة و الصندوق ، فخلال الفترة 2006/2005 لنشاط الشركة تم منح قروض بقيمة 1108.90 مليون دج إلا أنه لمدة قصيرة تعثرت هذه الشركة⁵ باصطدامها بتراكم الديون الناتجة عن عدم سداد القروض من طرف

¹ قام بنك بدر بتسخير مؤسساته عبر كامل التراب الوطني من مديريات مركزية بتشكيل 7 مجموعات جهوية.

² عن تقرير النشاطات الزراعية 2004 بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، فيفري 2005 ص08

³ إصدار المرسوم التنفيذي رقم 99/97 المؤرخ في 1999/11/30 الخاص بقانون الصندوق الجهوي و الوطني للتعاون الفلاحي

⁴ قرار مجلس النقد و القرض رقم 05/02 المؤرخ في 2005/03/05

⁵ مع بداية سنة 2007 توقف الصندوق بصفته بنك عن منح قروض

الفلاحين و التي بلغت 1007.3 مليون دج ما يقارب 91% من إجمالي القروض الممنوحة هذا بالإضافة إلى المبالغ التي منحها الصندوق في إطار الدعم؛ إذ وصل إجمالي ديون الصندوق تجاه خزينة الدولة 16794.95 مليون دج¹. و تم إصدار قرار بوقف نشاط الصندوق الوطني بصفة بنك في المجلس الوزاري المنعقد في 2008/08/16. بعد المحاولات في تشكيل شراكة بين دعم الدولة في شكل الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية وبنك الفلاحة والتنمية الريفية التي آلت إلى الفشل بدليل قرار توقيف نشاطها؛ ركز البنك تدخلاته في تمويل القطاع الزراعي بجميع العمليات الزراعية من بداية عملية الإنتاج إلى غاية توزيع المنتج وهذا لتقوية وتعزيز هذا القطاع بتحسين الخدمات المصرفية والعمل على توفيرها وتنويعها بإضافة قروض أخرى لها طابع التيسير تتمثل في :

قرض الرفيق تم المصادق عليه في قانون المالية التكميلي 2008 وهو قرض موسمي بمعدل فائدة 0% للمستفيد بالقرض مدته سنة واحدة يمكن تمديدها إلى ستة أشهر إضافية في حالة عسرة بالنسبة للمستفيد².

قرض التحدي تم اعتماده في سنة 2011 وهو قرض ميسر متوسط الأجل بين 3 سنوات إلى 7 سنوات مع إمكانية التمديد مدة القرض من سنة إلى 3 سنوات ومعدل الفائدة فيه تطبق خلال الخمس سنوات الأولى من عمر القرض بـ 0% و بمعدل فائدة 1% يطبق من السنة السادسة إلى السنة السابعة. أما بالنسبة للقرض التحدي طويل الأجل فمدته بين 8 سنوات إلى 15 سنة مع إمكانية تمديده عند التعثر من سنة إلى 5 سنوات وفيما يخص معدل الفائدة المطبقة لهذا القرض فهي تتسم بتدرج المعدلات ففي الخمس سنوات الأولى تكون بـ 0% ثم بـ 1% من السنة السادسة إلى السنة السابعة وبـ 3% من السنة الثامنة إلى السنة التاسعة وانطلاقاً من السنة العاشرة يطبق معدل الفائدة 5.25% غير أن سرعان ما واجهت الأجهزة التمويلية مشكل عدم السداد هذا ما جعلها عرضة إلى الإفلاس وحل جميع الفروع الجهوية وقد يعود سبب امتناع الفلاح عن السداد ديونه إلى تنوع المخاطر التي يتعرض لها إنتاج القطاع الفلاحي خصوصاً تلك المتعلقة بالتقلبات المناخية بالإضافة إلى سياسة مسح الديون التي انتهجتها الدولة خلال فترات عديدة والتي كانت إحدى دوافع تغاضي الفلاح عن السداد .

¹ عن إحصائيات الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي للفترة 2006/2005

² في حالة التمديد لهذا النوع من القروض يفقد فيها المستفيد الحق في الإعفاء من الفوائد وحتى فرصة الاستفادة بهذا القرض مرة أخرى

الخاتمة

بالاستناد إلى ما قاله السيد فاليلو¹ فإن الفلاح لم يصل بعد إلى مستوى التمييز بين احتياجاته الاجتماعية واحتياجاته الاقتصادية. فهو يقدر مصاريفه على ضوء خبرته كرب أسرة و مزارع في آن واحد بالإضافة إلى عدم تقييد مدخوله ومصاريفه محاسبيا، إذا فالتقدير في الغالب يكون عشوائيا وهذا ما زاد في صعوبة ضبط أو تحقيق التوازن بين الفلاح المستفيد بالقرض والبنك المقرض نظرا لغياب التقاليد المحاسبية أو نصوص تلزم الفلاح بإمسك سجلات محاسبية والتي تسمح بالوصول إلى معرفة المركز المالي للمزرعة ومن ثم قدرته على الوفاء بالتزاماته. فان منح القرض أصبح يخضع لاعتبارات شخصية يراعي فيها البنك سمعة الفلاح وكبر حجم حيازته وعدد الجرارات التي يملكها وهذه الطريقة جعلت إقصاء مجموعة كبيرة من الفلاحين الصغار في الاستفادة من القروض. ومن جهة أخرى لكون البنك بذاته هو بنك تجاري فكان من سياساته التمويلية تفضيل قطاعات اقتصادية أكثر ربحية وضمن عن تمويل الفلاحين الأكثر احتياج للتمويل.

يمكن حصر الصعاب والمعوقات التي تواجه الزارع في الاستفادة المثل من القروض والإعانات

في النقاط التالية :

1. المتطلبات المتشددة في الضمانات المطلوبة للمنح القرض للمزارع، و البيروقراطية في الحصول على قرض أو إعانة.
2. توجيه معظم القروض لكبار المزارعين والمقتدرين، وشح البرامج التمويلية التي تتناسب مع ظروف صغار المزارعين.
3. عدم وجود علاقة بين المقرض والمقرض، مع وجود أكثر من جهة تتدخل في قرار منح القرض أو الإعانة.
4. عدم اقتران الاقتراض بالنصح والإرشاد، وضعف مراقبة تنفيذ المشاريع الممولة.
5. جهل المزارعين بمهام مؤسسات الإئتمان الزراعي ولوائحها وأنظمتها الائتمانية.
6. استخدام القروض في مجالات أخرى غير المجال الذي اقترض من أجله المال، و تسرب جزء كبير من أموال القروض في مشاريع غير زراعية مما ينتج عنه ضعف تسديد معظم المزارعين للقروض في الوقت المحدد.
7. عدم ربط القروض بإدخال الوسائل التقنية الحديثة التي تساعد المزارعين على زيادة إنتاجهم.
8. و من خلال هذا نلاحظ أنه بإمكان الهولدينغ لعب دورا هاما في تمويل القطاع الفلاحي إذا ما أدخل على تعامله نوع من الديناميكية و المرونة.

¹ Mr Falilou A « Dans quelle mesuré le crédit agricole constitue t-il un instrument efficace de développement économique dans les pays du tiers monde ?Thèse pour le doctorat de l'université 1975 université de droit et d'économie et de sciences sociales de paris (PARI II) P.103.

المراجع

- 1) H. TEMMAR : « Stratégie de développement indépendant, le cas de l'Algérie, un bilan » Alger, 1983, p137
- 2) H.TOULAIT : « L'agriculture algérienne les causes de l'échec », 1^{er} édition, OPU, Alger, 1984, p353
- 3) S.BEDRANI : « L'agriculture algérienne depuis 1966 » 1981, p 209
- 4) Mr Falilou A « Dans quelle mesure le crédit agricole constitue t-il un instrument efficace de développement économique dans les pays du tiers monde ? » Thèse pour le doctorat de l'université de droit et d'économie et de sciences sociales, paris 2, P.103

(5) رباح الزبييري: "تمويل و تطور القطاع الفلاحة في الجزائر (84/70) مذكرة ماجستير 1986 الجزائر ص.102

القوانين و المراسيم و الجرائد الرسمية :

- الجريدة الرسمية رقم 51 بتاريخ 14/06/1966 ص 782
- الجريدة الرسمية رقم 78 بتاريخ 28/09/1968 ص 1550
- المنشور الوزاري المشترك رقم 295 لـ 22/10/1978
- بالمرسوم الوزاري المؤرخ في 22 فيفري 1975 رقم 406
- منشور وزاري مشترك مؤرخ في 13/02/1985
- قانون 87/12 المؤرخ في 19/08/1986
- جريدة الرسمية رقم 16 المؤرخة في 15/04/1987
- قانون 87/19 المؤرخ في 08/12/1987
- مرسوم 87/82 المؤرخ في 14/04/1987
- قانون 88/01 المؤرخ في 12/01/1988
- مرسوم 90/158 المؤرخ في 26/05/1990
- المرسوم التنفيذي رقم 99/97 المؤرخ في 30/11/1999
- تقرير النشاطات الزراعية 2004 بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، فيفري 2005 ص 08
- قرار مجلس النقد و القرض رقم 05/02 المؤرخ في 05/03/2005
- إحصائيات الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي للفترة 2005/2006

الإطار القانوني لمالية البلدية في الجزائر

- إشكالية التوازن والعجز المالي -

Legal framework for municipal finance in Algeria Problem of balance and financial deficit

الأستاذة العايب سامية

الجزائر

الملخص:

تعيش الجزائر أوضاعا اقتصادية تقتضي الرشد على كل المستويات بما فيها الجماعات المحلية، إذ أصبحت أمام مسؤولية التعجيل بعملية التنمية الاقتصادية والتوجه نحو الاستثمارات، حيث تسعى لتحقيق تنمية محلية لتصل في نهاية المطاف إلى تنمية شاملة عن طريق الأموال المحلية لتنشيط العجلة الاقتصادية.

تعتبر ميزانية البلدية المرآة العاكسة لنشاط الجماعات المحلية وسياستها المنتهجة باعتبارها توضح بالتفصيل أوجه الدخل وأوجه الإنفاق وتبرز بصورة دقيقة إشكاليات العجز المالي، فالبلدية ملزمة عند إعداد ميزانيتها التقيد بكل الضوابط والتوجيهات التي تمليها عليها الحكومة لإدراج بعض النفقات التي تراها تتماشى والخطة التنموية الشاملة. إن إمكانات البلدية المتاحة لتأمين الخدمات العمومية مرتبط بشكل أساسي بمواردها المالية الذاتية والخارجية، فكلما زادت مواردها وأحسن استخداما كلما زادت فعاليتها في الأداء واستطاعت تلبية حاجات المواطنين.

الكلمات المفتاحية: ميزانية البلدية، التمويل، التنمية، الاستثمار، النفقات، الإيرادات، التوازن المالي، العجز المالي، الاستقلالية.

Legal framework for municipal finance in Algeria Problem of balance and financial deficit

Abstract:

Algeria is facing an economic situation that requires rationalization at all levels including local communities. It has the responsibility to accelerate economic development process and head towards investments, where it aims to realize a local development and reach eventually a global development through local funds to revitalize economy.

Municipality budget is the reflection of the local communities and its policy as it shows in detail income and expenditure forms. The municipality is obliged in the preparation of its budget to comply with all restrictions and commands dictated by government to include some expenditures that considered to be in line with global development plan.

Available municipality potential to secure public services is mainly linked to its own and external financial resources. The more resources it gets, the better it will be used, the more effective it will be in performance and the needs of citizens could be satisfied.

Keyword: municipal budget, financing, development, investment, expenditure, income, financial balance, financial deficit, independence.

المقدمة :

تعتبر المالية المحلية مؤشرا للتطورات التي تعرفها المجتمعات الحديثة وعنصرا أساسيا للحكم على مسار إصلاح نظام اللامركزية المحلية.

لقد عاشت الجزائر أوضاعا اقتصادية اقتضت الرشد على كل المستويات بما فيها الجماعات المحلية، إذ أصبحت أمام مسؤولية التعجيل بعملية التنمية الاقتصادية والتوجه نحو الاستثمارات، حيث تسعى لتحقيق تنمية محلية لتصل في نهاية المطاف إلى تنمية شاملة عن طريق الأموال المحلية لتنشيط العجلة الاقتصادية.

تعتبر ميزانية البلدية المرآة العاكسة لنشاط الجماعات المحلية وسياستها المنتهجة باعتبارها توضح بالتفصيل أوجه الدخل وأوجه الإنفاق من جانب، ومن جانب آخر نجد أن المشرع الجزائري قد كفل الجماعات المحلية سواء كانت البلدية أو الولاية بخاصية الاستقلالية المالية، وذلك بأن منحها ميزانية مستقلة تخصص فيها نفقاتها ومواردها والتي نجدها تختلف عن ميزانية الدولة .

إن البلدية ملزمة أن تأخذ عند إعداد ميزانيتها¹ كل الضوابط والتوجيهات التي تمليها عليها الحكومة لإدراج بعض النفقات التي تراها تتماشى والخطة التنموية الشاملة، لأن الميزانية المحلية وثيقة تقدر للسنة المالية مجموع الإيرادات والنفقات الخاصة بالتسيير والتجهيز والاستثمار².

كما ورد تعريف لميزانية البلدية بموجب قانون البلدية 10\11 على أنها جدول تقديرات للإيرادات والنفقات السنوية للبلدية، وهي عقد ترخيص وإدارة يسمح بسير المصالح البلدية وتنفيذ برنامجها للتجهيز والاستثمار³.

¹- تعددت تعريفات الميزانية المحلية بتعدد منظور زاوية التخصص، فبالفهوم الاقتصادي تعتبر المالية المحلية فرع من فروع المالية العامة التي تتضمن القواعد الخاصة للعمليات المالية المتعلقة بأشخاص القانون العام، وهي الدولة و الجماعات المحلية والمؤسسات العمومية ذات الصبغة الإدارية.

أما بالفهوم الاجتماعي لميزانية الجموعات المحلية فهي الميزانية التي تضمن توفير الحاجات الجماعية لسكان المحليين عن طريق التوزيع العادل والعقلاني للنفقات والإيرادات، بحيث تكون الاستفادة عادلة بين المواطنين .
للتوسع أكثر أنظر : صالح، س. (2009)، الاستقلالية المالية للجماعات المحلية في الجزائر. رسالة ماجستير، (كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قسنطينة)، الجزائر، ص 11.

²- حسب تعريف قانون المحاسبة العمومية : القانون 21\90 المؤرخ في 15\08\1990 المتعلق بالمحاسبة العمومية، جريدة رسمية عدد 35 الصادرة بتاريخ 15 أوت 1990، المعدل والمتمم.

³- المادة 176 من قانون البلدية 10\11، المؤرخ في 22\07\2011، المتعلق بالبلدية، جريدة رسمية رقم 37 الصادرة بتاريخ 27\03\2011، ص 27.

ومن الناحية الشكلية يمكن تعريفها بأنها :

« est l'acte par lequel sont prévues et autorisées les recettes et les dépenses des organismes publics »¹

تعدُّ البلدية ميزانيتها بطريقة دقيقة إذ يجب أن تعبر عن الحاجيات الفعلية لتسيير المرافق العمومية، كما يجب أن يكون كل اعتماد مدرج في هذه الميزانية صادقا، ومترجما لدراسة راشدة حتى لا يكون هناك تبديد للمال العام الذي يصرف تحت غطاء السعي لتحسين حياة المواطن .

إن إمكانات البلدية المتاحة لتأمين الخدمات العمومية وتوفير أكبر قدر ممكن من المرافق الضرورية مرتبط بشكل أساسي بمواردها المالية الذاتية والخارجية، حيث تعمل من خلال هذه الموارد على تغطية الوظائف المتعددة المنوطة بها من أجل النهوض بمختلف المجالات، فكلما زادت مواردها وأحسنّت استخدامها كلما زادت فعاليتها في الأداء واستطاعت تلبية حاجات المواطنين، ولكي يتحقق هذا المبتغى لا بد أن تتمتع البلدية باستقلالية مالية عن السلطة المركزية حتى تتمكن من التحكم في إيراداتها ونفقاتها، وهذا ما يجعلها تمارس اختصاصاتها على الوجه الأكمل.

تنقسم موارد البلدية في جدول ميزانيتها إلى قسمين أساسيين هما إيرادات التجهيز والاستثمار، وإيرادات التسيير حسب ما حددته المادتين 179 و195 من قانون البلدية، ولقد أخذت هذه الموارد عدة تصنيفات منها:

التصنيف الجبائي²، التصنيف حسب ترتيب المخطط المحاسبي³ والتصنيف الإداري .

¹DERUEL ; D and BULSSON ;J : (2001):Finances publique ;budjet et pouvoir financier ;Daloz ; p10.

²-تصنف الموارد المالية في التصنيف الجبائي حسب مصدرها الجبائي أو حسب طبيعة المصدر القانوني، ويضم المصادر المالية الجبائية والتي تضم كافة مداخيل الضرائب والرسوم المباشرة وغير المباشرة، والمصادر المالية غير الجبائية والتي تضم مداخيل الممتلكات، الإعانات، المساعدات والقروض .

³-التصنيف حسب الترتيب المخطط المحاسبي هو التصنيف الموجود في وثيقة ميزانية البلدية ويتم حسب هذا التصنيف تبيان إيرادات التسيير المسماة سابقا بالمداخيل العادية، والمقسمة فرعا في الحساب (07) إلى محاصيل حسب النوع وحسب الفصل، وإيرادات التجهيز أي حسابات الصنف (01)"رساميل ثابتة" وحسابات الصنف (02) "استثمارات"

للمزيد حول هذا التصنيف أنظر:البطاقة المحاسبية لوثيقة ميزانية البلدية .

Ministre de l'intérieur ISTRUCTION C1 sur les opérations financières des communes
(livre 1 :le budget communal ;livre 2 :l'exécution du budget communal) ;mise a jour au 1^{er} juillet 1970 ;
ministère des finances .

أما التصنيف الإداري وهو ما ستركز عليه الدراسة لأنه يحدد بدقة جميع المصادر إذا ما كانت مصادر تمويل داخلية أو مصادر تمويل خارجية، ناهيك عن تحديد الطبيعة القانونية للمورد المالي الذي اعتمده البلدية .

وعلى الرغم من تنوع مصادر تمويل البلدية وكذا التحسينات التي وردت في مختلف قوانين المالية المتعاقبة خاصة في مجال الجباية المحلية، إلا أنها مازالت تتخبط في أزمات مالية انعكست سلبا على نوعية الخدمات المرفقية التي تقدمها للمواطنين، بل تجاوز الأمر في بعض البلديات إلى حد عدم قدرتها على تغطية نفقاتها الإجمالية¹ مما سبب للبعض منها إشكالية في تحقيق التوازن المالي لها.

إن هذا القصور في التسيير المالي أدى بالسلطة المركزية التفكير جليا في ضرورة الإصلاح والانتقال إلى مرحلة جديدة قائمة على مقتضيات جديدة للاستقلالية المالية، ولضمان الحكم الرشيد في إطار التحديد الدقيق للمسؤوليات وللصلاحيات، ومن هنا كانت إشكالية الدراسة :

ما هي الضمانات والآليات القانونية التي كفلها المشرع الجزائري لتنوع مصادر تمويل البلدية بما يحقق التوازن المالي لها؟

تتفرع عن هذه الاشكالية الرئيسية مجموعة من التساؤلات الفرعية :

- ما مدى نجاعة صور مصادر التمويل (الداخلي والخارجي) في تحقيق الاكتفاء الذاتي للبلديات؟

- هل الآليات التي قررها المشرع الجزائري وسعت من موارد البلدية بما يعكس التوازن المالي لميزانيتها، وبما يغطي حاجات المواطنين؟

- ما هي الحلول البديلة لتجاوز العجز المالي للبلديات في ظل انهيار الاقتصاد النفطي؟
منهج الدراسة :

لتحليل إشكالية الدراسة وللإجابة على كل التساؤلات الفرعية المنبثقة عنها اتبعنا المنهج التحليلي والاستقرائي في أغلب جوانب الموضوع، وذلك بتحليل واستقراء النصوص القانونية (التشريعية منها والتنظيمية) المؤطرة لتمويل ميزانية البلدية بكل ضوابطه، ناهيك عن المنهج الوصفي حيث وصفنا الإشكالات التي أفرزها الواقع الحالي

¹-يوسفي،ن.(2009)، الجباية المحلية ودورها في تحقيق التنمية المحلية في الجزائر: (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة بومرداس)،الجزائر،ص.6.

والجديد في ظل محاولة إصلاح المنظومة الاقتصادية الشامل، وما ترتب عليه من ضرورة انتهاز لآليات جديدة توسع من مصادر تمويل الجماعات المحلية - البلدية نموذجا - بهدف التعجيل بعملية التنمية الاقتصادية والتوجه نحو الاستثمارات، حيث تسعى الجزائر إلى تحقيق تنمية محلية لتنشيط العجلة الاقتصادية.

أهداف الدراسة :

- إبراز المكانة الحقيقية التي تحتلها الجماعات المحلية والبلدية تحديدا في النظام الإداري الجزائري، بما لها من صلاحيات فعلية باعتبارها الهيئة القاعدية التي تحتك مباشرة بالمواطن وتعمل على تلبية كل طلباته المرفقية باختلاف أنواعها .
- تبيان حدود الضوابط والقيود المفروضة على الخدمات المرفقية التي تقدمها البلدية باعتبارها الهيئة القاعدية .
- تحليل مصادر التمويل الداخلي والخارجي للبلدية وخصوصية التقدير والتحصيل لهذه المصادر.

- إبراز دور ومساهمة الجماعات المحلية في تحقيق التنمية المحلية وبالتبعية التنمية الوطنية للدولة، خاصة في مرحلة تغيير توجه الدولة من دولة متدخلة إلى دولة ضابطة، وكذا تغيير التوجه الاقتصادي للدولة من دولة اشتراكية إلى الانفتاح على اقتصاد السوق..... الخ.

لتحليل الإشكالية الرئيسية والتساؤلات الفرعية المنبثقة عنها قسمنا الدراسة

إلى مبحثين رئيسيين :

- المبحث الأول: مدى نجاعة المصادر الداخلية للتمويل في تحقيق التوازن المالي للبلدية.
- المبحث الثاني: المصادر الخارجية ومعادلة التوازن المالي للبلدية .

المبحث الأول

مدى نجاعة المصادر الداخلية للتمويل في تحقيق التوازن المالي للبلدية

يعتبر التمويل العمود الفقري في مسار عمل كل أشخاص القانون العام والخاص بما في ذلك المؤسسات الإدارية، الاقتصادية والتجارية وتعتبر الجماعات المحلية (بلدية كانت أو ولاية) شخص من أشخاص القانون العام، تتمتع بالشخصية المعنوية والذمة المالية المستقلة حيث تكون مسؤولة مسؤولية كاملة عن تسيير وتعبئة مواردها المالية الخاصة بها¹.

يشمل التمويل المحلي كل الموارد المالية المتاحة والتي يمكن توفيرها من مصادر داخلية متنوعة تهدف لتمويل التنمية المحلية بالصورة التي تحقق أكبر المعدلات لتلك التنمية عبر الزمن، وتكرّس استقلالية المحليات عن الحكومة المركزية في تحقيق التنمية المنشودة².

إنّ تحسين تقديم الخدمات وتلبية متطلبات المواطنين يتطلب أموالاً كبيرة، وتوفير هذه الأخيرة يستلزم من المجالس المحلية العمل بشكل جاد لتطوير وتوسيع مواردها الذاتية، والاعتماد عليها بشكل أساسي بدلا من الاعتماد على الإعانات الحكومية والقروض، وفي هذا تدعيم لاستقلاليتها وتنمية لروح المشاركة لدى السكان المحليين، و تأكيداً لروح المسؤولية لديهم³.

تنقسم مصادر التمويل الداخلي إلى قسمين: الموارد الجبائية المحلية، والموارد خارج الجبائية المحلية، فما هي أوجه هذه الموارد وهل ساهمت في تغطية نفقات البلدية وفي تحقيق التوازن المالي لها أم لا ؟

المطلب الأول: الجبائية المحلية في الميزان :

تمثل الجبائية المحلية المحرك القاعدي للتنمية الاقتصادية على المستوى المحلي، كما تعنى بالهيئة اللامركزية (الولاية والبلدية) في الجزائر على اعتبارهما الخلية الأساسية في المجتمع لاقتراانهما مباشرة بالمواطنين، فالجبائية المحلية لا تعتبر نظام قائم

¹ - المادة 169 من قانون البلدية 10\11، المرجع السابق، ص 23.

² - عبد المطلب ع. (2001)، التمويل المحلي والتنمية المحلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 22.

³ - عودة المعاني، أ. (2013)، الإدارة المحلية، دار وائل للنشر، ط2، الأردن، ص 155.

بذاته بل هي جملة من الأحكام وأصناف من الضرائب تختلف باختلاف الجهة المستفيدة، والممولة بالإضافة إلى اختلاف الوعاء الضريبي وتخضع للرقابة في جميع صورها.

تتولى مهام الرقابة الجبائية أربعة أجهزة هي :

«مصالح البحث والمراجعة التابعة لمديرية البحث والمراجعات المتواجدة حاليا بالجزائر العاصمة وهران وقسنطينة، تتمتع بصلاحيات التدخل على مستوى التراب الوطني للتحقيق في وضعية كبار المكلفين بالضريبة لأهمية نشاطهم.

«المديرية الفرعية للرقابة الجبائية التابعة للمديريات الولائية للضرائب في إطار الإقليم الإداري للولاية.

«المصلحة الرئيسية للرقابة الجبائية التابعة لمركز الضرائب.

«مديرية المؤسسات الكبرى.

يعتبر حق الرقابة من أهم الأساليب التي تمنح للإدارة الجبائية للتأكد من

صحة التصريحات المقدمة من طرف المكلف بالضريبة ويتم ذلك بطريقتين :

الطريقة الأولى : تبدأ بطلب توضيحات و تبريرات من المكلف بالضريبة ، وتتم داخل المكتب .

الطريقة الثانية : تتم خارج المكتب ، وتتمثل في التحقيق المحاسبي.

وعليه نجد أن الرقابة تتلخص في جميع العمليات التي من شأنها التحقق من

صحة ونزاهة التصريحات المقدمة من طرف المكلف بالضريبة من خلال مقارنتها بعناصر ومعطيات خارجية¹ .

تعمل إدارة الضرائب من خلال الرقابة على الفحص الجدد دقيق² لجميع الأعمال

التي تتم على مستوى المكتب، بحيث تقوم مصلحة التحقيق بإجراء فحص دقيق وشامل

لجميع التصريحات³ المكتتبه، والتي يقدمها المكلف بالضريبة من خلال مقارنتها بالوثائق

والمعلومات التي تحوزها إدارة الضرائب عن الوضعية الحقيقية لكل مكلف بالضريبة.

¹ - colin ;P. (1979) ;la vérification fiscale ;édition economica ;paris ;p17 .

² -birien/r and etsenecal . ج. (1984). ;contrôle interne et vérification ;édition prepotaine INC ;Canada ; P36.

³ -محمد التهامي ، ط. و الصديقي، م. (2005) ، المراجعة و تدقيق الحسابات ، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، ص16.

أدخلت الجزائر تعديلات على نظامها الجبائي وفق سلسلة من الإصلاحات ابتداء من 1991، حيث تم تعويض بعض الضرائب وإلغاء البعض الآخر مع تغيير في المعدلات الضريبية، إضافة إلى توسيع الوعاء الضريبي¹.
تنقسم الجباية المحلية إلى الضرائب والرسوم المباشرة والضرائب والرسوم غير المباشرة.

تدفع الجباية المحلية في نطاق الوحدة المحلية أو المجتمع المحلي، على عكس الضريبة العامة التي تدفع إلى الهيئات العامة للدولة من قبل جميع المواطنين مساهمة في الأعباء العامة. كما أنه تتميز بمحلية الوعاء وسهولة تقديرها لتتمكن المجالس المحلية من بينها البلدية من تخطيط مشروعاتها ووضع موازنتها تبعا للتقديرات المتوقعة لحصيلة الموارد المقدرة لها².

الفرع الأول: الضرائب والرسوم المباشرة:

إن الضرائب المحلية تعتبر فريضة مالية إلزامية تحدد بموجب قوانين تصدرها السلطة التشريعية، تتقاضاها المجالس البلدية جبرا من الأفراد دون مقابل بهدف تحقيق مصلحة عامة³، أما الرسوم فهي مبالغ تستوفى بموجب القوانين والأنظمة في مقابل ما، أو إجازة أمر، أو إصدار تصريح فيه منفعة لطالبه⁴ مثل (الرسوم القضائية، رسوم تسيير السيارات، رسوم التسجيل بالجامعة...)

يبين الشكل الموضح أدناه أهم الضرائب التي أسفر عنها الإصلاح الضريبي الجزائري بعد أن فصل بين الضرائب العائدة للدولة والعائدة للجماعات المحلية⁵.

¹⁴-زيرمي، بن وبن عمر، س. (2017)، "الجبائية المحلية في الجزائر بين الواقع والتحديات"، مقال منشور على موقع الانترنت.

تاريخ الإطلاع 2017\9\1 الساعة 17.00، ص 213، الرابط الإلكتروني: www.asjp.cerist.dz

¹⁵- قروف، م. (2016)، محدودية التمويل المحلي وإشكالية الرشاد الإنفاقي والعجز الموازني للجماعات المحلية في الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول التسيير المحلي بين إشكاليات التمويل وترشيد قرارات التنمية المحلية "البلديات نموذجا"، يومي 8 و9 نوفمبر 2016، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، دراسة غير منشورة.

³-بعلی، م. (2003)، محمد الصغير، يسري أبو العلا، المالية العامة، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، ص 57.

⁴-أيمن عودة المعاني، المرجع السابق، ص 160.

⁵-زيرمي نعيمة وستوسي بن عمر، المرجع السابق، ص 214.

الضرائب المعينة لصالح الدولة؛	الضرائب المعينة لصالح الجماعات المحلية؛
1-الضريبة على الدخل الإجمالي	1-الرسم على النشاط المهني
2-الضريبة على أرباح الشركات	2-الرسم العقاري
3-الضريبة على الانفاق مثل(الرسم على القيمة المضافة)	3-رسم التطهير
4-الضرائب على رأسمال	4-رسم الذبح
5-الضرائب على التجارة الخارجية	5-الضريبة على الأملاك

إن الرسوم المحلية المباشرة ومختلفة ومتعددة تؤسس وتقبض من طرف إدارة الضرائب ثم توزع بين البلديات والولايات والصندوق المشترك للجماعات المحلية سابقا، والذي أصبح اسمه حاليا "صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية، نتناول بالتحليل أهمها مع ذكر الباقي فقط.

أولا: الرسم العقاري؛

أسس بموجب الأمر 83\67¹، تعويضا لجموعة من الرسوم تخص العقار، وهو ضريبة عينية تمس العقارات المبنية وغير المبنية الموجودة على مستوى التراب البلدية، توجه حصيلته إجمالا إلى ميزانية البلدية².
الرسم العقاري على الأملاك المبنية حددته المادة 249 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة³.

والرسم العقاري على الأملاك غير المبنية نصت عليه المادة 261 فقرة " و " من القانون السالف الذكر.

ثانيا: رسم التطهير؛

أسس هذا الرسم بموجب القانون 12\80، في قانون المالية لسنة 1981، وذلك استخلافا للرسوم الضريبة القديمة (الرسم الخاص بالصب في المجاري المائية ورفع القمامات المنزلية)، ولقد جاء قانون المالية لسنة 1993 بتعديلات هامة في مجال التطهير، حيث فرق بين رسم القمامات المنزلية ورسم تصريف المياه، لكن قانون المالية لسنة 1994 ألغى الرسم الثاني واكتفى برسم وحيد للقمامات المنزلية.

¹- الأمر 83\67 المؤرخ في 2 جوان 1967، المتضمن القانون المعدل والمكمل لقانون المالية لسنة 1967.

²⁰- بلجيلالي، أ. (2010)، إشكالية عجز ميزانية البلديات، دراسة تطبيقية لبلديات جيلالي بن عمار، سيدي علي هلال، قرطوفة بولاية تيارت، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية)، جامعة تلمسان، الجزائر، ص 87.

²¹- الأمر 101\76 المؤرخ في 9 ديسمبر 1976، المتضمن قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، جريدة رسمية عدد

102 الصادرة في 22 ديسمبر 1976، ص 1473، المعدل و المتمم بقوانين المالية المتعاقبة لكل سنة .

ولقد ادخل عليه المشرع الجزائري تعديلا بموجب قانون المالية لسنة 2017، حيث حددت المادة 263 مكرر من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة الرسم كمايلي:

1000- إلى 1500 دج على كل محل ذي استعمال سكني.

ما بين 3000 و12000 دج على كل محل ذي استعمال مهني أو تجاري أو حريمي أو ما شابهه

ما بين 8000 إلى 23000 دج على كل أرض مهيأة للتخميم و المقطورات

ما بين 20000 و130000 دج على كل محل ذي استعمال صناعي أو تجاري أو حريمي .

تحدد هذه الرسوم في كل بلدية بقرار من رئيس المجلس الشعبي البلدي بناء على

مداولة المجلس البلدي و بعد استطلاع رأي السلطة الوصية .

ينص كذلك القانون 19\01 المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها على أنه

ينشأ مخطط بلدي لتسيير النفايات المنزلية ، أما عن جهاز تسيير النفايات المنزلية فقد

أوكله القانون للبلدية من خلال إعداد مخطط بلدي لتسيير النفايات وما شابه ذلك ،

كما يمكن لهذه الأخيرة أن تسند تسييرها إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين خاضعين

للقانون العام أو الخاص طبقا للقانون المعمول به الذي يحكم الجماعات المحلية¹ .

ثالثا: الرسم على النشاط المهني:

أنشأ هذا الرسم بموجب قانون المالية لسنة 1996، و قد عوض النظام السابق

الذي كان يحتوي على الرسم على النشاط الصناعي و التجاري، والرسم على النشاط غير

التجاري.

عرّفه قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة بموجب المادة 217 منه بأنه

"يستحق الرسم بصدد رقم أعمال يحققه في الجزائر: المكلفون بالضريبة الذين يمارسون

نشاطا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي في صنف الأرباح المهنية ، أو الضريبة

على أرباح الشركات".

وقد حدد قانون الضرائب المباشرة والرسوم معدل الرسم² على النشاط المهني

كمايلي :

²²- المواد من 29 إلى 33 من القانون 19\01، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها، جريدة رسمية عدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، ص 14.

²- المادة 222 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المرجع السابق.

الرسم على النشاط المهني	الحصة العادية للولاية	الحصة العادية للبلدية	الصندوق المشترك للجماعات المحلية	المجموع
المعدل العام	0,59%	1,30%	0,11%	2%

يرتفع معدل الرسم على النشاط المهني إلى 3% فيما يخص رقم الأعمال الناتج

عن نشاط لنقل المحروقات بواسطة الأنابيب ليتم توزيع ناتج الرسم كمايلي:
 ❖ حصة الولاية: 0,88% ❖ حصة البلدية: 1,96% ❖ الصندوق المشترك للجماعات المحلية: 016% ويخفض الرسم إلى 1% بالنسبة لنشاطات الإنتاج.

رابعا: الرسم الجزائري الوحيد:

تؤسس ضريبة جزافية وحيدة محل النظام الجزائي للضريبة على الدخل بموجب المادة 282 مكرر من قانون المالية لسنة 2007، الصادر بتاريخ 26\12\2006 تحت رقم 24\06، وتعرض هذه الضريبة الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني، ويوزع ناتج الضريبة الجزافية الوحيد كمايلي:

❖ ميزانية الدولة: 49% ❖ البلديات: 40,25% ❖ الولاية 5% ❖ الصندوق المشترك للجماعات المحلية: 5%

❖ غرف الصناعة والتجارة: 5% ❖ الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية 0,01% ❖ غرفة الصناعة التقليدية والمهن: 0,24%

خامسا: الرسم على رخص العقارات:

لا تمنح الرخص العقارية إلا إذا تم دفع الرسم المسمى "الرسم على الرخص العقارية"، وذلك بموجب المادة 55 من قانون المالية لسنة 2000 (11\99) ويطبق هذا الرسم على الرخص والشهادات التالية:

-رخص البناء، رخص تقسيم الأراضي، رخص الهدم، شهادات المطابقة، التجزئة والعمران، وقد عدل المشرع الجزائري بموجب المادة 25 قانون المالية التكميلي لسنة 2002 في معدلات الرسم الخاصة بكل رخصة تبعا لعدد القطع، قيمة البناية، كما حدد البنائيات المعفاة من الرسم .

توجد أنواعا متعددة للرسوم التي تحصل منها البلدية نسب معتبرة لماليتها لايتسع المقام لذكرها بالتفصيل، نكتفي بذكرها فقط و تتمثل في :

- الرسم الخاص على الإعلانات والصفائح المهنية، الضريبة على الممتلكات.
 - رسم لتشجيع عدم تخزين نفايات العلاج، الرسم على الأطر المطاطية الجديدة
 - رسم تكميلي على التلوث الجوي، رسم الشحوم والزيوت وتحضير الشحوم.
 - رسم تكميلي على المياه المستعملة ذات المصدر الصناعي، رسم الإسكان .
- الفرع الثاني : الضرائب والرسوم غير المباشرة :

إن الضرائب غير المباشرة تندرج ضمن الموارد الجبائية والرسوم الممولة لميزانية البلدية و تتمثل في الرسم على الذبح ، الرسم على الإقامة وحقوق الحفلات والأفراح وقاعات المحاضرات ، وتحدد نسبة رسومها وطريقة توزيعها وفق العرض التالي :

أولاً : الرسم على الذبح :

يعتبر الرسم على الذبح ضريبة غير مباشرة يُحصّل كله لفائدة البلدية التي تمت فيه عملية الذبح، أسس هذا الرسم سنة 1970 بموجب المادة 110 من قانون المالية لسنة 1970، وقد عرف عدة تعديلات بموجب قوانين المالية المتعاقبة، أصبح يسمى الرسم الصحي على اللحوم وتأخذ البلدية منه ما قيمته 85% في ما توجه نسبة 15% إلى صندوق حماية الصحة الحيوانية .

ثانياً: الرسم على الإقامة :

يمكن للبلديات التي تتوفر على منشآت ومحطات مياه معدنية أو مناخية أو سياحية (فنادق مثلاً باقليم البلدية) أن تحدث رسماً يسمى رسم الإقامة، يطبق هذا الرسم على الأشخاص الذين لا يقطنون بالبلدية و لا يملكون شهادة إقامة بها ،تأسس هذا الرسم بموجب قانون المالية لسنة 1999 .

ثالثاً: حقوق الحفلات والمحاضرات :

لقد رخص للبلديات التي تنظم على إقليمها حفلات وأفراح ذات طابع عائلي باستعمال الموسيقى أن تطلب من المستفيد من الرخصة الممنوحة لهذا الغرض مبلغاً نقدياً قبل بداية الأفراح إلى صندوق القابض البلدي، ويحدد طبقاً للقانون الساري المفعول.¹

كانت البلديات سابقاً التي تتوفر على دور العرض والسينما تحصلّ رسوم على العروض والتظاهرات الرياضية والفنية والثقافية، لكن تم إلغاؤه وأدمج في الرسم على القيمة

- بلجيلالي أحمد ، المرجع السابق ، ص 87.¹

المضافة بنسبة 7%¹، كما تستطيع البلديات تحصيل مبالغ مالية نتيجة تخصيص قاعات لإلقاء المحاضرات والندوات ذات الطابع العلمي والثقافي .

المطلب الثاني: المصادر خارج الجباية (الأملك العامة والإعانات) :

تعتبر من قبيل مصادر خارج الجباية (الأملك العامة والإعانات) ويصطلح عليه أيضا بموارد التسيير، وهي تلك المساهمات والاشتراكات التي تدفع اختياريًا من قبل الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين للجماعات المحلية في مقابل استفادتهم من خدماتها أو خبراتها الاقتصادية وتشمل: ناتج الأملك العمومية، منتوجات الاستغلال، الناتج المالي، الإعانات. إن البلدية تملك الاستقلال المالي والإداري بما يؤهلها لحرية التصرف والتملك ضمن الأطر القانونية، وعليه تشكل العوائد الناجمة عن إيجار العقارات التي تملكها والفوائد الناجمة عن إيداع نقودها في البنوك، والأرباح الناتجة عن إدارة واستغلال المشاريع بطريقة مباشرة أو عن طريق الإيجار، ناهيك عن إيرادات الأسهم وامتلاكها السندات موارد مهمة ضمن مصادر تمويلها الداخلية .

الفرع الأول: ناتج الأملك العمومية (الدومين) ومنتوجات الاستغلال:

يقصد بالأملك العمومية والوطنية أو ما يطلق عليها "الدومين" الأموال العقارية والمنقولة التي تملكها الدولة والمؤسسات والهيئات العامة ملكية عامة أو خاصة،² ولقد كان دومين الدولة سابقا زراعيا بصفة أساسية وكان دخله يشكل جانبا هاما من الإيرادات الكلية للدولة. ثم تناقصت أهمية الدومين الزراعي وظهر الدومين التجاري والصناعي والمالي².

أولا: إيرادات الأملك العمومية:

تملك الجماعات المحلية باعتبارها أشخاصا معنوية عامة ممتلكات تقوم باستغلالها، يمكن تقسيمها إلى دومين عام ودومين خاص³، ولهذا يعتبر ناتج الأملك العمومية المصدر الأساسي من إيرادات البلدية وأهمها⁴:

¹- المادة 23 من القانون رقم 12\01 المؤرخ في 19 جويلية 2001، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001، ص 03.

²- يعلي محمد الصغير، المرجع السابق، ص 53.

³- الدومين الخاص عبارة عن الأموال التي تملكها الدولة ملكية خاصة، وتخضع لأحكام القانون الخاص وتنقسم إلى عقاري وتجاري وصناعي ومالي، أما الدومين العام فيقصد به الأموال التي تملكها الدولة أو الأشخاص المعنوية العامة الأخرى ملكية عامة وتخضع للقانون العام وتخضع للنفع العام كالطرق والشواطئ والموانئ والحدائق العامة.

⁴- المواد من 157 إلى 159 من القانون 10\11 المتعلق بالبلدية، المرجع السابق، ص 22.

❖ بيع أو كراء العقارات (المادة 156 من القانون 10\11 المتعلق بالبلدية)

❖ الاستغلال المباشر أو عن طريق التراضي في العقارات ذات الاستعمال السكني (المادة 151 من قانون البلدية 10\11)

❖ حقوق الوقوف وشغل الأماكن العامة (مثل كراء مكان محدد للسوق، استعمال أماكن لتوقف السيارات...)

❖ حقوق الطريق بعد تقديم ترخيص لاستغلال طريق معين مثل: وضع عتاد للبيع على الطريق العمومي، إنجاز أشغال، ترميم بنايات .

تحدد هذه الحقوق مداولة المجلس الشعبي البلدي بعد مصادقة السلطة الوصية، إلا أنه يسجل تدني إن لم نقل انعدام إيرادات الأملاك العمومية للبلديات في هذا الشق تحديداً، بسبب غياب ثقافة الاستغلال الاقتصادي لكلا الطرفين سواء بالنسبة للمسؤولين أو بالنسبة لمستخدمي المرافق والأملاك العمومية.

ثانياً: ناتج الاستغلال والمحاصيل المالية:

تشمل منتجات الاستغلال كل ما تحصله البلدية مقابل ما تقدمه من خدمات للمواطنين، وتتنوع بتنوع وتعدد الخدمة التي تقدمها مثلاً غرف التبريد على مستوى البلدية المتوفر بها مذابح لتكون ملحقة من ملحقات المذابح، مخازن وعليه تستطيع البلدية بموجب الخدمة التي تقدمها في حدود الإطار الإقليمي لمواطنيها تحصيل موارد إضافية لميزانيتها.

يمكن كذلك للبلدية تطبيقاً لأحكام المادة 153 من القانون 10\11 إنشاء مؤسسات عمومية بلدية تتمتع بالشخصية المعنوية والذمة المالية المستقلة من أجل تسيير مصالحها.

الفرع الثاني: الإعانات :

تندرج الإعانات ضمن إيرادات التجهيز والاستثمار في تقسيمات المخطط المحاسبي لميزانية البلدية ونجد فيه الاقتطاع، الهبات، الوقف وتساهم بشكل فعال في تغطية نفقات وحاجات مواطني البلديات .

أولاً: الاقتطاع: بموجب المادتين 179 و195 من قانون البلدية 10\11 يمكن اقتطاع مبالغ مالية من إيرادات التسيير تخصص لتغطية بعض نفقات التجهيز والاستثمار.

ثانياً، الهبات: هي المبالغ النقدية أو العينية والهبات¹ أو الوصايا التي يقدمها المواطنون أو الهيئات الخاصة للمجالس المحلية طوعياً ودون تكليف، وبدافع المواطنة الصالحة والمشاركة في تحمل الأعباء العامة.

تتخذ مساهمة المواطنين عن طريق هذه الآلية التي مكنهم منها المشرع الجزائري وجهين أساسيين، فيمكن للمواطنين الراغبين في التبرع تقديم مساهماتهم مباشرة إلى الجماعات المحلية (البلدية)، وإما يساهمون بطريقة غير مباشرة عن طريق المشاركة بمساهماتهم في تمويل المشاريع التي تقوم بها البلدية.

إذا كانت الهبات والوصايا وطنية وقدمت لبلدية معينة باسمها وجب الحصول على المصادقة من طرف الوالي حسب نص المادة 57 من قانون البلدية 10\11، أما إذا كانت المساهمة من الهبات والوصايا أجنبية، فيشترط قانون البلدية هنا موافقة و قبول وزير الداخلية².

ثالثاً، الوقف:

إن الوقف مصدر اقتصادي يهدف إلى ضمان دخل مستمر يوفر حاجات المستهدفين في الحاضر والمستقبل، وبهذا المعنى يصبح الوقف مصدراً تمويلياً هاماً على اعتبار خاصية الديمومة والاستمرارية التي يمتاز بهما، ناهيك عن باقي الخصائص التي يمتاز بها كونه عقد تبرع من نوع خاص وحق عيني وعدم قابليته للاكتساب بالتقادم وغير قابل للحجز ولا للتصرف فيه³.

يقع الوقف على مال باقي أو طويل البقاء ينتفع به كالأراضي والمباني والآلات فهو ثروة إنتاجية على سبيل التأييد، ومن هذا المنطلق فالوقف ليس مجرد استثمار من أجل الأجيال القادمة، وإنما هو استثمار تراكمي يتزايد يوماً بعد يوم بإضافة أوقاف جديدة إلى ما هو قائم دون أن ينقص من الأوقاف القديمة شيء⁴

¹- تخضع هذه الهبات والوصايا للأحكام العامة التي تنظم عقود التبرع .

حول هذا الموضوع انظر : حمدي باشا ع.، (2014)، عقود التبرعات (الهبة، الوصية، الوقف)، دار هومة، الجزائر، ص 7-30.

²- المادة 161 من قانون البلدية 10\11، المرجع السابق، ص 23.

³- فنطازي، خ.، (2011)، عقود التبرع الواردة على الملكية العقارية "الوقف"، زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص (101-122).

⁴- غردة ع.، (2016)، النهوض بالقطاع الوقفي كاستراتيجية لدعم التنمية الاقتصادية محلياً، الملتقى الوطني "التسيير المحلي بين إشكاليات

التمويل وترشيد قرارات التنمية المحلية، البلدية نموذجاً"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 -

قائمة، يومي 8-9 نوفمبر 2016، (مداخلة غير منشورة).

ينقسم الوقف إلى وقف العقارات، وقف المنقولات، وقف النقود، وقف الحقوق (مثل وقف ناتج براءات الاختراع والعلامات التجارية) لتستفيد منها الفئات الموقوف عليها.

تحتل الجزائر المرتبة الثالثة بين الدول الإسلامية من حيث حجم الثروة الوقفية¹ وتنوع مصادرها، لذا فهو يحتل مكانة مهمة في البناء التنموي على المستوى المركزي وعلى المستوى اللامركزي - المحلي -، وتظهر صورة رقابة الإدارة المحلية للوقف في شكل نظارة الشؤون الدينية والأوقاف على مستوى كل ولاية، والتي أوكلت لها مهام كثيرة منوطة بتسيير وجرّد كل الأملاك الوقفية الواقعة في إطار اختصاصها الإقليمي² مع الاستفادة بعائداتها .

المبحث الثاني

المصادر الخارجية ومعادلة التوازن المالي للبلدية

على الرغم من تعدد وتنوع الموارد المالية المحلية الداخلية إلا أنّ أغلب البلديات لا تغطي نفقاتها مما يعرض ميزانيتها للعجز بسبب ظاهرتي الغش والتهرب الضريبي من جهة، وبسبب ضعف مداخيل أملاك البلدية إما بسبب المبالغ المنخفضة المطبقة أو بسبب الاستغلال السيئ لإمكاناتها من جهة أخرى.

نظرا لخلفية هذه الظروف لم يبق أمام المشرع الجزائري إلا توفير مصادر أخرى خارجية لتغطية العجز وتقليص الضجوة بين إمكانيات البلدية وقدراتها على تحقيق متطلباتها، وضمن تقديم خدماتها للمواطنين وحسن سير مصالحها العمومية على المستوى المحلي.

إنّ التأكيد على أهمية الموارد المحلية في دعم الاستقلال الإداري للبلدية لا يعني تغطية كافة نفقات المشاريع التنموية المحلية من الموارد الداخلية، لأن ذلك قد يبطئ في معدلا التنمية المطلوبة ونظرا لعدم كفايتها فإن السلطات المركزية تخصص إعانات للجماعات المحلية بلدية كانت أو ولاية بهدف تغطية العجز في الميزانية، وتجسيد برامج التنمية لإزالة الفوارق بين مختلف الأقاليم خاصة النائية منها.

¹ - وصل مجموع الأملاك الوقفية حسب حصيلة موقع وزارة الشؤون الدينية والأوقاف سنة 2012 إلى 8851 وارتفع سنة 2014 إلى 9967 وقف.

² - فنطازي خير الدين، المرجع السابق، ص 186.

المطلب الأول: الضرائب العامة العائدة لفائدة البلديات:

إن الضرائب العامة العائدة لفائدة البلديات هي مختلف الضرائب التي تفرضها الدولة ويعود جزء منها لفائدة ميزانية البلدية، غير أن تحصيلها لا يكون مباشرة من طرف البلدية إنما تتحصل عليها عن طريق السلطة المركزية بنسب متفاوتة محددة بموجب نصوص قانونية، ويمكن حصر أهمها في الضريبة الجزافية الوحيدة والرسم على القيمة المضافة، بالإضافة لتقسيم السيارات وضريبة أرباح المناجم .

الضريبة الجزافية والرسم على القيمة المضافة: (IFU+TVA) الفرع الأول:

يخضع لنظام الضريبة الجزافية الوحيدة الأشخاص الطبيعيون او المعنيون والشركات و التعاونيات التي تمارس نشاطا تجاريا أو حرفيا أو مهنة تجارية، والذين لا يتجاوز رقم أعمالهم السنوي ثلاثون مليون دينار جزائري، كما يخضع لهذه الضريبة المستثمرون الذين يمارسون أنشطة أو ينجزون مشاريع، والمؤهلون للاستفادة من دعم الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب أو الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر والصندوق الوطني للتأمين على البطالة.¹

تؤسس ضريبة جزافية وحيدة محل النظام الجزافي للضريبة على الدخل بموجب المادة 282 مكرر من قانون المالية لسنة 2007، الصادر بتاريخ 26\12\2006 تحت رقم 24\06، وتعوض هذه الضريبة

الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني، ويوزع ناتج الضريبة الجزافية الوحيد كمايلي:

❖ ميزانية الدولة: 49% ❖ البلديات: 40,25% ❖ الولاية 5% ❖ الصندوق المشترك للجماعات المحلية: 5%

❖ غرف الصناعة والتجارة: 5% ❖ الغرفة الوطنية للصناعة التقليدية 0,01% ❖ غرفة الصناعة التقليدية والمهن: 0,24%

وملاحظ أن المشرع قد مكّن البلدية من نسبة معتبرة من ناتج الضريبة الجزافية الوحيدة 40,25% وهذا حرصا منه على تمكين البلدية من تجسيد برامجها التنموية.

¹ -المادة 282 مكرر من القانون رقم 13\10 المؤرخ في 29 ديسمبر 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011، جريدة رسمية عدد 80، الصادرة في 30 ديسمبر 2010.

أما الرسم على القيمة المضافة فهو أداة ضريبية لعصرنة الاقتصاد الوطني ودمجه في الاقتصاد العالمي ويعد ضريبة حديثة واسعة التطبيق بالنسبة للدول المتقدمة والدول النامية.¹

أسس الرسم على القيمة المضافة في الجزائر بموجب قانون المالية لسنة 1991 وبدأ العمل بها فعليا ابتداء من أول أبريل 1992.

يتم توزيع حصيلة الرسم على القيمة المضافة على الهيئات المستفيدة منها والمتمثلة في البلدية والدولة والصندوق المشترك للجماعات المحلية وفق العرض البياني التالي² بالاعتماد على قوانين المالية من سنة 1992 إلى غاية 2017 :

البيان	البلدية	الدولة	الصندوق المشترك للجماعات المحلية	المجموع
1994-1992	06%	83%	11%	100%
1996-1993	07%	85%	08%	100%
1999-1997	06%	85%	09%	100%
2005-2000	05%	85%	10%	100%
2009-2006	10%	80%	10%	100%
سنة 2017	10%	75%	15% (صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية حاليا)	100%

الفرع الثاني :قسمة السيارات والضريبة على أرباح المناجم :

تفرض قسمة السيارات على كل شخص طبيعي أو معنوي يملك سيارة خاضعة لهذه القسمة، وقد أنشأت هذه الضريبة بموجب قانون المالية لسنة 1996.

لا تخضع كل السيارات لهذه القسمة بل توجد استثناءات بنص القانون تتمثل في: سيارات الدبلوماسيين، والسيارات التي لها رقم تسجيل خاص تابعة للدولة والجماعات المحلية، سيارات الإسعاف، السيارات المجهزة بعتاد صحي، السيارات المجهزة بعتاد مضاد للحرائق، السيارات المجهزة والمخصصة للمعاقين³.

تحدد تعريف الضريبة سنويا حسب قوة المركبة ووزنها وحمولتها وسنة استعمالها.

¹- بلجيلالي أحمد، المرجع السابق، ص 84.

²- المرجع نفسه، ص 86، المصدر قوانين المالية وقوانين المالية التكميلية من 1992-2009 وسنة 2017 من قانون المالية لسنة 2017.

³- ميرج، (2014)، الضرائب المحلية ودورها في تمويل ميزانية الجماعات المحلية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية)، جامعة وهران، الجزائر، ص 115.

منذ أن تم إنشاء هذه الضريبة في سنة 1996 وحصيلتها توزع بين الدولة بنسبة 20% والصندوق المشترك للجماعات المحلية بنسبة 80% الذي أصبح حالياً تحت تسمية "صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية حالياً."

والملاحظ من خلال هذا التوزيع أن استفادة البلدية من هذه الضريبة لا يكون بطريقة مباشرة، بل يعود لها بطريقة غير مباشرة عن طريق صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية، بهدف محاولة خلق توازن بين البلديات الفقيرة التي لا تملك في محيط إقليمها نشاطات صناعية أو تجارية.

أما الضريبة المقررة على أرباح المناجم فنجدها حصرية على المؤسسات التي تستغل المناجم المعدنية، وقد حددت نسبتها بـ 33% بالنسبة للاستغلال موزعة بين الدولة بنسبة 30% والجماعات المحلية بنسبة 3%، أما ضريبة الاستخراج فتعود لصالح أموال الذمة المنجمية العامة بنسبة 80%، ونسبة 20% تعود للصندوق المشترك للجماعات المحلية (صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية)، ويوزع رسم استغلال المساحة المنجمية بنسبة 50% لصالح الصندوق المشترك للجماعات المحلية.¹

المطلب الثاني: المساهمات المركزية وتغطية العجز المالي للبلديات:

نظراً لضعف الموارد الجبائية المحلية وموارد الأملاك التابعة للجماعات المحلية، يستدعي الوضع تدخل الدولة بتقديم مساعدات مالية مختلفة تقدم بشكل نظامي وأخرى بشكل استثنائي، تتمثل أساساً في إعانات الصندوق المشترك للجماعات المحلية (صندوق التضامن والضمان حالياً)، وإعانات متعلقة بالتنمية والتدخلات الظرفية عن طريق المخططات التنموية، ناهيك عن مساعدات أخرى متفرقة بهدف خلق توازن لميزانية البلديات التي تعاني عجزاً.

الفرع الأول: صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية (FSGCL):

أنشئ صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية خلفاً للصندوق المشترك للجماعات المحلية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14\116²، وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

¹ - القانون 10\01 المؤرخ في 30\07\2001، المتضمن قانون المناجم، جريدة رسمية عدد 35 المؤرخة في 04\07\2001.

² - المرسوم التنفيذي 14\116، المؤرخ في 24 مارس 2014، المتضمن إنشاء صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية، جريدة رسمية عدد 19، الصادرة بتاريخ 2 أبريل 2014.

يُسيّر هذا الصندوق من طرف مدير عام، ويديرها مجلس توجيه يرأسه وزير الداخلية والجماعات المحلية يتكون من المنتخبين المحليين ومن ممثلي الوزارات (الداخلية، المالية، التهيئة العمرانية).

يعمل صندوق الضمان والتضامن على إدماج حساب التخصيص الخاص بصندوق التضامن (302.020) مع حساب التخصيص الخاص بصندوق الضمان (302.130)، ويرمي إلى تعزيز التمويل المحلي في إطار التنمية التشاركية وترقية وتنفيذ سياسة جوارية جديدة على المستوى المحلي، قائمة أساسا على إدماج المقاربات التشاركية في برامج التنمية المحلية، وإرساء آليات في تدعيم التمويل المحلي والمصدر الجبائي والتحول إلى مؤسسة شبه اقتصادية ضمن منظور التضامن الإقليمي¹.

يعمل الصندوق على التخفيف من إجراءات الرقابة التقنية التي تمارسها المصالح الخارجية للولاية من خلال التأشير التقنية على كل مشاريع البلدية، والتي "تعتبر بمثابة تطبيق للوصاية الفنية الحقيقية"².

وقد تم التخفيف من الرقابة التقنية في فرنسا بموجب التعديل الصادر في (1982\03\21)³.

أسندت للصندوق مهمة رئيسية تتبلور في إرساء التضامن ما بين الجماعات المحلية من خلال تعبئة الموارد المالية وتوزيعها، ويكلف هذا الصندوق بمهام حصرية⁴ تتمثل في النقاط التالية:

❖ توزيع المخصصات المالية المدفوعة من قبل الدولة لفائدة الجماعات المحلية. ❖ الوساطة البنكية لفائدة الجماعات المحلية. ❖ توزيع تخصيص إجمالي للتسيير بين الجماعات المحلية في حالة الكوارث أو الطوارئ أو في حالة وضعية مالية صعبة. ❖ تقديم مساهمات لإنجاز مشاريع التجهيز أو الاستثمار.

¹ -مجلان، ل. (2016)، آليات ترشيد الأداء التمويلي لصندوق التضامن و الضمان للجماعات المحلية، الملتقى الوطني الأول حول التسيير المحلي بين إشكاليات التمويل و ترشيد قرارات التنمية المحلية-البلدية نموذجاً-كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالة، الجزائر، يومي 8 و 9 نوفمبر 2016، دراسة غير منشورة.

² - Peyricat ; J. M. (2000) ; Droit Administrative ; -D E U G-2ème édition ; p265 .

³ - GAUDMET ; Y. (2001) ; TRAITÉ DE DROIT ADMINISTRATIF -Tome 1-01 - L G D J ; 16 em Edition ; P 20

⁴ -محددة حصريا في الموقع الالكتروني لصندوق الضمان والتضامن للجماعات المحلية .

❖ القيام بدراسات وأبحاث لترقية الجماعات المحلية. ❖ منح مالية لإعادة تأهيل المرفق العام المحلي.

المساهمة في أعمال تكوين المنتخبين وتحسين مستواهم.

أما في مجال التضامن فيكلف الصندوق بدفع المخصصات الآتية من الجماعات المحلية من صندوق التضامن للجماعات المحلية.

الفرع الثاني: المخططات البلدية والتنمية المحلية:

تحاول الدولة من خلال مخططات البلدية التي تندرج ضمن برامج التجهيز إعطاء دفع أكثر للتنمية المحلية لمختلف البلديات، وذلك بتمويل مختلف المشاريع المحلية التي تضعها بموجب مخططات بلدية .

تُعبّر المخططات البلدية للتنمية على مجموعة من الوسائل القانونية والمالية التي تسمح للبلدية بتقدير وتجسيد سياستها التنموية على المستوى المحلي بتمويل من السلطة المركزية، وهي كلها برامج ضمن المخططات الوطنية الكبرى ويكون تمويلها من ميزانية الدولة مباشرة، وهو ما يعني أن المجلس المنتخب ليس له أي سلطة في اتخاذ أي قرار في ما يتعلق بهذه المشاريع تطبيقاً للمبدأ القائل: "أن من يمول يحكم"¹ .

وبهدف إنجاز مخططاتها يمكن للبلدية أن تنشأ مؤسسات عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي لتنفيذ مشاريعها، كما يمكن لرئيس المجلس الشعبي البلدي بعقد صفقة مع إحدى أو مجموعة من المؤسسات التي يراها مناسبة وفق أحكام قانون الصفقات العمومية .

لا تقتصر مصادر التمويل الخارجية على ما سبق ذكره بل تتعدى إلى مساهمات أخرى تأخذ عدة أشكال منها:

أولاً: القروض:

باستقراء قانون البلدية 10\11² نجد أن القروض تعتبر مورداً من الموارد التي يمكن الاعتماد عليها لتمويل ميزانية البلدية، وهي تسجل في إيرادات قسم الاستثمار، كما أنها لا تستعمل لتسديد الديون الأصلية ولا يمكن استعمالها لتغطية نفقات التجهيز.

¹ Jacques de Courson ;(2001)Les élus locaux ; édition d'organisation-2 ème :p82

² - نص المادة 170 الفقرة 6 من قانون البلدية 10 \ 11.

القاعدة العامة أن البلدية تملك كامل الحرية في تحديد مبالغ القروض، إلا أنها مقيدة ببعض الشروط التي يستلزم توافرها للحد من سياسة الاقتراض، وأهمها شرط الموافقة المسبقة من السلطات الوصية قبل اللجوء إلى الاقتراض خاصة إذا كان المشروع المراد إنجازه غير وارد في الخطة الوطنية.

يؤكد الواقع في الجزائر أن البلديات نادرا ما تلجأ إلى القروض وخاصة من طرف البنوك التجارية نظرا لعجز ميزانيتها وعدم قدرتها على التسديد، فهي لا تحوز على ثقة البنوك¹.

وتنقسم القروض إلى قروض ممنوحة من البنوك التجارية، وقروض ممنوحة من الخزينة العمومية تأخذ شكل سندات خزينة وعادة ما تكون موجهة لمشاريع التنمية والتهيئة العمرانية والسكن.

ثانيا : اللجوء لمسح وتطهير ديون البلديات:

إن تطهير ومسح ديون البلديات عملية أخذتها الدولة على عاتقها وكلفت بتنفيذها صندوق الضمان والتضامن للجماعات المحلية، تشمل هذه العملية كل بلديات الوطن بهدف مسح ديون البلديات المتعلقة بشركة سونغاز وشركة توزيع المياه، وقد حدد هذه السياسة المنشور الوزاري المشترك رقم 16 المؤرخ في 01 أوت 2000 المتضمن محتوى هذه السياسة².

ثالثا : التعويض الناجم عن تخفيض أو إعفاء جبائي:

تطبيقا للمادة 5 من قانون البلدية 10\11 في حالة حصول أي إجراء يتضمن إعفاءات أو تخفيضات في نسبة الضريبة أو إلغائها، تكون الدولة ملزمة بالتدخل لتعويض الفارق عن هذه الخسارة³.

¹- سلاوي، ي. (2012)، التنمية في إطار الجماعات المحلية. (ماجستير كلية الحقوق، جامعة الجزائر)، الجزائر، ص 60.

²- ومن أجل تطبيق المنشور بتدابير وإجراءات خاصة صدر المنشور الوزاري رقم 200\19 المؤرخ في 12\09\2000، وزارة الداخلية والجماعات المحلية، من أجل إنشاء لجان تقنية ولائية تكلف بدراسة مديونية البلدية.

³- في سنة 2009 وبموجب قانون المالية التكميلي تم تخصيص منحة للبلديات قدرت بـ 40 مليار دينار في خمس سنوات التي تلت إلغاء ضريبة الدفع الجزائي.

الخاتمة

تتوفر البلديات على مصادر داخلية لتمويل ميزانيتها تتنوع بين المداخيل الجبائية ومداخيل الممتلكات، ويعتبر تحصيل المداخيل الجبائية جد مقيد، إذ لا تملك البلديات حق المشاركة في تحديد النسبة التي تؤول لميزانيتها تحت غطاء قانوني "لا ضريبة بدون قانون".

إذا كان لهذا المبدأ ايجابية من الناحية السياسية بتوحيد نظام الجباية على المستوى الوطني، إلا أنه يسجل من الناحية الاقتصادية عدم المساواة في الاستفادة من عائدات هذا المورد بالنظر للإمكانات والمرافق التي تمتلكها البلديات، والتي يكمن أن توفر لها عائدات - خاصة الفقيرة - حيث تبقى عاجزة تنتظر مساعدات الدولة.

أما الصورة الثانية من مصادر التمويل والمتمثلة في مداخيل الممتلكات، فنجد أن المشرع الجزائري قد مكن البلدية من سلطة تقديرية في تحديد نسبها وأسعار الانتفاع بها وكذا طرق تحصيلها، إلا أن مداخيلها تبقى غير كافية لتحقيق الكفاية اللازمة للتوازن المالي لميزانية البلديات بما يعفيها ويغنيها عن مساعدات الدولة .

وبناء على ما سبق تحليله نتوصل للإجابة على الإشكالية المطروحة بأن المشرع الجزائري قرّر ضمانات وكرّس آليات توسّع من موارد البلدية سواء في ما يتعلق بالرسوم والضرائب المحصلة من الجباية المحلية أو مداخيل الممتلكات، كما سنّ لها نصوص قانونية تمكنها من استحداث مؤسسات عمومية لتنفيذ مشاريعها بما يحقق لها عائدات وموارد إضافية، لكن تبقى هذه المداخيل ذات مردودية ضعيفة غير كافية لتحقيق التوازن المالي للبلدية ولضمان الاستقلالية المالية لها، الأمر الذي يحتم الاستعانة بالمصادر الخارجية والاعتماد على مساهمات السلطة المركزية.

وعليه يمكن تسجيل أهم النتائج والمتمثلة في النقاط التالية :

- توزيع المداخيل حسب النظام الضريبي يكون في صالح المناطق الصناعية أو التجارية لارتفاع مداخيل الرسم على النشاط المهني لرسم على القيمة المضافة، أما الضرائب والرسوم الأخرى فنجد مداخيلها ضعيفة مقارنة بنفقات الجماعات المحلية والبلدية خاصة، وبما أن الضرائب والرسوم هي المصدر التي تستند إليه البلديات في تحقيق التوازن السنوي بين النفقات والإيرادات، وعليه تسجل معظم البلديات عجزا في

ميزانيتها ولا تستطيع تحقيق الاستقلال المالي لها، مما يتطلب تدخل السلطة المركزية لتغطية الفارق في الموازنة.

- لا تقتصر المساهمات الشعبية على الاقتراح والرقابة والمساءلة، بل امتدت بموجب الآليات التي كفلها المشرع الجزائري لتوسيع مصادر تمويل البلدية إلى المساهمات المالية والمادية في صورتها الهبات والوصايا، والتي تعتبر مصدرا خارج التوقعات لا يمكن أن تعتمد به البلدية في تقدير توازنها المالية، لكنه يساهم وبشكل إيجابي وفعال في دفع نشاط الإدارة وتعزيز مركزها المالي .

- ضعف مردودية الجباية المحلية بسبب محدودية وعائها الضريبي أو قلة المكلفين بها.
- نقص الخبرة والخبرة لدى المنتخبين في عدم تأسيس مؤسسات تدر عوائد على البلدية بالرغم من تكريس المشرع الجزائري لهذه الآلية.

وخلاصة لهذا البحث وبناء على النتائج المتوصل إليها نقترح مجموعة من التوصيات علها تساهم في تحسين مالية البلدية بما يضمن لها الاستقلالية والرشاد في التسيير:

- تفعيل تطبيق النصوص القانونية التي تمكن البلديات من إنشاء مؤسسات تباشر مشاريعها .

- ضرورة وصول منتخبين ذوي خبرة وكفاءة وذوي مستوى تعليمي جيد لمناصب المسؤولية، ليتمكنوا من فهم النصوص القانونية فهما صحيحا والعمل على توسيع وحسن تقدير الرسوم والضرائب.

- ضرورة التعاون والتضامن ما بين البلديات المتجاورة بانجاز مشاريع تعود عليها بالفائدة المشتركة مثل (المرافق العمومية الضرورية)، وخلق أوعية جبائية جديدة بما تتلاءم وخصوصية كل بلدية (فلاحية، صناعية، تجارية، سياحية...).

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: النصوص القانونية والتنظيمية:

- الأمر 83\67 المؤرخ في 2 جوان 1967، المتضمن القانون المعدل و المكمل لقانون المالية لسنة 1967.

البطاقة المحاسبية لوثيقة ميزانية البلدية .

- Ministre de l'intérieur ISTRUCTION C1 sur les opérations financières des communes.

(Livre 1 : le budget communal ; livre 2 : l'exécution du budget communal) ; mise a jour au 1^{er} juillet 1970 ; ministère des finances.

- قانون المحاسبة العمومية : القانون 21\90 المؤرخ في 15\08\1990 المتعلق بالمحاسبة العمومية، جريدة رسمية عدد 35 الصادرة بتاريخ 15 أوت 1990، المعدل والمتمم.

- قانون البلدية 10\11، المؤرخ في 22\07\2011، المتعلق بالبلدية، جريدة رسمية رقم 37 الصادرة بتاريخ 03\07\2011.

- الأمر 101\76 المؤرخ في 9 ديسمبر 1976، المتضمن قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، جريدة رسمية عدد 102 الصادرة في 22 ديسمبر 1976، ص 1473، المعدل و المتمم بقوانين المالية المتعاقبة لكل سنة .

- القانون 19\01، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتعلق بتسيير النفايات و مراقبتها، جريدة رسمية عدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001.

- القانون رقم 12\01 المؤرخ في 19 جويلية 2001، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001.

- القانون 10\01 المؤرخ في 30\07\2001، المتضمن قانون المناجم، جريدة رسمية عدد 35 المؤرخة في 04\07\2001.

- القانون رقم 13\10، المؤرخ في 29 ديسمبر 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011، جريدة رسمية عدد 80، الصادرة في 30 ديسمبر 2010.

- المرسوم التنفيذي 14\116، المؤرخ في 24 مارس 2014، المتضمن إنشاء صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية، جريدة رسمية عدد 19، الصادرة بتاريخ 2 أفريل 2014.

- المنشور الوزاري رقم 200\19 المؤرخ في 12\09\2000، وزارة الداخلية و الجماعات المحلية، من أجل إنشاء لجان تقنية ولائية تكلف بدراسة مديونية البلدية .

ثانيا : المؤلفات :

أ- بالعربية :

- أيمن عودة المعاني، أ. (2013)، الإدارة المحلية ، دار وائل للنشر ، ط2، الأردن .
- بعلي، م. و أبو العلا ، ي. (2003) ، المالية العامة ، دار العلوم للنشر و التوزيع ، الجزائر .
- عبد المطلب ، ع . (2001)، التمويل المحلي و التنمية المحلية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية .
- حمدي باشا ، ع. (2014)، عقود التبرعات (الهبة ، الوصية ، الوقف)، دار هومة ، الجزائر .
- فنطازي، خ. (2011)، عقود التبرع الواردة على الملكية العقارية " الوقف "، زهران للنشر والتوزيع ، الأردن .
- طواهر ، م. و الصديقي، م. . (2005)، المراجعة وتدقيق الحسابات ، الطبعة الثالثة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر .

ب- بالفرنسية :

- Birien/r et Senecal ,j ;(1984)contrôle interne et vérification ;Edition Prepotaine INC ;Canada .
- Deruel ; D and Bulsson ;(J) .(2001) ; Finances publique ;budget et pouvoir financier ;Dalloz ; Paris
- Courson ;J .(2000) : Les élus locaux ; édition d'organisation-2 ème .
- Peyrical ;J/M .(2000) ;-Droit Administrative ;-D E U G-2èm édition ;Paris.
- Ministre de l'intérieur ISTRUCTION C1 sur les opérations financières des communes (Livre 1 : le budget communal ; livre 2 :l'exécution du budget communal) ; mise a jour au 1^{er}juillet 1970 ; ministère des finances.
- Colin ; P ;(1979) .la vérification fiscale ;édition Economica ;paris .
- GAUDMET ;Y .(2001) ;-TRAITE DE DROIT ADMINISTRATIF ;Tome 1-01 -L G D J -16 em Edition ;Paris.

ثالثا : الرسائل الجامعية :

- صالح، س. (2009) ، الاستقلالية المالية للجماعات المحلية في الجزائر ،رسالة ماجستير ،كلية الحقوق و العلوم السياسية ،جامعة قسنطينة)،الجزائر .
- يوسفي، ن. (2009) ،، الجباية المحلية ودورها في تحقيق التنمية المحلية في الجزائر ،(مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ،جامعة بومرداس)،الجزائر .

- بلجياي، أ. (2010)، إشكالية عجز ميزانية البلديات، دراسة تطبيقية لبلديات جيلالي بن عمار، سيدي علي هلال، قرطوفة بولاية تيارت، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية)، جامعة تلمسان، الجزائر.
- سلاوي، ي. (2012)، التنمية في إطار الجماعات المحلية، (ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر)، الجزائر.
- مير، ع. (2014)، الضرائب المحلية ودورها في تمويل ميزانية الجماعات المحلية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية)، جامعة وهران، الجزائر.
- رابعاً: المقالات:
- زيرمي، ن و بن عومر، س. (2017)، "الجباية المحلية في الجزائر بين الواقع والتحديات"، مقال منشور على موقع الانترنت، تاريخ الإطلاع 1\9\2017، الساعة 17.00. الرابط الإلكتروني: www.asjp.cerist.dz
- خامساً: المداخلات في الملتقيات والمؤتمرات:
- قروف، م. (2016)، محدودية التمويل المحلي و إشكالية الرشاد الإنفاقي والعجز الموازني للجماعات المحلية في الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول التسيير المحلي بين إشكاليات التمويل و ترشيد قرارات التنمية المحلية "البلديات نموذجاً"، يومي 8 و9 نوفمبر 2016، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، دراسة غير منشورة.
- غردة، ع. (2016)، النهوض بالقطاع الوظيفي كاستراتيجية لدعم التنمية الاقتصادية محلياً، الملتقى الوطني "التسيير المحلي بين إشكاليات التمويل وترشيد قرارات التنمية المحلية، البلدية نموذجاً"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 - قائمة، يومي 8-9 نوفمبر 2016، (مداخلة غير منشورة).
- عجلان، ل. (2016)، آليات ترشيد الأداء التمويلي لصندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية، الملتقى الوطني الأول حول التسيير المحلي بين إشكاليات التمويل وترشيد قرارات التنمية المحلية - البلدية نموذجاً - كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قائمة، الجزائر، يومي 8 و9 نوفمبر 2016، دراسة غير منشورة.

**The Effect of Using The Balanced Scorecard BSC in Maximizing
The Added Values of Scientific Research in Universities
"Case Study on King Khalid University"**

**Fatimah Mohamed Mahdy
Fatimah Shoaib Mostafa
Salwa Hussein Rushdy Ismaiel
Saudi Arabia**

Abstract

The aim of this paper is study the impact of the balanced scorecard on improving the performance of scientific research in a way that directly linking policies of King Khalid with the vision ,mission and objectives of the university and thus increase the added value of scientific research and enhance cooperation between the University and various universities and institutions.

In order to achieve this goal, the researcher analyzed a sample of (113) representatives of the research community such as faculty members and post graduate students at various faculties of King Khalid University and hypothesis by using (SEM by AMOS program), The paper is improved that the use of a balanced measurement card BSC leads to increase the added value of scientific research, also the BSC has a positive impact in the activation of the university strategy and increase the satisfaction of all parties that related to scientific research.

Key words

Balanced Scorecard BSC, Value Added, Scientific Research ,
Structure Equation Modeling

ملخص

الهدف من هذا البحث هو دراسة أثر بطاقة الأداء المتوازن على تحسين أداء البحث العلمي بالشكل الذي يساهم بصورة مباشرة على ربط السياسات والاجراءات التي تتخذ داخل جامعة الملك خالد برؤية الجامعة ورسالتها وأهدافها وبالتالي زيادة القيمة المضافة للبحث العلمي وتعزيز التعاون بين جامعة الملك خالد ومختلف الجامعات والمؤسسات المحلية والإقليمية والدولية.

من أجل تحقيق هذا الهدف تم سحب عينة (113 مفردة) ممثلة لجمعية البحث وهم أعضاء هيئة التدريس وطلاب الدراسات العليا بمختلف كليات جامعة الملك خالد، وباستخدام برنامج (Structure Equation Modeling by AMOS) تم تحليل البيانات والفروض الموضوعة، ومن أهم النتائج التي توصل إليها البحث هو أن استخدام بطاقة القياس المتوازن BSC يؤدي الي زيادة القيمة المضافة للبحث العلمي، كما أن لبطاقة الأداء المتوازن تأثير إيجابي في تفعيل استراتيجية الجامعة وزيادة رضا جميع الاطراف المستفيدة من البحوث العلمية المنشورة .

Introduction

The research output of any university is one of the most important indicators of its progress and progress, and therefore must be concerned with the development of scientific research and the development of attitudes of faculty members and researchers towards interest and development and benefit from its results (alhusan, 2010). In addition to the added value created by successful scientific research, whether for universities or the community. It is considered one of the most important international approaches in the follow-up of the growth of researchers performance and measure the effectiveness of the university in contributing to the achievement of the goals of society, and is a way to shift from measuring academic achievement to measure achievement growth and where higher education and research Science is a key source of human resources (Dahshan & Sabuq, 2015) development had to be to be research universities for the production of added value. Many universities have used the Balanced Scorecard model as an aid in evaluating the performance of their universities and the contribution of their colleges in an integrated way to achieve their vision and mission. The researchers believe that the use of Balanced Scorecard maximizes the added value of scientific research for public universities by directing attention towards improving dimensions. Direct and indirect performance are critical and overcome a set of problems evaluating the performance of academic institutions, the most important difficulty difficult to separate teaching from scientific research, and therefore, the use of balanced scorecard plays a key role in the delivery and implementation of the strategy It contributes effectively in evaluating the results of its application. It also contributes to increase the satisfaction of the beneficiaries of scientific research and maximizes the benefit from its results.

The success of many universities in the development and use of balanced scorecard in measuring research performance and achieve

many benefits, especially public universities, the main motivation for researchers in the use of this card to help evaluate the contribution and performance of King Khalid University research colleges in an integrated way to achieve the vision and mission of the university effectively It is efficient to facilitate the university through its various faculties and programs in obtaining academic accreditation.

Research problem

The development of clear plans and mechanisms for research production at the university so that its production is compatible with real issues and problems within the university or outside, as well as stimulate the distinctive minds of faculty members on the quality of research production, which works to link scientific research development plans in the light of what is mentioned in the vision 2030 requires the need to use a balanced scorecard because of its role in the delivery and implementation of the university strategy and evaluate the results of its application, which contributes to increase the satisfaction of the parties benefiting from scientific research, which maximizes the added value of scientific research results.

Research importance

Some studies dealt with the importance and role of balanced scorecard in the development and improvement of performance in general based on what was applied in different fields and had a clear impact showing the importance of research in the application of balanced scorecard on the unit of scientific research within King Khalid University

The need of the scientific research system to such a card as it provides more accurate information serve many of the goals that go beyond increasing the efficiency of scientific research to expand to maximize the added value in this area .

Research Objective

The research aims to study the impact of the balanced scorecard on improving the performance of scientific research so that it is able to link its policies at King Khalid University with the vision, mission and goals of the university to maximize the added value of scientific research and enhance cooperation between King Khalid University and various local, regional and international universities and institutions.

Design/methodology/approach

To analyze the data that were collected from the questionnaires (n= 113) from lecturer , professors and Post Graduate students . To obtain the statistical results, the researchers used Structural Equation Modeling Method (SEM) (Amos , v 26). SEM is an extension of the general linear model (GLM) that enables a researcher to test a set of regression equations simultaneously. SEM software can test traditional models only , but it also permits examination of more complex relationships and models, such as confirmatory factor analysis and time series analyses (Byrne , 2010) .also we used the SPSS (26) program to use the exploratory factor analysis and Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha).

Theoretical framework of the study

Despite the many writings on the use of Balanced Scorecard in business organizations, the studies addressed in educational institutions are not enough, although Balanced Scorecard is one of the most important measures concerned with non-financial performance in addition to financial performance, which link between vision and mission The values on which the organizations, in particular the universities and their agencies, are based.

Balanced Scorecard Definition

The Balanced Scorecard is one of the modern methods that have been prepared to evaluate the institutional performance, according to the vision and strategy of the organization. The Balanced Scorecard works to achieve a balance between the objectives of the relevant stakeholders of the organization (customers - management - society), after which a set of different indicators has been formulated. The Balanced Scorecard is an integrated framework for measuring strategic performance through an integrated set of interrelated financial and non-financial metrics (Ahmed et al., 2014), (Aldhawi et al, 2011) pointed out to the BSC is a tool for the implementation of the overall strategy of the university institutions/The effective application of the Balanced Scorecard requires the need for a strategy for the university institution from which the scorecard is launched and implemented It provides an absolute basis for accounting and accountability, as well as a performance measurement system stemming from the vision and strategy of the university institution. According to (Panpenhusen, 2006) study confirmed that a balanced scorecard is suitable for university education institutions to measure their vision and strategic objectives, by building a guide for the application process in order to evaluate and measure the added value of their programs. (Beng et al., 2007) affirmed that the Balanced Scorecard is a performance management system that translates institutional strategy into actions and a range of financial and non-financial measures to measure performance outcomes and to lead the organization's future performance through four dimensions already mentioned.

(Ahmed et al ., 2016) , (Kaplan 2001) emphasized on that the BSC includes four perspectives to see performance well. These perspectives are the financial, customer, internal operations and teaching and learning perspectives. The Balanced Scorecard provides

managers with an integrated framework through which the organization's strategy is translated into a consistent set of performance indicators .

In this sense, (Abdelaal, 2019) defined it as a comprehensive management system that helps university institutions translate and link the university's vision and strategy to specific financial and non-financial goals and measures that can drive the behavioral and organizational performance of a university institution.

The Balanced Scorecard has four dimensions to see better performance :

- 1- The financial dimension
- 2- customer dimension
- 3- internal processes
- 4- learning and growth.

The scorecard provides managers with an integrated framework through which the organization's strategy is translated into a consistent set of performance indicators.

The importance and goal of a balanced scorecard

(Budiono,2019) confirmed that BSCs is widely accepted in many international business organizations, for its importance in assessing performance, also BSCs is deemed one of the important tools in evaluating the overall strategy of the institution because it analyzes their performance based on developed vision and goals to succeed in guiding to the correct performance that supports institution work.

(Chit & Opris, 2014) pointed out the importance of a balanced scorecard as an important tool in achieving objectives and considered as a key for sustainable management and controlling the decision .

(Nayeri et al., 2008) affirmed that Balanced Scorecard as one of the powerful models for strategic positioning, analyzes all aspects of the organization evenly, it also pointed out that the ability of

university institutions to strategic environmental analysis of their position depends on the number of clients attracted and the level of satisfaction they are with the service they provide, as well as on training programs and professional development of workers .

According to the study of (Leen et al, 2009) that the application of balanced scorecard contributes to the development of the institutional system, by providing means that contribute to the achievement of organizational objectives and work to activate the process of communication between the university institution management faculty, and work to provide opportunities for learning, development and improvement Professional.

Umashanker and Dutta (2007) explain how to apply balanced scorecard in higher education programs and institutions in India. External beneficiaries and clients.

In this sense, (Aldhawi et al., 2011) said that the Balanced Scorecard aims to provide a comprehensive framework to translate strategic objectives into an integrated set of measures. It aims to achieve integration and balance between financial and non-financial measures that aim to achieve and stimulate future performance. It is also a means to evaluate the relevant strategic results and guide the behavior of all individuals Within higher education institutions the direction of effective positive change so as to improve work and performance.

(Morisawa, 2002) highlighted that The BSC is achieved a balance between long, short and medium-term management objectives, the formation of non-financial indicators as well as financial indicators, and to provide a strategic communication plan that links senior management of institutions and individuals within the organization, demystification and dissemination of organizational learning .

The dimensions of balanced scorecard in university institutions.

As a result of the shortcomings in the traditional performance evaluation systems for economic and service institutions, the Balanced Scorecard was used to address this deficiency and is now applied in health, government and educational institutions.

Financial dimension

Higher education institutions are concerned with the financial aspect not in terms of making profits, but in terms of securing government financial support to finance scientific research activities, training students, faculty, administrators and all the activities of the university institution in line with its vision, as well as seeking to rationalize spending operations in light of the budget allocated to them. To increase financial resources through the search for additional financial resources (Paul , 2002) .

internal operations dimension

This is a process that takes into account how to deliver the educational service to the clients and beneficiaries of the university, and determine the efficiency and effectiveness of the relevant processes, and thus determine when and where improvements are made to provide educational service at a cost Less and better. (Duffy, 2003) .

learning and growth dimension

Learning and growth axis is one of the most dangerous axes. It is the basis and engine of other axes. The success of organizations depends on good control in this vital area, which includes the development of human capital, namely the training of staff and faculty members in particular and the development of their skills. The need to provide modern information systems and databases available in order to improve the quality of higher education and the rehabilitation of educated and trained frameworks and a high level of skills and

abilities. We also find that this axis is concerned with improving organizational capital (Ahmed& Sami, 2016) .

customers dimension

The performance of organizations from the point of view of customers has become the main priority of the senior management of many organizations, and the card came to meet this requires requiring the translation of the overall vision of the organization on customer service in special metrics to reflect their requirements (Hassan, Ahmed, 2011).

University institutions aim to provide quality education and creative research to serve the community. There are many clients of higher education institutions. We find students and parents who receive services from educational institutions in the first place, as well as employment institutions, which are the main clients of these institutions.

University institutions are provided with qualified and highly qualified graduates, as well as the state as a third party in the client axis; the state spends on university institutions to prepare the competencies of researchers and scientists and specialists (Niven, 2002) .

The concept of value added for universities

The concept of value added is an important concept that has seen a growing interest in the economic field, which is mainly based on profit and loss as it represents the difference between inputs and outputs (Nandi,2011). Thus, the value added in universities is the rate of growth of the student over a specified period of time taking into account his personal, cultural and social growth as well as external economic or social influences (Juma, 2011).

The importance of the added value of scientific research in universities

The research production of universities is an added value for them because of its importance is a cornerstone of human knowledge in all its fields and characteristic of the modern era, and is one of the fields that make countries develop at a tremendous speed and overcome the problems faced in a scientific way, although scientific research needs many means and complex This made the countries aware of the value of scientific research reject any shortcomings in it as a basis for growth and development (Nasir, 2011) Southeast Asia is one of the countries that have made progress and have become economic tigers because of scientific research and its added value to its university, especially if it is doing its developmental role (Yahiya, 2000). This is an added value for this university .

Hypothesis and the model of research

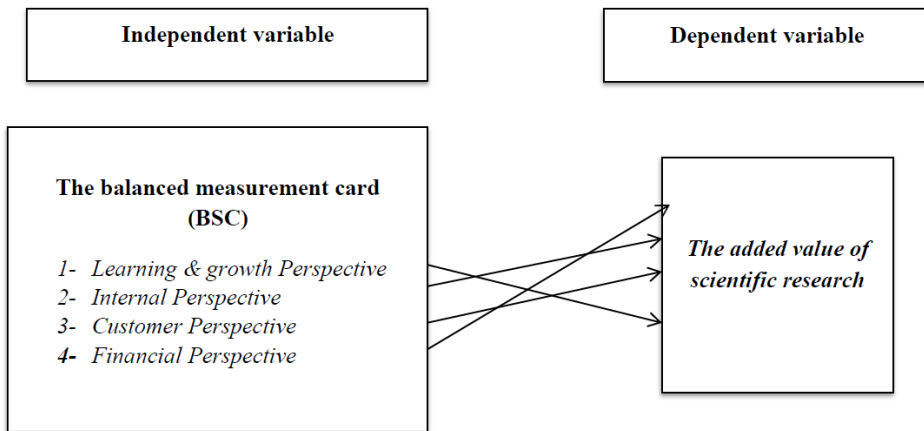
Based on theory and the aims of this research which study the impact of the balanced scorecard on improving the performance of scientific research and link its policies at King Khalid University with the vision, mission and goals of the university to maximize the added value of scientific research , we derive the following hypotheses:

- H1** : The use of the balanced measurement card BSC maximizes the added value of scientific research.
- H2** : The BSC card has a statistically significant positive effect on the activation of the university strategy.
- H3**: The BSC makes a positive and statistically significant contribution in evaluating the results of the university strategy.
- H4**: There is a positive statistical significance between the application of the BSC and increase the satisfaction of all parties benefiting from published scientific research .

The model of research

According to the literature and hypothesis ,we can show the relation between Independent variable is the balanced measurement card (BSC) that include four dimension (Learning & growth Perspective, Internal Perspective, Customer Perspective and Financial Perspective) and dependent variable the added value of scientific research by this figure (1) below .

fig (1) The model of research



Methodology

Sample

Data were collected from king Khalid university in KSA. king Khalid university includes 29 colleges and employing more than 1000 lecturer and professors , An e- questionnaire list was prepared and sent to most colleges of the university, the responses were = 113 responses

Data Analysis

To analyze the data, the researchers used Structural Equation Modeling Method (SEM) (Amos, v 26) and SPSS (26) program to use the exploratory factor analysis and Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha) .

1- Confirmatory Factor Analysis

The CFA measurement model estimation is the first step of Structural Equation Modeling (SEM) . Confirmatory factor analysis (CFA) is a multivariate statistical procedure that is used to test how well the measured variables represent the number of constructs. Confirmatory factor analysis (CFA) and exploratory factor analysis (EFA) are similar techniques, but in exploratory factor analysis (EFA), data is simply explored and provides information about the numbers of factors required to represent the data. In exploratory factor analysis, all measured variables are related to every latent variable. But in (CFA), researchers can specify the number of factors required in the data and which measured variable is related to which latent variable. (CFA) is a tool that is used to confirm or reject the measurement theory.

Determinate = 1.032 E-013

Table (1) Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10.389	18.552	18.552	10.389	18.552	18.552
2	4.775	8.527	27.079	4.775	8.527	27.079
3	4.239	7.570	34.648	4.239	7.570	34.648
4	3.512	6.271	40.920	3.512	6.271	40.920
5	3.028	5.408	46.327	3.028	5.408	46.327
6	2.332	4.164	50.491	2.332	4.164	50.491
7	2.055	3.670	54.161	2.055	3.670	54.161
8	1.823	3.256	57.417	1.823	3.256	57.417
9	1.635	2.920	60.337	1.635	2.920	60.337
10	1.558	2.783	63.120	1.558	2.783	63.120
11	1.398	2.497	65.617	1.398	2.497	65.617
12	1.301	2.324	67.941	1.301	2.324	67.941
13	1.277	2.280	70.220	1.277	2.280	70.220
14	1.164	2.078	72.299	1.164	2.078	72.299
15	1.077	1.924	74.223	1.077	1.924	74.223
16	1.038	1.854	76.076	1.038	1.854	76.076
17	.951	1.698	77.774			
18	.851	1.520	79.294			
19	.815	1.456	80.750			
20	.758	1.354	82.104			
21	.757	1.351	83.455			
22	.744	1.328	84.784			
23	.665	1.187	85.971			
24	.574	1.025	86.996			
25	.559	.997	87.994			
26	.550	.983	88.976			
27	.496	.886	89.862			
28	.463	.826	90.688			
29	.428	.765	91.453			
30	.416	.743	92.196			
31	.399	.712	92.908			
32	.367	.655	93.563			
33	.321	.573	94.136			
34	.316	.565	94.700			
35	.276	.493	95.193			
36	.258	.460	95.653			
37	.232	.413	96.067			
38	.224	.399	96.466			
39	.207	.370	96.836			
40	.193	.345	97.181			
41	.180	.321	97.502			
42	.156	.278	97.780			
43	.142	.254	98.034			
44	.134	.239	98.273			
45	.131	.234	98.507			
46	.124	.221	98.728			
47	.113	.202	98.930			
48	.102	.183	99.113			
49	.085	.151	99.265			
50	.081	.144	99.409			
51	.077	.137	99.545			
52	.069	.124	99.669			
53	.055	.098	99.767			
54	.053	.094	99.861			
55	.043	.077	99.937			
56	.035	.063	100.000			

2- Cronbach's Alpha analysis

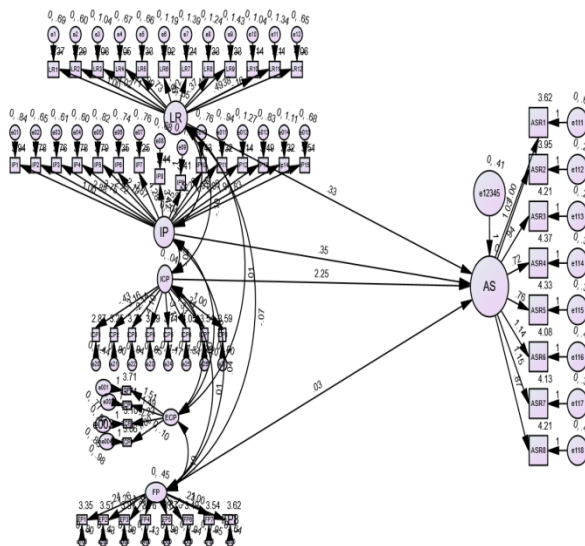
Table (2) Cronbach's Alpha

Variables	Cronbach's Alpha
Learning & growth Perspective	.799
Internal Perspective	.732
Customer Perspective	.747
Financial Perspective	.716
The BSC	.749
The added value of scientific research	.688

3- Hypothesized model analysis

3/1 goodness-of-fit indices of Hypothesized model

The final model in (fig ,2) has been shown these yields (chi-square) of 442.973 , degree of freedom =134 and p-value = 0.000 which is not significant at the level of 0.05 , indicating that the model fits the data good except the p-value . because the chi-square statistic is sensitive to the sample size . But, other fit measures are not good such as (RMSEA: .139, CMIN/DF : 3.081 , GFI : .631, AGFI : .664 , CFI :.644 , TLI :.595 , NFI : .557, RMR : .205).



(fig , 2) Hypothesized model with standardized estimates

N= 113

Chi-square = 442.973

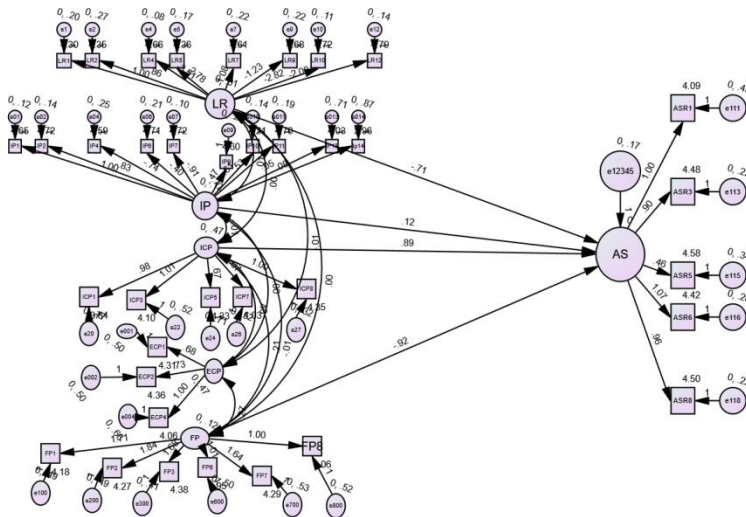
Degrees of freedom = 134

CMIN/DF = 3.081 probability=

RMSEA= .139 , GFI= .631 , CFI =.644

AGFI = .664 , TLI = .595 , NFI = .557, RMR = .205

According to Previous data , we should modify it by going back to the modification indices page to find out which item(s) have the most relative percentage to be deleted.,The results have been appeared in MI table are shown that there were large error covariance items. So, the final modified model in (fig,), yields are (chi-square) of 126.189 , degree of freedom =71 and p-value = 0.05 which is significant at the level of 0.05 , indicating that the model fits the data good.



(fig , 3) Hypothesized model with standardized estimates

N= 113

Chi-square = 126.189

Degrees of freedom =71

CMIN/DF = 1.511 , probability=0.05

RMSEA: .164, GFI: .940 , CFI : .923

AGFI: .914, TLI : .918 , NFI : .965 , RMR : .071

The resulting statistical estimates of the Previous model are shown in. All indexes indicate that the model achieves a good level of overall fit.

4- Hypothesis testing of Hypothesized model

Based on Hayashi et al (2006) sate that regression weights are present each parameter's un-standardized estimate (S.E) , and (C.R) ,

where estimation of the critical ratio (C.R) by divided into (S.E) . If the result is above ± 1.96 (Null Hypothesis): C.R is 0" is rejected . so, now we will test the hypothesis.

H1: The use of the balanced measurement card BSC maximizes the added value of scientific research.

The resulting statistical estimates of this hypothesis are shown that C.R value = 5.604 , estimate = + 2.617 and p value = .547 . So, the hypothesis is acceptable because the C.R value is above ± 1.96 , in addition, the relationship between The use of the balanced measurement card BSC and the added value of scientific research is positive. because the estimate value is positive. Finally the relationship is significant because p value is above 0.05 .

H2: The BSC card has a statistically significant positive effect on the activation of the university strategy.

The resulting statistical estimates of this hypothesis are shown that C.R value = 9.541 , estimate = + 4.198 and p value = .589 . So, the hypothesis is acceptable because the C.R value is above ± 1.96 , in addition, the relationship between The BSC card and the activation of the university strategy is positive because the estimate value is positive .Finally the relationship is significant because p value is above 0.05 .

H3: The BSC makes a positive and statistically significant contribution in evaluating the results of the university strategy.

Based on the results , the resulting statistical estimates of this hypothesis are shown that C.R value = 11.503 , estimate = + 6.051 and p value = .133 . So, the hypothesis is acceptable .

H4: There is a positive statistical significance between the application of the BSC and increase the satisfaction of all parties benefiting from published scientific research

The resulting statistical estimates of this hypothesis are shown that C.R value = 4.841 , estimate = + 3.847 and p value = .112 . So, the hypothesis is acceptable and we can say that the relationship between the application of the BSC and the satisfaction of all parties benefiting from published scientific research is positive because the estimate value is positive .Finally the relationship is significant because p value is above 0.05 .

Conclusions and recommendations

The study found that the research productivity of the faculty members at KKU was weak ,The reason for this:

- 1- Increase the teaching burden compared to scientific research and the large number of tasks of university professors qualified to do scientific research
- 2- Scientific research needs high funding in order to be at the level that is considered an added value
- 3- Lack of participation by faculty members in partnership with global and local research centers
- 4- The complexity and duplication of administrative procedures for scientific research helped to keep faculty members away from preparing individual and collective research projects.

Accordingly, the research presented a set of recommendations to increase the added value of scientific research that can apply in King Khalid University

- Awareness and motivation of qualified faculty members on qualitative research production that adds value to the university
- Linking scientific research with development plans as it applies to Vision 2030 so that it is the main source of the scientific research plan
- Developing the means of scientific publishing by increasing the number of scientific journals, both paper and electronic, and the speed of publishing procedures for scientific researches with the pursuit of global publication of distinguished researches.
- Encourage non-governmental bodies to provide additional funding for scientific research activities.
- Encouraging cooperation between researchers in different scientific departments and the establishment of research teams that increase the quality of research output of the university.

References

- AbdelAal,A.m.(2019) Introduction to Balanced Scorecard Measurement:A Field Study on Strategic Performance in Egyptian Universities in the Light of Sohag University, Educational Journal, Sohag University, Faculty of Education, Vol. 62, p416-479.
- Ahmed, B.A.,Abo alwafa,G.M.,Husain,S.A., &Zakey,F.A.,(2014) ,Evaluating the performance of Egyptian universities using the balanced scorecard, Faculty of Education Journal. Banha university , 25 (99),p163-186.
- Ahmed,B.,& Sami. H.(2016) *The Role of Balanced Scorecard in Improving the Performance of Higher Education Institutions*, Journal of Economics and Human Development, No. 15, p307-318.
- Al-Dahshan, J,A. & Al-Sabouq,M,S. (2015) , *Evaluation of Value Added as an Introduction to Evaluating the Performance of Educational Institutions*, Number 94 , p. 9 .
- Al-Hossan, A,M. (2010) , *A Proposed Development Model for the Trends of Scientific Education Research in the Faculty of Education in the Light of the Knowledge Economy Society System*, Journal of the Egyptian Association for Curricula and Teaching Methods, No. 161 August, Part I, p. 191.
- Aldhawi,B.M.,& Almaliji,R.A.,(2011), *Evaluating the performance of the faculties of education in Egypt using a balanced scorecard* , Journal of the Faculty of Education in Ismailia. Suez Canal University , NO.21,p 1-86.
- Beng, K. C.&Kean, T. L.(2007) , " *Working in Progress – Integration Bos, SWOT Analaysis,Balanced Scorecard and Outcome- Bassed Framework for Strategy Formulation of Engineering School* " , 37th ASEE\ IEEE Frontiers in Education Conference, WI ,Milwaukee, p1.
- Budiono, G.(2019) , *Application of Balanced Scorecard Approach to Assess the Improvement of Accounting Education at Jordanian Universites* ,Electronic Business Journal ,vol 18,Issue 3, p41-42.
- CHITA., & OBRIS,M.,E.(2014) , *Importance of financial perspective indicators in Balanced Scorecard in a leasing company* , Theoretical and Applied Economics , 18 (59) , p59-68.
- Duffy, A.(2003) ,*Balanced Scorecard for Public Schools: Accountab beyond Test Scores* , Georgia Leadership Institute for Scl Improvement , Georgia , No.27.
- Gomaa,A. (2011), *A proposed vision for the application of the value added approach in the evaluation of educational institutions in Egypt*, Journal of Culture and Development ,Issue 43, p 122.

- Hassan, A. A & Ahmed, M. A.(2011), *Measuring and Evaluating the Performance of Mosul University Using the Balanced Scorecard (Case Study)*, Journal of Economic Sciences, No .28 .
- Kaplan,R.S.,& Norton ,D.P.,(2001) ,*Le Tableau de Bord Prospectif Pilotage Strategique* , Les 4 Axes Du Succes, Traduit de l'américain par M. Sperry, ed:Organisation, p35-37.
- Leen, Y.& et al.(2009) , *Using E- Balanced Scorecard in Managing the Performance of Academicians*, Faculty of Computer Sciences & IT, University Malaya , Malaysia ,p 813-828.
- Morisawa, T.(2002) ,"*Building Performance Measurement Systems with the Balance Scorecard Approach* ", Nomuara Research Institute(NAI) Papers ,No. 45, April ,p102.
- Nandi,K.(2011), *Performance Measures :An Application of Value Added statement*, The Iup Journal Of Operations Management, Vo.x3,P 45.
- Naseer,S,E. (2011), *The role of scientific research and technological progress in the development of human development*, the scientific journal of economics and commerce, Faculty of Commerce, Ain Shams University, the second issue , p 98.
- Nayeri ,M.D., Mashhadi,M.M.& Mohajeri,K.(2008), Universities Strategic Evaluation Using Balanced Scorecard, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering Vol:2, No:1, 25-30.
- Papenhausen, C.& Einstein, W.(2006), *Insights for the Balanced Scorecard Implementing the Balanced Scorecard at a College of Business*, Measuring Business Excellence, .10 (3),p12-22.
- Paul ,N.R.(2002), *Balanced Scorecard Step-by-Step Maximizing Performance and Maintaining Results*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken New Jersey, p301-306.
- Umashanker, V.& Dutta, K.(2007), *Balanced Scorecards in Managing Higher Education Institutions, An Indian Perspective*, International Journal of Educational Management , Vol 21 No7,p54-67.
- Yahya,Z. (2000) ,*The role of scientific research in higher education institutions from the viewpoint of faculty members in Saudi universities*, Educational Journal, Vol. 14, No. 55, Kuwait, p. 181-183.

***Green Marketing: The Approach for
A Good Competitive Position
And Higher Public Interest***
BOUZIDA SAOUSSEN / CHAOUI CHAFIA

Algeria

Abstract:

As a result to the recent oil crisis Algerian incomes have collapsed, which necessitates an urgent compensation for these losses by giving the appropriate attention to the possible alternatives, one of which is the improvement of local production. We believe that the best method for Algerian companies to improve the quality of their products and services while enhancing their image in both local and foreign markets is by pursuing the green trend and adopting Green Marketing in their businesses.

This paper will focus on the role of Green Marketing in the economic institutions and its impact on the rationalization of the company's activities and outputs, with more attention on its expanded role of both social and sustainable development, to push these economic institutions to serve the public interest. At the end of the study, we will make a number of recommendations we consider necessary in order to emphasize on the need of adopting the green trend in the Algerian institutions.

Keywords: Green Marketing, Green business, Sustainable Development.

الملخص

لقد تهاوت مداخيل الاقتصاد الجزائري نتيجة الأزمة البترولية الأخيرة، مما يستلزم وبشكل مستعجل تعويض هذه الخسائر عن طريق الاهتمام بالبدايل الممكنة، ومن أهمها تحسين الإنتاج المحلي حتى يصبح مطلوباً في الأسواق الداخلية و منافساً في الخارجية، مما يعزز من مدخلات الدولة من العملة الصعبة. نرى أن أحد أحسن الأساليب التي تعمل على تحقيق هذا الهدف، مع ميزة تعزيز صورة ومكانة المؤسسات الجزائرية دولياً و دون الأضرار بالمقومات البيئية المحيطة، هو انتهاز التوجه الأخضر عن طريق تبني هذه المؤسسات للتسويق الأخضر في أعمالها.

وعليه سنهتم في هذه الدراسة بإبراز دور التسويق الأخضر في المؤسسات الاقتصادية وانعكاساته على رشادة أنشطتها ومخرجاتها بما يعزز صورتها في السوق ويحقق أهدافها بأقل التكاليف على المدى الطويل، مع الاهتمام بدوره الموسع المتمثل في التنمية الاجتماعية والبيئية لخلق تنمية مستدامة، وبالتالي دفع المؤسسات الاقتصادية لخدمة المصلحة العامة. وفي الختام سنتقدم بعدد من التوصيات التي نراها ضرورية من أجل التأكيد على ضرورة تبني التوجه الأخضر في المؤسسات الجزائرية.

الكلمات المفتاحية: التسويق الأخضر، الأعمال الخضراء، التنمية المستدامة .

Introduction:

The role of Algerian companies must be activated for them to be more efficient and competitive in both local and foreign markets, to become a source of hard currency and to help the Algerian economy achieve self-sufficiency and reduce its import costs. To do so, they must obtain new methods that allow them to improve themselves without neglecting the public interest. These companies must adjust their traditional marketing philosophy to conform to a modern business style known by the Green Approach through the application of Green Marketing. Because due to the accelerating depletion of resources this recent years, one thing became clear, consumers are increasingly interested in doing business with eco-friendly brands, in order to that many big-name companies like McDonalds, Starbucks, Toyota ... etc. have realized the necessity of going green , in some cases willingly, in others unwillingly but still green , and thanks to social media this mentality is spreading rapidly to reach developing countries like Algeria, as a result to the green marketing' major positive impact on both economic and social aspects .

Research' Problematic: based on the above we can formulate the problematic of this research as follows:

How to successfully apply the green business approach in a company?

Study Hypotheses: Before answering the problematic we may put some preliminary hypotheses as follows:

- Green Marketing is the choice of today ,the imperative of tomorrow ;
- For a business to go green it must consider the social and ecological needs as her own ;
- With a Green Marketing approach a company could lose profits on the short term but with a higher probability of profitability and sustainability on the long term.

And For answering the previous problematic we chose to build this paper on **Three Main Axes** as follows:

1. Notions on the green concept ;
2. Why should companies go green? ;
3. How do companies go green?

The Importance of the Study:

The importance of this research lies in the importance of the green trend in the global arena, we seek to show the most important features of the green marketing approach to encourage national economic institutions to adopt it and increase their level of performance.

The Objectives of the Study:

The purpose of the present paper is to clarify the concept of green marketing in business organizations, indicating its importance, its current reality, and the necessary requirements for its habilitation and development in Algerian institutions as an alternative solution to improve the national economy in the light of the current crisis.

The Methodology of the Study:

To conduct this paper we used the descriptive analytical approach, the main emphasis has been made on the green concept, the need and the importance of green marketing.

Data has been collected from multiple sources: books, journals, and websites which helped us to analyze the ideas, and connect them logically and scientifically.

I. Notions on the Green Concept

1. The Green Concept Evolution :

As resources are limited and human wants are unlimited, it's important for economic organizations to use those resources rationally with the purpose of achieving their objectives, and that's what created the principals of green marketing.

The notion of "Green Business" emerged at the end of the 20th century when the public concern about the sustainability of economic development increased by the growing awareness of environmental issues such as the accelerating depletion of natural resources and the deterioration of environmental quality. While the origins of the modern green movements

can be traced down to the mid-60s, it took almost 20 years for business to adapt to the greening trends and adopt green marketing into its ideology and practice, coining the term Green Business.¹

According to Peattie, there are three phases to the evolution of the green marketing concept²:

- **Ecological Green Marketing:** during this period all marketing activities were concerned to help environmental problems and provide remedies them.
- **Environmental Green Marketing:** in this phase the focus shifted on clean technology that involved designing of innovative new products, which take care of pollution and waste issues.
- **Sustainable Green Marketing:** It came into prominence in the late 1990s and early 2000 and it can be said that this phase is a mix between the first two phases and more.

2. The Green Marketing Definition :

There were many definitions for the green marketing concept over the years, but every one of them lacked something as a result to the novelty of the subject.

❖ According to the **American Marketing Association (AMA)** in its first attempt to define it, green marketing was only « the study of the positive and negative aspects of marketing activities on pollution, energy depletion and non-energy resource depletion »³, this definition clearly lacked a lot of aspects, so after that the (AMA) improved its definition and included the green marketing's activities for it to become the marketing of products that are presumed to be environmentally safe. Thus green marketing incorporates a broad range of activities, including product modification, changes to the production process, packaging changes, as well as modifying advertising.

¹ Linas Čekanavičius, Rugilė Bazytė & Agnė Dičmonaitė , (2014) : GREEN BUSINESS: CHALLENGES AND PRACTICES, ISSN 1392-1258. EKONOMIKA Vol. 93(1) .

² GREEN MARKETING, (Posted on N.M): Seminar report.

³ Polanski, Michael Jay, (1994) :An Introduction To Green Marketing , Electronic Green Journal, UCLA Library, UC Los Angeles, p .02 .

❖ **Polanski (1994)** defined green marketing as « all activities designed to generate and facilitate any exchanges intended to satisfy human needs or wants, the satisfaction of these needs and wants occurs, with minimal detrimental impact on the natural environment ». ¹

Yet the definition of green marketing was still ambiguous, defining a green business is not a simple task where several meanings intersect and in some cases even contradict each other; as an example we can distinguish, but not to dissociate, “green business” concept from the broader term of “sustainable business”.

❖ But we believe that the most comprehensive definition was the one given by **Thamer Elbakri & Ahmed Nizae Elnouri (2009)** which says that: « Green Marketing is an integrated system approach. This system aims to influence the preferences of clients in a way that pushes them to demand eco-friendly products and to adjust their consumption habits to harmonize with the green concept. Also it works on giving an integrated marketing mix based on creativity, to obtain the ending result of this orientation which is the preservation of the environment, the customers’ protection and satisfaction, and the achievement of the company’s profitability goal ». ².

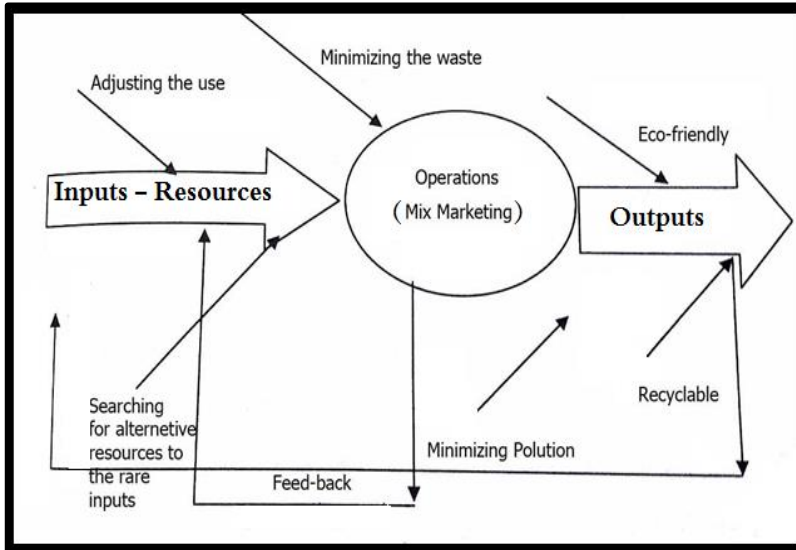
According to this definition, green marketing is based on four main principles as follows:

- Green marketing is a systemic approach;
- A company with a green marketing approach should influence the customers preferences to go green ;
- Green marketing Provides the appropriate customized marketing mix for the company who apply it ;
- Green marketing achieves a balance between protecting the environment and the consumers.

We can express these principles through the scheme below:

¹ Polanski, Michael Jay, op.cite , p 02.

² Elbakri Thamer & Ennouri Ahmed Nizar,(2009) : Green Marketing, Al Yazouri Scientific Publishing and Distribution House , Amman, Jordan, p. 47.

FIG 01: The Systemic Approach of Green Marketing.

Source: Authors treatment based on the FIG from:

- Elbakri Thamer & Ennouri Ahmed Nizar, op.cite , p. 48.

The scheme explains the various changes on the company's activities while applying green marketing. We can describe these changes as follows:

- The need to use local resources, which permit other local companies to develop their work and lower the importation costs at the same time ;
- The need to seek and replace scarce resources with more available alternatives to preserve nature ;
- Green marketing encourages companies to modify their activities, to have better impacts on society, which improves their reputation in the market ;
- The green marketing mix attempts to minimize the damages and wastes caused by the organization's products and activities, and to influence customers to go green and boycott other products with bad impacts;
- Companies with a green orientation should always seek for feedback, in order to rectify or improve its activities ;
- The outputs of a green company should be recyclable, with good impacts on both society and the environment, and satisfies the customers' needs.

II. Why should companies go green?

Companies worldwide are adopting more and more the green approach in their businesses, increasing with that the use of Green Marketing, and their reasons are the following:¹

1. The Attractive Factors :

a) **Opportunities:** It has generally been accepted that individuals and organizations have the right to attempt to have their wants satisfied. As firms face limited natural resources, they must develop an alternative ways of satisfying these unlimited wants. Studies showed that increasing numbers of individuals have a responsibility to care for the environment and demand green products, so demand change; many firms see these changes as an opportunity to be exploited.

b) **Cost or Profit issues:** Cost factors associated with waste disposal, or reductions in material usage forces firms to modify their behaviour, so they develop more effective production processes that not only reduce waste, but also reduce the need for some raw materials. Also they attempt to find definitive solutions like markets for their waste materials, where one firm's waste becomes another firm's input of production; ex: a firm who produces acidic waste water as a by-product could sell it to a firm involved in neutralizing base materials.

That will create the possibility of developing new industries either by creating firms that specialise in developing a technology for reducing waste and sell it to other firms ; or firms that specialises in a waste recycling or removal industry.

2. The Moral Factors :

a) **Environmental & Social Responsibility:** Companies are realizing that they're members of the wider community and therefore must behave in a responsible way, and integrate social and environmental issues into their culture alongside with profit related objectives. In this situation companies can take two perspectives, either use the fact that they are

¹ Anibran Sarkar, (2012) : GREEN MARKETING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT CHALLENGES AND OPPORTUNITIES , International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research Vol.1 Issue 9.

environmentally responsible as a marketing tool (and that's the common approach), or become responsible without promoting this fact; ex : Coca-Cola invested large sums of money in various recycling activities, and modified their packaging to minimize its environmental impact without using that as a marketing tool, thus many consumers may not realize that Coca-Cola is a very environmentally committed organization.¹

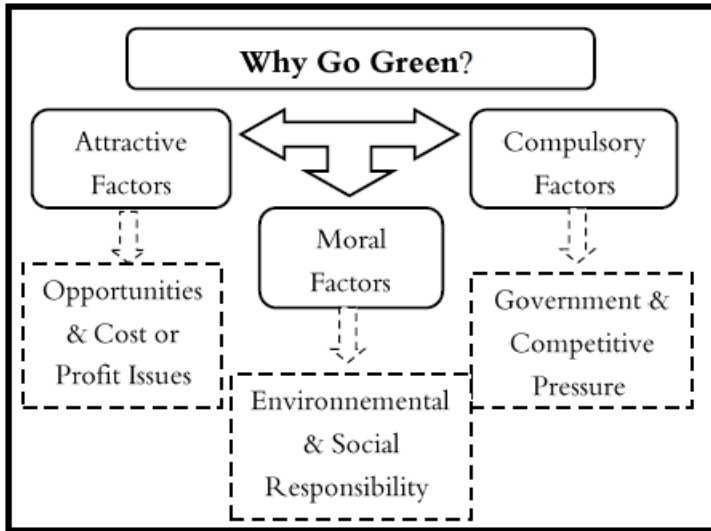
3. The Compulsory Factors :

a) Government Pressure : Governmental regulations to protect consumers and society have a significant green marketing implications and they are designed to :

- Reduce production of harmful goods or by-products;
- Modify consumer and industry's use and/or consumption of harmful goods;
- Ensure that all types of consumers have the ability to evaluate the environmental composition of goods ;
- Control the amount of hazardous wastes produced by firms ;
- Induce final consumers to become more responsible ;
- Tax whomever act in an irresponsible way ;
- Environmental regulations to control green marketing claims and ensure that consumers have the appropriate information.

b) Competitive Pressure: Firms' desire to have a good competitive position in the market pushes them in many cases to promote environmental behaviours, either as an attempt to emulate competitors or to distinguish themselves and be the leading brand with a green luxurious approach.

¹ Anibran Sarkar , Op.cit.

FIG 02: The Factors of a Green Orientation.

Source: Authors treatment

III. How do Companies Go Green?

1. The Green Business between the developed and the developing economies:

The uneven application of green business practices in the world can be explained by twofold, firstly, the ambiguity of the concept itself, and secondly, the priority differences caused by cultural, political and economic differences of the countries.

So we find the developed economies more aware and concerned with the sustainability of the resources comparing to the developing ones. The latter hypothesis was confirmed by the results of a survey carried out in Ireland and Lithuania on 2012 to find out the companies' opinion on business greening. The survey analysis was based on 207 companies' responses: 102 in Lithuania and 105 in Ireland¹, and the main results were the following:

Even though the survey indicated that in both countries hesitation to enter the green path is prevalently caused by the fear that such move might

¹ Linas Čekanavičius, & all, op .cite.

be too costly , Lithuanian companies were more concerned with costs than benefits of becoming green , and the average tendency for business greening diminishes with the growth of annual turnover. Meanwhile, Irish companies have demonstrated a better awareness of the fact that being green opens new potential advantages that include both revenue raising opportunities and cost saving .¹

we can conclude from the previous statistics that the key for developing countries like Algeria to successfully apply the green approach is to mimic the business mentality of the developed ones, and change its traditional thinking where profits must be realised immediately to a more patient long term thinking where the success is built on a solid business foundation , and that could be realised only when Algerian companies are open to learn from foreign experiences in the green field, and when the Algerian government is ready to favour the green approach in business through giving tangible advantages to the companies whom are willing to take the chance and go green .

2. The Advantages of Going Green :

Accessing to new markets, increasing the profit sustainability of the company and enjoying a competitive advantage over non-green companies are just the top of the iceberg advantages of a green business and there is much more for both the company and society presented as follows:²

a) Promoting for the Better: As a marketing and economic actors, companies should provide the best to customers. A company with green strategy will deliver better products which make it stand out in front of the customer; ex: Producing with more attention to consumer health impacts.

b) More Attractive Products: Doing green marketing makes the company different from the others, and this will make its own added value to the company's product. However, implementing green marketing campaign is certainly not easy, and the tips to successfully do it are the followings :

¹ Idem.

² Ratih_ (2013) : 7 Advantages When Use Green Marketing On Your Business, iBRAND Studio, www.ibrandstudio.com , 21/03/2017.

- **Be specific** when doing green marketing in terms of choosing words. They must not be vague but simple so the customers will not be confused and could understand the campaign easily.
- **Offer personal benefit** when using a green marketing campaign because it's the company's chance to offer its customers a secure feeling of getting satisfying and safe products.
- **You must be honest** in conducting a campaign; honesty, sincerity, and providing the best quality of products are needed to be successful, because green marketing is a form of manifestation of consciousness to become better and healthy.

c) Educating the Customers : Not everyone is aware of the importance of protecting the environment, by applying green marketing the company can educate its customers to become better at preserving nature, because by providing eco-friendly products the company will indirectly invite consumers to choose products that can conserve nature and also good for their health.

d) Becoming an Influencer in the Market: Green marketing is increasingly becoming a choice in doing business, due to its advantages capacities of triggering new ideas that influence the customers and the society to realize the importance of environmental sustainability and health.

e) Proud and Responsible Employees: Green marketing is a manifestation of a brand that cares about the good of natural surroundings, and creates products that can be used to preserve the environment alongside with satisfying the customer. And this will make employees feel proud and more responsible in maintaining the quality of the products of their company.

f) Makes Customers closer : A green marketing business allows the company to invite consumers to participate, by encouraging and providing a place or an event for the people who are interested in social causes or protecting the environment, and allowing them to do activities they're passionate about which will make them closer .

3. How to Successfully Apply Green Marketing :

The green movement is the best approach nowadays for a company to take a competitive advantage in the market and to position itself for future success with a large client base, preserving the environment and protecting the public interest at the same time. But The issue most corporations face while trying to go green is the obstacles of the implementation of a green marketing strategy because it requires far more planning than simply saying you're interested in becoming more sustainable. Strategies must be developed, detailed and plans implemented, so the steps of this pursuit are the following:¹

a) Calculating the risks: While the benefits of a green business will eventually make the decision profitable, the upfront losses and increased expenses can hurt the bottom line. With that being said, it's important for a company to have realistic expectations and a calculated plan when shifting a business focus, and developing a subsequent green marketing campaign.

b) Persuading employees: Before a company can market itself as being green to the customers, it must sell the concept to its employees and core partners first for this marketing initiative to work properly , and the best way to do so is by building a total corporate mind-set around the belief that sustainability is important and valued .

c) Investing locally: Much of the green movement is based on the use and the promotion of local resources. In a business sense, this means investing in your community, reducing your carbon footprint, and transitioning to locally sourced products if possible. This investment in the company's immediate customer base will pay dividends quickly, because it's likely for it to gain local publicity and support from individuals whom will not work with it otherwise.

d) Apply for green insignias: The Company can proudly display its level of sustainability by applying for green seals, logos, and other insignias that represent its core beliefs. These can then be applied to the company website, signage, packaging, marketing materials, business cards, and more.

¹ Drew Hendricks, (2015) : Green Marketing Ideas for Sustainable Businesses, www.inc.com , 21/03/2017.

e) **Focus on networking:** Networking is one of the most powerful tools a company can have at its disposal; by using a business card as a direct representation of its business and professionalism, and to clearly display its core values and latest initiatives. The business card is an effective tool for showing other business partners and future customers what a company stands for.

f) **Donating to the right causes: the company** should assure others that it practices what it preaches by making donations to local environmental causes and by taking action against detrimental practices. Many businesses have even found success delegating a portion of their sales to green initiatives such as planting trees, supporting local farmers, and more.

Conclusion:

As demonstrated, Green marketing is a phenomenon that has developed a particular importance in the modern market. Even though its concept is still rather fuzzy, the shift to a green business should be regarded. Green marketing should not be considered just as one more approach to marketing, but has to be pursued with much greater vigour, as it has an environmental and social dimension to it. With the threat of global warming looming large, it is extremely important that green marketing becomes the norm rather than an exception.

We believe that this is the right time to select Green Marketing locally, which will come with drastic changes in the local business. Green marketing assumes even more importance and relevance in developing countries like Algeria, because green companies not only produce goods that have reduced their detrimental impact on the environment, they could also pressure their suppliers to behave in a more responsible way.

Finally we can summarize the main **Findings** reached through this study as follows:

- Green marketing means that the company is committed to its principles and consider the quality and the eco- friendly aspect of the product ;
- The green company will have more loyal customers ;
- Green companies have the responsibility to make the consumers understand the need for, and benefits of green products as compared to non-green ones ;
- Consumers, industrial buyers and suppliers need to pressurize companies to minimize their negative effects.
- A clever company is the one who not only convinces the consumer, but also involves him in marketing its products.

So our **Recommendations** are the following:

- Algerian companies should go green to make local community restore its faith in the local brand ;
- When the good influence of the green business is spread in the Algerian community, it will encourage other businesses, and lure young entrepreneurs to enter the field ;
- Going green, Algerian products will meet all safety conditions according to the global regulations which reduce the obstacles to their entry into major markets ;

References

- 1) Linas Čekanavičius, Rugilė Bazytė & Agnė Dičmonaitė , (2014) : GREEN BUSINESS : CHALLENGES AND PRACTICES, ISSN 1392-1258. EKONOMIKA Vol. 93(1).
- 2) GREEN MARKETING, (Posted on N.M): Seminar report.
- 3) Polonsky, Michael Jay, (1994): An Introduction to Green Marketing, Electronic Green Journal, UCLA Library, UC Los Angeles, p .02.
- 4) Elbakri Thamer & Ennouri Ahmed Nizar, (2009) : Green Marketing, Al Yazouri Scientific Publishing and Distribution House , Amman, Jordan, p. 47.
- 5) ANIRBAN SARKAR, (2012): GREEN MARKETING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT CHALLENGES AND OPPORTUNITIES, International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research Vol.1 Issue 9.
- 6) Ratih, (2013): 7 Advantages When Use Green Marketing on Your Business, iBRAND Studio, www.ibrandstudio.com, 21/03/2017.
- 7) Drew Hendricks, (2015): Green Marketing Ideas for Sustainable Businesses, www.inc.com, 21/03/2017.

REMAH

*Review for Research and Studies
A Refereed Review*

*Published by
Center For Research and Human Resources
Developments Remah-Amman – Jordan*

*No: 40 February, 2019
ISSN Print: 2392-5418
ISSN online: 2520-7423
Legal Deposit 24352015*

**THE REVIEW PUBLISHES STUDIES AND RESEARCH IN THE
FOLLOWING FIELDS: ECONOMICS AND ADMINISTRATION SCIENCES**

A GUIDE FOR CONTRIBUTORS

- 1- An article submitted for publication should be written in Arabic or English or French .it should not exceed 20 pages in length, inclusive of figures, drawing, table, appendixes, and references.
- 2- The contributor must state in writing that the article submitted was not published before and is not under consideration by any review.
- 3- The Review reserves the right to omit, summarize, rewrite any sentences in the submitted article that do not suit its house style.
- 4- Upon the publication of his/her contribution, the writer receives a copy of the review in which the contribution is published.
- 5- Contributions should be typed on one side of paper .simple spaced and with 4,5cm (one; inch) margins; it should be in Microsoft word (doc) format and traditional Arabic with 14pt font for Arabic and 12pt times new roman for English; French.
- 6- Two abstracts, one in Arabic and another in English, are required, each should not exceed 150 words.
- 7- Contributions should follow the appropriate methodology used in their individual fields .they should also follow one of the following citation and documentation styles; the MLA style or the Chicago style in the humanities(MLA Style Manual and Guide to Scholarly Publishing ;The Chicago Manual of Style), the APA Style in the Social Sciences (the Publication Manual of the American psychological Association)

**-All correspondence related to the review should be addressed to:
remah@remahtrainingjo.com or khalidk 51@hotmail.com**

Tel :00962795156512 or 00962799424774

Web site: www.remahtrainingjo.com

ISI data base .http //isindexing.com/isi/journaldetails.php ?id=7707

ULRICHS Data Base:

http//ulrichsweb.serialssolutions.com/title/1536488677317824429

google scholars Data Base:http //www.google.com

ebsco data base : http //www. Ebsco.com

EcoLink data base: http //www.mandumah.com

Elmanhel data base: http// www.almanhal.com

ASKZED data base: http/www.ASKZED.com

Maarifa data base: http//www.maarifa.com

S.Book data base: http//www.theleambook.com

Consultative Board

Prof. Khalil Alrefaae Chairman of Scientific Committee	Al Balqa' Applied University	Joran
Prof. Draj Said	Almair Abed Plkhader	Algeria
Prof. Hana Al-Hniti	The World Islamic Sciences Education University	Jordan
Prof. Belqasem Madi	Enaba University	Algeria
Prof. Nidal Arahami`	Zarka University	Jordan
Prof. Kamel Rezaq	Blida 2 University	Algeria
Prof. Suliman Al naser	Wirqla University	Algeria
Prof. Hawam Juma'a	Enaba University	Algeria
Prof. Mahmoud Elouadi	Zarka University	Jordan
Prof. Sali Mohamed Farid	Cairo University	Egypt
Prof. Ashraf Mohammad Abed Al Rahman Mo'nes	Ain Shams University	Egypt
Prof. Ramez Tanbour	Jenan University	Lebanon
Prof. Abedalrahman Saleh Al Ghveli	Qaseem University	KSA
Prof. Wael Jebreel	Omar Almukhtar University	Libyan
Prof. Saher Obead	Al-Quds Open University	Palestine
Prof. Sameer Al bargothi	Al Falah University	The United Arab Emirates
Prof. Abdullah Sedi Mohammad Abno	Nouakchott University	Mauritania
Prof. Naef Abed Alaziz Motawe'a	Shakra University	KSA
Prof. Bader Shedeah saeed Hamdan		

